

Bezug auf die (Einkommens-)Verteilung vernachlässigt wird. Gleichzeitig sind in Bezug auf die Frage nach Verteilungseffekten durch die Substituierbarkeit bzw. Komplementarität zwischen menschlicher Arbeit und neuen Technologien eine Reihe weiterer Aspekte von großer Bedeutung (Beschaffenheit der Aufgaben innerhalb von Berufen, Preis- und Einkommenselastizitäten der Nachfrage sowie Markt- und Machtstrukturen, sowohl zwischen Unternehmen als auch zwischen Beschäftigten und Arbeitgebern).

Zusätzlich scheinen die neuen Technologien aber auch nennenswerte Auswirkungen auf die Verteilung von Arbeits- und Kapitaleinkommen zu haben. Die aktuelle Berichterstattung des „Economist“ (2016, S. 3ff) dazu liest sich eher beunruhigend :

„As a proportion of GDP, American corporate profits are higher than they have been at any time since 1929. Apple, Google, Amazon and their peers dominate today’s economy just as surely as US Steel, Standard Oil and Sears, Roebuck and Company dominated the economy of Roosevelt’s day.

The quest for size is producing a global bull market in mergers and acquisitions.

Profit margins have increased in direct proportion to the concentration of the market.

The superstar effect is particularly marked in the knowledge economy. In Silicon Valley a handful of giants are enjoying market shares and profit margins not seen since the robber barons in the late 19th century.“

Somit scheint es dringend notwendig, dass neben den Auswirkungen des technischen Fortschritts auf die Einkommensverteilung zwischen Personen mit unterschiedlichen Qualifikationen auch Fragen der Verteilung des Einkommens zwischen den Faktoren Arbeit und Kapital wieder stärker untersucht werden. Aktuelle Studien legen es jedenfalls nahe, dass sich Verteilungsfragen im Zusammenhang mit dem technologischen Wandel neu stellen und neu diskutiert werden müssen.

Anmerkungen

¹ Z. B. PWC (2015); IAB (2015).

² Siehe Polt et al. (2016).

³ Siehe z. B. Bock-Schappelwein (2016), Falk (2013), OECD (2013) und Scheuer (2016).

⁴ Siehe OECD (2015a, b), Vivarelli (1995, 2014), Gregory et al. (2016).

⁵ Aus diesem Grund (und weil diesbezüglich auch entsprechende Daten vorhanden sind) werden in den meisten empirischen Untersuchungen IKT-Investitionen betrachtet, wenn von technischem Wandel die Rede ist. Andere Technologien (Bio-, Nano- etc.) sind zum einen weniger bedeutsam, was ihre gesamtwirtschaftlichen Effekte angeht, und sind zum anderen statistisch viel schwieriger zu erfassen.

⁶ Siehe Autor et al. (2015), Corrado/Hulten (2010), Kabir (2013), OECD (2013) u. a.

⁷ Z. B. Johansson et al. (2013), OECD (2016).

⁸ Siehe bspw. Acemoglu et al. (2014), OECD (2016) und Gordon (2016).