

Standpunkte

Zeitschrift der Studienvertretung Volkswirtschaft an der WU



Eine Frage der Verteilung

Aspekte der Einkommensverteilung in Österreich



**4 – 27 SCHWERPUNKT: EINKOMMENS-
VERTEILUNG IN ÖSTERREICH**

Mit einem Gastartikel von Wilfried Altzinger, einem Interview mit Kurt Rothschild sowie Beiträgen von der sinkenden Lohnquote bis zur Steuerreform 2009/2010

**28 VOLKSWIRTSCHAFTSTHEORIE -
ARBEITSLOSIGKEIT**

Wie erklärt die moderne Makroökonomie die Arbeitslosigkeit? Wird diese Sichtweise durch die empirische Evidenz gestützt? Welche alternativen Sichtweisen werden in der Literatur diskutiert?

**34 WER UNTERRICHTET DICH?
INTERVIEW MIT NORBERT FELDHOFFER**

Norbert Feldhofer ist ehemaliger österreichischer Repräsentant des Aufsichtsrats der Weltbank. Nun unterrichtet Feldhofer eine LV im Spezialisierungsfach Internationale Wirtschaft und Entwicklung.

Liebe Kolleginnen und Kollegen,

DIE STV BERICHTET

- * Das VW Masterprogramm ist konzipiert - zu spät! 3
Von Christopher Berka

SCHWERPUNKT

- * Polarisierungstendenzen in der Einkommensverteilung 4
Gastartikel von Wilfried Altzinger
- * Interview mit Kurt W. Rothschild 9
Von Thomas Bernhardt und Karin Fischer
- * Measurement of Inequality 12
Von Petra Sauer
- * Entwicklung der funktionellen Einkommensverteilung 14
Von Laura Mader
- * Branchenspezifische Einkommensunterschiede 16
Von Edith Waltner
- * Geschlechtsspezifische Einkommensunterschiede 18
Von Klara Zwickl
- * Einkommensdiskriminierung von MigrantInnen 20
Von Matthias Schnetzer
- * Interview mit Sybille Pirklbauer 22
Von Thomas Moldaschl und Alice Saiko
- * Geschlechtergerechtigkeit als Ziel der Steuerpolitik 24
Von Katharina Mader und Katharina Muhr
- * Einkommensunterschiede im europ. Vergleich 26
Von Nadine Schmid-Greifeneder

VOLKSWIRTSCHAFTSTHEORIE

- * Nun sagt, wie habt ihr's mit der Arbeitslosigkeit? 28
Von Simon Sturn

MYTHEN DER THEORIEGESCHICHTE

- * Krise! Welche Krise? 32
Von Gerfried Tschinkel

WER UNTERRICHTET DICH?

- * Interview mit Norbert Feldhofer 34
Von Alejandro Garcia Alvarez, Bert Azizoglu
und Thomas Bernhardt

BUCHREZENSIONEN

- "The Three Trillion Dollar War" 36
Von Akos Kaszoni
- "Das Wissen vom Geld" 36
Von Hermann Rauchenschwandtner
- "Bad" policy for "good" development 37
Von Bert Azizoglu
- "China in Africa" 37
Von Koen Smet

DIESE AUSGABE. Zum vierten Mal hältst du nun die neue Ausgabe von Standpunkte in deiner Hand. Diesmal behandeln wir das Schwerpunktthema „Einkommensverteilung in Österreich“. Das Thema Verteilung und Umverteilung gewinnt in den letzten Jahren auf politischer und wissenschaftlicher Ebene wieder an Bedeutung. Diskussionen über die verteilungspolitischen Auswirkungen der Globalisierung und der neoliberalen Transformation seit den 80ern sind in der Ökonomie wieder akzeptierter. Neoklassische Erklärungsversuche, welche die steigenden Einkommensunterschiede in Folge der Globalisierung nur als vorübergehendes Phänomen erachten und dem Thema deshalb wenig Aufmerksamkeit schenken, geraten zunehmend in den Hintergrund. Stattdessen trauen sich mehr und mehr ÖkonomInnen über GewinnerInnen und VerliererInnen der neoliberalen Transformation zu sprechen.

SCHWERPUNKT. Die zunehmende Wichtigkeit von Verteilungsfragen drückt sich im Anstieg von Veranstaltungen und Tagungen, Büchern und Lehrveranstaltungen zur Thematik aus. Auf diesen Zug wollen wir aufspringen und unseren aktuellen Schwerpunkt dem Thema Einkommensverteilung in Österreich widmen. Auftakt des Schwerpunkts bilden ein Gastartikel von Wilfried Altzinger und ein Interview mit Kurt Rothschild. Danach reichen unsere Artikel von der Fragestellung, wie Einkommensunterschiede überhaupt gemessen werden können, wieso die Lohnquote in Österreich gesunken ist, bis zu branchen- und geschlechtsspezifischen Einkommensunterschieden und Einkommensdiskriminierung von MigrantInnen in Österreich. Abgeschlossen wird der Schwerpunkt durch zwei Beiträge zur Steuerreform 2009/2010 und einen Artikel über Einkommensunterschiede im europäischen Vergleich.

ZUGABE. Abseits des Schwerpunkts untersucht Simon Sturn in der Rubrik „Volkswirtschaftstheorie“, wie unterschiedliche ökonomische Schulen Arbeitslosigkeit zu erklären versuchen. In der Rubrik „Mythen der Theoriegeschichte“ setzt sich Gerfried Tschinkel mit der Rolle von Krisen in der kapitalistischen Ökonomie auseinander. Unter dem Titel „Wer unterrichtet dich“ führen Alejandro Garcia Alvarez, Bert Azizoglu und Thomas Bernhardt ein Interview mit Norbert Feldhofer, dem ehemaligen österreichischen Repräsentanten im Aufsichtsrat der Weltbank, der nun an der WU im Vertiefungsfach „Internationale Wirtschaft und Entwicklung“ eine Lehrveranstaltung hält. Abschließend gibt es vier Buchrezensionen über fünf Bücher: Hermann Rauchenschwandtner rezensiert „Das Wissen vom Geld. Auf dem Weg zum Finanzbildungsbürgertum“, Akos Kaszoni „The Three Trillion Dollar War. The True Cost of the Iraq Conflict“ und Koen Smet „China in Africa“. Bert Azizoglu vergleicht abschließend die beiden Bücher „Kicking away the ladder – development strategy in historical perspective“ und „One economics many recipes – globalization, institutions and economic growth“.

VERDOPPELT. Wie vielleicht aufgefallen ist, hat sich die Seitenzahl der Zeitschrift Standpunkte seit ihrer Gründung im Mai 2007 verdoppelt. Wir bedanken uns herzlichst bei allen 25 VolkswirtInnen, die zur Entstehung dieser Ausgabe beigetragen haben und hoffen, nach einer Sommerpause, auf viel Unterstützung bei der Planung der fünften Ausgabe.

Alice Saiko und Klara Zwickl

IMPRESSUM: Ausgabe: Nr. 4 (Juni 2008)

HERAUSGEBERIN: Studienvertretung VWL WU | **CHEFINNENREDAKTION:** Alice Saiko und Klara Zwickl | **REDAKTION DIESER AUSGABE:** Wilfried Altzinger, Alejandro Garcia Alvarez, Christopher Berka, Bert Azizoglu, Thomas Bernhardt, Karin Fischer, Akos Kaszoni, Thomas Moldaschl, Katharina Mader, Laura Mader, Katharina Muhr, Hermann Rauchenschwandtner, Petra Sauer, Nadine Schmid-Greifeneder, Matthias Schnetzer, Koen Smet, Simon Sturn, Gerfried Tschinkel, Edith Waltner | **LAYOUT:** Matthias Schnetzer | **FOTOS:** eigene

Das VW Masterprogramm ist konzipiert - kommt jedoch viel zu spät!

Entgegen früheren Plänen, welche ein gemeinsames Masterprogramm für VW & SOZÖK vorgesehen hatten, gibt es für VW Studierende nun in Zukunft sogar 2 Masterprogramme an der WU. Mit diesem Curriculum kann man/frau grundsätzlich zufrieden sein. Leider kommen diese Programme für Bachelorstudierende viel zu spät!

Das VW-Diplomstudium wird bald der Vergangenheit angehören, die Zukunft an der WU gehört den Bachelor- und Masterprogrammen. Die Studienvertretung VW befürchtete im Vorfeld, dass durch den neuen Studienplan das Studium der Volkswirtschaftslehre an der WU Wien massiv an Qualität einbüßen könnte. Tatsächlich müssen künftige Generationen auf viele Besonderheiten des VW-Diplomstudiums an der WU verzichten. So verschwinden beliebte Vertiefungsbereiche wie „Heterodoxe Ökonomie“ oder „Internationale Wirtschaft und Entwicklung“ vom Stundenplan, das erste Jahr an der WU wird (noch!) BW-lastiger und die VolkswirtInnen und SozioökonomInnen werden im Bachelorstudium zusammengezogen (was jedoch auch Vorteile mit sich bringen kann).

Einige Elemente der oben genannten Vertiefungsbereiche finden sich jedoch - nicht zuletzt auf Grund des Einsatzes zahlreicher Studierender und der Studienvertretung VW - in einer etwas anderen Form im neuen Studienplan wieder. Außerdem sind neue LVs hinzugekommen. Eines dieser neuen Fächer trägt den Namen „Verteilung: Theorie und Empirie“ und wird in Form einer 4-stündigen Spezialisierung sowohl im Bachelor- als auch vertiefend im Masterstudium angeboten.

Es wird zwei VW Masterprogramme geben, wobei sich eines mit dem Schwerpunkt „Angewandte Ökonomie“ beschäftigt während das andere die Bezeichnung „Mathematische Ökonomie“ trägt. Ersteres legt den Fokus auf Wirtschaftspolitik und Empirie, letzteres konzentriert sich mehr auf die formalen

Aspekte der Volkswirtschaftslehre. In jedem Fall wird es ein breites Angebot an Spezialisierungen geben aus dem sich die Studierenden quasi selbst ein „Menü“ zusammenstellen können. So sollte es eigentlich möglich sein im Rahmen dieser Programme Kernkompetenzen in bestimmten Bereichen zu erlangen. Sobald die Studienpläne alle Gremien durchlaufen haben und wir genauere Informationen zu den einzelnen Spezialisierungsbereichen erhalten, wird die Studienvertretung einen ausführlichen Bericht auf www.vwl-wu.at zur Verfügung stellen.

Obwohl die neuen Programme grundsätzlich geeignet wären, Qualität und Vielfalt des VW Studiums an der WU zu erhalten, bleibt ein riesiger Wehrmutstropfen. Zurzeit ist nämlich geplant die neuen Masterprogramme nicht mit Wintersemester 09/10 einzuführen, sondern deren Implementierung um ein Jahr nach hinten zu verschieben. Die WU hält somit für all jene Bachelorstudierenden die ihr Studium bereits früher abschließen können, keine adäquate Weiterbildungsmöglichkeit bereit. Gerade die „fleißigen“, „schnellen“ Studierenden, die Rektor Badelt doch so gerne an der WU im Masterprogramm sehen möchte, stehen somit vielleicht bald vor verschlossenen Türen. Auch in diesem Bereich wird die Studienvertretung versuchen die Verantwortlichen zu überzeugen, das Programm bereits 09/10 anzubieten.

Christopher Berka (für die Studienvertretung Volkswirtschaft)



Polarisierungstendenzen in der Einkommensverteilung

Ein Gastartikel von ao. Univ. Prof. Wilfried Altzinger.

1. Einleitung

Die aktuelle verteilungspolitische Diskussion ist geprägt von zwei Phänomenen: Einerseits entfernen sich die höheren Einkommen mit rasanter Geschwindigkeit von den Durchschnittseinkommen; und andererseits ist in nahezu allen OECD-Ländern in den beiden vergangenen Jahrzehnten eine fallende Lohnquote zu vermerken. Beide Phänomene werden zumeist mit der Globalisierung der Weltwirtschaft in Zusammenhang gebracht. Im Folgenden werden sowohl der internationale Befund zu diesen beiden Phänomenen aufgezeigt als auch österreichische Spezifika diskutiert.

Die Verteilung des Vermögens wird in diesem Beitrag zwar nicht diskutiert, hat jedoch eine große Bedeutung für die Wirtschaftspolitik hinsichtlich der Herstellung von gleichen Startchancen der Individuen. Zudem vertieft eine ungleiche Verteilung von Vermögen sowie der hieraus resultierenden Erträge langfristig auch die Polarisierung der Einkommensverteilung. Generell zeigen alle nationalen wie internationalen Befunde, dass Vermögen noch wesentlich ungleicher verteilt ist als Einkommen (Davies, Shorrocks et al. 2000; Schürz 2008). Da Vermögen selbst wiederum eine wichtige Voraussetzung zur Erzielung von Einkommen ist, verschärfen sich die Ungleichheiten kumulativ. Dadurch stellen sich in den Bereichen Bildungs-, Einkommens- und Erwerbschancen enorme Herausforderungen für die aktuelle Wirtschaftspolitik in Bezug auf die Herstellung von egalitär(er)en Startbedingungen (Neckel 2008).

2. Die Einkommensentwicklung der Spitzeneinkommen...

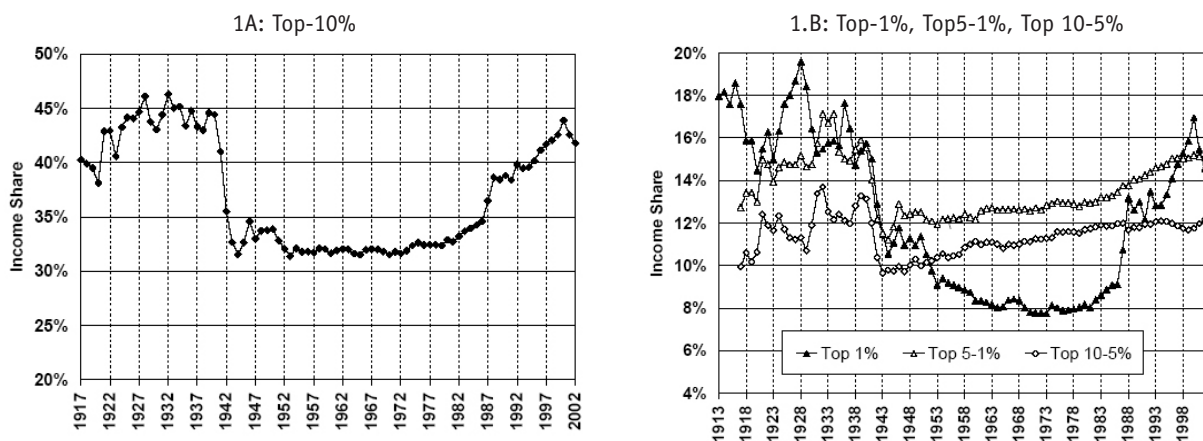
Die Ökonomen Antony B. Atkinson und Thomas Piketty haben

2007 in ihrem Buch „Top Incomes over the Twentieth Century“ zehn Länderstudien (die angelsächsischen Länder USA, Kanada, UK, Irland, Australien, Neuseeland sowie die kontinentaleuropäischen Länder Frankreich, Deutschland, Niederlande und Schweiz zusammengefasst, in welchen sie die Entwicklung der Spitzeneinkommen im 20. Jahrhundert nach einer standardisierten Methode mittels Steuerdaten verfolgen (Atkinson and Piketty 2007).

Die Länderstudie für die USA zeigt dabei (nahezu exemplarisch für alle sechs angelsächsischen Länder), dass die Einkommensentwicklung in den vergangenen 100 Jahren für die Top-10% der Einkommensbezieher einen U-förmigen Verlauf aufweist (Abb.1A). Der Anteil der Top-10% an allen Einkommen schwankte in der Zwischenkriegszeit zwischen 40 und 45% und reduzierte sich zu Kriegsbeginn binnen nur vier Jahren (1938-42) auf rund 32%. In den darauf folgenden 40 Jahren blieb der Anteil dieser Einkommensgruppe mit rund 31-32% konstant. Erst Ende der 80er Jahre ist dieser Anteil wieder stark angestiegen.

Häufig wird diese Entwicklung mit der Finanzialisierung der Weltwirtschaft in Zusammenhang gebracht (Epstein 2005). Epstein definiert diesen Begriff der Finanzialisierung breit: „... financialisation means the increasing role of financial motives, financial markets, financial actors and financial institutions in the operation of the domestic and international economies“ (Epstein 2005). Generell, so die These, gewann mit dem Rückzug des Staates und der zunehmenden Liberalisierung der Weltmärkte seit Ende der 80er Jahre die Rolle des Finanzsektors stark an Bedeutung. Nahezu alle wirtschaftspolitischen Maßnahmen auf internationaler Ebene waren und sind durch den Bedeutungsgewinn des Finanzsek-

Abb.1.: Die Entwicklung der Spitzeneinkommen in den USA, 1913-2002



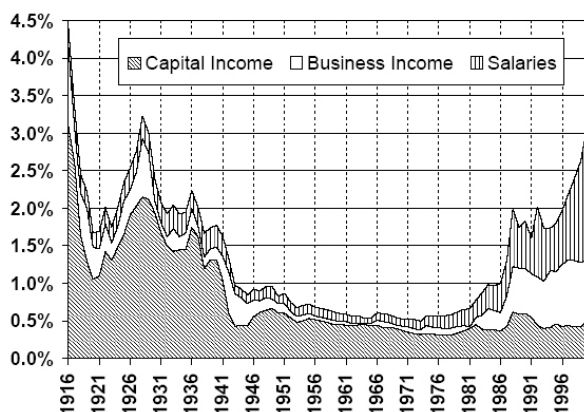
Quelle: Piketty und Saez 2006¹

tors geprägt. Aber auch technologische Entwicklungen, die weltweiten Deregulierungsmaßnahmen sowie die Entwicklung der ManagerInnengehälter dienen häufig als Erklärung dafür, dass die oberste Einkommensgruppe einen wachsenden Anteil aller Einkommen vereinnahmt (Atkinson and Leigh 2005; Dew-Becker and Gordon 2005; Atkinson and Leigh 2006).

Unterteilt man die Top-10% der Spitzeneinkommen in drei Untergruppen, so wird offensichtlich, dass der U-förmige Verlauf des Einkommensanteils der SpitzeneinkommensbezieherInnen vor allem durch die Anteile der Top-1% bestimmt wird (vgl. Abb.1B). Deren Anteil am Gesamteinkommen stieg nach über 30jähriger Konstanz (1953-85) bei rund 8-9% zwischen 1985-2000 wieder auf 17%!

Während die Top-0.01% der EinkommensbezieherInnen (das oberste Zehntausendstel!) zwischen 1945-1985 rund 0.6% der Gesamteinkommen bezog, so stieg deren Anteil bis 2000 wieder auf 3.0% an (vgl. Abb.2). Piketty and Saez 2006 zeigen dabei, dass sich die Zusammensetzung der Spitzeneinkommen in dieser Zeit stark geändert hat. Resultierten in der Zeit vor 1985 diese Spitzeneinkommen vor allem aus Kapitaleinkünften, so änderte sich die Zusammensetzung seit Mitte der 80er Jahre stark zugunsten der Lohneinkommen. Insbesondere diese Entwicklung wird mit dem enormen Anstieg der Gehälter von ManagerInnen und anderen Top-Executives erklärt. Gleichzeitig stiegen aber auch die unternehmerischen Einkünfte (business income) für diese Top-EinkommensbezieherInnen stark an. Die Einkommen aus Dividenden (capital income) blieben annähernd konstant.

Abb.2.: Die Zusammensetzung der Spitzeneinkommen (Top-0,01%) in den USA, 1916-2000



Quelle: Piketty und Saez 2006, S.12

2.1. ManagerInnengehälter ...

In den USA machten die Lohneinkommen im Jahr 2000 für ManagerInnen bereits 60% der Gesamteinkommen aus. Kapitaleinkommen zeichneten nur noch für einen Anteil von weniger als 20%. Gerade diese Entwicklung steht offensichtlich

in unmittelbarem Zusammenhang mit der Entwicklung von ManagerInnengehältern, aber auch der Einkommen anderer Personen, welche insbesondere durch die mediale Berichterstattung entsprechende Einkommen erzielen können (Spitzensportler, Medianstars, u.a.). Gordon and Dew-Becker 2007 zeigen, dass sich ManagerInnengehälter keineswegs in erster Linie nach Angebot und Nachfrage richten, sondern vielmehr Ergebnis von diesem Markt inhärenter gegenseitiger Absprache und Abstimmung sind. Die Autoren schreiben dazu: „(...) an ample literature indicates that CEO pay is not set purely on the market, but rather by collusion among peer CEOs who sit on each other's compensation committees.“

Man braucht nicht unbedingt bis zum österreichischen BAWAG-Skandal und seinem „Aushängeschild“ Elsner vorzudringen, damit diese „Marktlogik“ offenkundig wird. Kennzeichen dieser Märkte sind u.a. mangelnde Transparenz, Kontrolle und Rechenschaftspflicht (Murphy, Ashenfelter et al. 1999). So verdiente z.B. im Jahre 2007 Andreas Treichl als Österreichs bestverdienender Banker - u.a. dank eines 1,8 Millionen Euro schweren Sonderbonus für den Kauf der rumänischen Großbank BCR - € 4,4 Millionen!

In einer jüngsten Studie der AK Wien wird für 2007 das Durchschnittsverdienst von ATX-ManagerInnen mit € 1,3 Mill. errechnet (+14 Prozent gegenüber 2006). Während im Jahr 2000 der Vorstand eines ATX-Unternehmens 'nur' das 20fache des durchschnittlichen Lohnes eines/einer österreichischen Beschäftigten verdiente, waren es 2006 bereits das 35fache und im vergangenen Jahr verdiente ein ATX-Vorstand - trotz Finanzkrise - das 48fache eines/einer durchschnittlichen Beschäftigten (AK-Studie 2008). SpitzenverdienerInnen unter den heimischen Führungskräften sind ManagerInnen aus den Bereichen Versicherungs- und Finanzdienstleistungen sowie Mineralöl. Das Management von OMV, Andritz (Anlagenbau) und der Erste Bank wies die höchsten Pro Kopf Vergütungen auf. Die OMV bezahlte 2007 den Vorständen über € 3,1 Mio. Knapp die Hälfte, nämlich € 1,5 Mio. (+176 Prozent gegenüber 2006) wurde aus Gewinnen mit Aktienoptionen lukriert.²

Während die Österreichische Industriellenvereinigung (Sorger 2008) vehement eine Senkung des Spitzensteuersatzes von 50 auf 45 Prozent bei gleichzeitigem Hinausschieben der Spitzensteuersatzgrenze auf 100.000 Euro fordert („Entlastung der Leistungsträger“), so plädiert die AK vor allem für eine Abschaffung der steuerlichen Begünstigung von Stock Options. Seit dieser Gehaltsbestandteil in Österreich nur zum halben Satz (!) versteuert werden muss, sind Stock Options noch attraktiver geworden. Ihr Nutzen wird aber immer öfter bezweifelt. Optionsprogramme seien „eine zu große Versuchung für den Vorstand, das Wohl des Unternehmens aus den Augen zu verlieren“, meint VP-Wirtschaftsberater, langjähriger Böhler-Uddeholm-Chef und Generalrat der OeNB Claus Raidl. Während die Arbeiterkammer das Ende der Steuerbegünstigung von Optionen fordert, will Raidl diese daher überhaupt abschaffen:

„Mittlerweile bin ich ein Gegner von Aktienoptionen.“ (Furche 26.02.2008). Auch eine Einschränkung der Absetzbarkeit von ManagerInnengehältern vom zu versteuernden Gewinn, wie dies erst kürzlich von den „Grünen“ gefordert wurde, erscheint als eine adäquate Maßnahme zur Einschränkung der exorbitant hohen Managergehälter.

2.2.... sowie die Einkommen der ExpertInnen

Neben CEOs und „Medienstars“ gibt es noch eine dritte Gruppe, welche von den zunehmenden Einkommensdifferenzen stark profitiert. Dies ist jene Gruppe hoch qualifizierter ExpertInnen, welche die Finanzialisierung der Gesellschaft begleiten: eine ständig steigende Anzahl an Rechtsanwalts- und Steuerberatungsunternehmen, welche sowohl Unternehmen als auch Top-EinkommensbezieherInnen stets mit Rat und Tat zur Seite stehen (Gordon and Dew-Becker 2007). Dazu ein Beispiel aus Österreich: Der Entwurf für das neue Schenkungsmeldegesetz, das unerwünschte steuerliche Gestaltungen nach dem Auslaufen der Erbschafts- und Schenkungssteuer vermeiden soll und derzeit (Mai 2008) im Parlament zur Diskussion steht, stammt aus der Feder einer Kanzlei, welche u.a. im Stiftungsrecht große Expertise aufweist. Es ist daher nicht erstaunlich, dass die endgültige Formulierung des Gesetzesentwurfes auch entsprechende Begünstigungen für Stiftungen vorsieht (Standard 23./24.5.2008). Gleichzeitig bewerben diese wie auch andere Beratungskanzleien – unter Nutzung des durch die intensive Einbindung in den Gesetzgebungsprozess erworbenen Insider-Wissens! – bereits jetzt ihre nicht immer kostengünstigen Dienstleistungen zu Themen wie „Richtig Erben und Vererben - vorteilhaft Schenken“, „Fit for Erben und Schenken“ oder „Das neue Schenkungsmeldegesetz 2008“. Und so schließt sich der Beratungs- und Geldkreislauf dieses Sektors dann wieder!

3.... und der Rückgang der Medianeinkommen

3.1.im internationalen Kontext

Die Studie von (Atkinson and Piketty 2007) kommt zu dem Ergebnis (wie im Untertitel „Contrast between Continental European and English-Speaking Countries“ vermerkt), dass die Unterschiede zwischen den anglosächsischen Ländern und Kontinentaleuropa groß sind. Eine einfache Erklärung, welche allerdings bei Atkinson und Piketty nicht angeführt ist, wäre, dass die Finanzialisierung der Wirtschaft in den anglosächsischen Ländern bereits wesentlich weiter fortgeschritten ist als in Kontinentaleuropa und somit auch die Gehaltsdifferenzen in ersteren ausgeprägter sind (Epstein 2005). Die zehn Fallstudien in diesem Buch zeigen auch, dass es innerhalb den vier Länder Kontinentaleuropas große Unterschiede gibt. Während Frankreich und Italien geringere Anstiege der Einkommensanteile der Top-10% aufweisen, so liegt für Deutschland wie auch die Schweiz ein deutlicher Anstieg der Einkommenskonzentration seit Ende der 80er Jahre vor. In einer jüngsten Studie relativiert Atkinson auch den Kontrast zwischen anglosächsischen Ländern und Kontinentaleuropa: „The popular view of a U-turn in income inequality finds some foundation in the evidence for 12 OECD countries presented above. But it has to be qualified. The recent upturn is evident

in the Nordic and Anglo-Saxon countries, but less evident or smaller in Continental Europe.“ (Atkinson 2007) Insgesamt müssen zur Erklärung von länderspezifischen Unterschieden sicherlich eine Vielzahl an Determinanten herangezogen werden, welchen hier nicht im einzelnen nachgegangen werden kann (Gordon and Dew-Becker 2007).

In einer neueren Studie für Deutschland zeigen Bach, Corneo et al. 2007, dass die Konzentration der Einkommen viel deutlicher ausfällt als gemeinhin vermutet. Die Autoren verwenden dafür einen vollkommen neuen Datensatz, in welchem Surveydaten (SOEP oder Sozioökonomisches Panel) mit Steuerdaten verknüpft werden. Dadurch ist einerseits eine Vollerfassung der höchsten Einkommen gewährleistet, andererseits sind aber auch die niedrigen Einkommen (durch des SOEP-panel) erfasst. Somit kann dieser Datensatz die für Einkommensdaten übliche Problematik von „truncated distributions“³ vermeiden.

Die Studie kommt hinsichtlich der Einkommenskonzentration in Deutschland zu sehr ähnlichen Ergebnissen wie Piketty und Saez (2006) für die USA. Während der Einkommensanteil des Top-Dezils für die USA von 39.0% (1991) auf 42.5% (2001) angestiegen ist (Piketty and Saez 2006), so betrugen die Werte für Deutschland 38.8% (1992) bzw. 41.6% (2001) (Bach, Corneo et al. 2007). Auch die Entwicklung der Einkommensanteile der Top-1% sind sowohl im Niveau als auch im Verlauf für diese 10jährige Periode sehr ähnlich (D: 11,2% bzw. 12.0%; US: 13,5% bzw. 15.5%). Im Gegensatz zu den USA (vgl. Abb.2) beziehen in Deutschland die SpitzeneinkommensbezieherInnen (als Top-0.001% definiert!) jedoch nach wie vor den überwiegenden Teil ihrer Einkommen aus Kapitaleinkommen – und nicht, wie für die USA gezeigt, aus Lohneinkommen. Allerdings ist – ähnlich wie in den USA – auch in Deutschland der Anteil der Lohneinkommen für die Top-EinkommensbezieherInnen deutlich gestiegen. Für die Top-0.001% stieg dieser Anteil zwischen 1992 und 2001 von 5.8% auf 11.6%, für die Top-0.01% erhöhte er sich von 15.0% auf 22.9% (Bach, Corneo et al. 2007).

Interessant ist die Studie von Bach et al. (2007) vor allem aber deshalb, weil sie auch die Entwicklung der Median- und Durchschnittseinkommen darstellt und erst so ein unmittelbarer Vergleich zwischen Durchschnitts- und Höchsteinkommen möglich wird. Dabei zeigt sich, dass trotz beträchtlichen Wirtschaftswachstums in der Periode 1992-2001, die Durchschnittseinkommen konstant geblieben und die Medianeinkommen sogar von € 12.900 auf € 9.800 um ein Viertel (!) gesunken sind. Somit sind die Durchschnittseinkommen nur aufgrund einer entsprechend überproportionalen Steigerung der Spitzeneinkommen konstant geblieben.

Zu einem sehr ähnlichen Ergebnis kommt auch eine Studie für die USA (Dew-Becker and Gordon 2005), deren Resümee wie folgt ist:

“Our most surprising result from the large IRS micro data set is that over the entire period 1966-2001, only the top 10 percent of the income distribution enjoyed a growth rate of total real income (excluding capital gains) equal to or above the average rate of economywide productivity growth. The

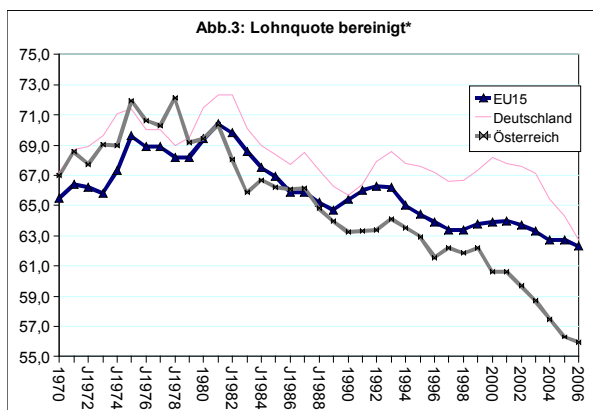
bottom 90 percent of the income distribution fell behind or even were left out of the productivity gains entirely."

Beide Studien sind insofern von großer Bedeutung, da sie nicht nur zeigen, dass die Konzentration der Einkommen extrem stark zugenommen hat, sondern dass auch ein Großteil der unselbständig Beschäftigten am enormen Wirtschaftswachstum in beiden Ländern überhaupt nicht profitiert hat! Dies stellt natürlich den „Erfolg“ von Wirtschaftswachstum stark in Frage.

3.2.sowie die Situation in Österreich

Betrachten wir in diesem Zusammenhang abschließend noch zwei Entwicklungen für Österreich: jene der Lohnquote sowie jene der prekären Beschäftigung.⁴ In Österreich hat sich die (um die Verschiebungen des Anteils der unselbständig Beschäftigten an den Erwerbstätigen gegenüber dem Basisjahr 1970) bereinigte Lohnquote seit ihrem Spitzenwert im Jahre 1975 kontinuierlich und deutlich reduziert. Diese Entwicklung ist zwar ebenso in den meisten anderen OECD- und EU-Ländern zu verfolgen, jedoch stellt Österreich in dieser Entwicklung zweifelsohne die Spitze dar (vgl. Abb.3).

Im OECD Employment Outlook 2007, welcher im Juni des Vorjahres präsentiert wurde, finden sich dazu folgende Anmerkungen: „In Österreich war der Rückgang der Lohnquote besonders stark. Allein zwischen 1995 und 2005 ist sie von 66,2 auf 60,0 Prozent gefallen und damit dreimal so schnell wie im Durchschnitt von 20 OECD Ländern, für die Daten verfügbar sind. Auch der Anteil kurzzeitig Beschäftigter (kürzer als ein Jahr) ist in Österreich im gleichen Zeitraum vergleichsweise schnell von elf Prozent auf über 15 Prozent gestiegen.“ Die sicherlich auffälligste Entwicklung in dieser Periode ist, dass sich Österreich seit 1999 von der generellen Entwicklung in der EU-15 abgekoppelt hat. Seit 1999 sinkt die bereinigte Lohnquote ungleich stärker als in den anderen Ländern der EU-15 (vgl.Abb.3)!

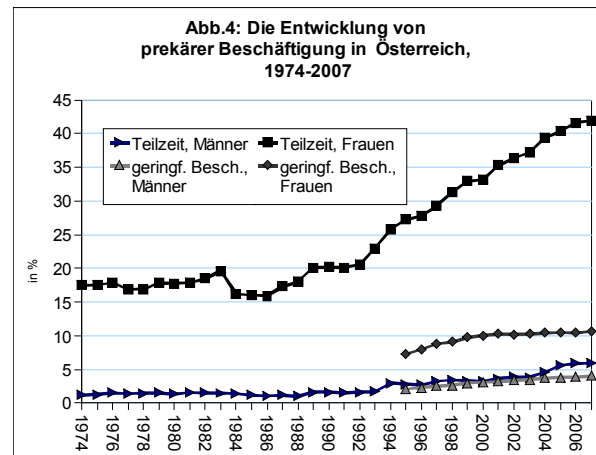


Quelle: Bundesministerium für Soziales und Konsumentenschutz

<http://www.bmsk.gv.at/cms/site/liste.html?channel=CH0356>

In Abb.4 ist die Entwicklung von Teilzeitbeschäftigung sowie von geringfügiger Beschäftigung nach Geschlechtern dargestellt. Ins Auge sticht dabei der rasante Anstieg der Teilzeitbeschäftigung seit Beginn der 90er Jahre, welche zu 90% von Frauen ausgeübt wird. Aber auch die Teilzeitbeschäftigung der

Männer ist gestiegen. Ebenso zeigt sich ein starker Anstieg von geringfügiger Beschäftigung. Auch von diesen Beschäftigungsverhältnissen entfallen mehr als 2/3 auf Frauen.⁵



Quelle: Bundesministerium für Soziales und Konsumentenschutz sowie eigene Berechnungen

<http://www.bmsk.gv.at/cms/site/liste.html?channel=CH0356>

Fasst man diesen empirischen Befund von zunehmender Teilzeit- und geringfügiger Beschäftigung und Anstieg der kurzfristigen Beschäftigungsverhältnisse zusammen, so deuten diese auf eine zunehmend stärkere Prekarisierung der Beschäftigungsverhältnisse hin: Der drastische Fall der bereinigten Lohnquote ist – neben der schwachen Entwicklung der Lohneinkommen seit Mitte der 90er Jahre – unter anderem auch Ausdruck dieser Prekarisierung!

4.What can be done?

Alle hier angeführten Studien deuten auf einen relativ starken Anstieg der Einkommenskonzentration seit Ende der 80er Jahre hin. Dieser Anstieg ist nicht auf die angelsächsischen Länder beschränkt, wenngleich er dort noch stärker ausgeprägt ist. Neben dieser starken Einkommenskonzentration zeigt sich aber auch, dass die Medianeinkommen sowohl in Deutschland als auch in den USA deutlich rückläufig waren. Dies bedeutet aber, dass ein großer Teil der Bevölkerung von den Erfolgen des allgemeinen Wirtschaftswachstums ausgeschlossen ist, da die Früchte des Erfolgs nur von einem relativ kleinen Teil der EinkommensbezieherInnen eingefahren werden. Es ist nicht unbedingt neu, dass der Spruch „Geht's der Wirtschaft gut, geht's uns allen gut“ keinen zwingenden ökonomischen Zusammenhang darstellt. Wie ungleich sich jedoch die Einkommenszuwächse auf unterschiedliche AkteurInnen des Wirtschaftsprozesses aufteilen, ist dennoch überraschend und erzwingt wirtschaftspolitisches Handeln. Atkinson fasste in seinem Hauptreferat für die Europäische Kommission die aktuellen Entwicklungen folgendermaßen zusammen:

“(…) on seeking to explain the distribution of income we need to consider issues of political economy. The recent emphasis on global trade and new technology as causes of higher earnings dispersion has tended to create the impression that rising inequality is outside the control of governments, at least of national governments. But such external forces can

be moderated or offset through the use of tax and transfer policy. The state can affect market returns through its macro-economic policy, and through its role as an employer and purchaser. Government intervention may shift the distribution of rewards." (Atkinson 2007)

Dem ist an sich nichts mehr hinzuzufügen - außer dass sich der wirtschaftspolitische Handlungsspielraum eben auch aufgrund der gestiegenen Ungleichheit und der damit verbundenen Verschiebungen der Kräfteverhältnisse zunehmend verringert. Die Zeit zum wirtschaftspolitischen Gegensteuern drängt somit. Zwei US-amerikanische Ökonomen halten dazu fest:

"We worry most about the possibility that changes in the distribution of income lead to changes in the distribution of political power both because such a change can undermine the legitimacy of the political system and because it can make the increase in economic inequality irreversible." (Burtless and Jencks 2003)

Wilfried Altzinger ist ao. Prof. am Institut für Geld- und Finanzpolitik an der WU Wien. Einer seiner Forschungsschwerpunkte ist die Einkommens- und Vermögensverteilung in Österreich.

Fussnoten:

- 1) Dieses Paper ist die Kurzfassung eines Artikels, welcher 2007 im Sammelband Atkinson, A. B. and T. Piketty (2007) erschienen ist.
- 2) AnalystInnen erwarten, dass die großen Mineralölkonzerne, darunter auch die OMV, dank der jüngsten Preisanstiege bei Rohstoffen im Durchschnitt um zwanzig Prozent höhere Gewinne im Jahr 2008 erzielen werden. Das 1.Qu. 2008 brachte der OMV ein operatives Rekordergebnis von € 795 Mill. (EBIT) – oder eine Steigerung um +55% gegenüber dem Vorjahresquartal. Schätzungen von Analysten lassen für 2008 weltweit für alle Ölmultis neue Rekordgewinne erwarten. Dass nun der Ruf nach Senkung der Mineralölsteuer oder Erhöhung der Pendlerpauschale laut wird, werden Ruttensdorfer und Co. dankend zur Kenntnis nehmen!
- 3) Eine „abgeschnittener Verteilung“ kommt bei Einkommens-Umfragen vor allem deshalb zu Stande, da die höheren EinkommensbezieherInnen entweder die Antwort häufig verweigern, oder ihre Einkommen zumeist (absichtlich) zu niedrig angeben. Auch NiedrigeinkommensbezieherInnen verweigern und/oder überschätzen(absichtlich) ihre Einkommensangaben überdurchschnittlich häufig; in diesem Falle jedoch zumeist aus Scham.
- 4) Unter Prekarisierung versteht man die stetige Zunahme der Zahl von Arbeitsplätzen mit geringer Arbeitsplatzsicherheit, niedrigem Lohn, Teilzeitbeschäftigung, befristeten Verträgen und mangelndem Kündigungsschutz. Teilzeit und geringfügige Beschäftigung sind nur zwei Beispiele für die Prekarisierung des Arbeitsmarktes.
- 5) Für viele Frauen mag Teilzeit durchaus erwünscht sein. Jedoch sind die arbeitsrechtlichen Bestimmungen in diesen Arbeitsverhältnissen zumeist unvorteilhaft. Fehlende Aufstiegsmöglichkeiten, Überstunden trotz Teilzeitarbeit, hohe Flexibilitätsanforderungen sowie geringe Entlohnung sind nur einige der wichtigsten Kritikpunkte.

Literatur:

- AK-Studie (2008). Trotz Börsenkrise erneut Rekordgagen für ATX-Manager. Wien, Kammer für Arbeiter und Angestellte Wien.
- Atkinson, A. B. (2007). Distribution and growth in Europe – the empirical

picture: a long-run view of the distribution of income. Growth and income distribution in an integrated Europe: does EMU make a difference? E. Conference. Brussels.

Atkinson, A. B. and A. Leigh (2005). The Distribution of Top Incomes in New Zealand, Centre for Economic Policy Research, Research School of Social Sciences, Australian National University, Discussion Papers: 503: 52 pages.

Atkinson, A. B. and A. Leigh (2006). The Distribution of Top Incomes in Australia, Centre for Economic Policy Research, Research School of Social Sciences, Australian National University, Discussion Papers: 514: 39 pages.

Atkinson, A. B. and T. Piketty (2007). Top Incomes over the Twentieth Century: A Contrast between Continental European and English-Speaking Countries, Oxford and New York: Oxford University Press.

Bach, S., G. Corneo, et al. (2007). "From Bottom to Top: The Entire Distribution of Market Income in Germany, 1992 - 2001." DIW Discussion paper, no.683.

Burtless, G. and C. Jencks (2003). American Inequality and Its Consequences. Agenda for the Nation. H. J. Aaron, J. M. Lindsay and P. S. Nivola, Brookings Institution Press.

Davies, J. B., A. F. Shorrocks, et al. (2000). The Distribution of Wealth. Handbook of income distribution. Volume 1, Handbooks in Economics, vol. 16. Amsterdam; New York and Oxford: Elsevier Science, North-Holland: 605.

Dew-Becker, I. and R. J. Gordon (2005). Where Did the Productivity Growth Go? Inflation Dynamics and the Distribution of Income, National Bureau of Economic Research, Inc, NBER Working Papers: 11842.

Epstein, G. A. (2005). Financialisation and the World Economy. Cheltenham, UK Northampton, MA, USA, Edward Elgar.

Furche (26.02.2008). Die Gagen der heimischen Top-Manager steigen.

Gordon, R. J. and I. Dew-Becker (2007). "Selected Issues in the Rise of Income Inequality." Brookings Papers on Economic Activity(2): 169.

Murphy, K. J., O. Ashenfelter, et al. (1999). Executive Compensation. Handbook of labor economics. Volume 3B, Handbooks in Economics, vol. 5. Amsterdam; New York and Oxford: Elsevier Science, North-Holland: pp. 2485-2563.

Neckel, S. (2008). Die gefühlte Unterschicht. Vom Wandel der sozialen Selbstschätzung. Unterschicht. Kulturwissenschaftliche Erkundungen der "Armen" in Geschichte und Gegenwart. R. Lindner and L. Musner. Freiburg i.B., Berlin, Wien, Rombach Verlag (Edition Parabasen): 19-40.

Piketty, T. and E. Saez (2006). "The Evolution of Top Incomes: A Historical and International Perspective." American Economic Review 96(2): 200.

Piketty, T. and E. Saez (2006). The Evolution of Top Incomes: A Historical and International Perspective, National Bureau of Economic Research, Inc, NBER Working Papers: 11955.

Schürz, M. (2008). "Auf der Suche nach dem verschwiegenen Reichtum." Intervention 5(1): 63-76.

Sorger, V. (2008). Spitzensteuersatz erst ab 100.000 Euro.

Standard (15.5.2008). "Spritpreise steigen, Multis verdienen."

Standard, D. (23./24.5.2008). SP-Sozialverträglichkeit auf dem Prüfstand.



„Das Gefühl, dass das ungerecht ist, hat man behalten“

Professor Dr. Kurt W. Rothschild, geb. 1914, ist einer der bekanntesten österreichischen Ökonomen. Er lehrte und forschte an den Universitäten Glasgow und Linz und war lange Zeit am WIFO tätig, wo er bis heute Konsulent ist. Prof. Rothschild hat zahlreiche Bücher und Aufsätze zu Arbeitsmarkt, Außenhandel und europäischer Wirtschaftspolitik veröffentlicht. Das Gespräch führten Thomas Bernhardt und Karin Fischer.

Herr Professor Rothschild, was hat Sie persönlich motiviert, sich mit Fragen der Beschäftigung und der Einkommensverteilung auseinanderzusetzen?

Wenn man aus einem Interesse an den wirtschaftlichen und sozialen Problemen zur Ökonomie kommt, dann ist man sehr rasch bei der Verteilungsfrage. Schließlich hat schon Ricardo gesagt, dass er die Verteilungsfrage für die wichtigste Frage überhaupt hält. Heute ist diese Thematik etwas in den Hintergrund gerückt; wenn man die Leistungen verschiedener Staaten vergleicht, nimmt man meistens ökonomisches Wachstum als Erfolgsparameter. Das schließt an Adam Smith an, der betont hat, dass die ökonomische Wissenschaft vor allem hilft, die Produktion und damit den Wohlstand zu erhöhen – wobei man aber nicht vergessen darf, dass bei Adam Smith die Verteilungsfrage implizit drin war. Aber bei Ricardo, bei dem es um die Verteilung zwischen den reichen Feudalbesitzern und der neuen industriellen Klasse ging, war es dann schon ein sehr wichtiges Problem an sich, unabhängig vom Wachstum. Ich würde sagen, als ich begonnen habe, mich für Ökonomie zu interessieren, war die Verteilungsfrage offensichtlich eine enorm wichtige Frage. Auch heute ist sie es noch, wenn Sie es global sehen. Wenn man heute von Hungersnöten in Afrika usw. redet, muss man über Verteilung reden.

Die Mainstream-Literatur, sofern sie sich mit Verteilung beschäftigt, konzentriert sich ja eher auf Ungleichheit innerhalb der Lohnabhängigen als auf die Verteilung zwischen Kapital und Arbeit. Ist Faktoreinkommensverteilung noch relevant in einer Zeit, in der ArbeitnehmerInnen private Pensionsvorsorge über Kapitalmärkte betreiben?

Man kann sagen, es ist eine interessante Frage, wie sich das Einkommen auf die Faktoren Kapital und Arbeit aufteilt. Ob es Sie interessiert oder nicht, ist eine andere Frage. Ich gebe zu, das hat sich ein bisschen geändert. Im 19. Jahrhundert, da war das noch ziemlich klar. Da gab es eine Eigentümerklasse, die auch Manager waren – die Kapitalisten kurz gesprochen – und eine Arbeiterklasse, zwar breit gestreut, aber trotzdem. Da war es sehr klar, dass dann das Produkt aufgeteilt wird zwischen den Eigentümern und den anderen. Heute ist das eben ein bisschen differenzierter geworden. Auf der Unternehmensebene haben Sie eine Aufgliederung zwischen Eigentümern, also Aktionären, und Managern, die ja ihre eigenen Verteilungsprobleme haben. Und innerhalb der Beschäftigten – zu denen Sie eigentlich auch die Manager zählen müssen – haben sie auch wieder einen ganz großen Verteilungskon-

flikt. Sodass diese alte Frage, Verteilung zwischen Kapital und Arbeit, in der Form noch immer gestellt werden kann, aber nicht mehr so sinnvoll ist. Aber die Frage der Aufteilung innerhalb der breiteren Gruppen ist nach wie vor wichtig. Man berechnet noch immer eine Lohnquote, und das sagt schon etwas aus. Bspw. dass es eine gewisse Verschiebung gab, weg von den Löhnen hin zu den anderen Einkommen.

Aber in der neoklassischen Theorie geht man nach wie vor davon aus, dass der Lohnanteil am Gesamteinkommen konstant geblieben ist.

Sie haben neoklassische Modelle, wo er gleich bleibt. Aber was auffällt, ist, dass er empirisch eben nicht gleich bleibt. Wenn ich ein sehr einfaches neoklassisches Modell nehme, habe ich die Differenzierungen von heute nicht drin. Wenn Sie eine gewisse Produktionsfunktion und eine gewisse Art des technischen Fortschritts annehmen, und keine Institutionen wie Gewerkschaften usw., dann können Sie ein Modell bilden, das lange Zeit einigermaßen gestimmt hat, in dem die Lohnquote relativ gleich bleibt. Aber dieses Modell stimmt heute nicht mehr, die Umstände haben sich verändert. Ich halte diese wichtige Beobachtung, dass die Lohnquote zurückgeht, schon für interessant, aber die zentrale Frage ist: Warum geht sie zurück, und was geschieht innerhalb der Löhne?

Man muss natürlich Acht geben, die Wirtschaft ist so komplex, dass keine Theorie alles erfassen kann, und jede Theorie bis zu einem gewissen Grad falsch ist, weil man so stark von der Wirklichkeit abstrahieren muss. Aber deshalb ist das Modell nicht falsch, es ist nur etwas zu einfach für die Frage.

Und wie erklären Sie sich den Rückgang der Lohnquote?

Das ist auf die Kombination vieler Einzelfaktoren zurückzuführen. Da ist der technische Fortschritt, der die Nachfrage nach Arbeit generell gesenkt hat. Auf die Dauer kann der technische Fortschritt vielleicht auch wieder zu mehr Beschäftigung führen, aber unmittelbar werden negative Effekte überwiegen. Dadurch, dass die Kapitalisten nunmehr global disponieren können, ist die Verhandlungsmacht der Gewerkschaften geschwächt worden.

Hinzu kommt in Europa die Konkurrenz durch den Binnenmarkt. Dadurch hat sich die bargaining power so stark verschoben, dass die Lohnquote gefallen ist. Der Anstieg der Arbeitslosigkeit hat sicher auch eine Rolle gespielt.

Das heißt, die Globalisierung hatte einen Einfluss auf die Lohnquote?

Das Problem der Globalisierung ist meiner Meinung nach, dass sich durch die neuen Unternehmensformen und die neuen technischen Möglichkeiten die bargaining Verhältnisse radikal verschoben haben. Einerseits von Arbeitern zu Managern – die Manager sind eigentlich auch Arbeiter, aber halt eine Klasse für sich, die müssen sich dann mit den Eigentümern auseinandersetzen – und andererseits innerhalb der Arbeiter, von den weniger qualifizierten zu den qualifizierten.

Braucht es eine bessere Qualifikation der Arbeitskräfte, um im globalen Wettbewerb zu bestehen?

Längerfristig ist die Qualifikation der Arbeitskräfte sicherlich wichtig. Ich glaube aber auch, dass man – solange die Welt so stark differenziert ist, wie sie jetzt ist – vom Freihandelsdogma wegkommen muss. Der Gedanke, dass wir in Europa ausschließlich hoch qualifizierte Arbeitskräfte haben und die ganze Welt mit hochtechnologischen Produkten beliefern, ist absurd. Sicherlich ist es unsere Stärke, dass wir ein gutes Bildungssystem haben. Das sollen wir ausnützen und das kann auch noch ausgeweitet werden. Es gibt also eine gewisse Basis. Dennoch werden wir immer auch Leute haben, die nicht auf dieser hohen Ebene konkurrieren können. Ferner können wir nicht mit Ländern, in denen Kinderarbeit und Ausbeutung toleriert werden, konkurrieren. Das heißt, eine Sozialpolitik muss möglich sein. Wenn wir einen Sozialstaat haben wollen, müssen wir Möglichkeiten haben, Schranken gegen eine Konkurrenz zu setzen, die mit wesentlich niedrigeren Sozialstandards arbeitet. Ich finde, man müsste zunächst einmal innerhalb der EU eine stärkere Vereinheitlichung der Steuern und Sozialstandards durchsetzen, damit wir bei den Löhnen keinen race to the bottom haben. Lohnsenkungen bringen für ein Land nur dann einen Vorteil, wenn in den anderen Ländern die Löhne nicht gesenkt werden; dann kann das eine Land seine Exporte erhöhen. Wenn aber alle Länder die Löhne senken, dann ist dieser Vorteil weg. Daher bräuchten wir eine Vereinheitlichung der Sozialstandards.

Wenn Sie die Verteilungsdiskussion in der ökonomischen Wissenschaft rückwirkend betrachten, welche Veränderungen können Sie feststellen?

Ich glaube, dass sie schwieriger geworden ist. Es hat sich sehr viel verändert in den letzten beiden Jahrzehnten. Sowohl technologisch, als auch durch einen veränderten Sozialkonsensus. Nach dem Krieg war dieser sehr stark eingestellt auf den Wohlfahrtsstaat, das ist verloren gegangen. Und durch diese neuen Möglichkeiten der Organisation. Die Bedingungen haben sich so stark verändert, dass es zwar noch sehr gute Studien über einzelne Entwicklungen gibt, aber eigentlich keine Theorie, die schon angepasst ist an diese neuen Situationen, an die prekären Arbeitsverhältnisse etwa. Wir reden ja noch immer von Arbeitsverhältnissen, wo einer einen Beruf lernt und dann bleibt er drin. Ich würde schon sagen, dass heute die Verteilungsfrage neue Aspekte hat. Vor allem auch durch die enorme Ausbreitung der Finanzökonomie, durch die Liberalisierung und die neuen Möglichkeiten. Da hat die The-

orie noch einiges zu tun, um diese neue Situation im Gesamtmodell zu erfassen. In Detailstudien geht das schon ganz gut. Aber dass man ein neoklassisches oder ein institutionell-keynesianisches Modell hat, das stärker auf die heutigen Bedingungen eingeht, da fehlt noch ein bisschen was.

Hat sich ein Wandel in der Bedeutung der Verteilungsfrage für die Ökonomie vollzogen?

Ja, ich glaube schon. Das neoklassische Modell, das in Anlehnung an Adam Smith zeigen wollte, wie eine Konkurrenzwirtschaft mit freien Privatunternehmern funktioniert – und in dem auch die Verteilung irgendwie abgeleitet wurde – hat institutionelle Aspekte und Machtprobleme extrem vereinfacht. Indem die Neoklassik angenommen hat, dass wir es mit atomistischen Unternehmen zu tun haben, war das Machtproblem gelöst. Eigentlich hat in dem Modell niemand Macht, jeder kann nur für sich schauen, möglichst optimal zu arbeiten, und dann entsteht etwas – die unsichtbare Hand. Das kann einem gefallen oder nicht, aber wenn man sagt, freie Konkurrenz ist der beste Wachstumsmotor, muss man das in Kauf nehmen. Dann gibt es eigentlich kein Verteilungsproblem, denn die Verteilung ist dort eine soziale Aufgabe, aber kein ökonomisches Problem.

Schließlich hat die Monopoltheorie erkannt, dass es Möglichkeiten gibt, sich mehr von dem Produkt anzueignen, durch ein Monopol. Da ist schon die Macht hereingekommen. Von der anderen Seite sind die Institutionentheoretiker gekommen. Diese haben gesagt, die Institutionen bestimmen ja zum Teil, was gemacht werden kann. Institutionen sind hier in ihrem weitesten Sinne zu verstehen, das soziale Bewusstsein kann eine Rolle spielen, die Sozialpartnerschaft, Gewerkschaften oder Unternehmerverbände. Das alles hat diese einfache, automatische Verteilung beseitigt.

Seither haben wir eigentlich keine Verteilungstheorie mehr, die so klar sagt, dass die Verteilung sich aus der Grenzproduktivität ergibt. Die neoklassische Theorie konnte sagen, wenn ich die Angebots- und Nachfragekurven aller Individuen kenne, dann kann ich auch die Verteilung ableiten. Dann weiß ich, wie die Preise und wie die Löhne entstehen, denn letztere entstehen genauso auf einem Markt wie die Preise für Güter, und die Verteilung ergibt sich. Sie ist ein Resultat, das nicht gewollt ist.

In dem Moment, in dem Macht und Institutionen hereinkommen, kommen bargaining Elemente herein. Das hat dazu geführt, dass die Spieltheorie heute eine größere Rolle spielt, weil die zumindest im Ansatz anerkennt, dass das was ich tue nicht unabhängig von dem ist, was andere tun. Dass die Spieltheorie das auch nicht sehr befriedigend lösen kann, ist eine andere Frage. Aber sie hat zumindest dieses Problem aufgegriffen. Und gerade auf dem Arbeitsmarkt, aber heute auch in großem Maße auf den Finanzmärkten, zeigt sich, dass die bargaining power eine Rolle spielt.

Wie erklären Sie sich die Tatsache, dass in den vergangenen 30 Jahren zwar die Gewinne gestiegen sind, nicht aber die Investitionsquote? Wenn man den neoliberalen Versprec-

hungen Glauben schenkt, würde man bei höheren Gewinnen mehr Investitionen erwarten...

Da muss ich sagen, das stimmt eben nicht, dass Gewinne automatisch zu Investitionen führen. Kalecki bspw. sagt, dass keynesianische Politik dann funktioniert, wenn die Unternehmer konsumieren oder investieren – investieren in neue Produkte, nicht wenn sie alle Bilder kaufen. Das tun sie natürlich zum Teil. Aber vor allem ist sehr viel von den Gewinnen in den finanziellen Kreislauf gegangen. Die Geldströme sind viel stärker gestiegen als der Wert der abgesetzten Güter und Dienstleistungen. Die Geldvermögen sind stärker gestiegen als die Realvermögen.

Das heißt, man kann nicht erwarten, dass höhere Gewinne die Investitionen ankurbeln?

Nicht automatisch, nein. Das ist von Land zu Land verschieden. Ein Teil der Gewinne ist in die Spekulation gegangen. Das ist ja wirklich neu, dass große Konzerne heute in enormem Maße auch in der Finanzwirtschaft tätig sind, Siemens, Krupp, usw.. Das war früher nicht so. Früher haben die ihr Geld bei den Banken ausgeborgt und wieder bei den Banken zurückgezahlt. Die sind nicht in der Spekulation tätig gewesen. Hohe Gewinne lösen also nicht automatisch Investitionen aus. Sie sind bloß die Voraussetzung, dass hohe Investitionen möglich sind. Ob sie dann tatsächlich in Investitionen umgesetzt werden, hängt von einer Vielzahl von Faktoren ab.

Abschließend noch die Bitte um eine Prognose: Ist in Anbetracht der zunehmenden Ungleichheit, die sich in der sinkenden Lohnquote manifestiert, zu erwarten, dass Arbeits- und Lohnkonflikte wieder an Intensität gewinnen werden?

Die Ungleichheit kann nicht ewig zunehmen, irgendwo muss sie auf jeden Fall stoppen. Es muss also nicht ärger werden, es kann auch besser werden. Keine Ahnung. Ich mache ke-

ine Prognosen. Über die Zukunft weiß ich nichts. Nestroy hat gesagt: „Prognosen sind unsicher, besonders wenn sie die Zukunft betreffen.“

Ein Szenario?

Szenarien kann man viele ausmalen. Die Zukunftsforschung hat ja was für sich. Ich habe auch nichts dagegen, wenn Ökonomen Zukunftsforschung machen, aber sie sollen sagen: Das sind keine Prognosen, das ist Zukunftsforschung. Außerdem haben wir es ja schon. Ich meine, wir sagen: Es wird zu einer Umweltkatastrophe kommen. Wir haben schon Umweltkatastrophen in Afrika! Wir haben Arbeitsunruhen! Lokal haben wir das alles schon. Wo und ob man es ausbessern muss, ist eine andere Frage. Wenn Sie mich fragen: Kann es zu Unruhen kommen? Dann würde ich sagen, das ist nicht so unwahrscheinlich. Obwohl sich viel verändert hat. Wie kann ich vergleichen, wie sich eine Beschäftigtenstruktur, die ganz anders ist als früher, auf einem viel höheren Lebensniveau, unter ungerechten Bedingungen verhalten wird. Die Leute finden es ungerecht, wenn dieser Manager von der ÖBB 800.000 € bekommt. Also das Gefühl, dass das ungerecht ist, hat man behalten – wobei die Unterschiede viel größer geworden sind. Aber die Lage, in der sich das abspielt, ist eine ganz andere. Warum soll man heute auf die Straße gehen, wenn man eigentlich viel größere Vergnügen am Sonntag haben kann? Es ist die Schwäche der Psychologie, wenn Sie so wollen, nicht die Schwäche der Ökonomie, dass man dazu nichts sagen kann. Das ist keine Frage der Ökonomie. Wie die Menschen sich verhalten werden, können wir wirklich nicht sagen.

Das heißt, es geht uns noch zu gut?

Die Soziologen haben hierzu interessante Beiträge. Ein amerikanischer Soziologe hat gesagt, die Konsumgesellschaft wird den Kapitalismus ruinieren, wenn man nicht wieder lernt, auch andere Sachen zu unterstützen. Ob er Recht behält?



Measurement of Inequality – statistische Maßgrößen

der Einkommensverteilung und ihre Interpretation

„The measures of economic inequality fall broadly into two categories: objective measures of inequality, usually some statistical measure...; and some normative notion of social welfare...the question of the degree of inequality a society tolerates.“ (Biffl 2007: 3)

„Der Lohnanteil am Volkseinkommen sank von 72 % Ende der 1970er Jahre auf 56 % im Jahr 2006.“ (Marterbauer, Guger 2007: 4) Der Begriff, welcher in direkter Verbindung mit Verteilungsfragen steht, ist jener der Lohnquote. Als Indikator der funktionellen Einkommensverteilung gibt die Lohnquote Auskunft über die Entwicklung der Einkommen aus unselbstständiger Arbeit relativ zu den Einkünften aus Unternehmenstätigkeit, selbstständiger Arbeit und Besitzeinkommen (Zinsen und Dividenden, Mieten und Pachten). (vgl. Marterbauer, Guger 2007: 17) Ein Absinken stellt somit ein Indiz für die Verstärkung der Ungleichheit in einer Gesellschaft dar. Um einen genaueren Einblick in die Struktur der Einkommensverteilung eines Landes zu erhalten sind jedoch Maßzahlen erforderlich, welche eine detaillierte Analyse der Problematik ermöglichen. Dieser Artikel konzentriert sich daher auf Maße der personellen Einkommensverteilung, welche ein umfassendes Bild auf eine Gesellschaft geben, benachteiligte Gruppen identifizieren, Effekte wirtschaftspolitischen Handelns aufzeigen und somit wiederum Anknüpfungspunkte für neue Aktivitäten liefern. Im Folgenden wird ein Überblick über die am häufigsten verwendeten Maße der Einkommensverteilung gegeben, sowie deren Stärken, Schwächen und Interpretationsmöglichkeiten aufgezeigt.

DATENQUELLEN

Die Aussagekraft eines Indikators der Einkommensverteilung ist in starkem Maße abhängig von der zugrunde liegenden Datenquelle. Im Folgenden wird daher ein kleiner Überblick über häufig verwendete Datenquellen und ihre Implikationen gegeben.

Zum einen gehen Variationen in den Ergebnissen von den, in dem verwendeten Datensatz beobachteten Personen- und Einkommenskategorien aus. Zwei bedeutende österreichische Quellen zur Beurteilung der Einkommensverteilung unselbstständiger Erwerbstätiger sind die Lohnsteuerstatistik und die Beitragsstatistik des Hauptverbandes der österreichischen Sozialversicherungsträger. Vor allem zur Analyse langfristiger Entwicklungen ist zu bemerken, dass die Einkommensstatistik des Hauptverbandes zwei, durch Änderungen der Erhebungsmethode hervorgerufene, Datenbrüche beinhaltet. Nachteilig ist weiters, dass sowohl Einkommen unter der Geringfügigkeitsgrenze als auch Einkommen über der Höchstbeitragsgrundlage nicht berücksichtigt werden. Dies bewirkt eine Verflachung der Einkommensverteilung, da die Vergrößerung der Einkommensschere auf das Auseinanderdriften gerade dieser Kategorien zurückzuführen ist. Die Lohnsteuerstatistik erfasst hingegen die Einkommen unselbstständig erwerbstätiger Personen in vollem Umfang, jedoch sind Daten vor und nach 1994, aufgrund der Einführung der Arbeitnehmerveranlagung

nicht direkt vergleichbar. (vgl. Marterbauer, Guger 2007: 5)

Zur umfassenden Analyse der Einkommensverteilung eines Landes sind allerdings Selbstständigen- und Vermögenseinkommen nicht außer Acht zu lassen, da von diesen Personen- und Einkommenskategorien eine weitaus höhere Polarisierung ausgeht. Ein Übergehen führt daher ebenfalls zu einer Verflachung der Verteilung. (vgl. Biffl 2007: 2) Eine Datenquelle, welche einen umfassenden Einblick in die Einkommenssituation der österreichischen Haushalte erlaubt ist die Konsumerhebung, doch ist dies nur bezogen auf einen Zeitpunkt möglich. Weiters stellt der, 2003 initiierte, SILC (Statistics on Income and Living Conditions) eine zentrale Datenquelle dar. Es handelt sich um eine jährliche Haushaltserhebung der Einkommens- und Lebensbedingungen der privaten Haushalte der europäischen Union. Seit 2005 sind alle damaligen Mitgliedsstaaten, sowie Norwegen, Island, Bulgarien, Rumänien, die Türkei und die Schweiz beteiligt. Der besondere Vorzug liegt in der zwischenstaatlichen Vergleichbarkeit, welche durch eine gemeinsame gesetzliche Basis ermöglicht wird. Bei der Verwendung einer zufällig generierten Stichprobe sind allerdings immer mögliche Messfehler zu beachten und bei der Interpretation von Indikatoren zu bedenken.

MASSE DER EINKOMMENSVERTEILUNG

Die wohl einfachsten Verteilungsmaße sind die Darstellung einerseits der Spanne zwischen dem niedrigsten und dem höchsten Einkommen einer Bevölkerung, sowie andererseits die Relation zwischen Einkommen an den oberen und unteren Enden einer Verteilung. (vgl. Hale: 4)) Beide Indikatoren beziehen sich allerdings auf nur zwei Beobachtungen eines Datensatzes. Zwischen diesen Punkten können sich vollkommen unterschiedliche Verteilungen befinden, welche unterschiedliche wirtschafts- und sozialpolitische Handlungen implizieren. (vgl. Biffl 2007: 3)

Die Variationsmaße SCV (Squared coefficient of variation) und MLD (mean log deviation) stellen eine Verfeinerung der Maßgrößen der Spanne dar, indem sie das Einkommen einer jeden Analyseeinheit (Individuum, Haushalt) mit dem Durchschnittseinkommen in Beziehung setzten. Der SCV basiert auf dem Variationskoeffizient, welcher durch dividieren der Standardabweichung durch das Durchschnittseinkommen berechnet wird und somit Auskunft über die Zentralisierung der Verteilung um ihren Mittelwert gibt. Der Wert ist umso niedriger, umso stärker die Streuung bzw. umso gleichmäßiger die Verteilung. (vgl. Hale: 6f)) Änderungen des Variationskoeffizienten ermöglichen nun auch Aussagen über Effekte von umverteilenden Transfers. Der SCV – Index ist sodann

definiert als die Summe der quadrierten Abweichungen der individuellen Einkommen von ihrem Mittelwert, dividiert durch das quadrierte Durchschnittseinkommen. Durch diese Modifikation des Variationskoeffizienten wird die Pigou-Dalton Bedingung erfüllt: „...i.e., to make the inequality measure sensitive to transfers from the rich to the poor.“ (Pigou, Dalton in Biffl 2007: 4). Der MLD Index hat hingegen zum Ziel, umverteilende Transfers an den unteren Enden der Verteilung stärker zu berücksichtigen. (Biffl 2007: 4)

„Im Jahr 2005 bezog das unterste fünftel der unselbständig Erwerbstätigen 2,2 % der gesamten Lohneinkommen. Auf das oberste fünftel entfielen hingegen 46 % der Einkommen.“ (Marterbauer, Guger 2007: 3) Derartige Statements dienen oftmals als Indiz einer starken Ungleichverteilung der Einkommen in Österreich. Die ihnen zugrunde liegende, beliebte Messung der Verteilung gliedert die Bevölkerung in Quantile. Als Referenz zur Gruppenbildung wird das Durchschnitts- oder Medianeinkommen, aber auch ein exakter Wert als Trennlinie der Quantile herangezogen. (vgl. Expert Group on Household Income Statistics: 97) Daraus ergeben sich in weiterer Folge jene Anteile, welche von den jeweiligen Quantilen am Gesamteinkommen gehalten werden. Tabelle 1 sowie Grafik 1 zeigt beispielsweise den eindeutig auseinanderdriftenden Trend der in Quintile gruppierten Einkommenskategorien.

Der Gini Koeffizient ist die wohl bekannteste und am häufigsten verwendete Maßzahl. Seine Grundlage sowie eine praktische Möglichkeit zur Visualisierung bildet die Lorenz Kurve. Sie ordnet jedem kumulierten Bevölkerungsanteil, welcher nach aufsteigenden Einkommen auf der X-Achse aufgetragen ist, den entsprechenden kumulierten Einkommensanteil auf der Y-Achse zu. Eine Welt vollkommener Verteilungsgerechtigkeit herrscht auf der 45°-Gerade, wo 50 % der Bevölkerung über 50 % des gesamten Einkommens verfügen. Die Lorenz Kurve wird jedoch unterhalb dieser Gerade verlaufen, umso größer der Abstand zwischen den beiden Kurven, umso größer die Ungleichheit. (vgl. Biffl 2007: 5) Der Gini-Koeffizient misst nun den Anteil der so genannten Lorenz Fläche an der gesamten Fläche unterhalb der 45°-Gerade (siehe Grafik 2). Die Werte reichen von 0 bis 1, wobei ersteres vollkommene Gleichheit sowie letzteres Ungleichheit der Verteilung bedeutet. Der Gini-Koeffizienten ermöglicht daher die direkte Vergleichbarkeit unterschiedlicher Gesellschaften unabhängig von deren Größe. (vgl. Hale: 8f) Sein Anwendungsgebiet reicht von Ländervergleichen über die Betrachtung von Entwicklungen im Zeitablauf bis hin zur Messung von Ungleichheiten innerhalb bestimmter Gesellschaftsgruppen und Wirtschaftssektoren. Zum Beispiel zeigt Tabelle 1 die Entwicklung des Gini-Koeffizienten Österreichs von 1991 bis 2005 sowie die Unterschiede zwischen den Personengruppen der Lohnsteuerpflichtigen insgesamt und den ArbeitnehmerInnen. Ein solch vergleichender Kontext ist gleichzeitig jedoch auch notwendig zur sinnvollen Interpretation, da seine alleinige Aussagekraft für wirtschaftspolitische Fragestellungen beschränkt ist. (vgl. Hale: 8f) Kritisiert wird weiters, dass er zu stark auf Veränderungen um den Durchschnitt reagiert, während die Effekte von Veränderungen an den oberen und unteren Enden der Verteilung relativ schwach sind, es jedoch genau diese Auswirkungen es sind, welche im Mittelpunkt des

Interesses stehen. Im Vergleich zu den anderen vorgestellten Streuungsmaßen weist der Gini-Koeffizient jedoch den Vorteil auf, dass er nicht auf den Unterschied zwischen individuellem Einkommen und Durchschnittseinkommen konzentriert ist, sondern die entsprechenden Differenzen an jedem Niveau des kumulierten Bevölkerungsanteils misst.

Variationsmaße sowie der GiniKoeffizient setzen jedoch die Verfügbarkeit von Daten auf individueller bzw. Haushaltsebene voraus, was zu Verzerrung der Ergebnisse führen kann. Aus diesem Grunde wird nun häufig Theil's T-Statistik angewandt. Sie ermöglicht die Berücksichtigung eines gewissen Niveaus an Aggregation, indem die gesamte T-Statistik in ein individuelles und ein Gruppenelement gegliedert und flexibel auf die Datenstruktur angepasst werden kann. (vgl. Hale 10ff)

DER GESAMTZUSAMMENHANG

Die Interpretation, für sich stehender Verteilungsmaße ist jedoch mit Vorsicht zu genießen. Die vorgestellten Indikatoren sind in einem Gesamtbild zu betrachten, welches einerseits ein Bündel an Messgrößen aufzeigt, sowie andererseits methodische Problematiken und generelle wirtschaftliche Entwicklungen nicht außer Acht lässt.

Die methodischen Implikationen unterschiedlicher Datenquellen wurden schon genau erläutert. Weiters von Bedeutung sind die analysierten Einkommenskomponenten. Die Beurteilung von verfügbarem Nettoeinkommen (Nettobezüge nach staatlichen Transfers) einerseits und von Brutto- bzw. Netto-bezügen andererseits bedingt differierende Interpretationen der Ergebnisse. So können bei der Betrachtung der verfügbaren Nettoeinkommen bereits Auswirkungen von staatlicher Umverteilungspolitik abgeleitet werden, während eine Unterscheidung zwischen Brutto- und Nettoverdienst eine Analyse der Umverteilung des Abgabensystems erlaubt.

Zuletzt können, mit dem untersuchten Zeitraum parallel ablaufende, wirtschaftliche Entwicklungen die Verzerrung der Ergebnisse bestimmter Perioden bewirken. Der von Biffl 2007 analysierte Zeitraum zwischen 1983 und 2003 war z.B. beeinflusst durch das Ende der Rezessionen von 1983 und 1993, dem starken Aufschwung 1999 sowie der, in der Haushalts-erhebung nicht berücksichtigten, Migrationswelle zwischen 1989 und 1993. (vgl. Biffl 2007: 2f)

Petra Sauer studiert Volkswirtschaft an der WU Wien.

Literatur:

- Biffl, G. (2007): Development of the Distribution of Household Income in Austria. WIFO Working Papers, No. 293.
- Expert Group on Household Income Statistics, The Canberra Group (2001): Final Report and Recommendations. <http://www.lisproject.org/links/canberra/final-report.pdf> 10.05.2008
- Hale, T: The Theoretical Basics of Popular Inequality Measures. University of Texas Inequality Project. <http://utip.gov.utexas.edu/tutorials.html> 10.05.2008
- Marterbauer, M., Guger, A. (2007): Langfristige Tendenzen der Einkommensverteilung in Österreich – ein Update. Die Verteilung von Einkommen und Vermögen. WIFO Working Papers, Nr. 307.
- http://www.statistik.at/web_de/fragebogen/private_haushalte/eu_silc/index.html 10.05.2008

Entwicklung der funktionellen Einkommensverteilung- Warum ist die Lohnquote gefallen?

Die Entwicklung der bereinigten Lohnquote in Österreich zeigt in den letzten Jahrzehnten ein charakteristisches Muster: Bis Anfang der 80iger Jahre blieb die bereinigte Lohnquote konstant, seither geht sie kontinuierlich zurück. Dieser Trend gilt auch für die übrigen EU-Mitgliedstaaten. Der internationale Einklang deutet bereits darauf hin, dass die Entwicklung nicht auf „willkürliches“ Gewerkschaftsverhalten in den einzelnen Ländern, sondern auf gemeinsame Ursachen zurückgeht.

Die Lohnquote ist der wichtigste Indikator der funktionellen Einkommensverteilung. Eine sinkende bereinigte Lohnquote (bereinigt um Verschiebungen im Verhältnis zwischen der Anzahl der Selbstständigen und Unselbstständigen) bedeutet, dass der Anstieg der Einkommen aus unselbstständiger Arbeit hinter jenem der Einkünfte aus Unternehmenstätigkeit, selbstständiger Arbeit und Besitzeinkommen (wie Zinsen und Dividenden oder Mieten und Pachten) zurückbleibt und wird als soziale Umverteilung zulasten der ArbeitnehmerInnen interpretiert.

Die bereinigte Lohnquote wies in einer langfristigen Perspektive in der Vergangenheit eine merkbare Konstanz auf. Sie betrug Mitte der 1950er Jahre rund 73% und Mitte der 70er Jahre zwischen 70% und 73%. Seit den frühen 80iger Jahren sinkt die bereinigte Lohnquote aber anhaltend und stark. Sie ging mit geringen Schwankungen jährlich um durchschnittlich 0,6 Prozentpunkte von 71% im Jahr 1981 auf 58,5% im Jahr 2003 zurück. (vgl. Guger, Marterbauer 2007: 16)

PRODUKTIVITÄTSORIENTIERTE LOHNPOLITIK

Realloohnerhöhungen wurden im Rahmen der Wirtschafts- und SozialpartnerInnenschaft in den 1960er Jahren mit der Verbreitung fordistischer Massenproduktion und damit verbundenen Produktivitätssteigerungen sowie der Popularisierung keynesianischer Theorien am generellen Produktivitätsfortschritt ausgerichtet. Damit sollten die Löhne angehoben und wachstumsfördernde Nachfrage generiert werden, ohne dass ein zu starkes Anwachsen der Einkommen eine Überhitzung der Inflation auslösen würde. Die produktivitätsorientierte Lohnpolitik ist aber keine österreichische Erfindung, sondern Teil eines spezifischen ökonomischen Wachstumsmodells, welches im Nachhinein Fordismus genannt wird. In Österreich wurde sie als „Benya-Formel“ (Produktivitätswachstum + Inflation), bekannt und trägt ihren Namen von Anton Benya, dem Präsidenten des Gewerkschaftsbundes der 60er und 70er Jahre. Wird nach dieser Formel vorgegangen, so ändert sich die funktionelle Einkommensverteilung nicht. In den 1960er und 70er Jahren war dies weitgehend der Fall. In den 1980er und 90er Jahren wurde der Reallohnspielraum jedoch nicht ausgenutzt, und die bereinigte Lohnquote sank seit 1981 wie überall in Europa kontinuierlich.

Dabei ist die Arbeitsmarktlage eine entscheidende Variable: direkt indem steigende Arbeitslosigkeit die Lohnquote drückt, da die BezieherInnen von Arbeitslosengeld nicht mehr LohnempfängerInnen sind- indirekt indem steigende Arbeitslosigkeit aufgrund schwachen Wirtschaftswachstums und zunehmenden Arbeitskräfteangebots die ökonomischen Machtverhältnisse zulasten der Gewerkschaften verschieben. (vgl. Hermann 2005:3, Marterbauer 2007:108).

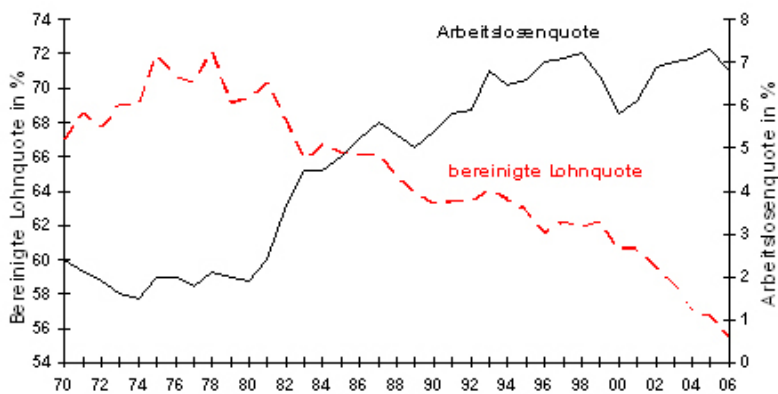
Der Machtverlust der Gewerkschaften ist kein spezifisch österreichisches Phänomen. Ein sozioökonomischer Megatrend entzog den Gewerkschaften immer mehr die Grundlage, auf der sie stark werden konnten: Jene Vorgänge, die gemeinhin „Globalisierung“ oder „Internationalisierung“ genannt werden. Durch die zunehmende Internationalisierung ist die ArbeitgeberInnenseite beweglicher geworden: wenn den Unternehmen Regeln inakzeptabel erscheinen, können sie leichter aus nationalen Zusammenhängen austreten. Dies schwächt die Verhandlungsmacht der ArbeitnehmerInnenseite. Begleitet ist die zunehmende Internationalisierung von Veränderungen in der Beschäftigungsstruktur, welche sich negativ auf die gewerkschaftliche Mitgliederstärke auswirken. Beschäftigungsgruppen, die leicht gewerkschaftlich zu organisieren sind (v.a. ArbeiterInnen in großen Industriebetrieben), sind geschrumpft, und schwer organisierbare Gruppen (wie z.B. ArbeitnehmerInnen in privaten Dienstleistungen, atypisch Beschäftigte) gewachsen.

Der EU Beitritt 1995 hat den Strukturwandel beschleunigt und zumindest kurzfristig zu einem Anstieg der Arbeitslosigkeit beigetragen. Davon hat zwar die Exportwirtschaft besonders profitiert, dies äußerte sich allerdings eher in höheren Gewinnen als in Lohnerhöhungen für Industriebeschäftigte. (vgl. Blaschke 2002:89, Marterbauer 2007:108)

VERMÖGENSÖKONOMIE

Im starken Kontrast zu den Lohneinkommen sind die Unternehmens- und Vermögenseinkommen gestiegen. Real- und Finanzvermögen wachsen rascher als das Volkseinkommen, wobei seit 1976 bei den Besitzeinkommen ein fast doppelt so rascher Anstieg als bei den Gewinnen zu verzeichnen ist. Der Stellenwert der Vermögensverteilung ist in der politischen Diskussion allerdings noch geringer als jener der Einkommensverteilung. Trotz der dürftigen Datenlage lässt sich sagen, dass die Vermögen in Österreich äußerst ungleich verteilt sind. Das Immobilienvermögen ist deutlich höher als das stärker in der öffentlichen Diskussion stehende Finanzvermögen, allerdings nimmt letzteres viel schneller zu. Die Einkommen aus Finanzvermögen stiegen von 1964 bis 1997 auf das Dreißigfache. Internationale Untersuchungen der österreichischen Nationalbank lassen allerdings den ohnehin nicht überraschenden Schluss zu, dass die Finanzvermögen und die daraus resultierenden Einkommen noch viel ungleicher verteilt sind als die Lohneinkommen. Zinserträge und Dividenden dürften etwa zu drei Viertel in das oberste Einkommensdrittel fließen. (vgl. Guger, Marterbauer 2007:20, Marterbauer 2007: 109)

Die rasche Vermögensakkumulation und die steigende Bedeutung der Einkommen lassen die Lohnquote weiter sinken, soziale Lage und wirtschaftliche Chancen werden immer stärker vom Vermögensbesitz determiniert.



Steigende Arbeitslosigkeit und sinkende Lohnquote (Guger/Marterbauer 2008: Präsentation des Papers „Langfristige Tendenzen der Einkommensverteilung in Österreich“)

Bei der Besteuerung von Vermögen liegt Österreich im EU Vergleich am untersten Ende, mit sinkender Tendenz. Dabei werden die hohen Vermögen zum Großteil unproduktiv in Privatstiftungen geparkt, wo sie sich ohne weiteres Zutun vermehren können.

NEOLIBERALE GLAUBENSBEKENNTNISSE

Die Forderung nach Lohnzurückhaltung zur Verbesserung von Wachstum, Beschäftigung und Wettbewerb findet sich im ökonomischen Mainstream, der OECD und der EU Kommission:

„productivity increases, combined with wage moderation, should help to maintain the EU's competitive position in an increasingly integrated world economy“ und fordert die Mitgliedstaaten „to ensure employment- friendly labour costs developments“ (EC 2006:40)

Als Begründung kann hier die neoklassische Substitutionshypothese erhalten, nach der ein Sinken des relativen Preises von Arbeit zu einer Substitution von Kapital zugunsten von Arbeit führt, die Gewinnhypothese, die bei Lohnzurückhaltung auf steigende Gewinne der Unternehmen (und damit mehr Beschäftigung und Wachstum über mehr Investitionen) setzt, und die Hypothese der Verbesserung der internationalen Wettbewerbsposition, die von einer positiven Exportwirkung durch Lohnmoderation ausgeht. (vgl. Marterbauer, Walterskirchen 2003: 151)

Die politischen Empfehlungen wurden befolgt- die Lohnquote sinkt seit über 25 Jahren - die Verbesserung der ökonomischen Performance steht noch aus. Die Wachstumsraten des realen BIP liegen weit unter jenen der 1960iger und 70iger Jahre. Europa erlebte über 25 Jahre „beschäftigungsfreundliche“ Lohnpolitik, mit steigender Arbeitslosigkeit.

Obwohl die Gewinnquote wächst, verharrt die gesamtwirtschaftliche Investitionsquote seit vielen Jahren auf niedrigem Niveau. Unternehmen stecken ihre Gewinne vermehrt in Finanzanlagen anstatt in Sachinvestitionen. Die schwache Investitionstätigkeit hat das Wirtschafts- und Beschäftigungswachstum erheblich gedämpft.

WELCHE KONSEQUENZEN HAT DIE SINKENDE LOHNQUOTE?

Ein wichtiger Aspekt der Lohnentwicklung ist natürlich jener der Wettbewerbsposition eines Landes. Sinken die Lohnkosten in einem Land stärker als bei den HandelspartnerInnen, so

kann dies tatsächlich die relativen Preise (für Exportgüter) senken und damit die Exporte erhöhen. Wie groß diese Wirkung ist, hängt von der jeweiligen Offenheit der Wirtschaft ab. Ein kleines Land ist zwar in der Lage durch Lohnzurückhaltung, über die Exporte die Nachfrage zu erhöhen. Die europäische Union erwirtschaftet allerdings den allergrößten Teil ihres Sozialproduktes innerhalb des europäischen Binnenmarktes, sodass hier der Lohnentwicklung die entscheidende Bedeutung für die Entwicklung der gesamtwirtschaftlichen Nachfrage zukommt. (vgl. Stockhammer 2007:28)

Hieraus wird deutlich, dass die negativen Rückwirkungen der Lohnzurückhaltung auf die Dynamik des privaten Konsums und der Binnennachfrage zu einem zentralen Hindernis für mehr Wachstum und Beschäftigung werden. Dieser Befund untermauert die wirtschaftspolitische Forderung nach einer produktivitätsorientierten Lohnpolitik als notwendige Voraussetzung für eine Beseitigung des inzwischen chronischen Nachfragemangels. Hiervon kann jedoch gerade im Hinblick auf die Tarifpolitik nicht die Rede sein. Immer wieder versuchen einzelne Länder durch eine Politik der besonders ausgeprägten Lohnzurückhaltung ihre Wettbewerbsfähigkeit auf Kosten der europäischen Nachbarstaaten zu erhöhen. (vgl. Hirschler 2004:442, Stockhammer 2007: 397)

Laura Mader studiert Volkswirtschaft an der WU und Internationale Entwicklung an der Uni Wien

Literatur:

- Blaschke, S. (2002): Der ÖGB: Gewerkschaftliche Organisation und Erneuerung. In: BEIGEWUM (Hg.): KURSWECHSEL, 2/2002, Sonderzahl Verlag, Wien, 89-102
- European Commission (EC) (2006): time to move up a gear. The new partnerships for jobs and growth.
- Guger, A., Marterbauer, M. (2007): Langfristige Tendenzen der Einkommensverteilung in Österreich- ein Update. Die Verteilung von Einkommen und Vermögen. WIFO working papers, 307
- Guger, A., Marterbauer, M (2008): Präsentation des Papers: Langfristige Tendenzen der Einkommensverteilung in Österreich, 10.3.2008
- Hermann, C. (2005): Mindestlöhne in Österreich. FORBA Schriftenreihe 4/2005
- Hirschel, D. (2004): Lohnzurückhaltung und Beschäftigung im internationalen Vergleich. WSI Mitteilungen, 8/2004, Hans Böckler Stiftung
- Marterbauer, M. (2007): Wem gehört der Wohlstand? Perspektiven für eine neue österreichische Wirtschaftspolitik. Paul Zsolnay Verlag, Wien
- Marterbauer, M., Walterskirchen, E. (2003): Bestimmungsgründe der Lohnquote und der realen Lohnstückkosten, WIFO Monatsberichte 2/2003
- Stockhammer, E., Onaran, Ö, Ederer, S. (2007): Functional income distribution and aggregate demand in the Euro area, Working Paper 102, Wirtschaftsuniversität Wien
- Stockhammer, E. (2007): Wage moderation does not work: Unemployment in Europe. In: Review of Radical Political Economics 39(3), 391-97

„Wer lebt prima und wer eher prekär? Wer geht putzen und wer wird Millionär?“¹

Die österreichische Lohnstruktur ist von hohen branchenspezifischen Einkommensunterschieden gekennzeichnet, die längst nicht vollständig durch individuelle Merkmale der Arbeitskräfte erklärt werden können. Arbeitskräfte, die in Branchen des unteren Einkommensspektrums arbeiten, sind zudem auch häufiger negativen Globalisierungsauswirkungen ausgesetzt.

Es scheint offensichtlich, dass die Erbringung von Reinigungsdiensten eine denkbar schlechte Ausgangsposition dafür ist, mittels Einkommen aus unselbständiger Arbeit MillionärIn zu werden. Die für die Ausübung dieser Tätigkeit benötigte Qualifikation ist relativ niedrig und dementsprechend auch das Einkommen in dieser Branche. Allerdings gilt diese Tatsache für die meisten Dienstleistungsbranchen, denn die Einkommen in sämtlichen Sparten des tertiären Wirtschaftssektors sind deutlich unter dem gesamtwirtschaftlichen Medianeinkommen. Einzig die Dienstleistungsbranche „Kredit- und Versicherungswesen“ gehört zu den Wirtschaftsbereichen mit überdurchschnittlich hohem Einkommen. Im Produktionssektor sind hingegen Einkommen über dem Durchschnitt die Regel, lediglich einige Branchen aus der Verbrauchsgüterindustrie wie beispielsweise Ledererzeugung, Bekleidung und Textilien sowie Nahrungsmittel sind Ausnahmen. Die höchsten Einkommen werden in der Energiewirtschaft und im Bergbau ausbezahlt (vgl. Guger/Marterbauer 2004: 22ff. und 2007: 7ff., Mesch 1990: 345f. und 1993: 267). Sämtliche Studien zeigen, dass die österreichische Lohnhierarchie im Zeitablauf relativ stabil und international vergleichbar ist, die Disparitäten jedoch auch gleichzeitig ein vergleichsweise hohes Ausmaß erreichen. Mitte der 80er Jahre bestanden in Österreich die größten branchenspezifischen Lohndifferentiale Europas, diese haben seither noch weiter zugenommen (vgl. Guger/Marterbauer 2004: 22f.). Dies ist insbesondere deswegen verblüffend, als in Österreich die Gewerkschaftsbewegung vergleichsweise zentralistisch organisiert ist und Lohnverhandlungen einen hohen Koordinationsgrad aufweisen. Nach gängiger Meinung in der Literatur ist dies eine Konstellation, die normalerweise für Zurückhaltung in den Lohnforderungen der ArbeitnehmerInnenschaft und geringe Lohnunterschiede sorgt (vgl. Guger/Marterbauer 2004: 22, Pollan/Leoni 2003: 901f.).

ERKLÄRUNGSNÖTE DES NEOKLASSISCH KOMPETITIVEN ARBEITSMARKTMODELLS

Dem neoklassischen Lohnbildungsprozess zufolge können dauerhafte branchenspezifische Unterschiede nur in den unterschiedlichen Anforderungs- bzw. Qualifikationsprofilen der Arbeitskräfte begründet sein, welche Auswirkungen auf deren Produktivität haben. In der Tat kann der Zusammenhang zwischen Humankapital und Einkommensniveau empirisch eindeutig nachgewiesen werden, allerdings reicht diese Erklärung längst nicht aus, das gesamte Ausmaß der existierenden Einkommensungleichheiten nach Wirtschaftsbereichen zu erklären. Erweiterungen des neoklassischen Modells berücksichtigen zudem Prämien für unvorteilhafte Arbeitsbedingungen und versuchen die unvollständige Erfassung lohnrelevanter Merkmale der ArbeitnehmerInnen bezüglich ihrer Arbeitsleistung zu korrigieren. Jedoch können

diese Erweiterungen des traditionellen Modells dessen Erklärungskraft nicht wesentlich verbessern bzw. weisen sogar widersprüchliche Resultate auf. Es wurden daher alternative Theorien entwickelt, welche die verbleibenden Entlohnungsunterschiede homogener Arbeitskräfte zu erklären versuchen. Insbesondere die Effizienzlohntheorie sowie Insider-Outsider-Modelle liefern diesbezüglich wertvolle Ergänzungen. Denen zufolge dürften Verhandlungsprozesse zwischen ArbeitgeberInnen und ArbeitnehmerInnen über die Verteilung von Gewinnen (Rent-sharing) maßgeblichen Einfluss auf die Einkommensstruktur in den Wirtschaftsbereichen haben. Die Bereitschaft der UnternehmerInnen, einen Teil des Profits den ArbeitnehmerInnen zu überlassen, hängt einerseits von der Verhandlungsstärke der ArbeitnehmerInnenseite ab und wird andererseits von effizienzlohntheoretischen Überlegungen der ArbeitgeberInnen beeinflusst. Letztere versuchen durch die Gewinnbeteiligung ihrer Arbeitskräfte deren Leistungsbeurteilung zu erhöhen, was wiederum den Output erhöht und den Verlust der verteilten Profite (zumindest) kompensiert (vgl. Hofer 1996: 99ff.). Frappant ist die augenscheinliche Bedeutung, welche die Geschlechterrelation auf die Lohnhöhe hat. Branchen mit hohem Frauenanteil werden generell unterdurchschnittlich bezahlt, was womöglich mit der immer noch in der Gesellschaft existierenden Vorstellung zusammenhängt, dass Frauen nur Dazu-Verdienerinnen wären. Die starke geschlechtsspezifische Teilung des Arbeitsmarktes auf Branchenebene ermöglicht eine differenzierte Bewertung der Arbeitsleistungen, die dieser Sichtweise entspricht.

INSIDER PROFITIEREN, OUTSIDER VERLIEREN

Die gravierenden Einkommensunterschiede zwischen Wirtschaftszweigen sind in vielerlei Hinsicht problematisch. Aus genderspezifischer Sichtweise zeigt sich, dass die starke geschlechtsspezifische Teilung des österreichischen Arbeitsmarktes und die systematische Einkommensbenachteiligung von Branchen mit hohen Frauenanteilen die mangelhafte Integration der Frauen in den Arbeitsmarkt zur Folge hat. Die schlechtere Entlohnung der Frauen verringert für Frauen die Kosten der Nicht-Erwerbstätigkeit und stabilisiert auf diese Weise die traditionelle geschlechtsspezifische Arbeitsteilung, die den Frauen die Zuständigkeit für Haus- und Familienarbeit zuweist. Die strukturpolitische Argumentationslinie bezieht sich auf die Problematik gesamtwirtschaftlicher Effizienzverluste, die sich aus hohen branchenspezifischen Einkommensunterschieden ergeben. Sektoren mit niedriger Arbeitsproduktivität und einfachen Produktionsmethoden könnten nur durch (zu) billige Arbeitskräfte profitabel geführt werden und würden auf diese Weise einen zukunftsgerichteten Strukturwandel in Richtung höherwertiger Produktion bremsen. Die Beschäftigung in Niedriglohnbranchen sei daher zu hoch und die Kapitalmobilität zu niedrig (vgl. Hofer 1996: 133, Mesch

1990: 359 und 1993: 287). Demgegenüber würden zu hohe firmen- bzw. branchenmäßige Lohnzuschläge die Flexibilität des Arbeitsmarktes reduzieren. Arbeitssuchende würden dieser Argumentation zufolge längere Suchzeiten auf sich nehmen, um einen Job im Hochlohnsegment zu bekommen, bzw. da AbgängerInnen aus Hochlohnbranchen höhere Arbeitslosenunterstützung aufgrund ihres Letztbezuges erhalten würden (vgl. Hofer 1996: 132). Verteilungspolitisch problematisch ist die im österreichischen Lohnbildungsprozess festgestellte Relevanz von Verhandlungsprozessen über die Rentenverteilung zwischen ArbeitgeberInnen- und ArbeitnehmerInnen-schaft, die Insider auf Kosten der Outsider begünstigt. Die Gewerkschaft orientiert sich bei Lohnverhandlungen an der Produktivitätsentwicklung und verzichtet dabei auf Lohnumverteilung. Dies ist im Dienstleistungsbereich problematisch, wo die Produktivität insbesondere von sozialen und personenbezogenen Leistungen schwer quantitativ messbar bzw. steigerbar ist. In Einklang mit der Theorie dualer Arbeitsmärkte gewinnen qualifizierte ArbeitnehmerInnen in Branchen mit bedeutender Marktmacht, überdurchschnittlicher Betriebsgröße, hoher Gewerkschaftsdichte, hoher Kapitalintensität und geringer Frauenbeschäftigung, während die Outsider in Niedriglohnbranchen Lohneinbußen hinnehmen, um ihren Arbeitsplatz zu behalten oder zu bekommen (vgl. Hofer 1996: 132).

GLOBALISIERUNG SPIELT MIT

Die branchenspezifischen Einkommensunterschiede werden zudem von den Auswirkungen der Globalisierung verfestigt, die konkret durch Handel, ausländische Direktinvestitionen und Migration hervorgerufen werden. Die ArbeitnehmerInnen jener Branchen, die in der österreichischen Lohnhierarchie an der Spitze stehen, sind aufgrund ihrer (oben beschriebenen) spezifischen Merkmale in deutlich geringerem Ausmaß von negativen Konsequenzen der wirtschaftlichen Öffnung betroffen. ArbeitnehmerInnen in Hochlohnbranchen sind zumeist gewerkschaftlich stark organisiert und aufgrund der überdurchschnittlichen Firmengrößen auf wenige Unternehmen verteilt. Streikdrohungen sind daher wirkungsvoll. Hohe Kapitalintensität mindert im Vergleich zu arbeitsintensiven Branchen zudem die Relevanz von Arbeitskosten. Die ArbeitgeberInnen sind daher eher bereit, den Lohnforderungen ihrer ArbeitnehmerInnenschaft nachzugeben, da sie auf qualifizierte ArbeitnehmerInnen angewiesen sind, die nicht im Konkurrenzkampf mit unqualifizierten, billigeren Arbeitskräften aus dem Süden/Osten stehen. Die Abwanderungswahrscheinlichkeit ist ebenso relativ gering, da dies mit hohen Kosten verbunden wäre. Niedrig qualifizierte Arbeitskräfte sowie Branchen, die besonders der Importkonkurrenz ausgesetzt sind, haben typischerweise in erster Linie die negativen Auswirkungen von Handel, ausländischen Direktinvestitionen und Migration zu verkraften (vgl. Hofer/Huber 2003: 118f., Onaran 2007a: 16).

DIE GLOBALISIERUNG ALS SPIELVERDERBERIN: NUR DAS KAPITAL GEWINNT?

Viele WissenschaftlerInnen in der Arbeits- bzw. Außenhandelsökonomie gehen davon aus, dass es in Folge der Auswirkungen durch die Globalisierung keine Anzeichen für ein allgemein sinkendes Lohnniveau gibt sondern sich nur die Lohnschere zwischen den ArbeitnehmerInnen weiter öffnet. Neuere Studi-

en weisen jedoch darauf hin, dass Lohnseinbußen nicht weiter auf niedrig qualifizierte Beschäftigte beschränkt sind und insbesondere ausländische Direktinvestitionen negative Auswirkungen auf die Lohnquote haben (vgl. Breuss 2007, Onaran 2007b). Damit einher geht die Schwächung der Verhandlungsmacht der ArbeitnehmerInnen bzw. eine Verschiebung des Kräfteverhältnisses zugunsten des Kapitals. Als Konsequenz dieser Entwicklung ergibt sich zumeist ein sogenanntes „race to the bottom“, indem die Länder einander in Bezug auf billigere Arbeitskräfte zu unterbieten versuchen. Um jedoch ein gegenseitiges Ausspielen der ArbeitnehmerInnen zwischen dem Norden/Westen und dem Süden/Osten zu verhindern, ist es notwendig, dass die Gewerkschaften nicht nur auf nationaler Ebene zu einer solidarischen Lohnpolitik finden, sondern verstärkt auf internationaler Ebene zusammenarbeiten. Entgegen den neoliberalen Forderungen nach weiterer Deregulierung des Arbeitsmarktes und mehr Lohnflexibilisierung ist eine Angleichung sozialer Normen erforderlich, um nicht eine Verschärfung des Problems zuzulassen. Es bedarf daher der Erkenntnis seitens der ArbeitnehmerInnenseite, dass der ruinöse Wettkampf um niedrigere Arbeitskosten die Kooperation behindert und allein die Unternehmen davon profitieren. Weiters könnte durch eine stärkere EU-weite Koordination der Finanzmarktregulierung, sowie der Industrie- und Innovationspolitik die Sicherung bzw. Schaffung von Arbeitsplätzen gelingen und gleichzeitig ein wachstumsorientierter und egalitärer Kurs gefahren werden (vgl. Onaran 2007a: 41ff. und 2007b: 33ff.). Allerdings scheint es noch ein weiter Weg bis dahin zu sein, da der politische Wille zu einer Zusammenarbeit in diesem Ausmaß (noch) fehlt...

Edith Waltner studiert Volkswirtschaft an der WU

Fußnote:

1) Die ironischen Fragen „Wer lebt prima und wer eher prekär? Wer geht putzen und wer wird Millionär?“ stellt „Britta“, die Nachfolgebänd der legendären „Lassie Singers“ in ihrem Lied „Wer wird Millionär“ des Albums „Das schöne Leben“; zu hören unter: <http://www.flittchen.de/britta/leben.html>

Literatur:

- Breuss, F. (2007): Globalization, EU Enlargement and Income Distribution. WIFO Working Papers No. 296.
- Guger, A./Marterbauer, M. (2004): Die langfristige Entwicklung der Einkommensverteilung in Österreich. WIFO Monatsberichte 12/2004.
- Guger, A./Marterbauer, M. (2007): Langfristige Tendenzen der Einkommensverteilung in Österreich – ein Update. WIFO Working Papers, Nr. 307.
- Hofer, H. (1996): Über die Ursachen der sektoralen Lohnunterschiede in Österreich. Dissertation an der WU Wien.
- Hofer, H./Huber, P. (2003): Wage Mobility Effects of Trade and Migration on the Austrian Labour Market. In: Empirica, No. 30, 107-125.
- Mesch, M. (1990): Einkommensverteilung und Branchenstruktur in Österreich. In: Wirtschaft und Gesellschaft, 16. Jg., Heft 3, 333-378.
- Mesch, M. (1993): Die Löhne und Gehälter nach Wirtschaftsklassen 1980-91. In: Wirtschaft und Gesellschaft, 19. Jg., Heft 3, 265-289.
- Onaran, Ö. (2007a): The Effects of Globalization on Income Distribution: A Literature Review and Implications for Europe and Austria. In: Materialien zu Wirtschaft und Gesellschaft Nr. 100.
- Onaran, Ö. (2007b): The Effects of Globalization on Wages, Employment, and Wage Share in Austria.
- Pollan, W./Leoni, T. (2003): Die Einkommensunterschiede nach Wirtschaftsbranchen in Österreich. WIFO-Monatsberichte 12/2003, 901-909.

Gleicher Lohn für gleiche Arbeit?

Frauen verdienen in Österreich im Durchschnitt um ein Drittel weniger als Männer. In den letzten drei Jahrzehnten hat sich die Einkommensschere kaum verringert. Eine Analyse der Komponenten geschlechtsspezifischer Einkommensunterschiede zeigt jedoch, dass erhebliche Veränderungen stattgefunden haben. Jedoch nicht unbedingt zugunsten von Frauen.

Guger/Marterbauer (2007) untersuchen die Entwicklung geschlechtsspezifischer Einkommensunterschiede von 1980 bis 2005. Berechnet mit Daten der Österreichischen Sozialversicherungstatistik, lag das Frauenmedianeinkommen im Jahr 1980 bei 64,9% des Männermedianeinkommens. Bis 1994 stieg es auf 69,2%, seither öffnet sich die Einkommensschere jedoch wieder. 2005 betrug das Frauenmedianeinkommen nur mehr 67,1% des Männermedianeinkommens (vgl. Guger/Marterbauer 2007: 10). Die arbeitszeitbereinigten Einkommensunterschiede hingegen verringerten sich im Zeitablauf kontinuierlich. Arbeitszeitbereinigt verdienten Frauen im Jahr 1980 71,2%, 1994 78,5% und 2005 86,2% (ebenda). Dies zeigt, dass Arbeitszeit zu einem immer wichtigeren Bestimmungsfaktor geschlechtsspezifischer Einkommensunterschiede geworden ist.

DIREKTE UND INDIREKTE EFFEKTE AUS TEILZEITARBEIT

In den letzten drei Jahrzehnten ist die Frauenerwerbsquote kontinuierlich gestiegen. Lag sie 1971 noch auf 49%, stieg sie bis zum Jahr 2006 auf 67% (vgl. Statistik Austria 2008). Im selben Zeitraum erhöhte sich jedoch die Teilzeitbeschäftigung, bei Frauen von 17,5% auf 40,3%, bei Männern von 1,3% auf 5,6% (vgl. Statistik Austria 2008a). Die Zahl der Vollzeitarbeitskräfte hingegen stagniert, wodurch deutlich wird, dass sich Frauen in vielen Fällen nicht freiwillig für Teilzeitarbeit entscheiden (siehe dazu Angelo/Grisold: 2008). Besonders betroffen von den direkten Effekten aus Teilzeitarbeit sind Frauen im untersten Einkommensbereich. Eigene Berechnungen mit der EU SILC (Statistics on Income and Living Conditions, siehe dazu: Statistik Austria 2007) 2005 zeigen, dass Frauen im zweiten Einkommensdezil ohne Arbeitszeitbereinigung nur 43,1% der Männereinkommen verdienen, bis zum neunten Dezil verringern sich die Einkommensunterschiede auf 69,0%. Werden nur die Vollzeitlöhne berücksichtigt, so verdienen Frauen im zweiten Dezil 73,56% der Männer, die Schere schließt sich jedoch langsamer auf nur 78,1% im zehnten Dezil.

Aber auch auf indirektem Weg entstehen Einkommensunterschiede durch Teilzeitarbeit. Plantenga/Remery (2006) berechnen die geschlechtsspezifischen Einkommensunterschiede für 30 verschiedene Länder auf Basis von Bruttostundenlöhnen mit den Daten des Europäischen Haushaltspanels 2000. Die Ergebnisse sind somit bereits arbeitszeitbereinigt. Dabei fällt auf, dass Österreich mit einem Gap von 26% um einen Prozentpunkt über dem EU 25 Durchschnitt und um drei Prozentpunkte über dem EU 15 Durchschnitt liegt (vgl. Plantenga/Remery 2006: 60). Nur Großbritannien, die Slowakei, Zypern, Estland und Deutschland schneiden schlechter ab. Bemerkenswert ist, dass in Großbritannien und Deutschland die weiblichen Teilzeitquoten noch höher sind als in Österreich, dies zeigt den indirekten Effekt von Teilzeitarbeit (vgl. BMWA 2008), resultierend unter anderem aus schlechteren

Aufstiegchancen und einem geringeren Zugang zu betrieblichen Weiterbildungsmaßnahmen.

BILDUNG

Neben Arbeitszeit spielen jedoch auch andere Faktoren eine Rolle. Während in den 70er Jahren das schlechtere Bildungsniveau von Frauen als Hauptursache der Einkommensunterschiede gesehen wurde, ist dies heute nicht mehr gegeben. Von der Bildungsexpansion der 70er Jahre, vor allem der Abschaffung der Studiengebühren 1972 konnten Frauen stark profitieren (vgl. Schlager 2007: 85). Die Frauenquote auf Österreichs Unis betrug im Jahr 1970 noch 25,0%, zehn Jahre später bereits über 40%. Seit dem Wintersemester 2000/01 sind in Österreich mehr Frauen inskribiert als Männer (vgl. Statistik Austria 2006: 56). Das schlechtere Bildungsniveau kann somit nicht mehr unmittelbar die geschlechtsspezifische Lohnschere erklären. Indirekt entstehen jedoch auch negative Einkommenseffekte aus Bildung, da Männer stärker jene Studienrichtungen wählen, die später zu einem höheren Einkommen führen.

SEGREGATION

Die geschlechtsspezifische Studien- und Ausbildungswahl führt zu einem horizontal und vertikal gespaltenen Arbeitsmarkt mit so genannten „Frauenjobs“ und „Männerjobs“ (vgl. Ziegler 2005: 195). Guger/Marterbauer (2007) betrachten die geschlechtsspezifischen Einkommensunterschiede in den einzelnen Wirtschaftszweigen. In der öffentlichen Verwaltung verdienen Frauen 80% ohne und 102% mit Arbeitszeitbereinigung. Das bedeutet, dass hier die Einkommensunterschiede nur auf Arbeitszeit zurückzuführen sind. Ähnliches gilt für Tourismus, Verkehrs- und Nachrichtenvermittlung. In der Nahrungsmittel-, Textil-, Elektroindustrie und Energiebranche hingegen verdienen Frauen trotz Arbeitszeitbereinigung unter 80% der Männereinkommen. Guger/Marterbauer stellten in diesem Zusammenhang fest, dass Segregation circa ein Zehntel der Einkommensunterschiede erklärt (vgl. Guger/Marterbauer 2007: 11).

ÖFFENTLICH VS. PRIVAT

Pontieux/Meurs (2005) berechnen die geschlechtsspezifischen Einkommensunterschiede für 10 EU Länder mit Daten des Europäischen Haushaltspanels für den privaten Sektor und vergleichen die Ergebnisse mit den gesamten Einkommensunterschieden für das Jahr 2000. In Österreich verdienen Frauen in der Privatwirtschaft (ohne Arbeitszeitbereinigung!) im Durchschnitt nur 48% der Männereinkommen. Wird der öffentliche Sektor miteinbezogen, verringern sich die Einkommensunterschiede um 7 Prozentpunkte. Ähnliches gilt für Irland, Großbritannien, Spanien, Portugal und Griechenland. In Dänemark und Italien sind die Einkommensunterschiede generell niedrig, deshalb fällt auch der Unterschied zwischen

öffentlichem Sektor und Privatwirtschaft geringer aus. In Deutschland und Frankreich sind die Einkommensunterschiede im öffentlichen Sektor höher als in der Privatwirtschaft. Dies kann wahrscheinlich durch das hohe Ausmaß der Teilzeitarbeit im öffentlichen Sektor in diesen Ländern erklärt werden (vgl. Pontieux/Meurs 2005: 37). Allgemein zeigt sich jedoch, dass Frauen im öffentlichen Sektor besser verdienen als in der Privatwirtschaft. Ein Abbau des Öffentlichen Sektors, sei es durch Vollprivatisierungen oder durch Ausgliederungen, öffnet somit die Lohnschere (siehe auch: BEIGEWUM: 2000).

DISKRIMINIERUNG

Alle bisherigen Bestimmungsfaktoren der Einkommensunterschiede hatten einen rational nachvollziehbaren Grund. Viele ÖkonomInnen gehen jedoch davon aus, dass ein erheblicher Teil der Einkommensunterschiede aus Diskriminierung besteht. In den 70er Jahren sind die verschiedensten Formen rechtlicher Diskriminierung aufgehoben worden. Die Familienrechtsreform beendete die rechtliche Vorherrschaft des Ehemanns und erleichterte Scheidungen für Frauen. Die Einführung der Individualbesteuerung und der Karenzurlaub schafften Anreize zur Frauenerwerbstätigkeit. Gleichzeitig wurden unterschiedliche Kollektivvertragslöhne für Frauen und Männer abgeschafft, das Gleichbehandlungsgesetz 1979 eingeführt und Frauenförderungsprogramme gestartet. Trotzdem hat die reine Lohndiskriminierung nicht abgenommen. Pontieux/Meurs (2005) berechnen auf Basis des Dekompositionsmodells (siehe Seite 20) den Anteil der Diskriminierung an den gesamten Einkommensunterschieden für das Jahr 2000. Demnach können in Österreich nur 60% der Lohnschere durch Ausstattungsunterschiede (also Arbeitszeit, Bildung, Segregation) erklärt werden, die restlichen 40% resultieren aus Diskriminierung. Böheim/Hofer/Zulehner (2005) vergleichen die Zusammensetzung der Einkommensunterschiede für die Jahre 1983 und 1997 mit Daten des Österreichischen Mikrozensus. Sie berechnen einen arbeitszeitbereinigten Gap von 26% für das Jahr 1983 und 23% für 1997. Die Einkommensunterschiede haben sich also nicht wesentlich verringert. Im Jahr 1983 resultierten 18% der Einkommensunterschiede aus Diskriminierung, 1997 waren es 16%.

DIE LOHNSCHERE SCHLIESSEN

Da die unterschiedlichen Arbeitszeiten von Männer und Frauen den größten Teil der Einkommensunterschiede erklären, muss hier an erster Stelle angesetzt werden. Österreich hat mit 42,5 Stunden pro Woche die längsten Arbeitszeiten Westeuropas, die vor allem durch Überstunden zustande kommen (vgl. AK Oberösterreich 2006). Während jedoch Vollzeit-arbeitsplätze stagnieren, steigen Teilzeitarbeit und prekäre Beschäftigungsverhältnisse. Eine gesetzliche Arbeitszeitverkürzung der Normalarbeitszeit auf 35 Stunden, flankiert durch eine starke Einschränkung der Überstunden, würde den Unterschied zwischen gut bezahlten Vollzeitplätzen und schlecht bezahlten Teilzeit- und prekären Arbeitsplätzen verringern und geschlechtsspezifische Einkommensunterschiede schmälern. Die Arbeitszeitverkürzung sollte verbunden werden mit Maßnahmen, die es Frauen ermöglichen einem 35 Stunden Vollzeit-Beschäftigungsverhältnis nachzugehen. Die Zahl der Kinderbetreuungsplätze (vor allem für Kleinkinder) muss stark angehoben werden, das Kindergeld abgeschafft und eine an-

dere Form der Kinderunterstützung eingeführt werden, die nicht darauf abzielt, Frauen vom Arbeitsmarkt fernzuhalten. Gleichzeitig müssen Männerkarenzen finanziell attraktiver und sozial angesehener gemacht werden. Um Segregation und Diskriminierung zu verringern, muss ein Bewusstsein für Genderfragen in Kindergarten, Schule und Familie geschaffen werden. Nicht zuletzt liegt es an den Gewerkschaften, gegen Niedriglohnbranchen und prekäre Beschäftigungsverhältnisse zu kämpfen und im Rahmen einer solidarischen Lohnpolitik nicht den Voest-Arbeiter und die Billa-Verkäuferin gegeneinander auszuspielen, sondern für Lohnerhöhungen für alle zu kämpfen.

Die Umsetzung dieser Forderungen scheitert jedoch an den momentanen politischen Kräfteverhältnissen. Eine Arbeitszeitverkürzung bei vollem Lohnausgleich, eine Abschaffung prekärer Beschäftigungsverhältnisse, eine Kindergeldreform, mehr Kinderbetreuungsplätze und ein fortschrittliches Bewusstsein in der Gesellschaft über Sozialisation und Diskriminierung würde bedeuten, dass Frauen mit einem Schlag so weit selbstständig würden, dass es kein Zurück mehr zu alten Geschlechterrollen gäbe. Da das Aufbrechen der traditionellen Geschlechterverhältnisse den österreichischen Parlamentsparteien jedoch ein Dorn im Auge zu sein scheint, muss der Druck zur Verwirklichung all dieser Forderungen demnach von der Frauen- und ArbeiterInnenbewegung kommen.

Klara Zwickl studiert Volkswirtschaft an der WU und
Internationale Entwicklung an der Uni Wien

Literatur:

- AK Oberösterreich (2006): Österreich hat längste Arbeitszeiten in Europa. Presseaussendung vom 28.6.2006
- Angelo/Grisold (2008): Zur Verteilung von Arbeitszeit und Ungleichheit. Eine geschlechtsspezifische Betrachtung im EU-Kontext, in: Intervention 1/2008
- BEIGEWUM (2000): Mythos Nulldefizit. Alternativen zum Sparkurs. Wien 2000
- BMWA (2008): Bundesministerium für Wirtschaft und Arbeit .Teilzeitquote im EU Vergleich, Wien
- Böheim, René/Hofer, Helmut/Zulehner, Christine (2005): Wage Differences Between Men and Women in Austria: Evidence from 1983 and 1997. IZA Discussion Paper Nr. 1554, April 2005
- Guger, Alois/Marterbauer, Markus (2007): Langfristige Tendenzen der Einkommensverteilung in Österreich. WIFO Working Papers, 307/2007
- Europäische Kommission (2007): Report on equality between Women and Men, February 2007
- Plantenga, Janneke/Remery, Chantal (2006): The gender pay gap - Origins and policy responses. A comparative review of 30 European countries.
- Ponthieux, Sophie/Meurs, Dominique (2005): The gender wage gap in Europe: women, men and the public sector. Document de travail, INSEE
- Schlager, Christa (2007): Stagnation der Reallöhne und zunehmende Einkommensunterschiede 1990 - 2005. In: Wirtschaft und Gesellschaft, 01/07
- Statistik Austria (2008): Erwerbspersonen 1971 - 2006 nach Geschlecht, Wien
- Statistik Austria (2008a): Teilzeit und Teilzeitquoten im Zeitvergleich seit 1974, Wien
- Statistik Austria (2007): Einkommen, Armut und Lebensbedingungen. Ergebnisse aus EU SILC 2005, Wien
- Statistik Austria (2006): Hochschulstatistik 2004/2005, Wien
- Ziegler, Astrid (2005): Differenzierung und Diskriminierung beim Erwerbseinkommen von Frauen und Männern, in: Niechoj, Torsten/Tullney, Marco (Hg.) Geschlechterverhältnisse in der Ökonomie, Metropolis Verlag, Marburg

I haaß Kolaric, du haaßt Kolaric – Warum sogns' zu dir Tschusch?

Das Plakat, auf dem der kleine Junge fragend zum Gastarbeiter aufblickt, ist wohl das bekannteste Plakat zum Thema Rassismus und Fremdenfeindlichkeit aus den siebziger Jahren. Aber inwiefern lastet Rassismus und Diskriminierung in Zeiten von Globalisierung und offenen Grenzen immer noch auf den österreichischen MigrantInnen?

ARBEITSMIGRATION IN ÖSTERREICH – DAMALS UND HEUTE

Der ökonomische Nachkriegsboom meinte es gut mit Österreich. Zwischen 1960 und 1970 lag das jährliche reale Wirtschaftswachstum bei 4,7 Prozent, die Arbeitslosenquote sank ab 1960 unter die 2-Prozent-Marke und der öffentliche Haushalt konnte überwiegend Budgetüberschüsse verzeichnen (vgl. Schulmeister 2005). Basierend auf der starken wirtschaftlichen Entwicklung und den schwachen Geburtenraten der 1950er entstand in den 60er Jahren eine zunehmende Nachfrage nach Arbeitskräften, die nicht mehr zur Gänze vom heimischen Arbeitsmarkt befriedigt werden konnte. Die junge zweite Republik brauchte also Nachschub an Arbeitskräften.

Die tatsächliche Entwicklung der Arbeitsmigration wich allerdings stark von der ursprünglichen Konzeption ab, wie Abbildung 1 erkennen lässt. Eine Parallelität zwischen wirtschaftlicher Entwicklung und der Einwanderung ausländischer Arbeitskräfte ist spätestens seit Mitte der 1980er nicht zu erkennen. Nach Prskawetz (1997) lag das jährliche Wanderungssaldo zwischen 1989 und 1993 bei +67.610 Personen. Die Auswirkungen auf den Arbeitsmarkt werden aber erst klar, wenn man die Erwerbsquoten von ÖsterreicherInnen und MigrantInnen vergleicht (Tabelle 1). Es ist erkennbar, dass MigrantInnen, sowohl Männer als auch Frauen, deutlich höhere Erwerbsquoten als ÖsterreicherInnen aufweisen.

Tabelle 1: Bruttoerwerbsquoten in Österreich 1961-2001

| | ÖsterreicherInnen | | MigrantInnen | |
|------|-------------------|----------|--------------|----------|
| | männlich | weiblich | männlich | weiblich |
| 1961 | 61,0 | 36,1 | 58,9 | 31,2 |
| 1971 | 53,9 | 30,0 | 75,0 | 49,6 |
| 1981 | 56,5 | 34,2 | 66,2 | 45,1 |
| 1991 | 56,6 | 37,3 | 67,8 | 45,4 |
| 2001 | 56,0 | 42,2 | 66,2 | 48,5 |

(Quelle: Prskawetz (1997), Statistik Austria: Volkszählung 1951-2001, eigene Berechnung)

Eine neue Etappe stellte sicherlich die EU-Osterweiterung von 2004 dar, die in Österreich sehr kontrovers anhand der Migrationsdebatte diskutiert wurde. Die österreichische Volkswirtschaft konnte von allen EU-Staaten am stärksten vom Fallen der Handelsbarrieren profitieren, so wuchs der Handelsbilanzüberschuss mit den neuen Mitgliedsstaaten jährlich um 33 Prozent und lag 2007 bei 4,1 Mrd. Euro. Gleichzeitig schätzt Breuss (2006) einen jährlichen Wachstumsimpuls von 0,15% des BIP, der zwischen 2004 und 2014 durch die Osterweiterung geschaffen wird. Die befürchtete Überflutung des Arbeitsmarktes fand aber nicht statt. Lag 2003 der Wanderungssaldo zwischen Österreich und den neuen EU10 bei +3.040 und stieg nach der Öffnung der Grenzen auf +8.416 an, so sank er bis 2007 wieder auf +5.647.

Zusammenfassend, kann man festhalten, dass das Konzept

„Gastarbeit“, also das willkürliche An- und Abwerben von MigrantInnen je nach konjunktureller Situation, gescheitert ist. Österreich wäre ohne dieses Scheitern wahrscheinlich um viele interkulturelle Bereicherungen und Erfahrungen ärmer, auf jeden Fall aber ökonomisch schwächer, da das begrenzte österreichische Arbeitskräftepotential den wirtschaftlichen Aufschwung in dieser Dimension nicht bewerkstelligen hätte können.

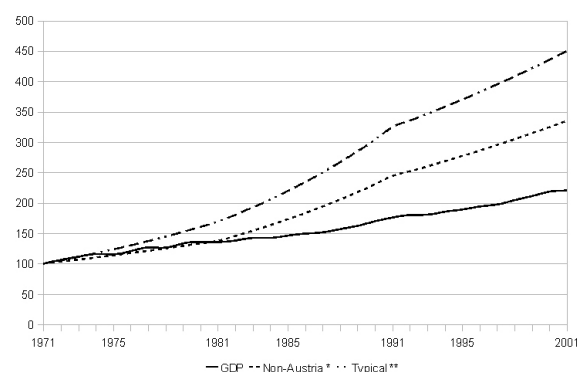
DAS DEKOMPOSITIONSMODELL VON BLINDER

Erstmals seit der Volkszählung 2001 konnte die Statistik Austria für den 1. Jänner 2007 die Einwohnerzahl der Menschen mit Migrationshintergrund ermitteln¹. Migrationshintergrund bedeutet in diesem Zusammenhang „im Ausland geboren“ oder „im Inland geboren aber ohne österreichische Staatsbürgerschaft“. Laut der Statistik leben in Österreich 1.352.614 Menschen oder 16,3 Prozent mit Migrationshintergrund. Die Frage der Lohnfairness für alle Mitglieder jeglicher Herkunft in unserer Gesellschaft ist also kein Randthema.

In der Empirie kann oft ein Zusammenhang zwischen dem Lohn einer Person und ihren individuellen Eigenschaften hergeleitet werden. Zum Beispiel zieht Blinder (1973) für die Berechnung der Lohnhöhe in seinem ökonometrischen Modell Alter, Geschlecht, Region, Ausbildungsniveau, Branche, Gewerkschaftsmitgliedschaft, Arbeitserfahrung, Gesundheitszustand, lokale Arbeitsmarktbedingungen, geographische Mobilität u.a. als erklärende Variablen heran. Nun ist aber feststellbar, dass Menschen mit den gleichen oder sehr ähnlichen Eigenschaftsmatrizen, unterschiedliche Löhne lukrieren.

Die einfache Lösung, die Blinder und Oaxaca (1973) im selben Jahr unabhängig von einander vorschlagen: Man nehme zwei Gruppen, von denen man annimmt, dass die unterschiedliche Bezahlung nicht nur auf ungleiche Fähigkeiten, sondern auch auf eine irrationale Benachteiligung, sprich Rassismus, zurück-

Abbildung 1: BIP-Wachstum und Immigration nach Österreich (1971 = 100)



* Non-Austria: Wachstum der gesamten nicht-österreichischen Bevölkerung

** Typical: Wachstum aus den osteuropäischen Ländern (Ehem. Jugoslawien, Bulgarien, ehem. Sowjetunion, Türkei, Rumänien, Ungarn, Tschechien, Polen)

zuführen ist. Man berechne eine Lohnregression für beide Gruppen mit denselben Variablen, vergleiche die Mittelwerte der Eigenschaften und analysiere, welcher Anteil des wage gaps nicht auf Unterschiede der Mittelwerte zurückzuführen ist. Die einfache Fragestellung dieses so genannten Dekompositionsmodells lautet daher: Welchen Anteil der Einkommenslücke kann keinen Fähigkeiten, sondern nur der Diskriminierung durch die ArbeitgeberInnen zugeschrieben werden?

Mit Hilfe des Dekompositionsmodells und den EU-SILC-Daten 2005 werden wir überprüfen, wie stark die Diskriminierung von Menschen mit Migrationshintergrund in Österreich ist. Im Datensatz sind zwei Gruppen von unselbstständigen Beschäftigten: 3.326 gebürtige ÖsterreicherInnen (88,9%) und 415 im Ausland Geborenen² (11,1%). **Tabelle 2 gibt einen Überblick über einige ausgewählte Eigenschaften und ihre jeweiligen Koeffizienten. Der Mittelwert der logarithmierten Stundenlöhne von ÖsterreicherInnen beträgt 2,52 und jener der MigrantInnen liegt bei 2,19 - die Differenz beziffert sich also mit 0,331³.** Durch das Dekompositionsmodell von Blinder und Oaxaca erhalten wir die Aufschlüsselung, dass knapp über 31 Prozent dieser Differenz durch die unterschiedliche Ausstattung in diesen Variablen entstanden sind und 69 Prozent der Lohnunterschiede eine rationale Erklärung schuldig bleiben. Das bedeutet, dass ein beträchtlicher Teil der Lohnunterschiede zwischen MigrantInnen und ÖsterreicherInnen der reinen Diskriminierung zuzuschreiben sind.

Tabelle 2: Lohnregression nach Geburtsland, ausgewählte Variablen

| | ÖsterreicherInnen | | MigrantInnen | |
|------------------|-------------------|------------|--------------|------------|
| | Koeff. | Mittelwert | Koeff. | Mittelwert |
| Stadt | 0,078 *** | 0,261 | 0,165 *** | 0,597 |
| AHS | 0,340 *** | 0,169 | 0,115 | 0,140 |
| Studium | 0,588 *** | 0,114 | 0,374 *** | 0,066 |
| Arbeitserfahrung | 0,038 *** | 19,693 | 0,056 *** | 17,690 |
| Geschlecht = W | -0,222 *** | 0,324 | -0,174 *** | 0,239 |

SEGREGATION - EIN ERKLÄRUNGSVERSUCH

Das Lohndifferential zwischen MigrantInnen und ÖsterreicherInnen besitzt eine stabile Grundlage in der Segregation im Bildungswesen und am Arbeitsmarkt. Biffl (2002) errechnet, dass ZuwanderInnen häufiger keinen Pflichtschulabschluss haben (5,1% aus dem ehem. Jugoslawien, 5,9% aus der Türkei, 0,6% der ÖsterreicherInnen), dafür aber häufiger einen Hochschulabschluss (5,5% aller in Österreich wohnhaften AusländerInnen gegenüber 4,2% der ÖsterreicherInnen).

Somit sind MigrantInnen an beiden Polen des Bildungswesens zu finden: TürkInnen und JugoslawInnen sind in den untersten Bildungsschichten angesiedelt, ZuwanderInnen aus der EU in der Regel in den obersten. Perchinig (2007) zitiert eine Vergleichsstudie zur Bildungsbeteiligung der türkischen „zweiten Generation“. Demnach haben Kinder mit Migrationshintergrund in Frankreich und Belgien bis zu drei Jahre früher Kontakt mit Bildungseinrichtungen wie in Deutschland, der Schweiz und Österreich. Pro Woche erhalten diese SchülerInnen in Deutschland und Österreich etwa 10 Stunden weniger Unterricht als in Belgien, Frankreich und Holland. Türkische Kinder verbringen demnach in Österreich bis zu drei Jahre weniger Zeit in Bildungseinrichtungen, haben weniger

Unterricht, dafür aber mehr Aufgaben zuhause, bei denen ihnen womöglich im Haushalt niemand helfen kann.

Auf dem Arbeitsmarkt ist zu bemerken, dass MigrantInnen überproportional in Niedriglohnbranchen vertreten sind. Biffl bestätigt, dass 1999 zwei Drittel aller Arbeitskräfte mit Migrationshintergrund auf sechs Branchen konzentriert waren: Bauwirtschaft und Tourismus sind zwei von diesen. Vor diesem Hintergrund ist das Lohndifferential zwischen MigrantInnen und ÖsterreicherInnen keine Überraschung, sondern das Resultat einer Gesellschaft, in welcher nicht nur die Verteilung von Wohlstand und Bildung begrenzt ist, sondern auch die soziale Mobilität.

CONCLUSIO

Offensichtlich sind MigrantInnen sowohl im Bildungs- als auch im Arbeitswesen von Rassismus betroffen. Die Frage ist, ob geeignete rechtliche Maßnahmen die Ungleichbehandlung wirklich aufheben können. Ist es nicht so, dass der Grundsatz, dass „alle gleich sind“ formal im bürgerlichen Recht ja auch gilt und es trotzdem Segregation gibt? Dass die weitere Ausgestaltung eines rechtlichen Rahmens zur Abschaffung der Diskriminierung beiträgt, darf durchaus skeptisch betrachtet werden, zumal Rassismus in der kapitalistischen Gesellschaft inhärentes Druckmittel für die arbeitenden Menschen in Bezug auf Gehaltsforderungen und Arbeitsplatz ist. Es gilt den Grund für die Diskriminierung anzugreifen, statt diese in oft wirkungslosen Antidiskriminierungsgesetzen in der Schublade verstauben zu lassen, wie es ein Großteil der österreichischen Politik bei gleichzeitiger Verschärfung der rassistischen Fremdenpolitik gerne hätte.

Matthias Schnetzer studiert Volkswirtschaft und Soziologie an der Uni Wien

Fußnoten:

- 1) Statistik Austria Presseausendung 8.980-229/07 vom 8.11.2007
- 2) Ausgenommen sind hier Personen aus den EU15, da diese eine Ausnahme am österreichischen Arbeitsmarkt darstellen. Es sind dies meist Beschäftigte in hoch-bezahlten Dienstleistungsbranchen (v.a. Finanzdienstleistungen) und haben ein höheres mittleres Einkommen als ÖsterreicherInnen.
- 3) Man beachte, dass die im EU-SILC ermittelten Löhne reine Befragungsdaten sind.

Literatur:

- Biffl, Gudrun (2002): Ausländische Arbeitskräfte auf dem österreichischen Arbeitsmarkt. Wifo Monatsbericht 8/2002, Wien
- Blinder, Alan (1973): Wage Discrimination: Reduced Form and Structural Estimates. The Journal of Human Resources Vol. 8, No. 4, pp. 436-455
- Breuss, Fritz (2006): Ostöffnung, EU-Mitgliedschaft, Euro-Teilnahme und EU-Erweiterung. Wifo Working Papers, Nr., 270, Wien
- Oaxaca, Ronald (1973): Male-Female Wage Differentials in Urban Labor Markets. International Economic Review Vol. 14, No. 3, pp. 693-709
- Perchinig, Bernhard (2007): Integrationsland Österreich? Migration als Herausforderung für das Bildungssystem.
- Prskawetz, Alexandra (1997): Wirtschaftliche Auswirkungen der Migration in Österreich (1961-1995). Forschungsbericht 17, Institut für Demographie der Österreichischen Akademie der Wissenschaften, Wien
- Schulmeister, S. (2005): Anmerkungen zu Wirtschaftspolitik und Wachstumsdynamik in Österreich seit 1955. In: Frodl et al.: Physiognomie der 2. Republik, Czernin Verlag, Wien 2005, S. 333-365



„Dringend notwendig ist eine Entlastung der niedrigen Arbeitseinkommen und eine höhere Besteuerung der Kapitalerträge.“

Interview mit Sybille Pirklbauer, Steuerexpertin bei Attac Österreich.

Die Entwicklung der Arbeitseinkommen und der Kapitaleinkommen ist höchst unterschiedlich. So schrumpft die Lohnquote seit ca. 30 Jahren kontinuierlich. Gleichzeitig werden Arbeits- und Kapitaleinkommen auf unterschiedliche Art und Weise besteuert. Wie ist die Steuerlast zwischen den Einkommensarten derzeit verteilt?

Sehr ungleich. Bei Kapitalerträgen haben wir eine Flat Tax von 25% - unabhängig von der Höhe des Ertrags. Hier liegt der Grenzsteuersatz nicht nur deutlich unter dem Spitzensteuersatz der Einkommenssteuer von 50%, sondern auch deutlich unter dem Eingangssteuersatz von 38,3%, den relativ kleine Einkommen zahlen müssen. Dazu kommt, dass Kapitalerträge nichts zur sozialen Sicherung beitragen. Leistungslose Einkommen sind also wesentlich besser gestellt als Einkommen aus Arbeit. Das müsste eigentlich auch die AdvokatInnen der Leistungsgesellschaft stören, aber von denen hört man in diesem Zusammenhang kaum etwas.

Das Real- und Finanzvermögen wächst in Österreich schneller als das Volkseinkommen. Welchen Beitrag leistet es in Anbetracht dessen zum gesamten Abgabenaufkommen?

Dass das Vermögen stärker wächst als die Wirtschaft insgesamt, zeigt, dass hier Umverteilung von unten nach oben stattfindet. Denn der wachsende Reichtum gehört nur wenigen, aber erwirtschaftet wird er von der breiten Bevölkerung. Diese Entwicklung liegt zum einen an den deregulierten Finanzmärkten, die Kapitaleignern unbegrenzte Profitmöglichkeiten eröffnet haben – allerdings mit immer höheren Risiken, wie die aktuelle Krise wieder zeigt.

Auf der anderen Seite hat der freie Kapitalverkehr dazu geführt, dass Kapital und die Erträge daraus immer weniger besteuert werden – das ist der berühmte „Steuerwettlauf“. Österreich ist dabei in einer höchst unseligen Vorreiterrolle, wie etwa die Senkung der Körperschaftssteuer 2005 oder die Abschaffung der Erbschaftssteuer zeigen. Dabei sind wir schon seit Jahren Schlusslicht aller Industrieländer bei der Vermögensbesteuerung. Das Aufkommen daraus beträgt nur 0,6% des BIP, im Schnitt der EU-15 sind es 2,1 %. Alleine die Angleichung daran würde jährlich mehr als 4 Mrd. Euro bringen.

Wer hat von den letzten steuerpolitischen Maßnahmen in Österreich am meisten profitiert?

Ganz klar: Vermögende und große Unternehmen sind die GewinnerInnen der österreichischen Steuerpolitik. Schon die Abschaffung der Vermögenssteuer 1993 bei gleichzeitiger Einführung der Privatstiftungen mit ihren ausufernden Steuerprivilegien – unter einem sozialdemokratischen Finanzminister – waren Schritte in diese Richtung. So ging es auch

weiter: das „Einfrieren“ der Einheitswerte führte zu einer systematischen Unterbewertung von Grund und Immobilien, und dann die Senkung der Körperschaftssteuer und Einführung der Gruppenbesteuerung, die Abschaffung der Börsenumsatzsteuer, die Begünstigung von Stock Options und jetzt noch das Auslaufenlassen der Erbschafts- und Schenkungssteuer... Die Liste ist lang und deprimierend. Alles Maßnahmen, die den Beitrag aus Gewinnen und Vermögen weiter senken.

Die Zeche zahlen die ArbeitnehmerInnen, kleine Gewerbetreibende und die KonsumentInnen, die diese Lücken dann mit ihren Einkommens- und Umsatzsteuern füllen müssen.

Welche Vorstellungen bestimmen ihrer Meinung nach das öffentliche Bild über die aktuelle Debatte rund um die Steuerreform, Bankgeheimnis und Vermögenssteuern?

Der größte und am besten gepflegte Mythos ist sicherlich das Bankgeheimnis. In jahrzehntelanger Propaganda ist es gelungen, der Bevölkerung einzureden, damit würden die kleinen Leute, die sich von ihrem erarbeiteten Einkommen etwas erspart haben, geschützt werden. Das Gegenteil ist der Fall: sie zahlen dafür, dass auf Grund des Bankgeheimnisses die wirklich großen Vermögen nicht angemessen besteuert werden können und SteuerhinterzieherInnen geschützt werden. Zudem setzt es andere Staaten unter Druck, ihre Steuern zu senken. Gar nicht zu reden, dass durch diese schädliche Regelung auch noch kriminelles Geld, etwa aus Drogen- und Menschenhandel, gewaschen werden kann. Was ein demokratischer Rechtsstaat sein will, kann so ein Gesetz nicht verteidigen. Hier ist glücklicherweise eine internationale Diskussion in Gang gekommen – und der Widerstand der Regierung völlig unverständlich.

Bei der Vermögensbesteuerung gibt es zwei hartnäckige Irrtümer. Zum einen, das Kapital würde sofort flüchten, wenn eine moderate Steuer eingeführt würde. Aber wohin soll es flüchten, wenn es überall höher besteuert wird als bei uns? Und zum anderen haben viele das Gefühl, mit einem Eigenheim und ein paar Ersparnissen selbst zu den Vermögenden zu gehören. Aber mehr als zwei Drittel des Vermögens sind in der Hand von nur 10 Prozent der Bevölkerung. Die haben kein Einfamilienhaus, die besitzen Immobilien und Wertpapiere in einem Umfang, den sich viele Durchschnitts-ÖsterreicherInnen gar nicht vorstellen können. Diese Glaubenshaltungen spielen jetzt natürlich in der Diskussion um die Steuerreform eine große Rolle. Hier wäre dringend Aufklärung notwendig.

In Österreich ist der Einkommenssteuersatz progressiv gestaltet, während beispielsweise Sozialversicherungsbeiträge keine Progression haben, sondern für alle Einkommenshöhen bis zur Höchstbemessungsgrundlage derselbe Prozentsatz eingehoben wird. Kann in diesem Zusammenhang von einer österreichischen Flat Tax gesprochen werden?

Der Ausdruck Flat Tax wäre in diesem Zusammenhang nicht richtig, weil mit den Sozialversicherungsbeiträgen ja ein Anspruch auf eine Leistung, etwa eine Pension, entsteht. Allerdings stimmt es, dass die Belastungswirkung der Sozialbeiträge ähnlich wie bei einer Flat Tax ist, weil ja immer der gleiche Prozentsatz erhoben wird. Und das sind immerhin rund 18% auch bei sehr kleinen Einkommen. Hier braucht es dringend eine Entlastung, das ist ein Stück weit auch durch die Staffelung der Arbeitslosenversicherungsbeiträge geplant, muss aber noch weiter gehen.

Am oberen Ende wird es dann noch extremer durch die Höchstbeitragsgrundlage. Weil hier mit der Betragsleistung abgeschnitten wird, zahlen hohe Einkommen in Relation weniger als niedrige, das System ist also regressiv. Allerdings werden damit auch die Leistungsansprüche begrenzt, vor allem hinsichtlich der Pension. In der Krankenversicherung hingegen werden v.a. Sachleistungen gezahlt, da wird auch immer wieder über eine Aufhebung der Höchstbeitragsgrundlage diskutiert. Auch in der Arbeitslosenversicherung würde es wahrscheinlich etwas bringen.

Es wird ständig über Steuersenkungen geredet, während gleichzeitig die Finanzierung des Sozialsystems vor wachsenden Problemen steht (Stichwort: Verschuldung der Krankenkassen). Welche Konsequenzen hat das für den Sozialstaat?

In der öffentlichen Diskussion wird häufig so getan als wären Steuern und Sozialversicherung zwei völlig unterschiedliche Systeme. Und in einem gewissen Grad sind sie das auch, aber es gibt Schnittstellen und die sind sehr wesentlich. So war es ja ein erklärtes Ziel der letzten Pensionsreformen, den Beitrag aus dem Steuertopf zu senken und mehr Finanzierung über die Beiträge zu bekommen. Und den Krankenkassen wird jetzt auch mit Steuergeld ausgeholfen, wird die Vermögenszuwachssteuer eingeführt, soll sie auch dem Gesundheitswesen zu Gute kommen. Es steht nirgends festgeschrieben, wie hoch der steuerfinanzierte Anteil an einer Kranken- oder Pensionsversicherung sein darf, das ist eine politische Entscheidung. Wer einen gut ausgebauten Sozialstaat will mit qualitativen öffentlichen Leistungen wie Schulen oder Gesundheitsversorgung und akzeptablen Leistungen aus der sozialen Sicherheit, muss für entsprechende öffentliche Einnahmen eintreten. Deswegen ist es wichtig, eine nachhaltige Finanzierung der öffentlichen Haushalte insgesamt zu gewährleisten. Und das wird auf Dauer nur gehen, wenn Konzerngewinne und Vermögen einen angemessenen Beitrag leisten.

Ende Juli 2008 läuft die Reparaturfrist für die Erbschafts- und Schenkungssteuer aus und wird wahrscheinlich danach ohne geeigneten Ersatz wegfallen. Wen würde dies besonders betreffen? Könnte eine sogenannte Vermögenszuwachssteuer einen geeigneten Ersatz bieten?

Das Auslaufenlassen dieser Steuern ist eine echte Niederlage für die Regierung. Damit fällt eine der letzten Vermögenssteuern. Damit wird die Finanzierungslast noch stärker den ArbeitnehmerInnen und KonsumentInnen aufgebürdet und Geld für wichtige Maßnahmen fehlt wieder einmal. So rechnet der Bund mit 60 Mio. Euro für den Aufbau der bedarfsorientierten

Mindestsicherung und feiert sich, wenn 20 Mio. jährlich in die Kinderbetreuung investiert werden. Das sind gute Maßnahmen, aber auf der anderen Seite wird auf 140 Mio. Einnahmen jedes Jahr einfach verzichtet. Damit wäre viel mehr möglich gewesen.

Das Auslaufen der Erbschafts- und Schenkungssteuer ist umso absurder, als der Verfassungsgerichtshof ganz explizit keine Bedenken gegen die Steuern an sich hatte, sondern nur gegen die veralteten Einheitswerte für die Wertbemessung von Grund und Immobilien. Im Übrigen wackelt deswegen auch die Grundsteuer, der die gleiche Berechnungsbasis zu Grunde liegt. Und die hat immerhin ein jährliches Aufkommen von einer halben Milliarde.

Die Vermögenszuwachssteuer ist sicherlich kein Ersatz dafür, weil es bei der Erbschaftssteuer auch um die Umverteilung des Vermögens selbst geht, nicht nur um die Erträge daraus. Das ist auch gerechtfertigt, weil ich ja quasi Vermögen, für das ich nichts geleistet habe, geschenkt bekomme. Da kann ich auch meinen Beitrag für die Gesellschaft leisten.

Welche verteilungspolitischen Konsequenzen gibt es bezüglich der Einführung von Ökosteuern?

Bei den Ökosteuern, etwa auf Energieträger, muss der Anreiz zum umweltgerechten Verhalten mit einem Ausgleich für niedrige Einkommen kombiniert werden, sonst wird das Ganze unsozial. Und dann ist es wichtig, dass nicht die Betriebe geschont werden und die KonsumentInnen zahlen dafür. Natürlich können energie-intensive Unternehmen nicht von heute auf morgen mit einer riesigen steuerlichen Belastung konfrontiert werden, aber in einem schrittweisen Ausbau ist eine entsprechende Vorbereitung darauf ja möglich. Dann ist Zeit, um in umweltgerechte Maßnahmen zu investieren und so weniger Steuern zu zahlen.

Was würden Sie am Steuersystem ändern?

Das österreichische Steuersystem braucht eine Generalsanierung. Das geht nicht auf einen Schlag, aber es braucht sukzessive Schritte in Richtung Gewinn- und Vermögensbesteuerung und auch Ökologisierung. Dringend notwendig ist eine Entlastung der niedrigen Arbeitseinkommen und eine höhere Besteuerung der Kapitalerträge. Diese müssen auch etwas zur sozialen Sicherheit beitragen. Ebenso braucht es einen fairen Beitrag aus den Unternehmensgewinnen. Hier wären eine Einschränkung der Gruppenbesteuerung auf die EU und eine Ausweitung der Bemessungsgrundlage erste Maßnahmen, die man allein in Österreich umsetzen kann. Darüber hinaus muss auf EU-Ebene eine einheitliche Mindestbesteuerung geschaffen werden, dafür muss sich die Regierung einsetzen.

Auch die Reform der Erbschafts- und Schenkungssteuer und damit ein neues System der Einheitswerte müssten Bestandteile der guten Steuerreform sein. Wir von Attac treten auch für eine echte Vermögenssteuer ein. Und zu guter Letzt gehören die Privilegien der eigennützigen Privatstiftungen abgeschafft. Es gibt genug Finanzierungsquellen um Arbeit zu entlasten und trotzdem ein hohes Niveau öffentlicher Leistungen zu gewährleisten. Es gäbe also jede Menge zu tun.

Das Interview führten Thomas Moldaschl und Alice Saiko

Geschlechtergerechtigkeit als Ziel der Steuerpolitik

Inwiefern kann durch Steuerpolitik Geschlechtergerechtigkeit gefördert werden? Inwieweit dient Gender Budgeting als Analyse- und Umsetzungsinstrument dafür? Dieser Artikel beschäftigt sich angesichts der bevorstehenden Steuerreform in Österreich 2009 bzw. 2010 mit der Fragestellung, wie ein geschlechtergerechtes Steuersystem aussehen könnte.

Obgleich noch nicht entschieden wurde, ob die Steuerreform 2009 oder 2010 in Angriff genommen wird, ist die zuständige Steuerreformkommission schon installiert worden – als eine rein männlich besetzte¹. Dies wird von Frauenpolitikerinnen über Parteigrenzen hinweg problematisiert und kritisiert: Nationalratspräsidentin Barbara Prammer findet es „nicht erfreulich, dass in der Kommission keine Frau sitzt“ (Presseaussendung vom 17.5.2008), Frauenministerin Doris Bures unterstreicht in einem Interview mit der Tiroler Tageszeitung, dass sie die Zusammensetzung der Kommission für „keine gute Idee“ hält, jedoch hofft, dass „noch Expertinnen für die Kommission bestellt werden“ (Interview vom 23.4.2008). Und auch die Frauensprecherin der Grünen Brigid Weininger befürchtet, dass bei einer solchen Zusammensetzung die Steuerreform „von der Weltsicht älterer, gut verdienender Männer diktiert wird“ (Presseaussendung vom 22.4.2008). Diese Kritik an der Zusammensetzung der Steuerreformkommission lässt vermuten, dass Steuern, wenngleich sie auch gemeinhin als geschlechtsneutral angenommen werden, dies keineswegs sind.

Vielmehr sind Finanzpolitik, Steuersystem und Budgets Resultate politischer Entscheidungen darüber, wie bzw. von wem die Einnahmen erhoben und für welche Zwecke, also für wen die Ausgaben getätigt werden und bilden so die Machtverhältnisse in der Gesellschaft ab: Sie reflektieren die Werte einer Gesellschaft – wen und wessen Arbeit diese wertschätzt und honoriert oder auch nicht (vgl. Elson 1999: 11).

Die Ausgestaltungen und Wirkungen von Steuersystemen sind demgemäß nicht geschlechtsneutral (vgl. u.a. BEIGEWUM 2002: 12ff). Steuern beinhalten, als wichtigste öffentliche Einnahmequelle und damit durch ihre Rolle als zentrale Basis für die Finanzierung der öffentlichen Ausgaben (vgl. Watchgroup 2006: 25) auch ein Potential zur Herstellung von Geschlechtergerechtigkeit beizutragen.

Dem soll in Österreich im Rahmen der Bundeshaushaltsrechtsreform des Jahres 2007, die ab 2009 Gültigkeit hat, Rechnung getragen werden, indem die tatsächliche Gleichstellung von Frau und Mann als Ziel für die Haushaltsführung in zweifacher Hinsicht festgeschrieben wurde. Als Ziel der Haushaltsführung ist die tatsächliche Gleichstellung von Frauen und Männern in Artikel 13 (3) des Bundesverfassungsgesetzes verankert, dessen Novelle am 01.01.2009 in Kraft tritt: „Bund, Länder und Gemeinden haben bei der Haushaltsführung die tatsächliche Gleichstellung von Frauen und Männern anzustreben“ (Art. 13 (3), B-VG). Mit dieser Bestimmung wurde das Gleichstellungsziel in der Verfassung auf gleicher Ebene und inhaltlich analog wie die Haushaltsziele gesamtwirtschaftliches Gleichgewicht und nachhaltig geordnete Haushalte formuliert (Österreichisches Parlament 2007a, Art. 13 (2) B-VG). Darüber hinaus wurde die Gleichstellung von Frauen und Männer im Rahmen der

Wirkungsorientierten Haushaltsführung als Grundsatz Art. 51(8) des Bundeshaushaltsgesetzes verankert: „Im Rahmen der Wirkungsorientierung ist insbesondere die tatsächliche Gleichstellung von Frauen und Männern zu berücksichtigen“ (Österreichisches Parlament 2007b, Erläuterungen zu §51 Abs. 8).

Da in Budgets Einnahmen und Ausgaben gegenübergestellt werden, stehen auf der Ausgabenseite nur die Budgetmittel zur Verfügung, die auf der Einnahmenseite durch Steuern, Abgaben und Gebühren eingenommen ebenso wie durch Kredite aufgenommen werden. Demgemäß haben die Höhe und die Struktur der öffentlichen Einnahmen wesentliche Auswirkungen darauf, wie die Ausgabenseite gestaltet werden kann (vgl. Watchgroup 2006: 28). Außerdem hat das Steuer- und Abgabensystem selbst geschlechterspezifische Auswirkungen. In diesem Artikel soll daher der Frage nachgegangen werden inwieweit durch Steuerpolitik Geschlechtergerechtigkeit umgesetzt werden kann und inwiefern Gender Budgeting dafür als Analyse- und Umsetzungsinstrument dienen könnte.

UNGLEICHE WIRKUNGEN DES STEUERSYSTEMS AUF FRAUEN UND MÄNNER

Ziel einer Analyse des Steuersystems aus einer Geschlechterperspektive sollte eine strukturelle Umgestaltung des Steuersystems hin zu mehr Geschlechtergleichstellung sein.

Eine geschlechterspezifische Beurteilung des Steuersystems muss daher mehrere Aspekte berücksichtigen: Bei einer Analyse der Staatseinnahmen aus Perspektive der Geschlechtergerechtigkeit sollten gesellschaftspolitische Ziele, die Auswirkung auf die Erbringung und die Verteilung der unbezahlten Arbeit zwischen Frauen und Männern, die Folgewirkungen auf der Staatsausgabenseite, die Anreizwirkungen des Steuer- und Abgabensystems auf die unterschiedlichen Märkte (wie den Arbeitsmarkt, Versorgungs- und persönlichen Dienstleistungsbereich, die Finanzmärkte und Gütermärkte etc.) und die Verteilungswirkung zwischen Frauen und Männern berücksichtigt werden (vgl. BEIGEWUM 2002: 90f).

Ein geschlechtergerechtes Steuersystem kann nicht durch die Reform einzelner Steuern erreicht werden. Vielmehr ist eine Neudefinition jener Aufgaben notwendig, die von der öffentlichen Hand erbracht werden und mit einem progressiven Steuersatz finanziert werden müssen. Weiters sind soziale Kosten, Anreiz und Folgewirkungen unterschiedlicher Steuern zu analysieren (vgl. Watchgroup 2006: 34). Ein geschlechtergerechtes Steuer- und Abgabensystem müsste zudem die geschlechterspezifischen Einkommensunterschiede unmittelbar deutlich mildern.

Die ungleichen Wirkungen von Steuern auf Frauen und Männern, auch oftmals bedingt durch deren differente sozioökonomische und gesellschaftliche Rollen als Arbeitskräfte, im Haushalt, in der Familie und in der Gesellschaft, können am Beispiel der Lohnsteuern, Kapitalertrags- und Vermögens-

steuern, sowie der Umsatz und Verbrauchssteuern verdeutlicht werden: Bei der Lohnsteuer zeigt sich, dass die Durchbrechung der progressiven bzw. umfassenden Besteuerung sämtlicher Einkünfte durch steuerfreien Zugang und steuerbegünstigte Bezüge (Abfertigungen, Kündigungsentschädigungen) zum überwiegenden Teil Männern zu Gute kommt. (vgl. ebd.: 30). Da abgesehen von Erbschaft und Schenkungen hohe Einkommen die Voraussetzungen für Vermögensbildung bilden, muss davon ausgegangen werden, dass Frauen unter den VermögensbesitzerInnen unterrepräsentiert sind und sie damit die steuerlich günstige Regelungen der Vermögenssteuern in einem geringeren Ausmaß betreffen (vgl. ebd.: 29).

Obwohl die Einkommen von Frauen im Haushaltskontext oft als Zuverdienst gesehen werden, werden durch sie doch mehrheitlich die Ausgaben des täglichen Lebens bestritten und mit oftmals weitaus kleineren Einkommen erheblich die ertragreichen Umsatz- und Verbrauchssteuern finanziert (vgl. ebd.: 33).

GENDER BUDGETING ALS ANALYSE- UND UMSETZUNGSTRUMENT

Gender Budgeting zielt im Wesentlichen darauf ab, die geschlechtliche Strukturierung und geschlechtsspezifische Auswirkungen von Budgets zu eruieren um eine geschlechtergerechte Finanzpolitik – eine Revision öffentlicher Budgets hin zu einer Orientierung an Geschlechtergleichstellung – zu erwirken. Hierbei werden die Staatseinnahmen und -ausgaben aus der Geschlechterperspektive untersucht (vgl. Angelo et al. 2003: 26), also eine „genderbezogene Analyse sowie die Bewertung der Verteilung von Ressourcen aus der Gleichstellungsperspektive“ (Schratzstaller et al. 2006: 2) vorgenommen. Absicht ist zu untersuchen ob Budgets Geschlechtergerechtigkeit fördern oder verhindern. Die Schlüsselfrage ist: Welche Auswirkung haben budgetpolitische Größen und Maßnahmen auf eine Gleichstellung der Geschlechter? Reduzieren sie Geschlechterungleichheiten, vergrößern sie sie oder lassen sie sie unverändert (vgl. Elson 1999: 17)? Der Schwerpunkt liegt hierbei auf einer Veränderung der Prioritätensetzung hinsichtlich der strukturellen Zusammensetzung öffentlicher Einnahmen und Ausgaben, wobei das Ziel ein verbesserter Einsatz öffentlicher Ressourcen hinsichtlich mehr Geschlechtergerechtigkeit ist (vgl. BEIGEWUM 2002: 20).

Bislang konzentrieren sich nicht nur in Österreich die meisten Gender Budgeting-Initiativen fast ausnahmslos auf Analysen der Ausgabenseite der ihnen zugrunde liegenden Budgets. Um die Situation von Frauen zu verbessern und Geschlechtergerechtigkeit herzustellen sollte jedoch auch die Steuerpolitik unter die Lupe genommen werden. Hierfür wären vor allem zwei Aspekte zu berücksichtigen: Welche sozialen Kosten werden durch das Steuersystem hervorgerufen und welche Anreizwirkungen hat das Steuersystem (vgl. ebd.: 90).

GENDER BUDGETING FÜR MEHR GESCHLECHTERGERECHTIGKEIT IN DER ÖSTERREICHISCHEN STEUERREFORM

Eine Analyse der Staatseinnahmen aus einer Geschlechterperspektive sollte im Kontext der gesellschafts- und finanzpolitischen Ziele, die mit den Staatseinnahmen verfolgt werden vorgenommen werden. Es sollten die unterschiedliche Wirkung von Steuern auf Männer und Frauen hinsichtlich

der Verteilungseffekte und der Wirkung auf das Verhalten berücksichtigt werden. Eine solche Analyse mithilfe von Gender Budgeting würde ermöglichen, dass durch die Analyse der geschlechtspezifischen Wirkung von Staatseinnahmen auch in der Folge die Gestaltung der Staatsausgaben in der Weise vorgenommen werden kann, dass sie dem Ziel der Geschlechtergerechtigkeit gerecht wird. Insgesamt braucht es für eine geschlechtergerechte Umgestaltung des Steuersystems eine ambitionierte Frauen- und Gleichstellungspolitik (vgl. Watchgroup 2006: 35). Des Weiteren braucht es starke Umverteilungskomponenten hin zu Einkommensschwachen, denn die schwerwiegendste Benachteiligung von Frauen ist ihr geringeres Erwerbseinkommen, das bislang durch das bestehende Steuersystem nicht ausgeglichen werden kann. Ein geschlechtergerechtes Steuersystem müsste auch Anreize für ein Aufbrechen und eine Neuorganisation der geschlechterhierarchischen Arbeitsteilung bieten, damit Frauen und Männer in gleichem vollem Umfang bezahlte und unbezahlte Arbeit übernehmen.

In Österreich wurde der Boden für eine solche Vorgangsweise durch die Aufnahme des Ziels der Geschlechtergerechtigkeit in die Bundesfinanzverfassung und das Bundeshaushaltsrecht, bereitet. Es wäre wünschenswert, wenn diese Aspekte auch bei der bevorstehenden Steuerreform Berücksichtigung finden.

Katharina Muhr ist Mitglied des BEIGEWUM-Vorstands. Katharina Mader hat gerade ihre Dissertation an der WU beendet. Beide arbeiten als Projektmitarbeiterinnen am Institut für Institutionelle und Heterodoxe Ökonomie.

Fussnote:

1) Die Steuerreformkommission wurde von den beiden Regierungsparteien ÖVP und SPÖ eingesetzt und trat am 21.04.2008 zu ihrer ersten Sitzung zusammen. Der Steuerreformkommission gehören neben den Vorsitzenden Finanzminister Wilhelm Molterer und Finanzstaatssekretär Christoph Manznatter, Böhler Udeholm Chef Claus Raidl sowie Ex-Finanzminister Ferdinand Lacina an, ebenso wie WIFO Chef Karl Aiginger, IHS Chef Bernhard Felderer und die beiden hohen Finanzbeamten des Finanzministeriums Peter Quantschnigg und Wolfgang Nolz.

Literatur:

Angelo, Silvia/ Schlager, Christa/ Lunzer, Gertraud/ Bergmann, Nadja/ Mayrhuber, Christine (2003): Engendering Budgets – Problemaufriss für Österreich. In: Kurswechsel 1/2003, 26– 6.
BEIGEWUM (2002): Frauen macht Budgets. Staatsfinanzen aus Geschlechterperspektive. Wien: Mandelbaum Verlag.
Elson, Diane (1999): Gender Budget Initiative. Background Paper. London: Commonwealth Secretariat.
Österreichisches Parlament (2007a): Regierungsvorlage (203 d.B., XXXIII. Gesetzgebungsperiode) Regierungsvorlage betreffend Bundesverfassungsgesetz, mit dem das Bundes-Verfassungsgesetz und das Bundeshaushaltsgesetz geändert werden, Österreichisches Parlament, Wien.
http://www.parlament.gv.at/PG/DE/XXIII/I/I_00203/fname_085519.pdf
Österreichisches Parlament (2007b): Regierungsvorlage (204. d.B., XXXIII. Gesetzgebungsperiode) Regierungsvorlage betreffend Bundesgesetz, mit dem das Bundeshaushaltsgesetz geändert wird, Österreichisches Parlament, Wien.
http://www.parlament.gv.at/PG/DE/XXIII/I/I_00204/fname_085523.pdf
Schratzstaller, Margit/ Mayrhuber, Christine/ Neumayer, Michaela/ Buchinger, Birgit/ Gschwandtner, Ulrike (2006): Gender-Budget-Analyse für Oberösterreich, Studie des Österreichischen Instituts für Wirtschaftsforschung und Solution im Auftrag des Amtes der Oberösterreichischen Landesregierung.
Watch Group. Gender und öffentliche Finanzen (2006): Elemente einer Gender-Analyse des Steuersystems, in Kurswechsel 1/2006:, 25-36.

Einkommensunterschiede in der Europäischen Union

Die bisherigen Artikel dieser Ausgabe behandelten ausschließlich Österreich. Bereits für Österreich konnten Polarisierungstendenzen in der Einkommensverteilung festgestellt werden. Erstaunlich ist jedoch, dass Österreich im Europäischen Vergleich noch relativ gut abschneidet und die Einkommensunterschiede in den meisten anderen Ländern viel ungleicher sind.

Zur Messung von Armut und sozialer Ausgrenzung haben sich die Mitgliedstaaten der Europäischen Union 2001 auf die so genannten „Laeken-Indikatoren“ geeinigt. Ziel dieser Indikatoren ist es, das Ausmaß von Armut und soziale Ausgrenzung innerhalb der einzelnen Mitgliedsstaaten besser vergleichen zu können, daraus abgeleitet sozialpolitische Maßnahmen zu empfehlen und die Ergebnisse der Sozialpolitik zu messen (vgl. Europäische Kommission 2005). Zur Messung von Einkommensunterschieden wird berechnet, wie viel das fünfte Quintil (Fünftel der Bevölkerung mit dem höchsten Einkommen) mehr verdient als das erste Quintil. Als Datengrundlage dient die EU SILC, eine Haushaltsbefragung über Einkommen, Armut und Soziale Ausgrenzung, die im Jahr 2005 in 25 Mitgliedsstaaten der EU harmonisiert durchgeführt wurde (vgl. Statistik Austria 2007). Das Verhältnis zwischen dem obersten und untersten Einkommensfünftel beträgt im EU-Durchschnitt 5:1. Das heißt, durchschnittlich hat das oberste Fünftel der Bevölkerung ein fünf Mal so hohes Einkommen wie das unterste Fünftel. Innerhalb der EU ergeben sich aber erhebliche Unterschiede: In Schweden, Dänemark, Finnland beträgt das Verhältnis rund 3:1, in Österreich, Belgien und Deutschland 4:1, in Portugal allerdings 7:1 (vgl. Europäische Kommission 2007). Generell lässt sich feststellen, dass die Quintilsunterschiede im angelsächsischen und mediterranen Raum über dem Durchschnitt liegen, in den nördlichen EU-Mitgliedsstaaten allerdings darunter. Betrachtet man die Staaten Osteuropas, ergibt sich ein ambivalentes Bild - selbst unter Ländern mit geographischer Nähe und ähnlicher historischer Entwicklung: Während in der Tschechischen Republik die Ungleichheit relativ niedrig ist, ist sie in der Slowakei besonders hoch. Ebenso liegt die Rate in Estland und Lettland über dem Durchschnitt, in Litauen allerdings deutlich darunter (ebenda).

Weiters lässt sich ein schwacher Zusammenhang zwischen der Höhe der Sozialausgaben und einer ungleichen Einkommensverteilung nachweisen. Vielmehr ist die Struktur der Ausgaben für eine gleichere Einkommensverteilung ausschlaggebend. Circa 75 Millionen EinwohnerInnen der EU (insgesamt 497 Millionen) leben unter der Armutsgrenze (gemessen als 60% des nationalen Medianeinkommens). Die höchsten Armutsraten verzeichnen die Slowakei, Portugal und Irland mit rund 20%, Tschechien, Schweden und Finnland mit rund 10% hingegen die niedrigsten (ebenda).

Betrachtet man/frau die Entwicklungen der Einkommensverteilung in den EU-15 seit den 1990er Jahren, zeigt sich, dass es einzig in Großbritannien zu einem permanenten Anstieg

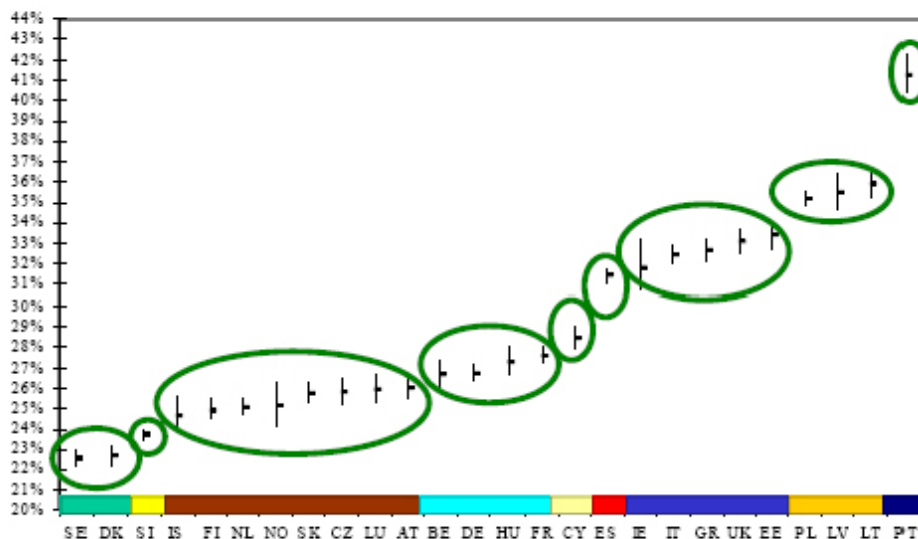
der Ungleichheit kam, auch wenn sich dieser Anstieg in den letzten Jahren abgeschwächt hat. Bemerkenswert ist auch ein starker Anstieg (ca. 12%, basierend auf Berechnungen des Gini-Koeffizienten) der Ungleichheit in Schweden und Finnland zwischen Mitte der 1990er Jahre und 2000. Zwischen 2000 und 2004 kam es in Dänemark und in Italien zu einem starken, in Österreich und Deutschland zu einem moderaten Anstieg der Disparitäten in der Einkommensverteilung. In zehn weiteren Mitgliedsstaaten der EU-25 kam es seit 2000 zu einem leichten Anstieg, während nur vier Länder eine leichte Abnahme verzeichnen können. Die herausragende Ausnahme stellt lediglich Belgien dar. Dort nahm die Ungleichheit, gemessen mittels Gini-Koeffizienten, zwischen 2000 und 2004 um mehr als 12% ab (vgl. Europäische Kommission 2007).

EFFEKTE VON STEUERN UND TRANSFERZAHLUNGEN AUF DIE EINKOMMENSVERTEILUNG

Gemessen anhand des Gini-Koeffizienten ist die Ungleichheit zwischen den Primäreinkommen in den Niederlanden (0,39), Schweden (0,44) und Österreich (0,44) am geringsten, am höchsten hingegen in Irland (0,52), Portugal (0,51) und Großbritannien (0,50). Ebenfalls anhand des Gini-Koeffizienten gemessen, bewirken Steuern und Transfers in Luxemburg, Frankreich und Dänemark den stärksten Umverteilungseffekt. Dort verbessern Steuern und Transferzahlungen den Gini-Koeffizienten um jeweils 0,23 Punkte. Am schwächsten ist der Effekt in Italien, Griechenland, Spanien, Portugal und den Niederlanden, wo der Gini-Koeffizient nur um rund 0,15 Punkte gesenkt wird. Verwendet man/frau allerdings andere Indikatoren, ergibt sich ein leicht anderes Bild. Zieht man/frau z.B. das oberste und das unterste Quantil der Einkommensverteilung für einen Vergleich heran, werden Ungleichheiten in der Einkommensverteilung in besonderem Ausmaß in Großbritannien und in Irland durch Transferzahlungen und Steuern ausgeglichen, während die Effekte in Österreich und Polen besonders gering erscheinen. Bei einer Analyse der Zusammensetzung der Steuern und Transferzahlungen kann man zwischen bedarfsorientierten und nicht-bedarfsorientierten Leistungen unterscheiden, ebenso zwischen Einkommenssteuern und Sozialabgaben. Die höchsten nicht-bedarfsorientierten Zahlungen leisten Dänemark, Schweden und Österreich. Bedarfsorientierte Zahlungen sind vor allem in Großbritannien und Irland von großer Bedeutung, in Griechenland und Österreich hingegen von geringer. Diese Zahlungen kommen in allen Ländern vor allem dem untersten Quintil der Einkommensverteilung zu Gute. Einkommenssteuern stellen vor allem in Dänemark und Schweden eine Minderung des Einkommens

Abbildung: Gini Koeffizienten in den Mitgliedsstaaten der Europäischen Union

Fig 1. Gini indices and bootstrapped 95% confidence intervals



Note: Bootstrap confidence intervals were obtained by 1000 replications

auch für das unterste Quintil dar. Der Abschlag beträgt in beiden Ländern ungefähr 20%. In Österreich, Griechenland oder Deutschland hingegen sind es vor allem Sozialabgaben, die das untere Quintil mit 10% oder darüber belasten. Für das oberste Quintil bedeuten vor allem die Einkommenssteuern eine Minderung des Einkommens, während Sozialabgaben nur eine geringe Rolle spielen (vgl. Europäische Kommission 2007).

ZUSAMMENHANG ZWISCHEN WACHSTUM UND EINKOMMENSVERTEILUNG

Das Maß an ungleicher Einkommensverteilung und Armut wird durch zahlreiche Faktoren wie z.B. konjunkturelle Entwicklungen, strukturelle Faktoren oder sozialpolitische Aspekte bestimmt. Diese Faktoren differieren stark zwischen den Ländern, was eine Analyse erschwert. Aufgrund der länderspezifischen Gegebenheiten können ähnliche Maßnahmen zu unterschiedlichen Ergebnissen führen. So kann z. B. ein höheres BIP Armut verringern, aber ein niedriges Niveau an relativer Armut muss nicht unbedingt mit einem hohen BIP zusammenhängen. Ebenso führt ein hoher Anteil an Sozialausgaben nicht notwendigerweise zu einer gleichen Einkommensverteilung und niedrigen Armutsraten, da – wie schon angesprochen – vor allem die Struktur der Ausgaben entscheidend ist. So kam es z.B. in Ungarn, Irland und Griechenland zwischen 2000 und 2003 gleichzeitig zu einem Anstieg des BIP und der Ungleichheiten in der Einkommensverteilung, während sich in Spanien, Bulgarien und den Niederlanden die Disparitäten bei ebenfalls steigendem BIP verringerten (vgl. Europäische Kommission 2007).

CONCLUSIO

Zusammenfassend ist also zu sagen, dass die Einkommensverteilung innerhalb der Europäischen Union sehr große Unterschiede aufweist. Im angelsächsischen und im mediterranen Raum ist sie „ungleicher“ als in Nordeuropa, während sich für die ehemals realsozialistischen Mitgliedsstaaten der EU trotz geographischer Nähe und ähnlicher historischer Entwicklung kein einheitliches Bild zeichnen lässt. In den meisten Ländern haben die Disparitäten in den letzten Jahren zugenommen. Darüber hinaus lässt sich kein deutlicher Zusammenhang zwischen dem Anteil der Sozialausgaben am BIP oder dem Wachstum des BIP und der Einkommensverteilung feststellen, eine weitaus entscheidendere Rolle spielt nämlich die Struktur der Sozialausgaben.

Nadine Schmid-Greifeneder studiert Volkswirtschaft an der WU Wien und Politikwissenschaften an der Uni Wien.

Literatur

- Europäische Kommission (2007): „Social Inclusion and Income Distribution in the European Union“, http://ec.europa.eu/employment_social/spi/docs/social_situation/2006_mon_rep_soc_incl.pdf
- Europäische Kommission (2005): Regionale Indikatoren für soziale Ausgrenzung und Armut, Aktionsprogramm der Gemeinschaft zur Bekämpfung der sozialen Ausgrenzung
- Statistik Austria (2007): Einkommen, Armut und Lebensbedingungen. Ergebnisse aus EU SILC 2005, Wien

Nun sagt, wie habt ihr's mit der Arbeitslosigkeit?

Wie Arbeitslosigkeit entsteht und wie sie reduziert werden kann ist eine zentrale wirtschaftspolitische Fragestellung. Was sagt uns die moderne makroökonomische Theorie und Empirie hierzu? Ein Literaturüber- und Ausblick.

Seit in Folge der Rezessionen Mitte der 1970er Jahre, und erneut zu Beginn der 1980er und 1990er Jahre die Arbeitslosenquote in den – vor allem europäischen – OECD Ländern massiv und persistent anstieg, sind die Determinanten der Arbeitslosigkeit wieder eine wichtige Frage in der Forschung. Dennoch sind sich die makroökonomische Theorie und Empirie hierzu äußerst uneins.

In theoretischer Hinsicht wurde ab Anfang der 1990er Jahre die neoklassische aggregierte Arbeitsnachfrage- und -angebotskurve von der Sichtweise des aktuellen wissenschaftlichen Mainstreams, des Neu-Keynesianismus, abgelöst. Dieses Theoriegebäude – bekannt unter dem Begriff NAIRU (Non-Accelerating Inflation Rate of Unemployment)¹ – geht von einem Lohnverhandlungsprozess zwischen ArbeiterInnen und UnternehmerInnen aus, welcher auf unvollkommenen Märkten stattfindet. Reallöhne sind nicht mehr das Resultat von Angebot und Nachfrage, sondern Ergebnis des Verhandlungsprozesses (oder Kräfteverhältnisses) der Einkommensklassen. Im Gleichgewicht des neoklassischen Modells kann Arbeitslosigkeit nur freiwillig sein, während es in der neu-keynesianischen Konzeption zu freiwilliger und unfreiwilliger Arbeitslosigkeit auch im Gleichgewicht kommt. Der restliche Teil der Geschichte ähnelt zumindest in der Mainstream-Interpretation der Arbeitslosigkeit², trotz grundlegend anderer theoretischer Basis, sehr dem neoklassischen Ergebnis.³

SOZIALSTAAT UND GEWERKSCHAFTEN SIND SCHULD

Wird von der ArbeiterInnenseite ein Nominallohn ausverhandelt, welcher für die UnternehmerInnenseite nicht akzeptabel ist, so erhöhen diese die Preise ihrer Produkte, wodurch die Inflation steigt und der tatsächliche Reallohn nicht mehr dem erwarteten entspricht. Übersteigt die resultierende Inflation die Zielinflationsrate der Zentralbank, so erhöht diese die Zinsen, was das Wachstum verlangsamt und die Beschäftigung reduziert. Da die Verhandlungsmacht der ArbeiterInnen entscheidend durch die Größe des Arbeitslosenheeres bestimmt wird, passt sich der Reallohn somit – unter Mitwirkung der Zentralbanken – langfristig dem Gleichgewichtslohn an. Zu diesem Gleichgewichtslohn existiert entsprechend eine Gleichgewichtsbeschäftigung und eine gleichgewichtige und inflationsstabile Arbeitslosigkeit: die NAIRU. Ist die tatsächliche Arbeitslosigkeit höher als die gleichgewichtige, so ist dies hauptsächlich den Arbeitsmarktinstitutionen – Gewerkschaften, Kündigungsschutzgesetze, Mindestlöhne, Höhe und Bezugsdauer des Arbeitslosengeldes, Tax Wedge (Steuern auf Arbeit), etc. – geschuldet, da diese die Verhandlungsmacht der ArbeiterInnen stärken.⁴ Dies resultiert in zu hohen Realöhnen, was zu niedrigerer Beschäftigung führt. Theoretisch könnte die Marktmacht der UnternehmerInnen dieselbe Wirkung haben, dieser Einflusskanal wird aber in der Literatur

wenig thematisiert. Ursprung allen Übels sind nach Sichtweise des Mainstreams somit – wie schon bei den NeoklassikerInnen – Sozialstaat und Gewerkschaften. (Layard et al. 1991: 13ff., Blanchard/Illing 2004: 167ff., Carlin/Soskice 2006: 51ff.)

ANGRIFF AUF DIE ARBEITSMARKTRIGIDITÄTEN

Entschiedene und äußerst einflussreiche Proponentin dieser Sichtweise ist – neben einigen ÖkonomInnen und anderen internationalen Institutionen wie dem IWF und der EU-Kommission – die OECD. 1994 veröffentlichte sie eine umfassende Studie zur Arbeitslosenthematik, die OECD Jobs Study (1994a, 1994b). In einem 10-Punkte-Programm empfiehlt die OECD neben „sound public finances“, „inflation that is kept under control“ und einer balancierten Nachfragesteuerung vor allem die Flexibilisierung des Arbeitsmarktes. Gefordert wird die Reduzierung von gesetzlichen Restriktionen bezüglich der Arbeitszeit und Teilzeitarbeit; Reformen des Steuersystems, welche darauf abzielen, Arbeit steuerlich zu entlasten; dezentralisierte Lohnverhandlungen und deregulierte Produktmärkte; gelockerte Kündigungsschutzbestimmungen und Abfertigungsregelungen, dafür eine Ausweitung der Mittel für aktive Arbeitsmarktpolitik; sowie die Reform des Arbeitslosenversicherungssystems mittels Verkürzung der Bezugsdauer, Reduzierung der Bezugshöhe, Knüpfung von Langzeithilfe an die Teilnahme an Schulungsmaßnahmen, etc. (OECD 1994: 47ff.). Die Umsetzung dieser Empfehlungen wurde von der OECD streng überwacht.

Diese eindeutige Verortung der hohen Arbeitslosigkeit in den Arbeitsmarktinstitutionen stieß bei einigen ÖkonomInnen auf Widerspruch. Olivier Blanchard und Lawrence Katz kritisieren bspw.:

„Despite the OECD endorsement, this approach faces conceptual and empirical problems. At the theoretical level, (...) while rigidities can indeed increase cost and lead to labor market sclerosis, it is not clear that they lead to high unemployment. At the empirical level, the evidence on job and worker turnover collected so far does not suggest (somewhat surprisingly) much increase in the pace of reallocation and in labor market turnover. Finally, the cross-country evidence on the relation of unemployment to rigidities is less than fully supportive.“ (1997: 67f.)

Schärfer formuliert Richard Freeman, welcher die OECD-Politikempfehlungen als „boiler plate platitudes“ und ideologisch verzerrte Empfehlungen zur Arbeitsmarkliberalisierung bezeichnet (2005: 3), während Fitoussi, Jestaz, Phelps und Zenga argumentieren „that the institutional reforms in the OECD proposal can only be a small part of the story.“ (2000: 257). Und in der Tat scheint die OECD 2006 dieser Kritik (teilweise) Recht zu geben.

WIE WIRKEN ARBEITSMARKTINSTITUTIONEN EIGENTLICH?

Während es ab Anfang der 1990er Jahre zum guten Ton gehörte, die Flexibilisierung der Arbeitsmarktinstitutionen als allein selig machende Politikempfehlung zur Bekämpfung der Arbeitslosigkeit zu propagieren, scheint sich der Wind allmählich zu drehen. Ein Grund dafür dürfte sein, dass dieses Postulat mit der empirischen Evidenz immer offensichtlicher nur höchst mangelhaft korreliert (Baker et al. 2004 und 2005, Baccaro/Rei 2005). Die skandinavischen Länder mit sehr niedriger Arbeitslosigkeit und höchst regulierten Arbeitsmärkten beweisen täglich, dass die simple Mainstream-Story höchstens einen Teil der Wahrheit wiedergibt.

Das Problem an dieser Mainstream-Erklärung der Arbeitslosigkeit beginnt damit, dass die theoretische und empirische Wirkung der Arbeitsmarktinstitutionen aus mikro- wie makroökonomischer Sicht unklar ist. So wird bezüglich der Höhe und Bezugsdauer des Arbeitslosengeldes generell eine negative Wirkung auf die Arbeitslosigkeit erwartet. Eine Arbeitslosenversicherung erlaubt es den Betroffenen allerdings auch, eine neue Tätigkeit zu suchen, welche auch ihren tatsächlichen Qualifikationen entspricht (OECD 2006: 56, Chetty 2008). Zudem leistet die Arbeitslosenversicherung einen wesentlichen Beitrag als automatische Stabilisatorin in Rezessionen (Borjas 2005: 499ff.).⁵ Auch die Wirkung von Beschäftigungsschutzgesetzen ist unklar. Sie erhöhen die Kosten der Kündigung, reduzieren somit die Arbeitslosigkeit in einem Abschwung, führen aber zu zögerlichen Neueinstellungen der Firmen in einem Aufschwung. So erhöhen Beschäftigungsschutzgesetze zwar die Verhandlungsmacht der ArbeiterInnen, können aber auch zu stabileren Arbeitsbeziehungen und höherer Loyalität, Motivation und Produktivität führen. Auch können gesetzliche Kündigungsfristen dazu führen, dass ArbeiterInnen die Möglichkeit bekommen, eine ihren Qualifikationen entsprechende Tätigkeit anzunehmen (Logeay 2006: 76f.).⁶

Ähnlich unklar ist die Wirkung von starken Gewerkschaften. Nach neoklassischer Lehrmeinung müssten diese die Mutter allen Übels sein, da sie es den ArbeiterInnen ermöglichen, ihren Lohn über das Gleichgewichtsniveau zu heben. Allerdings haben Gewerkschaften auch einen positiven Einfluss auf die Arbeitsplatzzufriedenheit und -fluktuation, und führen somit zu höherer Produktivität und geringeren Kosten (Borjas 2005: 435).⁷ Ebenfalls konträr zur neoklassischen Lehrmeinung ist die empirisch sehr oft bestätigte These, dass ein hoher Koordinierungsgrad bei Lohnverhandlungen zwischen UnternehmerInnen und ArbeiterInnen zu einer Reduktion der Arbeitslosigkeit führt (OECD 2006: 82). Ein hoher Koordinierungsgrad der ArbeiterInnenseite geht freilich oft mit (mitglieder-)starken Gewerkschaften einher. Die Wirkung des Tax Wedge (Steuerkeil) ist theoretisch und empirisch ebenfalls uneindeutig (Blanchard 2005: 24).⁸ Einig ist sich die Wissenschaft einzig bei der positiven Wirkung der aktiven Arbeitsmarktpolitik auf die Beschäftigung (OECD 2006).

Neben den theoretischen Unklarheiten und empirisch ohnedies uneindeutigen Ergebnissen über den Einfluss von Arbeitsmarktinstitutionen auf die Arbeitslosigkeit ist zusätzlich zu bedenken, dass die Objektivität der in empirischen Unter-

suchungen verwendeten Daten über die Arbeitsmarktinstitutionen anzweifelbar ist.⁹

ZWEI WEGE FÜHREN NACH ROM

Diese theoretisch und empirisch gewichtigen Einwände wurden jedoch von Mainstream-ÖkonomInnen lange Zeit beiseite gewischt (bspw. Nickell, 1997; Siebert 1997; IMF, 2003), die ZweiflerInnen mehrten sich aber. Allen voran ruderte 2006 die OECD persönlich kräftig zurück. Im OECD Employment Outlook 2006 evaluierte sie umfassend die Erkenntnisse und Empfehlungen ihrer Jobs Study. Während teilweise an bisherige Argumentationsmuster angeschlossen wird, weist die OECD andererseits in Kapitel 6 darauf hin, „that countries may achieve equally good results [bei der Bekämpfung der Arbeitslosigkeit; Anm.] by following different strategies“ (OECD 2006: 190).

Die OECD kommt zu dem Schluss, dass es hinsichtlich der Ausgestaltung der Arbeitsmarktinstitutionen verschiedene Wege zu niedriger Arbeitslosigkeit gibt. Dabei werden zwei Erfolgsgruppen genannt: 1.) die angelsächsischen Staaten, gekennzeichnet durch geringe Produktmarktregulierung, niedrigen Tax Wedge, geringe Arbeitslosenunterstützung, geringen Beschäftigungsschutz, geringe Ausgaben für aktive Arbeitsmarktpolitik, schwachen Gewerkschaften und geringen Lohnverhandlungskoordinierungsgrad. Und 2.) die nordischen und einige kleinere europäische Länder. Diese sind charakterisiert durch sozialpartnerschaftlich orientierte Lohnverhandlungsmodelle, ein gutes soziales Sicherungsnetz, hohe Arbeitslosenunterstützung, strenge Produktmarktregulierungen, einen durchschnittlichen Tax Wedge und mäßig strenge Beschäftigungsschutzgesetze. „This suggests that there is not a single road for achieving good employment performance“ (OECD 2006: 192). Ein weiterer Unterschied zwischen den beiden Erfolgsgruppen besteht darin, dass die nordische Gruppe wesentlich mehr für Arbeitsmarktpolitik ausgibt, dafür aber größere Einkommensgleichheit und wesentlich geringere, relative Armut aufweist. (OECD 2006: 190ff., insbesondere Tabelle 6.3: 191)

Um diese bahnbrechende Erkenntnis nochmals hervorzuheben: Flexibilisierung und Deregulierung sind nicht allgegenwärtiges Wundermittel gegen hohe Arbeitslosigkeit. Die Interaktionen und Komplementaritäten der Arbeitsmarktinstitutionen sind bei Reformen zu berücksichtigen (OECD 2006: 190). Außerdem gibt es mindestens zwei (!) Wege zu geringer Arbeitslosigkeit. Zum einen die angelsächsische Variante mit deregulierten Arbeitsmärkten und hoher sozialer Ungleichheit und Armut; zum anderen die skandinavische Variante, mit regulierten Arbeitsmärkten und hoher sozialer Sicherheit und Einkommensgerechtigkeit. Die Frage, wie die Politik Arbeitslosigkeit bekämpfen soll, ist somit von ÖkonomInnen nicht eindeutig beantwortbar, sondern hängt entscheidend von den Präferenzen der WählerInnen ab.

DER DRITTE WEG NACH ROM: DIE MAKROPOLITIK

Die Rolle der makroökonomischen Wirtschaftspolitik besteht im Lehrbuchmodell¹⁰ – und bei der von OECD, IWF und EZB propagierten Sichtweise – hauptsächlich darin, für Stabilität zu sorgen. Dies geschieht mittels über den Konjunkturzyklus ausgeglichenen Budgets, um Inflation und andere Unannehmlichkeiten durch Defizite zu vermeiden, und auf niedrige Infla-

tionsraten fokussierte Zinspolitik der Zentralbanken. Die Geldpolitik sei langfristig neutral und könne die gleichgewichtige Arbeitslosigkeit nicht beeinflussen. Oder anders gesagt: die Fiskalpolitik soll die automatischen Stabilisatoren wirken lassen, darüber hinaus aber keine diskretionären Maßnahmen ergreifen, während die Zentralbanken mittels Nominalzinsvariationen ihre Zielinflationsrate zu erreichen suchen. (OECD 1994a und b, Blanchard/Illing 2004, Carlin/Soskice 2006)

Generell wird von einigen ÖkonomInnen angezweifelt, dass eine nachfrageorientierte Wirtschaftspolitik keine langfristigen Effekte auf den Arbeitsmarkt habe (bspw. Tobin 1980, Cross et al. 1995, Røed 1997, Galbraith 1997, Solow 2000). Besonders kontrovers diskutiert wird die Rolle der Zentralbanken und des Zinsniveaus auf die Arbeitslosigkeit bzw. NAIRU (Ball 1996 und 1999, Akerlof et al. 2000, Blanchard/Wolfers 2000, Fitoussi et al. 2000, Hein 2004). Viele empirische Ergebnisse deuten darauf hin, dass „monetary policy can and does affect the natural rate of unemployment“ (Blanchard 2003: 4). Zumeist wird argumentiert, dass die Zentralbanken über den Zinssatz die Kosten von Investitionen und die Kapitalakkumulationsrate, und somit langfristig die Beschäftigung beeinflussen (Bean 1994, Rowthorn 1995, Elmeskov et al. 1998, Blanchard 2005, Arestis et al. 2007). Trotz dieser gewichtigen Einwände hält der Mainstream an der Sichtweise fest, durch aktive antizyklische Makropolitik könne die strukturelle Arbeitslosigkeit nicht reduziert werden – hierzu seien allein Strukturreformen am Arbeitsmarkt (bestenfalls unterstützt durch expansive Makropolitik) in der Lage.

ABSCHLIESSENDE BEMERKUNGEN

Seit Jahrzehnten wiederholen die wichtigsten internationalen Institutionen und der ökonomische Mainstream das über die Zeit leicht modifizierte Mantra von der Wichtigkeit von Strukturreformen und predigen Restriktivität bei der Geld- und Fiskalpolitik. Wie schnell von diesen, vor kurzem noch als unverrückbar geglaubten Dogmen aber im Ernstfall abgewichen wird, zeigt beispielhaft die Subprime-Krise in den USA. Massive staatliche Eingriffe von Seiten der Federal Reserve und der EZB werden auf einmal allgemein befürwortet. US-Präsident George W. Bush und Fed-Vorsitzender Ben Bernanke fordern unisono die Kombination von geld- und fiskalpolitischen Aktionen zur Verhinderung einer Rezession. Martin Wolf, oberster Wirtschaftskommentator der Financial Times, spricht vom Tod des Traums „of global free-market capitalism“ und fordert, dass „this crisis must mark a turning-point in attitudes to financial liberalisation“. Josef Ackermann, Chef der Deutschen Bank, glaubt im Angesicht der Krise „nicht mehr an die Selbstheilungskräfte der Märkte“ und findet es „illusorisch zu glauben, dass wir warten können, bis der Markt wieder ins Gleichgewicht findet“. Und schließlich fordert Dominique Strauss-Kahn, Direktor des IWF, wiederholt „effective counter-cyclical policies“ in Form von „interest rate cuts“ kombiniert mit „targeted fiscal stimulus“, also diskretionäre fiskalpolitische Maßnahmen. Verloren geglaubte keynesianisch-staatsinterventionistische Rezepte sind angesichts der Krise plötzlich wieder in aller Munde, deren Wirksamkeit stets bestritten wurde, als es um die Bekämpfung der hohen Arbeitslosigkeit ging.

Dieser variable Umgang von ÖkonomInnen mit den eigenen Glaubenssätzen, je nach aktuellem Bedarf, in Kombination mit den Erkenntnissen der neueren theoretischen und empirischen Literatur bestätigen, worauf schon Michal Kalecki (1943) hingewiesen hat: Vollbeschäftigung ist dem Kapitalismus keineswegs inhärent, sie kann aber unter bestimmten Bedingungen – zumindest in den reichen Ländern gegen andere Interessen durchgesetzt werden. Dabei sind es nicht Gewerkschaften und sozialstaatliche Einrichtungen, die für Arbeitslosigkeit verantwortlich sind. Starke Gewerkschaften und hohe sozialstaatliche Leistungen gehen in vielen Ländern Europas mit niedriger Arbeitslosigkeit, geringer Armut und egalitärer Einkommensverteilung einher (OECD 2006, Howell et al. 2007). Eine egalitäre Verteilung der Einkommen ist aber eben auch eine politische Frage, schließlich gehen sie auf Kosten jener, die sich an der Spitze der Gesellschaft festgesetzt haben (Hartmann 2008). Arbeitslosigkeit fungiert dabei als gesellschaftliches Druckmittel, welches disziplinierend auf die ArbeiterInnen und unteren Einkommensschichten wirkt (Marx 1969), sowohl bei der Artikulation ihrer Interessen auf Firmenebene (Shapiro/Stiglitz 1984), wie auf der allgemeinen politischen Ebene (Kalecki 1943). Die Prioritätensetzung der Politik hängt wenig von aktuellen Erkenntnissen diverser ÖkonomInnen ab, sondern vielmehr vom politischen Durchsetzungsvermögen der verschiedenen Einkommensschichten und -klassen. Das ist sowohl Teil des Problems, als auch Teil der Lösung.

Simon Sturn studierte Volkswirtschaft an der WU Wien.¹¹

Fussnoten:

- 1) Vor allem US-amerikanische ÖkonomInnen bezeichnen die NAIRU oft salopp als „Natural Rate of Unemployment“, obwohl sich die „Natural Rate“ eigentlich auf das neoklassische Modell bezieht. Andere übliche Bezeichnungen sind strukturelle, langfristige, gleichgewichtige oder inflationsstabile Arbeitslosigkeit.
- 2) In diesem Artikel wird mehrmals von Mainstream bzw. Mainstream-Interpretation der Arbeitslosigkeit gesprochen. Gemeint ist damit die so genannte „OECD-IMF orthodoxy“ (Howell), welche Arbeitslosigkeit im Wesentlichen nach dem einfachen neu-keynesianischen Lehrbuchmodell der NAIRU interpretiert, und in der wirtschaftspolitischen Debatte äußerst einflussreich ist.
- 3) Die NAIRU-Theorie an sich ließe andere Schwerpunktsetzungen und Schlussfolgerungen durchaus zu (bspw. Stockhammer 2007).
- 4) Aus theoretischer Sicht muss es nach den Effizienzlohn-Modellen auch dann nicht zu Vollbeschäftigung kommen, wenn keine Lohnrigiditäten in Form der üblichen Arbeitsmarktinstitutionen existieren. Da die Löhne auch die Motivation und Produktivität der ArbeiterInnen beeinflussen, werden diese von den UnternehmerInnen über dem Markträumungsniveau gesetzt. Hieraus resultiert ein (mögliches) Unterbeschäftigungsgleichgewicht, ganz ohne „überbordenden Sozialstaat“ und „kurzsichtige Gewerkschaften“ (siehe z.B. Shapiro/Stiglitz 1984).
- 5) Die meisten empirischen Studien finden einen negativen Einfluss, insbesondere der Bezugsdauer des Arbeitslosengeldes, auf die Arbeitslosigkeit (OECD 2006). Für eine ausführliche Diskussion siehe Howell et al. (2007: 13ff.).
- 6) Einige empirische Studien finden einen negativen Einfluss der Beschäftigungsschutzgesetze auf die Arbeitslosigkeit, die meisten Studien finden allerdings keinen statistisch signifikanten Effekt (OECD 2006).
- 7) Die meisten empirischen Untersuchungen finden keinen statistisch signifikanten Einfluss der „Labor Union Density“ auf die Arbeitslosigkeit (OECD 2006).
- 8) Die Mehrzahl der empirischen Studien findet eine erhöhende Wirkung des Tax

Wedge auf die Arbeitslosigkeit (OECD 2006).

9) "One must worry however that these results are in part the result of economic Darwinism. The measures used by Nickell [eine bekannte Arbeitsmarktinstitutionendatenbank stammt von seinem Team; Anm.] have all been constructed ex-post facto, by researchers who were not unaware of unemployment developments. When constructing a measure of employment protection for Spain, it is hard to forget that unemployment in Spain is very high ... Also, given the complexity in measuring institutions, measures which do well in explaining unemployment have survived better than those that did not." (Blanchard/Wolfers 2000: 22) Vgl. hierzu auch Howell et al. 2007.

10) Die wirtschaftspolitischen Schlussfolgerungen aus den neu-keynesianischen NAIRU-Modellen sind nicht eindeutig, viele neu-keynesianische ÖkonomenInnen setzen den Akzent aber auf die Liberalisierung und Flexibilität des Arbeitsmarkts anstatt auf eine stabilisierende Makropolitik (Logeay 2006: 60, Stockhammer 2007: 6).

11) Der Autor dankt Georg Feigl, Engelbert Stockhammer und Klara Zwickl für hilfreiche Anregungen.

Literatur:

Akerlof, George/Dickens, William/Perry, George (2000): Near-Rational Wage and Price Setting and the Long-Run Phillips Curve. In: *Brookings Papers on Economic Activity*, Nr. 1: 1-60

Arestis, Philip/Baddeley, Michelle/Sawyer, Malcolm (2007): The Relationship between Capital Stock, Unemployment and Wages in nine EMU Countries. In: *Bulletin of Economic Research*, Nr. 59/2: 125-148

Baccaro, Lucio, Diego Rei (2005). "Institutional Determinants of Unemployment in OECD Countries: A Time Series Cross-Section Analysis (1960-98)", International Institute for Labour Studies Discussion Paper, No. 160

Baker, Dean/Glyn, Andrew/ Howell, David/Schmitt, John (2004): Unemployment and Labor Market Institutions: The Failure of the Empirical Case for Deregulation
<http://www.newschool.edu/cepa/publications/workingpapers/archive/cepa200404.pdf> [26-03-2008]

Baker, Dean/Glyn, Andrew/ Howell, David/Schmitt, John (2005): Labor Market Institutions and Unemployment: Assessment of the Cross-Country Evidence. In: In: Howell, David (Hg.): *Fighting Unemployment: The Limits of free Market Orthodoxy*. Oxford: Oxford University Press

Ball, Laurence (1996): Disinflation and the NAIRU. In: *NBER Working Paper*, Nr. 5520

Ball, Laurence (1999): Aggregate Demand and Long-Run Unemployment. In: *Brookings Papers on Economic Activity*, Nr. 2: 189-251

Bean, Charles (1994): European Unemployment. A Survey. In: *Journal of Economic Literature*, Nr. 32/2: 573-619

Blanchard, Olivier (2005): European Unemployment: The Evolution of Facts and Ideas. In: *NBER Working Paper*, Nr. 11750

Blanchard, Olivier (2003): Monetary Policy and Unemployment
<http://econ-www.mit.edu/files/731> [28-03-2008]

Blanchard, Olivier/Katz, Lawrence (1997) What Do We Know About the Natural Rate of Unemployment. In: *The Journal of Economic Perspectives*, Nr. 11: 51-72

Blanchard, Olivier/Wolfers, Justin (2000): The Role of Shocks and Institutions in the Rise of European Unemployment. The Aggregate Evidence. In: *The Economic Journal*, Nr. 110: C1-C33

Borjas, George (2005) *Labor Economics*. 3. Auflage. Boston: McGraw-Hill

Carlin, Wendy/Soskice, David (2006): *Macroeconomics. Imperfections, Institutions & Policies*. Oxford: Oxford University Press

Chetty, Raj (2008): Moral Hazard versus Liquidity and Optimal Unemployment Insurance. In: *Journal of Political Economy*, Nr. 116/2: 173-234

Cross, Rod (Hg.) (1995): *The Natural Rate of Unemployment. Reflections on 25 Years of the Hypothesis*. Cambridge: Cambridge University Press

Elmeskov, Jorgen/Martin, John/Scarpetta, Stefano (1998): Key Lessons for Labour Market Reforms: Evidence from OECD Countries' Experiences. In: *Swedish Economic Policy Review*, Nr. 5: 205-252

Fitoussi, Jean-Paul/Jestaz, David/Phelps, Edmund/Zoega Gylfi (2000): Roots of the Recent Recoveries: Labor Reforms or Private Sector Forces? In: *Brookings Papers on Economic Activity*, Nr. 1: 237-311

Freeman, Richard (2005): Labour Market Institutions without Blinders: The Debate over Flexibility and Labour Market Performance. In: *NBER Working Paper*, Nr. 11286

Galbraith, James (1997): Time to Ditch the NAIRU. In: *The Journal of Economic Perspectives*, Nr. 11: 93-108

Hartmann, Michael (2008): Elitenstruktur und soziale Ungleichheit in Europa. In: *WSI Mitteilungen*, Nr. 3: 164-169

Hein, Eckhard (2004): Die NAIRU - eine post-keynesianische Interpretation. In: *Intervention*, Nr. 1: 43-66

Howell, David/Baker, Dean/Glyn, Andrew/Schmitt, John (2007): Are Protective Labor Market Institutions at the Root of Unemployment? A Critical Review of the Evidence. In: *Capitalism and Society*, Nr. 2/1: 1-71

IMF (2003): *World Economic Outlook - Growth and Institutions*. Washington D.C: International Monetary Fund

Kalecki, Michal (1943): Political Aspects of Full Employment. In: *Political Quarterly*, Nr. 4: 322-331

Layard, Richard/Nickell, Stephen/Jackman, Richard (1991): *Unemployment. Macroeconomic Performance and the Labour Market*. Oxford University Press

Logeay, Camille (2006): Die Nairu: Erklärung oder Reflex der Arbeitslosenquote? Die „natürliche Rate“-Hypothese und ihre Stichhaltigkeit für die Europäische Währungsunion. Marburg: Metropolis

Marx, Karl (1969): *Das Kapital I. Der Produktionsprozeß des Kapitals*. Ullstein: Frankfurt a.M.

Nickell, Stephen (1997): Unemployment and Labor Market Rigidities: Europe versus North America. In: *Journal of Economic Perspectives*, Nr. 11/3: 55-74

OECD (1994a): *The OECD Jobs Study: Facts, Analysis, Strategies*. Paris: OECD-Publishing

OECD (1994b): *The OECD Jobs Strategy: Evidence and Explanations*. Paris: OECD-Publishing

OECD (2006): *OECD Employment Outlook: Boosting Jobs and Incomes*. Paris: OECD Publishing

Ræd, Knut (1997): Hysteresis in Unemployment. In: *Journal of Economic Surveys*, Nr. 11/4: 389-418

Rowthorn, Robert (1995): Capital Formation and Unemployment. In: *Oxford Review of Economic Policy*, Nr. 11: 26-39

Shapiro, Carl/Stiglitz, Joseph (1984): Equilibrium Unemployment as a Worker Discipline Device. In: *The American Economic Review*, Nr. 74/3: 433-444

Siebert, Horst (1997): Labor Market Rigidities: At the Root of Unemployment in Europe. In: *The Journal of Economic Perspectives*, Nr. 11/3: 37-54.

Solow, Robert (2000): Unemployment in the United States and in Europe: A Contrast and the Reasons. In: *CESifo Working Paper Series*, Nr. 231

Stockhammer, Engelbert (2007): Is the NAIRU theory a Monetarist, New Keynesian, Post Keynesian or a Marxist Theory? In: *Vienna University of Economics & B.A., Working Paper*, Nr. 96 Version 2

Tobin, James (1980): Stabilization Policy Ten Years After. In: *Brookings Papers on Economic Activity*, Nr. 1: 19-71

Krise! Welche Krise?

Mittlerweile hat es sich herumgesprochen: Eine Weltrezession ist wahrscheinlich. Der „Boom“ der „Realwirtschaft“ hat mit der Finanzkrise ein Ende. Während in den USA die Arbeitslosenquote im Dezember 2006 noch bei 4,4 Prozent lag, war sie im Dezember 2007 bereits auf fünf Prozent gestiegen. In den Kernländern der Euro-Zone haben sich die konjunkturellen Aussichten „stark eingetrübt“. Doch nicht die Finanzkrise verursacht die Wirtschaftskrise. Die Finanzkrise ist Ausdruck des Heranreifens der Überproduktionskrise. Zur Aktualität der Marxschen Krisentheorie.

Aufgeregt spricht man/frau heute wieder von der Krise. Längst nicht mehr nur von der „Wall Street Krise“, sondern von einer „globalen, gefährlichen Finanzkrise“ (FAZ). Ja man/frau traut sich gar diesbezüglich Vergleiche mit der Weltwirtschaftskrise von 1929 anzustellen. Aber hat man/frau je ein Wort davon vernommen, dass wir es mit der dem Kapitalismus wesenseigenen und unvermeidlichen Überproduktionskrise zu tun haben? Wohl kaum. Die herrschende Wirtschaftswissenschaft geht von einem Konjunkturzyklus aus, der lediglich aus vier Phasen besteht: Aufschwung, Boom, Rezession und Depression. Dass die Phase der Krise fehlt ist kein Versehen, sondern soll zum Ausdruck bringen, dass es sich hierbei um etwas Zufälliges handelt, das eintreten kann oder nicht. Eine theoretische Verwirrung zu der nicht erst Schumpeter beigetragen hat, wenn er schreibt:

„Die Depression als solche bezeichnen wir als den normalen, den durch Ausbruch einer eigentlichen Krise – Panik, Zusammenbruch des Kreditsystems, Bankrottepidemien – und deren weitere Folgen gekennzeichneten Verlauf als den abnormalen Resorptions- und Liquidationsprozess.“ (Schumpeter zit. nach Hofmann 1979: 114)

Man/frau beachte, dass hier von Krise nur insofern die Rede ist, als sie mit Panik, Zusammenbruch des Kreditsystems und Bankrottepidemien einhergeht. Kein Wort davon, dass jeder Umschlag von der Prosperität in die Depression damit verbunden ist, dass massenhaft ArbeiterInnen auf das Pflaster geworfen werden.

Dass die heutige Wirtschaftswissenschaft die Krise aus dem Konjunkturzyklus ausnimmt, lässt darauf schließen, dass sie ein größeres Problem damit hat, zuzugeben, dass die Krisen periodisch wiederkehren. Der bürgerlichen Wissenschaft der Ökonomie waren bei der Erforschung der inneren Zusammenhänge des Kapitalismus immer schon enge Grenzen gesteckt, wieso also sollte es sich mit den bürgerlichen „Krisentheorien“ anders verhalten. Wagen wir eine Rückblende.

WELCHE KRISE?

Ricardo, um die Krise zu leugnen, übernimmt von Say die Ansicht, dass die Nachfrage nur durch die Produktion beschränkt wird. Es folgt daraus für Ricardo, dass es keine Kapitalsumme gibt, die nicht in einem Land beschäftigt werden kann (vgl. Ricardo 1959: 280).

Betrachten wir lediglich die Aussage Ricardos, wonach niemand verkaufe, außer mit der Absicht, irgendeine andere Ware zu kaufen, die unmittelbar nützlich für ihn ist oder zu künftiger Produktion beiträgt. Was Ricardo hier behauptet entspricht nicht der kapitalistischen Wirklichkeit. Der Besitz anderer Waren, so Marx, ist zunächst nicht der Zweck der

kapitalistischen Produktion, sondern die Appropriation von Wert, von Geld, von abstraktem Reichtum. Die erste Absicht der KapitalistInnen ist es zu verkaufen um zu verkaufen, das heißt um Ware in Geld zu verwandeln. In der Krise mag der/die KapitalistIn froh sein, wenn er/sie seine/ihre Ware losschlägt ohne dabei sofort ans Kaufen zu denken. Soll der realisierte Wert jedoch wieder als Kapital wirken, so muss er sich wieder gegen Arbeit und Ware austauschen.

Ricardo versucht die Möglichkeit der Krise wegzuräsonieren indem er die Einheit von Kauf und Verkauf, von Nachfrage und Zufuhr, von Produktion und Konsumtion behauptet. Was hier ausgeklammert wird ist, dass all diese Prozesse ebenso auseinander fallen und sich gegeneinander verselbständigen. „Wenn z.B. Kauf und Verkauf – oder die Bewegung der Metamorphose der Ware – die Einheit zweier Prozesse oder vielmehr den Verlauf eines Prozesses durch zwei entgegen gesetzte Phasen darstellt, also wesentlich die Einheit beider Phasen ist, so ist sie ebenso wesentlich die Trennung derselben und ihre Verselbständigung gegeneinander. Da sie nun doch zusammengehören, so kann die Verselbständigung der zusammengehörigen Momente nur gewaltsam erscheinen, als zerstörender Prozess. Es ist gerade die Krise, worin ihre Einheit sich betätigt, die Einheit der Unterschiedenen. Die Selbständigkeit, die die zueinander gehörigen und sich ergänzenden Momente gegeneinander annehmen, wird gewaltsam vernichtet. Die Krise manifestiert also die Einheit der gegeneinander verselbständigten Momente. Es fände keine Krise statt ohne diese innere Einheit der scheinbar gegeneinander Gleichgültigen. Aber nein, sagt der apologetische Ökonomist. Weil die Einheit stattfindet, kann keine Krise stattfinden. Was wieder nichts heißt, als dass die Einheit Entgegengesetzter den Gegensatz ausschließt.“ (Marx 1987: 501)

MÖGLICHKEIT DER KRISE

Die erste abstrakte Möglichkeit der Krise ist also bereits damit gegeben, dass Kauf und Verkauf voneinander getrennt sind, in Zeit und Raum auseinander fallen. Während im unmittelbaren Tauschhandel die Produktion allein auf die Befriedigung bekannter Bedürfnis gerichtet ist, fällt in der Warenproduktion die unmittelbare Produktion für diese Bedürfnisse weg. Die Verwandlung der Ware in Geld wird unerlässliche Bedingung. Nun erscheint Geld aber nicht als das besondere Produkt individueller Arbeit. Der, der verkauft hat, ist nicht gezwungen, sofort wieder zu kaufen. Er ist also nicht gezwungen, das Geld wieder in besonderes Produkt individueller Arbeit zu verwandeln.

Andererseits kommt hinzu, dass mit der Funktion des Geldes

als Zahlungsmittel eine weitere Möglichkeit der Krise gegeben ist: Der Käufer einer Ware muss diese nicht unmittelbar zahlen, sondern kann auf Kredit kaufen. Erfolgen die Zahlungen der Schulden nicht termingemäß, reißt die Kette der Zahlungsverpflichtungen und es kommt zur Geldkrise, die Moment der Wirtschaftskrise ist. Es kann keine Krise geben, in der nicht Kauf und Verkauf sich voneinander trennen oder in der die im Geld als Zahlungsmittel enthaltenen Widersprüche erscheinen.

„Aber dies sind auch bloße Formen – allgemeine Möglichkeiten der Krisen, daher auch Formen, abstrakte Formen der wirklichen Krise. In ihnen erscheint das Dasein der Krise als in ihren einfachsten Formen und insofern in ihrem einfachsten Inhalt, als diese Form selbst ihr einfachster Inhalt ist. Aber es ist noch kein begründeter Inhalt. Die einfache Geldzirkulation und selbst die Zirkulation des Geldes als Zahlungsmittel – und beide kommen lange vor der kapitalistischen Produktion vor, ohne dass Krisen vorkämen – sind möglich und wirklich ohne Krisen. Warum also die Formen ihre kritische Seite herauskehren, warum der in ihnen potentia enthaltne Widerspruch actu als solcher erscheint, ist aus diesen Formen allein nicht zu erklären. Daher sieht man die enorme Fadaise der Ökonomen, die, nachdem sie das Phänomen der Überproduktion und der Krisen nicht mehr wegräsonieren konnten, sich damit zu beruhigen, dass in jenen Formen die Möglichkeit gegeben, dass Krisen eintreten, es also zufällig ist, dass sie nicht eintreten und damit ihr Eintreten selbst als bloßer Zufall erscheint.“ (ebd.: 512)

NOTWENDIGKEIT DER KRISE

Was begründet nun aber die Notwendigkeit der Krise? Wenn es schon nicht das Auseinanderfallen von Kauf und Verkauf ist, so doch möglicherweise der Widerspruch zwischen Produktion und Konsumtion unter den Bedingungen des Kapitalismus. In seiner Auseinandersetzung mit Sismondi und den russischen Anhängern desselben streicht Lenin den wesentlichen Unterschied zwischen der Krisentheorie Sismondis und jener von Marx heraus. Sismondi erklärt die Krise aus dem Widerspruch zwischen Produktion und Konsumtion, kurz aus der Unterkonsumtion. Damit sucht er aber die Wurzel der Krise außerhalb der Produktionsbedingungen. Ganz anders der Marxismus. Dieser erblickt die eigentliche Ursache der Krise gerade in den Produktionsbedingungen. Sismondi begründet die Notwendigkeit der Krise daraus, dass es in der kapitalistischen Produktion kein Gleichgewicht zwischen Produktion und Konsumtion geben kann, dass also das Produkt nicht realisiert werden kann. Nach dem Marxismus hingegen, sind Krisen notwendig, nicht weil das Produkt überhaupt nicht realisiert werden könne. Die Krisen sind notwendig, weil der gesellschaftliche Charakter der Produktion in Widerspruch gerät mit dem privaten Charakter der Aneignung. Das heißt nicht, dass der Marxismus die Tatsache des Widerspruchs zwischen Produktion und Konsumtion, die Tatsache der Unterkonsumtion leugnet. Er „weist ihr aber als einer Tatsache, die sich nur auf eine Abteilung der gesamten kapitalistischen Produktion bezieht, den ihr zukommenden, untergeordneten Platz an.“ (Lenin 1985: 161)

WIRKLICHKEIT DER KRISE

Was liegt der gegenwärtigen Finanzkrise zu Grunde? Haben wir es nicht mit einem Auswuchs der Hypothekenkrise zu tun, die dadurch ausgelöst wurde, dass amerikanische Hauskäufer ihre Hypothekenschulden nicht rechtzeitig bezahlen konnten? Handelt es sich um einen bloßen Zufall, dass die Aktienkurse zusammensacken und Banken weltweit in Bedrängnis geraten? Freilich, kein Krisenverlauf gleicht exakt dem anderen und der Finanzkapitalismus vermag es den Bankenhäusern mit enormen Geldspritzen zur Hilfe zu eilen um Schlimmeres zu verhindern. Was aber liegt der Kreditkrise anderes zugrunde als die Störung des Reproduktionsprozesses, die letztlich bedingt ist durch den Widerspruch zwischen gesellschaftlicher Produktion und kapitalistischer Aneignung? Unter Berücksichtigung aller modernen Finanzakrobatik, bleibt nicht der wesentliche Zusammenhang der von Marx aufgezeigte, dass sich der kommerzielle Kredit kontrahiert, weil das Kapital seine Metamorphose nicht vollziehen kann, weil das Vertrauen in die Flüssigkeit des Reproduktionsprozesses schwindet und weil die Nachfrage nach dem Kredit abnimmt?

„In einem Produktionssystem, wo der ganze Zusammenhang des Reproduktionsprozesses auf dem Kredit beruht, wenn da der Kredit plötzlich aufhört und nur noch bare Zahlung gilt, muss augenscheinlich eine Krise eintreten, ein gewaltsamer Andrang nach Zahlungsmitteln. Auf den ersten Blick stellt sich daher die ganze Krise nur als Kreditkrise und Geldkrise dar. Und in der Tat handelt es sich nur um die Konvertibilität der Wechsel in Geld. Aber diese Wechsel repräsentieren der Mehrzahl nach wirkliche Käufe und Verkäufe, deren das gesellschaftliche Bedürfnis weit überschreitende Ausdehnung schließlich der ganzen Krise zugrunde liegt. Daneben aber stellt auch eine ungeheure Masse dieser Wechsel bloße Schwindelgeschäfte vor, die jetzt ans Tageslicht kommen und platzen; ferner mit fremdem Kapital getriebene, aber verunglückte Spekulation; endlich Warenkapitale, die entwertet oder gar unverkäuflich sind, oder Rückflüsse, die nie mehr einkommen können.“ (Marx 1988: 507)

Nicht weil wir es mit einer Finanzkrise zu tun haben schlittert die Weltwirtschaft möglicherweise in eine Rezession. Vielmehr ist die Finanzkrise Ausdruck des Heranreifens der Wirtschaftskrise. Und diese kehrt periodisch wieder. Ob es die ApologetInnen des Kapitalismus wahr haben wollen oder nicht.

Gerfried Tschinkel studiert Volkswirtschaft an der WU

Literatur:

- Hofmann, Werner (1979): Theorie der Wirtschaftsentwicklung, Berlin
- Lenin, W.I. (1985): Zur Charakteristik der ökonomischen Romantik, Werke, Band 2, Berlin
- Marx, Karl (1987): Theorien über den Mehrwert, MEW 26.2, Berlin
- Marx, Karl (1988): Das Kapital, Dritter Band, MEW 25, Berlin
- Ricardo, David (1959): Grundsätze der politischen Ökonomie und der Besteuerung, Berlin

“Eine globale Wirtschaft muss mit globalen Regulierungsstrukturen versehen werden“

Mag. Norbert Feldhofer ist Stellvertretender Leiter der Abteilung „Volkswirtschaftliche und OECD Angelegenheiten“ des Bundeskanzleramtes und Lektor am Institut für Politische Ökonomie, Internationale Wirtschaft und Entwicklung. Nach jahrelanger internationaler Tätigkeit in prominenten Bereichen der Entwicklungspolitik teilt Feldhofer nun seit einem Semester seine beruflichen Erfahrungen und sein Wissen mit Studierenden der Vertiefung Internationale Wirtschaft und Entwicklung

Herr Feldhofer, könnten Sie uns Ihr Studium näher beschreiben?

Nach meiner Matura habe ich an der Wirtschaftsuniversität Wien Volkswirtschaft studiert. Abgeschlossen habe ich das Studium im Jahre 1993. Während des Studiums hatte ich einen guten und breiten Zugang zu diversen volkswirtschaftlichen Disziplinen. Schlussendlich habe ich mich auf einige wenige Themen konzentriert. Eines war die Transformationsökonomie, ein brennendes neues Thema am Anfang der neunziger Jahre. Meine Diplomarbeit habe ich über die Geld- und Währungspolitik Tschechiens und der Slowakei geschrieben. Ein zweiter Schwerpunkt war natürlich auch immer die Entwicklungspolitik. Vor allem ein Seminar von Luise Gubitz und Andreas Novy war beeindruckend. Es umfasste eine Exkursion nach Brasilien, wofür man sich ein ganzes Semester vorzubereiten hatte und dann vier Wochen lang in verschiedenen Regionen Brasiliens mit ForscherInnen, UnternehmerInnen, PolitikerInnen und Leuten aus Favelas Gespräche geführt hat. Dieses Seminar war für mich ein sehr prägendes Erlebnis und hat mich dazu bewegt, nach meinem Studium im Bereich der Entwicklungsökonomie/-politik tätig zu werden.

Wie hat sich dann Ihr beruflicher Werdegang entwickelt?

Nach dem Studium hatte ich die Möglichkeit, in der Sektion für Entwicklungszusammenarbeit des Bundeskanzleramtes zu arbeiten. Ein ganz neues und kleines Team hat sich Wiederaufbau- und Entwicklungsprojekten in Ost- und Südosteuropa gewidmet. Wir haben binnen fünf Jahren ein relativ großes Projektprogramm von Infrastrukturmaßnahmen bis zur Politikberatung umgesetzt, insbesondere in Ländern wie Bosnien oder Rumänien. Persönlich habe ich in der Evaluierung gearbeitet und die Erfahrungen, die man in einzelnen Ländern gemacht hat, aufbereitet, um diese für zukünftige Projekte verwertbar zu machen. Daraus hat sich die Möglichkeit ergeben, 1999 für drei Jahre nach Bosnien-Herzegowina zu gehen. Dort war ich als Wirtschaftsberater für den Hohen Repräsentanten Wolfgang Petritsch tätig. In enger Zusammenarbeit mit den bosnischen Behörden und der internationalen Gemeinschaft haben wir versucht, Wirtschaftsreformen im Land umzusetzen. Bosnien war damals in einer sehr spannenden Post-Konflikt Situation. Nach einem kurzen Aufenthalt in Österreich hatte ich dann die Möglichkeit, als österreichischer Repräsentant im Aufsichtsrat der Weltbank nach Washington zu gehen. Die Weltbank ist meines Erachtens eine, wenn nicht die führende Institution in der Entwicklungsökonomie bzw. im Entwicklungszusammenarbeitsbereich. Es gibt viel Kritik an der Institution an sich, aber sie ist ein Wissenspool, den

man schätzen lernt, wenn man die Möglichkeit bekommt, dort zu arbeiten.

Welche Erfahrungen haben Sie im Laufe Ihrer Karriere am meisten geprägt?

Prägend war vor allem mein Aufenthalt in Bosnien. Ich habe hier die Erfahrung gemacht, wie es ist, in einem irrationalen Umfeld rationale Politik zu betreiben. Starke nationalistische Strömungen, tiefe historische Probleme aber vor allem die Gräueltaten des Krieges verhinderten, dass involvierte Parteien einander verzeihen bzw. vertrauten. Auch die logischste Maßnahme konnte unter diesen Umständen wegen einer kleinen aber symbolträchtigen Nebensächlichkeit ins Wasser fallen. Es ist einfach ganz wichtig, als ÖkonomIn das relevante Umfeld zu berücksichtigen und hinzunehmen, dass manche Reformen einfach nicht umzusetzen sind, weil sie nicht der politischen Willensbildung entsprechen.

Wie schätzen Sie in diesem Sinne die internationale Institutionenlandschaft ein? Ist sie den aktuellen und zukünftigen globalen Herausforderungen gewachsen?

Für mich ist relativ klar: Eine globale Wirtschaft muss mit globalen Regulierungsstrukturen versehen werden. Die aktuellen Institutionen wie die UNO, der IWF oder die Weltbank sind jedoch nicht unbedingt repräsentativ für so ein ideales Regulierungssystem. Kurt Bayer schreibt in seinem neuen Artikel, in dem er eine neue stabile Institutionenlandschaft für ein marktbetriebenes globales Wirtschafts- und Sozialsystem vorstellt, dass Institutionen repräsentativ, legitimiert, partizipativ und effizient sein müssen. In der aktuellen Situation, in der institutionelle Strukturen von den G7 Ländern geprägt werden, ist dies sicherlich nicht der Fall. Nach jedem G7 Gipfel erhält die Weltbank einen neuen Auftrag, dessen Erarbeitung nicht immer partizipativ gestaltet war. Im Bereich der „Global Development Governance“ sind also neue Ideen notwendig, um langfristig auch ein richtiges Rahmenwerk zu etablieren. Kurt Bayer hat in seinem Artikel sicherlich ein interessantes System entwickelt, das noch Zukunftsmusik ist; aber man sollte es im Auge behalten.

Welche der aktuellen Entwicklungsparadigmen könnten/sollten Ihrer Meinung nach richtungsweisend für diese Neugestaltung der Institutionenlandschaft sein?

Bei Paradigmen bin ich relativ skeptisch. In der Weltbank dominiert seit einiger Zeit ein „Case-by-Case“ Ansatz, der im Grunde das Resultat eines historischen Lernprozesses ist. In den achtziger und neunziger Jahren gab es ja die-

sen „schönen“ Washington-Konsens, und die damit erzielten Ergebnisse sprechen für sich: Länder, die gemäß dem Konsens gearbeitet haben, haben möglicherweise kurzfristig Wirtschaftswachstum erzielt, aber kaum die Armut reduziert. Andere Länder wie China und Indien, die sich sicherlich nicht an den Konsens gehalten haben, gehören hingegen zu den erfolgreichsten Entwicklungsländern der letzten zwei Jahrzehnte. Die Weltbank hat im Lichte dieser Erfahrungen erkannt, dass man mit einer „Wäscheliste“ à la Washington-Konsens keinen Erfolg erzielt. Daher konnten wir in den letzten Jahren auch eine klare Änderung der Vorgehensweise feststellen, vor allem an der steigenden Relevanz der „Poverty Reduction Strategy Papers“. Dabei entwerfen Empfängerländer ihre eigene Entwicklungsstrategie - natürlich unter Beratung der Weltbank und des IWF - und die Gebergemeinschaft wird eingeladen, dieses Konzept zu unterstützen. Die Vor- und Nachteile bzw. Erfahrungen damit sind unterschiedlich, aber dennoch glaube ich, dass dieser Ansatz im Gegensatz zum Washington Konsens methodisch wesentlich partizipativer ist und erfolgreicher sein wird.

Passen ganzheitliche Konzepte wie die Millenniums-Entwicklungsziele zu diesem Ansatz der kleinen Schritte?

Die Millenniums-Entwicklungsziele der Vereinten Nationen sind etwas Fundamentales innerhalb dieses Case-by-Case Ansatzes. Ein Land, das unter Hungersnot leidet, ein Land, das gegen riesige Armutsprobleme kämpfen muss, ein Land, das von Seuchen und Krankheiten heimgesucht wird, befindet sich in einer Situation, in der es sehr schwer ist, Entwicklung voranzutreiben. Es ist eine Notwendigkeit in vielen Ländern, diese fundamentalen Probleme anzugehen und in ein langfristiges Entwicklungsprogramm zu integrieren.

Wie sollte eine moderne universitäre Ausbildung „Internationale Wirtschaft und Entwicklung“ aussehen?

Entwicklungsökonomie muss man in der Realität erleben. StudentInnen müssen in Entwicklungsländer reisen. Wenn Studierende ein halbes Jahr in Uganda leben, lernen sie mehr als in zwei Jahren bei Seminaren an der WU. Intensive Zusammenarbeit mit Partneruniversitäten in Asien, Afrika und Lateinamerika wäre daher für die WU, vor allem im Sinne ihrer Studierenden, von großem Interesse. Neben diesem Realitätsbezug sollte unbedingt auch die Verbindung mit

der Forschung sehr stark forciert werden. Die Vernetzung mit Einrichtungen, die in diesem Bereich tätig sind, sollte verstärkt werden. Es müsste einen ständigen Wissens- und Erfahrungsaustausch mit diesen Entwicklungsinstitutionen geben. Es war interessant zu sehen, wie die Forschungsabteilungen der Weltbank sehr eng mit Studierenden und ProfessorInnen der Harvard University zusammengearbeitet haben. Dort ist dieser Austausch bereits Realität.

Wie wichtig schätzen Sie die Rolle der formalen Vorkenntnisse ein, die einE EntwicklungsökonomIn mitbringen muss?

Grundlegende Mikroökonomie- und Makroökonomiekenntnisse bilden das Rüstwerkzeug, mit dem man auch in der Entwicklungsökonomie agieren kann. Die Entwicklungsökonomie ist zudem multidisziplinär. Jedoch muss nicht jeder Bereich der Entwicklungsökonomie gesondert an der Universität gelehrt werden. Mit einer profunden Ausbildung als Mikro-, MakroökonomIn oder WirtschaftspolitikerIn kann man in die professionelle Welt der Entwicklungspolitik/-ökonomie hineingehen und dann im Laufe der Karriere detaillierteres fachspezifisches Wissen aufbauen.

Zum Abschluss nochmals zurück zu Ihnen: Wie sehen Sie Ihre Rolle als Lehrender?

Ich sehe meine Rolle darin, dass ich einerseits mit den Studierenden die Theorie diskutiere und andererseits meine Erfahrungen aus der Praxis einbringe. Ich hoffe, dass es für die Studierenden interessant ist, wenn ich eigene Erfahrungen aus Bosnien oder aus der Weltbankpolitik einbringen kann. Wie wird die Theorie umgesetzt? Wie werden einzelne Sektoren analysiert? Wie werden Programme und Projekte gemacht? Auf diese Fragen versuche ich Antworten zu liefern. Von der Grundkonzeption des Kurses soll die Praxis neben der Theorie betont werden. Hier ist es wichtig für die Studierenden zu erkennen, dass Theorien auf Annahmen beruhen, die empirisch überprüft werden müssen. Reale Beispiele können zum Teil die Theorien bestätigen oder eben widerlegen. Keine Theorie hat immer und überall Gültigkeit.

Das Interview führten Bert Azizoglu, Thomas Bernhardt und Alejandro Garcia Alvarez

STICHWORTKASTEN:

Was ich studieren würde, wenn ich nochmals vor der Entscheidung stünde: Volkswirtschaft

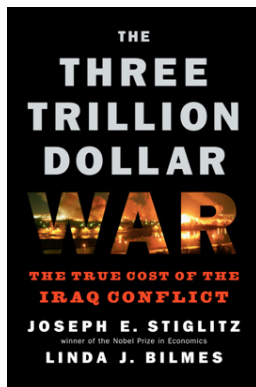
Größte/r ÖkonomIn/ SozialwissenschaftlerIn aller Zeiten: John Maynard Keynes

EM Favorit: Kroatien

Lieblingsbuch: Im Moment „Der Vermessung der Welt“ von Daniel Kehlmann

Lieblingsurlaubsdestination: Dalmatinische Insel, Kroatien





The Three Trillion Dollar War. The True Cost of the Iraq Conflict.

Joseph E. Stiglitz und Linda J. Bilmes, New York 2008: W.W. Norton.

Mission accomplished?

Stiglitz und Bilmes unternehmen den Versuch, die immensen Kosten des Irak- und Afghanistankrieges für die amerikanische Volkswirtschaft zu quantifizieren. Dabei werden nicht nur die direkten, d.h. die effektiv kriegsrelevanten Budgetmittel, sondern auch gesundheitliche, soziale und makroökonomische Kosten behandelt. Es zeigt sich, dass bereits die budgetär erfassten Kosten – jene Summen, die vom US-Verteidigungsministerium ausgewiesen werden – mit großer Vorsicht zu genießen sind, da eine detaillierte Auflistung der Mittelverwendung nicht existiert bzw. nicht eruiert werden kann. Bei den ungleich komplexeren indirekten Kosten wird die Angelegenheit noch heikler.

Die AutorInnen bringen brisante Details zum Vorschein, etwa in Bezug auf den ohnehin problematischen Einsatz von SöldnerInnen. Sie zeigen auf, dass die MitarbeiterInnen von privaten Sicherheitsdiensten nicht selten das Zehnfache des Soldes von klassischen Streitkräften erhalten und darüber hinaus über besseren Versicherungsschutz verfügen. Neben der allgemeinen ‚Kriegsmüdigkeit‘ führt dies dazu, dass ältere, erfahrenere SoldatInnen in den Dienst von Firmen wie ‚Blackwater‘ wechseln und entsprechende Lücken in der amerikanischen Armee hinterlassen.

Eindringlich behandeln die AutorInnen die zu erwartenden steigenden Sozialkosten in Form von Kriegsversehrtenrenten. Ferner bleibt die Entwicklung des Ölpreises nicht ohne Folgen für die Kriegskosten. Der Rekordanstieg des ‚schwarzen Goldes‘ wiegt insofern besonders schwer, als die Bush-Administration zu Beginn der Mission erwartet hat, dass die Kosten des Einmarsches im Irak schon bald durch eine florierende irakische Ölindustrie finanziert werden können.

Zündstoff für KriegsgegnerInnen bietet insbesondere die Darstellung der Opportunitätskosten der Kriegsführung: Die bisher aufgewandten Summen hätten ausgereicht, um das amerikanische Bildungs- und Pensionssystem nachhaltig zu stärken oder die Millennium Entwicklungsziele der Vereinten Nationen zu erreichen. Letzteres hätte dem wohl dem Weltfrieden einen ungleich größeren Dienst erwiesen als die Kriege im Irak und in Afghanistan.

Akos Kaszoni studiert Volkswirtschaft an der WU Wien



Das Wissen vom Geld. Auf dem Weg zum Finanzbildungsbürgertum.

Martin Schürz und Beat Weber, Graz 2008: Nausner & Nausner

Im vorliegenden Buch werden zentrale ökonomische, philosophische und gesellschaftspolitische Themen exponiert und in die Arena des Wissens gesetzt, um nicht nur rein akademisch eine analytische Auseinandersetzung, sondern vor allem auch eine kritische Verschiebung der diskursiven Gewichte zu begünstigen. Methodisch werden diskursanalytische „Narrative“ (S.70) aufgelesen, die den gewärtigen Raum des ökonomischen Wissens über ein angemessenes Subjekt der Finanzbildung strukturieren, ein Raum des Wissens, der von vielfältigen Kräften durchdrungen wird, deren Relation schlicht Macht ist. Die beweglichen philosophischen Referenzen sind die Kritische Theorie, vor allem die gesellschaftskritischen Analysen Theodor W. Adornos, die Diskurse Michel Foucaults über disziplinierende „Subjektivierungstechniken“ (S.91) und ferner Kants Vermächtnis, dass Aufklärung sich nicht auf das Glück der Menschen zu beziehen hat, d.i. „Glücksdespotismus“, sondern die Rechte der Menschen aus Vernunftgründen Gegenstand der Politik sein sollen.

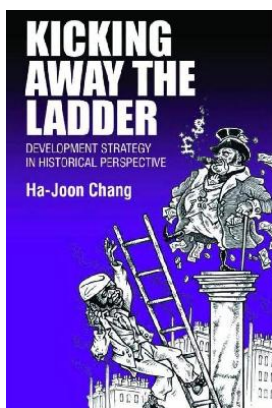
Der Ausgang ist ein spezifischer Ruf nach dem Glück aller. Die Autoren greifen demnach ein scheinbar unverfängliches Thema auf, das sich gegenwärtig in den Vordergrund der ökonomischen Diskurse drängt. Nach einem kurzen Überblick über das Glück, beginnend mit Aristoteles, über den Glücksdiskurs der Utilitaristen bis zu Nietzsche und Max Weber, wird das eigentliche Thema exponiert: „Die neue Wissenschaft vom Glück“ (S.28). Die gegenwärtige Rede über das Glück als Fundament der Ökonomie führt

zu einer neuen Justierung der politischen Kräfte. Denn Glück meint hier vor allem individuelles Glück als Voraussetzung einer eigenverantwortlichen Handlung, wo intersubjektiv vermittelbare Argumente der Gerechtigkeit ausgespielt haben.

Glücklich zu werden, ist die Voraussetzung einer individuellen Eigentümergesellschaft mit der Hoffnung, dass die Einzelnen unabhängig von ihrer Anfangsausstattung mit Gütern ruhig von einem Erfolg träumen, dessen Tagesrest der neoliberale Wettkampf um Anerkennung ist. Nur die unternehmerische Arbeit an sich selbst, an einem scheinbar wankelmütigen, schläfrigen Selbst ist botmäßig. Zeichnete sich der Wohlfahrtsstaat durch einen wohlwollenden Paternalismus im Namen eines gesamtgesellschaftlichen Interesses aus, so herrscht nun neoliberal ein Glückspaternalismus vor, wo die Einzelnen ihre Zukunftssorge privatisieren sollen: Nachgerade die Altersvorsorge soll Gegenstand eines individuellen Bemühens sein, soziale Risiken zu privatisieren. Da sich das religiöse Gebot, an sich selbst (asketisch) zu arbeiten, abschwächte, intervenieren nun staatliche Instanzen – aber auch OECD, G7 oder die EU –, um ein angemessenes ökonomisches Subjekt zu bilden: „Die Nutzung der Wahlfreiheit muss als ökonomisches Selbstmanagement gelernt werden. Der Staat zieht sich nicht aus der Gesellschaft zurück, sondern variiert seine Steuerungstechnik“ (S.121).

Abschließend ist festzuhalten: Vor uns liegt ein vorzügliches Buch mit größtem diagnostischen und kritischen Wert, wo eine neue Etappe neoliberaler Vereinnahmungen bedacht wird. Das Glück ist nicht mehr als Telos oder regulative Idee das oberste Ziel eines Gemeinwesens, nachdem dieses gerecht ist, sondern wird der Gesellschaft vorgeordnet. Mussten um 1800 die Subjekte und Untertanen glücklich gemacht werden (Bentham, Policywissenschaft), indem deren Kräfte identifiziert und geregelt wurden, so meint Glück ökonomisch heute: Finanzbildung als Voraussetzung privater Vermögen. Diesbezüglich „soll Reichtum vor den Umverteilungsansprüchen der Massen geschützt werden“ (S.122).

Dr. Hermann Rauchenschwandtner ist Mitarbeiter am Institut für Quantitative Volkswirtschaftslehre an der WU



“Bad” policy for “good” development - Zwei Buchrezensionen im Vergleich

Chang, Ha-Joon (2003) Kicking away the ladder – development strategy in historical perspective, Anthem Press, London

Rodrik, Dani (2007) One economics many recipes – globalization, institutions and economic growth, Princeton University Press, Princeton und Oxford

Seitdem viele ÖkonomInnen davon abgekommen sind an den Washington Konsensus zu glauben, sehen sie sich nach einem neuen entwicklungspolitischen Paradigma um. In diesem Zusammenhang sollen zwei unterschiedliche theoretische Herangehensweisen näher betrachtet werden und ihre „Rezepte“ für wirtschaftlich erfolgreichere Entwicklung vorgestellt werden.

Dani Rodrik und Ha-Joon Chang kommen beide aus Schwellenländern, ersterer aus der Türkei, letzterer aus Südkorea. Beide haben den neoliberalen Wandel der 1980er und deren Auswirkungen auf die Schwellenländer hautnah miterlebt. Und die beiden Autoren finden schon früh einen Platz im westlichen Wissenschaftssystem und widmen sich von Anfang an der Entwicklungsökonomie. Während Rodrik sich innerhalb des neoklassischen Mainstreams an der Columbia University, in Princeton und zuletzt in Harvard behaupten kann, avanciert Chang hingegen zu einem der prominenten heterodoxen Ökonomen seiner Generation an der Cambridge Universität. Niemanden würde es wundern, dass Rodrik und Chang zu unterschiedlichen Ergebnissen und darauf aufbauend Politikempfehlungen kommen, wenn sie den „Weg zum nachhaltigen Wachstum“ für „Entwicklungsländer“ zu finden versuchen. Dem ist jedoch nicht so und genau das macht den Vergleich der beiden Bücher so spannend.

Rodrik und Chang distanzieren sich beide von traditionellen neoklassischen ÖkonomInnen und derer a-historischen Ideologie. Die beiden Ökonomen setzen einen Fokus auf die historische Perspektive von Wirtschaft und Entwicklung, sowie deren ökonomische, politische und institutionelle Analyse. Außerdem haben beide Ökonomen mitbekommen, dass der Washington Konsensus und das damit verbundene dominierende Entwicklungsparadigma empirisch nicht haltbar war. So erkannten sie, dass ein überwiegender Teil der weltweiten Entwicklung (unter allem in Südkorea, China, Indien und Chile) nicht zur Theorie des Washington Konsensus passt.

Ihre methodische Komplementarität besteht darin, dass Rodrik innerhalb der neoklassischen Denkschule (v.a. Endogene Wachstumstheorie) bleibt und daraus die Gründe für die Erfolgsgeschichten des 20.Jh. zu erläutern versucht, während Chang sich auf eine Reise in die (polit-)ökonomische Entwicklungsgeschichte der westlichen inzwischen entwickelten Länder begibt. Trotz der unterschiedlichen Methoden kommen sie beide zum Schluss, dass nachhaltiges Wirtschaftswachstum seit der industriellen Revolution fast immer durch aktive staatliche Intervention initiiert und begleitet worden ist. Die ultimativen Methoden der

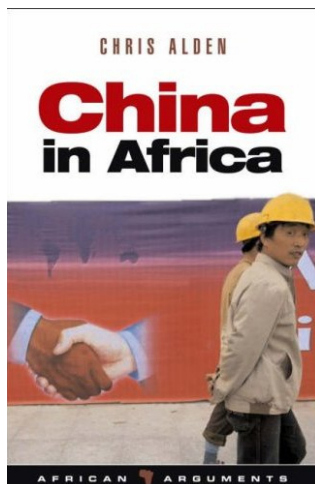
öffentlichen Wirtschaftsförderung waren dabei Schutzzölle (v.a. in Europa und den USA im Laufe der industriellen Revolution, aber auch in abgeschwächter Weise in Asien), öffentliche Investitionen und Kooperationen mit der Privatwirtschaft zur Entwicklung von international konkurrenzfähigen Industrien.

Erst ab einem gewissen wirtschaftlichen Erfolg in den Ökonomien, setzten die Länder zunächst vorsichtig auf eine Öffnung der Ökonomie und auf die Herausbildung von Institutionen. Genau an diesem Punkt wird auch ihre Kritik am Washington Konsens klar verständlich: Man kann den jetzigen Entwicklungsländern nicht die Methodik verbieten, mit denen die meisten bisherigen Erfolgsgeschichten geschrieben worden sind und gleichzeitig die (teure und mühsame) Etablierung von Institutionen fordern, die nicht der Ausgangspunkt sondern das Resultat der wirtschaftlichen Entwicklung war.

Ein weiterer Unterschied zwischen den beiden Autoren zeigt sich dennoch: Während Chang nicht davor zurückschreckt die misslungene Entwicklungspolitik zu kritisieren und Gründe dafür zu nennen, scheint es, als traue sich Rodrik dies nicht so direkt zu formulieren.

Insgesamt eröffnet sich jedoch eine große Chance für die Entwicklungspolitik, würden die beiden Denkschulen stärker miteinander kommunizieren und ihre Konzepte einer nachhaltigen Entwicklung gemeinsam einfordern.

Bert Azizoglu studiert Volkswirtschaft und Wirtschaft und Recht an der WU Wien



China in Africa

Chris Alden, London 2008: Zed Books, second impression.

Die Buchserie 'African Arguments' hat zum Ziel, sowohl politische als auch strategische Themen des heutigen Afrikas zu behandeln und diese für ein breites Publikum zugänglich zu machen. Als Teil dieser Serie versucht Chris Alden die Beziehungen zwischen dem afrikanischen Kontinent und China in all ihren Facetten auf etwa 130 Seiten zu analysieren. Den Anlass für diese Analyse sieht der Autor im 'Forum on China-Africa Cooperation', das am Ende des Jahres 2000 in Beijing stattfand und das eine Konsolidierung der Beziehungen zwischen Afrika und China mit sich brachte. Im Hinblick auf diese intensivere Zusammenarbeit untersucht er, inwiefern China die ihm zugeschriebenen Rollen, etwa Entwicklungspartner für Afrika, wirtschaftlicher Mitbewerber der afrikanischen Industrie, oder gar neue Kolonialmacht, erfüllt.

Da diese Rollen sich nicht gegenseitig ausschließen, beleuchtet jedes der fünf Kapitel des Buches einen anderen Aspekt dieser Thematik. Zuerst wird das Verhältnis von China zu Afrika in einen geschichtlichen Rahmen gesetzt. Einerseits werden die Entwicklung von Handel, die Handelsstruktur und die wichtigsten Handelspartner herausgearbeitet. Andererseits werden die institutionellen Organisationen Chinas und deren regionale, bilaterale und multilaterale Politik behandelt. Im zweiten Kapitel wird dann gezeigt, wie diese Institutionen den chinesischen multinationalen Unternehmen Zugang zu den afrikanischen Ressourcen verschaffen. Neben den multinationalen Unternehmen ist auch das Eindringen von chinesischen KMUs und ImigrantInnen in den afrikanischen Kontinent Gegenstand dieses Kapitels. Das Thema des dritten Kapitels sind die afrikanischen Antworten auf die chinesischen Strategien. Hier zeigt der Autor, dass aufgrund der afrikanischen Heterogenität, die von Chinas Außenpolitik berücksichtigt wird, eine koordinierte Position von afrikanischer Seite fehlt. Als weiteres Beispiel einer Situation mit Konfliktpotential wird der Wettbewerb von China mit der afrikanischen Textilindustrie und sein Effekt auf den afrikanischen Arbeitsmarkt aufgegriffen. Nicht nur der dadurch bewirkte Arbeitsplatzverlust, sondern auch schlechte Arbeitsbedingungen, negative Einflüsse auf die Umwelt und das Desinteresse für die Menschenrechtslage formen die Basis für eine skeptische Haltung der afrikanischen Zivilgesellschaft gegenüber den chinesischen Aktivitäten in Afrika. Dies führt dann zum letzten analytischen Kapitel, das sich mit der Reaktion des Westens, von NGOs und von internationalen Organisationen befasst. Der Autor schließt mit einem vorsichtigen Blick in die Zukunft.

Meiner Meinung nach gelingt es dem Autor die Problematik der Beziehungen zwischen China und Afrika auf verständliche Weise zu vermitteln: dieses Buch bietet einen sehr guten Einstieg in eine komplexe Materie, die für jede/n relevant ist, der/die die Gegenwart und die Zukunft Afrikas verstehen möchte.

Koen Smet ist wissenschaftlicher Mitarbeiter am Institut für Außenwirtschaft und Entwicklung an der WU Wien

Spezialisierungsfach

„Verteilungstheorie und –politik“

Fragen der Einkommens- und Vermögensverteilung gewinnen in der aktuellen wirtschaftspolitischen Debatte sowohl national als auch international stark an Bedeutung. Das Spezialisierungsfach „Verteilungstheorie und –politik“ ist ein vierstündiges Spezialisierungsfach, welches im Rahmen des neuen BA-Studiums „Wirtschafts- und Sozialwissenschaften“, Schwerpunkt Volkswirtschaft, im 3.Studienjahr angeboten wird. Angeboten wird dieses Spezialisierungsfach gemeinsam von ao. Prof. Wilfried Altzinger (Geld- und Finanzpolitik), ao. Prof. Thomas Grandner (Arbeitsmarkttheorie und –politik) und ao. Prof. Dieter Gstach (Quantitative Volkswirtschaftslehre) sowie Lektoren von WIFO (Dr. Margit Schratzenstaller, Mag. Alois Guger, Dr. Markus Marterbauer) und OeNB (Dr. Martin Schürz) u.a. Mittelfristig (SoSem 2009) ist geplant auch ausländische Gastprofessoren in dieses Programm einzubeziehen.

Ziel des Spezialisierungsfaches ist eine fundierte Vermittlung von theoretischen Grundkenntnissen zur Verteilung sowie angewandter empirische Forschung. Dabei werden u.a. Fragen

der personellen und funktionellen Einkommensverteilung in Österreich sowie im internationalen Vergleich, Verteilungseffekte der Steuer- und Budgetpolitik sowie Fragen von Verteilung und Wachstum diskutiert (je zwei Stunden Theorie und Empirie). Im Rahmen dieser Lehrveranstaltung wird auch das Verfassen von Diplom- und Bachelorarbeiten angeboten und gefördert. Gastvorträge von in- und ausländischen ExpertInnen komplettieren das Angebot. Sowohl mit der Statistik Austria als auch mit der OeNB gibt es im Rahmen dieses Lehrangebotes eine ausgezeichnete Daten-Kooperation.

In diesem Sinne soll der zunehmenden wirtschaftspolitischen Bedeutung dieser Thematik in Zukunft auch durch ein entsprechendes Lehr- und Forschungsangebot an der WU stärker entsprochen werden.

ao. Prof. Wilfried Altzinger (Institut für Geld- und Finanzpolitik)

INTERVENTION

European Journal of Economics
and Economic Policies

»Intervention. European Journal of Economics and Economic Policies« ist eine Zeitschrift mit anonymisiertem Begutachtungsverfahren, die ein Forum für Arbeiten auf den Gebieten der makroökonomischen Theorie, der ökonomischen Institutionen und der Wirtschaftspolitik bietet. Das aktuelle Schwerpunktheft geht diesmal im wirtschaftspolitisch ausgerichteten Forum sowie im Bereich Artikel mit extern begutachteten Beiträgen der Frage »Inequality on the Rise?« nach. Ein Jahresabonnement umfasst zwei Ausgaben und kostet inkl. Versand EUR 42,- im Privatabonnement bzw. ermäßigt für Studierende EUR 22,-. Ein kostenloses Probeheft kann beim Verlag angefordert werden.

Inhalt von Heft 1, Jahrgang 5 (2008)

Forum: Interview mit A. Atkinson · B. Rossmann: Rückkehr zu einem gerechten Abgabensystem: Das Beispiel Österreich · S. Angelo / A. Grisold: Zur Verteilung von Arbeitszeit und Ungleichheit. Eine geschlechtsspezifische Betrachtung im EU-Kontext · P. Fessler / P. Mooslechner: Arme Schuldner – Reiche Schuldner? Haushaltsverschuldung und Geldvermögen privater Haushalte auf Basis von Mikrodaten · K. Bayer: Does Globalization Make the World More Equitable? · E. Stockhammer: Wage Flexibility or Wage Coordination? Economic Policy Implications of the Wage-led Demand Regime in the Euro Area · M. Schürz: Auf der Suche nach dem verschwiegenen Reichtum
Artikel: M. Nitsch / F. Diebel: Guanxi Economics: Confucius meets Lenin, Keynes, and Schumpeter in Contemporary China · G. Tichy: The Economic Consequences of Demographic Change: Its Impact on Growth, Investment and the Capital Stock · Special Issue: »Inequality on the Rise?«: P. Krause: Redistributive Impacts of Government and Private Household Activities. Trends in Equalized Household Net Incomes and Intra-household Earnings in Germany, 1985–2005 · S. Leitner / M. Holzner: Economic Inequality in Central, East and Southeast Europe · B. Milanovic: Rules of redistribution and Foreign Aid: A Proposal for a Change in the Rules Governing Eligibility for Foreign Aid

Kontakt: <http://www.zeitschrift-intervention.de> · redaktion@zeitschrift-intervention.de · intervention@metropolis-verlag.de

Veranstaltungskalender

Agrar-Treibstoffe zur Lösung der Nahrungsmittelkrise?

Vortrag von Camilla Moreno (Terra de Direitos, Brasilien)
Moderation: Ulrich Brand (Universität Wien). Die Veranstaltung wird in englischer Sprache stattfinden.
Dienstag, 17. Juni, 18.00, Hörsaal 2, Neues Institutsgebäude, Universitätsstraße 7, Wien

Steuerreform 2010

Dkfm. Dr. Claus J. Raidl, Vorstandsvorsitzender der Böhler-Uddeholm AG, und Univ.- Prof. Mag. Dr. Karl Aiginger, Wirtschaftsforscher und Leiter des WIFO, sind beide prominente Mitglieder der Steuerreformkommission und werden mit Dr. Mathias Tschirf, Klubobmann der ÖVP Wien, exklusiv über die geplanten Schwerpunktsetzungen der nächsten Steuerreform sprechen.
Mittwoch, 18.6.2008, 18.30 Uhr, Politische Akademie der ÖVP, Tivoligasse 73, 1120 Wien

Finanzkapitalismus am Ende?

Die aktuelle Finanzkrise und ihre Auswirkungen auf die Realwirtschaft.
Vortrag und Diskussion mit Heiner Flassbeck (UNCTAD, Genf), Dirk Hierschel (DGB Bundesvorstand, Berlin), Peter Brandner (BMF, Wien) und Helene Schubert (Bundeskanzleramt, Wien)
Donnerstag, 26. Juni, 15.00-18.00, AK Bildungszentrum, Großer Saal Theresianumgasse 16-18, 1040 Wien
Um Anmeldung bis 23. Juni 2008, wird gebeten an: vera.ableidinger@akwien.at

Den Neoliberalismus aushebeln! - Bilanz & Perspektiven nach 10 Jahren Globalisierungskritik.

Attac Sommerakademie, Weitere Infos unter www.attac.at
Mittwoch, 18. Juli- Sonntag 20. Juli, Steyr, Oberösterreich

Die Zukunft der Marktwirtschaft

Im Rahmen des Europäischen Forums Alpbach finden von 26. - 28. August Wirtschaftsgespräche statt. Dieses Jahr geht es um die grundlegende Frage, wie das europäische System der Marktwirtschaft weiter entwickelt werden kann, damit es sowohl die Anforderungen des internationalen Wettbewerbs als auch die Ansprüche der nachhaltigen Entwicklung erfüllt
<http://www.alpbach.org/index.php?id=587>

Momentum 08

Der wissenschaftliche Kongress „Momentum“ zur Entwicklung von Alternativen zum neoliberalen Mainstream findet von 25. bis 28. September in Hallstatt statt, es ist noch möglich sich als Gast anzumelden.
<http://momentum08.org>

Whither Mainstream Economics ?

Das Forschungsnetzwerk Makroökonomie und -politik lädt zur Konferenz "Macroeconomic Policies on Shaky Foundations -- Whither Mainstream Economics?"
Deadline für Paper Proposals: 30 Juni 2008. Eine Teilnahme an der Konferenz ist auch ohne Präsentation eines Papers ist möglich.
Wann&Wo: Berlin, 31.10.-01.11.2008
http://www.boeckler.de/pdf/v_2008_10_31_callforpaper.pdf