

Wilfried Altzinger

Stefan Humer

Mathias Moser

Wirtschaftsuniversität Wien

Forschungsinstitut „Economics of Inequality“ (INEQ)

KAPITELVERZEICHNIS

13. Entwicklung und Verteilung der Einkommen	228
13.1 Einleitung	228
13.2 Die Entwicklung der österreichischen Lohnquote im internationalen Vergleich	229
13.2.1 Zur Bedeutung von Lohnquoten – eine kurze Einführung	229
13.2.2 Die Entwicklung der Lohnquote in der EU-15	231
13.2.3 Die Entwicklung der Lohnquote in Österreich	233
13.2.4 Die wesentlichsten Bestimmungsgründe des Rückgangs der Lohnquote	236
13.3 Arbeits- und Kapitaleinkommen auf Haushaltsebene	238
13.3.1 Struktur der Haushalte	245
13.4 Spreizung bei Löhnen und Gehältern	248
13.4.1 Verteilung der Lohneinkommen	250
13.4.1.1 Einkommen nach Beschäftigungsintensität	251
13.4.1.2 Einkommen nach sozialrechtlicher Stellung	253
13.4.1.3 Entwicklung der Einkommensungleichheit	255
13.4.2 Entwicklung der Reallöhne	257
13.4.2.1 Entwicklung der Reallöhne nach Altersgruppen	258
13.5 Zusammenfassung und Schlussfolgerungen	260
13.6 Literatur	264

13. ENTWICKLUNG UND VERTEILUNG DER EINKOMMEN¹²³

“More generally, the unequal distribution of both labour and capital income growth that went hand-in-hand with the decline of the labour share suggests that these trends might endanger social cohesion.” OECD 2012, 110

13.1 Einleitung

Gemessen am Bruttoinlandsprodukt pro Einwohner/in zählt Österreich zu den wirtschaftlich leistungsfähigsten Volkswirtschaften der Welt. So wurden nach Berechnungen von Statistik Austria im Jahr 2015 Waren und Dienstleistungen im Gesamtwert von circa 339,9 Mrd EUR produziert. Somit liegt Österreich mit einem Bruttoinlandsprodukt pro Kopf von 39.390 EUR innerhalb der EU nach Luxemburg, Irland und den Niederlanden an 4. Stelle. Ein verlässlicher Indikator für die Lebensbedingungen der Menschen in diesem Land ist das aber nicht. Spätestens mit der Veröffentlichung des Berichtes der Stiglitz-Sen-Fitoussi-Kommission zur Messung von Wohlstand und sozialem Fortschritt kommt der Frage nach der Verteilung von Ressourcen wieder stärkere Bedeutung zu. Anstelle einer reinen Durchschnittsbetrachtung soll die Beschreibung der Unterschiede und Ungleichheiten in der Gesellschaft einen realitätsnäheren Einblick in die Lebensrealitäten der Menschen liefern.

Auf Basis dieser Darstellung lässt sich über die Frage bzw. Existenz einer gerechten Einkommensverteilung wohl trefflich streiten. Dies ist klarerweise immer auch eine Frage des Standpunktes und der persönlichen

Betroffenheit. Auch die Ökonomie als Wissenschaft drückt sich im Gegensatz zur Philosophie (vgl. dazu Rawls 1979, Dworkin 1981 und Sen 2009) in der Regel vor dem Urteil, ab welchem Punkt Ungleichheiten als Ungerechtigkeiten anzusehen sind. Zweierlei kann den Diskurs jedoch unabhängig vom individuellen Standpunkt bereichern: Erstens, den empirischen Befund für Österreich mit der Entwicklung in anderen Ländern zu vergleichen und zweitens, die Entwicklung für ein Land (oder auch mehrere Länder) über eine gewisse Periode zu verfolgen. Somit lassen sich Unterschiede zwischen Ländern oder Ländergruppen bzw. Veränderungen über die Zeit feststellen und Aussagen treffen, ob die Einkommensverteilung in einem Land gleicher/ungleicher geworden ist bzw. wo ein Land im internationalen Vergleich liegt. Diese beiden Formen des Vergleichs werden im vorliegenden Beitrag auch vorgenommen.

Darüber hinaus stellt sich bei einem Einkommensbericht vor allem die Frage, welche Einkommen untersucht werden. Dies ist von der zu untersuchenden Fragestellung abhängig, darüber hinaus aber auch von der Datenverfügbarkeit. Im Bereich der Einkommensverteilung stößt man dabei rasch an Grenzen. Die mangelhafte Datenverfügbarkeit tritt besonders dort auf, wo „Macht- und Interessensfaktoren“ berührt werden (Nowotny 1979). Zweifelsohne ist dies auch heute noch sehr aktuell. Dennoch lassen sich Dank der Europäischen Zentralbank (EZB) und der Österreichischen Nationalbank (OeNB), des Hauptverbands der Sozialversicherungsträger (HV), der Statistik Austria, des österreichischen Wirtschaftsforschungsinstitutes (WIFO) u.a. wichtige Verbesserungen im Bereich der Datenerfassung, -aufbereitung und -interpretation feststellen, auf die im Folgenden zurückgegriffen werden kann.

¹²³ Wir bedanken uns bei Johannes Biricz (Statistik Austria), Beate Schmotzer (HV), Judith Derndorfer und Stefan Kranzinger (INEQ) für die Unterstützung im Zuge der Aufbereitung der Daten für diesen Bericht, und bei Matthias Schnetzer (AK), Christine Mayrhober und Alois Guger (beide WIFO) für hilfreiche Anregungen und erhellende Diskussionen.

Ausgangspunkt unserer Überlegung ist die in vielen aktuellen Studien festgestellte Evidenz (siehe u.a. Alvaredo et al. 2013; Atkinson 2015; Bassanini und Manfredi 2012; Keeley 2015; OECD 2011; OECD 2012A), dass sich in den vergangenen drei Jahrzehnten die volkswirtschaftlichen Wachstumseffekte sehr ungleich auf einzelne Haushalte bzw. Individuen verteilt haben. Stellvertretend dafür steht eine aktuelle Studie von Emmanuel Saez (2016) für die USA. Nach seinen Berechnungen ist das gesamte Realeinkommen in der Periode 1993-2015 im Durchschnitt um 25,7% angestiegen. Während jedoch der Einkommensanstieg für die unteren 99% der Haushalte 14,3% ausmachte, stiegen die Realeinkommen des obersten 1% der US-amerikanischen Haushalte um 94,5%. Somit entfiel nur knapp die Hälfte (48%) vom gesamten Einkommenszuwachs auf die unteren 99%, während die andere Hälfte (52%) dem obersten 1% zu Gute kam.

Dass eine derart asynchrone Entwicklung der Einkommenszuwächse zu massiven sozialen Verwerfungen führen kann, wird in zahlreichen Berichten von OECD, Weltbank und IMF festgehalten. Die internationalen Organisationen weisen darüber jüngst verstärkt auf einen anderen Effekt der zunehmenden Ungleichverteilung der Einkommen hin: nämlich, dass sie zu einem Hemmnis für wirtschaftliches Wachstum werden kann (Ostry 2014; Cingano 2014).

Die Thematik der Einkommensverteilung in Österreich wird in diesem Beitrag in folgenden Schritten aufbereitet. Anfangs wird die Entwicklung der Einkommen auf gesamtgesellschaftlicher Ebene unter Berücksichtigung internationaler Entwicklungen untersucht. Danach erfolgt die Analyse der Verteilung

der Haushaltseinkommen. Im Anschluss daran wird die Verteilung der Einkommen und deren Entwicklung auf individueller Ebene dargestellt. Abschließend erfolgt die Zusammenfassung unserer Analysen und eine Diskussion möglicher wirtschaftspolitischer Maßnahmen.

13.2 Die Entwicklung der österreichischen Lohnquote im internationalen Vergleich

13.2.1 Zur Bedeutung von Lohnquoten – eine kurze Einführung

Die Lohnquote ist nach wie vor eine wichtige Maßzahl für die Verteilung von Arbeits- und Kapitaleinkommen.

Die Lohnquote ist der Anteil der Lohneinkommen am gesamten Volkseinkommen und ist seit Beginn der klassischen Ökonomie einer der wichtigsten Verteilungsindikatoren (Sandmo 2015). Insbesondere David Ricardo hat die Frage der funktionellen Einkommensverteilung¹²⁴ auf die verschiedenen Produktionsfaktoren als zentrale Frage der politischen Ökonomie gesehen. Im Vorwort zu seinem Meisterwerk „On the Principles of Political Economy and Taxation“ schrieb Ricardo (1817) dazu folgendes:

„Die Produkte der Erde – alles, was von ihrer Oberfläche durch die vereinte Anwendung von Arbeit, Maschinerie und Kapital gewonnen wird – werden unter drei Klassen der Gesellschaft verteilt, nämlich die Eigentümer des Bodens, die Eigentümer des Vermögens oder des Kapitals, das zu seiner

¹²⁴ Die funktionelle Verteilung beschreibt wie das erwirtschaftete Volkseinkommen auf die sogenannten „Produktionsfaktoren“ (Arbeit, Kapital) aufgeteilt wird. Die Lohnquote bildet dabei die Betrachtung des Faktors Arbeit ab: Wie hoch ist der Anteil der Löhne am Volkseinkommen? Spiegelbildlich dazu verhält sich die Gewinnquote, der Anteil der Betriebs- und Kapitaleinkommen. Zusammen addieren sich die Lohn- und die Gewinnquote auf 100%.

Bebauung notwendig ist, und die Arbeiter, durch deren Tätigkeit er bebaut wird. [...] Das Hauptproblem der Politischen Ökonomie besteht im Auffinden der Gesetze, welche diese Verteilung bestimmen.“ (Ricardo 1817)

Da die Bedeutung von Grund und Boden als eigenständiger Produktionsfaktor seit Mitte des 19. Jahrhunderts geringer geworden ist, hat sich die Diskussion über die funktionelle Einkommensverteilung insbesondere auf die Produktionsfaktoren Arbeit und Kapital konzentriert. Einer der wichtigsten Indikatoren ist dabei die Lohnquote.

Hinsichtlich der Berechnung der Lohnquote gilt es drei statistische sowie methodische Aspekte zu berücksichtigen (OECD 2012B; OECD 2016; Glyn 2011):

(1) Die Entwicklung der so genannten „unbereinigten“ Lohnquote wird zunächst auch von Veränderungen der Beschäftigungsstruktur beeinflusst. Wenn (z.B. aufgrund der Abwanderung aus der Landwirtschaft in den industriellen Sektor) der Anteil von unselbstständig Erwerbstätigen (gegenüber selbstständig Erwerbstätigen) an der Gesamtzahl der Erwerbstätigen zunimmt, so wird (unter sonst gleichbleibenden Umständen) auch die Lohnquote steigen. Es sollten daher bei der Berechnung einer „bereinigten“ Lohnquote die Strukturverschiebungen zwischen Selbstständigen und Unselbstständigen berücksichtigt werden.¹²⁵

¹²⁵ Da in den vergangenen Jahrzehnten die Anzahl der (insbesondere weiblichen) Teilzeitarbeitskräfte stark gestiegen ist, müssten für die Bereinigung der Lohnquote korrekterweise Vollzeitäquivalente (anstatt der Anzahl der Beschäftigten) verwendet werden. Derartige Statistiken sind jedoch nur eingeschränkt verfügbar. In der vorliegenden Studie wird von einer derartigen Korrektur daher Abstand genommen.

¹²⁶ Eine korrekte Berücksichtigung der Arbeitseinkommen von Selbstständigen wird in jüngster Zeit insofern ein immer komplexeres Problem, als die Struktur der neuen Selbstständigen extrem heterogen ist (vgl. dazu Kap. 13.2.3.). Dabei finden sich nicht mehr nur Anwältinnen/Anwälte, Ärztinnen/Ärzte und andere Bezieher/innen von in der Regel überdurchschnittlichen Einkommen, sondern auch eine zunehmende Anzahl an Personen, welche de facto in einem direkten Dienstverhältnis zu einer/einem Arbeitgeber/in stehen, aber aus sozialversicherungsrechtlichen sowie steuerlichen Überlegungen zur Selbstständigkeit angehalten werden. Die Berücksichtigung eines adäquat imputierten Arbeitseinkommens für diese Selbstständigen bei der Berechnung der Lohnquote ist einstweilen noch nicht zufriedenstellend gelöst.

Bei der Berechnung der Lohnquote sollten drei Aspekte berücksichtigt werden:

1. die Veränderung der Struktur der Erwerbstätigen (Selbstständige und Unselbstständige)
2. imputierte Einkommen für die Selbstständigen
3. Ausschluss jener Top-Einkommen, welche de facto keine Arbeits-, sondern Kapitaleinkommen sind (Gehälter und Boni-Zahlungen von CEOs)

(2) Da Selbstständige nicht nur Einkommen aus Kapital erzielen, sondern auch Einkommen aufgrund ihrer selbstständigen Arbeit, haben sie de facto ein gemischtes Einkommen aus Arbeit und Kapital. Im Unterschied zur bisher üblichen Berechnungsmethode von Statistik Austria und WIFO, rechnet die OECD dies auch in die Lohnquote mit ein. Es wird daher bei der Berechnung der Lohnquote ein Einkommen aus Arbeit für Selbstständige imputiert (statistisch geschätzt), welches dem Durchschnittseinkommen der Unselbstständigen entspricht.¹²⁶

(3) Wie in der Einleitung kurz erwähnt, hat die Ungleichverteilung der Einkommen in den vergangenen Jahrzehnten insbesondere deshalb zugenommen, weil die Einkommen am oberen Rand der Verteilung besonders stark gestiegen sind. Dies gilt insbesondere für die angelsächsischen Länder, aber auch – wenngleich in geringerem Ausmaß – für die kontinentaleuropäischen Länder (vgl. Alvaredo et al. 2013). Ein Grund dafür ist u.a. die hohe Vergütung von Vorstandsmitgliedern, Ge-

schäftsführerinnen/Geschäftsführern und anderen unselbstständig Beschäftigten im höheren Management (vgl. dazu OECD 2011; Rechnungshof 2014, 2015). Auch wenn die Einkommen dieser Personen – rein statistisch gesehen – Arbeitseinkommen aus unselbstständiger Beschäftigung sind, sind sie de facto Einkommen für die Verwaltung, Führung und Gestaltung von großen und zumeist international agierenden Unternehmen, wodurch sie nur mehr einen geringen Bezug zu Arbeitseinkommen im klassischen Sinne aufweisen. Die OECD (2012A) hat daher eine Studie vorgelegt, die die Lohnquoten unter Ausschluss der Einkommen der Top 1% errechnet. Dabei zeigt sich, dass der Rückgang der Lohnquote 1990/2005 für die USA (-4,5 Prozentpunkte (PP) anstatt -2,3 PP) sowie für Kanada (-6,0 PP anstatt -3,1 PP) doppelt so hoch ausgefallen wäre, während sich für Frankreich, Italien, Spanien und den Niederland kaum Änderungen ergeben. Eine aktuelle Studie für die USA (Giovannoni 2014) kommt zu dem Ergebnis, dass eine um die Einkommen der Top-1% bereinigte Lohnquote aktuell sogar niedriger ist als in den 1930er Jahren. Unsere Analysen erlauben uns in diesem Zusammenhang auch erstmals Zahlen für Österreich vorzulegen (vgl. dazu Abbildung 9).

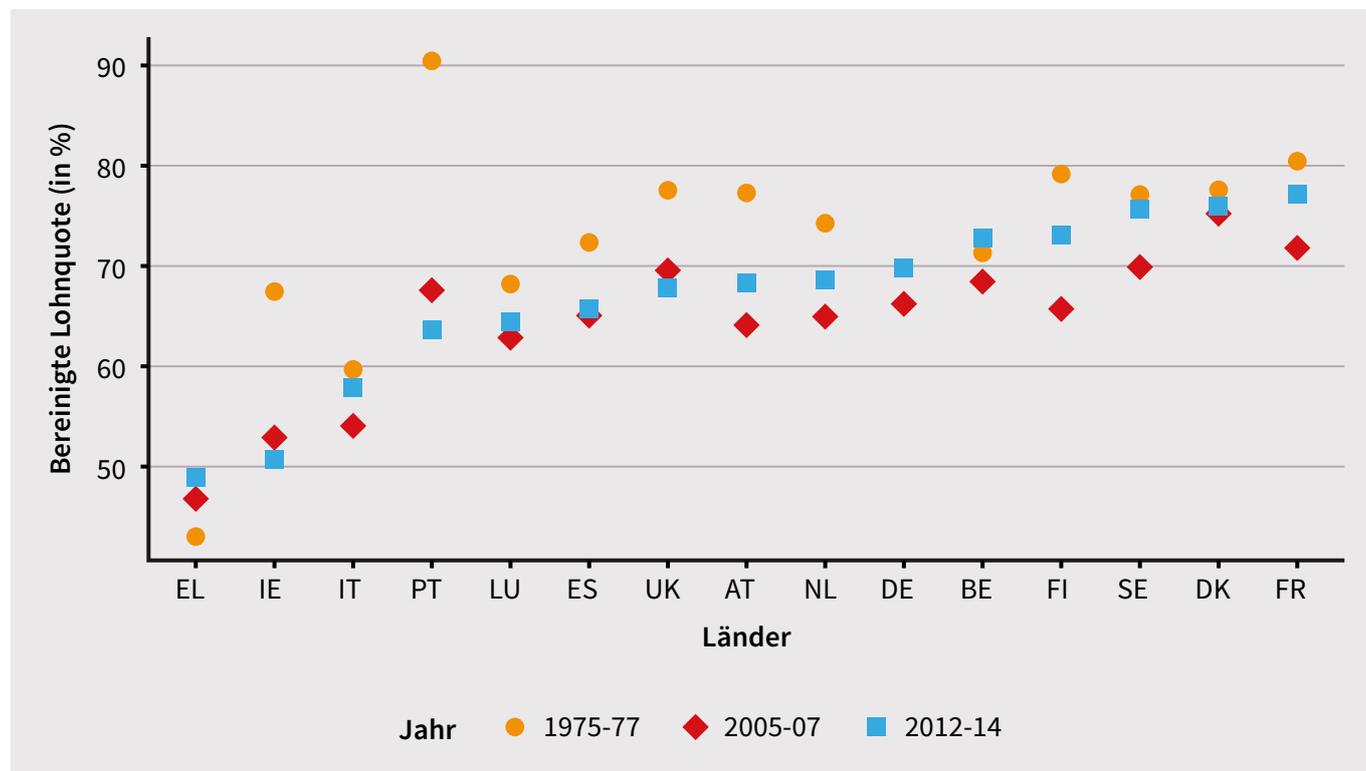
13.2.2 Die Entwicklung der Lohnquote in der EU-15

Bevor wir uns der Entwicklung der Lohnquote für Österreich widmen, ist es sinnvoll, sich zunächst die internationale Entwicklung näher anzusehen. Wir konzentrieren uns dabei aufgrund der besseren Vergleichbarkeit ausschließlich auf die EU-15.¹²⁷ Die Entwicklung der bereinigten Lohnquote für die EU-15 ist in Abbildung 1 für die Periode 1975-2014 dargestellt. Um die wesentlichen Änderungen über diese lange Zeitspanne verfolgen zu können, wurde die gesamte Periode in zwei Subperioden unterteilt: jene vor der Finanzkrise 2008 und jene danach.¹²⁸

¹²⁷ Jene Länder, welche ab 2004 in die EU aufgenommen wurden, ermöglichen einen Vergleich nur für einen relativ kurzen Zeitraum. Zudem sind die Entwicklungen in diesen Ländern stark durch den sogenannten Transformationsprozess bestimmt, wodurch eine Vergleichbarkeit nur eingeschränkt möglich ist.

¹²⁸ Um jährliche Schwankungen zu glätten, wurden dabei jeweils die Mittelwerte über drei Jahre berechnet (1975-77, 2005-2007 und 2012-2014).

Abbildung 1: Bereinigte Lohnquoten der EU-15 (1975-2014)



Quelle: AMECO (Daten), INEQ (Berechnung & Illustration);

Anmerkung: Bereinigt um die Veränderung des Anteils der unselbstständig Beschäftigten an den Erwerbstätigen gegenüber dem Basisjahr 2010 (vgl. dazu Pkt. (1) in Kap. 13.2.1); die Werte entsprechen jeweils dem dreijährigen Mittelwert (1975-77, 2005-07, 2012-14). Die Grafik enthält (von links nach rechts) die Länder Griechenland, Irland, Italien, Portugal, Luxemburg, Spanien, Vereinigtes Königreich, Österreich, Niederlande, Deutschland, Belgien, Finnland, Schweden, Dänemark und Frankreich.

Dabei zeigt sich, dass in der Periode 1975-2007 die bereinigte Lohnquote (mit der Ausnahme von Griechenland) in allen Ländern der EU-15 deutlich gefallen ist. Den stärksten Rückgang der Lohnquote weisen dabei neben Österreich (-13,1 PP) Irland (-14,6 PP), Finnland (-13,5 PP), die Niederlande (-9,3 PP), Frankreich (-8,7 PP) und Großbritannien (-8,0 PP) auf.¹²⁹ Der deutliche Rückgang der bereinigten Lohnquoten in den 1980er und 1990er Jahren wird auch in mehreren anderen internationalen Studien nachgewiesen und betont (OECD 2012A; Arpaia, Pérez, und Pichelmann

2009; Glyn 2011). Breuss (2007) zeigt in einer empirischen Untersuchung für die EU, dass jene Länder, die aufgrund der „Ostöffnung“ einen forcierten Strukturwandel in ihrer Handelsstruktur aufzuweisen hatten, auch einen stärkeren Rückgang der Lohnquote zu verzeichnen hatten.

In der Periode 1975 – 2007 ist in den Ländern der EU-15 die bereinigte Lohnquote um 3 bis 15 Prozentpunkte gefallen.

¹²⁹ Für Deutschland liegen in dieser Statistik aufgrund des Strukturbruchs 1991 keine Vergleichsdaten für 1975-77 vor. Die Entwicklung der Lohnquote im Deutschland der BRD verlief in dieser gesamten Periode jedoch generell sehr ähnlich jener Österreichs. Auch Deutschland weist für die Periode 1975-2007 einen Rückgang der Lohnquote um knapp 10% Prozentpunkte (PP) auf. Die Daten für Portugal können nicht interpretiert werden, da die Werte für 1975-77 als nicht plausibel erscheinen.

Allerdings unterscheiden sich die beiden Sub-Perioden vor und nach der Finanzkrise 2008 deutlich. Während in der Periode 1975-2007 die Lohnquoten deutlich gefallen sind, stieg in der Nachkrisenperiode 2008-2014 die Lohnquote in zwölf der 15 EU-Länder wieder an. Lediglich in Portugal, Irland und Großbritannien mussten leichte Rückgänge verzeichnet werden. Den stärksten Anstieg der Lohnquote verzeichneten Finnland (+7,4 PP), Schweden (+5,8 PP), Frankreich (+5,3 PP), Belgien (+4,3 PP) und Österreich (+4,2 PP). Trotz dieses Anstiegs konnte jedoch der drastische Rückgang der Lohnquote aus der Periode 1975-2007 mit der Ausnahme von Griechenland in keinem anderen Land kompensiert werden. Der Anstieg der Lohnquote in dieser Nachkrisenphase 2008-2014 ist in erster Linie auf den Rückgang der unternehmerischen Erträge zurückzuführen und weniger auf übermäßige Lohnsteigerungen.

Nach der Finanzkrise (2008-2014) ist die Lohnquote nahezu überall um zwei bis sechs Prozentpunkte gestiegen. Der starke Rückgang der Lohnquote aus der Periode 1975-2007 konnte damit jedoch bei weitem nicht kompensiert werden.

13.2.3 Die Entwicklung der Lohnquote in Österreich

In Abbildung 2 wird die bereinigte und die unbereinigte Lohnquote für Österreich für den Zeitraum 1960-2015 dargestellt. Diese lange Zeitreihe kann vereinfacht in drei Sub-Perioden unterteilt werden. In der Periode 1960-1980 befand sich die bereinigte Lohnquote relativ konstant auf sehr hohem Niveau. Charakteristisch sind für diese Periode der starke Rückgang der Zahl der Selbstständigen in der Landwirtschaft sowie der damit einhergehende Anstieg der Zahl der unselbstständig Beschäftigten in der industriellen Produktion. Diese Periode der wirtschaftlichen Prosperität nach Überwindung der ökonomischen Probleme der unmit-

telbaren Nachkriegszeit ging einher mit einer starken Verringerung der Arbeitslosigkeit sowie mit hohen Wachstumsraten. Generell war diese „goldene Periode der 60er Jahre eine Ausnahmeperiode, die nur so erklärbar ist, dass verschiedene günstige Momente zusammengetroffen sind.“ (Rothschild 2009).

In Österreich blieb die bereinigte Lohnquote in den 1960er und 1970er Jahren konstant auf sehr hohem Niveau.

Die politische Konstellation der Nachkriegswirtschaft war geprägt durch den breit getragenen Grundkonsens der Sozialpartner zum Wiederaufbau der österreichischen Wirtschaft in der 2. Republik. Kennzeichnend für diese Periode war neben dem Aufbau des Wohlfahrtsstaates vor allem eine relativ stabile Einkommensverteilung (vgl. Walterskirchen, 1979). Es muss hinzugefügt werden, dass Österreich in dieser Hinsicht keine Ausnahme gewesen ist. In allen westlichen Industriestaaten war die Periode 1950-1980 jene Periode mit der geringsten Ungleichheit in der Einkommensverteilung.

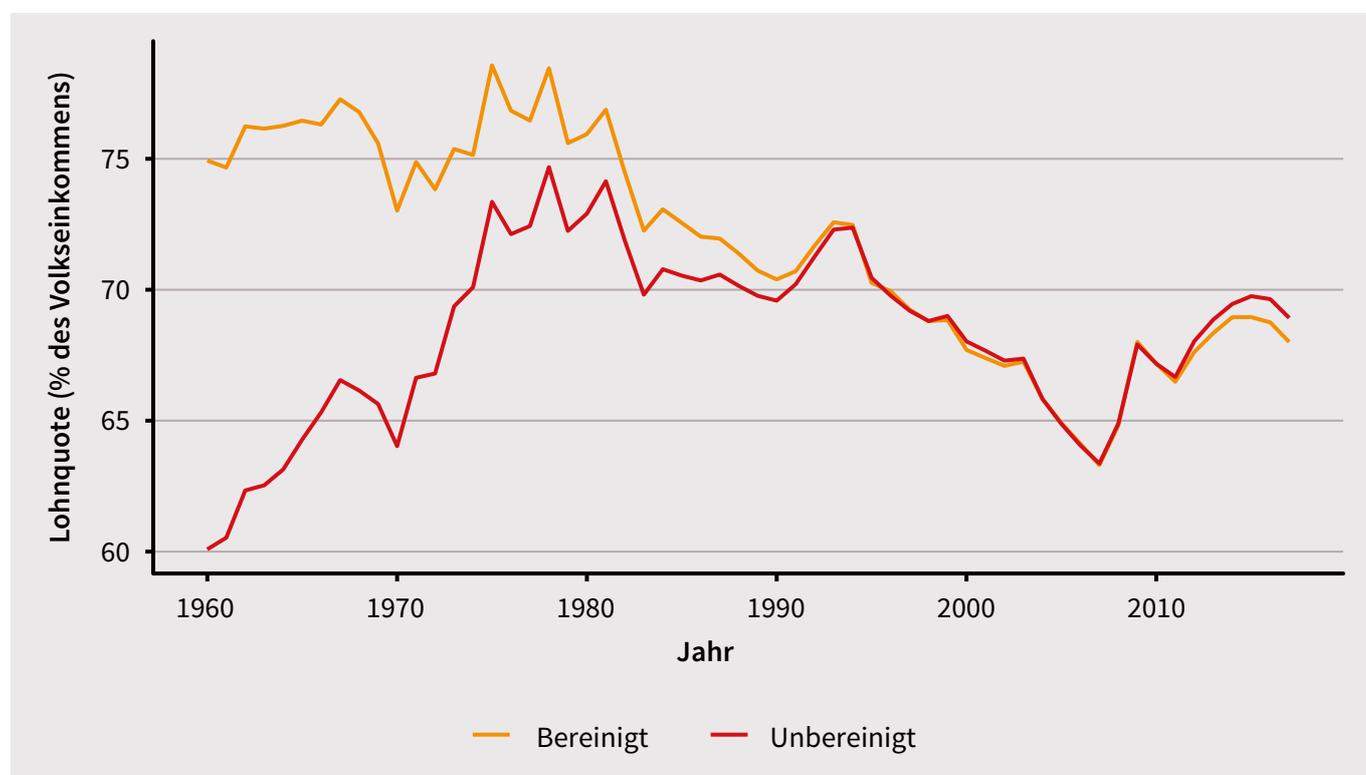
Der Rückgang in der Periode 1975-2007 war in Österreich mit 14,5 Prozentpunkten besonders deutlich.

Die zweite Periode (1980-2007) ist hingegen von einem kontinuierlichen Rückgang der bereinigten Lohnquote geprägt, der begleitet wurde von einem rasanten Anstieg der Erträge in der Finanzbranche. Die Erklärungen für diese Entwicklung sind vielfältig: Neben technologischen Veränderungen hin zu arbeitsparendem technischen Fortschritt werden dabei auch immer die Auswirkungen der Globalisierung auf die Finanz-, Güter- und Arbeitsmärkte genannt (vgl. dazu Kap. 13.2.4).

Die dritte Periode ist jene der Nachkrisenzeit (2008-2015). Wie bereits erwähnt sind derartige Nachkrisenphasen zumeist geprägt durch große Gewinneinbrüche und – zumindest kurzfristig – eine stabile Lohnentwicklung, welche einen Anstieg der Lohnquote bedingen. Es zeigt sich für diese Periode sowohl für Österreich als auch für die meisten anderen Länder der EU-15 ein deutlicher Anstieg der Lohnquote (vgl. Kap. 13.2.2). Überraschend ist jedoch, dass

dieser Anstieg in Österreich mit der Ausnahme von 2010 und 2011 bis 2013 anhielt und erst 2014/15 wieder leicht rückläufig war. Da aber die Löhne in dieser Periode nur geringfügige Zuwachsraten aufweisen (Bilek-Steindl 2016), kann der Anstieg der Lohnquote in dieser Periode vor allem durch die rückläufige Ertragsentwicklung der Unternehmen (Friesenbichler 2015) erklärt werden.

Abbildung 2: Lohnquote Österreichs (1960-2015)



Quelle: AMECO (Daten), INEQ (Berechnung & Illustration)

Anmerkung: Bereinigt um die Veränderung des Anteils der unselbstständig Beschäftigten an den Erwerbstätigen gegenüber dem Basisjahr 2010 (vgl. dazu Pkt. (1) in Kap. 13.2.1).

Wie in Abbildung 2 ersichtlich, hat sich in den Jahren 2012-14 auch erstmals das Angebot an Selbstständigen wieder erhöht, wodurch die unbereinigte Lohnquote höher ausfällt als die bereinigte. Es ist daher auch von Interesse sich die Struktur der selbstständig Beschäftigten näher anzuschauen (vgl. Abbildung 3).

Wie sich dabei zeigt, hat sich die Anzahl der Selbstständigen insgesamt in der Periode 1995-2015 von 467.000 auf 508.0000 gering erhöht. Diese scheinbare Stabilität ist jedoch durch einen starken Strukturwandel der Selbstständigen gekennzeichnet. So ging die Anzahl der Selbstständigen in der Landwirtschaft

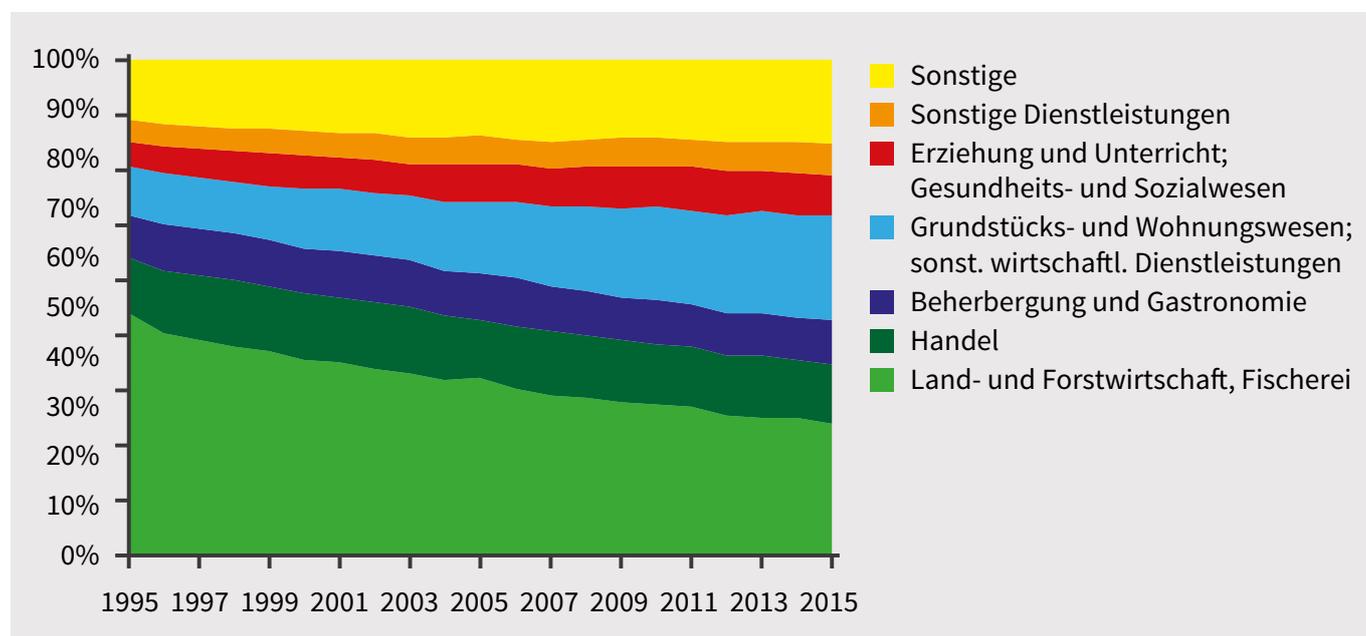
von 227.000 auf 135.000 zurück, womit sich deren Anteil an allen Selbstständigen von 48,7% auf 26,5% dramatisch reduzierte. Demgegenüber ist in der Wirtschaftsklasse „Sonstige wirtschaftliche Dienstleistungen“ ein Anstieg von 46.000 auf 106.000 Personen (oder von 9,9% auf 20,9%) zu verzeichnen. Es ist nicht unwahrscheinlich, dass sich in dieser Kategorie ein hoher Anteil an sogenannten „Scheinselbstständigen“¹³⁰ verbirgt (vgl. dazu auch den Beitrag von Jörg Flecker et.al. „Arbeit 4.0 – Auswirkungen technologischer Veränderungen auf die Arbeitswelt“). Wenngleich mit dieser Form von Arbeitsverhältnis eine Unzahl an sozialversicherungsrechtlichen Problemen verbunden ist, welche hier nicht dargelegt werden können, soll dennoch darauf hingewiesen werden, dass die Einkommen dieser de facto unselbstständig Erwerbstätigen („Scheinselbstständige“) in der Lohnquote

nicht berücksichtigt werden und somit die tatsächliche Lohnquote unterschätzt wird. Das Ausmaß dieser Unterschätzung ist jedoch gering. Selbst unter der Annahme, dass der gesamte Nettozuwachs an Selbstständigen nach 2011 auf „Scheinselbstständige“ zurückzuführen ist, würde die Lohnquote für 2015 um weniger als einen Prozentpunkt unterschätzt werden (vgl. Abbildung 2).

Innerhalb der Selbstständigen vollzog sich in der Periode 1995 – 2015 ein deutlicher Strukturwandel: starker Rückgang in der Landwirtschaft und ein ebenso starker Anstieg bei den sonstigen wirtschaftlichen Dienstleistungen.

Dabei scheint es sich vor allem um eine Zunahme von „Scheinselbstständigen“ zu handeln.

Abbildung 3: Struktur des selbstständig Erwerbstätigen (1995-2015)



Quelle: Statistik Austria (2016d) - Volkswirtschaftliche Gesamtrechnungen 1995-2015, Hauptergebnisse

¹³⁰ Unter „Scheinselbstständigkeit“ werden Arbeitsverhältnisse verstanden, in welchem die Person zwar de facto für eine/n unmittelbare/n Dienstgeber/in handelt, jedoch ohne Arbeitsvertrag und somit auch ohne sozialversicherungsrechtliche Absicherung. Diese zu organisieren bleibt der/dem Scheinselbstständigen selbst überlassen. Als Musterbeispiel wird dafür oft die/der Zeitungskolporteur/in genannt; derartige Dienstverhältnisse breiten sich inzwischen jedoch in vielerlei Dienstleistungsbereichen aus.

13.2.4 Die wesentlichsten Bestimmungsgründe des Rückgangs der Lohnquote

Die wesentlichsten Gründe für den starken Rückgang der Lohnquote in der Periode 1975-2007 sind:

- Intensivierung der Kapitalintensität der Produktion
- Globalisierung, die die Verhandlungsmacht von Arbeitnehmerinnen/-nehmern sowie Regulierungsbehörden auf nationaler sowie internationaler Ebene schwächte und gleichzeitig jene der multinational agierenden Unternehmen enorm stärkte

Der in nahezu allen entwickelten Industrieländern zu beobachtende langfristige Rückgang der Lohnquote seit Ende der 1970er Jahre wurde im vergangenen Jahrzehnt auch in der internationalen Literatur verstärkt diskutiert (OECD 2012a, Atkinson 2008, 2015). Die Erklärungen für den Rückgang der Lohnquote sind dabei vielfältig, konzentrieren sich aber zumeist auf Veränderungen in der Technologie sowie auf die Globalisierung. Gleichzeitig ging diese Phase von rückläufigen Lohnquoten einher mit hohen Renditen in der Finanzbranche.

Die Auswirkungen der neuen (Informations-)Technologien auf ökonomische Ungleichheiten stehen dabei im Fokus der ökonomischen Analysen. Guellec und Paunov (2016), zwei Ökonominen/Ökonomen der OECD, zeigen für die USA für die Periode 1970-2011, dass die Lohnquote in forschungsintensiven Branchen deutlich stärker zurückging als in Branchen mit geringer Forschungs- und Entwicklungsintensität. Karabarbounis et al. (2014) zeigen, dass insbesondere jene Länder

und Branchen, in denen eine relative Verbilligung von Investitionsgütern anzutreffen ist, einen deutlicheren Rückgang der Lohnquote aufweisen. Auch Arpaia, Pérez, und Pichelmann (2009) weisen darauf hin, dass sich die Lohnquoten in der Periode 1970-2004 in der EU-15 insbesondere aufgrund des technischen Fortschritts reduziert haben. Der technische Fortschritt war dabei gekennzeichnet durch eine Intensivierung der Kapitalintensität der Produktion sowie durch eine wechselseitige Ergänzung (Komplementarität) von technologischem Fortschritt und einer damit verbundenen stärkeren Nachfrage nach hochqualifizierten Arbeitskräften.

Somit veränderte sich einerseits die Arbeitsnachfrage zu Ungunsten von geringer qualifizierten Arbeitskräften; andererseits veränderte sich aber – aufgrund der höheren Kapitalintensität der Produktion – auch die generelle Bedeutung von Kapitalbesitz. In mehreren Studien wird empirisch gezeigt, dass sich das Verhältnis von privatem Kapitalbesitz zum Bruttoinlandsprodukt in den vergangenen drei Jahrzehnten in den meisten Industrienationen verdoppelt hat (Piketty 2014; Roine und Waldenström 2015; Bach 2012). Dieser Bedeutungsgewinn des Produktionsfaktors Kapital geht sowohl mit einer stärkeren Verhandlungsmacht gegenüber dem Faktor Arbeit einher als auch gegenüber den nationalen und internationalen Institutionen, die die Rahmenbedingungen auf den nationalen wie globalen Güter- und Finanzmärkten regulieren.¹³¹ Da es bei diesem Prozess der Globalisierung zu einer Vielzahl an Verschränkungen und Rückkoppelungen zwischen Arbeits-, Kapital- und Gütermärkten kommt, ist eine isolierte Betrachtung einzelner Märkte nur ein-

¹³¹ Robert Reich, der ehemalige Arbeitsminister unter Präsident Bill Clinton und derzeit Professor für Öffentliche Politik an der Universität Berkeley, schreibt dazu in seinem jüngsten Beitrag Folgendes: „Mittlerweile bin ich jedoch zu der Überzeugung gelangt, dass ich bei meiner Erklärung der Entwicklung (der Weltwirtschaft, Anm. W.A.) ein Phänomen von kritischer Bedeutung übersehen habe – die zunehmende Konzentration politischer Macht in den Händen einer wirtschaftlichen und finanziellen Elite, der es gelungen ist, Einfluss auf die Regeln zu nehmen, nach denen die Wirtschaft „spielt““ (Reich 2016, 53).

geschränkt zielführend. Der Frage der Marktmacht von multinational agierenden Unternehmen muss somit in jeder Verteilungsanalyse eine besondere Rolle zukommen (Rothschild 2005; Atkinson 2015; OECD 2016).

Der Zuwachs des privaten Nettovermögens in den vergangenen drei Jahrzehnten und die hohe Konzentration haben die Bedeutung von Kapitalbesitz weiter erhöht.

Guellec und Paunov (2016) haben gezeigt, dass durch die Globalisierung nicht nur der Wettbewerb intensiviert wurde, sondern dass diese Entwicklung gleichzeitig auch die Marktkonzentration förderte. Dies gilt insbesondere für jene Branchen, welche durch hohe Technologieintensität gekennzeichnet sind. So lag 2011 der Marktanteil der fünf größten Unternehmen einer Branche in den USA in technologieintensiven Branchen mit 20-45% weit über dem Durchschnitt. Die Autorinnen/Autoren argumentieren, dass die hohe immaterielle Komponente der technologieintensiven Branchen sowohl zu hoher Innovation als auch zu hoher Marktmacht („winner takes all“) führen kann und somit auch zu hohen Erträgen. Während jedoch hohe Erträge aufgrund von Innovation generell eher auf Zustimmung stoßen, sind hohe Erträge aufgrund von Marktmacht ökonomisch wie sozial unerwünscht, da es sich hierbei in der Regel um die Ausnutzung von unvollständigen Wettbewerbsbedingungen handelt. Joseph Stiglitz hat dazu den Begriff „rent-seeking“ geprägt, worunter er jene ökonomischen Transaktionen versteht, bei welchen private und soziale Erträge auseinanderklaffen (Stiglitz 2014).

In technologieintensiven Branchen besteht eine außerordentlich hohe Marktkonzentration.

Atkinson (2015) widmet sich ebenfalls ausführlich der Frage der Marktmacht von Unternehmen. Während

Unternehmen aufgrund ihrer Marktposition entsprechende Möglichkeiten haben, einen Gewinnaufschlag („mark-up“) auf die Verkaufspreise ihrer Produkte zu setzen, haben Arbeitnehmer/innen aufgrund ihrer jeweiligen Marktmacht entsprechende Möglichkeiten für höhere Lohnforderungen. Die Globalisierung sowie die in den vergangenen drei Jahrzehnten gestiegene Arbeitslosigkeit haben jedoch die Verhandlungspositionen dieser beiden Marktteilnehmer asymmetrisch – zugunsten der Arbeitgeber/innen – verändert.

Durch die Machtkonzentration gelingt es der wirtschaftlichen und finanziellen Elite, stärkeren Einfluss auf die Gestaltung der Rahmenbedingungen zu bekommen.

Zusammenfassend zeigt sich, dass sowohl in Österreich als auch in den anderen Ländern der EU-15 ein kontinuierlicher Rückgang der bereinigten Lohnquote seit Ende der 1970er Jahre, dem konjunkturellen und wachstumspolitischen Höhepunkt in der Nachkriegszeit, stattgefunden hat. Der Tiefpunkt der Lohnquote lag im Jahre 2007, dem Jahr vor der Finanzkrise. In dieser 30-jährigen Periode fiel die Lohnquote in allen Ländern der EU-15 deutlich, in manchen sogar um zehn Prozentpunkte und mehr. Ursachen dieser Entwicklung waren vor allem technologische Veränderungen hin zu kapitalintensiveren Produktionsmethoden sowie die negativen Auswirkungen der Globalisierung auf die Verhandlungsposition von Arbeitnehmerinnen/Arbeitnehmern. Insbesondere hat aber in diesen 30 Jahren die Bedeutung des privaten Nettovermögens (in Relation zum Bruttoinlandsprodukt) stark zugenommen, und dies bei gleichzeitig extrem hoher Konzentration dieses Nettovermögens. Dadurch wurde die Verhandlungsposition des Faktors Kapital gegenüber den Arbeitnehmerinnen/Arbeitnehmern als auch gegenüber nationalen und internationalen Organisationen bedeutend gestärkt. Auffallend ist der Anstieg der Lohnquote in der Nach-Krisenzeit 2008, der für zwölf Länder der EU-15 festge-

stellt wurde. Diese Periode ist gekennzeichnet durch ein relativ schwaches Wirtschaftswachstum, anhaltend hohe und steigende Arbeitslosigkeit und relativ bescheidene unternehmerische Erträge. Die in diesem Kapitel vorgenommene Untersuchung der Lohneinkommen hat hinsichtlich der Verteilung der Gesamteinkommen jedoch einen Faktor noch völlig unberührt gelassen: dies ist die Entwicklung der Kapitaleinkommen. Erst eine Mitberücksichtigung der Kapitaleinkommen kann valide Aussagen über die Verteilung des Wohlstands vermitteln. Dieser Frage wollen wir uns in den beiden folgenden Kapiteln (Kap.13.3 und Kap. 13.4) widmen.

13.3 Arbeits- und Kapitaleinkommen auf Haushaltsebene

Die gesamtwirtschaftliche Betrachtung der Entwicklung der Lohn- und Gewinnquoten¹³² gibt einen wichtigen Einblick in die Struktur der Einkommen in Österreich. Diese makroökonomischen Zusammenhänge sowie deren Veränderungen reichen für die Erforschung der sozialen und ökonomischen Zusammenhänge aber nicht aus. Aggregierte Erkenntnisse aus den volkswirtschaftlichen Gesamtrechnungen, wie etwa das Volkseinkommen auf Löhne und Gewinne verteilt ist, müssen dabei mit mikroökonomischen Informationen verknüpft werden, um ein detaillierteres Verständnis für die Zusammensetzung und Verteilung der Einkommen zu erhalten.

Für die Messung von Ungleichheit ist die Haushaltsbetrachtung zentral:

- Haushalte bilden „Ressourcengemeinschaften“
- Die Zuordnung von Kapitaleinkommen zu einzelnen Personen ist oftmals nicht möglich.

Ein erster Schritt um diese verfeinerte Analyse zu ermöglichen, ist die Betrachtung der Einkommensverteilung auf der Ebene österreichischer Haushalte. Die Haushaltsdefinition eignet sich speziell um die Ressourcengemeinschaft von Personen bestmöglich abbilden zu können: Ein Mehrpersonenhaushalt findet durch die gemeinsame Erzielung von Einkommen und die gemeinsame Nutzung von Investitionen (speziell Wohnraum) andere Voraussetzungen vor, als dies für Einzelpersonen der Fall wäre.

Hinzu kommt, dass eine Vielzahl von Ressourcen nur mit erheblichen Umständen einzelnen Haushaltsmitgliedern zuzuordnen sind. So profitiert der Haushalt beispielsweise gemeinsam von einer Eigentumswohnung und es ist oftmals schwierig, die Einkommen aus Sparbüchern, Aktien oder Mieten einzelnen Personen zuzurechnen. Unter der Annahme, dass Haushalte ihre Einnahmen und Ausgaben gemeinsam verwalten und bestreiten, lässt sich somit für Haushalte ein umfangreicheres Bild über deren ökonomische Situation zeichnen.

Die Betrachtung der Verteilung der Kapitaleinkommen nimmt dabei eine zentrale Rolle ein, um Veränderungen in der Lohnquote interpretieren zu können: Die Aufteilung in Kapital- (Gewinn-) und Lohnanteil am Volkseinkommen lässt nämlich keinen direkten Rückschluss auf die personelle Verteilung¹³³ zu. Je nachdem wie Lohn- und Kapitaleinkommen unter der Bevölkerung verteilt sind, ergeben sich so unterschiedliche indirekte Effekte aus einer Verschiebung der Lohnquote. Haben zwei Haushalte, die Maiers und die Grubers, eine ähnliche Einkommensstruktur (bspw. beziehen beide 90% ihres Einkommens aus unselbstständiger

¹³² Gewinnquote: Der Anteil von Nicht-Lohneinkommen am Volkseinkommen.

¹³³ Die personelle Einkommensverteilung beschreibt die Verteilung von Einkommen auf verschiedene ökonomische Akteurinnen/Akteure, etwa Personen oder Haushalte. Sie ist zu unterscheiden von der funktionellen Einkommensverteilung, die die Verteilung von Einkommen auf Produktionsfaktoren („Arbeit“ oder „Kapital“) angibt.

Tätigkeit und 10% aus Zinsen), dann führt ein Sinken der Lohnquote (unter sonst gleichbleibenden Umständen) zu keiner relativen Änderung zwischen den Haushalten: Sowohl die Maiers als auch die Grubers erhalten nun zwar weniger Lohneinkommen jedoch mehr Zinsen – die personelle Einkommensverteilung ist unverändert geblieben.

Die Entwicklung der Lohnquote alleine genügt nicht, um Veränderungen in der Einkommensverteilung von Haushalten oder Personen abzuleiten. Hierfür ist relevant, welche Haushalte wie stark von einem Sinken/Steigen der Lohnquote betroffen sind.

Was passiert nun in einem Szenario in dem Lohn- und Gewinneinkommen unterschiedlich verteilt sind? Nehmen wir an, Familie Maier ist nun ein Haushalt mit lediglich unselbstständigen Einkommen ohne Ersparnisse (also auch ohne Kapitaleinkommen). Parallel dazu haben die Grubers viel geerbt und können ihr Leben durch die Zinsen auf ihr Erbe bestreiten. Ein Sinken der Lohnquote führt nun (unter sonst gleichbleibenden Umständen) dazu, dass das Einkommen der Maiers relativ zu jenem der Grubers sinkt: Durch das Sinken der Lohnquote haben die Kapitaleinkommen – unter konstant bleibender Verzinsung – insgesamt an relativer Bedeutung gewonnen. Somit steigt auch das Einkommen von Familie Gruber relativ zu jenem der Maiers. Eine Änderung der funktionellen Verteilung führt hier automatisch zu einer Änderung der personellen Verteilung. Um verstehen zu können, welches dieser Szenarien für Österreich ein realistisches ist, wird dieses Kapitel die

personelle Verteilung der Bruttoeinkommen zwischen den Haushalten im Detail analysieren.

Wie gezeigt wurde, ist die Kenntnis über die personelle Verteilung aller Einkommensbestandteile eine Grundlage, um Effekte und Wirkungen ökonomischer Verschiebungen zu analysieren. All dies hängt jedoch zunächst von der Datenverfügbarkeit ab. In Österreich gibt es eine lange Historie von Forschung zur Einkommensungleichheit, die sich jedoch speziell auf Lohneinkommen (Steindl 1958; Suppanz und Wagner 1981; Gusenleitner et al. 1998; Guger 2005; Rocha-Akis 2016) bezieht und zu einem kleineren Teil auch selbstständige Einkünfte (Chaloupek 1977; Altzinger et al. 2012, Guger et al. 2014) erfasst. Die starke Konzentration der Verteilungsforschung auf diese beiden Einkommen ist jedoch ausschließlich das Ergebnis der Datenverfügbarkeit: Für diese, von der Einkommensteuer erfassten Einkommen gibt es administrative Datenquellen, die Analysen zu Armut, Reichtum und Verteilung im Allgemeinen ermöglichen. Dies trifft speziell auf die sieben Einkunftsarten des Einkommensteuergesetzes¹³⁴ zu, die jedoch nur einen Teil der gesamten Einkommen darstellen und diese nur unzureichend abdecken.¹³⁵

Die Verfügbarkeit von hochqualitativen Einkommensdaten ist eine Voraussetzung für die Analyse von Ungleichheit. In Österreich wird dies durch die anonyme Einhebung der Kapitalertragsteuer erschwert.

¹³⁴ Neben den (i) Einkünften aus nichtselbstständiger Arbeit unterliegen der Einkommensteuer Einkünfte aus (ii) Land- und Forstwirtschaft, (iii) selbstständiger Arbeit, (iv) Gewerbebetrieb, (v) Kapitalvermögen, (vi) Vermietung und Verpachtung sowie (vii) sonstige Einkünfte im Sinne des § 29 EStG. Siehe auch § 2 EStG. Kapitaleinkommen unterliegen jedoch nur zu einem geringen Teil dem Einkommensteuertarif (z.B. ein „Substanzgewinn“ aus dem Überschuss von verkauften Aktien), da diese Einkünfte (wie z.B. Zinsen aus Sparbüchern und Wertpapieren) in der Regel mit der Kapitalertragsteuer endbesteuert sind und somit nicht in die Einkommensteuererklärung aufgenommen werden müssen.

¹³⁵ So sind die erfassten Betriebseinkommen nur schwer mit Lohneinkommen zu vergleichen, da beim Einkommensbegriff besondere Regelungen für Abschreibungen und den Abzug von Sozialversicherungsbeiträgen gelten.

Während die Kapitaleinkommen einen nicht zu vernachlässigenden Teil der Gewinnquote ausmachen, wurde deren Verteilung in der ökonomischen Forschung bisher kaum berücksichtigt. Wie zuvor ist auch dies durch die (in diesem Fall mangelhafte) Datenverfügbarkeit begründbar: Vor 1992 wurden Kapitaleinkommen als Teil der Einkommensteuer von der jährlichen Steuererklärung erfasst und waren somit Personen eindeutig zurechenbar.¹³⁶ Durch die Einführung der Kapitalertragsteuer 1993 änderte sich dies insofern, als dass die meisten Kapitalerträge nicht mehr über die (personenbezogene) Einkommensteuer erfasst wurden, sondern die Steuern seither direkt von den Finanzinstituten an den Fiskus abgeführt werden („Endbesteuerung“). Somit wird jedoch seit 1993 auch keine personenbezogene Statistik mehr zu den Kapitaleinkommen erstellt, obwohl dies – rein technisch – sehr einfach möglich wäre. Diese Endbesteuerung hat somit drei Effekte: Unmittelbar handelt es sich nur um administrative Implikationen, da die Erhebung nun über die Finanzinstitute abgewickelt wird, anstatt über die (persönliche) Einkommensteuerveranlagung. Zentral dabei ist jedoch die Änderung der Tarifstruktur. Während vormals auf diese Finanzeinkommen der progressive Tarif der Einkommensteuer angewendet wurde, wird seit 1993 mit 25% bzw. 27,5% (für sonstige Finanzerträge wie Dividenden) eine Flat Tax angewendet. Dadurch ergibt sich eine starke Abflachung der Steuerprogression, die sich insbesondere bei jenen Einkommensgruppen mit hohem Kapitaleinkommen deutlich macht.

Zusätzlich ergab sich durch diese steuerliche Änderung auch eine erhebliche Wissens Einschränkung über die ökonomischen Konsequenzen dieser Besteuerung: Im Falle der Kapitalertragsteuern hat die wirtschaftspolitische Forschung durch die Anonymität der Endbesteuerung die Möglichkeit verloren, Regelungen in diesem Bereich auf deren ökonomische und sozialpolitische Sinnhaftigkeit hin zu überprüfen.

Als Ersatz für den Mangel an Steuerdaten können Befragungsdaten dienen. Für Österreich ist ein solcher Datensatz erstmals für das Jahr 2010 verfügbar: der „HFCS“.

Diese Situation hat sich in den letzten Jahren insofern verbessert, als dass durch die Erhebung des Household Finance and Consumption Survey (HFCS) der EZB/OeNB (vgl. Fessler et al., 2012) nun erstmals qualitativ hochwertige Daten, nicht nur zum Vermögen, sondern eben auch zu den gesamten Einkommen von privaten Haushalten verfügbar sind. Für die Analyse der Einkommen wären an dieser Stelle die Bruttomarkteinkommen¹³⁷ wünschenswert – diese bilden das gesamte erwirtschaftete Einkommen eines Haushaltes ab, sind aber in dieser Form nicht im HFCS enthalten. Einen guten Näherungswert an dieses Konzept stellen die Bruttoeinkommen dar, die jedoch einige Einkommensbestandteile nicht berücksichtigen (etwa Sozialversicherungsbeiträge der Dienstgeber/innen). Im Folgenden wird für die Haushaltsanalyse immer dieser Bruttoeinkommensbegriff verwendet.¹³⁸

¹³⁶ Aber auch bereits vor 1992 bestand das Problem, dass nur ein Teil der tatsächlichen Kapitaleinkommen in der Einkommensteuer auch effektiv angegeben wurde.

¹³⁷ Bruttomarkteinkommen sind alle am Markt erzielten Einkommen eines Haushaltes vor Abzug durch Steuern und Umverteilung durch Transfers.

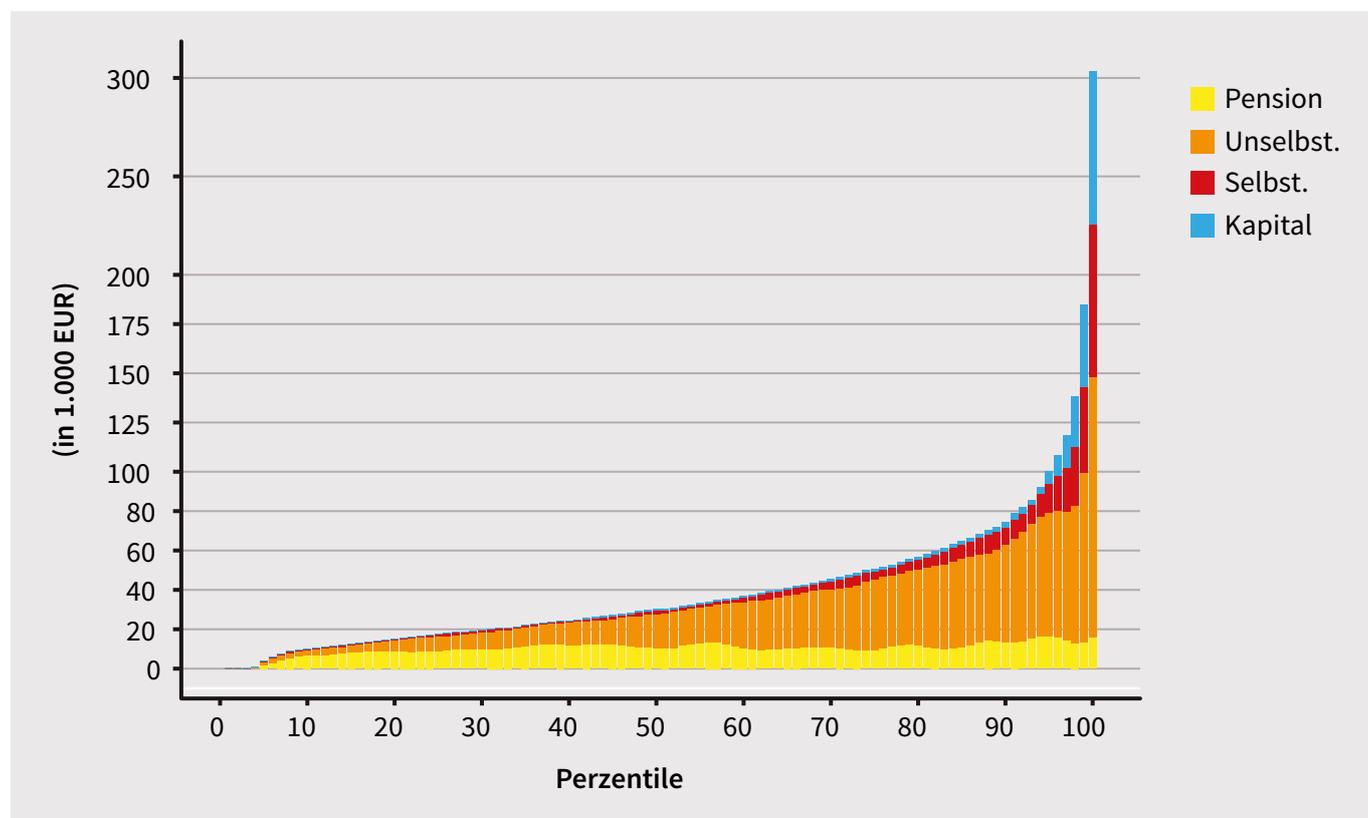
¹³⁸ Für eine Analyse der (äquivalisierten) Bruttomarkteinkommen auf Basis der Daten von EU-SILC siehe auch den Beitrag von Silvia Rocha-Akis „Monetäre Einkommensumverteilung durch den Staat 2010 und 2015“.

Ein weiterer Nachteil der HFCS-Erhebung ist, dass diese durch Untererfassung (non-response) an den Rändern der Verteilung gekennzeichnet ist und somit in der Regel eine deutliche Unterschätzung der Ungleichheit mit sich bringt. Dies trifft speziell bei Analysen der Vermögensverteilung zu, da besonders Vermögende ungerne Auskunft über ihre wahren Besitzverhältnisse geben. Während diese Untererfassung bei den Vermögen mit statistischen Methoden teilweise korrigiert werden kann (vgl. Eckerstorfer, et al., 2015; Vermeulen, 2016), ist dies bei den Kapitaleinkommen kaum möglich. Da Kapitaleinkommen in der Regel aus dem Vermögensbestand generiert werden, sind bei einer Untererfassung der Vermögen auch die Einkommen daraus am oberen Rand nur unzureichend abgebildet. Während

somit die Verfügbarkeit von administrativen Daten zu personellen Kapitaleinkommen ein Optimum darstellen würde, erlauben uns diese neuen Datenquellen, trotz aller Problematiken der Erhebung, erstmals (wieder) einen Blick auf die gemeinsame Verteilung von Einkommen aus Arbeit und Kapital in Österreich zu werfen.

Befragungsdaten sind von großer Bedeutung für die Forschung, da sie detailliertere Informationen als bspw. Steuerdaten enthalten. Sie haben jedoch den Nachteil, dass speziell einkommensreiche Personen nur ungerne Auskunft über ihre Verhältnisse geben. Somit wird die Ungleichheit in der Regel deutlich unterschätzt.

Abbildung 4: Bruttojahreseinkommen der Haushalte



Quelle: HFCS 2010 (Daten), INEQ (Berechnung & Illustration).

Verwendeter Einkommensbegriff: Bruttoeinkommen, vom Haushalt erzielte Einkommen vor Abzug der Steuern und Dienstnehmer/innenbeiträge zur Sozialversicherung.

Abbildung 4 zeigt die Verteilungsstruktur der Haushaltseinkommen für Perzentile, das sind alle Haushalte eingeteilt in 100 Gruppen nach der Höhe des Gesamteinkommens. Diese Darstellung ist ein Abbild der gesamten Bevölkerung und inkludiert somit alle privaten Haushalte in Österreich, die eine Art von Erwerbs-, Kapital- oder Pensionseinkommen beziehen.

Diese Analyse verwendet Bruttoeinkommen zur Messung von Ungleichheit. Das sind alle Einkommen aus Arbeit, Pension und Vermögen vor Abzug der Steuern oder Sozialversicherungsbeiträge.

Aus der absoluten Höhe der Balken lassen sich grob drei Gruppen identifizieren: Ausgehend von der x-Achse finden sich zu Beginn jene Haushalte im 1.-10. Perzentil, die nur ein sehr geringes Einkommen erhalten. Hierbei handelt es sich schwerpunktmäßig um studentische Haushalte oder andere, die kein eigenes Einkommen beziehen, sondern auf private und/oder öffentliche Transfers, wie Mindestsicherung, Arbeitslosengeld oder Notstandshilfe angewiesen sind. Im Durchschnitt ergibt sich somit im untersten Dezil ein sehr geringes Bruttojahreseinkommen. Darauf folgend zeigt sich ein linearer, kontinuierlicher Anstieg der Gesamteinkommen der bis etwa in das 75. Perzentil zu beobachten ist. An diesem Punkt zeigt sich, dass nur etwa 25% der Haushalte ein Einkommen von mehr als 50.000 EUR beziehen. Dieses Viertel der Haushalte weist jedoch eine deutlich andere Struktur auf, als zuvor bei den Haushalten rund um den Median¹³⁹ (das 50. Perzentil): Mit zunehmendem Einkommen wächst

ab diesem Punkt das Einkommen exponentiell. Im 95. Perzentil liegt das Gesamteinkommen bereits bei über 100.000 EUR und im obersten Prozent dann deutlich über 300.000 EUR. Es zeigt sich somit eindrücklich, dass speziell im obersten Bereich eine starke Konzentration von Einkommen stattfindet. Das 95. Perzentil der österreichischen Privathaushalte erhält aber immer noch nur ein Drittel vom obersten Prozent.

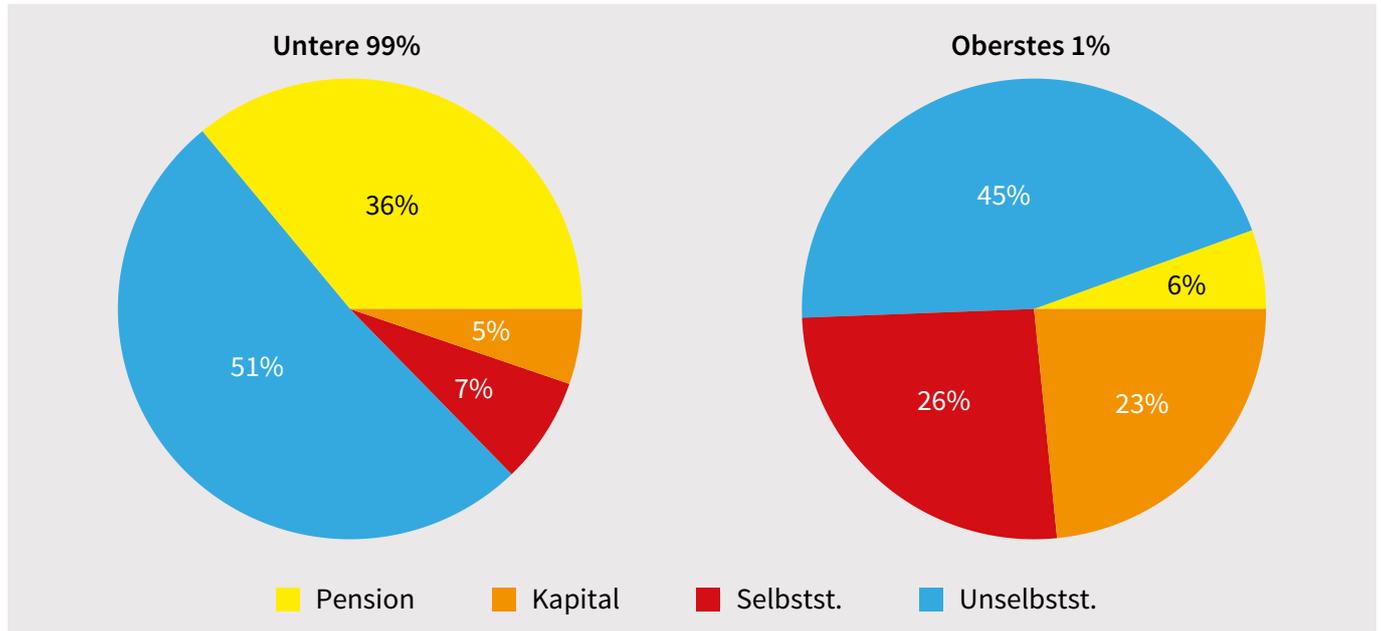
Die Ungleichheit von Einkommen wird typischerweise mit dem Gini-Koeffizienten¹⁴⁰ gemessen, der den Abstand der beobachteten Verteilung zu einer (theoretischen) Gleichverteilung misst. Für den Fall der Gesamteinkommen ist der Gini 0,423. Die Schwachstellen dieser Maßzahl treten speziell dann zu Tage, wenn Veränderungen hauptsächlich an den Rändern der Verteilung auftreten (Cowell 2011). Als Alternative werden oftmals verschiedene Quantilsratios vorgeschlagen, das ist das Einkommensverhältnis zweier Haushalte an verschiedenen Positionen der Verteilung. So beträgt etwa das P80-P20-Ratio¹⁴¹ (Verhältnis des 80. Perzentils zum 20. Perzentil) 3,62. Aufgrund der Extremwerte am oberen Rand der Verteilung bieten sich auch asymmetrische Indikatoren zur besseren Quantifizierung an. So erhält das oberste Prozent der Einkommen etwa 6,1-mal so viel wie ein Haushalt am Median (P99-P50-Ratio) und immerhin 2,5-mal so viel wie ein Haushalt an der Grenze zum obersten Dezil (P99-P90-Ratio).

¹³⁹ Der Median ist der Wert in der „Mitte“ der Verteilung: Das Medianeinkommen ist somit so gewählt, dass genau 50% der Haushalte weniger und 50% mehr als diesen Betrag erhalten.

¹⁴⁰ Mit dem Gini-Koeffizienten kann die Ungleichheit einer Verteilung gemessen werden. Sein Wert bewegt sich zwischen 0 und 1, wobei null eine vollständige Gleichverteilung und eins die größtmögliche Ungleichverteilung (ein Haushalt erhält das gesamte Einkommen) darstellt. Typische Werte für Einkommensverteilungen liegen zwischen 0,3 und 0,5.

¹⁴¹ Das P80-P20 Ratio misst das Verhältnis der Einkommen zwischen der Person am 80. Perzentil und jener am 20. Perzentil. Beträgt das Einkommen am 80. Perzentil 3.000 EUR und am 20. Perzentil 1.000, so wäre das P80-P20-Ratio $3.000/1.000 = 3$.

Abbildung 5: Struktur der Haushaltseinkommen



Quelle: HFCS 2010 (Daten), INEQ (Berechnung & Illustration)

Neben der Entwicklung der absoluten Einkommenshöhe über die Verteilung hinweg (siehe Abbildung 4), zeichnen sich auch in der Struktur der Haushaltseinkommen einige markante Trends ab. Abbildung 5 illustriert die Zusammensetzung der Einkommen im Durchschnitt über die untersten 99 Perzentile (links) sowie für das oberste Prozent der einkommensreichsten Haushalte (rechts). Dabei zeigt sich ein deutlicher Unterschied zwischen beiden Gruppen: Im Durchschnitt beziehen die unteren 99% ihr Einkommen fast zur Hälfte aus unselbstständigen Einkommen. Ein weiteres Drittel besteht aus Pensionseinkommen der Haushalte, die bereits aus dem aktiven Erwerbsleben ausgeschieden sind. Das verbleibende Sechstel verteilt sich in ähnlichem Ausmaß auf selbstständige Einkommen und Kapitaleinkommen. Somit spielen diese beiden Einkommensquellen für einen Großteil dieser 99% der Haushalte keine nennenswerte Rolle – sie sind deutlich stärker auf Lohn- bzw. Pensionseinkommen angewiesen.

Kapitaleinkommen aus Spargbüchern oder Aktien sind für die unteren 99% kaum von Relevanz. Nur das oberste 1% der Haushalte erhält nennenswerte Kapitaleinkommen.

Dieses Bild wandelt sich deutlich, betrachtet man isoliert das oberste 1% der Haushalte mit einem Einkommen von mehr als 300.000 EUR im Jahr. Auch hier spielen unselbstständige Einkünfte eine wichtige Rolle: Sie tragen 45% zum gesamten Einkommen dieser Haushalte bei. Aus dem geringen Anteil der Pensionseinkommen zeigt sich, dass in diesem Bereich hauptsächlich Erwerbstätige zu finden sind. Im Vergleich zu den unteren 99% der Haushalte findet sich aber ein explosionsartiger Anstieg der Selbstständigen- sowie der Kapitaleinkommen. Die Erstgenannten liegen dabei mit 26% Anteil am Gesamteinkommen um 250% über dem Anteil der unteren 99%, bei den Kapitaleinkommen sind es bei 23% Anteil knapp 340%. Solche Einkommen aus Vermögen sind daher ein bedeutender Bestandteil des Haushaltseinkommens für die ein-

kommensstärksten Haushalte. Dieser exponentielle Trend beim Anstieg der Kapitaleinkommen kann generell bereits ab dem 95. Perzentil beobachtet werden, doch auch dort ist die Entwicklung dieser Einkommen nicht annähernd so extrem wie im obersten Perzentil.

An dieser Stelle bietet sich ein Blick zurück an die eingangs im Kapitel erwähnte, steuerpolitische Behandlung von unterschiedlichen Einkommen an. Die (anonyme) Endbesteuerung, also die Versteuerung außerhalb der persönlich zuordenbaren Einkommensteuer, ist durch die Einführung der Kapitalertragsteuer speziell für Einkommen aus Vermögensbeständen relevant. Wie die Analyse gezeigt hat, profitieren von dieser Sonderbehandlung speziell Haushalte im obersten Prozent, denn sie sind die einzigen, die wirklich namhafte Kapitaleinkommen beziehen. Viel mehr noch werden diese Einkommen mit einer 25%-igen Flat Tax besteuert, während die anderen Einkommen mit dem progressiven Einkommensteuertarif belastet werden. Auch hier gilt: Diese steuerliche Bevorzugung von Kapitaleinkommen ist vor allem für das oberste Prozent relevant – Haushalte darunter verfügen nicht über substantielle Kapitaleinkommen um von dieser Steuerdifferenz zu profitieren.

Bei einer separaten Betrachtung der unterschiedlichen Einkommensquellen wird schnell ersichtlich, dass die Ungleichheit stark variiert, je nachdem welche Einkommensart zugrunde gelegt wird. Die im österreichischen Diskurs zumeist diskutierten Ungleichheiten sind jene der unselbstständigen Einkommen sowie der Pensionseinkommen. Diese sind im internationalen Vergleich auch tatsächlich relativ gering. Während die Erwerbs- und Pensionseinkommen auf der Haushaltsebene einen Gini-Index von 0,4 aufweisen, rangiert derselbe Wert für die Kapitaleinkommen mit 0,93 am oberen Ende der Skala. Der durch die Datenverfügbarkeit vorgegebene Einkommensbegriff beeinflusst

somit immer auch die gesamtgesellschaftliche Wahrnehmung von (messbarer) Ungleichheit. Anders gesagt: Fehlt uns das Wissen (die notwendigen Daten) zur Messung von sehr ungleichen Einkommensbestandteilen (etwa Kapitaleinkommen), unterschätzen wir das wahre Ausmaß der Ungleichheit dramatisch.

Im Zusammenhang mit der funktionellen Verteilung stellt sich nun noch die Frage, inwiefern aus diesen Erkenntnissen Veränderungen der funktionellen Verteilung auch relevant für die personelle Betrachtung sind. Zwar finden sich über weite Bereiche der Verteilung Erwerbs- und zu einem geringeren Ausmaß auch Kapitaleinkommen innerhalb ein und desselben Haushaltes, jedoch zeigt sich auch bei zunehmender Vermischung beider Einkommensarten, dass die Verteilungen von Kapital- und Gewinneinkommen sowie Arbeitseinkommen kaum miteinander zu vergleichen sind. Arbeitseinkommen sind über die gesamte Breite der österreichischen Haushalte zu verorten, während Kapitaleinkommen sehr konzentriert in den obersten Einkommensregionen aufzufinden sind. Unter der Annahme, dass sich mit der Veränderung der Lohnquote dieses generelle Bild nicht ändert, führt ein Sinken dieser indirekt zu einer höheren Ungleichheit in den personellen Einkommen. Dies rührt daher, dass analog zum Sinken der Lohnquote, die Gewinnquote steigt und deren Begünstigte tendenziell in den obersten 5% der Haushalte zu finden sind.

Inwiefern aber ein Steigen der Lohnquote zu einer egalitäreren Verteilung beiträgt, hängt wiederum davon ab, wie die steigende Lohnsumme verteilt wird. Hier zeigt die jüngste Forschung, dass speziell auf Manager/innengehälter Rücksicht genommen werden muss, deren reale Einkommensentwicklung jene des Rests der Bevölkerung in ökonomischen Boomphasen oftmals deutlich abhängen kann (vgl. Alvaredo et al., 2013).

13.3.1 Struktur der Haushalte

Wie bereits gezeigt, variiert die Einkommensstruktur der Haushalte beträchtlich über die Verteilung hinweg. Insofern stellt sich die Frage, welche Eigenschaften und Spezifika der Haushalte hierfür eine maßgebliche Rolle spielen. Zur Beantwortung dieser Frage ist jedoch eine zusätzliche Annahme notwendig: Während die Haushaltsbetrachtung die umfassendste Analyse von Einkommen ermöglicht (speziell in Hinblick auf Kapitaleinkommen), sind sozioökonomische Charakteristika in der Regel an Personen gebunden und somit für die Haushaltsanalyse nicht verfügbar. Um trotzdem eine Einteilung von Haushalten vornehmen zu können ist daher eine Regel notwendig, die einem Haushalt die passenden sozioökonomischen Charakteristika zuordnet. Es muss eine Person im Haushalt ausgewählt werden, deren Eigenschaften stellvertretend für den Haus-

halt analysiert werden können. Diese Auswahl ist bei Mehrpersonenhaushalten nicht trivial und eröffnet immer Potential für Verzerrungen in der Analyse. Gängige Kriterien zur Auswahl dieser „Referenzperson“ sind unter anderem Alter und Einkommen. Man geht hierbei davon aus, dass bspw. die Person mit dem höchsten Einkommen repräsentativ für den gesamten Haushalt ist, oder dass die älteste Person im Haushalt (im Gegensatz zu Kindern oder anderen Familienmitgliedern) die beste Näherung darstellt. Für die hier vorgestellten Ergebnisse, werden die Ausprägungen jener Person verwendet, die am besten über die Finanzsituation des Haushaltes Bescheid weiß (financially knowledgeable person).¹⁴² Diese Auswahl ist naheliegend, da diese Person als Beantworter/in des HFCS Fragebogens herangezogen wurde und somit am ehesten eine/n Haushaltsvorständin/-vorstand verkörpert.

Tabelle 1: Struktur der Haushalte

	P10	P25	Median	P75	P90	P99
Erwerbsstatus						
Nicht Erwerbstätig	1%	1%	0%	5%	2%	0%
Erwerbstätig	34%	49%	47%	66%	84%	78%
Temporär Abwesend	0%	0%	2%	7%	0%	9%
Arbeitslos	0%	11%	0%	1%	1%	0%
Student/in	17%	0%	3%	0%	1%	4%
Pension	48%	39%	48%	21%	11%	10%
Arbeitsmarktstatus						
Angestellt	25%	39%	41%	59%	75%	45%
Selbstst. mit Angestellten	7%	5%	1%	11%	5%	26%
Ein-Personenunternehmen	3%	6%	7%	2%	4%	16%
Geschlecht						
Männlich	17%	44%	45%	43%	55%	53%
Weiblich	83%	56%	55%	57%	45%	47%

¹⁴² Eine Analyse der Sensitivität dieser Auswahl findet sich in (Humer et al. 2014), wobei keine allzu großen Variationen durch die Wahl des Konzeptes auftreten. In vielen Fällen ist die financially knowledgeable person ident mit jener, die das höchste Einkommen bezieht. Oftmals ist es auch so, dass diese Person auch die älteste im Haushalt lebende ist. Ausnahmen gibt es hier bei Mehr-Generationen-Haushalten: Hier können im Haushalt lebende Kinder ein höheres Einkommen als die (pensionierten) Eltern erwirtschaften und somit ergeben sich unterschiedliche Referenzpersonen.

Fortsetzung von Tabelle 1: Struktur der Haushalte

	P10	P25	Median	P75	P90	P99
Bildung						
Mittelschule	23%	26%	16%	10%	2%	4%
Oberstufe	63%	62%	61%	69%	80%	72%
Universität	14%	12%	23%	21%	18%	24%
Ø Alter						
	49,22	52,29	54,45	45,49	48,75	49,22
Haushaltsgröße						
Gesamt	1,32	1,72	1,66	2,63	2,61	1,32
Erwachsene	1,15	1,34	1,46	2,35	2,38	1,15

Quelle: HFCS 2010 (Daten), INEQ (Berechnung & Illustration)

Anmerkungen: „Temporär abwesend“ umfasst Personen, die der Gruppe der Aktiven zuzurechnen sind, aber derzeit bspw. karenziert sind; Arbeitsmarktstatus umfasst weiters die Kategorie „Mithelfende“ (im Familienbetrieb), die aufgrund der geringen Anzahl (unter 1%) ausgeblendet wurde; Die Unterteilung der Bildung erfolgt in maximal Primärbildung (Volksschule, ausgeblendet), Mittelschule (Sekundarstufe I), Oberstufe (Sekundarstufe II und berufsbildende Schule) sowie Universität (Tertiärbildung inkl. Meisterprüfung).

In Tabelle 1 sind die zentralsten sozioökonomischen Eigenschaften der Haushalte sowie deren Anteilswerte an unterschiedlichen Positionen der Verteilung dargestellt. Den ersten und wohl zentralsten Analyseparameter bildet hier die Beteiligung am Erwerbsleben (Erwerbsstatus). Es zeigt sich deutlich, dass Einkommenshöhe und Erwerbstätigkeit stark aneinander gekoppelt sind. Der Anteil der Erwerbstätigen steigt von 34% im untersten Dezil auf knapp 50% beim Medianeinkommen, bis hin zu 84% im obersten Dezil. Diese gleichförmige Entwicklung findet ihren Gegenpart im Anteil der Personen im Ruhestand: Diese sind vor allem in der unteren Hälfte anzutreffen, mit Anteilen von 40% und darüber. Nach oben hin nimmt diese Gruppe aufgrund ihres niedrigeren Einkommensniveaus gegenüber der Erwerbsarbeit deutlich ab. Hervorzuheben ist, dass der Anteil der Pensionistinnen/Pensionisten im obersten Dezil deutlich unterdurchschnittlich bei 11% liegt, während dort zur gleichen Zeit ein

Großteil der Kapitaleinkommen konzentriert ist. Hohe Kapitaleinkommen können somit nicht automatisch als Ergebnis von lebenslanger Kapitalakkumulation betrachtet werden, denn in diesem Fall müssten Personen beim Pensionsantritt die höchsten Kapitaleinkommen beziehen, da sie im Erwerbsleben Vermögen ansparen konnten. Vielmehr werden die Kapitaleinkommen aber oftmals von Erbschaften bestimmt, wobei speziell in den obersten Prozenten der Verteilung umfangreiche Erbschaften relevant werden, die sowohl aus dem Hauptwohnsitz als auch aus anderen Vermögenswerten (Geld, Betriebe, weiteren Immobilien etc.) bestehen.¹⁴³ Dieses Auseinanderklaffen von hohen Kapitaleinkommen und Pensionsantritt zeigt sich ebenfalls bei der Betrachtung des Durchschnittsalters: Dieses sinkt bereits im 75. Perzentil ab, liegt im obersten Dezil mit 48,75 Jahren am Tiefpunkt der sechs betrachteten Verteilungspositionen und steigt im obersten Prozent nur wieder leicht auf 49 Jahre.

¹⁴³ Die Daten der OeNB zeigen, dass in den obersten 20% 64,7% aller Haushalte eine Erbschaft erhielten, während dies in den untersten 20% nur 9,6% waren. Zudem betrug die Median-Erbschaft für das oberste Fünftel 236.000 EUR, für das unterste Fünftel aber lediglich 14.000 EUR (Fessler et al., 2012, 62).

- Der Anteil der Erwerbstätigen steigt mit dem durchschnittlichen Einkommen.
- Vor allem Unternehmer/innen sind überdurchschnittlich an der Spitze der Einkommensverteilung zu finden.
- Ebenso hängen Bildung und Einkommen stark zusammen.

Die restlichen Gruppen des Erwerbsstatus sind deutlich kleiner als jene der Erwerbstätigen und Pensionistinnen/Pensionisten. Wie bereits erwähnt, finden sich im untersten Bereich der Einkommensverteilung vor allem studentische Haushalte (17%), die nur geringste Einkommen beziehen. Ebenfalls deutlich konzentriert sind arbeitslose Personen, die rund um das erste Quartil¹⁴⁴ einen Anteil von fast 11% haben, sonst aber kaum in Erscheinung treten. Diese Beobachtung zeigt deutlich, dass Arbeitslosigkeit vor allem ein Problem von Haushalten mit niedrigen Einkommen ist.

Schlüsselt man die Erwerbstätigen weiter auf in Unselbstständige und Unternehmer/innen, zeigt sich für erstere ein Verlauf sehr ähnlich zu jenem der gesamten Erwerbstätigkeit: Der Anteil der Unselbstständigen steigt kontinuierlich an und erreicht im 90. Perzentil sein Maximum. Die Analyse der Einkommensstruktur (siehe Abbildung 5) hat bereits einen Hinweis geliefert, dass der Anteil der Unselbstständigen am oberen Rand der Einkommensverteilung absinkt. Im obersten Perzentil beträgt er nur mehr knapp 45%. Das oberste Dezil der Verteilung ist somit schwerpunktmäßig Haushalten mit Unternehmenseinkommen vorbehalten, wobei nur wenige Unselbstständige derart hohe Einkommen erzielen können um in diesem Bereich der Statistik aufzuscheinen.

Abseits des obersten Einkommensbereiches zeigt sich für zwei Klassen von Unternehmer/innen ein getrenntes Bild. Einerseits sind dies Ein-Personenunternehmen (EPU), die vermehrt auch im untersten Bereich anzutreffen sind,¹⁴⁵ Einzelunternehmen mit weiteren Beschäftigten finden sich erwartungsgemäß deutlich weiter oben (im 75. Perzentil, 11%). Der zuvor benannte Trend im obersten Dezil gilt jedoch für beide gleichermaßen: Ihr Anteil steigt hier besonders stark und beträgt im obersten Prozent 16% (EPU) bzw. 26% an den Haushaltsreferenzpersonen.

Das Ausbildungsniveau der Referenzperson nach Haushaltseinkommen variiert stärker, zeigt jedoch trotzdem strukturelle Trends auf. Während in den Daten kaum Personen mit ausschließlich Primärbildung vorhanden sind, kann für Personen mit niedriger sekundärer Bildung (Neue Mittelschule, Unterstufe, Hauptschule) ein fallender Anteil über die Verteilung hinweg beobachtet werden. Deren Anteil beträgt im untersten Viertel noch etwa 25%, ist aber bereits ab dem Median unterhalb der 10% Marke. Die größte Gruppe bildet jene der Personen mit höherer Sekundarbildung, das sind Personen mit Berufsausbildung bzw. abgeschlossener Oberstufe/Matura. Diese sind über die gesamte Verteilung in hohem Maß vertreten. Mit zunehmendem Einkommen steigt auch dieser Anteil und beträgt im obersten Viertel zwischen 70-80% der Haushalte. Deutlich volatiler ist die Gruppe der Personen mit Tertiärbildung, diese ist erst im obersten Viertel mit Anteilen von über 10% zu beobachten. Während ihr Anteil am 90. Perzentil nur knapp 18% ausmacht, steigt dieser Wert im 99. Perzentil auf 24% an, sodass sich auch hier ein deutlicher Zusammenhang zwischen Einkommen und Bildung zeigt.

¹⁴⁴ Quartile teilen die Bevölkerung in vier gleiche große Gruppen zu je 25% Bevölkerungsanteil.

¹⁴⁵ Dabei handelt es sich mit großer Wahrscheinlichkeit um eine Vielzahl an sogenannten Scheinselbstständigen (vgl. dazu Kap. 13.2.3).

Während die Haushaltsgröße mit steigendem Einkommen erwartungsgemäß zunimmt, zeigt sich hier ein weiteres Spezifikum in Abhängigkeit vom Geschlecht der Referenzperson. Im untersten Dezil liegt die Anzahl der Erwachsenen im Haushalt bei knapp über eins, gleichzeitig ist die Anzahl der weiblichen Referenzpersonen mit 83% deutlich überdurchschnittlich. Mit zunehmender Haushaltsgröße – und damit höherem Anteil von Paarhaushalten – sinkt der Anteil der weiblichen Referenzpersonen. Dies ist ein Indiz dafür, dass Haushalte mit weiblichen Referenzpersonen stärker im untersten Einkommensbereich vertreten sind.

Zusammenfassend muss festgehalten werden, dass es bei der Betrachtung nicht „die (eine) Ungleichheit“ von Einkommen gibt. Dieses Kapitel hat für österreichische Haushalte gezeigt, dass es einen deutlichen Unterschied macht, ob man von Lohn-, Selbständigen- oder Kapitaleinkommen spricht. Während unsere Wahrnehmung einer relativ egalitären Einkommensverteilung (im internationalen Vergleich) speziell auf Lohn- und Pensionseinkommen zutrifft, kann dies nicht auf Betriebs- und andere Kapitaleinkommen umgelegt werden. Diese sind deutlich stärker am obersten Rand der Einkommensverteilung (99. Perzentil) konzentriert und weisen eine erheblich höhere Ungleichheit auf.

Es konnte gezeigt werden, dass dies speziell aus zwei Gründen relevant ist: Einerseits handelt es sich hierbei um Haushalte mit speziellen Eigenschaften und Voraussetzungen. Diese Haushalte sind z.B. vermehrt erwerbstätig und überdurchschnittlich gebildet. Bildung und Arbeitsmarktintegration sind daher wichtige Handlungsfelder für die Politik um auf die Einkommensverteilung Einfluss zu nehmen. Als zweiten Punkt wurde die unterschiedliche steuerliche Behandlung von Einkommen illustriert. Kapitaleinkommen sind großteils nicht der Einkommensteuer unterworfen,

sondern der niedrigeren und anonymen Kapitalertragsteuer. Aufgrund der Verteilung dieser Zins-, Dividenden- und Betriebseinkommen gibt es aber nur sehr wenige besonders einkommensstarke Haushalte, die von dieser Zweiteilung im Steuersystem effektiv profitieren.

13.4 Spreizung bei Löhnen und Gehältern

Idealerweise würde der nun folgende Abschnitt die Entwicklung und Verteilung der gesamten Bruttoeinkommen auf individueller Ebene darstellen. Wie jedoch bereits geschildert wurde, ist eine wirklich aussagekräftige Statistik dazu in Österreich nicht verfügbar. In diesem Zusammenhang ist es noch deutlicher als zuvor bei den Haushalten zu beobachten, welchen entscheidenden Einfluss das Steuerrecht auf die sozialstatistische Beschreibung der gesellschaftlichen Verhältnisse ausübt. Am politischen Aushandlungsprozess „**Wer zahlt wieviel Steuern auf welches Einkommen?**“ hängt daher auch immer die Frage „**Was wissen wir über die Entwicklung und Verteilung der verschiedenen Einkommenskomponenten?**“. Demokratiepoltisch ist dies ein nicht uninteressanter Zirkelschluss, da genau dieses Wissen meist die notwendige Voraussetzung für eine informierte Diskussion über die Ausgestaltung eines gerechten Steuersystems darstellt.

- Die Verteilung der gesamten Bruttoeinkommen auf individueller Ebene ist unbekannt.
- Das Steuerrecht hat großen Einfluss auf die statistische Erfassung der Einkommen.
- Beschränkung der Analyse auf einen Ausschnitt: Lohneinkommen.

Konkret sind es folgende steuerrechtliche Rahmenbedingungen, die bei der Analyse der administrativen

Einkommensstatistiken nicht in Vergessenheit geraten sollten:

Lohn- & Einkommensteuerstatistik sind zwei getrennte Statistiken mit einem sich überschneidenden Kreis von Einkommensempfängern. Die Lohnsteuerstatistik basiert auf den von den auszahlenden Stellen abgegebenen Lohnzetteln und beinhaltet alle im entsprechenden Kalenderjahr Lohnsteuerpflichtigen, d.h. alle unselbstständig Erwerbstätigen und Pensionistinnen/Pensionisten. In der Einkommensteuerstatistik finden sich hingegen jene Personen, die auch oder ausschließlich Einkommen aus einer der anderen sechs Einkommensarten des Einkommensteuergesetzes (EStG)¹⁴⁶ beziehen. Eine Person die sowohl selbst- als auch unselbstständig tätig war, ist somit in beiden Statistiken enthalten. Im Rahmen der Integrierten Lohn- und Einkommensteuerstatistik konsolidiert die Statistik Austria die beiden Statistiken um Doppelzählungen zu vermeiden. Eine wesentliche Einschränkung der Vergleichbarkeit der Informationen aus der Lohnsteuerstatistik und der Einkommensteuerstatistik kann aber auch dadurch nicht behoben werden: Die Einkommen der Lohnsteuerstatistik sind prinzipiell vor Abzug der Werbungskosten (also vor Arbeitnehmer/innen/veranlagung) angegeben, während in der Einkommensteuerstatistik die Einkünfte in der Regel nach Abzug der Betriebsausgaben und Werbungskosten erfasst sind.¹⁴⁷

Endbesteuerter Kapitalerträge reißen eine Lücke in das Konzept einer möglichst vollständigen administrativen Einkommensstatistik auf individueller Ebene. Wie zuvor erwähnt sind mit Einführung der Kapitalertragsteuer nach 1992 die Einkünfte aus Zinsen und

Dividenden nicht mehr im Zuge der Einkommensteuererklärung erfasst, sondern deren Steuerlast wird direkt von den Banken und Versicherungen an die Finanzbehörden übermittelt. In den Steuerstatistiken verbleibt nur das aggregierte Aufkommen und das hat sich dynamisch entwickelt: Die Einnahmen des Staates aus der Besteuerung von Dividenden im Bereich der natürlichen Personen haben sich zwischen 1995 und 2015 von 222 Mio. EUR auf 1,9 Mrd. EUR nahezu verneunfacht (Statistik Austria 2016c).

Steuerrechtliche Änderungen führen nicht selten zu Strukturbrüchen in den Zeitreihen der Einkommensentwicklung, die die Interpretation über deren Verläufe erschweren. Zwei Beispiele aus jüngerer Vergangenheit seien angeführt: Am Beginn des Jahres 2001 trat eine Neuregelung der betrieblichen Pensionsvorsorge in Kraft. Aus diesem Grund wurden in dem Zeitraum davor besonders im obersten Einkommenssegment einmalig außerordentlich hohe Vorsorge-Auszahlungen beobachtet. Weiters wurden bis Mitte 2012 Einkünfte aus dem Verkauf von Gesellschaftsanteilen mit der Hälfte des auf das gesamte Einkommen entfallenden Durchschnittsteuersatzes belegt und waren im Rahmen der sonstigen Einkünfte auch in den Einkommensteuererklärungen und -statistiken enthalten. Dies wurde von der Regelung abgelöst, diese speziellen Einkünfte mit dem Kapitalertragsteuersatz von 25% zu besteuern – solche Anteilsverkäufe sind seither auch nicht mehr statistisch erfasst. Das hat insofern auch Auswirkungen auf die Analyse der Gesamteinkommensentwicklung, da die Höhe dieser Einkommen nicht vernachlässigbar ist. Im Jahr 2011, dem letzten Jahr mit vollständiger Erfassung, summierten sich diese Einkünfte im obersten Dezil auf 535 Mio. EUR,

¹⁴⁶ Siehe Seite 239.

¹⁴⁷ Neben dem potentiell vorhandenen Gestaltungsspielraum bei der Einkommenssteuererklärung sollte noch festgehalten werden, dass alle Bestrebungen des Einzelnen zur Steuervermeidung und -hinterziehung tendenziell in der Einkommensteuerstatistik einen direkteren Einfluss auf die Untererfassung der Einkünfte haben.

wobei knapp 90% dieser Summe dem obersten Pro-mille der Einkommensbezieher/innen zu Gute kam (Statistik Austria 2016b).

Neuartige Einkommensbestandteile wie zum Beispiel der Rückkauf der Aktienpakete von Managerinnen/Managern durch das eigene Unternehmen, sind weder in den individuellen Einkommensstatistiken noch in den volkswirtschaftlichen Gesamtrechnungen erfasst (OECD 2016). Auch Wertzuwächse oder -verluste von Vermögensbeständen werden in den administrativen Statistiken nicht abgebildet.

Aufgrund dieser Einschränkungen ist es schlichtweg unmöglich eine vollständige und aussagekräftige Statistik der Verteilung der gesamten Bruttoeinkommen vorzulegen. Wir konzentrieren uns daher auf die Gruppe der unselbstständig Beschäftigten und deren Lohneinkommen, die von Statistik Austria und dem Hauptverband der Sozialversicherungsträger aufgezeichnet werden und belastbare Vergleiche sowohl zwischen einzelnen Bevölkerungsgruppen als auch über die Zeit erlauben. Auf Basis der Erfahrung aus anderen Ländern (siehe bspw. Alvaredo 2013, Piketty und Zucman 2014) kann man darauf schließen, dass die anderen zuvor genannten Einkommenskomponenten stark mit der Einkommensposition korreliert sind und speziell für die Personen an der Spitze der Einkommensverteilung von Bedeutung sind. Von dieser Untererfassung am oberen Rand sind somit auch unsere Untersuchungen zur Entwicklung der Einkommensverteilung betroffen. Die statistisch gemessene Realität bleibt hinter der tatsächlichen Wirklichkeit zurück. Die präsentierten Indikatoren und Entwicklungen sind so auch als konservative Schätzer und untere Grenze zu interpretieren.

13.4.1 Verteilung der Lohneinkommen

Im Jahr 2014 wurden in der Lohnsteuerstatistik insgesamt 127 Mrd. EUR Bruttoeinkommen¹⁴⁸ von 4,1 Mio. Beschäftigten (exklusive Lehrlinge) erfasst. Davon waren 53% männlich, folglich 47% weiblich. 67% arbeiten Vollzeit, 31% Teilzeit, bei den übrigen 2% ist die Beschäftigungsart unbekannt. 71% waren das gesamte Jahr durchgehend in einem Beschäftigungsverhältnis, knapp 9% weniger als drei Monate. Vor allem in Bezug auf Verteilungsfragen ist die Kenntnis über die Zusammensetzung der Grundgesamtheit ganz entscheidend für die Interpretation der einschlägigen Maßzahlen. Ungleichheit ist nicht gleichbedeutend mit Ungerechtigkeit. Es gibt verschiedenste Gründe, die uns erklären können warum Erwerbstätige unterschiedliche Löhne beziehen. Dies sind beispielsweise die erworbene Qualifikation, die Arbeitserfahrung, die mit der Tätigkeit verbundene Verantwortung, das Risiko bei der Berufsausübung, die individuelle Substituierbarkeit, die Branche bzw. wirtschaftliche Situation der Arbeitgeberin/des Arbeitgebers aber auch die (Jahres)Arbeitszeit. Es sollte wenig verwundern, dass Jakob, der nur einige Monate oder zehn Stunden in der Woche arbeitet, am Ende des Jahres einen geringeren Bezug aufweist als Maria, die ganzjährig und Vollzeit erwerbstätig ist. Das Einkommen dieser beiden ist also nur bedingt direkt miteinander vergleichbar, dennoch ist es ein richtiges Abbild der Realität und gibt uns einen Hinweis über die Lebensrealitäten der Menschen.

Analysiert werden die Bruttomonatseinkommen der 4,1 Mio. unselbstständig Erwerbstätigen des Jahres 2014.

¹⁴⁸ Wie zuvor besteht hier das Bruttoeinkommen aus dem erhaltenen Bruttobezug vor Abzug der Sozialversicherungsbeiträge und Steuer, verstehen sich jedoch exklusive der Sozialversicherungsbeiträge der Dienstgeber/innen sowie Lohnnebenkosten.

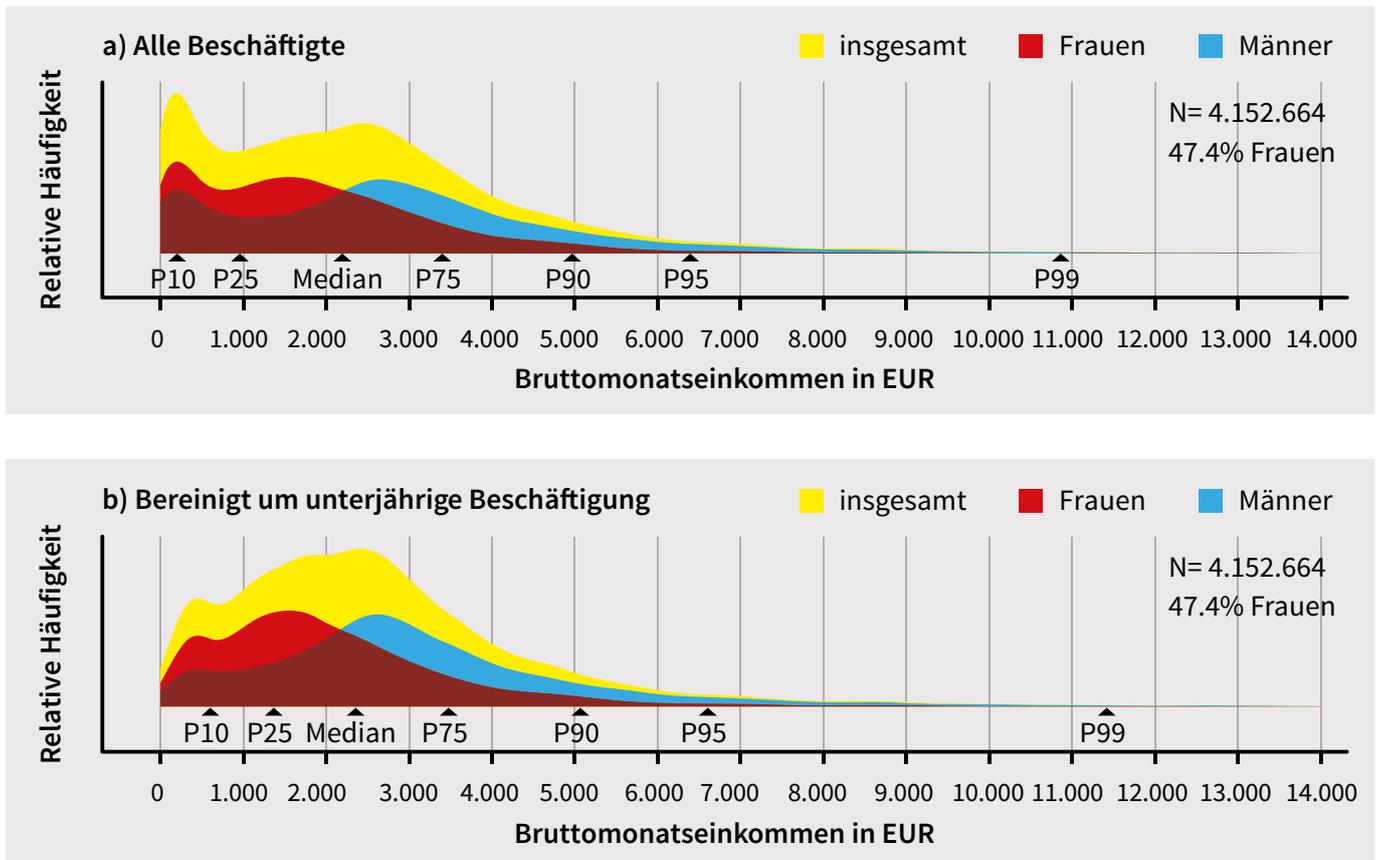
13.4.1.1 Einkommen nach Beschäftigungsintensität

Anhand von Abbildung 6 soll die Bedeutung der Wahl des Einkommenskonzepts und der betrachteten Bevölkerungsgruppe veranschaulicht werden. Sie zeigt uns die Häufigkeitsverteilung der auf das Monat herunter gerechneten Bruttobezüge inklusive 13. und 14. Gehalt¹⁴⁹ für drei unterschiedliche Betrachtungsweisen der Einkommensverteilung. Im ersten Teil der Grafik (Abbildung 6a) sind alle Unselbstständigen abgetragen, unerheblich welche Vertragsart und -dauer sie aufweisen. Auf den ersten Blick stechen zwei Eigenschaften ins Auge: Zum einen ist das die allgemein rechtsschiefe Verteilung. Es gibt viele Menschen mit geringem oder mittlerem Einkommen, ab 3.000 EUR Monatseinkommen nehmen die Häufigkeiten stark ab

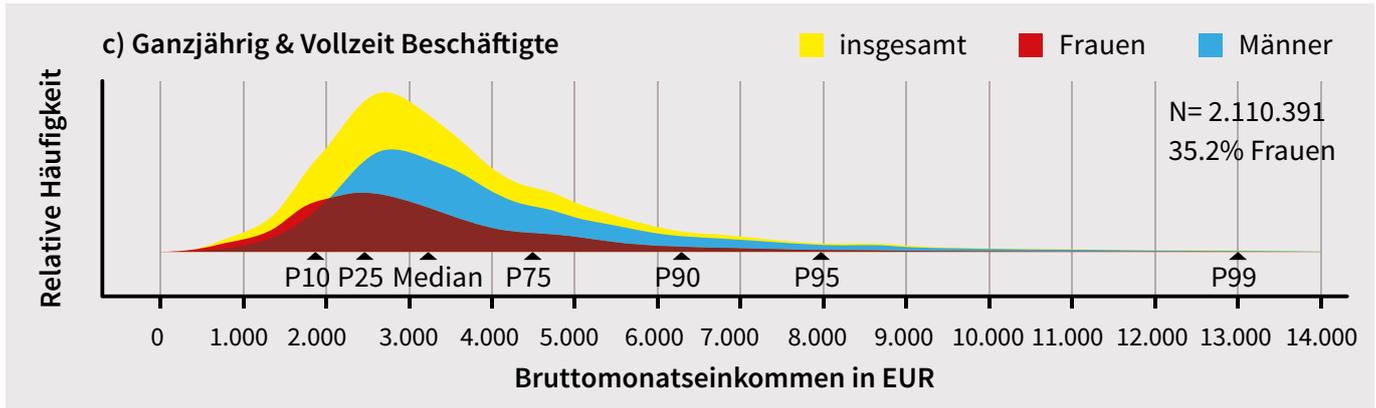
und ab ca. 8.000 EUR finden wir langsam auslaufend wenige Hocheinkommensbezieher/innen. Zweitens ist eine besonders stark ausgeprägte Häufung am unteren Ende des Einkommensspektrums sichtbar. Dabei handelt es sich um geringfügig Beschäftigte, (Ferial) Praktikantinnen/Praktikanten und Saisonarbeitende, die nur wenige Monate gearbeitet haben. Dies ist ein gängiges Muster, welches in groben Zügen die Einkommensverteilung in den meisten entwickelten Volkswirtschaften beschreibt.

Es gibt deutliche Unterschiede zwischen der Einkommensverteilung von Frauen und Männern. Unterjährige Beschäftigung und Teilzeit sind dabei wichtige Erklärungsfaktoren.

Abbildung 6: Verteilung der Bruttomonatseinkommen 2014



¹⁴⁹ Gesamter Bruttobezug inkl. Sonderzahlungen geteilt durch die Anzahl der Wochen in Beschäftigung multipliziert mit der durchschnittlichen Anzahl von Wochen pro Monat.



Quelle: Lohnsteuerstatistik (Daten), INEQ (Berechnung & Illustration)

Anmerkung: Die Grafik vergleicht die Häufigkeitsverteilung zwischen a) allen Beschäftigten, b) allen Beschäftigten bereinigt um unterjährige Beschäftigungsdauer und c) der Untergruppe der ganzjährig Vollzeitbeschäftigten für alle (Gelb) und getrennt für Frauen (Rot) und Männer (Blau). Je mehr Einkommen sich in einem bestimmten Bereich häufen, desto höher ist der Wert der Dichtefunktion. Im rechten Teil der Abbildung sind zusätzlich die jeweilige Anzahl an Personen (N) und der Anteil von Frauen angeführt.

Was ändert sich an diesem Bild, wenn wir um die unterjährige Beschäftigung bereinigen? Konkret wird dazu mithilfe der in Wochen angegebenen Informationen zur Bezugsdauer ein adaptierter Monatslohn berechnet¹⁵⁰, also ein fiktiver durchschnittlicher Monatslohn, der sich ergeben hätte, wenn alle Personen das ganze Jahr beschäftigt gewesen wären. Die Häufigkeitsverteilung in Abbildung 6b schiebt sich dadurch sichtbar nach rechts, in den Bereich von 2.000 EUR bis 3.000 EUR pro Monat. Alle Quantile¹⁵¹ wandern ein Stück weit nach oben, beispielsweise der Median von 2.195 EUR auf 2.355 EUR. Noch sichtbarer ist dies in der unteren Hälfte der Einkommensverteilung: Das 10. Perzentil springt in dieser Betrachtung von 200 EUR auf 600 EUR, das 25. Perzentil von 959 EUR auf 1.367 EUR. Auch der Gini-Koeffizient, an sich ein eher wenig reagibles Maß, reduziert sich deutlich von 0,448 auf 0,399. Wir sehen also, dass unterjährige Beschäftigungsverhältnisse einen Teil der in der Lohnsteuerstatistik gemessenen Ungleichheit erklären können.

Es ist weitgehend bekannt, dass Frauen in den meisten Bereichen des Erwerbslebens ein niedrigeres Einkommen als ihre männlichen Kollegen beziehen. Dies wird auch in Abbildung 6b klar ersichtlich, wenn die Häufigkeiten von Frauen und Männern über das Spektrum der Bruttobezüge miteinander verglichen werden. Der untere Teil der Einkommensbeziehenden setzt sich zu fast zwei Dritteln aus Frauen zusammen. Die Flächen der weiblichen Unselbstständigen sind hier deutlich höher als jene der Männer. Knapp unter dem Median, bei einem Monatsbezug von ca. 2.000 EUR herrscht annähernde Parität der beiden Geschlechter. Bei höheren Einkünften nimmt die Anzahl der angetroffenen Frauen jedoch rapide ab und sie sind in Folge bis in die obersten Einkommensbereiche hinein deutlich unterrepräsentiert. 75% der Männereinkommen liegen über dem Medianeinkommen der Frauen (1.810 EUR). Dies gilt mit einer kleinen aber entscheidenden Adaption ebenso auch umgekehrt: drei Viertel der Frauen verdienen weniger als der Median der Männer (2.830 EUR).

¹⁵⁰ Siehe Seite 250.

¹⁵¹ Hier sind mit Quantilen verschiedene Positionen in der Verteilung gemeint. Abbildung 6 verwendet exemplarisch das 10. Perzentil (untere 10%, P10), 25. Perzentil (P25), sowie die Perzentile 50 (Median), 75, 90, 95 und 99.

Die ausschließliche Betrachtung der Einkommensverteilung aller Beschäftigten insgesamt würde somit eine wesentliche Dimension der Ungleichheit verschleiern: Den strukturellen Einkommensunterschied zwischen Frauen und Männern.

Eine wesentliche Determinante dieser Ungleichverteilung der Bruttoeinkommen zwischen den Geschlechtern ist das signifikant unterschiedliche Ausmaß von bezahlter Arbeitszeit. Über 75% aller Teilzeitbeschäftigten sind Frauen - dass sich daraus direkt niedrigere Löhne und ein starkes Ungleichgewicht in der Einkommensverteilung ergeben, liegt auf der Hand. Eine für diese Frage hilfreiche Bereinigung der Einkünfte um die Anzahl der in Beschäftigung geleisteten Arbeitsstunden ist mit den Daten der Lohnsteuerstatistik nicht möglich. Eine etwaige Teilzeitbeschäftigung wird zwar in den Daten ausgewiesen, aber nicht genau definiert. Somit ist eine Unterscheidung zwischen einer Anstellung von zehn Wochenstunden und einer 30 Stundenwoche nicht möglich. Ein Ansatz, um den Effekt der Teilzeitbeschäftigung auf die Einkommensverteilung zu quantifizieren, ist die Beschränkung der betrachteten Bevölkerung auf die ganzjährig Vollzeitbeschäftigten.

In der Häufigkeitsverteilung von Abbildung 6c bricht durch die Einschränkung auf ganzjährig Vollzeitbeschäftigte das Einkommenssegment unter 1.500 EUR nahezu vollständig weg. Die Quantilspunkte verschieben sich durchschnittlich um 1.000 EUR nach oben. So liegt das 10. Perzentil in dieser Bevölkerungsgruppe bei 1.870 EUR, der Median bei 3.230 EUR und das 90. Perzentil bei 6.290 EUR. Die Einkommen sind in dieser Gruppe deutlich gleich verteilt, der Gini beträgt 0,289. Doch selbst in dieser relativ homogenen Gruppe muss man das Einkommen des 90. Perzentils mehr als verdoppeln um zur unteren Grenze des obersten 1% zu gelangen (13.000 EUR). Ist dies nun die richtige Be-

trachtung der Einkommensungleichheit der Unselbstständigen? In der Regel nein, es kommt sehr stark auf den Blickwinkel und die Fragestellung an. Für die Untersuchung der Entwicklungen im Bereich der stabilen und nicht prekären Beschäftigungsverhältnisse ist sie ohne Frage sehr gut geeignet. Es sollte aber nicht aus den Augen verloren werden, dass es sich nur um einen Ausschnitt der Realität handelt. Es ist eine Untergruppe, die nur die Hälfte aller Beschäftigten (50,8%) umfasst. Deutlich wird dies auch in dem starken Rückgang der Fläche der Frauen in der Häufigkeitsverteilung, ihr Anteil geht hier von 47% auf 35% zurück.

Die Gruppe der stabilen Beschäftigungsverhältnisse (ganzjährig Vollzeit) umfasst nur die Hälfte der insgesamt 4 Mio. Beschäftigten.

13.4.1.2 Einkommen nach sozialrechtlicher Stellung

- Verteilung unter allen Arbeitenden relativ homogen, jedoch starke Unterschiede zwischen Frauen und Männern.
- Angestellte beziehen im Durchschnitt die höchsten Einkommen, zeigen aber auch die größte Streuung.
- Im öffentlichen Dienst finden sich die geringsten geschlechtsspezifischen Unterschiede.

Abbildung 7 vergleicht die Monatseinkommen der ganzjährig Vollzeitbeschäftigten nach den in der Lohnsteuerstatistik ausgewiesenen sozialrechtlichen Stellungen und Geschlecht. Mehr als 1,6 Mio. Menschen (40%) gehören der Gruppe der Arbeiter/innen an, 2 Mio. (47%) zu den Angestellten und 532.000 (13%) zu den öffentlich Bediensteten. In der letztgenannten Gruppe sind die Vertragsbediensteten und Beamtinnen/Beamten zusammengefasst.

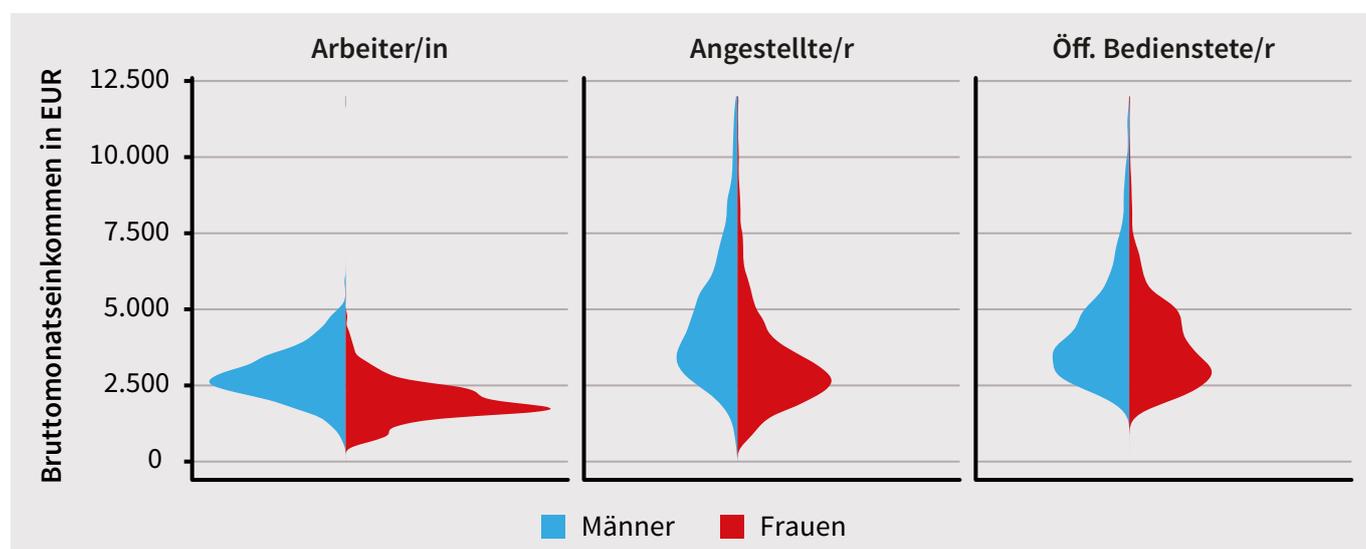
13. ENTWICKLUNG UND VERTEILUNG DER EINKOMMEN

Die Einkommen von Arbeiterinnen/Arbeitern liegen in der Regel unter den durchschnittlichen Bezügen der Gesamtpopulation. Auffallend ist hierbei, dass in dieser Gruppe nur vereinzelt monatliche Einkommen über 5.000 EUR erzielt werden. Weiters sticht der markante Unterschied der Häufigkeitsverteilung nach Geschlecht unter den Arbeiter/innen ins Auge. So liegen bei Frauen die Einkommen mit der größten Häufigkeiten trotz vergleichbarem Beschäftigungsumfang circa 1.000 EUR unter jenem der Männer.

Die Einkommen der Angestellten zeigen die größte Streuung. In der Grafik ist das durch die langgezogene Kurve erkennbar. Auch in dieser Gruppe fallen die Einkommen der Frauen hinter jene der Männer zu-

rück, jedoch nicht ganz so ausgeprägt wie unter den Arbeiterinnen/Arbeitern. Die Einkommen der Beamtinnen/Beamten und Vertragsbediensteten (4.190 EUR) liegen durchschnittlich über dem Vergleichswert aller unselbstständig Beschäftigten (3.850 EUR), jedoch unter jenem der Angestellten (4.520 EUR). Die Verteilung von Frauen und Männern im öffentlichen Dienst ist nahezu symmetrisch, nur im obersten Segment ab 7.000 EUR sind die Männer deutlich überrepräsentiert. Trotz dem ausgeprägten Auseinanderklaffen zwischen den Geschlechtern, sind die Einkommen unter den Arbeiterinnen/Arbeitern mit einem Gini von 0,183 am egalitärsten verteilt. Für die Angestellten ergibt sich ein Wert von 0,312, unter den öffentlich Bediensteten ist er 0,219.

Abbildung 7: Verteilung der Bruttomonatseinkommen der ganzjährig Vollbeschäftigten 2014 nach sozialrechtlicher Stellung



Quelle: Lohnsteuerstatistik (Daten), INEQ (Berechnung & Illustration)

Anmerkung: Die Abbildung stellt die relative Häufigkeit der Einkommen von Frauen und Männern nach sozialrechtlicher Stellung gegenüber. Je mehr Personen ein Einkommen in dem jeweiligen Bereich beziehen desto höher ist die Dichte an diesem Punkt.

Bis hierher können wir folgende Erkenntnisse aus der Analyse der Lohnsteuerstatistik 2014 festhalten. Die nicht unerhebliche Ungleichheit auf Ebene der Bruttomonatseinkommen kann zum Teil durch unterschiedli-

che Erwerbsintensitäten erklärt werden. Doch auch im relativ homogenen Sample der ganzjährig Vollzeitbeschäftigten verbleiben signifikante Unterschiede nach Geschlecht und sozialrechtlicher Stellung.

13.4.1.3 Entwicklung der Einkommensungleichheit

Für die Darstellung der Entwicklung der Einkommensungleichheit im letzten Jahrzehnt kehren wir nun wieder zu der ursprünglichen Betrachtungsweise mit allen Unselbstständigen zurück. Tabelle 2 zeigt wie sich eine Reihe von Verteilungsmaßen zwischen 2005 und 2014 entwickelt hat. Allgemein lässt sich die bedeutendste Veränderung im Zeitraum 2005 bis 2008 verorten, in dieser Periode zeigen alle Indikatoren eine Zunahme der Einkommenskonzentration an. So steigt der Gini in den Jahren vor der Weltwirtschaftskrise um 10% von 0,40 auf 0,44. Ein alternatives aber weniger bekanntes Verteilungsmaß ist der Theil-Index. Wie der Gini deutet auch ein höherer Wert des Theil eine höhere Ungleichheit an. Er reagiert aber sensibler auf Änderungen an den Rändern der Verteilung und steigt bis 2008 sogar um 20% von 0,29 auf 0,35. Der Einkommensanteil der

unteren 20% reduziert sich um 2 Prozentpunkte, die wiederum in den obersten 20% aufgeschlagen werden. Am drastischsten wird die Entwicklung vom Verhältnis des 80. und 20. Perzentils angezeigt, es steigt vom 3,6-fachen auf das fünffache an. Seit dem Jahr 2009 zeigen die Indizes nur noch einen moderaten Anstieg, die Einkommensungleichheit blieb mehr oder weniger konstant.

- Vor 2008 deutliche Zunahme der Einkommenskonzentration, seither relativ konstant.
- Anteil der Frauen sinkt vom 47% unter allen Beschäftigten auf 8% im obersten Promille.
- Das Oberste Tausendstel konnte Anteil an den Gesamteinkommen in letzten 10 Jahren um ca. 30% erhöhen.

Tabelle 2: Entwicklung der Einkommensverteilung (2005-2014)

	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014
Allgemein										
Gini	0,40	0,40	0,43	0,44	0,44	0,44	0,45	0,45	0,45	0,45
Theil ¹	0,29	0,30	0,36	0,35	0,36	0,35	0,37	0,36	0,37	0,37
Punkt-Ratios										
MW/Median ²	1,16	1,16	1,16	1,17	1,16	1,16	1,17	1,17	1,17	1,16
P80/20	3,63	3,68	4,72	4,94	5,31	5,12	5,52	5,70	5,76	5,67
P99/50	4,52	4,39	4,79	4,80	4,90	4,87	4,96	4,89	4,94	4,95
Anteile										
1. Quintil ³	3,5%	3,45%	2,42%	2,26%	2,12%	2,20%	2,04%	2,01%	1,95%	1,97%
2. Quintil	11,49%	11,34%	10,22%	10,10%	9,77%	9,86%	9,66%	9,54%	9,53%	9,54%
3. Quintil	17,28%	17,25%	17,16%	17,15%	17,13%	17,13%	16,98%	17,03%	17,04%	17,13%
4. Quintil	23,75%	23,97%	24,11%	24,16%	24,33%	24,39%	24,42%	24,61%	24,54%	24,58%
5. Quintil	43,96%	43,99%	46,10%	46,32%	46,65%	46,41%	46,89%	46,81%	46,95%	46,78%

Quelle: Lohnsteuerstatistik (Daten), INEQ (Berechnung & Illustration)

¹ Der Theil-Index ist ein alternatives Maß zum Gini-Index, das sensibler auf Änderungen an den Rändern der Verteilung reagiert. Wie der Gini deutet auch ein höherer Wert des Theil eine höhere Ungleichheit an.

² MW/Median – das Mittelwert/Median-Verhältnis ist ein simples Maß zur Messung von Ungleichheit, indem es die Durchschnittseinkommen ins Verhältnis zum Einkommen am 50. Perzentil (Median) setzt. Ein höherer Wert bedeutet, dass mehr Einkommen in der oberen Hälfte der Verteilung angesiedelt ist (der Durchschnitt steigt stärker als der Median) und somit, dass die Verteilung ungleicher ist.

³ Quintile teilen die Verteilung in fünf gleiche große Teile zu je 20% Bevölkerungsanteil. Man spricht dann vom „ersten Quintil“ (unterste 20%) bis hin zum „obersten Quintil“ (5. Quintil, die obersten 20%).

13. ENTWICKLUNG UND VERTEILUNG DER EINKOMMEN

Für die Entwicklung am obersten Rand der Verteilung wären Berechnungen auf Basis der 1% Stichproben der Lohnsteuerstatistik nur bedingt aussagekräftig, die Fallzahlen in der Stichprobe sind für die Analyse der obersten Einkommensbereiche zu klein. Eine Sonderauswertung des obersten Dezils von Registerdaten der Statistik Austria ermöglicht uns, hier belastbarere Zahlen diskutieren zu können (Statistik Austria 2016b). Im Jahr 2014 betrug der Einkommensanteil des obersten Dezils (Top 10%) 30,2% des gesamten Bruttoeinkommens. Doch auch innerhalb dieser Gruppe ist eine signifikante Konzentration an der Spitze zu bemerken. Der Anteil der Top 5% liegt bei 19,3%, jener des Top 1% bei 6,7% und der des obersten Tausendstels bei 1,7%. Im Durchschnitt sind die Einkommen im Top 1% somit ca. sieben-mal so groß wie unter der Gesamtbevölkerung, für das Top 0,1% liegt dieser Wert beim 17-fachen.

Die Zahlen beinhalten auch Evidenz für eine „gläserne Decke“, deren Überwindung Frauen auch im Jahr 2014

noch alles andere als leicht gemacht wird. Zur Erinnerung, der Anteil der Frauen an allen Unselbstständigen liegt bei knapp unter 50%, in der Untergruppe der ganzjährig Vollzeitbeschäftigten fällt er auf 35%. An der Spitze der Einkommensverteilung dünnt sich der Anteil an Frauen weiter aus. Im obersten Dezil liegt ihr Anteil bei knapp über 25%, im Top 1% bei 12% und im obersten Promille bei nur noch knapp über 8%.

Tabelle 3 zeigt die Veränderung der Einkommensanteile der obersten Einkommensgruppen für den Zeitraum 1996 bis 2014. Die Anteile der Top 10% und Top 5% sind bis vor 2004 nahezu konstant, steigen danach bis 2008 leicht an. Der Anteil des obersten Prozents entwickelt sich dynamischer und erhöhte sich in Relation zum Niveau des Jahres 1996 um mehr als 10%. Das oberste Promille, die Top 0,1%, konnten ihren Einkommensanteil im selben Zeitraum um ca. 30% vergrößern. Seit 2009 zeigen die Einkommensanteile einen leicht rückläufigen Trend und liegen nun in etwa beim Niveau des Jahres 2004.

Tabelle 3: Anteil der Top-Einkommen am Gesamteinkommen in Österreich (1996-2014)

Jahr	Top 10%	Top 5%	Top 1%	Top 0,1%
1996	29,50%	18,72%	6,27%	1,31%
1998	29,69%	18,89%	6,38%	1,38%
2000	30,02%	19,17%	6,58%	1,51%
2002	29,90%	19,06%	6,50%	1,46%
2004	30,37%	19,42%	6,77%	1,65%
2006	30,46%	19,50%	6,87%	1,73%
2008	30,62%	19,67%	7,00%	1,79%
2010	30,41%	19,44%	6,81%	1,67%
2012	30,57%	19,58%	6,89%	1,72%
2014	30,20%	19,30%	6,75%	1,67%
Veränderung von 1996 bis 2014	+2,4%	+3,1%	+7,8%	+27,6%

Quelle: Statistik Austria (Daten), INEQ (Berechnung & Illustration)

Anmerkung: Bruttolohnneinkommen ohne SV Beiträge

13.4.2 Entwicklung der Reallöhne

Vielleicht noch wichtiger für die individuelle Lebensrealität als die relative Position innerhalb der Einkommensverteilung ist die Veränderung der Konsummöglichkeiten, also die Lohnentwicklung bereinigt um die Veränderung des Preisniveaus¹⁵². Gemessen wird dies gemeinhin durch die von Statistik Austria berechnete Veränderung des Verbraucherpreisindex (VPI). Wenn sich allerdings nicht alle Preise im Gleichschritt verändern, hängt es von der Zusammensetzung des Güterbündels ab, inwiefern die/der Einzelne in der Gesamtbetrachtung von den Preisveränderungen betroffen ist (Fessler und Fritzer 2013; Statistik Austria 2016a). Wenn in Folge die Einkünfte mit der durchschnittlichen Inflation bereinigt werden, sollte berücksichtigt werden, dass die tatsächliche Situation wahrscheinlich noch ein Stück weit extremer ist als sie hier dargestellt wird. Im letzten Jahrzehnt waren es vor allem die Preise von Lebensmittel, Energie und Mieten, die überproportional gestiegen sind. Das sind jene Ausgabenkategorien, die tendenziell für untere Einkommensbeziehende eine größere Rolle spielen (vgl. dazu auch den Beitrag von Nadja Lamei u.a. „Lebensbedingungen, Armut und Einkommen in Österreich“). Die durchschnittliche Inflationsrate unterschätzt für diesen Teil des Einkommensspektrums mit großer Wahrscheinlichkeit die Veränderung des Preisniveaus. Die Reallohnentwicklung wird daher am unteren Ende zu positiv dargestellt, am oberen Ende hätten die niedrigeren Inflationsraten sogar noch stärkere Zuwächse der Konsummöglichkeiten zur Folge.

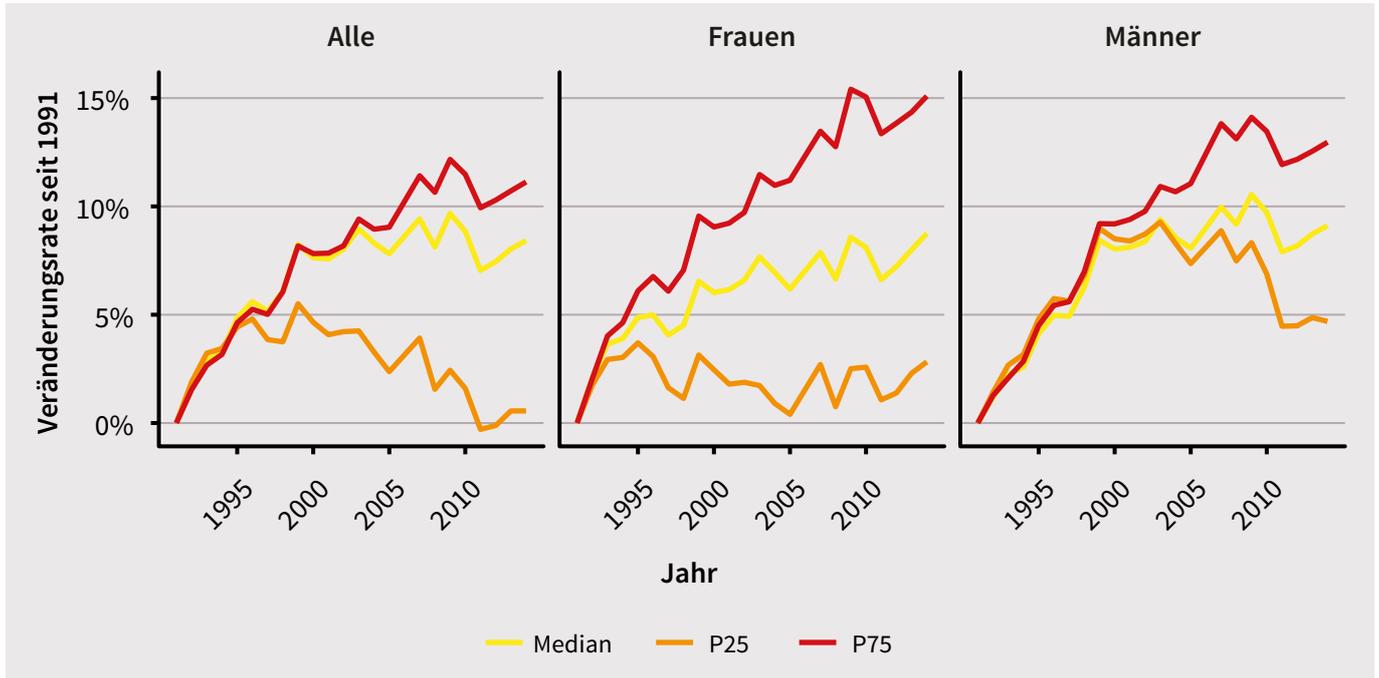
- Bis zur Jahrtausendwende stiegen Reallöhne über die Verteilung hinweg mit gleicher Rate an.
- Seit dem Jahr 2000 Stagnation der mittleren Einkommen, real haben niedrige Einkommen verloren, Einkommen über dem Median jedoch zugelegt.
- Unter den Männern tritt diese Spreizung im Vergleich zu den Frauen erst einige Jahre verzögert auf.

Auf Basis von Daten aus den Statistischen Handbüchern des Hauptverbands der Sozialversicherungsträger (HVSV 1991–2014) ist es möglich, die Entwicklung der Reallöhne an unterschiedlichen Stellen der Einkommensverteilung seit dem Jahr 1991 nachzuzeichnen.¹⁵³ Eine wesentliche Einschränkung ist jedoch, dass es im Rahmen dieser Statistik nicht möglich ist, die durchschnittlich geleistete Arbeitszeit konstant zu halten. Abbildung 8 zeigt die prozentuelle Veränderung seit 1991 sowohl für alle Arbeiter/innen und Angestellten, als auch getrennt für Frauen und Männer. Bei den Männern lässt sich bis zum Jahr 1999 ein stetiger Anstieg der Reallöhne beobachten, im Vergleich zum Jahr 1991 ergibt sich ein sattes Plus von 9% über das gesamte Einkommensspektrum. Bis 2003 stagniert die Lohnentwicklung, danach spreizt sie sich auf. Am Median sind die realen Einkommen weiter unverändert, am 75. Perzentil legen sie jedoch um weitere 5 Prozentpunkte zu. Im unteren Teil der Einkommensverteilung geht es hingegen abwärts, ganz Besonders gilt dies für die Jahre 2009 und 2010. Seither stagnieren sie auf dem Niveau von +5% im Vergleich zum Jahr 1991.

¹⁵² Im Allgemeinen versteht man darunter die Abweichungen der Preise eines bestimmten Güterbündels, die nicht durch Veränderungen der Qualität der Güter ausgelöst wurde.

¹⁵³ In den Statistiken des Hauptverbands werden die Einkommen zwar nur bis maximal zur Höchstbeitragsgrundlage (HBGL) erfasst, unsere Analyse des 25., 50. und 75. Perzentils aller Beschäftigten ist davon allerdings nicht beeinträchtigt. In der Untergruppe der männlichen Angestellten über 40 Jahren liegt hingegen auch das 75. Perzentil über der HBGL, eine detailliertere Darstellung nach sozialrechtlicher Stellung wäre somit nicht ohne Weiteres möglich.

Abbildung 8: Entwicklung der Reallöhne (1991-2014)



Quelle: Hauptverband (Daten), INEQ (Berechnung & Illustration)

Bei den Frauen tritt die Spreizung entlang der Einkommensverteilung schon früher ein. Während die realen Löhne am 25. Perzentil ab dem Jahr 1995 mit leichter Variation stagnieren, zeigen der Median und noch stärker das 75. Perzentil einen steigenden Trend. Obwohl die Reallöhne am 75. Perzentil der Frauen über die letzten beiden Jahrzehnte ein wenig stärker stiegen als am 75. Perzentil der Männer, sind die nominalen Einkommensunterschiede an diesem Punkt der Verteilung auch im Jahr 2014 immer noch beträchtlich. Betrachtet man Arbeiter/innen und Angestellte zusammen, ergibt sich eine monatliche Differenz von 1.152 EUR (Männer: 3.900 EUR vs. Frauen: 2.748 EUR), unter den Angestellten alleine sogar ein Wert von 1.974 EUR (Männer: 5.094 EUR vs. Frauen: 3.120 EUR).

In Summe bedeutet dies für die Gesamtbetrachtung beider Geschlechter seit dem Jahr 2000 eine Stagnation der Reallöhne in der Mitte der Einkommensverteilung und einen leichten Anstieg am 75. Perzentil. In der

unteren Hälfte der Einkommen sehen wir einen dynamischen Anstieg bis zum Jahr 1996, danach eine Phase der Stagnation und seit dem Jahrtausendwechsel einen stetigen Rückgang der realen Konsummöglichkeiten. Der starke Anstieg der Teilzeitbeschäftigung und befristeten Beschäftigungsverhältnisse von 13% im Jahr 1994 auf 28% im Jahr 2014 dürfte ein wichtiger Erklärungsfaktor für diese Entwicklung sein, das genaue Ausmaß des Effekts lässt sich auf Basis der Hauptverbandsdaten jedoch nicht quantifizieren.

13.4.2.1 Entwicklung der Reallöhne nach Altersgruppen

Tabelle 4 greift speziell die Gruppe der jungen Erwachsenen zwischen 20 und 30 Jahren heraus und vergleicht die Entwicklung der Reallöhne an verschiedenen Stellen der Einkommensverteilung in den Jahren 1991, 2000 und 2014. In der Mitte der Verteilung hat sich real zwischen 1991 und 2014 nur wenig verändert, der Saldo ist leicht positiv. Am Median der 20-24 Jähri-

gen geht es den Menschen daher heute – gemessen an ihren Konsummöglichkeiten – eine kleine Spur besser als den 20-24-jährigen vor einer Generation. Bei den 25-29-jährigen liegen diese Werte ein wenig höher, real sind ihre Monatslöhne um 4% höher als bei Gleichaltrigen vor einer Generation. Abseits vom Median wird eine deutliche Spreizung sichtbar. Die Personen am 25. Perzentil haben deutlich verloren (20 bis 24-Jährige: -8%, 25-29-Jährige: -3%), jenen am 75. Perzentil geht es heute besser (+5% bzw. +4%) als vor einer Generation. Auf ein ganzes Jahr hochgerechnet kann man die Entwicklung wie folgt zusammenfassen: Die 20-24-jährigen am 25. Perzentil haben im Vergleich nahezu ein

ganzes Monateinkommen verloren, jene am 75. Perzentil fast 2/3 eines Monateinkommens dazugewonnen. Die 25-29-jährigen am 25. Perzentil haben knapp ein Drittel eines Monateinkommens verloren, jene am 75. Perzentil ca. die Hälfte eines Monateinkommens dazubekommen.

- Auch in der Gruppe der jungen Erwachsenen zeigen sich unterschiedliche Entwicklungen.
- Während die Reallöhne der unteren Hälfte gesunken sind, haben jene oberhalb des Medians zugelegt.

Tabelle 4: Entwicklung der Reallöhne nach Altersgruppen (1991, 2000 & 2014)

	Jahr	Geschlecht	Absolute Differenz pro Monat (in EUR) im Vergleich zu 2014			Relative Differenz im Vergleich zu 2014			Absolute Differenz pro Jahr im Vergleich zu Monatslohn 2014		
			P25	Median	P75	P25	Median	P75	P25	Median	P75
20 - 24 Jahre	1991	Alle	-117,6	27,8	127,9	-8,1%	1,4%	5,1%	-90%	17%	65%
	2000	Alle	-207,5	-94,9	-15,4	-14,3%	-4,8%	-0,6%	-150%	-55%	-7%
	1991	Frauen	-133,1	34,1	110,8	-10,4%	1,9%	5,0%	-113%	24%	63%
	2000	Frauen	-223,7	-77,2	-25,4	-17,5%	-4,4%	-1,1%	-178%	-50%	-14%
	1991	Männer	-119,3	97,8	143,7	-7,1%	4,4%	5,3%	-79%	55%	67%
	2000	Männer	-220,7	-32,3	10,0	-13,1%	-1,4%	0,4%	-139%	-17%	4%
25 - 29 Jahre	1991	Alle	-43,3	99,7	131,7	-2,6%	4,2%	4,4%	-30%	53%	55%
	2000	Alle	-141,4	-60,0	-30,3	-8,4%	-2,6%	-1,0%	-93%	-30%	-12%
	1991	Frauen	38,0	174,3	247,1	2,7%	8,4%	9,1%	33%	110%	120%
	2000	Frauen	-58,4	21,9	19,9	-4,1%	1,1%	0,7%	-47%	13%	9%
	1991	Männer	-59,7	80,6	108,8	-3,1%	3,1%	3,4%	-36%	39%	43%
	2000	Männer	-220,3	-98,1	-70,0	-11,3%	-3,8%	-2,2%	-122%	-44%	-26%

Quelle: Statistische Handbücher – Hauptverband der Sozialversicherungsträger (Daten), INEQ (Berechnung & Illustration)

Diese Entwicklungen werden wesentlich von der Dynamik im Zeitraum 1991 – 2000 geprägt. Nimmt man die Jahrtausendwende als Ausgangspunkt, so mussten

die Einkommen am Median und auch darunter teils kräftige Kaufkraftverluste hinnehmen, während die Reallöhne am 75. Perzentil stagnierten.

13.5 Zusammenfassung und Schlussfolgerungen

Dieser Beitrag hat sich zum Ziel gesetzt, Einkommensungleichheit als Phänomen mit vielschichtigen Facetten sichtbar und begreifbar zu machen. Dabei spielen sowohl die zeitliche Perspektive als auch die grundsätzliche Struktur von Einkommen und deren Verteilung eine zentrale Rolle. Die Bearbeitung dieses Vorhabens erfolgte dabei in drei Schritten, die aufeinander aufbauen und ein zunehmend detaillierteres und vollständigeres Bild von Einkommensungleichheit liefern sollen: Als Fundament der Analyse wurde die funktionelle Einkommensverteilung betrachtet, die auf die Ungleichheit zwischen den zwei zentralen Produktionsfaktoren „Arbeit“ und „Kapital“ fokussiert ist.

Sowohl für Österreich, aber auch für die anderen Länder der EU-15 zeigt sich dabei ein kontinuierlicher Rückgang der bereinigten Lohnquote seit Ende der 1970er Jahre. Ursachen dieser Entwicklung waren vor allem technologische Veränderungen hin zu kapitalintensiveren Produktionsmethoden sowie die negativen Auswirkungen der Globalisierung auf die Verhandlungsposition der Arbeitnehmer/innen. Einher ging diese Entwicklung aber auch mit hohen Erträgen in der Finanzbranche. Insgesamt hat in diesen drei Jahrzehnten die Bedeutung des privaten Nettovermögens (in Relation zum Bruttoinlandsprodukt) stark zugenommen – und dies bei gleichzeitig hoher Konzentration dieses Nettovermögens. Dadurch wurde die Verhandlungsposition des Faktors Kapital sowohl gegenüber den Arbeitnehmerinnen/Arbeitnehmern, aber auch gegenüber den nationalen sowie internationalen Organisationen im wirtschaftlichen Bereich bedeutend gestärkt.

In der Periode nach der Finanzkrise 2008–2014 konnte für zwölf Länder der EU-15 ein Anstieg der Lohnquote

festgestellt werden. Auch für Österreich zeigt sich, dass die bereinigte Lohnquote in der Periode 2008-15 um 4,0 PP auf 68,3% (Durchschnitt der Periode 2013-15) gestiegen ist. Aber dennoch lag sie 2015 noch immer 9 PP unter dem Wert der Jahre 1975-77. Diese Nachkrisen-Periode war gekennzeichnet durch ein relativ schwaches Wirtschaftswachstum, anhaltend hohe und steigende Arbeitslosigkeit, geringe Produktivitätszuwächse und bescheidenen unternehmerischen Erträgen, insbesondere im Produktionssektor.

Gegeben den Entwicklungen in dieser gesamtwirtschaftlichen Betrachtung, stellt sich die zentrale Frage, welche Auswirkungen diese Verschiebungen der Lohnquote auf die Verteilung von Einkommen auf Haushalte und Personen, also die personelle Verteilung, haben. Wie gezeigt wurde, bedarf die Beantwortung der Frage, ob eine Änderung in der funktionellen Verteilung Auswirkung auf die ökonomischen Verhältnisse zwischen Haushalten und Personen hat, einem detaillierteren Verständnis für die Einkommensverteilung. Dieses zu ermöglichen ist die Aufgabe von Kapitel 13.3, das untersuchte, wie Arbeits- und Kapitaleinkommen zwischen Haushalten verteilt sind.

Für die österreichischen Haushalte wurde dabei gezeigt, dass es einen wesentlichen Unterschied ausmacht, ob Lohneinkommen, Einkommen von Selbstständigen oder Kapitaleinkommen betrachtet werden. Hier musste in der Analyse speziell zwischen zwei Gruppen unterschieden werden, deren Verteilung sich deutlich voneinander unterscheidet. Zum einen sind dies Lohn- und Pensionseinkommen, die für Österreich umfangreich erforscht wurden. Es besteht zwar eine merkbare Ungleichheit, im internationalen Vergleich ist die Verteilung aber immer noch relativ egalitär. Auf der anderen Seite sind es Gewinn- (Betriebs-) und Kapitaleinkommen, die deutlich von diesem Bild abweichen. Sie sind extrem am obersten Rand der Ver-

teilung konzentriert, sodass de facto nur das oberste 1% signifikant von höheren Kapitaleinkommen profitieren kann.

Zudem variiert die sozioökonomische Struktur von Haushalten merklich über die Verteilung hinweg: Arbeitslosigkeit und (aktive) Erwerbsbeteiligung sind zentrale Faktoren für die eigene Position in der Verteilung, aber speziell auch Bildung führt dazu, dass Haushalte tendenziell in der oberen Hälfte der Verteilung aufzufinden sind. In Summe konnte so also gezeigt werden, dass Veränderungen in der funktionellen Verteilung höchst relevant für diese personelle Verteilung sind: Die Faktoren „Arbeit“ und „Kapital“, sowie die daraus resultierenden Einkommen sind stark unterschiedlich verteilt, sodass eine gesamtwirtschaftliche Verschiebung vom einen zum anderen Faktor in der Regel Auswirkungen auf die Ungleichheit zwischen Haushalten unterschiedlicher Einkommenshöhen und sozialer Zusammensetzung hat.

Noch einen tiefergehenden Schritt in die Analyse der Einkommen wagt Kapitel 13.4, in dem einzelne Einkommenskomponenten auf Personenebene und über die Zeit hinweg betrachtet werden. Dabei wurde gezeigt, dass die beobachtbare Ungleichheit eine Vielzahl von Bestimmungsgründen hat. Einerseits ist die Erwerbsbevölkerung sehr heterogen, speziell hinsichtlich der geleisteten Arbeitszeiten als auch der Erwerbsdauer: Sowohl unterjährig Beschäftigte als auch der große Anteil an Teilzeitbeschäftigten führen zu einer deutlichen Spreizung der Erwerbseinkommen. Doch auch für die relativ einheitliche Gruppe der ganzjährig Vollzeitbeschäftigten konnte immer noch eine bemerkenswerte Ungleichverteilung von Lohneinkommen festgestellt werden. Eine besonders zentrale Rolle nehmen in dieser Analyse Frauen ein, die nicht nur öfter von Teilzeitbeschäftigung betroffen sind, sondern auch nach sozialer Stellung deutliche Unterschiede zu

den Männern aufweisen. Speziell Arbeiterinnen finden sich deutlich häufiger in schlechter bezahlten Jobs als ihre männlichen Kollegen, selbiges gilt in geringerem Ausmaß auch für Angestellte. Lediglich im öffentlichen Dienst sind die Unterschiede zwischen den Geschlechtern einigermaßen vernachlässigbar.

Die personelle Betrachtung lässt zudem eine Analyse zu, die im Falle der Haushalte aufgrund mangelnder Daten (noch) nicht möglich ist: Die Beobachtung der Ungleichheit über die Zeit hinweg. Hier konnte gezeigt werden, dass die Verteilung der Lohneinkommen speziell von 2005-2008 deutlich ungleicher geworden ist, danach jedoch eher konstant blieb. Im selben Zeitraum haben sich speziell die Einkommensanteile der Top-Einkommen erhöht, eine Tendenz die mit steigendem Einkommen immer dramatischere Werte annimmt: Der Einkommensanteil des Top 0,1% stieg im Laufe des letzten Jahrzehnts um circa 30% an. Dies ist insofern bemerkenswert, als dass die Frauenanteile in diesen Einkommensgruppen stark abfallen, sodass diese Einkommenszugewinne nicht nur die Verteilung zwischen arm und reich beeinflussen, sondern speziell auch zwischen Männern und Frauen.

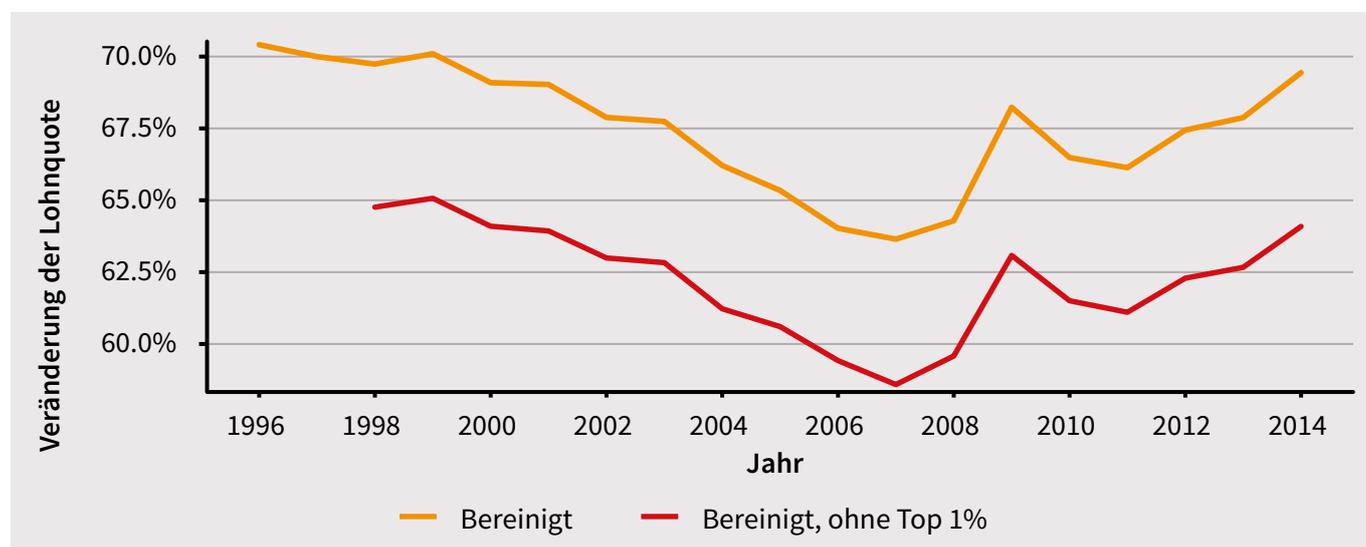
Diese Ergebnisse bringen somit deutlich zum Ausdruck, dass die Verteilung der Einkommen eine sehr komplexe Materie ist. Insbesondere wurde offensichtlich, dass die Entwicklung der Arbeitseinkommen alleine keine ausreichende Einschätzung der Wohlstandsentwicklung von Individuen und Haushalten ermöglicht. Nur durch die Miteinbeziehung der Kapitaleinkommen werden entsprechend valide Aussagen über die gesamte Einkommensverteilung und damit verbunden auch über Wohlfandeffekte möglich. Bei allen Analysen wird dabei deutlich, dass die Datenverfügbarkeit im Bereich von Kapitaleinkommen unzureichend ist. Insbesondere die Unmöglichkeit der personellen Zuordnung von endbesteuerten Kapitaleinkommen erschwert die Analyse.

Darüber hinaus sind jedoch auch Einschränkungen bei der Erfassung von Vermögensbeständen und den daraus erzielten Kapitaleinkommen – insbesondere im Top-Vermögensbereich – von großer Bedeutung.¹⁵⁴ Obwohl sich in dieser Hinsicht in den vergangenen Jahren – sowohl international als auch in Österreich – Verbesserungen gezeigt haben, wird deutlich, dass bei der Datenverfügbarkeit „Macht- und Interessensfaktoren“ mitwirken, welche jedoch sowohl für die wissenschaftliche Analyse als auch bei der Erarbeitung von effizienten wirtschaftspolitischen Maßnahmen äußerst hinderlich sind (vgl. dazu Nowotny 1979).

Hierbei spielt eine wichtige Rolle, dass die Einkommen der Top-1% zu einem großen Teil Einkommen von Spitzenmanagerinnen/-managern und leitenden Angestellten sind, aber auch Medien- und Sportstars. Da ein

Großteil dieser Personen einen Aufgabenbereich übernimmt, der unmittelbar der Verwaltung von Vermögensbesitz zuordenbar ist, müssten diese Einkommen eigentlich eher die Kategorie Gewinneinkommen als jener der Arbeitseinkommen zugeordnet werden. Aus diesem Grunde hat auch die OECD (2012) „bereinigte Lohnquoten“ berechnet, die die Einkommen der Top-1% exkludierten. Wir wollen daher abschließend eine derart „bereinigte Lohnquote“ auch für Österreich für die Periode 1996-2014 berechnen und verwenden dafür die Lohnsteuerstatistik. Wie aus Abbildung 9 ersichtlich wird, reduziert sich die so errechnete Lohnquote über den gesamten Zeitraum um ganze 5 PP. Der hohe Wert dieser Art von „bereinigter Lohnquote“ resultiert ausschließlich aus der enorm hohen Einkommenskonzentration am oberen Rand: 2014 erzielte das oberste 1% einen Einkommensanteil von 6,75%.

Abbildung 9: Bereinigte Lohnquoten für Österreich ohne Top 1% (1996-2014)



Quelle: Eurostat & Statistik Austria (Daten), INEQ (Berechnung & Illustration)

Anmerkung: Bereinigt um die Veränderung des Anteils der unselbstständig Beschäftigten an den Erwerbstätigen gegenüber dem Basisjahr 2010 (vgl. dazu Pkt. (1) in Kap.13.2.1).

¹⁵⁴ So weisen die Daten der Vermögenserhebung der OeNB ihren Top-Vermögenshaushalt mit 17 Mio. EUR aus. Vergleicht man dazu die TREND-Liste (<http://www.trendtop500.at/die-reichsten-oesterreicher/>) der 100 reichsten Österreicher und Österreicherinnen, wird dort der Haushalt auf Rang 100 mit einem Vermögen von 100 bis 300 Mio. EUR ausgewiesen. Die Top-0,0001% der Haushalte fehlen somit in der Erhebung der OeNB vollständig. Deren Vermögen alleine macht jedoch rund 10% des österreichischen Gesamtvermögens aus.

Welche wirtschaftspolitischen Empfehlungen lassen sich nun aus dieser Analyse ableiten? Zunächst muss der Appell an die politischen Entscheidungsträger/innen ergehen, dass es für Österreich höchst an der Zeit ist, Daten über die Arbeits- und Kapitaleinkommen administrativ einheitlich und jährlich für alle Individuen sowie auf Haushaltsebene gemeinsam zu erfassen. Rein technisch wäre dies kein Problem. Erst wenn der Forschung langfristige, standardisierte Zeitreihen zur Verfügung stehen, können detailliertere Untersuchungen über die Entwicklung der gesamten Einkommen und deren makroökonomischen Konsequenzen angestellt werden.

Zumeist werden als Ursachen steigender Einkommensungleichheit sowie fallender Lohnquoten sowohl der technologische Wandel als auch die Globalisierung genannt. Um technologisch bedingte Einkommensungleichheit zu reduzieren, wird üblicherweise empfohlen das Qualifikationsniveau der gering qualifizierten Beschäftigten zu verbessern. Diese Forderung ist sicherlich angebracht, kann die Grundsatzproblematik der ungleichen Einkommensverteilung aber nicht lösen. Diese wird vor allem durch die extremen Einkommenszuwächse an der Spitze der Einkommenspyramide verursacht, eine Entwicklung der durch Qualifikation alleine sicherlich nicht entgegengewirkt werden kann. Um der hohen Kapitalkonzentration oder der exorbitanten Entlohnung von Spitzenmanagerinnen/managern entgegenzuwirken, bedarf es somit wohl noch anderer Maßnahmen als einer Verbesserung der Bildung.

Wenn über Bildungspolitik und Ungleichheit gesprochen wird, dann sollte vor allem die große Bedeutung der vorschulischen Bildung hervorgehoben werden. In keiner Lebensphase werden die Wege zur Ungleichheit so drastisch gelegt bzw. entschärft wie im Vorschulalter; und in keiner Lebensphase kann der

Staat so stark, so effizient und so kostengünstig zum Ausgleich der (familiär bedingten) Ungleichheiten beitragen wie in dieser Phase (Altzinger et al. 2013; Heckman 2012).

Darüber hinaus gilt es insbesondere steuerliche Fragen neu zu regeln. Wenn – wie gezeigt wurde – ein Großteil der Ungleichheiten „kapital-bedingt“ sind, müssen steuerliche Maßnahmen insbesondere dort ansetzen. Dies bedeutet in erster Linie eine Steuer bei der Vermögensübertragung. Die Daten der OeNB lassen erwarten, dass der Vermögenstransfer über Erbschaften in den nächsten zwei Jahrzehnten von jährlich 12 Mrd. EUR (2015) auf über 20 Mrd. EUR (2035) ansteigen wird (Humer 2014). Es ist einfach vorherzusagen, dass diese bevorstehenden enormen Vermögenstransfers von zentraler Bedeutung für die zukünftige Erzielung und Verteilung von Kapitaleinkommen sein werden (vgl. dazu auch den Beitrag von Pirmin Fessler und Martin Schürz „Zur Mitte in Österreich“). Die Wiedereinführung einer Erbschaftsteuer ist daher dringlicher denn je.

Doch auch die direkten Steuern auf Einkommen bedürfen einer grundlegenden Reform. In Österreich herrscht eine ausgeprägte Schieflage zwischen Steuern auf Arbeit und Kapital. Dies drückt sich nicht zuletzt in der unterschiedlichen Besteuerung durch die Einkommensteuer, mit ihrem progressiven Tarif, sowie der Kapitalertragsteuer, mit ihrer niedrigeren Flat Tax Rate aus. Speziell unter dem Gesichtspunkt, dass ein Großteil der Bevölkerung fast ausschließlich auf Erwerbseinkommen angewiesen ist und nur eine kleine Elite signifikante Kapitaleinkommen erwirtschaften kann, muss die anonyme Einhebung der Kapitalertragsteuer überdacht werden und deren Niveau korrigiert werden. Dies könnte die Grundlage für eine Entlastung der Arbeitseinkommen bieten und somit den Konsum einer breiten Mehrheit der Bevölkerung stärken.

Last but not least muss aufgrund der weitreichenden technologischen Änderungen auch über die zentrale Frage „Who owns the robot?“ gesprochen werden. Diese Frage wurde von der US-amerikanischen Ökonomin Laura Tyson aufgeworfen (McKinsey Global Institute 2014) und bezieht sich auf die Thematik, dass die Kapitalintensität bei der Erstellung von Gütern und Dienstleistungen permanent zunimmt und somit auch die Rolle des Faktors Kapital an Bedeutung gewinnt. Zugleich wird jedoch eine Vielzahl an technischen Innovationen unter sehr aktiver Beteiligung und Unterstützung durch den öffentlichen Sektor im Bereich der Grundlagenforschung erst ermöglicht (Mazzucato 2013). Insofern erscheint es konsequent und logisch zu sein, dass dem öffentlichen Sektor auch ein stärkeres Mitwirkungsrecht bei der Gestaltung des technischen Fortschrittes eingeräumt wird (Atkinson 2015).

Wie Atkinson (2015) in seinem Buch „Inequality – What can be done?“ deutlich macht, kommt es nicht nur darauf an über Ungleichheit zu sprechen, die zentrale Frage ist welche politischen Ansatzpunkte es gegen ihren weiteren Anstieg und das damit verbundene politische Risiko gibt. Generell gilt für die Realisierung aller Vorschläge immer, dass dies eine Frage der Macht- und Kräfteverhältnisse ist.

13.6 Literatur

Altzinger, W., C. Berka, S. Humer und M. Moser (2012): „Die langfristige Entwicklung der Einkommenskonzentration in Österreich 1957-2009. Teil 2: Methodik und Ergebnisse“. In: *Wirtschaft und Gesellschaft* 38 (1), S. 77–102.

Altzinger, W., N. Lamei, B. Rumplmaier, und A. Schneebaum (2013): *Intergenerationelle soziale Mobilität in Österreich*. *Statistische Nachrichten*, 68 (1). pp. 48-62.

Alvaredo, F., A. B. Atkinson, T. Piketty und E. Saez (2013): „The Top 1 Percent in International and Historical Perspective“. In: *Journal of Economic Perspectives* 27 (3), S. 3–20.

Arpaia, A., E. Pérez und K. Pichelmann (2009): *Understanding labour income share dynamics in Europe*. *European Economy Economic Papers* 379. Brussels: European Commission.

Atkinson, A. B. (2009): „Factor shares: The principal problem of political economy?“ In: *Oxford Review of Economic Policy* 25 (1), S. 3–16.

Atkinson, A. B. (2013): „Ensuring social inclusion in changing labour and capital markets“. In: *Economic papers* 481, S. 1–64.

Atkinson, A. B. (2015): *Inequality - What can be done?* Harvard University Press.

Bach, S. (2012): *Vermögensabgaben – ein Beitrag zur Sanierung der Staatsfinanzen in Europa*, In: *DIW Wochenbericht* Nr. 28.2012, S. 3-11.

Bassanini, A. und T. Manfredi (2012): *Capital“s grabbing hand? A cross-country/cross-industry analysis of the decline of the labour share*. *OECD Social, Employment and Migration Working Paper*. Paris: OECD.

Bilek-Steindl, S. u.a. (2016): „Leichte Verbesserung der heimischen Konjunktur - Die österreichische Wirtschaft im Jahr 2015“. In: *WIFO-Monatsberichte* 89 (4), S. 227–300.

Breuss, F. (2007): *Globalization, EU Enlargement and Income Distribution*. *WIFO Working Papers*, No. 296.

- Chaloupek, G. (1977): „Die Verteilung der persönlichen Einkommen in Österreich.“ In: *Wirtschaft und Gesellschaft* 3), S. 9–22.
- Cingano, F. (2014): Trends in income inequality and its impact on economic growth. OECD Social, Employment and Migration Working Papers 163. OECD.
- Cowell, F. (2011): *Measuring inequality*. Oxford University Press.
- Dworkin, R. (1981): What is Equality? Part 2: Equality of Resources, in: *Philosophy and Public Affairs*.
- Fessler, P. und F. Fritzer (2013): „The Distribution of Inflation among Austrian Households“. In: *Monetary Policy & the Economy*, S. 12–28.
- Fessler, P., P. Mooslechner und M. Schürz (2012): Household Finance and Consumption Survey des Eurosystems 2010, Erste Ergebnisse für Österreich, In: *Geldpolitik und Wirtschaft*, 3, S. 26–67.
- Fitoussi, J.-P., A. Sen und J. Stiglitz (2010): Report by the Commission on the Measurement of Economic Performance and Social Progress.
- Freeman, R. B. (2015): Who owns the robots rules the world, IZA World of Labor, url: <http://wol.iza.org/articles/who-owns-the-robots-rules-the-world>.
- Friesenbichler, K., W. Hölzl und K. Hölzl (2015): „Cash-Flow-Quote gesunken – Die Ertragskraft der österreichischen Sachgütererzeugung 2014“. In: *WIFO-Monatsberichte* 88 (9), S. 719–729.
- Förster, M., A. Llana-Nozal und V. Nafilyan (2014): Trends in Top Incomes and their Taxation in OECD Countries. OECD Social, Employment and Migration Working Paper 159. OECD.
- Giovannoni, O. (2014): What do we know about the labor share and the profit share? Part III: Measures and structural factors. Economics Working Paper Archive 805. Levy Economics Institute. url: https://ideas.repec.org/p/lev/wrkpap/wp_805.html.
- Glyn, A. (2011): „Functional distribution and inequality“. In: *Oxford Handbook of Economic Inequality*. Hrsg. von W. Salverda, B. Nolan und T. M. Smeeding. Oxford: Oxford University Press.
- Guellec, D. und C. Paunov (2016): The Impacts of Innovation and ICT on Market Structures and on the Distribution of Income. OECD.
- Guger, A. und M. Marterbauer (2005): „Langfristige Tendenzen der Einkommensverteilung in Österreich“. In: *WIFO Monatsberichte*.
- Guger, A., C. Mayrhuber, und M. Scheiblecker (2014): Möglichkeiten zur Ermittlung und Systematisierung der Nicht-Lohn-Erwerbseinkommen und ihrer Verteilung in Österreich. WIFO Österreichisches Institut für Wirtschaftsforschung.
- Gusenleitner, R., Winter-Ebmer, R. und Zweimüller, J. (1998): „The distribution of earnings in Austria 1972–1991“, *Allgemeines Statistisches Archiv* 82, S. 275–290.

- Heckman, J. (2012): Invest in early childhood development: Reduce deficits, strengthen the economy. Short summary. Heckman Equation project. url: <http://heckmanequation.org/content/resource/invest-early-childhood-development-reduce-deficits-strengthen-economy> (besucht am 10. Juni 2016).
- Humer, S. (2014): Aufkommen von Erbschaftssteuern. Modellrechnung exemplarischer Tarife. *Wirtschaft und Gesellschaft* 40 (1): 151-160.
- Humer, S., M. Moser, M. Schnetzer, M. Ertl und A. Kilic (2014): Sozioökonomische Charakteristika der Vermögensverteilung in Österreich. *Materialien zu Wirtschaft und Gesellschaft* 136. AK Wien.
- HVSV (1991-2015): Statistisches Handbuch. Hauptverband der Sozialversicherungsträger.
- Karabarbounis, L. und B. Neiman (2014): „The global decline of the labor share“. In: *The Quarterly Journal of Economics* 129 (1), S. 61–103.
- Keeley, B. (2015): *Income Inequality - The Gap between Rich and Poor*. OECD Publishing.
- Mazzucato, M. (2013): *The Entrepreneurial State: Debunking Public vs. Private Sector Myths*. Anthem Press.
- McKinsey Global Institute (2014): *Automation, jobs, and the future of work*. Interview with Laura Tyson and others. url: <http://www.mckinsey.com/global-themes/employment-and-growth/automation-jobs-and-the-future-of-work>.
- Nowotny, E. (1979): „Zur „Machtlosigkeit“ der Wirtschaftswissenschaft. Über einige Ursachen und Wirkungen“. In: *Beiträge zur Diskussion und Kritik der neoklassischen Ökonomie*. Hrsg. von E. M. u. E. N. Laski K. Berlin: Springer, S. 29–45.
- OECD (2008): *Growing Unequal? Income distribution and poverty in OECD countries*. Paris: OECD Publishing.
- OECD (2011): *Divided We Stand: Why Inequality Keeps Rising*. Paris: OECD Publishing.
- OECD (2012a): „Labour Losing to Capital: What Explains the Declining Labour Share?“ In: *OECD Employment Outlook 2012*. OECD Publishing.
- OECD (2012b): „Reducing income inequality while boosting economic growth: Can it be done?“ In: *Economic Policy Reforms 2012: Going for Growth*. OECD Publishing.
- OECD (2015): *In It Together: Why Less Inequality Benefits All*. Paris: OECD Publishing.
- OECD (2016): *Economic Policy Reforms 2016: Going for Growth Interim Report*. OECD Publishing.
- Ostry, J., A. Berg und C. Tsangarides (2014): *Redistribution, Inequality, and Growth*. Staff Discussion Notes 14/2. IMF. url: <https://www.imf.org/external/pubs/cat/longres.aspx?sk=41291>.
- Piketty, T. (2014): *Capital in the Twenty-First Century*. Cambridge, Massachusetts: Harvard University Press.
- Piketty, T. und G. Zucman (2014): „Capital is Back: Wealth-Income Ratios in Rich Countries 1700–2010“. In: *The Quarterly Journal of Economics* 129 (3), S. 1255–1310.

- Rawls, J. (1971): A Theory of Justice. Harvard University Press, Cambridge.
- Rechnungshof (2014): Einkommensbericht 2014. url: <http://www.rechnungshof.gv.at/berichte/ansicht/detail/einkommensbericht-20141.html>.
- Rechnungshof (2015): Einkommensbericht 2015. url: <http://www.rechnungshof.gv.at/berichte/ansicht/detail/einkommensbericht-20151.html>.
- Reich, R. (2016): Land ohne Hoffnung? Die USA und der Teufelskreis aus Geld und Macht. In: Blätter für deutsche und internationale Politik, 9/2016, S. 51-62.
- Ricardo, D. (1817): On the Principles of Political Economy and Taxation. London: Library of Economics und Liberty. url: <http://www.econlib.org/library/Ricardo/ricP1.html>.
- Rocha-Akis, S. u.a. (2016): Umverteilung durch den Staat in Österreich. Österreichisches Institut für Wirtschaftsforschung.
- Roine, J. und D. Waldenström (2015): „Long Run Trends in the Distribution of Income and Wealth“. In: Handbook of Income Distribution. Hrsg. von A. Atkinson und F. Bourguignon. Bd. 2. Amsterdam: Elsevier.
- Rothschild, K. (2005): „New Worlds–New Approaches: A Note on Future Research Strategies“. In: Kyklos 58 (3), S. 439–447.
- Rothschild, K. (2009): Die große Chance für Reformen haben wir schon versäumt. Interview vom 16. Oktober. KORSO. url: <http://korso.at/content/view/4006/100/>.
- Saez, E. (2016): „Striking it Richer: The Evolution of Top Incomes in the United States (Updated with 2015 preliminary estimates)“. url: <http://eml.berkeley.edu/~saez/saez-UStopincomes-2015.pdf>.
- Sandmo, A. (2015): „The Principal Problem in Political Economy: Income Distribution in the History of Economic Thought“. In: Handbook of Income Distribution. Hrsg. von A. Atkinson und F. Bourguignon. Bd. 2a. Elsevier, S. 3–65.
- StatistikAustria(2016a):PersönlicherInflationsrechner. url: http://www.statistik.at/persoelicher_inflations_rechner/.
- Statistik Austria (2016b): „Unveröffentlichte Sonderauswertung der Integrierten Lohn- und Einkommensteuerstatistik“.
- Statistik Austria (2016c): Steuern und Sozialbeiträge in Österreich - Einnahmen des Staates und der EU. url: http://www.statistik.at/wcm/idc/idcplg?IdcService=GET_NATIVE_FILE&RevisionSelectionMethod=LatestReleased&dDocName=030947.
- Statistik Austria (2016d): Volkswirtschaftliche Gesamtrechnungen 1995-2015, Hauptergebnisse. url: http://www.statistik.at/web_de/services/publikationen/20/index.html?includePage=detailedView§ionName=Volkswirtschaftliche+Gesamtrechnungen&pubId=507.
- Steindl, J. (1958): „Die Stichtung der persönlichen Einkommen in Österreich“, WIFO Monatsbericht.
- Sen, A. (2009). The Idea of Justice. Harvard University Press, Cambridge.

Stiglitz, J. (2012): The Price of Inequality: How Today's Divided Society Endangers Our Future, W. W. Norton & Company, New York.

Suppanz, H. und M. Wagner (1981): Einkommensverteilung in Österreich, Ein einführender Überblick, München.

Vermeulen, P. (2016); Estimating the top tail of the wealth distribution, European Central Bank, Working Paper Series, no.1907, May 2016.

Walterskirchen, E. (1979): Die Entwicklung der Lohnunterschiede in Österreich, in: WIFO-Monatsbericht 1 /1979, S.9-22.