

Wirtschaft und Gesellschaft

Wirtschaftspolitische Zeitschrift
der Kammer für Arbeiter und Angestellte für Wien

AK

AUS DEM INHALT:

- | | |
|--|--|
| Editorial | Arbeitszeit und Beschäftigung |
| Dalia Marin | Gewinneutrale Wechsellpolitik? |
| Günther Chaloupek | Lohnentwicklung und Einkommensverteilung bei schwachem Wirtschaftswachstum |
| Jörg Flecker/
Luise Gubitzer/
Franz Tödtling | Selbstverwaltung und Regionalentwicklung am Beispiel Mondragón |
| Alessandro Roncaglia | Aktuelle Probleme der italienischen Wirtschaft |
| Peter A. Ulram | Grundlagen eines neuen sozialen Konsenses |
| | Kommentar |
| | Bücher |

	Die in „Wirtschaft und Gesellschaft“ veröffentlichten Artikel geben nicht notwendigerweise die Meinung der Arbeiterkammer Wien wieder.	
REDAKTIONSKOLLEKTIV	„Wirtschaft und Gesellschaft“ wird redaktionell von der Wirtschaftswissenschaftlichen Abteilung der Kammer für Arbeiter und Angestellte für Wien betreut. Günther Chaloupek Thomas Delapina Brigitte Ederer Irene Geldner Wilhelmine Goldmann Josef Hochgerner Peter Kreisky Michael Mesch Christine Reiterlechner Nikolaus Reitzner Bruno Roßmann Kathrin Svoboda Hans Weisely	
REDAKTIONELLE LEITUNG	Günther Chaloupek	
REDAKTIONSBEIRAT	Helfried Bauer Paul Blau Felix Butschek Peter Fleissner Helmut Frisch Rupert Gmoser Oskar Grünwald Heinz Kienzl Fritz Klenner Herbert Krämer Thomas Lachs Ferdinand Lacina Kazimierz Laski Eduard März Egon Matzner Ewald Nowotny Herbert Ostleitner Theodor Prager Claus J. Raidl Hans Reithofer Philipp Rieger Erich Schmidt Gerhard Schwödiauer Josef Steindl Hannes Suppanz Hannes Swoboda Herbert Tumpel Julian Uher Erwin Weissel Karlheinz Wolff	
MEDIENINHABER (VERLEGER)	Wirtschaftsverlag Dr. Anton Orac A-1010 Wien, Graben 17 Telefon 0222/52 85 52	
HERAUSGEBER UND REDAKTION	Kammer für Arbeiter und Angestellte für Wien A-1040 Wien, Prinz-Eugen-Straße 20-22 Telefon 0222/65 37 65	
DRUCK	Druck- und Verlagsanstalt Gutenberg A-2700 Wiener Neustadt, Wiener Straße 66 Telefon 0 26 22/82 61 Serie	
PREISE	Einzelnummer öS 80,- (inkl. MwSt.) Jahresabonnement öS 250,- (inkl. MwSt.) Ermäßigtes Studenten-Jahresabonnement öS 150,-	
BANKVERBINDUNG	Postsparkassenkonto 1591.013	
OFFENLEGUNG	gemäß § 25 Mediengesetz: Wirtschaftsverlag Dr. Anton Orac A-1010 Wien, Graben 17	

Die Zeitschrift wird regelmäßig im „Sozialwissenschaftlichen Literaturinformationssystem SOLIS“ des Informationszentrums Sozialwissenschaften (D-Bonn, Lennéstraße 30) erfaßt.

Wirtschaft und Gesellschaft

Wirtschaftspolitische Zeitschrift
der Kammer für Arbeiter und Angestellte für Wien

Inhalt

EDITORIAL

Arbeitszeit und Beschäftigung 461

Dalia Marin

Gewinneutrale Wechselkurspolitik? Österreich
1970-80 465

Günther Chaloupek

Lohnentwicklung und Einkommensverteilung
bei schwachem Wirtschaftswachstum 483

Jörg Flecker / Luise Gubitzer /

Franz Tödtling
Betriebliche Selbstverwaltung und eigenständige
Regionalentwicklung am Beispiel der Genos-
sensschaften von Mondragón 499

Alessandro Roncaglia

Aktuelle Probleme der italienischen Wirtschaft . 527

Peter A. Ulram

Grundlagen eines neuen sozialen Konsenses . . 533

KOMMENTAR

Peter Rosner: Soziale Wachstumsgrenzen? . . . 545

Karl Georg Zinn: Replik zu Peter Rosners Be-
merkungen 548

BÜCHER

Manfred G. Schmidt: Wohlfahrtsstaatliche Poli-
tik unter bürgerlichen und sozialdemokrati-
schen Regierungen (Bruno Roßmann) 553

Jean-Pierre Jallade: Towards a Policy of Part-
time Employment (Ulrike Moser) 556

Arnim Bechmann: Leben wollen. Anleitungen
für eine neue Umweltpolitik (Volker Teichert) . . 558

Norbert Wagner et. al.: Ökonomie der Entwicklungsländer (Michael Mesch)	561
John Komlos: The Habsburg Monarchy as a Customs Union (Günther Chaloupek).	564
E. Tálos / W. Neugebauer (Hrsg.): Austrofaschismus (Robert Schediwy)	569
Peter Flora et. al.: State, Economy and Society in Western Europe 1815–1975. A Data Handbook in two Volumes. Volume I: The Growth of Mass Democracies and Welfare States (Georg Kahlenberg)	572
Günther Buchholz: Rationalisierung im Konjunkturverlauf (Thomas Lärm).	575
Jahresregister	580

Unsere Autoren

Günther CHALOUPEK ist Mitarbeiter der Wirtschaftswissenschaftlichen Abteilung der Arbeiterkammer Wien und Geschäftsführer des Beirates für Wirtschafts- und Sozialfragen

Jörg FLECKER ist Assistent am Institut für Höhere Studien

Luise GUBITZER ist Assistent am Institut für Volkswirtschaftstheorie und Volkswirtschaftspolitik der Wirtschaftsuniversität Wien

Dalia MARIN ist Assistent am Institut für Höhere Studien

Alessandro RONCAGLIA ist Professor für Nationalökonomie an der Universität Rom

Peter ROSNER ist Assistent am Institut für Wirtschaftswissenschaften der Universität Wien

Franz TÖDTLING ist Assistent am Interdisziplinären Institut für Raumplanung der Wirtschaftsuniversität Wien

Peter A. ULRAM ist als Politikwissenschaftler im Fessel- und GfF-Institut in Wien tätig und Mitautor des „Zukunftsmanifests“ der Österreichischen Volkspartei

Karl Georg ZINN ist Professor für Volkswirtschaftslehre an der Rheinisch-Westfälischen Technischen Hochschule Aachen

Editorial

Arbeitszeit und Beschäftigung

Über 35 Millionen Arbeitslose im gesamten OECD-Bereich und über 100.000 in Österreich verlangen nach wirtschaftlichen Maßnahmen. In Österreich gelang es sieben Jahre lang – von 1975 bis 1981 durch nachfrageorientierte Wirtschaftspolitik weitestgehend die Vollbeschäftigung zu erhalten, während in diesem Zeitraum das Niveau der Arbeitslosigkeit im OECD-Raum von 15 auf über 28 Millionen Arbeitslose gestiegen war. Da solch ein Abkoppeln von der internationalen Entwicklung budgetäre Finanzierungsengpässe mit sich bringt, kam es in den letzten Jahren auch in Österreich zu Beschäftigungsproblemen, allerdings im wesentlich geringeren Ausmaß als im internationalen Vergleich.

Die Antwort von konservativer Seite auf das Beschäftigungsproblem ist die Forderung nach Steuersenkungen zur Belebung des wirtschaftlichen Wachstums.

Nun kann Wirtschaftswachstum ohne Zweifel helfen, Arbeitslosigkeit zu beseitigen. Es ist allerdings nicht unbegrenzt: Rohstoff- und Energieverbrauch können nicht hemungslos gesteigert, die Umwelt nicht bedenkenlos belastet werden. Einerseits wächst in den ausgereiften Industrienationen der Sättigungsgrad bei den Produkten, die bisher das Wachstum getragen haben, andererseits verlangt auch die Dritte Welt ihren Anteil am wirtschaftlichen Wachstum. Sie braucht Arbeit. Diese Entwicklung schafft nicht nur Absatzmärkte für die Industrienationen, sondern auch neue Konkurrenz. Massenprodukte, deren Herstellung von den Beschäftigten eine relativ niedrige Qualifikation erfordert, werden in den Schwellen- und Entwicklungsländern billig hergestellt. Zusätzlich unterliegt der technische Fortschritt nicht den gleichen Tempobeschränkungen wie das wirtschaftliche Wachstum. In den entwickelten Industrieländern ist im Moment der Einsatz des arbeitsplatzsparenden technischen Fortschritts höher als die Geschwindigkeit des arbeitsplatzschaffenden wirtschaftlichen Wachstums: es fallen also mehr Arbeitsplätze durch Rationalisierung weg als durch wachsende Nachfrage neu geschaffen werden.

Internationale Prognosen sprechen von 2,5 bis 3 Prozent jährlichen Wirtschaftswachstums bis 1990. In Anbetracht der Tatsache, daß das Produktivitätswachstum deutlich über diesem Wert liegen wird, und das Arbeitskräfteangebot bis Mitte der neunziger Jahre weiter steigen wird, ist zumindest

im nächsten Jahrzehnt mit einer weiteren Verknappung der traditionellen Erwerbsarbeit zu rechnen.

Daraus ergibt sich international die Notwendigkeit, das Arbeitsplatzangebot der Nachfrage anzupassen. So wurde in Großbritannien die Wochenarbeitszeit seit 1980 in den meisten Branchen von 40 auf 39 Stunden verkürzt, Frankreich tat den gleichen Schritt Anfang 1982, in den Niederlanden kam es im Herbst 1982 zu einer fünfprozentigen Verkürzung der Arbeitszeit und Belgien hat überwiegend eine 38-Stunden-Woche.

In der BRD wurde Mitte 1984 nach wochenlangen Arbeitskämpfen in der Metall- und Druckindustrie ein Kompromiß zwischen den zuständigen Gewerkschaften, die die Verkürzung der Wochenarbeitszeit auf 35 Stunden forderten und den Unternehmerverbänden erzielt. In beiden Branchen wird bundesweit ab 1. April 1985 die wöchentliche Arbeitszeit von 40 auf 38,5 Stunden verkürzt. Darüber hinaus gab es auch andere Maßnahmen, wie die Verkürzung der Lebensarbeitszeit oder der Jahresarbeitszeit. Beispielsweise erfolgte in Österreich die etappenweise Verlängerung des gesetzlichen Urlaubsanspruchs auf fünf Wochen bzw. sechs Wochen und die Aktion 52/57 in der Stahlindustrie.

Vor kurzem stellte nun der Beirat für Wirtschafts- und Sozialfragen eine Studie über Arbeitszeitentwicklung und Arbeitszeitpolitik vor. Daraus geht hervor, daß von einer Verkürzung der Arbeitszeit positive Beschäftigungseffekte zu erwarten sind. Die Studie gibt explizit keiner bestimmten Form der Arbeitszeitverkürzung eindeutig den Vorrang, betont aber unter anderem die Nachteile einer Vorverlegung des Pensionsalters. Am stärksten überwiegen die Vorteile ohne Zweifel bei einer Verkürzung der täglichen Arbeitszeit.

In welchem Ausmaß es allerdings zu beschäftigungspolitisch positiven Auswirkungen kommt, hängt in erheblichem Ausmaß von der Lohnpolitik ab. Die Studie des Beirats zeigt sowohl für eine Lohnpolitik mit keinerlei Lohnausgleich als auch für die einer vollständigen unmittelbaren Lohnabgeltung ungünstigere gesamtwirtschaftliche Folgen, als bei der Variante, wo es im Jahr der Arbeitszeitverkürzung zu keinen zusätzlichen Lohnerhöhungen kommt, die durch die Arbeitszeitverkürzung ausgelöste Produktivitätssteigerung aber im folgenden Jahr berücksichtigt wird. Im letzteren Fall würden bei einer Verkürzung der Wochenarbeitszeit um fünf Stunden bis zu 70 Prozent der Reduktion des Arbeitsvolumens durch zusätzliche Beschäftigung ausgeglichen bei gleichzeitig geringen Konsequenzen für die internationale Wettbewerbsfähigkeit und die Leistungsbilanz. Eine Arbeitszeitverkürzung bei vollem Lohnausgleich brächte jedoch neben geringeren Beschäftigungswirkungen auch eine Kostenüber-

wälzung auf die Preise mit sich. Die Folge davon wäre eine verstärkte Inflation und damit eine beeinträchtigte Reallohnentwicklung. Der nominelle Vorteil der Beschäftigten würde durch diese Entwicklung real zu drei Vierteln entwertet. Bei einer offenen Volkswirtschaft käme es zusätzlich – unter der Voraussetzung, daß es in den Konkurrenzländern zu keiner gleichwertigen Arbeitszeitverkürzung kommt – zu erheblichen Wettbewerbsproblemen der österreichischen Unternehmen.

Zu interessanten Ergebnissen kommt die Beiratsstudie bei der Abschätzung der Auswirkung der Arbeitszeitverkürzung auf die Gebarung des öffentlichen Sektors. Die oft geäußerte Meinung, eine Arbeitszeitverkürzung im öffentlichen Sektor führe durch Steigerung des Personalaufwandes zu einer starken Passivierung der Gebarung, fand weder in den Schätzungen des Beirats noch durch ausländische Modellsimulationen ihre Bestätigung, weil positive Beschäftigungswirkungen im privaten Sektor zu Buche schlagen. Allerdings ist dies eine Betrachtung des Saldos des öffentlichen Sektors und nicht die der Auswirkungen auf die einzelnen öffentlich rechtlichen Körperschaften. So würde der Bund allein durch die hohe Zahl von Beschäftigten bei Bahn, Post, zentralen Verwaltungsstellen und das Lehrpersonal wesentlich stärker von einer Arbeitszeitverkürzung betroffen sein, als beispielsweise die Sozialversicherungsträger, die beträchtliche Einnahmensteigerungen und Abgabenkürzungen erzielen könnten.

Voraussetzung dafür ist allerdings, daß der Lohnausgleich im öffentlichen Sektor nicht höher ist, als im Durchschnitt der anderen Branchen.

Neben diesen unmittelbar ökonomischen Gesichtspunkten gibt es noch eine Reihe von gesellschaftlichen Überlegungen bei einer Verkürzung der Arbeitszeit. Sehen die einen darin einen weiteren Schritt zur physischen und psychischen Entlastung des Menschen, wie Joseph Huber, der die mögliche Eigenarbeit als eine sinnvolle Ergänzung zur traditionellen Erwerbsarbeit darstellt, so befürchten die anderen einen starken Anstieg der Schwarzarbeit. Bei der Verkürzung der täglichen Arbeitszeit wäre diese Furcht aber größtenteils unnötig.

Die Arbeitszeitverkürzungen nach 1945 wurden zu einer Zeit durchgeführt, in denen Knappheit an Arbeitskräften herrschte. Sie waren daher als sozialpolitische Forderung wesentlich leichter durchzusetzen als diesmal, wo sie als „Solidaritätsopfer“ gehandelt werden. So ist es auch kein Zufall, daß ein Teil der Beschäftigten stärkere Einkommensteigerungen einer Arbeitszeitverkürzung vorziehen, nicht zuletzt da sie ja über einen Arbeitsplatz verfügen.

Nichtsdestoweniger ist Arbeitszeitverkürzung ein notwendiger Schritt, um Arbeitslosigkeit zu bekämpfen. Entscheidend für dieses Ziel ist allerdings auch der Zeitpunkt, wann diese in Kraft tritt. Hier hat Horst Knapp in den Finanznachrichten sicher recht, wenn er sagt, daß die Verkürzung der Arbeitszeit möglichst rasch stattfinden sollte, da es erfahrungsgemäß einige Jahre dauert, bis der Beschäftigungseffekt voll wirksam wird.

Bezüglich des internationalen Gleichklangs in der Arbeitszeitentwicklung stellt Knapp fest, daß es diesen noch nie gegeben hat. Er meint sogar, daß Österreich für eine Pionierrolle in dieser Frage prädestiniert wäre. Und dies aus folgenden Gründen: Einerseits verstärkten die österreichischen Unternehmen durch die relativ geringe Steigerung der Lohnstückkosten in den letzten Jahren ihre internationale Wettbewerbsposition und konnte daher eine Arbeitszeitverkürzung besser verkraften. Andererseits wäre der Erfolg einer Arbeitszeitverkürzung in Österreich in Form einer geringen Arbeitslosigkeit oder sogar nahezu Vollbeschäftigung unmittelbar spürbar; anders als etwa in Belgien, wo „der Arbeitszeitverkürzung die schlechterdings unlösbare Aufgabe gestellt werden müßte, in Analogie dazu, die Arbeitslosenrate um 15 Prozentpunkte zu senken“. Um Österreich vor derartig hohen Arbeitslosenraten zu bewahren, sollten wir, da die wichtigsten Konkurrenzländer bereits Arbeitszeitverkürzungen durchgeführt haben, ebenfalls unverzüglich damit beginnen.

Gewinneutrale Wechselkurspolitik? Österreich 1970–80*

Dalia Marin

1. Einleitung

Die rasche Öffnung Österreichs gegenüber den internationalen Märkten veranlaßte die monetären Autoritäten Anfang der siebziger Jahre die Wechselkurspolitik zur Stabilisierung des inländischen Preisniveaus einzusetzen. Denn in einem kleinen Land mit hoher Außenhandelsverflechtung wie Österreich würde das heimische Preisniveau wesentlich durch die Preisentwicklung in den Handelspartnerländern beeinflußt. Die Wechselkurspolitik sollte helfen, die heimischen Preissteigerungen von internationalen Auftriebstendenzen abzukoppeln. Zudem wurde der Wechselkurspolitik eine wichtige Rolle für die Einkommenspolitik zugeschrieben, die helfen würde, einen in Abwertungsländern vielfach beobachtbaren „vicious circle“ zu vermeiden¹.

Zur Erreichung dieses Zieles orientierten die österreichischen Währungsbehörden seit Anfang der siebziger Jahre die Wechselkurspolitik zunächst an einem Währungskorb, der vor allem wertbeständige Währungen beinhaltete. Ab 1976 wurde der Schilling ausschließlich an die Deutsche Mark gebunden. Diese Ausrichtung in der Wechselkursgestaltung hatte in den siebziger Jahren eine kontinuierliche Aufwertung des nominellen Wechselkurses des Schillings gegenüber den Währungen der Handelspartner zur Folge. Der reale effektive Wechselkurs des Schillings sank hingegen seit 1979 und zeigt seit den letzten zwei Jahren wieder eine steigende Tendenz (Tabelle 1)².

Die Aufwertungspolitik hat damit den durch die Öffnung der österrei-

* Für Unterstützung und kritische Anregungen danke ich Angela Köppl, Gertraud Linshalm und Gerda Suppanz.

Wechselkurspolitik in Österreich

Tabelle 1

	nomineller effektiver Wechselkurs des Schillings (ex- und importgewogen)	realer effektiver Wechselkurs des Schillings gemessen an Verbraucherpreisen (ex- und importgewogen) 1979 = 100
1970	73,87	86,02
1971	74,84	86,19
1972	75,92	87,76
1973	80,37	92,13
1974	84,43	95,12
1975	87,46	96,82
1976	90,57	99,59
1977	95,66	102,91
1978	98,12	102,99
1979	100,59	101,26
1980	104,87	101,20
1981	103,64	96,70
1982	107,43	97,29
1983	111,89	98,74
1984	112,94*	99,49**

* Jänner–Oktober

** Jänner–September

Quelle: WIFO

chischen Märkte ausgelöst Konkurrenzdruck noch verschärft. Denn sie verbilligte die Waren ausländischer Anbieter am heimischen Markt, während sie die Waren österreichischer Unternehmungen auf den Exportmärkten verteuerte. Der von der Wechselkursgestaltung ausgehende Konkurrenzdruck auf die heimische Industrie löste eine ökonomische Kontroverse über die strukturpolitischen Konsequenzen dieses zentralen Bereichs der österreichischen Wirtschaftspolitik aus. Dabei lassen sich zwei Argumente unterscheiden.

Gegen den Aufwertungskurs wurde eingewandt, daß dieser unerwünschte Allokationswirkungen hervorriefe. Die aus dieser Politik resultierenden sinkenden Erträge im exponierten, der internationalen Konkurrenz ausgesetzten Sektor schafften einen Anreiz in den geschützten und weniger produktiven Sektor überzuwechseln. Diese Reallokation von Ressourcen vom produktiveren in den weniger produktiven Sektor würde zu Produktivitäts- und Wachstumseinbußen in der Gesamtwirtschaft führen³.

Dagegen wurde von anderer Seite betont, daß der wechselkursinduzierte erhöhte ausländische Konkurrenzdruck die strukturelle Anpassung in der Industrie beschleunige. Die Aufwertungs politik würde

dynamische Unternehmungen gegenüber ineffizienten begünstigen, indem sie zu Reorganisationen im Arbeitsprozeß, zur Einführung moderner Technologien und zu verbesserter Produktqualität zwingen. Daraus würde eine mittelfristig verbesserte Wettbewerbsposition der österreichischen Wirtschaft resultieren. Wechselkursabwertungen würden dagegen den Unternehmungen wirtschaftlichen Erfolg suggerieren, ohne daß dieser tatsächlich vorliegt. Sie steigerten ohne unternehmerisches Zutun die preisliche Konkurrenzfähigkeit heimischer Firmen und verringerten dadurch den Anreiz zur Planung neuer, auch in Zukunft wettbewerbsfähiger Produkte. Dadurch würden Produktionsausweitungen im Bereich minderwertiger Produkte gefördert, bei denen es vor allem auf die preisliche Komponente ankäme. Zudem würden Ineffizienzen im Produktionsablauf und veraltete Produktionsmethoden, die sich in überhöhten Produktpreisen niederschlagen, durch Abwertungen tendenziell kompensiert, was ihre Beseitigung verlangsamen würde⁴.

Die vorliegende Arbeit untersucht anhand eines kleinen Mehrgleichungsmodells wie die Wechselkurspolitik die Gewinne der österreichischen Exportwirtschaft in den siebziger Jahren beeinflußt hat. In Abschnitt 3 werden die Ergebnisse anderer österreichischer Untersuchungen zusammengefaßt und die Wirkungszusammenhänge identifiziert, von denen der Wechselkurseffekt auf die Profitabilität abhängt. Abschnitt 4 berichtet über die empirischen Ergebnisse, über die im Abschnitt 5 wirtschaftspolitische Schlußfolgerungen gezogen werden. Im Anhang ist das Modell und die Datenbasis dokumentiert.

2. Hypothese

In der Arbeit wird folgende Hypothese empirisch getestet: Die Gewinne der österreichischen Exportwirtschaft wurden durch die diskretionären Maßnahmen der österreichischen Währungsbehörden nur wenig beeinflußt, da

- die relativ starke Marktstellung der österreichischen Exportwirtschaft erlaubt hat, Wechselkursaufwertungen ohne wesentliche Absatzeinbußen zu überwälzen;
- aufwertungsbedingte Verschlechterungen in der Wettbewerbsposition durch höhere Effizienz kompensiert wurden.

3. Wechselkurs und Exportgewinne

Bisher vorliegende empirische Untersuchungen testeten den Zusammenhang zwischen Wechselkurs und Gewinnen mittels Einzelgleichungen in einer Querschnitts- bzw. Zeitreihenbetrachtung. Dabei wurde der cash flow der Industrie (Hochreiter 1980, Breuss 1984) bzw. die Bruttogewinnspanne der Exportindustrie (Sitz 1981, Smeral 1983, Tichy 1984) als Gewinnindikator durch den nominellen bzw. realen effektiven

Wechselkurs und einer Konjunkturvariablen erklärt. Sowohl Sitz als auch Breuss finden einen negativen Zusammenhang zwischen den Gewinnen und dem realen bzw. nominellen Wechselkurs. Sitz erhält Elastizitäten zwischen -2 und -3 bezüglich des nominellen und -7 bezüglich des realen Wechselkurses, während Breuss eine reale Wechselkurselastizität des Industriecashflows von -1.09 errechnet. Dagegen ergaben Tichys Schätzungen mit internationalen Querschnittsdaten eine positive Beziehung zwischen relativer Bruttogewinnspanne der verarbeitenden Industrie und realem bzw. nominellem Wechselkurs. Die geschätzten Koeffizienten liegen bei 1.4 und $.67$.

Andere Versuche von einer positiven Wirkung einer Aufwertung auf die internen terms of trade (relativer Preis zwischen geschütztem und exponiertem Sektor) auf eine gedrückte Ertragslage im exponierten Sektor zu schließen, scheitern an der komplexen Dynamik, die hinter diesem relativen Preis steht. Denn ein aufwertungsbedingter Anstieg in der internen terms of trade mag auch dadurch zustande kommen, daß die Aufwertung die Produktivität im exponierten Sektor beschleunigt, woraus niedrigere Preise im exponierten relativ zum geschützten Sektor resultieren, ohne die Ertragslage im exponierten Sektor zu dämpfen. Die internen terms of trade können daher nur sehr vorsichtig als Indikator für mögliche Ertragsrückgänge im exponierten Sektor und mögliche Allokationswirkungen der Wechselkurspolitik herangezogen werden⁵.

Die komplexen Einflußkanäle des Wechselkurses auf die Profitabilität motivierten zu einer Analyse innerhalb eines kleinen Mehrgleichungsmodells. Denn der Wechselkurs beeinflusst direkt oder indirekt sämtliche Bestimmungsfaktoren der Gewinne, wie aus der Definitionsgleichung für die Exportgewinne ersehen werden kann.

$$\Pi_{EX} = P_{EX} \cdot X - w \alpha L - (P_f \alpha V_A + P_d \alpha V_I) - \alpha F \quad (1)$$

Die Exportgewinne Π_{EX} bestimmen sich durch den Exporterlös $P_{EX}X$ minus den Arbeitskosten $w\alpha L$, den Kosten für ausländische und inländische Vorleistungen $P_f \alpha V_A + P_d \alpha V_I$ und den Fixkosten αF .

- Der Aufwertungseffekt auf die Exportgewinne hängt daher ab
- wie das Preisverhalten im Export von Wechselkursveränderungen beeinflusst wird;
 - wie die ausländische Nachfrage auf Verteuerungen österreichischer relativ zu ausländischen Gütern reagiert;
 - wie stark die Aufwertung die österreichischen Importpreise und damit die Kosten für ausländische Vorleistungen senkt;
 - wie stark die Aufwertung die Lohn-Preis-Dynamik und damit die Kosten für heimische Vorleistungen und Arbeitsleistungen dämpft;
 - ob die Aufwertung zu effizienterer und modernerer Produktionsweise veranlaßt, die die Produktivität beschleunigt.

Drei der angeführten Wirkungskanäle werden in der vorliegenden Arbeit untersucht: der Einfluß von Wechselkursänderungen auf den Exporterlös und die Produktivität. Die restlichen Mechanismen, die

den Wechselkurseffekt auf die variablen Kosten beschreiben, werden bei der empirischen Berechnung berücksichtigt ohne detailliert präsentiert zu werden⁷.

Das verwendete ökonometrische Modell ist im Anhang dokumentiert. Es geht von folgendem Verhalten der österreichischen Exportwirtschaft aus. Die österreichischen Exporteure kalkulieren ihre Preise auf der Basis der Kosten, da angenommen wird, daß sie sich auf den ausländischen Märkten mit oligopolistischer Konkurrenz konfrontiert sehen. Auf die variablen Stückkosten, die sich aus den importierten Vorleistungsstückkosten, den heimischen Vorleistungsstückkosten und den Arbeitsstückkosten zusammensetzen, wird ein Bruttoaufschlag vorgenommen, der die fixen Stückkosten bei Normalauslastung decken und einen „normalen“ Stückgewinn sicherstellen soll (Gleichung 2)⁸.

Neben den Exportpreisen bestimmt die Exportmenge den Exporterlös der Unternehmungen. Die Exportzuwächse der österreichischen Unternehmungen werden umso höher sein, je niedriger ihre Exportpreise relativ zu den Preisen der ausländischen Konkurrenten (in einheitlicher Währung) und je höher das Welthandelsvolumen (Gleichung 3).

Daraus ergibt sich folgendes Anpassungsverhalten an Wechselkursänderungen. Eine Aufwertung des Schillings läßt die Exportpreise (in heimischer Währung) unverändert, da diese durch die variablen Stückkosten bestimmt werden. Die Exporteure überwälzen die Aufwertung vollständig auf die ausländischen Nachfrager. Durch die daraus resultierende Verteuerung der österreichischen Exportgüter relativ zu den Produkten der Konkurrenten (in ausländischer Währung) müssen die Unternehmungen Nachfragerückgänge in Kauf nehmen, die auf ihre Ertragslage drücken. Denn der Rückgang in der Exportnachfrage führt zu unterausgelasteten Kapazitäten, die die fixen Stückkosten steigern und damit die Gewinnmarge schmälern. Zusätzlich geht wegen des Nachfrageausfalls die Gewinnsumme zurück^{9 10}.

Der Rückgang der Exportgewinne veranlaßt die Unternehmungen mit niedrigeren Kosten zu produzieren, um die wechselkursbedingte Abnahme ihrer Wettbewerbsfähigkeit zu kompensieren. Neuere und effizientere Produktionsmethoden werden eingeführt, die die Produktivität steigern und den Unternehmungen ermöglichen, ihre Exportpreise zu senken (Gleichung 4). Die Unternehmungen erzielen wieder die vor der Wechselkursänderung bestehenden Exportgewinne, sofern die eingeführten technischen Neuerungen die variablen Stückkosten soweit senken, daß die vor der Wechselkursänderung bestehende relative Preisposition der Exporteure wieder hergestellt wird.

Die Gültigkeit gewinnneutraler Wechselkurspolitik hängt im Rahmen des Modells hauptsächlich von folgenden zwei Faktoren ab¹¹:

- von der Höhe der Preiselastizität der Exportnachfrage
- von der Höhe der Wechselkurselastizität des technischen Fortschritts.

Die Höhe der Preiselastizität der Exportnachfrage gibt das Ausmaß

der Export- und damit der Gewinnveränderung infolge von Wechselkursvariationen an. Exporteure mit einer Preiselastizität der Exportnachfrage nahe bei Null können aufgrund ihrer starken Marktstellung Wechselkursaufwertungen auf die ausländischen Nachfrager überwälzen ohne wesentliche Absatz- und damit Gewinneinbußen hinnehmen zu müssen. Unternehmungen mit hoher Preiselastizität der Nachfrage erleiden trotz aufwertungsbedingtem Exportrückgang dann mittelfristig keine Ertragseinbußen, wenn sie eine hohe Wechselkurselastizität des technischen Fortschritts aufweisen. Denn die Höhe der Wechselkurselastizität des technischen Fortschritts gibt Hinweise, in welchem Ausmaß es den Unternehmen gelang, über eine gesteigerte Produktivität die aufwertungsbedingte Abnahme in ihrer Wettbewerbsfähigkeit zu kompensieren. Die Einführung neuer Technologien und effizienterer Arbeitsorganisationen ermöglicht ihnen ihre variablen Stückkosten so stark zu verringern, daß sie ihre Exportpreise wieder auf das vor der Aufwertung bestehende Niveau senken können.

4. Empirische Ergebnisse

Wie im vorherigen Abschnitt ausgeführt wurde, erfordert eine quantitative Analyse des Zusammenhangs zwischen Wechselkurs und Exportgewinnen Schätzungen über die Höhe der Preiselastizitäten im österreichischen Export und über die Höhe der Wechselkurselastizität des technischen Fortschritts. Zu diesem Zweck wurde die Exportfunktion (3) und die Produktivitätsfunktion (4) des Anhangs für elf österreichische Exportindustrien getestet. Die geschätzten Elastizitäten erlaubten sodann Exportgewinnelastizitäten für diese elf Industrien zu berechnen. Dabei wurden die aufwertungsbedingten Kostenvorteile für diese Industrien bei der Kalkulation der Exportgewinnelastizitäten berücksichtigt¹².

Exportpreiselastizitäten

Für die Schätzung branchenspezifischer Exportfunktionen wurden branchenspezifische Exporte und Exportpreise benötigt. Da diese der Außenhandelsstatistik nicht entnommen werden konnten (diese ist nach einem nationalen und internationalen Warenschema organisiert), wurde eine Sonderauswertung am Institut für Höhere Studien durchgeführt. Die Sonderauswertung ordnete mittels eines Zuordnungsschlüssels des Österreichischen Statistischen Zentralamts (Audoklassys I) die Warencodes des Außenhandels (6-Steller der Handelsstatistischen Nummern) den Industriebranchen nach der 32-Input-Output-Bereichsgliederung zu¹³.

Wie aus Exportausgleichung (3) des Anhangs ersehen werden kann, wurden für die Schätzung Daten für die Preise der Konkurrenten benötigt. Nachdem internationale Statistiken im allgemeinen Daten auf

einem höheren Aggregationsniveau ausweisen, als für die Branchenanalyse erforderlich war, wurden als Konkurrenzpreise die Exportpreise der OECD-Länder für die SITC-Kategorien (Standard International Trade Classification) 0 + 1, 2 + 4, 5, 7 und 6 + 8 verwendet. Dies brachte folgende Probleme mit sich, die bei der Interpretation der Schätzergebnisse zu berücksichtigen sind:

- Erstens, die SITC- und Branchengliederung stimmen nicht miteinander überein. In den meisten Fällen sind jedoch die jeweiligen Branchenprodukte in den jeweiligen SITC-Codes dominant vertreten.
- Zweitens spiegeln die SITC-Exportpreise der OECD-Länder nicht die tatsächlichen Wettbewerbsbedingungen wider, mit denen sich die österreichischen Industrien konfrontiert sehen. Sie reflektieren undifferenziert die Exportpreisentwicklung der jeweiligen SITC-Gruppe aller Industrieländer, unabhängig davon, ob die einzelnen Länder auch Handelspartner der jeweiligen Branche sind. Andererseits gehen wichtige Konkurrenzländer nicht in den Preisindex ein, da dieser sich auf den OECD-Markt beschränkt.
- Drittens mußten bei Verwendung der SITC-Exportpreise der OECD-Länder, die österreichischen Exportpreise mit dem US-Dollarkurs umgerechnet werden, da erstere auf Dollarbasis ausgewiesen waren. Dadurch wurden weder Wechselkursänderungen gegenüber den restlichen Handelspartnern noch Wechselkursänderungen unter den Handelspartnern im Wettbewerbsmaß berücksichtigt. Wie jedoch ein Vergleich der Schätzergebnisse mit einem anderen Wettbewerbsindikator, der diese Wechselkursverschiebungen berücksichtigt, zeigt, scheint dies die Ergebnisse nicht wesentlich beeinflußt zu haben ¹⁴.

Die geschätzten Exportpreiselastizitäten für elf österreichische Industriebranchen sind in Tabelle 2 zusammengefaßt. Die Exportpreiselastizitäten der untersuchten Industrien weisen eine breite Streuung auf. Sie lagen zwischen -1.12 und -0.00. Dabei war die chemische Industrie mit einer Exportpreiselastizität von -1.12 von der Aufwertung am stärksten betroffen. Auch die Fahrzeug- und die Nahrungs- und Genußmittelindustrie mußten mit Preiselastizitäten von -.86 und -.82 erhebliche Exporteinbußen infolge von Aufwertungen hinnehmen. Eine 1prozentige Aufwertung des Schillings reduzierte die Exporte der Glas-, Papier- und der Maschinen- und Stahlindustrie zwischen .69 und .43 Prozent. Relativ niedrige Exportpreiselastizitäten von -.34 und -.25 ergaben sich für die Leder- und die Eisen- und Metallwarenindustrie, während die Exporte der Elektro-, der NE-Metall- und der Textilindustrie mit Elastizitäten in der Nähe von Null von Wechselkursänderungen praktisch nicht betroffen waren.

Elastizitäten des technischen Fortschritts

Die Schätzung branchenspezifischer Exportpreiselastizitäten ergab, daß die meisten österreichischen Industrien mit Aufwertungen Exporteinbußen in Kauf nehmen mußten. Die Gewinneutralität der österrei-

Tabelle 2

Exportpreiselastizitäten der österreichischen Industrien

$$\ln X = a_1 \ln QIF + b_1 \ln \frac{P_{Exe}}{P_F}$$

Industrie	b ₁	t-Statistik	R ²
Chemie	-1,12	5,25	,822
Fahrzeug	- ,86	6,00	,982
Nahrungs- und Genußmittel	- ,82	8,20	,957
Glas	- ,69	3,67	,784
Papier	- ,59	6,67	,968
Maschinen & Stahl	- ,43*	1,51	,939
Leder	- ,34*	,82	,911
Eisen & Metallwaren	- ,25*	,77	,932
Elektro	- ,14*	,94	,950
NE-Metalle	- ,07*	,15	,439
Textil	- ,00*	,00	,942

b₁ Exportpreiselastizität; R² Bestimmtheitsmaß; X Branchenexporte; QIF Welthandel von Industriewaren; $\frac{P_{Exe}}{P_F}$ österreichischer Branchenexportpreis relativ zu den Exportpreisen der Konkurrenten (auf Dollar umgerechnet); * nicht signifikant von Null verschieden (bei 5% Irrtumswahrscheinlichkeit)

chischen Wechselkurspolitik hängt daher auch wesentlich davon ab, ob es den österreichischen Industrien gelang, über technische und organisatorische Änderungen ihre Kosten zu senken und damit ihre Wettbewerbsfähigkeit wieder zu gewinnen.

Dies wurde anhand von Gleichung (4) des Anhangs getestet. Dabei wurde die Produktivitätsentwicklung in den Industrien durch den ausländischen Konkurrenzdruck erklärt. Als Maß für den Konkurrenzdruck wurde dieselbe Variable herangezogen, wie sie in den Exportfunktionen Verwendung fand. Die dort diskutierten Mängel des für den ausländischen Konkurrenzdruck verwendeten Datenmaterials gelten daher ebenso für diese Schätzung.

Die Schätzergebnisse sind in Tabelle 3 ausgewiesen. Nachdem die Gleichung in ersten Differenzen geschätzt wurde, kann der Regressionskoeffizient a₂ als Elastizität interpretiert werden. Die Fahrzeug-, Elektro- und die Lederindustrie verzeichneten die höchsten Produktivitätssteigerungen infolge von Aufwertungen. In diesen Industrien führte eine 1prozentige Aufwertung zu einer Zunahme in der Beschäftigtenproduktivität zwischen 1.57 und 1.16 Prozent. Hohe Elastizitäten des technischen Fortschritts wiesen auch die NE-Metall (.87), Eisen- und Metallwaren (.59) und die Textilindustrie (.47) auf. Die Papier- und die chemische Industrie waren mit Elastizitäten von .33 und .32 etwas weniger effizient bei der Verbesserung ihrer Wettbewerbsfähigkeit. Die

Glas-, die Nahrungs- und Genußmittelindustrie unternahmen nur wenig, und die Maschinen- und Stahlindustrie keine Anstrengungen über eine gesteigerte Effizienz ihre Wettbewerbsfähigkeit nach Aufwertungen zu sichern¹⁵.

Tabelle 3

**Wechselkurselastizitäten des technischen Fortschritts
in den österreichischen Industrien**

$$\dot{\lambda} = a_2 \frac{P_{EXe}}{P_F} + b_2 t + c$$

Industrie	a ₁	t-Statistik	R ²
Fahrzeug	1,57(1)	14,99	,996
Elektro	1,29	4,95	,882
Leder	1,16	6,70	,971
NE-Metall	,87(1)	4,18	,978
Eisen & Metallwaren	,59(1)	2,14	,477
Textil	,47(1)	3,11	,904
Papier	,33(1)	5,08	,989
Chemie	,32(1)	5,52	,991
Glas	,16(1)	3,80	,883
Nahrungs- und Genußmittel	,04	2,10	,942
Maschinen & Stahl	-,13*	,74	,830

a₂ Wechselkurselastizität des technischen Fortschritts; R² Bestimmtheitsmaß; λ Arbeitsproduktivität $\frac{P_{EXe}}{P_F}$ österreichischer Branchenexportpreis relativ zu den Exportpreisen der Konkurrenten auf Dollarbasis (ausländischer Konkurrenzdruck); t Zeittrend; der Punkt über der Variablen kennzeichnet Wachstumsraten; (1) kennzeichnet eine verzögerte Variable; * nicht signifikant von Null verschieden (bei 5% Irrtumswahrscheinlichkeit)

Exportgewinnelastizitäten

Die geschätzten Exportpreiselastizitäten und Elastizitäten des technischen Fortschritts erlaubten den Wechselkurseffekt auf die Gewinne der österreichischen Exportwirtschaft quantitativ abzuschätzen. Zu diesem Zweck wurden Exportgewinnelastizitäten für elf österreichische Industriebranchen berechnet. Diese messen die prozentuelle Änderung in den Exportgewinnen infolge einer 1prozentigen Wechselkursänderung. Dabei wurde von der Exportgewinnverringerung, die aus aufwertungsbedingten Exportrückgängen resultierte (Spalte 1 der Tabelle 4; Exportgewinnelastizität bezüglich der Exporte) die Exportgewinnzunahme abgezogen, die von einer aufwertungsinduzierten Senkung der variablen Kosten hervorgerufen wurde (Spalte 2 der Tabelle 4; Exportgewinnelastizität bezüglich der variablen Kosten). Der verblei-

Tabelle 4

Wechselkursinduzierte Veränderungen der Exportgewinne

Industrie	Exportgewinnelastizität bezüglich der Exporte (1)	Exportgewinnelastizität bezüglich der variablen Kosten (2)	importierte Vorleistungen pro Outputeinheit (3)	Exportgewinnelastizität bezüglich des Wechselkurses (1) + (2) (4)
Chemie	-1,39	0,61	0,235	-0,79
Glas	-1,03	0,61	0,070	-0,62
Nahrungs- und Genußmittel	-0,94	0,32	0,079	-0,62
Fahrzeug	-0,82	0,37	0,195	-0,45
Papier	-0,70	0,27	0,084	-0,43
Maschinen und Stahl	-0,64	0,29	0,183	-0,35
Leder	-0,55	0,27	0,236	-0,29
Eisen und Metallwaren	-0,32	0,14	0,156	-0,18
NE-Metall	-0,13	0,058	0,245	-0,07
Elektro	-0,12	0,053	0,203	-0,06
Textil	0,001	0,0003	0,258	0,001

$$(1) \frac{\partial \pi_{EX}}{\partial \hat{X}} \frac{\partial \hat{X}}{\partial \hat{e}}; (2) \frac{\partial \pi_{EX}}{\partial V/X} \frac{\partial V/K}{\partial \hat{e}}; (3) \frac{V_A}{Q}; (4) \frac{\partial \pi_{EX}}{\partial \hat{X}} \frac{\partial \hat{X}}{\partial \hat{e}} + \frac{\partial \pi_{EX}}{\partial V/X} \frac{\partial V/K}{\partial \hat{e}}$$

bende Rest stellt die Nettogewinneinbuße infolge der Aufwertungs politik dar (Spalte 4 der Tabelle 4; Exportgewinnelastizität bezüglich des Wechselkurses).

Wie aus Tabelle 4 ersichtlich wirkte die Aufwertungs politik der siebziger Jahre sehr unterschiedlich auf die Exportgewinne der österreichischen Industriebranchen. Dabei waren die Exporterträge der chemischen Industrie, der Glas- und der Nahrungs- und Genußmittelindustrie am stärksten von Aufwertungen betroffen. Eine 1prozentige Aufwertung reduzierte die Exportgewinne dieser Industrien zwischen 0,79 und 0,62 Prozent (Spalte 4). Obwohl die *chemische Industrie* auf der Kostenseite durch ihren hohen Anteil importierter Vorleistungen von Aufwertungen begünstigt war (Spalte 3), konnte sie Gewinneinbußen trotz kostensenkender Änderungen im Produktionsprozeß (mit einer 1prozentigen Aufwertung stieg die Produktivität um 0,32 Prozent) nicht verhindern. Denn die ausländischen Nachfrager nach österreichischen Chemieprodukten reagierten sehr sensibel auf aufwertungsbedingte Verteuerungen chemischer Erzeugnisse (mit einer 1prozentigen Aufwertung sank die Exportnachfrage um 1,12 Prozent)¹⁶. Dadurch dominierte der Rückgang im Exporterlös die aufwertungsbedingte Kostensenkung in der chemischen Industrie. Die Exportgewinnverluste infolge einer 1prozentigen Aufwertung in der *Glas- und Nahrungs- und Genußmittelindustrie* von 0,62 Prozent gingen dagegen fast ausschließlich auf aufwertungsbedingte Exporteinbußen zurück (Exportpreiselastizitäten von 0,69 und 0,82). Denn diese Industrien waren wegen ihres niedrigen Importgehalts kostenseitig durch die Aufwertungs politik nur wenig begünstigt. Zudem wurden kaum Anstrengungen unternommen über Produktionsänderungen Kosten einzusparen (Elastizitäten des technischen Fortschritts von 0,16 und 0,4).

Die Fahrzeug-, die Papier-, die Maschinen- und Stahl- und die Lederindustrie nahmen mit Exportgewinnelastizitäten zwischen 0,45 und 0,29 eine mittlere Stellung ein. Obwohl die *Fahrzeugindustrie* wegen ihrer relativ hohen Exportpreiselastizität von 0,86 erhebliche Exportverluste infolge von Aufwertungen erlitt, gelang es ihr über beträchtliche Effizienzsteigerungen (Elastizität des technischen Fortschritts von 1,57) den aufwertungsbedingten Wettbewerbsnachteil zu mildern. Die *Papierindustrie* wiederum konnte den wechselkursinduzierten Wettbewerbsverlust (Exportpreiselastizitäten von 0,59) nicht durch die Einführung kostensenkender Neuerungen kompensieren (Elastizität des technischen Fortschritts von 0,33), wodurch ihre Ertragslage infolge einer 1prozentigen Aufwertung um 0,43 Prozent gedämpft wurde. Zu diesem Ergebnis trug auch bei, daß der Papierindustrie durch Aufwertungen wegen des geringen Imports von Vorleistungen nur vernachlässigbare Kostenvorteile erwuchsen. In der *Lederindustrie* führte eine 1prozentige Wechselkursaufwertung zu einem Rückgang in den Exportgewinnen von bloß 0,29 Prozent. Denn die Lederindustrie erzielte über technische und organisatorische Neuerungen beachtliche Effizienzsteigerungen (mit einer 1prozentigen Aufwertung stieg die Produktivität um 1,16 Prozent). Dadurch wurde die

wechselkursbedingte Abnahme in der Konkurrenzfähigkeit über den technischen Fortschritt fast vollständig kompensiert. Zudem erfuhr die Lederindustrie über ihren hohen Importanteil bedeutende Kostenerleichterungen durch die Aufwertungs politik.

Die Wechselkurspolitik hatte praktisch keinen Einfluß auf die Exportgewinne der *Eisen- und Metallwaren*, der *NE-Metall*-, der *Elektro*- und der *Textilindustrie*. Die Exportgewinnelastizitäten dieser Industrien variierten zwischen 0,18 und 0,001 (Spalte 4). Denn Wechselkursaufwertungen beeinträchtigten den Exporterfolg dieser Industrien nur unwesentlich (mit einer 1prozentigen Aufwertung gingen die Exporte dieser Industrien zwischen 0,25 und 0,00 Prozent zurück). Dennoch sahen sich diese Sektoren veranlaßt ihre Produktivität kräftig zu steigern (mit einer 1prozentigen Aufwertung beschleunigte sich das Produktivitätswachstum dieser Industrien zwischen 0,47 und 1,29 Prozent). Mit Ausnahme der Eisen- und Metallwarenindustrie trug die Aufwertungs politik zudem in den übrigen Industrien zu einer wesentlichen Kostensenkung bei (Spalte 3)¹⁷.

5. Schlußfolgerungen

Die empirische Untersuchung über den Einfluß der Aufwertungs politik auf die Gewinne der österreichischen Exportwirtschaft zeigte ein uneinheitliches Bild. Die Exportgewinne der chemischen Industrie, der Nahrungs- und Genußmittel- und der Glasindustrie waren von Wechselkursaufwertungen am stärksten betroffen. Mit einer 1prozentigen Aufwertung gingen die Exporterträge dieser Industrien zwischen 0,79 und 0,62 Prozent zurück. Mit Exportgewinnelastizitäten zwischen 0,45 und 0,29 nahmen bezüglich ihrer Betroffenheit durch Wechselkursaufwertungen die Fahrzeug-, die Papier-, die Maschinen- und Stahl- und die Lederindustrie eine mittlere Stellung ein. Von der Wechselkurspolitik praktisch unbeeinflußt blieben die Exportgewinne der Eisen- und Metallwaren-, der NE-Metall-, der Elektro- und der Textilindustrie. In den aufgezählten Industrien resultierten nach einer 1prozentigen Wechselkursaufwertung Exportgewinnverluste zwischen 0,18 und 0,00 Prozent.

Die Ergebnisse legten nahe, die Hypothese gewinneutraler Wechselkurspolitik für die Eisen- und Metallwaren, die NE-Metall-, die Elektro- und die Textilindustrie nicht zu verwerfen. Für die restlichen Industrien konnte sie nicht aufrechterhalten werden. Wegen der niedrigen Exportquote der Glas- und der Nahrungs- und Genußmittelindustrie kommt den dort aufgetretenen relativ hohen wechselkursbedingten Exportgewinnrückgängen jedoch keine wesentliche Bedeutung zu.

Die schwache wechselkursinduzierte Dämpfung der Exporterträge der Hälfte der untersuchten österreichischen Exportindustrien lag in folgenden Faktoren begründet.

Erstens konnten diese Industrien wegen ihrer niedrigen Exportpreiselastizitäten Wechselkursaufwertungen auf die ausländischen Nachfra-

ger überwälzen, ohne wesentliche Absatz- und damit Gewinnverluste hinnehmen zu müssen. Ausländische Käufer dieser Industrieprodukte verringerten ihre Nachfrage infolge von Wechselkursbedingten Verteuerungen nur in geringem Ausmaß.

Zweitens begünstigte die Aufwertungs politik über deren hohen Importanteil kostenseitig gerade jene Industrien, die im Absatz durch Aufwertungen nicht stark betroffen waren. Zu diesen zählten vor allem einige Grundstoff- und traditionelle Konsumgüterindustrien.

Drittens beschleunigte die Aufwertungs politik die strukturelle Anpassung in der österreichischen Industrie. Sie förderte die Einführung kostensparender Technologien und erzwang organisatorische Änderungen, die sich in einer Steigerung der Produktivität in sämtlichen Industrien mit Ausnahme der Maschinen- und Stahlindustrie niederschlug. Der Strukturwandel in der österreichischen Industrie wurde zudem durch die Wechselkursinduzierte Schaffung von Liquidität begünstigt. Denn kurzfristig steigerte eine Wechselkursaufwertung die Exportgewinne. Sie verbilligte unmittelbar die importierten Vorleistungen ohne kurzfristig den Exporterfolg der österreichischen Industrie zu beeinträchtigen. Denn die ausländischen Nachfrager reagierten nur allmählich auf aufwertungsbedingte Verteuerungen (erst $\frac{2}{3}$ des Effekts der Exportpreiserhöhung schlug sich innerhalb eines Jahres im Exportrückgang nieder)¹⁸. Die kurzfristigen Kostenbegünstigungen bei gleichzeitig unverändertem Exportergebnis gaben den österreichischen Exporteuren jenen finanziellen Spielraum, den sie für die technisch-organisatorischen Umwälzungen benötigten.

Die stimulierende Wirkung der Aufwertungs politik auf das Produktivitätswachstum der österreichischen Industrie hat damit auch dazu beigetragen, daß sich der Lebensstandard der österreichischen Bevölkerung in den siebziger Jahren verbessern konnte, zumal die Produktivitätszunahme nicht auf Kosten der Vollbeschäftigung ging. Dies mag jedoch für die achtziger Jahre nicht mehr zutreffen. Denn mit dem dramatischen Anstieg der Arbeitslosigkeit innerhalb von zwei Jahren (zwischen 1981 und 1983 stieg die Arbeitslosenrate von 2,4 Prozent auf 4,5 Prozent) scheint der sich für die Wechselkurs politik stellende trade-off zwischen Strukturwandel und Arbeitslosigkeit an Bedeutung gewonnen zu haben. Die Politik, über reale Aufwertungen ein beschleunigtes Produktivitätswachstum zu erreichen, mag auch zukünftig gelingen, jedoch um den Preis eines niedrigeren Lebensstandards der Bevölkerung. Denn der negative Beschäftigungseffekt mag den durch das höhere Produktivitätswachstum möglichen positiven Reallohn effekt dominieren. Dies scheint nach jüngsten ökonometrischen Untersuchungen auch zu erwarten¹⁹. Der trade-off verdient daher in Zukunft stärkere Beachtung.

ANHANG

Das Modell

$$\pi_{EX} = P_{EX} \cdot X - w\alpha L - (P_f\alpha V_A + P_d\alpha V_I) - \alpha F \quad (1)$$

$$P_{EX} = (1 + m) \left(\frac{w\alpha L}{X} + \frac{P_f\alpha V_A}{X} + \frac{P_d\alpha V_I}{X} \right) \quad (2)$$

$$X = f(QIF, \frac{P_{EX}e}{P_F}) f_Q > 0, f_{RP} < 0 \quad (3)$$

$$\lambda = f(\frac{P_{EX}e}{P_F}, t) f_F > 0 \quad (4)$$

Notation

π_{EX}	Exportgewinne einer Industriebranche
P_{EX}	Branchenexportpreis in Schilling
X	Branchenexporte
α	Exportanteil an der Produktion
$w\alpha L$	Arbeitskosten für die Exportproduktion
$P_f\alpha V_A$	importierte Vorleistungskosten für die Exportproduktion
$P_d\alpha V_I$	inländische Vorleistungskosten für die Exportproduktion
αF	Fixkosten für die Exportproduktion
m	prozentueller Aufschlag
QIF	Welthandel von Industriewaren
e	Wechselkurs (\$/öS)
P_F	Preise der Konkurrenten auf Dollarbasis
t	Zeittrend
λ	Arbeitsproduktivität

Datenbasis

X	branchenspezifische Exporte (eigene Berechnungen nach einer Sonderauswertung des IHS)
P_{EX}	neu konstruierter branchenspezifischer Exportpreisindex in Schilling, Basis 1976 (nach einer Sonderauswertung des IHS)
QIF	Welthandel von Industriewaren (SITC 5-9; 2+4; 0+1) real zu Preisen 1970 (UN-Year Book of International Trade Statistics)
P_F	Exportpreisindex der Industrieländer auf Dollarbasis; SITC 0+1; 2+4; 5; 7; 6+8; (UN-Year Book of International Trade Statistics)
e	US-Dollarkurs (WIFO-Datenbank)
λ	Industrieproduktion je Beschäftigten (WIFO-Datenbank)

Exportgewinnelastizität

Die Exportgewinnelastizität $\frac{\hat{\partial \pi_{EX}}}{\hat{\partial \hat{X}}} \frac{\hat{\partial X}}{\hat{\partial e}}$ wurde erhalten, indem die Gleichungen (1)–(4) in Wachstumsraten umgeformt wurden und für die reduzierte Form der Exportgewinne aufgelöst wurde. Sie hat folgende Form²⁰:

$$\frac{\hat{\partial \pi_{EX}}}{\hat{\partial \hat{X}}} \frac{\hat{\partial X}}{\hat{\partial e}} = \frac{\frac{F}{X_0} + g_0}{g_0 \left[\frac{F}{X} - \frac{F}{X_0} \right]} \frac{n_{RP}}{1 - \left[\left(1 - \frac{m}{1+m} \right) \frac{w\lambda}{V/X} \right] n_f}$$

$\frac{F}{X_0}$ fixe Stückkosten bei Normalauslastung

g_0 „normaler“ Stückgewinn

$\frac{F}{X}$ aktuelle fixe Stückkosten

n_{RP} Exportpreiselastizität

n_f Wechselkurselastizität des technischen Fortschritts

$\frac{V}{X}$ variable Stückkosten

Anmerkungen

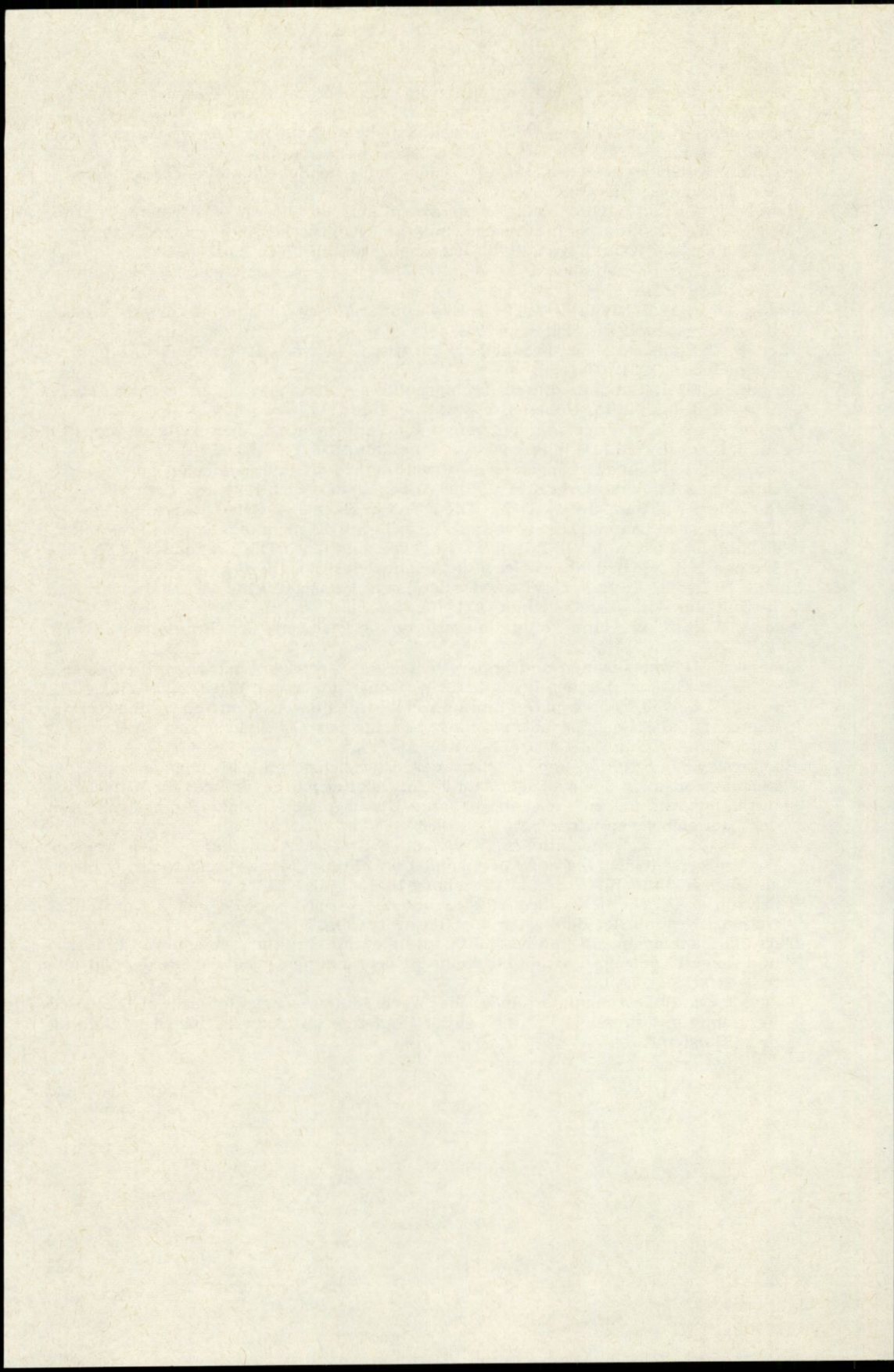
- 1 Zur Motivation der Währungsbehörden Handler (1980); zugrundeliegendes Modell Frisch (1976).
- 2 Zur Chronologie der österreichischen Wechselkurspolitik Handler (1982).
- 3 Breuss (1984), Hochreiter (1980), Sitz (1981), Tichy (1984).
- 4 Zum Argument der Strukturbeschleunigung Kienzl (1978).
- 5 Zur Wahl der internen terms of trade als Indikator für mögliche Allokationswirkungen der Wechselkurspolitik Hochreiter (1980); Klausinger (1981); Sitz (1981); theoretische Modelle Aukrust (1977), Calmfors (1979), Dornbusch (1974).
- 6 Die einzelnen Kostenkomponenten sind mit dem Exportanteil am Output multipliziert.
- 7 Für eine detaillierte Behandlung Marin (1983a).
- 8 Zum Preisverhalten der österreichischen Exportwirtschaft Marin (1984); alternative Preisstrategien Marin (1983b).
- 9 Dieses Anpassungsverhalten der Unternehmungen ist dann rational, wenn die Gewinnrückgänge durch die Überwälzung der Aufwertung niedriger ausfallen, als bei Absorption der Aufwertung in der Gewinnmarge. Die Aufschlagskalkulation bei Wechselkursüberwälzung führt zu relativ niedrigeren Gewinnrückgängen, wenn die wechselkursinduzierten Nachfrageausfälle gering sind, d. h. wenn die Exporteure eine starke Marktstellung auf den Auslandsmärkten besitzen.
- 10 Dabei wird im Moment unterstellt, daß die Wechselkursänderung die variablen Kosten nicht verändert.
- 11 Für eine formale Ableitung Marin (1983a).
- 12 Zur Exportgewinnelastizität siehe Anhang.
- 13 Die Sonderauswertung wurde von Harald Hilscher und Mag. Gerhard Skolarz durchgeführt.

- 14 Siehe die Schätzergebnisse mit dem anderen Wettbewerbsmaß Marin (1983a).
- 15 Siehe auch die Ergebnisse mit einer anderen Konkurrenzdruckvariablen Marin (1983a).
- 16 Dies steht im Gegensatz zu den Ergebnissen der schweizer chemischen Industrie, die eine langfristige Exportpreiselastizität von Null aufweist (Ditzler et al. 1980). Der Unterschied in den Ergebnissen dürfte darin liegen, daß die österreichische chemische Industrie vor allem standardisierte Massenprodukte (Kunstdünger) erzeugt, während die Schweizer Chemieindustrie hauptsächlich im Bereich pharmazeutischer Produkte engagiert ist, bei denen die Produktdifferenzierung eine große Rolle spielt.
- 17 Die Exportpreiselastizität von Null in der österreichischen Textilindustrie weicht von jener der schweizer Textilindustrie erheblich ab ($-0,46$) (Ditzler et al. (1980). Die österreichischen Textilunternehmen konkurrieren vor allem mit Textilfirmen aus dem EG-Raum, wo die Konkurrenz offensichtlich über die Produktqualität erfolgt.
- 18 Schebeck et al. (1980).
- 19 Institut für Höhere Studien (1984); Munduch & Suppanz (1979).
- 20 Für die formale Ableitung und Interpretation Marin (1983a).

Literatur

- Aukrust, O. Inflation in the Open Economy: A Norwegian Model. In: B. Krause and S. Salant (eds.) *Worldwide Inflation*. Washington D. C. 1977, 107–153.
- Bayer, K. Produktivitätswachstum österreichischer Industriebranchen im internationalen Vergleich. *Monatsberichte des Österreichischen Instituts für Wirtschaftsforschung* 10 (1983), 630–659.
- Brech, M. J. und D. K. Stout. The Rate of Exchange and Non-Price Competitiveness: A Provisional Study within UK Manufactured Exports. In: W. A. Eltis & P. J. N. Sinclair (eds.) *The Money Supply and the Exchange Rate*. Oxford 1981, 268–281.
- Breuss, F. Österreichs Außenwirtschaft 1945–1982. Wien 1983.
- Calmfors, L. Real Wages, Inflation, and Unemployment in the Open Economy. In: A. Lindbeck (ed.) *Inflation and Employment in Open Economies*. Amsterdam 1979, 41–71.
- Caves, R. E., M. E. Porter, A. M. Spence. *Competition in the Open Economy: A Model Applied to Canada*. Cambridge 1980.
- Ditzler, Ch., Ch. Koellreuter, P. Kugler. Einige empirische Ergebnisse bezüglich des Einflusses des Wechselkurses auf die schweizerische verarbeitende Industrie. *Schweizerische Zeitschrift für Volkswirtschaft und Statistik* 2 (1980), 149–170.
- Dornbusch, R. Real and Monetary Aspects of the Effects of Exchange Rate Changes. In: R. Z. Aliber (ed.) *National Monetary Policies and the International Financial System*. Chicago 1974, 64–81.
- Esposito, L. und E. F. Esposito. Foreign Competition and Domestic Industry Profitability. *Review of Economics and Statistics* 53 (1971), 343–353.
- Frisch, H. Eine Verallgemeinerung des Skandinavischen Modells der Inflation. Mit einer empirischen Analyse für Österreich. *Empirica* 2 (1976), 197–218.
- Handler, H. The Exchange Rate as an Intermediate Target of Stabilization Policy in Austria. In: H. Frisch und G. Schwödiauer (eds.) *The Economics of Flexible Exchange Rates*. Beihefte zu *Kredit und Kapital* 6 (1980).
- Handler, H. Die österreichische Hartwährungspolitik. In: H. Abele, E. Nowotny, St. Schleicher, G. Winkler (eds.) *Handbuch der österreichischen Wirtschaftspolitik*. Wien 1982, 413–426.
- Hay, D. A., D. J. Morris. The Sterling Rate of Exchange and UK Profitability: Short Term Effects. In: W. A. Eltis & P. J. N. Sinclair (eds.) *The Money Supply and the Exchange Rate*. Oxford 1981, 248–267.
- Institut für Höhere Studien. Ökonometrische Modellsimulationen wirtschaftspolitischer Strategien. Wien 1984.
- Hochreiter, E. Allokationswirkungen der österreichischen Wechselkurspolitik, einige erste Anhaltspunkte. *Quartalshefte der Girozentrale SHI*, 1980, 87–105.

- Kienzl, H. Währungspolitik in Konjunktur und Krise. *Wirtschaft und Gesellschaft* 2 (1978), 175–190.
- Klausinger, H. Preiseffekte der Wechselkurspolitik. *Quartalshefte der Girozentrale* 2 (1981), 61–72.
- Kramer, H. Perspektiven der österreichischen Industrie. Schriftenreihe der Bundeswirtschaftskammer. Wien 1982.
- Lindbeck, A. (ed.) *Inflation and Unemployment in Open Economies*. Amsterdam 1979.
- Marin, D. Wechselkurs und Industriegewinne. Eine empirische Studie zu den Verteilungswirkungen der Währungspolitik in Österreich. Frankfurt/New York 1983a.
- Marin, D. Zur Preisautonomie exponierter Industrien. *Wirtschaftspolitische Blätter* 5 (1983b), 89–102.
- Marin, D. Price Behavior of Austrian Exporting Industry. Institut für Höhere Studien. Forschungsbericht Nr. 206. Wien 1984.
- itter, P., J. Skolka. Labour Productivity in Austria between 1964 and 1980. *Empirical Economics* 9 (1984), 27–49.
- Munduch, G., H. Suppanz. Beschäftigungspolitische Strategien für die österreichische Wirtschaft. Institut für Höhere Studien. Wien 1979.
- Posner, M., A. Steer. Price Competitiveness and Performance of Manufacturing Industry. In: F. Blackaby (ed.) *De-industrialization*. London 1978, 141–165.
- Rothschild, K. W. Auswirkungen einer Abwertung auf die internationalen Austauschbedingungen. In: ders. *Marktform, Löhne, Außenhandel*. Wien 1966, 165–174.
- Schebeck, F., H. Suppanz, G. Tichy. The Effect of Exchange Rate Changes on Foreign Trade in Manufactured Goods and on Prices in Small Open Economies – Preliminary Results for Austria. In: H. Frisch & G. Schwödiauer (eds.) *The Economics of Flexible Exchange Rates*. Beihefte zu Kredit und Kapital 6 (1980), 419–445.
- Seidel, H. Der effektive Wechselkurs des Schillings. *Monatsberichte des Österreichischen Instituts für Wirtschaftsforschung* 8 (1978), 384–396.
- Sitz, A. Wechselkurse und Produktionsstruktur. *Quartalshefte der Girozentrale* 2 (1981), 45–60.
- Smeral, E. Gewinnspannen und Preisverhalten im österreichischen Export. *Monatsberichte des Österreichischen Instituts für Wirtschaftsforschung* 4 (1983), 250–259.
- Smeral, E., E. Walterskirchen. Der Einfluß von Wirtschaftswachstum und Wettbewerbsfähigkeit auf die Leistungsbilanz. *Monatsberichte des Österreichischen Instituts für Wirtschaftsforschung* 7 (1981), 373–384.
- Stankovsky, J. Struktur und Tendenz des österreichischen Außenhandels und der Leistungsbilanz in den achtziger Jahren. In: Österreichisches Institut für Wirtschaftsforschung. *Ausblick auf die achtziger Jahre. Überlegungen zu Entwicklungstendenzen der österreichischen Wirtschaft*. Wien 1980.
- Stankovsky, J., E. Walterskirchen, W. Pollan, E. Smeral. Auswirkungen der jüngsten Wechselkursentwicklung auf Außenhandel und Preise. *Monatsberichte des Österreichischen Instituts für Wirtschaftsforschung* 10 (1981), 552–557.
- Thirlwall, A. P. The UK's Economic Problem: A Balance-of-Payments Constraint? *National Westminster Bank Quarterly Review* (1978), 24–32.
- Tichy, G. Zahlungsbilanz- und beschäftigungsrelevante Strukturprobleme von Industrie und Gewerbe sowie Ansatzpunkte zu ihrer Überwindung. *Quartalshefte der Girozentrale SHI* (1979), 77–131.
- Tichy, G. Die Bedeutung unterschiedlicher Wechselkursregimes für Terms of Trade und Verteilung in Österreich. Vortrag bei der Konferenz „Außenwirtschaft bei Ungewißheit“, Herstein 1984.



Lohnentwicklung und Einkommensverteilung bei schwachem Wirtschaftswachstum

Günther Chaloupek

1. Veränderung in der Reallohnentwicklung seit Beginn der siebziger Jahre

Die Veränderung in der mittelfristigen Wirtschaftsentwicklung seit Mitte der siebziger Jahre hat auch in der Lohnentwicklung ihren Niederschlag gefunden. Während vorher (1964 bis 1974) die Löhne real im Durchschnitt um fast 5 Prozent jährlich gewachsen waren, hat sich die Zunahme der Reallöhne gleichsam stufenweise auf rund 2¾ Prozent im Durchschnitt der Jahre 1974 bis 1978 und weiter auf nur noch

Reallohnentwicklung und BIP-Wachstum

Tabelle 1

Zuwachsrate (Jahresdurchschnitt)		
	Reallöhne	BIP
64/70	4,7	4,9
70/74	5,2	5,0
74/78	2,7	2,2
78/83	0,4	2,1

Quelle: Volkswirtschaftliche Gesamtrechnung

0,4 Prozent im Durchschnitt der Periode 1978 bis 1983 verringert. Während bis zur „Trendwende“ Jahr für Jahr in der Höhe variierend ein beträchtlicher Reallohnzuwachs verzeichnet worden war, hat sich diese Erhöhung des Einkommens in der zweiten Hälfte der siebziger Jahre deutlich reduziert und um die Wende zu den achtziger Jahren der Stagnation angenähert.

In dieser Entwicklung spiegelt sich einerseits die Abschwächung des Wachstums von Arbeitsproduktivität und Bruttoinlandsprodukt, andererseits die Energiepreiserhöhungen, allen voran diejenigen für Ölprodukte, welche sich infolge des terms of trade-Verschlechterung auf die Reallohnentwicklung stärker auswirkten als auf das reale Wirtschaftswachstum. Daneben wären zweifellos auch zyklische Komponenten zu berücksichtigen, da die hier gewählte Unterteilung des Zeitraumes seit 1970 in Vierjahres-Perioden sich nicht mit einer Periodisierung in Konjunkturzyklen deckt.

Die bereinigte Lohnquote erreichte 1978 ihren historischen Höchststand und ging im Aufschwung 1979/80 wieder zurück. Atypisch gemessen an der bisherigen antizyklischen Bewegung der Lohnquote war ihr Sinken in den Jahren 1982 und 1983, die überwiegend im Zeichen der Rezession standen. Aus all dem resultiert ein stark gedrücktes Reallohnwachstum – auch im Verhältnis zum niedrigen BIP-Wachstum – im Zeitraum 1978/83.

Die vorliegende Untersuchung beschäftigt sich mit der Verteilung der Löhne und Gehälter unter den veränderten Wachstumsbedingungen, insbesondere mit der Frage, ob und inwieweit sich Entwicklungsmuster in der Verteilung der Löhne und Gehälter nach 1978, also unter der Bedingung einer Fast-Stagnation des Reallohnniveaus, verändert haben.

Vermittelt wird der Zusammenhang zwischen Produktions- und Einkommensentwicklung vor allem über die Arbeitsmärkte. Mit dem Wachstumstempo hat sich auch die Arbeitsmarktsituation in den siebziger Jahren verändert. Diese Veränderung kam zunächst nicht in einem Anstieg der Arbeitslosenrate zum Ausdruck. Die rückläufige Gastarbeiterbeschäftigung ist ein Indikator für den Abbau des starken Nachfragedrucks, der in den frühen siebziger Jahren geherrscht hatte. Die Gesamtbeschäftigung expandierte in Österreich im Unterschied zu den meisten europäischen Ländern bis 1981 weiter. Im Zuge der längsten Rezession der Nachkriegszeit kam es dann zu deutlichen Beschäftigungseinbußen, so daß 1983 die Gesamtbeschäftigung um 64.000 geringer war als 1981. Die Arbeitslosenrate begann im Laufe des Jahres 1981 zu steigen und erreichte 1983 einen Jahresdurchschnitt von 4,5 Prozent, bei dem sie vorerst stabilisiert werden konnte. Insbesondere in dem letzten hier zu untersuchenden Teilabschnitt hat sich daher das Verhältnis von Angebot und Nachfrage auf dem Arbeitsmarkt zuungunsten der Angebotsseite entwickelt, was vor allem die Position von neu in den Arbeitsmarkt eintretenden und solchen Personen, die ihren Arbeitsplatz verloren, verschlechtert hat. Bei den neu eintretenden jungen Altersgruppen dürfte dies weniger bei den Lehrlingen, die einen

Teilarbeitsmarkt mit besonderen Verhältnissen vorfinden, als bei den über 19jährigen zum Tragen kommen. Es wird zu untersuchen sein, ob diese Veränderungen der Arbeitsmarktverhältnisse auf die gruppenspezifische Einkommensverteilung Auswirkungen gezeitigt haben.

2. Datenmaterial¹

Die Datengrundlage für eine aktuelle Analyse der Verteilung der Löhne und Gehälter bildet die Lohnstufenstatistik der Sozialversicherungsträger. Diese Statistik umfaßt zwar nicht die Gesamtheit aller Arbeitnehmer, gibt nur über die Einkommen bis zur Höchstbeitragsgrundlage Auskunft und nur über die monatlichen Einkommen der zum Stichtag in Beschäftigung stehenden Personen vor Abzug von Steuern und Sozialversicherungsbeiträgen. Diese Nachteile werden jedoch durch den Vorzug der raschen Verfügbarkeit mehr als aufgewogen. Im Vergleich zur Lohnstufenstatistik nimmt die Erstellung der Lohnsteuerstatistik mehrere Jahre in Anspruch, so daß diese grundlegende Datenquelle für die Verteilung der Löhne und Gehälter bei ihrem

Tabelle 2

**Lohnstufenstatistik,
Struktur nach sozialrechtlicher Stellung**

	Anteile		
	1974	1978	1983
Arbeiter			
Männer	40,1	38,0	36,2
Frauen	20,7	19,4	18,6
Insgesamt	60,8	57,4	54,8
Angestellte			
Männer	19,5	20,8	21,8
Frauen	19,7	21,8	23,3
Insgesamt	39,2	42,6	45,1
Unselbständig Erwerbstätige			
Männer	59,6	58,8	58,0
Frauen	40,4	41,2	42,0
Insgesamt	100	100	100
Insgesamt absolut	2,353.898	2,421.349	2,410.911
Beschäftigungsverhältnisse			
lt. Stichtagszählung insgesamt	2,687.383	2,784.284	2,791.200
Repräsentationsgrad	87,6%	87,0%	86,4%

Tabelle 3

Lehrlingsanteil

	Zahl der Lehrlinge			Zahl der Arbeiter			Lehrlinge in % der Arbeiter		
	männl.	weibl.	insges.	männl.	weibl.	inges.	männl.	weibl.	insges.
1974	115.157	48.641	163.798	943.849	487.696	1,431.545	12,2	10,0	11,4
1978	133.965	61.905	195.870	919.957	468.850	1,388.807	14,6	13,2	14,1
1979	134.450	62.988	197.438	916.864	471.910	1,388.774	14,7	13,3	14,2
1980	133.674	63.356	197.030	922.220	474.119	1,396.339	14,5	13,4	14,1
1981	128.251	61.344	189.595	917.650	472.377	1,390.027	14,0	13,0	13,6
1982	124.698	59.780	183.547	887.117	457.634	1,344.751	14,1	13,1	13,7

Quelle: Lehrlingsstatistik des ÖAKT; HVS

Erscheinen fast nur noch von historischem Interesse ist. Derzeit liegt erst die Lohnsteuerstatistik 1979 vor, die 1984 erschienen ist.

Der Repräsentationsgrad der Lohnstufenstatistik, die die öffentlich Bediensteten nur zum geringeren Teil erfaßt, ist infolge der unterschiedlichen Beschäftigungsentwicklung im privaten und im öffentlichen Sektor geringfügig zurückgegangen. Während die Gesamtzahl der Beschäftigten 1983 noch um 7000 höher war als 1978, nahm die Zahl der Versicherten nach ASVG um über 10.000 ab. Die Lohnstufenstatistik erfaßte daher 1983 86,4 Prozent aller Lohn- und Gehaltsbezieher, während es 1978 noch 87 Prozent und 1974 noch 87,6 Prozent gewesen waren.

Beträchtlich waren die Anteilsverschiebungen der verschiedenen Teilkategorien. Die Zahl der Arbeiter ist zurückgegangen, jene der Angestellten hat stark zugenommen, wobei bei den weiblichen Angestellten absolut und relativ die größte Veränderung eingetreten ist. Am stärksten zurückgegangen ist längerfristig der Anteil der männlichen Arbeiter, nämlich von 40,1 Prozent 1974 auf 36,2 Prozent 1983. Den größten Anteilsgewinn verzeichneten die weiblichen Angestellten, die 1974 19,7 Prozent und 1983 bereits 23,3 Prozent der Gesamtpopulation ausmachten. Es gab demnach mittel- wie auch langfristig eine Strukturverschiebung zur besserverdienenden Kategorie der Angestellten, andererseits innerhalb der Angestellten eine Verschiebung zu den Frauen, die ein niedrigeres Gehaltsniveau haben, auch insgesamt einen Anteilsgewinn der unterdurchschnittlich entlohten weiblichen Erwerbstätigen. Die Strukturverschiebung zu den Angestellten ist im Zeitraum 1974/78 stärker als in der darauffolgenden Periode. Wohl ist die Zahl der Arbeiter nach 1978 deutlich rascher zurückgegangen als 1974/78, doch hat sich gleichzeitig die Zunahme der Angestellten etwa halbiert. Die Zunahme der Zahl der Angestellten hat im privaten Sektor nach 1978 deutlich nachgelassen.

Ein weiterer Struktureffekt auf das Dezilwachstum kann von einem steigenden Lehrlingsanteil ausgehen, da in diesem Fall die Zuwachsrate v. a. der mittleren Dezile etwas gesenkt wird und in abgeschwächten Maß auch die oberen Dezile davon betroffen sein können.

Wie die Tabelle 3 zeigt, war im Zeitraum 1974/78 ein solcher Struktureffekt vorhanden. Seit 1979 geht der Lehrlingsanteil wieder zurück. Der Rückgang ist jedoch so wenig ausgeprägt, daß der damit verbundene Struktureffekt sehr gering ist.

Die Aussagekraft der untersten beiden Dezile ist sehr gering, da hier Teilzeitbeschäftigung, Lehrlinge, Stichtage u. a. Faktoren große Veränderungen herbeiführen können. In die Betrachtungen wurden daher nur die Dezile 3 bis 9 einbezogen.

3. Ergebnisse

3.1 1978/83

Für die Gesamtheit aller erfaßten Einkommensbezieher zeigt die Lohnstufenstatistik eine weitgehende Konstanz der Verteilung. Die Unterschiede im Zuwachs der einzelnen Dezile sind sehr gering: Zwischen dem schwächsten (7. Dezil) und dem stärksten (9. Dezil) Zuwachs beträgt die Differenz nur 1,2 Prozentpunkte.

Bei Differenzierung nach sozialer Stellung ergeben sich ausgeprägtere Unterschiede zugunsten der Angestellten. Die Angestelltegehälter nahmen um 32,8 Prozent bis 34,3 Prozent zu, während die Arbeiterlöhne 27 Prozent bis 31,3 Prozent anstiegen.

Noch deutlicher werden die Unterschiede in der Einkommensentwicklung, wenn man innerhalb der sozialen Stellung nach Geschlecht differenziert. Bei den Arbeitern erzielten die Frauen größere Zuwächse als die Männer. Die Männerlöhne zeigen eine Tendenz zur gleichmäßigeren Verteilung, die Frauenlöhne eher eine Tendenz zur Entnivellierung. Etwas zugenommen hat die Ungleichheit der Verteilung der Gehälter der weiblichen Angestellten, bei denen die oberen Dezile (6 bis 9) höhere Steigungen aufweisen als die mittleren (3 bis 5).

Am stärksten sind die Unterschiede in den Zuwachsraten bei den männlichen Angestellten (32,6 Prozent bis 33,3 Prozent) im Vergleich zu den männlichen Arbeitern (26,9 Prozent bis 29,5 Prozent).

3.2 1974/83

Betrachtet man den gesamten Zeitraum seit Beginn der Wachstumsabschwächung, so ergibt sich für die unselbständig Erwerbstätigen insgesamt ein ähnliches Gesamtergebnis wie für die Periode 1978/83: weitgehende Konstanz der Verteilung, da vom 3. bis zum 7. Dezil der Unterschied im Zuwachs maximal 1 Prozentpunkt beträgt. Lediglich das 8. Dezil verzeichnet einen etwas höheren Zuwachs.

Der Unterschied in der Einkommensentwicklung zwischen Arbeitern und Angestellten ist deutlicher ausgeprägt. Die stärksten Steigerungsraten ergeben sich für die männlichen Angestellten, gefolgt von den weiblichen Angestellten, den weiblichen Arbeitern und den männlichen Arbeitern. Bei den Arbeitern gibt es insgesamt eine Tendenz zur Abnahme der Ungleichheit der Verteilung, die auch in der Unterkategorie der männlichen Arbeiter feststellbar ist. Bei den Angestellten hingegen ergibt sich eine gewisse Entnivellierung, die bei den Männern deutlicher ausgeprägt sein dürfte als bei den Frauen – allerdings schneidet bei den männlichen Angestellten die Höchstbeitragsgrundlage nach dem 6. Dezil ab.

Tabelle 4

Dezilwachstum 1978/83
1978 = 100

	D e z i l e								
	1	2	3	4	5	6	7	8	9
Arbeiter									
Männer	142,3	132,3	129,5	128,9	128,8	128,5	127,8	127,3	126,9
Frauen	138,5	132,0	132,2	130,8	130,4	131,5	133,0	133,3	132,6
Insgesamt	140,5	132,4	130,6	131,3	130,3	129,5	128,9	128,0	127,0
Angestellte									
Männer	137,7	132,2	132,6	133,4	133,5	133,3	—	—	—
Frauen	135,8	133,9	132,4	133,6	134,6	135,3	135,4	135,3	134,1
Insgesamt	138,3	133,1	134,3	133,7	133,8	133,8	132,8	133,3	—
Zusammen									
Männer	144,1	131,7	129,9	130,3	130,5	130,5	130,6	131,6	—
Frauen	141,0	134,2	133,0	132,3	133,6	135,1	135,3	136,2	135,9
Insgesamt	139,3	133,1	132,2	132,6	131,7	131,5	131,4	131,4	132,6

Quelle (Tab. 4–8): Berechnungen der Statistischen Abteilung der Kammer für Arbeiter und Angestellte für Wien aufgrund der Lohnstufenstatistik des Hauptverbandes der Sozialversicherungsträger

Tabelle 5

Dezilwachstum 1974/83
1974 = 100

	D e z i l e								
	1	2	3	4	5	6	7	8	9
Arbeiter									
Männer	176,4	173,9	174,6	173,6	173,1	172,4	171,7	171,7	—
Frauen	196,3	180,2	181,1	176,5	176,4	177,9	180,8	180,9	177,8
Insgesamt	195,0	175,5	175,8	177,5	176,2	174,6	173,0	171,9	171,9
Angestellte									
Männer	196,7	182,7	187,0	190,2	192,4	194,4	—	—	—
Frauen	193,7	188,7	185,3	185,6	186,0	187,4	188,2	189,2	190,7
Insgesamt	187,1	185,2	185,5	183,9	186,1	188,0	190,4	—	—
Zusammen									
Männer	183,9	178,7	177,2	178,0	178,5	179,9	182,1	187,2	—
Frauen	195,6	184,7	185,3	183,0	184,8	187,6	187,5	189,9	192,2
Insgesamt	193,4	182,3	180,9	181,5	180,3	180,2	181,2	183,7	—

Tabelle 6

Frauenlöhne in Prozent der Männerlöhne

		DEZILE						
		3	4	5	6	7	8	9
1960	Arbeiter	60,5	62,4	63,3	63,0	61,3	59,0	58,8
	Angestellte	64,5	61,7	60,3	59,4	58,0	—	—
	Insgesamt	63,9	64,7	64,7	63,5	61,8	62,6	62,6
1974	Arbeiter	57,7	61,4	62,7	62,9	62,1	61,5	—
	Angestellte	60,6	62,0	61,9	61,2	—	—	—
	Insgesamt	61,5	64,2	65,0	64,8	65,0	65,4	—
1983	Arbeiter	59,9	62,5	63,9	64,9	65,4	64,8	63,5
	Angestellte	60,1	60,5	59,9	59,0	58,0	—	—
	Insgesamt	64,3	66,0	67,3	67,5	66,9	66,3	—

3.3 Relation Männer/Frauen

Die Relation der Einkommen der Frauen zu den Einkommen der männlichen Erwerbstätigen hat sich seit 1974 etwas zugunsten der Frauen verbessert, und zwar im unteren und mittleren Einkommensbereich deutlicher als im oberen (Dezile 7 und 8). Verbessert hat sich insbesondere die Relation der Löhne der Arbeiterinnen zu den Löhnen männlicher Arbeiter, während bei den Angestellten der Abstand zwischen Männern und Frauen sich sogar vergrößert hat.

4. Bestimmungsfaktoren

Die Lohnstufenstatistik differenziert nach Geschlecht und nach Arbeiter-/Angestelltenstatus, für die Wirtschaftsklassen liegen jedoch gesamtösterreichische Daten derzeit noch nicht vor². Schon aus diesem Grund sind die Auswirkungen der Änderungen in der Branchenstruktur auf die Verteilung der Arbeitsverdienste schwer abzuschätzen. Während ein Angebotsüberschuß an Arbeitskräften früher eine regional begrenzte Erscheinung war, hat die Zunahme der Arbeitslosenrate seit Beginn der achtziger Jahre den Arbeitsmarkt aus einem Verkäufer- in einen Käufermarkt verwandelt. Für einzelne Teilarbeitsmärkte wird zwar immer noch Arbeitskräfteknappheit behauptet, doch sind solche Erscheinungen inzwischen zur Ausnahme geworden.

Die Veränderung der Arbeitsmarktverhältnisse kommt für die Entlohnung des einzelnen Arbeitnehmers vor allem dann zur Wirkung, wenn der Arbeitsplatz gewechselt wird. Solange ein bestehendes Beschäftigungsverhältnis aufrecht bleibt, verhindert schon die arbeitsrechtliche Gesetzgebung in der Regel eine Herabsetzung des Lohnes. Die Verschlechterung der Arbeitsmarktverhältnisse wird sich daher auf die Einkommensentwicklung jener Arbeitnehmergruppen stärker auswirken, die einem häufigeren Arbeitsplatzwechsel unterliegen. Von den in der Lohnstufenstatistik getroffenen Unterscheidungen betrifft dies das Verhältnis Angestellte/Arbeiter. Bei den Angestellten ist nicht nur im Durchschnitt die Arbeitsplatzfluktuation geringer. Auch Kollektivverträge sichern die Angestellten besser gegen Einkommensverluste bei erzwungenem Arbeitsplatzwechsel ab. Ein Arbeiter kann beim Wechsel des Arbeitsplatzes mit seinem Lohn schlechtestenfalls bis auf den Kollektivvertragssatz zurückfallen, was bei entsprechender Höhe der Überzahlung am früheren Arbeitsplatz eine empfindliche Einkommenseinbuße bedeuten kann. Bei Angestellten wird dies für die mittleren und höheren Altersgruppen dadurch gemildert, daß das kollektivvertragliche Einkommen nicht nur mit der Verwendungsgruppe, sondern auch mit der Dauer der Berufszugehörigkeit steigt.

Die Lohnstufenstatistik zeigt eine unterschiedliche Einkommensentwicklung für Arbeiter und Angestellte, die überwiegend durch die genannten Faktoren bedingt sein dürfte. Der Tariflohnentwicklung

ergibt sich für den Zeitraum 1978/83 sogar ein Vorsprung der Arbeiter vor den Angestellten. Der Tariflohnindex 1976 erhöhte sich in diesem Zeitraum für Arbeiter um 37,6 Prozent, für Angestellte nur um 33,3 Prozent. Hingegen ergibt sich aus der Lohnstufenstatistik für die vorhandenen Dezile durchgehend ein Vorsprung der Angestellten.

Die Hypothese, daß sich eine Verschlechterung der Arbeitsmarktlage vor allem auf die Einkommen der ungelernten und angelernten, niedrig entlohnten Arbeiter auswirkt, findet in der Lohnstufenstatistik keine Bestätigung. Bei den Arbeitern insgesamt und vor allem bei den männlichen Arbeitern erzielten die unteren Dezile höhere Zuwächse. Eine mögliche Erklärung für diese Nivellierung könnte darin bestehen, daß Niedriglohnbezieher in überdurchschnittlichem Maß von Arbeitslosigkeit betroffen sind, aus der Statistik herausfallen und diese als Folge einen geringeren Grad an Ungleichheit der Verteilung aufweist³. Dem widerspricht allerdings, daß die letzten Aktiveinkommen von arbeitslos gewordenen Personen im wesentlichen dieselbe Verteilung aufweisen wie die Gesamtheit der Lohn- und Gehaltsempfänger⁴.

Die Überlegungen über die Auswirkungen der Veränderung der Branchenstruktur auf die Einkommensverteilung sind aus den genannten Gründen nur spekulativer Art. An dem schwächeren Wachstum der oberen Einkommensdezile bei den männlichen Arbeitern könnte die krisenhafte Entwicklung in den Schwer- und Grundstoffindustrien einen gewissen Anteil haben⁵. Ebenso könnte ins Gewicht fallen, daß durch die Tendenz zur vorzeitigen Alterspension, durch die Inanspruchnahme des Sonderunterstützungsgesetzes und durch die „Aktion 57/52“ die Zahl der Arbeiter in besseren Verdienstgruppen und in überdurchschnittlich bezahlten Industriebranchen relativ stärker zurückgegangen ist als in der Sachgütererzeugung insgesamt. Bei den weiblichen Arbeitern ist der Zusammenhang zwischen Einkommenshöhe und Einkommenszuwachs nicht eindeutig, da die Quartile 4, 5 und 6 hinter den Quartilen 7, 8 und 9, aber auch 3 zurückblieben. Der Beschäftigtenanteil des Niedriglohnbereiches in der Sachgütererzeugung (Textil, Bekleidung, Leder, Holzverarbeitung) hat zwar abgenommen, andererseits ist in den noch schlechter zahlenden Branchen Gastgewerbe und Körperpflege der stärkste Zuwachs an weiblichen Arbeitern zu registrieren. Diese Effekte könnten sich annähernd kompensiert haben.

Eine entscheidende Rolle in der bemerkenswert einheitlichen Einkommensentwicklung der Arbeiter spielt die gewerkschaftliche Lohnpolitik zu. Ziel der solidarischen Lohnpolitik ist eine mittelfristig möglichst gleichmäßige Einkommensentwicklung für die verschiedenen Gruppen von Arbeitnehmern. In einer Periode zunehmender Arbeitslosigkeit kommt der gewerkschaftlichen Lohnpolitik besonders für Wirtschaftszweige mit niedrigem Organisationsgrad eine erhöhte Bedeutung zu.

Die Verringerung der Einkommensunterschiede zwischen Männern und Frauen ist vor dem Hintergrund der umfassenden gesellschaftspolitischen Zielsetzung der Entdiskriminierung zu sehen. Österreich folgt

damit einem internationalen Trend, der in den sechziger und insbesondere in den siebziger Jahren in den meisten europäischen Ländern beobachtet werden kann⁶. Freilich war in diesem Zusammenhang auch die Arbeitskräfteknappheit ein wichtiger Bestimmungsfaktor, die inzwischen einem Überschuß Platz gemacht hat. Die Entwicklung in Österreich zeigt aber gerade für die Zeit nach 1978 einen Abbau der Unterschiede.

5. Überblick über die langfristige Entwicklung⁷

Eine Betrachtung der langfristigen Entwicklung der Verteilung von Löhnen und Gehältern, wie sie sich anhand der Lohnstufenstatistik darstellt, zeigt für die Gesamtheit der erfaßten unselbständig Erwerbstätigen einen überraschend hohen Grad an Konstanz: Bei einer Erhöhung des Niveaus der Nominaleinkommen seit 1960 auf annähernd das Siebenfache der Basiswerte beträgt vom 3. bis zum 8. Dezil der Unterschied im Zuwachs nur 6 Prozentpunkte. Lediglich das oberste Dezil weist eine etwas darüberliegende Steigerungsrate auf.

Disaggregiert nach Geschlecht und sozialer Stellung, so ergibt sich ein uneinheitliches Bild. Bei den Männern zeigt sich ebenfalls nahezu eine Konstanz der Verteilung, bei den Frauen hingegen ist eine Entnivellierung deutlich erkennbar. Der Unterschied zwischen den Steigerungen des 3. und des 9. Dezils beträgt 70 Prozentpunkte. Während im unteren Einkommensbereich Frauen- und Männerlöhne noch annähernd parallel zugenommen haben, ist in den oberen Dezilen ein stärkeres Wachstum der Einkommen weiblicher Erwerbstätiger bzw. ein Aufholen des Rückstands gegenüber den Männern festzustellen.

Bei den Angestelltengehältern insgesamt ist langfristig eine gewisse Nivellierung eingetreten, die bei weiterer Disaggregation nach Geschlecht bei den männlichen Angestellten noch deutlicher zum Ausdruck kommt. Die Unterschiede im Zuwachs zwischen weiblichen und männlichen Angestellten sind gering.

Bei den männlichen Arbeitern ist eine Abnahme der Ungleichheit der Verteilung eingetreten, bei den weiblichen Arbeitern hingegen eine noch stärker ausgeprägte Entnivellierung. Die Frauen haben gegenüber den Männern aufgeholt. Für die Arbeiter insgesamt ergibt sich ebenfalls eine Tendenz zum Abbau der Einkommensunterschiede.

Beim Vergleich Arbeiter/Angestellte erzielen die Angestellten durchwegs höhere Zuwachsraten. Nach Geschlecht unterschieden ist dies allerdings nur im Vergleich der männlichen Angestellten zu männlichen Arbeitern der Fall, während bei den Frauen die Arbeiterinnen beim 7. und 8. Dezil, bei den übrigen Dezilen die Angestellten besser abschneiden.

Tabelle 7

Dezilwachstum 1960/70/83
1960 = 100

	D E Z I L E													
	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16
	1970	1983	1970	1983	1970	1983	1970	1983	1970	1983	1970	1983	1970	1983
Arbeiter														
Männer	231,6	639,9	231,6	639,6	231,4	641,3	230,1	637,4	227,2	629,1	225,1	623,3	—	615,7
Frauen	223,8	623,7	229,1	639,7	231,4	647,6	231,5	656,9	232,8	671,8	236,0	685,1	—	667,3
Insgesamt	234,8	648,4	231,0	652,7	232,3	653,7	231,8	648,9	231,0	635,6	227,8	633,8	231,0	662,7
Angestellte														
Männer	236,1	704,4	225,8	648,9	220,8	676,0	—	669,9	—	666,0	—	—	—	—
Frauen	235,3	656,0	233,0	671,7	230,5	671,4	227,2	665,1	222,5	666,1	219,1	667,8	218,8	676,5
Insgesamt	240,1	683,6	234,8	672,9	227,9	666,7	223,6	662,0	220,2	661,6	217,9	659,1	—	—
Erwerbstätige														
Männer	236,5	669,4	235,1	671,9	234,5	676,0	232,2	677,0	229,9	679,4	228,4	692,4	—	—
Frauen	233,7	673,5	236,3	685,4	237,2	703,0	238,7	720,7	240,9	736,0	236,3	738,4	231,8	744,3
Insgesamt	237,6	677,1	235,9	680,8	235,9	679,7	234,5	681,9	232,3	681,8	229,1	683,3	—	703,8

6. Ausblick

Das hier skizzierte Bild der Verteilung der Löhne und Gehälter ist insofern unvollständig, als ausschließlich die Einkommen vor Abzug von Steuern/Zuzahlung von Transferzahlungen Gegenstand der Betrachtung waren. Daten über die Einkommen nach Steuern und Sozialversicherungsbeiträgen liefert jedoch nur die Lohnsteuerstatistik, die auf Grund ihrer langen Bearbeitungsdauer für 1982 erst in einigen Jahren zu erwarten ist. Bei einer Berücksichtigung von Transfers wäre das Haushaltseinkommen die am besten geeignete Bezugsgröße. In dieser Hinsicht ist die Datenlage nach wie vor unbefriedigend. Die Haushaltseinkommen der Arbeitnehmer wurden vom Statistischen Zentralamt für die Jahre 1981 und 1983 im Rahmen des Mikrozensusprogrammes erhoben⁸. Damit liegen erstmals für einen großen Teil der Einkommensempfänger Daten über Haushaltseinkommen vor. Für die Einkommen der Selbständigen wäre diese Erhebungsmethode allerdings wenig geeignet. Ebenso wenig wäre das Stichprobenverfahren für die Ermittlung der hohen Einkommen heranzuziehen. Demnach hat jede entscheidende Verbesserung der Einkommenstatistik nach wie vor die Zusammenführung der Lohn- und Einkommensteuerstatistiken zur Voraussetzung⁹. Der egalisierende Effekt der Lohn- und Einkommensteuer wird durch die Steuerstatistiken klar bestätigt. Allerdings ist in dynamischer Betrachtungsweise zu erwarten, daß diese Wirkung seit den siebziger Jahren eher abgenommen hat. Als Folge des progressiven Steuertarifs verändert sich bei wachsenden Nominaleinkommen die Steuerbelastung der oberen Einkommensgruppen nur mehr wenig, während insbesondere die mittleren Einkommensgruppen in höhere Tarifestufen hineinwachsen.

Die Abschwächung des wirtschaftlichen Wachstums und die veränderte Arbeitsmarktlage wirken insgesamt dem Ziel einer allmählichen, langfristigen Verminderung der Einkommensungleichheit entgegen. Zwar gibt es heute in allen Wohlfahrtsstaaten Transfersysteme, die den Einkommensausfall durch Arbeitslosigkeit teilweise ersetzen, doch haben steigende Arbeitslosenraten eine Zunahme der Verteilungsungleichheit zur Folge. Diese kommt in einer Statistik der Arbeitseinkommen gar nicht zum Ausdruck, weshalb die Quantifizierung derartiger Effekte besonderen Schwierigkeiten begegnet. In Österreich sind sie auf Grund der immer noch niedrigen Arbeitslosigkeit zweifellos geringer als in den meisten anderen Ländern.

Mit dem in manchen Staaten vollzogenen „Kurswechsel“ in der Wirtschaftspolitik hat sich auch die Einstellung der Regierungen zur Zielsetzung des Abbaus von wirtschaftlicher und sozialer Ungleichheit geändert. Während dieses Ziel früher einen Bestandteil des keynesianisch inspirierten „sozial-demokratischen Grundkonsenses“¹⁰ in der Wirtschaftspolitik bildete, nehmen heute zahlreiche konservative Parteien und Regierungen dazu eine ablehnende Haltung ein. Manche haben sogar die Vergrößerung der Ungleichheit zur Steigerung von Leistungsbereitschaft und Effizienz zum Programm erhoben.

Österreich war von politischen Klimaänderungen bisher nicht betroffen. Dennoch würden auch bei uns auf mittlere Sicht ökonomische Determinanten der Einkommensverteilung in Richtung auf Entnivellierung wirken. Die Lohnpolitik kann hier nur insoweit gegensteuern, als die Erwerbseinkommen der unselbständig Beschäftigten betroffen sind. Das Mitziehen der wirtschaftlich und organisatorisch schwächeren Einkommensgruppen der Arbeitnehmer wird in den nächsten Jahren ein wichtiges Ziel der solidarischen Lohnpolitik bleiben. Entscheidend für die verteilungspolitischen Zielsetzungen einer wohlfahrtsstaatlichen Politik ist die Beschäftigungsentwicklung: „Die Erhaltung eines möglichst hohen Beschäftigungsniveaus, die das oberste Ziel im Rahmen der wirtschaftspolitischen Konzeption der Gewerkschaften bildet, ist nicht zuletzt auch vom Grundsatz der solidarischen Lohnpolitik her begründet“¹¹.

Anmerkungen

- 1 Für eine eingehendere Analyse des statistischen Datenmaterials über Löhne und Gehälter siehe G. Chaloupek, Die Verteilung der Einkommen aus unselbständiger Arbeit in Österreich 1953 bis 1979, in H. Suppanz/M. Wagner (Hrsg.), Einkommensverteilung in Österreich, München – Wien 1981
- 2 Die Gebietskrankenkassen zahlreicher Bundesländer stellen Daten über die Medianeinkommen nach Wirtschaftsklassen (jeweils für sämtliche andere Unterscheidungsmerkmale), doch sind solche Daten für Österreich insgesamt derzeit nicht vorhanden. Die Mediane für die Wirtschaftsklassen in Wien sind seit 1976 veröffentlicht im Wirtschafts- und Sozialstatistischen Handbuch der Kammer für Arbeiter und Angestellte für Wien.
- 3 Vgl. M. Sawyer, Trends in Income Distribution, Equality and Wealth, Discussion Paper, OECD, Trade Union Advisory Committee, Sept. 1984 (hektographiert) S. 5
- 4 Siehe K. Pichelmann/M. Wagner, Die Struktur steigender Arbeitslosigkeit in Österreich, in: Wirtschaft und Gesellschaft, Heft 2/1984, S. 195 f.
- 5 Eine Analyse der branchenweisen Lohnentwicklung in der österreichischen Industrie schließt eine solche Erklärung nicht aus, doch gibt es auch Hochlohnbranchen mit starken Zuwächsen. Vgl. Thomas Delapina, Branchenstruktur der Industrielöhne und -gehälter in Österreich 1978–1982, unveröffentlichtes Manuskript
- 6 Siehe dazu M. Sawyer, Income Distribution and the Welfare State, in: A. Boltho (Hrsg.), The European Economy: Growth and Crisis, London 1982, S. 212 f.
- 7 Ausführlicher dazu G. Chaloupek/H. Ostleitner, Einkommensverteilung und Verteilungspolitik in Österreich, in: H. Fischer (Hrsg.), Das politische System Österreichs, 3. Auflage, Wien/München 1982, für die Zeit vor 1960 G. Chaloupek, Die Verteilung der persönlichen Einkommen in Österreich II. Die Arbeitsverdienste, in: Wirtschaft und Gesellschaft, Heft 2/1978, S. 194 ff., sowie ders. in Suppanz/Wagner, op. cit.
- 8 Personen- und Haushaltseinkommen von unselbständigen Beschäftigten, Beiträge zur österreichischen Statistik, Heft 666 und Heft 731
- 9 Auf Individualbasis wurde eine solche Zusammenführung erstmals für das Jahr 1976 vorgenommen (Lohn- und Einkommensteuerstatistik 1976. Versuch einer Zusammenführung. Hrsg. vom Statistischen Zentralamt, Wien 1982)
- 10 Diesen Begriff prägte Ralf Dahrendorf, z. B. „After Social Democracy“. Unsर्वile State Papers, London 1980
- 11 Bericht „Wirtschaftspolitik“ an den 10. Bundeskongreß des ÖGB, S. 55

Anhang

Tabelle 8

Einkommensdezile, Lohnstufenstatistik Juli 1983
Schilling

	D e z i l e								
	1	2	3	4	5	6	7	8	9
Arbeiter									
Männer	4.319	8.350	9.809	10.847	11.857	12.901	14.098	15.657	18.146
Frauen	2.931	4.519	5.871	6.774	7.577	8.375	9.224	10.146	11.517
Insgesamt	3.678	6.114	7.871	9.164	10.243	11.356	12.646	14.286	16.843
Angestellte									
Männer	8.175	10.685	12.926	14.986	17.070	19.440	22.365	—	—
Frauen	4.206	6.371	7.767	9.068	10.220	11.466	12.976	14.905	18.104
Insgesamt	5.169	7.782	9.563	11.061	12.827	14.802	17.240	20.775	—
Erwerbstätige									
Männer	5.612	9.061	10.496	11.770	13.080	14.563	16.424	19.200	—
Frauen	3.541	5.368	6.748	7.773	8.801	9.837	10.989	12.737	15.795
Insgesamt	4.207	6.857	8.545	9.885	11.113	12.560	14.312	16.741	21.403

Betriebliche Selbstverwaltung und eigenständige Regionalentwicklung am Beispiel der Genossenschaften von Mondragón

Jörg Flecker, Luise Gubitzer und Franz Tödtling

1. Einleitung

Im Zuge der wirtschaftlichen Krise und der zunehmenden Arbeitslosigkeit gewinnen betriebliche Selbstverwaltungsinitiativen wieder an Bedeutung (vergl. Bundesministerium für Soziale Verwaltung 1983). Neben dem Ziel der innerbetrieblichen Demokratisierung werden dabei vor allem die Ziele der Arbeitsplatzbeschaffung und -sicherung durch die Neugründung von Betrieben oder die Verhinderung von Betriebsstillegungen verfolgt. Auch in der Regionalpolitik fanden in den letzten Jahren lokale und regionale Beschäftigungsinitiativen im Rahmen der Konzeption der „eigenständigen Regionalentwicklung“ zunehmende Beachtung (vergl. Bundeskanzleramt 1981, Ganser et al. 1981, Stöhr 1981 und 1984).

Der vorliegende Beitrag behandelt die Genossenschaften von Mondragón im spanischen Baskenland als Beispiel betrieblicher Selbstverwaltung und eigenständiger Regionalentwicklung. Den empirischen Hintergrund für diesen Beitrag stellt eine Exkursion ins Baskenland und nach Mondragón dar, die vom Interdisziplinären Institut für Raumordnung der Wirtschaftsuniversität Wien im Herbst 1983 durchgeführt wurde.

Die in den folgenden Ausführungen enthaltenen Informationen entstammen – soweit sie nicht zitierten Quellen entnommen sind – dem Protokoll zu dieser Exkursion (IIR – Exkursionsprotokoll, 1983), das von allen Teilnehmern verfaßt wurde und das am Institut für Raumordnung erhältlich ist.

Die Genossenschaften von Mondragón sind aus mehreren Gründen von Interesse:

- Sie gehören zu den wenigen Selbstverwaltungsinitiativen, die innerhalb des marktwirtschaftlichen Systems als industrielle Produktionsgenossenschaft nicht nur überlebt, sondern auch eine kontinuierliche Expansion erfahren haben: Zu diesen Genossenschaften, die 1954 gegründet wurden, gehören heute 160 Betriebe und über 18.000 Beschäftigte.
- Im Zusammenhang mit der in den meisten Industrieländern stark zunehmenden Arbeitslosigkeit ist vor allem die Frage von Interesse, von welchen Faktoren diese starke Expansion der Arbeitsplätze bewirkt wurde und wie die Genossenschaften von Mondragón die allgemeine Krisensituation der letzten Jahre bewältigt haben.
- Weiters interessiert die Frage, in welchem Maße die Genossenschaften von Mondragón tatsächlich Selbstverwaltungsprinzipien verwirklicht haben und ob damit eine geringere Entfremdung und höhere Arbeitszufriedenheit verbunden ist als in privaten kapitalistischen Unternehmungen.
- Mondragón und das Baskenland sind jedoch auch als Beispiel regionaler Entwicklung interessant, da für die Entstehung und Expansion der Genossenschaften nicht nur innerbetriebliche sondern auch regionale Faktoren eine Rolle gespielt haben. Hier sind etwa die baskische Industrietradition und der lange Kampf des Baskenlandes um politische und wirtschaftliche Eigenständigkeit zu nennen. Zu diesen regionalen Faktoren gehören aber auch einige Organisationsprinzipien der Genossenschaft wie etwa die überbetriebliche Zusammenarbeit und die regionale Vernetzung der Betriebe oder das Ausbildungssystem.

Einzelne dieser Fragen sollen im folgenden diskutiert werden, wobei zuerst die Struktur und Entwicklung der Genossenschaften von Mondragón (2) kurz dargestellt werden. Dann werden die Fragen untersucht, in welcher Weise in Mondragón Selbstverwaltungsprinzipien angewendet werden (3) und wie die Genossenschaften von Mondragón die wirtschaftliche Krise der letzten Jahre bewältigt haben (4). Zuletzt soll auf die oben genannten regionalen Aspekte der Genossenschaften von Mondragón eingegangen werden (5).

2. MONDRAGÓN – Die Entwicklung der Genossenschaftsgruppe und ihre gegenwärtige Struktur

2.1 Entwicklung

Die Entstehung der Genossenschaftsgruppe von Mondragón ist in hohem Maße mit der politischen und wirtschaftlichen Geschichte des Baskenlandes verknüpft. Wesentliche Charakteristika dieser baskischen Entwicklung sind:

- Eine lange Industriegeschichte (basierend auf Eisenerzvorkommen um Bilbao): Das Baskenland hatte dadurch früher als andere spanische Regionen eine ausgebildete Arbeiterschaft mit politischem Bewußtsein sowie eine im Vergleich zu anderen spanischen Regionen starke ökonomische Position;
- ein starkes politisches und wirtschaftliches Unabhängigkeitsstreben (Nationalismus) und damit im Zusammenhang eine lange Geschichte von Auseinandersetzungen mit dem Zentralstaat, sowie
- eine lange Tradition von Nachbarschafts- und Gemeinschaftsstrukturen territorialer Selbstverwaltung auf Dorf-, Gemeinde und Provinzebene und des Genossenschaftsgedankens.

Die Entstehung der Genossenschaftsgruppe reicht zurück in die Zeit nach dem Bürgerkrieg, in dem die meisten Basken auf der Seite der demokratischen Regierung und damit auf der Seite der Verlierer standen. In der Folge verliert das Baskenland – wie schon unter der Militärdiktatur Primo de Riveras – jegliche Autonomie, alles Baskische wird brutal unterdrückt. Als Reaktion darauf verstärkt sich der baskische Nationalismus, der in den fünfziger Jahren mit der ETA zum bewaffneten Widerstand übergeht. Mondragón selbst, eine Kleinstadt im bergigen Inneren des Baskenlandes, war in der Zeit nach dem Bürgerkrieg von einem einzigen Industrieunternehmen, der Union Cerrajera, beherrscht, das für die Jugendlichen der Stadt zuwenige Ausbildungsplätze zur Verfügung stellte.

José María Arizmendi Arrieta, seit kurzer Zeit Priester in der Gemeinde, gelang es mit Unterstützung der Bevölkerung im Jahre 1943 eine technische Berufsschule zu gründen. Die ersten Absolventen dieser Schule bildeten sich zu Ingenieuren weiter und gründeten 1954 die erste Produktionsgenossenschaft ULGOR. Sie brachten das notwendige Kapital durch Zuwendung von Bekannten und Verwandten, baskischen Trinkklubs und der Gemeinde auf und stellten unter Umgehung ausländischer Lizenzrechte Paraffin-Herde und später Öfen her.

Die Gründung dieser ersten selbstverwalteten Betriebe erfolgte vor dem Hintergrund der grundsätzlich positiven Einstellung der baskischen Arbeiterbewegung gegenüber Genossenschaften. In den Krisenzeiten der zwanziger Jahre wurden im Baskenland zahlreiche Versuche zur Gründung von Produktivgenossenschaften unternommen. Ein

erfolgreiches Beispiel aus der Provinz Guipúzcoa, in der auch Mondragón liegt, ist die Firma „Alfa“ in Eibar, die 1920 im Anschluß an einen Streik von den Arbeitenden übernommen wurde. Aus der Produktion von Waffen, damals die traditionellen Produkte der Region, wurde später die Produktion von Nähmaschinen. Die Gründer sowie die Arbeiter dieser Genossenschaft waren in überwiegender Zahl Mitglieder der sozialistischen Gewerkschaft UGT. Erst im Bürgerkrieg der dreißiger Jahre ging das Experiment „Alfa“ unter (Larranaga, 1981, S. 43 ff.). Der unterdrückte, aber nicht gebrochene baskische Nationalismus erleichterte das Anknüpfen an traditionelle kollektive Arbeitsformen, die in „Hauzo-Lan“, der gemeinsamen Bau- und Reparaturarbeit durch die gesamte Nachbarschaft, und „Lorra“, der gemeinsamen Erntearbeit, ihre historischen Wurzeln hat (CLP, o. J. (a), S. 1).

Von bescheidenen Anfängen ausgehend – ULGOR hatte 1956 nur 24 Beschäftigte – verzeichnete die Gruppe bis heute ein starkes Wachstum (vergl. Darst. 1). Noch in den *fünfziger Jahren* wurde FAGOR, eine Fabrik für Gasherde, eine Gießerei, die Maschinenfabrik ARRASATE und weitere Genossenschaften gegründet. Aber mit den Betrieben wuchsen auch die Probleme: Die Genossenschafter waren als „Selbstständige“ von der öffentlichen Sozialversicherung ausgeschlossen und die Finanzierung der Genossenschaften wurde zu einem bestandsgefährdenden Problem. Die zukunftsweisende Lösung wurde in der Gründung eines eigenen Finanzinstitutes, der „Caja Laboral Popular“ (CLP), gesehen, das außerdem die Versicherung der Genossenschafter und die Beratung der Betriebe übernahm. Mit der CLP wurde 1960 ein regelrechter Kristallisationspunkt für die Gruppe geschaffen, denn die einzelnen Genossenschaften – sowie alle später gegründeten oder hinzugetretenen – schlossen mit ihr einen Vertrag, der ihnen einerseits die Dienste der Bank erschloß, sie andererseits verpflichtete, sich an ihr zu beteiligen, ihr Berichte über den eigenen Geschäftsverlauf zukommen zu lassen und vor allem folgende genossenschaftsinterne Organisationsprinzipien zu akzeptieren. Wie schon bei ULGOR lauteten diese: Arbeitsplatzschaffung, Kapital im Eigentum der Arbeitenden, begrenzte Lohnunterschiede, gleichmäßige Gewinnverteilung und demokratische Organisation (CLP, o. J. a, S. 3 ff.; eine ausführliche Darstellung siehe S. 13 ff. der vorliegenden Arbeit).

Vor dem Hintergrund starken Wirtschaftswachstums aufgrund großer Nachfrage am spanischen Markt und hoher Schutzzölle erlebte die Gruppe in den *sechziger Jahren* eine starke Expansion (vergl. Darst. 1). So kamen um 1964 pro Jahr durchschnittlich 3 neue Genossenschaften dazu, was die Mitgliederzahl gemeinsam mit dem Ausbau der bestehenden Betriebe bis 1970 auf 8.570 anwachsen ließ. Auch qualitativ ist ein Aufschwung zu verzeichnen: ARRASATE wird zur führenden Maschinenfabrik des Landes und die Produkte der meisten Genossenschaften werden technologisch anspruchsvoller. In zunehmendem Maße werden elektronische Bauteile, hochwertige Maschinenteile, Thermostate, Ventile usw. hergestellt. Ebenfalls in die sechziger Jahre fällt eine Veränderung in der Struktur der Gruppe: Im Raum Mondragón schließen sich

die Genossenschaften zu einer Art Dachgesellschaft (ULARCO) zusammen, deren Aufbau und Funktion weiter unten genauer zu schildern sein wird.

Die *siebziger Jahre* werden von Thomas/Logan (1982) als Phase der Konsolidierung bezeichnet, in der zwar anfangs das Wachstum fortgesetzt werden konnte, später aber auf die Krise, von der die Gruppe erst Ende der siebziger Jahre betroffen war, reagiert werden mußte (vergl. Darst. 1, 5 und 6). Heute stellt die Genossenschaftsgruppe mit über 160 Betrieben und etwa 18.800 Mitgliedern einen bedeutenden Wirtschaftsfaktor des Baskenlandes dar.

2.2 Die Struktur der Gruppe

Ende 1982 bestand die „Mondragón-Gruppe“ aus 160 Genossenschaften, die sich folgendermaßen auf einzelne Wirtschaftssektoren verteilten:

- 88 Industrie (davon
 - 7 Gießereien und Schmieden,
 - 25 Produktionsgüterbetriebe,
 - 31 Maschinenteil- und Halbfertigproduktionen,
 - 20 Produktionen dauerhafter Konsumgüter,
 - 5 Baubetriebe)
- 7 Landwirtschaft
- 1 Konsumgenossenschaft
- 44 Erziehung
- 14 Wohnbau
- 6 Dienstleistungen

Als Ursache für das Überwiegen der Industrieproduktion werden einerseits die Wirtschaftsstruktur des Baskenlandes und andererseits die bewußte Ausrichtung auf produktive, mehrwertschaffende Aktivitäten genannt (CLP, o. J. a, S. 10). Der Umsatz der Industrie-, Landwirtschafts- und Konsumgenossenschaften erreichte 1982 zusammen rund 12 Milliarden Schilling, der Exportanteil betrug 28 Prozent.

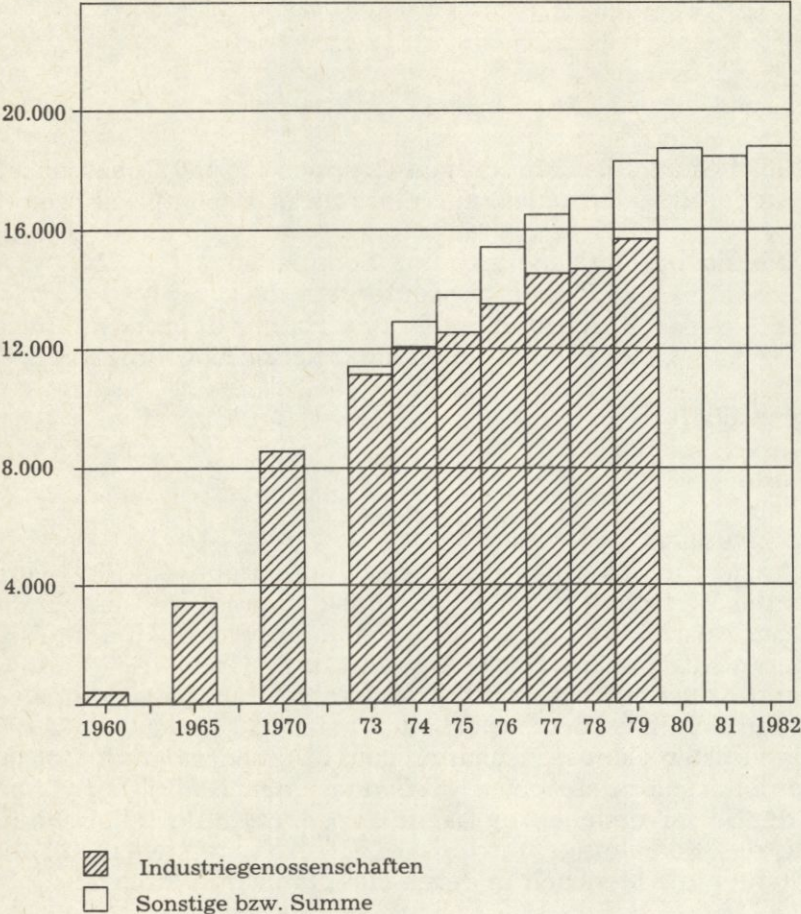
Alle angeführten Genossenschaften sind Mitglieder der vier, deshalb so genannten *Genossenschaften 2. Grades*: der Bank Caja Laboral Popular, der Sozialversicherung Lagun-Aro, der Schule Eskola Politeknikoa und des Forschungszentrums IKERLAN; sie stellen mit ihren Repräsentanten die Mehrheit in deren Hauptversammlungen.

Caja Laboral Popular (CLP):

Die CLP besteht aus einer Abteilung, die für sämtliche Bankgeschäfte zuständig ist (Division Bancaria), und einer „Unternehmensabteilung“, die die Förderung, Beratung und Prüfung der Genossenschaften zur Aufgabe hat (Division Empresarial). Die „*Division Bancaria*“ bildet mit 135 Filialen und über 522.000 Kundenkonten (wobei allein im Jahre 1982 35.270 dazugekommen sind) sowie einer Einlagensumme von 79,3 Milliarden pts (rund 10 Milliarden Schilling) die viertgrößte Sparkassenbank des Baskenlandes (Geschäftsbericht der CLP 1982). Damit erfüllt

Darstellung 1:

Beschäftigungsentwicklung
der Genossenschaftsgruppe von Mondragón



Quellen: Thomas/Logan 1982, S. 46 f.
Caja Laboral Popular, o. J., The Mondragón Experiment, S. 9 f.

die CLP das Ziel, die – verglichen mit anderen Regionen Spaniens – sehr starke Spartätigkeit des Baskenlandes (Sparquote von 21,1 Prozent) den Genossenschaften in Form von Krediten zugute kommen zu lassen.

Die „*Division Empresarial*“ bietet den Genossenschaften technische und betriebswirtschaftliche Beratung und stellt so die Verbindung zwischen der CLP und den Genossenschaftsbetrieben her. Damit werden zwei Ziele gleichzeitig verfolgt: Einerseits werden die Sicherheiten der Kredite der CLP verbessert und andererseits die Konsolidierung und Entwicklung der Gruppe gefördert. Die allgemeinen Ziele dieser Abteilung werden von der CLP wie folgt beschrieben:

- Promotion: Gründung und Aufbau neuer genossenschaftlicher Betriebe, die zur Entwicklung strukturschwacher Gebiete und bisher schwach entwickelter Sektoren im Baskenland beitragen.
- Beratung: Unterstützung der Entwicklung der Genossenschaften durch eine kontinuierliche und enge Zusammenarbeit in technischen, wirtschaftlichen, sozialen Angelegenheiten sowie in Geschäftsführungsfragen.
- Information: Versehen der Leiter der Genossenschaften bzw. der Genossenschaftsgruppen mit genauer Information über die eigene Genossenschaft bzw. Gruppe sowie über den Wirtschaftssektor, in dem sie tätig sind, um eine homogenere Geschäftsführung zu erreichen (CLP, o. J. a, S. 3).

In sieben Bereichen der Abteilung (nämlich Studien, Förderung der Landwirtschaft, Förderung der Industrie, Intervention, Beratung, Berichtswesen und Information, Städte- und Wohnbau) sind 110 Personen mit zumeist hoher Qualifikation beschäftigt. Neben vielfältigen Studien- und Förderungsaktivitäten werden Beratungen auf den Gebieten Marketing, Export, Finanzen, Recht, Technik usw. durchgeführt und die monatlichen Berichte aus den Genossenschaften geprüft. Bei Genossenschaften, die in wirtschaftliche Schwierigkeiten geraten, greift die „*àrea de intervencion*“ (Interventionsabteilung) direkt in die Geschäftsführung ein und übernimmt dadurch das Krisenmanagement. Im Studienbereich werden nicht nur gruppeninterne Fragen behandelt, sondern regelmäßig umfangreiche makroökonomische Untersuchungen über das Baskenland durchgeführt und veröffentlicht.

Lagun-Aro:

Die Versicherungsanstalt „Lagun-Aro“ wurde 1973 aus der CLP ausgegliedert und ebenso als Genossenschaft 2. Grades organisiert, d. h. ihre Mitglieder sind die Genossenschaften der Gruppe. Samt den Familienangehörigen der Genossenschafter/-innen hatte „Lagun-Aro“ Ende 1982 rund 47.700 Versicherte. Intern ist „Lagun-Aro“ in einen Sozialversicherungsbereich und einen betriebsmedizinischen Bereich untergliedert. Die soziale Vorsorge umfaßt die Kranken-, Unfall-, Pensions- und Arbeitslosenversicherung. Die Beiträge der Genossenschafter/-innen setzen sich aus einer fixen Quote von S 1375,- (1983) pro Monat und einer variablen, d. h. einkommensabhängigen Quote zusam-

men¹, die getrennt zur Dotierung unterschiedlicher Leistungen herangezogen werden. „Lagun-Aro“ verfügt über eigene Verträge mit Ärzten, der Selbstbehalt, den die Genossenschafter/-innen bezahlen müssen, beträgt 20 Prozent. Im Krankheitsfall werden 80 Prozent des Gehaltes weiterbezahlt, nur bei Erkrankungen aus Berufsgründen und bei einer Krankheitsdauer von über 2 Monaten werden 100 Prozent des Gehaltes ausbezahlt. Der betriebsmedizinische Dienst umfaßt Untersuchungen und Behandlungen, klinische Laborberichte und psychische Behandlungen sowie die Erhöhung der Sicherheit am Arbeitsplatz.

Ikerlan:

Das Technologieforschungszentrum „Ikerlan“ wurde 1977 mit dem Ziel gegründet, die Forschungs- und Entwicklungsaktivitäten der Genossenschaften zusammenzufassen und voranzutreiben, um zum Zweck höherer Wettbewerbsfähigkeit technologische Autonomie zu erreichen. Dafür werden auf den Gebieten Elektronik, Mechanik, Informationstechnologie und Produktionssysteme Neuentwicklungen erarbeitet, ihre Anwendung in der Produktion gefördert und die Ergebnisse auch zu ihrer Verwertung an Dritte verkauft (CLP, o. J. a, S. 27).

Eskola Politeknikoa:

Die technische Berufsschule „José María Arizmendi Arriata Eskola Politeknikoa“ in Mondragón ist die älteste Einrichtung der Gruppe und heute ebenfalls als Genossenschaft 2. Grades organisiert. Ihre Hauptversammlung setzt sich zu $\frac{1}{3}$ aus Lehrern, zu $\frac{1}{3}$ aus Schülern und Eltern und zu $\frac{1}{3}$ aus Vertretern der Genossenschaften und der Gemeinde zusammen. Die „Eskola“ bietet ihren 1200 Schülerinnen (13 Prozent) und Schülern Berufsschulabschlüsse 1. und 2. Grades, Matura besonders für Ingenieurstudien und eine Ingenieurausbildung auf Universitätsniveau. Ab der Berufsschule 2. Grades besteht die Möglichkeit in die 1966 gegründete Schülergenossenschaft „Alecoop“ einzutreten, in der zur Zeit 450 Schüler und Studenten halbtags beschäftigt sind. 80 Prozent der Absolventen der „Eskola“ treten in die Genossenschaften ein, wo besonders für qualifizierte Arbeitskräfte bisher immer ein Bedarf bestand. Für die schon im Arbeitsprozeß stehenden Genossenschafter/-innen werden im Rahmen der permanenten Erwachsenenbildung Kurse abgehalten, deren Dauer zwischen einigen Monaten und fünf Jahren variiert und die an den Erfordernissen der Genossenschaften ausgerichtet sind. Die Finanzierung der „Eskola Politeknikoa“ erfolgt zu 45 Prozent durch die baskische Regierung, 35 Prozent müssen die Schüler selbst aufbringen und 20 Prozent der Mittel kommen von den Genossenschaften und der Gemeinde.

Genossenschaftsgruppen:

Die Genossenschaften sind nicht nur über die Genossenschaften 2. Grades – besonders die CLP – miteinander verbunden. Es wurde und werden in zunehmendem Maße direkte Zusammenschlüsse zu „Dachgesellschaften“ vorgenommen, um gemeinsame Einrichtungen für

diverse Dienste zu schaffen, Skalenerträge zu nützen und die Vereinheitlichung interner Normen zu erreichen (CLP, 1979, S. 7). Die Bildung von Genossenschaftsgruppen erfolgte entweder durch regionale („grupos sociales“) oder branchenweise („grupos industriales“) Zusammenfassung einzelner Genossenschaften. Die zwölf „grupos sociales“ haben vor allem die Aufgabe, die Nettoüberschüsse der einzelnen Betriebe gleichmäßig auf alle Genossenschafter/-innen der Gruppe zu verteilen. Dafür wird von jedem Betrieb der Nettoüberschuß abzüglich der Dotierung der Sozial- und Reservefonds (insgesamt mindestens 30 Prozent) beispielsweise an ULARCO, die „grupo social“ in Mondragón selbst, abgeführt. Danach wird der „aggregierte“ Gewinn von ULARCO gleichmäßig auf alle 6500 Genossenschafter/-innen verteilt, d. h. auch auf jene, deren Betrieb in der jeweiligen Periode einen Verlust erlitten hat. Im Falle von Arbeitsplatzverlusten in einem Betrieb muß in einem anderen Betrieb der „grupo social“ die entsprechende Anzahl von Arbeitsplätzen für die Betroffenen gefunden werden, da Kündigungen nicht möglich sind. Weitere Prinzipien der „grupos sociales“ sind die Bevorzugung der anderen Gruppenmitglieder bei Einkäufen, falls gleiche Qualität und gleicher Preis gesichert sind, die Vermeidung offener oder versteckter Konkurrenz untereinander und die Einrichtung von sozialen Diensten (CLP, o. J. b, S. 9).

Die „grupos industriales“ fassen Genossenschaften mit gleichen oder ähnlichen Produkten zusammen, um Vorteile im Einkauf, in der Produktion, im Vertrieb und in der Technologie daraus zu ziehen. Konkret geht es dabei um die Vervollständigung der Vertriebsnetze und der Exportbemühungen, die Technologieplanung auf der Basis gemeinsamer Investitionspläne, wobei sowohl von Ikerlan als auch von „Technologietransfers“ zwischen den Genossenschaften profitiert wird (CLP, o. J. b, S. 9; und S. 28 ff.). Während die regionalen Vernetzungen, also die „grupos sociales“, weitgehend etabliert sind (ULARCO wurde bereits 1964 gegründet) ist die branchenweise Integration zu „grupos industriales“ noch im Aufbau begriffen.

2.3 Interne Organisation der Genossenschaften

Im Assoziationsvertrag zwischen einem Betrieb und der CLP werden nicht nur die Teilnahme an der Gruppe vereinbart, sondern auch konkrete Bestimmungen bezüglich der internen Organisation festgelegt. Dadurch hat jede Genossenschaft der Gruppe ungefähr jene Struktur, die die Begründer der ersten Genossenschaften für ihre Betriebe entworfen haben, um demokratische Prinzipien zu verwirklichen.

Mit einer Kapitaleinlage von etwa S 79.000,- (1983), die beim Eintritt zu mindestens $\frac{1}{4}$ zu erlegen ist, ist jedes Mitglied an seinem Betrieb beteiligt. Es ist ausgeschlossen, Kapital zur Verfügung zu stellen und daraus Einkommen zu erzielen, ohne im Betrieb zu arbeiten. Genauso verhindern die Statuten reine Lohnarbeit, d. h. niemand ist – mit

wenigen zeitlich beschränkten Ausnahmen – in den Genossenschaften beschäftigt, ohne Miteigentümer zu sein. Die Kapitaleinlage wird einem individuellen Kapitalkonto gutgeschrieben und kann – durch Verzinsung und Gewinnzuschreibung vermehrt und durch Verlustzuschreibung verringert – erst mit dem Ausscheiden aus dem Betrieb wieder behoben werden. Selbst dann wird noch etwa $\frac{1}{3}$ der Einlage als sogenannte verlorene Einzahlung einbehalten. Das monatliche Einkommen der Genossenschafter/-innen stellt formal betrachtet eine Gewinnvorauszahlung dar und bemißt sich nach einem für jeden Arbeitsplatz erstellten Index. Die Unterschiede in der Bezahlung sind auf ein Verhältnis von maximal 1 : 3 beschränkt, d. h. der Index variiert zwischen 1 und 3 (in Sonderfällen kurzfristig 4,5). Dabei entspricht dem Index 1 ein Betrag von rund S 5500,- und dem Index 3 entsprechend S 16.500,-. Die unteren Einkommenskategorien (Index 1 bis 1,6) sind an den Lohnhöhen in der übrigen baskischen Wirtschaft orientiert, während die Einkommen im Bereich der Indizes 1,6 bis 2 um 10 Prozent und im Bereich 2–3 um 40 Prozent unter den Gehältern für vergleichbare Arbeitsplätze in kapitalistischen Unternehmungen liegen (vergl. Darst. 2).

Darstellung 2:

	MONDRAGÓN	BASKENLAND
Mindestlohn:	5.500 öS	4.500 öS
Durchschnittslohn:	9.075 öS	6.250– 7.500 (Klein- und Mittelbetriebe) 8.750–10.000 (Schwerindustrie) 5.000 (Dienstleistungen)

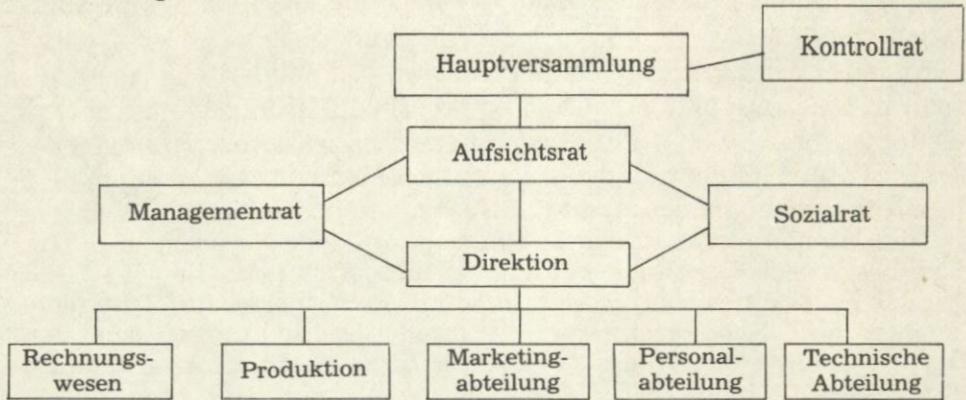
Quelle: IIR – Exkursionsprotokoll 1983

Entscheidungsstruktur:

Alle Mitglieder einer Genossenschaft haben Sitz und Stimme in der Hauptversammlung, die mindestens einmal jährlich zusammentritt. Ihr obliegt die Wahl des Vorstandes, des Kontrollrates, die Entscheidung über Kapitalzufuhr, Veränderung interner Regeln, die Abnahme der Bilanz u. ä. Der Aufsichtsrat, dessen Mitglieder für jeweils vier Jahre gewählt werden und der alle zwei Jahre zur Hälfte ausgewechselt oder wiedergewählt wird, bestimmt das Management (meist einen Direktor) für mindestens vier Jahre. Der Direktor bzw. das Management sind mit der Führung des Betriebes betraut. Von den Genossenschaftern/-innen werden abteilungsweise Vertreter für den Sozialrat gewählt, der gegenüber dem Direktor bzw. dem Management die Interessen der „Basis“

wahrzunehmen hat. Ein Managementrat bestehend aus den Leitern der einzelnen Abteilungen, ist als beratendes Organ neben Vorstand und Direktor (Management) eingerichtet (vergl. Darst. 3):

Darstellung 3:



3. Formale und reale Selbstverwaltung der Genossenschaften von Mondragón

3.1 Konzeptueller Einstieg

Im Rahmen der Selbstverwaltungsdiskussion sind u. a. zwei Themenbereiche von Interesse: a) Selbstverwaltung als innere Organisationsform eines Betriebes und b) die ökonomischen Ergebnisse eines selbstverwalteten Wirtschaftssystems (z. B. Jugoslawien) oder von Selbstverwaltungsbetrieben innerhalb einer gemischten Wirtschaft (Vanek, 1975, S. 12 ff.). In der vorliegenden Arbeit wird der zweite Themenbereich nur im Zusammenhang mit der Krisenbewältigung der Mondragóngruppe analysiert (vgl. S. 20 ff. der vorliegenden Arbeit).

Selbstverwaltung als innere Organisation wurde historisch immer von denen festgelegt, die in dieser Art zusammenarbeiten wollten. Es gelten bei der Selbstverwaltung eines Betriebes also immer Prinzipien, die sich die einzelnen Gruppen nach ihren Zielsetzungen, Erfahrungen, Rahmenbedingungen wie z. B. Region, Ideologie selbst geben und die sich daher auch mehr oder weniger voneinander unterscheiden. Dabei gibt es 2 grundlegende Normen, die die Basis aller Selbstverwaltungsversuche darstellten: Die Veränderung der Eigentumsverhältnisse in Richtung Kollektivierung sowie Demokratie im Arbeitsleben und Selbstbestimmung der Arbeitenden. Aus diesen Normen, die an die Stelle der Maximierung und privaten Aneignung des Gewinns treten, lassen sich verschiedene Kataloge von Prinzipien ableiten, die ihre Erreichung bzw. Einhaltung sicherstellen sollen. Erst 1971 kam es

erstmal zu einer genaueren theoretischen Ausformulierung solcher Ziele durch Vanek. Dabei definiert nicht eine Gruppe von Menschen, die einen selbstverwalteten Betrieb gründen will, programmatisch die Prinzipien, sondern ein Theoretiker postuliert, welche „Merkmale“ vorliegen müssen, damit es sich um einen selbstverwalteten Betrieb handelt. Um die Prinzipien der Mondragóngruppe einordnen zu können, sind in der Darstellung 4 auf der folgenden Seite einige Beispiele zusammengestellt².

Wie aus der Darstellung ersichtlich, sind das Solidaritätsprinzip, das Identitätsprinzip und das Demokratieprinzip grundlegend für jede Genossenschaft, wobei allerdings unterschiedliche Ausformungen dieser Prinzipien möglich sind. Große Unterschiede gibt es vor allem beim Identitätsprinzip, welches auf die Besitzverhältnisse abstellt. Während bei den Pionieren von Rochdale eine vollkommene Neutralisierung des Kapitals³ vorliegt, können bei Vanek auch Nichtgenossenschaftsmitglieder Anteile besitzen, jedoch haben diese keinerlei Aufsichtsrecht, solange die „Arbeitsgemeinschaft ihren Verpflichtungen aus dem Schuldendienst nachkommt“ (Vanek, 1975, S. 20). Das Solidaritätsprinzip bezieht sich auf die Verteilung der Überschüsse, was sich in Regelungen bzgl. Einkommensverteilung, Ausschüttungsmöglichkeiten bzw. -quoten, Anlegen von Fonds und Verzinsung von Anteilen niederschlägt. Das Demokratieprinzip regelt die Mitbestimmungsmöglichkeiten der einzelnen Genossenschafter, wobei diese nach Vanek „ausnahmslos von der aktiven Mitarbeit im Unternehmen“ abhängig sein sollen (Vanek, 1975, S 18 f.).

3.2 Formale Selbstverwaltung in den Genossenschaften von Mondragón

Die Gründungsgeneration der Genossenschaften von Mondragón hat Grundsätze entwickelt, die sich zu drei Prinzipien zusammenfassen lassen:

Das *Identitätsprinzip* legt fest, daß alle Arbeitenden auch Genossenschaftsmitglieder sein müssen und daß alle am Kapital der Genossenschaften Beteiligten in den Genossenschaften arbeiten müssen. Jedes Genossenschaftsmitglied bringt bei seinem Eintritt eine Einlage in die Genossenschaft ein, die mit einem festen Zinssatz von 6 Prozent (Thomas/Logan, 1982, S. 155) verzinst wird und der individuelle Gewinnanteile zugeschrieben werden. Das Kapital der Genossenschaften ist so im Eigentum der Mitglieder. Eine Neutralisierung des Kapitals ist dadurch gegeben, daß über die Einlagen erst beim Austritt verfügt werden kann, sowie bezüglich jener Quoten, die den kollektiven Konten gutgeschrieben werden. Tatsächliche Neutralisierung ist nur im Ausmaß der sogenannten „verlorenen Einzahlung“ von max. 25 Prozent der Einlage (Thomas/Logan, 1982, S. 24) verwirklicht, denn nur diese bleibt bei Ausscheiden eines Mitglieds als kollektives Eigentum im Betrieb. Der Gewinn einer Genossenschaft wird höchstens zu 70% auf die

individuellen Konten verteilt, 10 Prozent werden jährlich in einen Sozialfonds einbezahlt. Mindestens 20 Prozent werden einem kollektiven Rücklagenkonto für Investitionen, Sozialausgaben, Verlustabdeckung und ähnliches gutgeschrieben. In den ersten Jahren nach der Neugründung einer Genossenschaft und bei hohen Gewinnen können die Gutschriften auf die individuellen Konten verringert werden. Die Zuschreibung zu den individuellen Konten erfolgt nicht nach dem dort angesammelten Kapitalanteil aber auch nicht gleichmäßig auf alle Genossenschafter: Der Nettoüberschuß wird im gleichen Verhältnis wie das Einkommen verteilt (Thomas/Logan, 1982, S. 154 f.).

Das demokratische Prinzip: Die Teilnahme aller Mitglieder an den Entscheidungen in der Genossenschaft erfolgt hauptsächlich in der Hauptversammlung, in der alle Sitz und Stimme haben, wobei pro Kopf eine Stimme gegeben ist. Die Hauptversammlung tritt mindestens einmal jährlich zusammen, um über Investitionen, Kapitalzufuhr und ähnliches zu entscheiden und um der Bilanz zuzustimmen. Sie kann weiters die Höhe der Kapitaleinlage neuer Mitglieder festlegen und über interne Regeln entscheiden. In der Hauptversammlung wird der Aufsichtsrat für 4 Jahre gewählt, wobei die Hälfte des Aufsichtsrates, der aus 3 bis 12 Personen bestehen kann, alle 2 Jahre erneuert oder wiedergewählt wird. Diesem Gremium ist die von ihr bestellte Direktion, meistens aus einer Person bestehend, verantwortlich. Damit hat die Hauptversammlung nur indirekten Einfluß auf den Direktor, der die täglichen Entscheidungen trifft.

Die direkte Vertretung der Arbeiterinteressen wird vom sogenannten Sozialrat wahrgenommen, der aus direkt gewählten Vertretern der einzelnen Abteilungen zusammengesetzt ist. Neben seiner beratenden Funktion in allen Aspekten des Personalwesens hat der Sozialrat die Kompetenz, in Fragen der Unfallverhütung, Arbeitshygiene und -sicherheit, Sozialversicherung, Lohnhöhe, Verwaltung von Sozialfonds usw. bindende Entscheidungen zu treffen (Thomas/Logan, 1982, S. 66).

Darstellung 4:

Vertreter Prinzipien		Pioniere von Rochdale (1844)	Neue Selbstverwaltungsinitiativen in Österreich (seit 1981)	Vanek (1975)	Die Genossenschaften von Mondragón
Demokratieprinzip	Pro Kopf eine Stimme	X	X	X	X
	Verwaltung und Kontrolle durch die Mitglieder	X	gemeinsame Entscheidung über grundsätzliche Unternehmenspolitik, Arbeitsorganisation und Generalversammlung	X	durch Beschluß in der Hauptversammlung und die Funktion des Sozialrates

Vertreter Prinzipien		Pioniere von Rochdale (1844)	Neue Selbstver- waltungsinitiati- ven in Österreich (seit 1981)	Vanek (1975)	Die Genossen- schaften von Mondragón
Solidaritätsprinzip	Förderung der Mitglieder, Selbstversorgung, Selbsthilfe	X			X
	gleichmäßige Ver- teilung der Ein- kommen und Ge- winne	„im Verhältnis zu ihrem Anteil im Geschäftsver- kehr“, keine Aus- schüttung von Gewinnen	Tendenz zur Ein- kommensnivellie- rung in den Be- trieben	Gewinne sollen „gerecht“ ver- teilt werden	Einkommensun- terschiede von 1:3; Gewinne wer- den zwischen mehreren Genos- senschaften ver- teilt
	Bildung von Fonds	z. B. Not- und Bil- dungsfonds		Reservefonds müssen gebildet werden	Sozial- und Reser- vefonds müssen gebildet werden
	offene Mitglied- schaft, Prinzip der offenen Tür	politische und konfessionelle Neutralität	vorrangiges Prin- zip ist die Arbeits- platzbeschaffung	freie Wahl der Arbeitstätigkeit und -dauer	vorrangiges Prin- zip ist die Arbeits- platzbeschaffung
Identitätsprinzip	Identität von Ka- pital und Arbeit	X	X	auch nicht in der Gen. Tägige können Kapital- anteile besitzen, jedoch mit ein- geschränktem Mitsprache- recht	X
	Neutralität des Kapitals	X	X		während der Mit- gliedschaft kann über die Einlage nicht verfügt werden
	Verzinsung der Anteile	Beschränkte Ka- pitalverzinsung			fixe und niedrige Kapitalverzin- sung (Eckzinsfuß)
Sonstige	Bildungsauftrag: Aus- und Fortbil- dung, Genossen- schaftskunde	am Anfang, um Defizite der Ele- mentarbildung auszugleichen. Förderung des Er- ziehungswesens	Schulungskurse vor Betriebsauf- nahme		eine der wichtig- sten Aufgaben; genossenschaftliche Bildungsinstiti- tutionen vom Kin- dergarten bis zur Universität
	Entlohnung durch Naturalien	X			
	Lauterkeits- prinzip	X			X

Verwendete Quellen: Dechant, Josef: Untersuchungen zur Theorie der Gesamtorganisation des Genossenschaftswesens, Erlangen 1970, S. 49 ff. AG SPAK: Seminarzeitung „Alternative Ökonomie“, Altenmelle 1982, S. 13. Vanek, Jaroslav: Marktwirtschaft und Arbeiterselbstverwaltung, Frankfurt/Main 1975, S. 12 ff. Mändle, Eduard, u. a. (Hg.): Handwörterbuch des Genossenschaftswesens, Wiesbaden 1980, insbes. S. 1426 ff. BM f. soziale Verwaltung: Forschungsberichte aus Sozial- und Arbeitsmarktpolitik Nr. 3, S. 22 f. Zeichenerklärung: X bedeutet zutreffend

und 68). Eine weitere wichtige Funktion des Sozialrates ist es, den Informationsfluß vom Aufsichtsrat zu den Arbeitenden sicherzustellen, sowie den Informationsfluß zu den übrigen Organen und zwischen den einzelnen Genossenschaften (Thomas/Logan, 1982, S. 191).

Das Solidaritätsprinzip findet auf der Mitgliederebene im maximalen Lohnverhältnis von 1 : 3 und im Grundsatz der Arbeitsplatzschaffung seinen Ausdruck. Auf der Ebene der Genossenschaften ist die Solidarität durch die Einrichtung von Genossenschaftsgruppen (*grupos sociales* und *grupos industriales*) verwirklicht. Die Umverteilung von Gewinnen und Verlusten innerhalb dieser Gruppen vermindert das individuelle Risiko.

3.3 Reale Selbstverwaltung in den Genossenschaften von Mondragón

Im folgenden werden Aspekte des Demokratie- und des Solidaritätsprinzips diskutiert, das Identitätsprinzip (Identität von Kapital und Arbeit) wird im Abschnitt 4 (Mondragón und Krise) noch ausgeführt.

Die Hauptversammlungen sind stark besucht, im Durchschnitt nehmen 80 Prozent der Mitglieder an ihnen teil. Bei bestimmten Entscheidungen ist die Stimmabgabe verpflichtend. Die tatsächliche Entscheidungsmacht liegt aber in vielen Fällen bei den Mitgliedern des Aufsichtsrates und bei Mitgliedern, die aufgrund ihres Informationsvorsprungs kaum angreifbar sind und häufig auf Abstimmung verzichten. Reges Interesse und lebhaftes Diskussionen gibt es fast nur in Geldfragen wie z. B. Kapitalzufuhr und Lohnhöhe. Durch die Kompetenzverteilung im Betrieb sind Anträge von Arbeitern nicht so fundiert wie solche vom Management, wodurch ihre Realisierbarkeit leichter in Frage gestellt werden kann. Nach Auskunft von Genossenschaftsmitgliedern wurden beispielsweise Vorschläge zur Veränderung der Arbeitsorganisation mit dem Hinweis auf Geldmangel abgelehnt.

Die in den Statuten vorgesehene Möglichkeit zur Abwahl von Aufsichtsratsmitgliedern wird zwar selten genutzt, wurde aber schon einige Male ergriffen. Das zeigt, daß der Aufsichtsrat der Hauptversammlung nicht nur formal, sondern tatsächlich verantwortlich ist. Für die Abwahl eines Direktors müssen wichtige Gründe vorliegen, denn dieser wird nicht direkt von der Hauptversammlung bestellt.

Weitere Ursachen für Probleme in der Mitbestimmung liegen in der Größe mancher Genossenschaften, wie z. B. Ulgor mit über 3000 Mitgliedern oder Fagor mit über 1600 Genossenschaftern. Die Selbstbestimmung der Mitglieder einer Genossenschaft dürfte darüber hinaus – besonders in Zeiten wirtschaftlicher Schwierigkeiten – durch den Einfluß der CLP gemindert sein, den diese durch ihre Beratungs- und Kontrollfunktionen, wie sie im Assoziationsvertrag vorgesehen sind, ausübt.

Beklagt wird auch das fehlende Engagement vieler Genossenschafter: Besonders bei den jüngeren Mitgliedern herrsche eine rein instru-

mentelle Arbeitseinstellung vor. Die Polytechnische Schule ist zwar auch als Instanz gedacht, die den jungen Menschen kooperative Einstellung und Engagement in der Selbstverwaltung vermitteln soll und sie ist daher als Genossenschaft mit Mitbestimmungsrecht der Schüler konzipiert. Tatsächlich sehen sich die Schüler bzw. ihre Vertreter in Hauptversammlung und Direktionsrat jedoch meist einer Koalition von Lehrern und Vertretern der Genossenschaft gegenüber, die gemeinsam über zwei Drittel der Stimmen verfügen. Hinzu kommt eine relativ starke Selektion: Von 250 Schulanfängern bleiben nach dem ersten Abschnitt 150 übrig, was auf einen gewissen Leistungsdruck schließen läßt. In Alecoop, der Genossenschaft der Schüler und Studenten werden die leitenden Funktionen von permanent dort beschäftigten Personen ausgeübt, während die wechselnden und halbtagsbeschäftigten Schüler und Studenten nur ausführende Tätigkeiten übertragen bekommen.

Durch die Notwendigkeit, am internationalen Markt zu bestehen, ist für die Genossenschaften Wettbewerbsfähigkeit sehr wichtig. Das drückt sich auch in der Arbeitsorganisation aus, die durch traditionelle Methoden geprägt ist. In der Haushaltsgeräteproduktion von Fagor wird an Fließbändern gearbeitet, und auch die Frauen in der Herstellung elektronischer Komponenten müssen sich nach den beschlossenen Sollvorhaben richten. Die Technologie, die bei Ikerlan entwickelt wird, ist die gleiche wie sie von multinationalen Unternehmen als Rationalisierungsmittel, angeboten wird. Es handelt sich dabei also nicht um alternative Technologien, die die Selbstbestimmung und Qualifikation der Arbeitenden erhalten und fördern sollte (zum Begriff alternativer Technologie vergleiche: Löw-Beer, 1981).

Ein Aspekt des Solidaritätsprinzips betrifft die Rolle der Frauen in den Genossenschaften von Mondragón: Bis in die 70er Jahre mußten Frauen nach der Heirat aus den Genossenschaften austreten. Inzwischen sind auch verheiratete Frauen in den Genossenschaften beschäftigt. Es wurden einige Genossenschaften speziell für Frauen gegründet, in denen mit weitgehender Möglichkeit zur Teilzeitarbeit traditionelle Frauentätigkeiten wie Waschen, Putzen, Betreiben einer Kantine ausgeführt werden. Auch in den übrigen Genossenschaften gibt es typische Frauenarbeitsplätze, wie man sie auch in der privatkapitalistischen Industrie findet. Daran kann man erkennen, daß die Zugangsdiskriminierung nicht überwunden ist. Auch sind in den höheren Positionen weniger Frauen als Männer zu finden, was sich schon in der Schule anbahnt: Dort sind von den ausgebildeten Schülern nur 13 Prozent Mädchen. Dadurch, daß die Entlohnung an den Arbeitsplatz geknüpft ist, wird jedoch für die gleiche Arbeit gleicher Lohn bezahlt.

Eine weitere Auswirkung der Selbstverwaltung ist die starke Betonung der Sicherheit und der Hygiene am Arbeitsplatz, die durch ständige Kontrolle des betriebsmedizinischen Dienstes Lagun Aro und durch das Weisungsrecht des Sozialrates gewährleistet ist. Auch die psychische Komponente findet am Arbeitsplatz stärkere Berücksichtigung. Im Gegensatz zu den privatkapitalistischen Betrieben, deren

Eigentümer nach Aussagen der Unternehmervereinigung Confebask noch stark in der Zeit der Diktatur verhaftet sind, haben die Genossenschaften ein menschliches Arbeitsklima. Das Verhältnis zwischen Vorgesetzten und Untergebenen ist weniger patriarchalisch, sondern eher kooperativ. Ausdruck des humaneren Klimas ist die niedrige Fluktuation und die hohe Motivation, wie einige Untersuchungen zeigen (Thomas/Logan, 1982) sowie eine niedrige Absentismusrate.

Zusammenfassend ist festzustellen, daß durch die völlige Einbindung in die kapitalistisch organisierte Marktwirtschaft die Wettbewerbsfähigkeit der Genossenschaften ein wesentliches Orientierungsmuster ist. Daher ist im Arbeitstempo, Produktivitätsstreben, Arbeitsorganisation und Arbeitszeit wenig Unterschied zu einem privatkapitalistischen Unternehmen zu sehen. Auch das Produktionsprogramm ist vor allem durch „Gewinnkriterien“ bestimmt. Durch die gleichmäßige Verteilung der Überschüsse und das Fehlen von Gewinnabflüssen sowie die geringen Einkommensunterschiede kommen den Arbeitenden die Anstrengungen allerdings direkt zugute. Darin liegt ein wesentliches motivierendes Element.

Ist damit der Gegensatz zwischen Kapital und Arbeit im Marxschen Sinne aufgehoben? Formal ist der Gegensatz in der Mondragón-Gruppe dadurch überwunden, daß es keine Kapitalisten und keine Lohnabhängigen mehr gibt, sondern die Genossenschafter eine „Personalunion“ aus beiden darstellen. Die Produktionsfaktoren Kapital und Arbeit bleiben jedoch getrennt und können gegensätzliche Interessen bewirken, wobei das Kapitalinteresse in der Form eines Gesamtinteresses der Genossenschaft erscheint. Die Einbettung in die Marktwirtschaft erzwingt nämlich einen rentablen Kapitaleinsatz, was in Krisenzeiten auf Kosten des Faktors Arbeit gehen kann.

4. Wirtschaftliche Krise und die Genossenschaften von Mondragón

Bis in die siebziger Jahre war das Baskenland eine der wirtschaftlich führenden Regionen Spaniens. Gegen Ende dieses Jahrzehntes änderte sich das Bild: Unternehmenszusammenbrüche, Absatzschwierigkeiten und mangelnde Investitionen bewirkten, daß das Baskenland zum ersten Mal seit Jahrzehnten von Massenarbeitslosigkeit betroffen ist. Im Herbst 1983 lag die offizielle Arbeitslosenrate bei 20,2 Prozent, wobei die tatsächliche Quote noch höher liegt. Besonders betroffen sind Jugendliche, von denen 30 Prozent noch nie einen Arbeitsplatz hatten und Frauen, von denen 26,9 Prozent arbeitslos sind. 58,4 Prozent der Frauen und Männer im Alter von 16 bis 24 Jahren waren im Herbst vorigen Jahres arbeitslos, in absoluten Zahlen sind das 90.400. Die Situation der Arbeitslosen wird durch die kurze Dauer der Unterstützung verschärft, die nach 6 Monaten Beschäftigung nur 3 Monate lang gewährt wird. Nach drei Jahren Erwerbstätigkeit beträgt die Unterstützung 18 Monate. Nach Ablauf dieser Fristen gibt es im Gegensatz zu anderen Ländern keinerlei Unterstützung für Arbeitslose mehr.

Die Ursachen dafür, daß das Baskenland vom Rückgang der Konjunktur so stark betroffen ist, liegen vornehmlich in seiner Wirtschaftsstruktur und in den Kapitalabflüssen ins Ausland. Als altes Industriegebiet ist das Baskenland vom Überwiegen des sekundären Sektors gekennzeichnet, in welchem wiederum die Eisen- und Stahlindustrie und der Schiffbau dominieren. Besonders in der Stahlindustrie wurden noch in den siebziger Jahren aufgrund einer falschen Strukturpolitik der Zentralregierung Kapazitäten ausgebaut. Mit dem Ende der faschistischen Diktatur setzten darüber hinaus Kapitalabflüsse in Richtung Lateinamerika ein. Neben der Flucht vor den für das Kapital nachteiligen Folgen der Demokratisierung sind Mängel in der Infrastruktur des Baskenlandes und zum Teil auch die „Revolutionssteuern“ und andere terroristische Praktiken der ETA als Ursachen dafür zu nennen.

Die Genossenschaften von Mondragón blieben von der krisenhaften weltwirtschaftlichen Entwicklung nicht verschont, wie sich etwa aus den rückläufigen Investitionen (real) Ende der siebziger Jahre erkennen läßt (vergl. Darst. 5). Dennoch hat die Genossenschaftsgruppe nach Meinung einiger Experten die wirtschaftliche Krise der letzten Jahre besser gemeistert als viele privatkapitalistischen Unternehmen: Die Gruppe verzeichnete seit Ende der siebziger Jahre starke Exportzuwächse sowie auch (allerdings abgeschwächt) Umsatz- und Beschäftigungszuwächse (vergl. Darst. 1 und 5). Diese bessere Krisenbewältigung der Genossenschaftsgruppe hängt mit der besseren Vermeidung sowohl von Krisenursachen als auch von Krisenwirkungen zusammen.

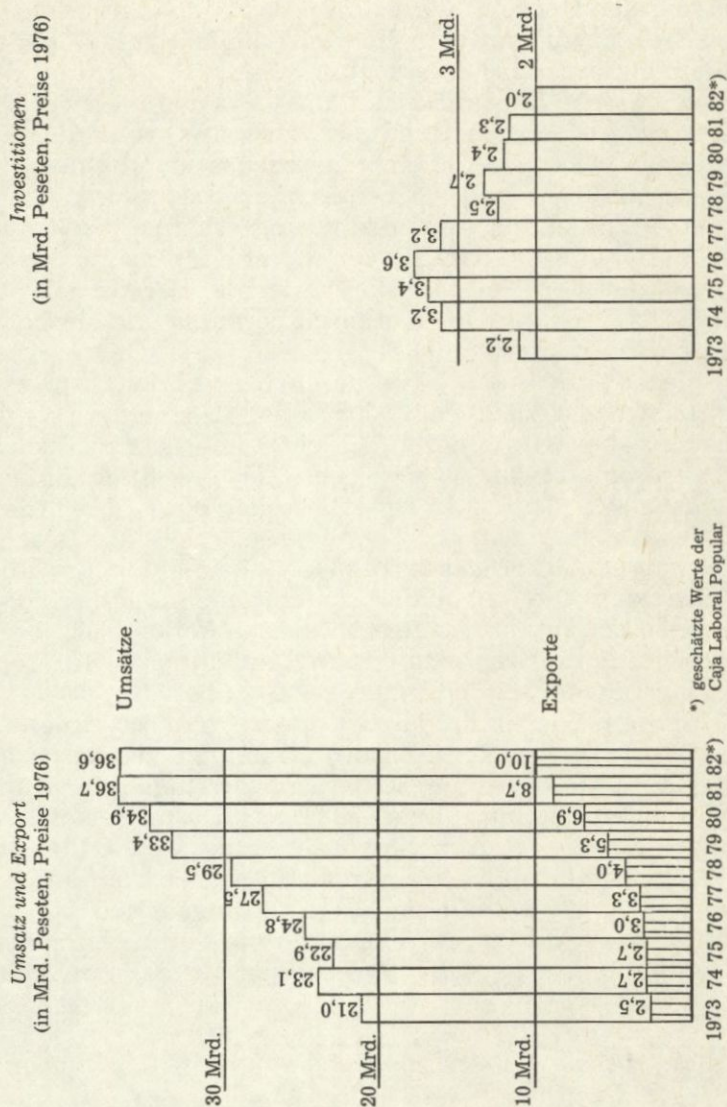
4.1 Vermeidung von Krisenursachen

Die klein- und mittelbetriebliche Struktur und die starke branchenmäßige Diversifizierung des Genossenschaftskomplexes garantieren Reaktions- und Anpassungsfähigkeit. Gegenüber den privatkapitalistischen Klein- und Mittelbetrieben haben die Genossenschaftsbetriebe wegen ihrer Vernetzung wesentliche Wettbewerbsvorteile. Z. B. hat die für das Baskenland wichtige Branche des Werkzeugmaschinenbaus, deren Betriebe zu 70 Prozent weniger als 50 Beschäftigte haben, große Probleme mit der Vermarktung und der Forschung und Entwicklung und weist daher eine starke technologische Auslandsabhängigkeit auf (Crespo, 1979, S. 388). Die Kooperativen von Mondragón verfügen mit den erwähnten Beratungs-, Finanzierungs-, Forschungs- und Ausbildungsinstitutionen über zentrale Dienste, die solche Probleme verhindern. Was die branchenmäßige Verteilung betrifft, sind nur 7 der 88 industriellen Genossenschaften in ausgesprochenen Grundstoffbereichen tätig, jenen Industrien also, die von der strukturellen Krise stark betroffen sind.

Die Solidarität unter den Betrieben mit ihrem Instrument der Gewinn- und Verlustumverteilung hilft weiters einzelnen Genossenschaften, wirtschaftliche Schwierigkeiten zu überwinden. Darüber hin-

Darstellung 5:

Umsatz, Export und Investitionen der Genossenschaftsgruppe von Mondragón 1973–1982 (konstante Preise 1976; 100 Peseten waren 1976 29,9 öS)



Quellen: Nominelle Werte aus: Caja Laboral Popular, o. J., The Mondragón Experiment, S. 9 f.
Preise 1976 berechnet mit Hilfe des Privatkonsument-Deflators, entnommen aus den OECD-Economic Surveys 1981–1982 und 1983–1984 für Spanien (OECD 1982 und 1984, Paris). Vergleichsrechnungen mit dem BNP-Deflator und dem Investitionsgüter-Deflator für den Zeitraum 1978–1982 ergaben nur geringe Unterschiede.

aus ist es der CLP durch den bestehenden Einlagenüberschuß leicht möglich, Finanzierung zu niedrigen Kosten anzubieten. Die Kapitaldecke der Betriebe wird durch das Einbehalten der Gewinne, die zu 90 Prozent auf individuellen oder kollektiven Konten im Betrieb verbleiben, laufend gestärkt. Aus diesem Prinzip und der Tatsache, daß Investitionen nur im Baskenland vorgenommen werden, ergibt sich ein Zwang zur Ausweitung und Diversifizierung der Produktion⁴. Für diesen Zweck hält die Unternehmensabteilung der CLP Produkt- und Marktstudien bereit. Gezielte Umstrukturierung und hohe Investitionen in Forschung und Ausbildung erhöhen die Konkurrenzfähigkeit. Weitere Faktoren dafür liegen in der Begrenzung der höheren Einkommen und der Verfügbarkeit interner Beratungsleistungen: Rechts-, Export-, Technologie-, Marketingberatung und ähnliches werden innerhalb der Gruppe angeboten.

Starke Anstrengungen ermöglichten es der Gruppe, ihren Exportanteil am Umsatz 1982 auf 28 Prozent zu steigern (vergl. auch Darst. 5). Auch dabei wurde darauf geachtet, eine hohe Diversifizierung in der Abnehmerstruktur zu erreichen, um einseitige Abhängigkeiten möglichst zu vermeiden. In den Kontrollen der CLP wurde darauf geachtet, daß die auch in den siebziger Jahren anhaltende Beschäftigungsexpansion nicht stärker war als die Gewinnzunahme, um Überkapazitäten zu vermeiden. Die Personalumschichtungen innerhalb der Gruppe sorgen einerseits für langsames, aber ökonomisch besser gesichertes Beschäftigungswachstum und andererseits für eine permanente Umstrukturierung innerhalb der Gruppe.

Mit dem Wachstum der Gruppe wurden mit zunehmendem Ausmaß die Vorteile der Zentralisierung genutzt, wobei es gelungen ist, die damit verbundenen negativen Auswirkungen der Bürokratisierung zu vermeiden (Thomas/Logan, 1982, S. 181). Als Beispiel dafür ist anzuführen, daß die Unternehmensabteilung der CLP nur dann in die Geschäftsführung einzelner Genossenschaften eingreift, wenn dies durch die wirtschaftliche Lage unumgänglich ist. Dezentralisierung wurde auch durch die Ausgliederung von Genossenschaften, wie der Lagun Aro aus der CLP und Ikerlan aus der Polytechnischen Schule, gefördert.

4.2 Vermeidung von Krisenwirkungen

Die Solidarität zwischen den Genossenschaften, die in der Gewinn- und Verlustumverteilung, im Vermeiden von Konkurrenz, in Beratung, Ausbildung usw. besteht, hilft einzelnen Betrieben, wirtschaftliche Schwierigkeiten zu überwinden. Zusammen mit den weitreichenden Finanzierungsmöglichkeiten durch die CLP vermindert das die Gefahr des Zusammenbruchs eines Betriebes. Der Gewinn- und Verlustausgleich erleichtert das Ausgliedern bzw. die Neugründung von Genossenschaften, da die Verluste der Anfangsphase von allen Mitgliedern einer „Grupo Social“ getragen werden und die Mitglieder der neuen Genossenschaft an Gewinnen der übrigen partizipieren können.

Für die einzelnen Mitglieder ist die Garantie von Arbeitsplatz und Einkommen angesichts der wirtschaftlichen Situation im Baskenland von größter Bedeutung. Wenn ein Betrieb gezwungen ist, die Zahl seiner Arbeitsplätze zu reduzieren, kommt es, wie schon erwähnt, zu Personalumschichtungen, wobei sowohl Dequalifizierung als auch Pendlerprobleme vermieden werden. Das ausdrückliche Ziel der Arbeitsplatzschaffung brachte auch in den letzten Jahren neue Beschäftigungsmöglichkeiten und die Gründung neuer Genossenschaften. Gegen die Jugendarbeitslosigkeit unternehmen die Genossenschaften besondere Anstrengungen. Es wurde beispielsweise ein Spezialprogramm für solche Jugendliche ins Leben gerufen, die vom üblichen Schulbetrieb frustriert sind, um ihnen in der „Eskola“ eine praxisnahe Ausbildung zukommen zu lassen. Die Aus- und Weiterbildungsaktivitäten erhöhen für alle Genossenschaftsmitglieder aufgrund ihrer Qualifikation die Chancen auch im nichtgenossenschaftlichen Bereich Arbeitsplätze zu finden.

Die strukturschwachen Gebiete des Baskenlandes, beispielsweise Guipúzcoa, wo die Arbeitslosigkeit besonders hoch ist, profitieren von der gezielten Betriebsansiedlungspolitik der Gruppe. Was die brachenmäßige Verteilung der Betriebsgründungen betrifft, wird versucht, die in der Wirtschaftsstruktur des Baskenlandes zu schwachen Bereiche der Landwirtschaft und Nahrungsmittelindustrie zu fördern. Die erschreckende Beeinträchtigung der Umwelt im Baskenland, der gerade in der Krise nicht Einhalt geboten wird, geht deshalb nicht von den Betrieben der Mondragóngruppe aus, weil diese einerseits in umweltschonenden Sektoren tätig sind, und andererseits den Umweltschutz als ein Kriterium bei der Produktauswahl berücksichtigen.

Die starke Weltmarktorientierung bewirkt also, daß die Mondragóngruppe in keiner Weise ein abgeschlossener Wirtschaftssektor ist. Daher lassen sich die Krisen der Weltwirtschaft nicht ausgrenzen, es können nur die Wirkungen durch die Struktur der Gruppe besser bewältigt werden. So erlitt die gesamte Gruppe keinen Verlust, als ihre Betriebe in den Jahren 1980 und 1981 am stärksten von der Krise betroffen waren.

5. Mondragón als Beispiel für eigenständige Regionalentwicklung?

In den vorigen Abschnitten wurden die interne Struktur und Selbstverwaltung der Genossenschaften von Mondragón diskutiert. Hier sollen nun regionale Aspekte behandelt werden.

Die quantitative Bedeutung der Mondragóngruppe für die baskische Wirtschaft ist eher bescheiden: So beträgt z. B. 1982 der Anteil der Beschäftigten an der Gesamtbeschäftigung des Baskenlandes 2,3 Prozent; in der Stadt Mondragón jedoch über 80 Prozent. Größere Bedeutung besteht bei einzelnen Produkten: So betrug der spanische Marktanteil bei Kühlschränken 1976 29 Prozent, bei Küchenherden 20 Pro-

zent und bei Waschmaschinen 15 Prozent (1975) (Thomas/Logan, 1982, S. 100).

Der ökonomische Erfolg der Genossenschaftsgruppe wird von Thomas u. Logan (1982, S. 12 ff.) nach ausführlichen Studien so zusammengefaßt: „During more than two decades a considerable number of cooperative factories have functioned at a level equal or superior in efficiency to that of capitalist enterprises. Efficiency in terms of the use made of scarce resources has been higher in the cooperatives; their growth record of sales, exports and employment, under both favourable and adverse economic conditions, has been superior to that of capitalist enterprises.“ Die Bedeutung und der Erfolg der Mondragóngruppe beruht vor allem auf *qualitativen Charakteristika* wobei einige von diesen Ähnlichkeiten zum Konzept der eigenständigen Regionalentwicklung aufweisen, wie im folgenden gezeigt werden soll.

In der regionalökonomischen Literatur gibt es keine einheitliche Definition von „eigenständiger Regionalentwicklung“. Grundsätzlich soll durch diese Konzeption die regionale Bevölkerung und Wirtschaft in die Lage versetzt werden, die Entwicklung ihrer Region in wesentlichen Aspekten zu steuern und Anpassungen an veränderte weltwirtschaftliche Rahmenbedingungen aus eigenen Kräften und nach eigenen Zielsetzungen vorzunehmen. Wesentliche Charakteristika dieses Ansatzes sind (vergl. Stöhr 1984, Glatz und Scheer 1981):

- eine breite Beteiligung der regionalen Bevölkerung am regionalen Entwicklungsprozeß und die Verankerung wesentlicher Entscheidungsbefugnisse in der Region,
- die möglichst breite Mobilisierung von regionalen Ressourcen (Arbeitskräfte, Kapital, natürliche Ressourcen) und regionalen Aktivitäten,
- regionale Innovationsfähigkeit: Regionale Betriebe sollten in der Lage sein, Neuerungen und Innovationen (neue Produkte, Märkte, Technologien, Organisationsformen) selbst vorzunehmen und die Anpassung an veränderte weltwirtschaftliche Rahmenbedingungen zu meistern;
- sektorübergreifende Orientierung und innerregionale Kreisläufe (diversifizierte Betriebsstrukturen, Multiplikatoreffekte durch sektorale Verflechtungen);
- die Berücksichtigung spezifischer wirtschaftlicher, kultureller und naturräumlicher Besonderheiten der Region.

Die Genossenschaften von Mondragón weisen einige Charakteristika auf, die einer solchen Konzeption von eigenständiger Regionalentwicklung entsprechen. Dies betrifft etwa

- a) den „baskischen“ Charakter der Genossenschaften (Verknüpfung mit der baskischen Geschichte und Tradition, Lokalisierung der Genossenschaften ausschließlich im Baskenland);
- b) die regionale Verankerung von Entscheidungsbefugnissen, wichtigen Produktionsfaktoren und Entwicklungsanstößen; und
- c) die starke regionale Vernetzung zwischen den Genossenschaftsbetrieben.

zu a) Mondragón als „baskische“ Genossenschaft

Das baskische regionale Element spielte bereits bei der Entstehung der Genossenschaften von Mondragón eine wesentliche Rolle: Voraussetzungen der Entstehung waren nach Oakshott (1977) eine gewisse Tradition des Gemeinschafts- und Genossenschaftsgedankens (z. B. bei kommunalen Arbeiten und Erntearbeiten) sowie auch eine längere Industriegeschichte des Baskenlandes (Bewußtseinsstand der Arbeiter, Fähigkeiten auf dem Gebiet der Metallverarbeitung). Auch gibt es Zusammenhänge zur Geschichte des baskischen Nationalismus (vergl. Abschnitt 2).

Ein zweiter Aspekt betrifft die Bindung von Aktivitäten und Investitionen an die baskische Region: Die Genossenschaften von Mondragón verstehen sich als „baskische“ Genossenschaften, sodaß Gründungen bisher ausschließlich im Baskenland erfolgten (mit Ausnahme einer Filiale der Caja Laboral Popular in Madrid). Die Gewinne der Genossenschaften bleiben somit weitgehend in der Region, kurzfristig gibt es allerdings im Zwischenbankverkehr Finanzkapitalabflüsse nach außerhalb der Region. Durch die starke Investitionsdynamik und durch die Bindung der Investitionstätigkeit an die Region entwickelte sich Mondragón zu einem sektoral diversifizierten und verflochtenen Netz von Genossenschaften mit „regionaler Verantwortung“. Die Entwicklung und Flexibilität der Genossenschaften wird durch die sektorale Diversifizierung und die sektorale Umschichtung innerhalb des Baskenlandes erreicht und nicht etwa durch die interregionale und -nationale Kapitalmobilität und Arbeitsteilung wie im Falle der größeren kapitalistischen Unternehmungen⁵.

zu b) Regionale Verankerung von Entscheidungsbefugnissen, Produktionsfaktoren und Innovation

Die Genossenschaften von Mondragón weisen v. a. bei den Entscheidungsfunktionen, bei wichtigen Input-Faktoren der Produktion (Kapital und Arbeitskräfte) und bei der Innovation einen starken regionalen Bezug auf. Weniger stark ist dieser bei natürlichen Ressourcen der Region (Mangel an Rohstoffen im Baskenland), bei Lieferverflechtungen zu regionalen Betrieben und bei den Märkten (starke Orientierung auf den spanischen Markt und auf Export)⁶ gegeben.

Entscheidungsbefugnisse und Management

Durch die Beschränkung genossenschaftlicher Aktivitäten auf das Baskenland sind auch alle Entscheidungsbefugnisse und alle anderen unternehmerischen Schlüsselfunktionen in der Region verankert. Wichtige Entscheidungen wie jene über neue Betriebe, Produkte, Märkte, Organisation und Technologie werden in der Region getroffen und nicht von außen vorgegeben wie z. B. im Falle von Zweigbetrieben multiregionaler oder ausländischer Unternehmungen.

Kapital

Ein nicht unbeträchtlicher Teil des Gründungskapitals wurde durch

den lokalen Freundes- und Bekanntenkreis der 5 Gründungsmitglieder beigestellt. Einer der wichtigsten Schritte in der weiteren Entwicklung der Genossenschaften war im Jahr 1960 die Gründung der Caja Laboral Popular (CLP). Sie bewirkte in der Folge eine systematische Mobilisierung von regionalen Ersparnissen und half somit, eines der größten Probleme von Produktionsgenossenschaften, nämlich den Zugang zu Kapital, zu lösen. Ende 1982 existierten 135 Bankfilialen im Baskenland, eine war in Madrid lokalisiert.

Arbeitskräfte

Die Schaffung von Arbeitsplätzen ist eines der Hauptziele der Genossenschaften⁷. Diesem Ziel entspricht die starke Ausweitung von Arbeitsplätzen (von 24 im Jahr 1956 auf 18.788 im Jahr 1982). Eine wesentliche Voraussetzung für die Gründung und Entwicklung der Genossenschaften war insbesondere die entsprechende Ausbildung der Arbeitskräfte. Schließlich war die Gründung einer technischen Schule der Gründung der ersten Produktionsgenossenschaft um 13 Jahre vorausgegangen! Auch im Verlauf der weiteren Entwicklung der Genossenschaften kam der laufenden Ausbildung von Arbeitskräften durch die polytechnische Schule (EPP) und die anderen von den Genossenschaften unterstützten Schulen und Universitäten eine wesentliche Bedeutung zu. Die Ausrichtung und die Lehrpläne dieser Schulen werden laufend auf die Qualifikationserfordernisse der Produktionsgenossenschaften und auf die technologischen Veränderungen abgestimmt. Diese Schulen sind außerdem der gesamten Bevölkerung zugänglich und die Absolventen können sowohl innerhalb als auch außerhalb der Genossenschaften arbeiten. Es ergeben sich somit positive externe Effekte für die übrigen Betriebe der Region.

Innovation und Technologie

Die starke Betonung von Innovation und technologischer Forschung unterscheidet die Genossenschaften von Mondragón sowohl von anderen Produktionsgenossenschaften als auch von einem Großteil der übrigen baskischen Betriebe. Diese Forschungs- und Entwicklungsarbeiten werden sowohl innerhalb der einzelnen Betriebe als auch in einem eigenen Forschungszentrum (IKERLAN) durchgeführt (siehe Abschnitt 2).

zu c) Regionale Vernetzung der einzelnen Genossenschaften

Die zwischenbetriebliche Vernetzung und Kooperation ist eines der wesentlichen Charakteristika der Mondragóngruppe und unterscheidet sie auch deutlich von den meisten anderen Produktionsgenossenschaften innerhalb und außerhalb des Baskenlandes. Diese betriebliche Vernetzung, die für den bisherigen Erfolg der Genossenschaften sehr wesentlich war, erfolgt derzeit v. a. auf zwei Ebenen, der der „grupos sociales“ (regionale Dachgesellschaft) und der Ebene der Gesamtgruppe durch die Genossenschaften 2. Grades (vergl. Abschnitt 2). Außer diesen organisatorischen und Dienstleistungsverflechtungen

existieren auch Ansätze einer „vertikalen Integration“ eines Teiles der Genossenschaftsbetriebe (Input-Outputverflechtung zwischen Genossenschaftsbetrieben). Dies betrifft vor allem die Grundstoff- und Halbfabrikatindustrien (z. B. von ULARCO), deren Produkte z. T. als Inputs in anderen Genossenschaftsbetrieben verwendet werden. Eine systematische Förderung von Input-Outputbeziehungen zur übrigen baskischen Wirtschaft existiert jedoch nicht.

Weniger stark ist die regionale Einbettung gegeben bei der Nutzung natürlicher Ressourcen (Mangel an natürlichen Ressourcen im Baskenland), bei der Verflechtung zu anderen regionalen Betrieben (von diesen Betrieben wird nur dann gekauft, wenn sie nicht teurer sind und wenn sie eine gleiche Qualität aufweisen wie außerregionale Betriebe) und bei Märkten (starke Orientierung auf außerregionale und ausländische Märkte). Diese schwache Verflechtung zur übrigen regionalen Wirtschaft sowie auch die „ideologische Distanz“ wichtiger regionaler Machtgruppen zu den Genossenschaften von Mondragón (sowohl der baskische Unternehmerverband als auch die Gewerkschaften stehen Mondragón eher reserviert gegenüber) führen zu einer gewissen Isolierung der Mondragón-Gruppe innerhalb der baskischen Wirtschaft.

Zusammenfassend läßt sich somit feststellen, daß die „eigenständige Regionalentwicklung“ zwar kein explizites Modell der Genossenschaften von Mondragón gewesen ist, daß jedoch eine Reihe von Charakteristika existieren, die diesem Konzept entsprechen, und die sowohl für den bisherigen Erfolg der Genossenschaften wesentlich waren, als auch für die Region insgesamt von Vorteil sind. Dies betrifft v. a. die regionale Beschränkung der Investitionen, die regionale Verankerung von Entscheidungsbefugnissen und wichtigen Unternehmensfunktionen, die systematische Mobilisierung von regionalen Ersparnissen, die Schaffung von Arbeitsplätzen und die Ausbildung von Arbeitskräften sowie insbesondere die regionale Vernetzung der Genossenschaftsbetriebe (Einrichtung von regionalen Dachgesellschaften und Genossenschaften 2. Grades). Trotz dieser positiven regionalen Charakteristika sollte der quantitative Beitrag von Mondragón zur Lösung der baskischen wirtschaftlichen Probleme nicht überschätzt werden, da den Genossenschaften von Mondragón nur ein geringer Anteil der baskischen Wirtschaft zukommt, wenig Wechselwirkung zur übrigen baskischen Wirtschaft bestehen, und die wirtschaftlichen Probleme des Baskenlandes durch die Krise großer Grundstoff- und Werftunternehmen derzeit außerordentlich groß sind.

7. Zusammenfassung

In den Krisenjahren des letzten Jahrzehnts wurde die Diskussion um betriebliche Selbstverwaltung wieder aktuell, wobei neben dem Ziel der innerbetrieblichen Demokratisierung die Gründung und Erhaltung von Betrieben und Arbeitsplätzen eine wesentliche Zielsetzung ist. Auch in der regionalpolitischen Diskussion war in den letzten Jahren

ein gewisser Paradigmawandel von der traditionellen mobilitätsorientierten Politik hin zur Konzeption einer stärker eigenständigen Entwicklung festzustellen. Die Genossenschaften von Mondragón stellen gerade für diese Kombination von Ansatzpunkten einer Neuorientierung in der betriebs- und regionalwirtschaftlichen Entwicklung ein ausgezeichnetes Beispiel dar. Für das Verständnis dieses „Experiments“ ist es jedoch angebracht, die spezifischen regionalen und historischen Gegebenheiten und Entwicklungen des Baskenlandes besonders hervorzuheben.

Die Darstellung der Genossenschaften zeigt, daß sie seit dem Gründungsjahr 1954 zu einem Komplex mit 160 Betrieben und über 18.000 Mitgliedern angewachsen sind und eine starke Diversifizierung bei gleichzeitig weitgehender regionaler Vernetzung (Sekundär-genossenschaften, regionale Dachgesellschaften) aufweisen. Diese regionale betriebliche Vernetzung und insbesondere die Verfügung über Finanzierungs-, Beratungs- und Ausbildungskapazitäten sind als wesentliche Gründe für den wirtschaftlichen Erfolg anzusehen. Darüber hinaus ist es der Gruppe gerade durch den Zwang zur Diversifizierung, der sich aus der Einbehaltung der Gewinne, der Beschränkung der Investitionen auf die Region und der Erleichterung von Neugründungen ergibt, gelungen, ihren Anspruch der Schaffung von Arbeitsplätzen in der Region einzulösen. In der Struktur der Gruppe liegen also die Gründe dafür, daß sie zu einer Zeit – wenn auch bescheiden – expandieren konnte, in der das gesamte Baskenland von einer tiefen anhaltenden

Darstellung 6

Ausgewählte Daten der Genossenschaftsgruppe von Mondragón

	Beschäftigung		Nettogewinn		Umsatz	Brutto-Wertschöpfung	Einkommen	Cash flow	Investitionen
	A	B	A	B	A	A	A	A	A
1971	9.900	284	575	210	14.750	4.425	2.850	1.325	1.450
1976	14.450	641	1.580	457	24.800	9.920	6.550	2.820	3.600
1979	17.170	892	1.300	660	33.400	13.250	7.950	4.585	2.700

Angaben in Millionen Pesetas zu konstanten Preisen 1976 (100 Peseten waren 1976 26,9 öS)

Quelle: Thomas/Logan, 1982, S. 171

Legende: Die Tabelle zeigt Schlüsseldaten für die assoziierten Genossenschaften und die Bank für 3 ausgewählte Jahre:

1971: Jahr vor der Rezession 1973–74

1976: Jahr, in dem die Auswirkungen der Rezession stark zu spüren waren

1979: Jahr, in dem Anpassungsmaßnahmen im Zuge der internationalen Wirtschaftskrise ergriffen wurden

A = Assoziierte Genossenschaften ohne Bildungs-, Versicherungs-, soziale Dienstleistungsgenossenschaften

B = Caja Laboral Popular

Wirtschaftskrise betroffen wurde, die sich in Arbeitslosenraten von derzeit etwa 20 Prozent ausdrückt.

Das erreichte Niveau der Demokratisierung ist – trotz mancher Unterschiede zwischen der realen Situation und den dargestellten theoretischen und programmatischen Forderungen – als deutlicher Fortschritt gegenüber den Strukturen kapitalistischer Unternehmungen zu werten. Als deutlichste Vorteile für die Beschäftigten, die sich aus Gemeineigentum, solidarischer Lohnstruktur und Partizipation ergeben, treten das garantierte Beschäftigungsverhältnis, ein höheres Maß an Gleichheit und das Wegfallen der letzten Entscheidungsmacht von privaten Kapitaleignern hervor. Da die Genossenschaften vollständig den Zwängen des nationalen und des Weltmarktes ausgesetzt sind, schlägt deren Krise jedoch auch auf die innerbetrieblichen Verhältnisse durch, d. h. es werden bei den demokratischen Prinzipien und Arbeitsbedingungen Abstriche zugunsten der Wettbewerbsfähigkeit gemacht. Trotz einer aus den selben Gründen erfolgten Beschränkung der Einkommenszuwächse sind diese aber bei den niedrigen und mittleren Einkommensgruppen nicht unter das regionale Niveau gefallen.

Die Genossenschaften von Mondragón waren also in den letzten Jahren zwar ebenfalls stark den krisenhaften Entwicklungen der Weltwirtschaft ausgesetzt, sie konnten aber auf Grund ihrer Struktur (hoher Diversifikationsgrad, Forschungs-, Entwicklungs- und Beratungskapazitäten, Motivation der Arbeitskräfte) diese Situation besser bewältigen als zahlreiche andere Unternehmungen.

Anmerkungen

- 1 Diese Beiträge sind nicht mit dem österreichischen Arbeitnehmerbeitrag vergleichbar, da hier Arbeitgeber- und Arbeitnehmeranteil enthalten sind.
- 2 Die Auswahl der Beispiele erfolgte nach den Kriterien weiteste und engste Orientierung, theoretischer und praktischer Ansatz und Bezug zu Österreich. Weiters wurden nur Selbstverwaltungsmodelle im Rahmen einer gemischten Wirtschaft herangezogen.
- 3 Neutralisierung des Kapitals heißt, daß keine Möglichkeit zur persönlichen konsumtiven Nutzung des Kapitals bzw. der Kapitalanteile besteht. Das Kapital steht also nur zur kollektiven, investiven Nutzung zur Verfügung.
- 4 A. Gutierrez-Johnson zeigt in ihrer Studie über die Mondragón-Genossenschaftsgruppe (1982), daß die Genossenschaftsgruppe in den Jahren der Krise einen wesentlich geringeren Rückgang der Investitionen als die übrige baskische Wirtschaft zu verzeichnen hatte (S. 26 ff.).
- 5 Zahlreiche private baskische Unternehmer beantworten die derzeitige ökonomische Krise der Region mit Kapitalflucht ins Ausland (v. a. nach Lateinamerika).
- 6 In den Anfängen spielte der regionale Markt eine nicht unbedeutende Rolle (Thomas and Logan, 1982), in den sechziger Jahren erfolgte dann eine stärkere Orientierung auf den geschützten spanischen Markt, und seit Anfang der siebziger Jahre spielen auch die Exporte eine beträchtliche Rolle (heute werden ca. 30 Prozent der Produktion exportiert).
- 7 In den Statuten der Genossenschaften ist das „Prinzip der offenen Tür“ verankert, alle Kooperativen haben somit die Schaffung von Arbeitsplätzen als wichtige Zielsetzung.

Literatur

- AG SPAK (Arbeitsgruppe Sozialpolitischer Arbeitskreis), 1982, „Alternative Ökonomie“. Seminarzeitung, Altenmelle.
- Bundesministerium für soziale Verwaltung, Hrsg., 1983, Betriebliche Selbstverwaltung in Österreich. Forschungsberichte aus Sozial- und Arbeitsmarktpolitik (Nr. 3), Wien.
- Caja Laboral Popular, Hrsg., o. J. (a), The Mondragón Experiment, Mondragón.
- Caja Laboral Popular, Hrsg., o. J. (b), Estructura Organizativa del Grupo Cooperativo del Mondragón.
- Crespo, García et al., 1979, La Economía Vasca Durante el Francismo, Bilbao.
- Dechant, Josef, 1970, Untersuchungen zur Theorie der Gesamtorganisation des Genossenschaftswesens, Erlangen.
- Ganser, K., Fink, K., Kolo, H., Metral, J. P. und Schneider, A., 1981, Arbeitnehmerorientierte Strukturpolitik im Alpenraum, Georg-von-Vollmar-Akademie, München.
- Glatz, H. und Scheer, G., 1981, Eigenständige Regionalentwicklung – Ein Weg für strukturell benachteiligte Gebiete in Österreich. Hrsg. vom Bundeskanzleramt, Raumplanung in Österreich, Nr. 1/81, Wien.
- Gutierrez-Johnson, A., 1982, Industrial Democracy in Action: The Cooperative Complex of Mondragón, Ph. D. thesis, Cornell University.
- IIR – Exkursionsprotokoll, 1983, Protokoll zur Baskenlandexkursion des Instituts für Raumordnung der Wirtschaftsuniversität Wien vom 22. Oktober bis 5. November 1983.
- Larranaga, J., 1981, Don Jose Maria Arizmendi-Arrieta y la Experiencia Cooperativa de Mondragón, Mondragón.
- Löw-Beer, H., 1981, Industrie und Glück, Berlin.
- Mändle, E., Hrsg., 1980, Handbuch des Genossenschaftswesens, Wiesbaden.
- Oakshott, R., 1978, The Case for Workers' Co-ops, Routledge & Kegan Paul, London.
- Stöhr, W., 1981, Development from Below: The Bottom-Up and Periphery-Inward Paradigm. In: Stöhr, W. and Taylor, D. R., Development from Above or Below? John Wiley & Sons, London.
- Stöhr, W., 1984, Industrial structural change and regional development strategies – towards a conceptual framework. Papier für das Symposium „Regional Processes/ Policies and the Changing International Division of Labour“, veranstaltet von UNIDO, BKA und IIR, Wien, August 1984.
- Thomas, H. and Logan, Ch., 1982, Mondragón – An Economic Analysis, London.
- Vanek, J., 1975, Marktwirtschaft und Arbeiterselbstverwaltung, Frankfurt am Main.

Aktuelle Probleme der italienischen Wirtschaft*)

Alessandro Roncaglia

1. *Beschäftigung* – oder besser gesagt die Arbeitslosigkeit – ist, war und wird das Hauptproblem der italienischen Wirtschaft sein.

Eine Möglichkeit der Auseinandersetzung mit diesem Problem besteht in der Betrachtung einiger zentraler demographischer Daten. Insbesondere die natürliche Wachstumsrate der Bevölkerung (Geburtenziffer minus Sterbeziffer) lag in Italien lange Zeit über dem Wert anderer europäischer Staaten. Dies trifft vor allem im Vergleich mit der Bundesrepublik Deutschland zu, der ein zentraler Stellenwert sowohl als Handelspartner als auch als Hauptkonkurrent auf den Exportmärkten zukommt. Dies bedeutet, daß die Wachstumsrate des Volkseinkommens in Italien höher als in anderen europäischen Ländern, insbesondere höher als in Deutschland sein muß, um eine konstante Arbeitslosenrate zu sichern, (es sei denn wir unterstellen eine kontinuierliche Reduktion der relativen Effizienz des italienischen Produktivsystems, welche ein höheres Beschäftigungswachstum als in anderen Ländern ermöglicht, während das Volkseinkommen mit einer ähnlichen Geschwindigkeit wie in allen Ländern wächst: allerdings eine politisch unbefriedigende Lösung).

Aber wenn wir zwecks Vereinfachung eine Einkommenselastizität der Importe von eins annehmen, impliziert eine in Italien über den Werten anderer Staaten liegende Wachstumsrate des Volkseinkommens somit ein höheres Wachstum der italienischen Importe; währenddessen, wenn wir die Konstanz des italienischen Exportanteils am Welthandel annehmen, die italienischen Exporte nur mit einer Rate

*) Zusammenfassung eines Vortrages gehalten im Kautsky-Kreis, am 23. Mai 1984 in Wien. Die Übersetzung besorgten Thomas Delapina, Michael Mesch und Bruno Roßmann. Zur ausführlicheren Behandlung dieses Themas siehe P. Baratta – L. Izzo – A. Pedone – A. Roncaglia – P. Sylos Labini, *Prospettive Dell'Economia Italiana*, Laterza, Rom 1978.

wachsen, die der durchschnittlichen Wachstumsrate der Volkseinkommen der anderen Länder entspricht.

Mit anderen Worten, die Zahlungsbilanz stellt eine Beschränkung für das Wachstum des Volkseinkommens dar, so daß es für jedes Land schwierig ist, höhere Wachstumsraten als andere Länder zu erzielen; gleichzeitig bedeutet eine in Italien im Vergleich zu anderen Ländern gleiche Wachstumsrate des Volkseinkommens, daß die Beschäftigung in Italien nicht mit der Geschwindigkeit wachsen kann, die zur ausreichenden Absorption des natürlichen Wachstums des italienischen Arbeitskräfteangebots notwendig wäre.

Darüber hinaus findet das Bevölkerungswachstum vor allem in den südlichen Regionen Italiens statt. Nach einigen Schätzungen tragen diese Regionen 90 Prozent zum zusätzlichen Arbeitskräfteangebot bei, in den letzten zehn Jahren ebenso wie in den kommenden zehn Jahren.

2. Es gibt offenbar zumindest zwei Wege aus diesem Dilemma. Der erste besteht in einer Reduktion der natürlichen Wachstumsrate der italienischen Bevölkerung, der zweite im Export von Arbeitskräften. Wir wollen diese Wege näher betrachten.

- a) Die Reduktion der natürlichen Wachstumsrate der Bevölkerung fand bereits in den letzten paar Jahren statt, besonders in den nördlichen Regionen. Aber es existiert eine Verzögerung von zumindest 16–18 Jahren, bevor sich die Reduktion der Geburtenrate in einem langsameren Wachstum des Arbeitskräftepotentials niederschlägt. Ferner sollte man sich die Rolle vergegenwärtigen, die in Italien die vorherrschende katholische Religion bei der Verhinderung einer Verbreitung der Geburtenkontrolle spielt.
- b) Der Export von Arbeitskräften war für mehr als ein Jahrhundert nach dem Entstehen des italienischen Nationalstaates im Jahre 1860 die Lösung des Problems. Aber dies ist eine Lösung mit sehr hohen sozialen Kosten. Überdies bewirkte nach der Ölkrise 1973 der Anpassungsprozeß in vielen Ländern, speziell in der Schweiz und in Deutschland, daß es viel schwieriger für italienische Arbeiter wurde, im Ausland Beschäftigung zu finden. Im Gegenteil, es gab einen breiten Rückstrom von ehemaligen Emigranten aus der Schweiz und aus Deutschland nach Italien. Etwas ähnliches geschah innerhalb Italiens, wo die Reorganisation der Industrie eine Verlangsamung und manchmal eine Umkehr der traditionellen Wanderung von südlichen Regionen in die nördlichen mit sich brachte. Tatsächlich liegt die Hauptmöglichkeit der italienischen Wirtschaft in der Nachkriegszeit, dem Dilemma zwischen steigender Arbeitslosigkeit und dem Handelsbilanzdefizit zu entgehen, im Versuch, den italienischen Anteil am gesamten Weltexport auszuweiten, um den Druck durch die Grenzen der Entwicklung der Zahlungsbilanz zu vermindern. Aber dies erfordert wiederum eine Beschränkung der Wachstumsrate der Arbeitskosten. Und genau von diesem Standpunkt – nämlich der Sicherung der internationalen Wettbewerbsfähigkeit – sollten wir die laufende Debatte über die italienische Lohnpolitik betrachten.

3. Die Reallöhne nahmen in Italien während einer langen Periode weniger zu als die Produktivität – in der Tat während eines ganzen Jahrhunderts nach der Gründung des italienischen Staates im Jahr 1860. Genauer gesagt stiegen die Reallöhne vor 1960 nur in zwei Jahren zu Beginn des Jahrhunderts (1906 und 1907) rascher als die Produktivität. In der faschistischen Periode fielen die Reallöhne in der verarbeitenden Industrie insgesamt um ungefähr zwanzig Prozent, während die realen Gehälter um insgesamt drei Prozent zunahmen¹.

Das sogenannte „Wirtschaftswunder“ der fünfziger Jahre wurde u. a. durch das langsame Wachstum der nominellen und realen Löhne begünstigt. Letzteres ist zurückzuführen einerseits auf die für die Arbeiterbewegung durchwegs nachteilige Machtkonstellation in der politischen Sphäre, andererseits auf den starken Angebotsüberhang auf dem Arbeitsmarkt.

Beide Faktoren verloren zu Beginn der sechziger Jahre zumindest einen Teil ihrer Wirkung. Tatsächlich brachte 1960 eine Wende in der italienischen Politik mit dem Übergang von Regierungen des „Zentrums“ (Christdemokraten) zu „Mitte-Links“-Regierungen, welche auf zeitweise unsicheren Bündnissen zwischen den Christdemokraten und den Sozialisten beruhten. Zur selben Zeit wurde auf den Arbeitsmärkten zumindest der nördlichen Regionen Italiens Nachfragesog wirksam. Demzufolge fand 1962/63 eine „Reallohnexplosion“ statt; erstmalig in der Nachkriegszeit stiegen die Reallöhne schneller als die Produktivität. Dieser Entwicklung wurde 1963/64 mittels monetärer Restriktion entgegengetreten (und mittels des Versuchs eines Staatsstreichs, der zwar mißlang, aber den sozialistischen Teil der Mitte-Links-Regierung zur Zurückhaltung veranlaßte).

Nach den Studentenunruhen von 1968 und dem „heißen Herbst“ der Industriearbeiter brachte 1969 der sozialistische Arbeitsminister Brodolini mit Erfolg eine Vorlage über ein neues Gesetz bezüglich der Rechte der Arbeitnehmer im Parlament ein. Dieses Gesetz garantiert der Arbeiterbewegung weitreichende Kontrolle über den Arbeitsprozeß, schränkt die Möglichkeiten der Arbeitgeber zu willkürlichen Entlassungen, internen Versetzungen, Erhöhungen des Arbeitstempos usw. ein. Es bildete eine Reaktion auf die in den fünfziger Jahren vorherrschende Situation, als Gewerkschafter oft gekündigt oder, so bei Fiat, in die berüchtigten „reparto presse“, charakterisiert durch hohen Lärmpegel und schwierige Arbeit, versetzt wurden. Nach dem Ölschock von 1973 brachte das Gesetz – und die Machtposition der Gewerkschaften, die auf diesem beruhte – ein Element der Rigidität in den Arbeitsprozeß und erschwerte die Durchführung der infolge der neuen Situation notwendigen Umstrukturierung der italienischen Industrie.

4. Der Ölpreisanstieg 1973/74 (erneut 1979/80) brachte ein Problem in bezug auf die internationalen Tauschrelationen mit sich: mehr Güter mußten exportiert werden, um unveränderte Mengen an Rohöl zu importieren. Für ein Land wie Italien, das weitgehend von Ölimporten abhängig war, wog dieses Problem besonders schwer. Ein erheblicher Teil des Nationalproduktes mußte von der internen Verwendung (Kon-

sum oder Investitionen) zum Export verschoben werden. Da das nicht unmittelbar geschah (1974 entwickelte sich die italienische Wirtschaft „antizyklisch“ im internationalen Vergleich, verzeichnete kräftiges Wachstum, während andere Länder von der tiefen Rezession betroffen waren), fand sich Italien mit einer schweren Last an Auslandsschulden, welche seit 1974 ein starkes Hindernis gegenüber expansiver Politik bilden.

Zugleich hatte der Ölschock die Aufblähung der Ausgaben der öffentlichen Hand zur Folge. Das kann darauf zurückgeführt werden, daß der Staat den vom Anstieg der Rohstoff- und Energiepreise hervorgerufenen Verteilungskonflikt zwischen Löhnen und Gewinnen abzuschwächen suchte. Der Versuch, einen Anstieg der Staatseinnahmen im selben Ausmaß herbeizuführen (was im großen und ganzen nicht gelang), basierte vorwiegend auf fiscal drag, was immer dann automatisch eintritt, wenn Inflation ein unverändertes Realeinkommen in eine nominell höhere Einkommenskategorie und somit in eine Tarifklasse mit einem höheren Grenzsteuersatz verschiebt. Auf diese Weise wurde das real verfügbare Einkommen zusätzlichen Pressionen ausgesetzt, und die Lohn-Preis-Spirale erhielt zusätzlichen Anstoß. Letztere war nicht einfach die Konsequenz von Nominalloohnerhöhungen, welche die Gewerkschaften erreicht hatten, gefolgt von Preisanhebungen von seiten der Unternehmer, welche ihre Gewinnspannen wiederherzustellen wünschten. Es handelte sich vielmehr um einen Ablauf, wobei der Verteuerung von Rohmaterialien und Energie Preisanstiege bei Endprodukten folgten, was wiederum noch höhere Nominallohnzuwächse provozierte (höher wegen des Versuchs, angesichts zunehmender Steuerbelastung das real verfügbare Einkommen zu verteidigen). Eine im Vergleich mit anderen Industrieländern hohe Inflationsrate bedeutete, daß die Abwertung ein Teil der Spirale wurde und diese noch verstärkte.

5. Nach Meinung vieler Beobachter erhielt die italienische Lohn-Preis-Spirale zusätzliche Auftriebstendenzen durch die sogenannte „scala mobile“, die in Italien ab dem Jahr 1975 auf der Basis von Verhandlungen aufgegriffen wurde. Die Verhandlungen fanden weitgehend statt, noch bevor die Auswirkung der Ölkrise wirklich wahrgenommen und verstanden wurde.

Die „scala mobile“ sollte automatische Erhöhungen der Löhne und Gehälter derart sicherstellen, daß die durchschnittlichen Realeinkommen zur Gänze inflationsgesichert würden, während gleichzeitig eine Verringerung der Lohn- und Gehaltsdifferenziale beabsichtigt war. Diese doppelte Zielsetzung wurde durch eine einheitliche, für alle Lohn- und Gehaltsniveaus gleiche absolute Erhöhung erreicht, die automatisch alle drei Monate stattfand. Das Ausmaß der Erhöhung, das – wie schon erwähnt – für den durchschnittlichen Lohn- und Gehaltsempfänger volle Inflationsabgeltung vorsah, wurde alle drei Monate festgesetzt: es entsprach einem bestimmten Grundbetrag, der mit der Anzahl der Punkte multipliziert wurde, die sich aus dem Zuwachs eines bestimmten Preisindex, dem Lebenshaltungskostenindex, gegenüber

den vorangegangenen drei Monaten ergaben. Somit war die volle Inflationsabgeltung für den durchschnittlichen Lohn- und Gehaltsempfänger verbunden mit Realeinkommenszuwächsen für unterdurchschnittliche und mit Realeinkommenskürzungen für überdurchschnittliche Löhne und Gehälter. Von der Gewerkschaftsseite her bestand die Zielsetzung dieses Schemas in der Stärkung der untersten Lohn- und Gehaltsempfänger. Auf der Unternehmerseite lag die Idee in der Sicherung eines höheren Ausmaßes an „sozialem Frieden“, wobei die traditionellen Zwei- bis Drei-Jahresintervalle für nationale Lohnverhandlungsrunden (die noch notwendig waren, um durchschnittliche Realloohnerhöhungen angesichts von Produktivitätserhöhungen sicherzustellen) sogar vor dem Hintergrund höherer Inflationsraten nach 1968 beibehalten wurden.

Jedoch kam es infolge des Mechanismus, der durch die Ölkrise und die plötzlichen Ölpreiserhöhungen ausgelöst wurde, zu einer starken unvorhergesehenen Erhöhung der Inflationsraten. Damit war der automatische Umverteilungseffekt zugunsten der unterdurchschnittlichen und zulasten der überdurchschnittlichen Löhne und Gehälter stärker als erwartet.

Mit der Zeit entstand eine starke Lohn- und Gehaltsdrift als Folge eines großen Drucks, der von den überdurchschnittlichen Lohn- und Gehaltsempfängern zum Schutz ihrer Realeinkommen (stärker als zum Schutz ihrer nominellen Einkommensdifferentiale, die auch – und sogar kräftiger – verringert wurden) ausgelöst wurde. (Diese Drift hatte oft die Form von Scheinbeförderungen, mit negativen Nebeneffekten auf die Organisation des Arbeitsprozesses). Die Lohn- und Gehaltsdrift verstärkte die Preis-Lohn-Spirale und damit die Inflation; insbesondere aber führte sie zu einer Gesamterhöhung der Reallöhne in einer Periode, in der die Reallöhne in anderen industrialisierten Ländern im Fallen begriffen waren, was dort die Lösung des „realen internationalen Transferproblems“, das durch die Ölpreiserhöhung verursacht wurde, ermöglichte.

Leider lenkten viele Ökonomen und Politiker, die die „scala mobile“ kritisierten, ihre Aufmerksamkeit nicht auf die dem italienischen Schema zugrundeliegenden Umverteilungseffekte, sondern griffen eher das traditionelle Element der Inflationsabgeltung an, das jeder solchen Regelung zugrundeliegt. Die Gewerkschaften (und die Arbeiter) nahmen somit die Kritik an der „scala mobile“ als Statements zugunsten von Reallohnkürzungen wahr, was jegliche Revision des „einheitlichen Erhöhungssystems“ politisch unausführbar machte. Gegenwärtig bleibt die „scala mobile“ noch immer das heißeste Thema in der wirtschaftspolitischen Debatte.

6. Beschränkt auf den Arbeitsmarkt und damit zusammenhängende Probleme bleibt das natürlich eine sehr einseitige Darstellung der gegenwärtigen wirtschaftspolitischen Debatte in Italien. Das bedeutet, daß alle Arten von „strukturellen“ Fragen beiseite gelassen wurden (von der Ökologie auf der einen Seite bis zu Industriepolitik auf der anderen), ebenso wie die Geld- oder Wechselkurspolitik, oder die

Fiskalpolitik und das Bundesdefizit, das zur Zeit ebenfalls im Zentrum der politischen Debatte steht. Der Grund für diese Menge an unentschuldbaren Auslassungen liegt sowohl im Mangel an Zeit als auch im Mangel an fachlicher Kompetenz. Aber unter allen möglichen Arten der Einseitigkeit ist vielleicht diejenige am ehesten entschuldbar, die ihre Aufmerksamkeit auf das Beschäftigungsproblem legt.

Anmerkung

- 1 Im Vergleich dazu nahmen in England während derselben Periode die Reallöhne um insgesamt zehn Prozent, die realen Gehälter um neun Prozent zu (P. Sylos Labini, *Dispense di economia*, Ateneo, Rom 1969)

Grundlagen eines neuen sozialen Konsenses

Peter A. Ulram

Seit einigen Monaten beschäftigen sich die drei traditionellen Parteien Österreichs verstärkt mit programmatischen Fragen: die ÖVP diskutiert ihr „Zukunftsmanifest“, die FPÖ arbeitet an einem neuen Parteiprogramm, die SPÖ strebt nach „Perspektiven 90“. Gemeinsam ist diesen Aktivitäten, daß es ihnen weniger um einen „großen Wurf“ als um eine Reaktion auf Veränderungen des politischen Umfeldes geht: Die ÖVP hat erkannt, daß sie ihren politischen Führungsanspruch auch durch inhaltliche Akzentuierung untermauern muß, die SPÖ versucht, ihrem – zuletzt mit der Regierungsumbildung dokumentierten – „ideologischen Almatrieb“ programmatisch etwas gegenzusteuern und sich aus ihrer Selbstparalyse zu befreien, die Freiheitlichen wollen ihrer (außerhalb Kärntens) schrumpfenden Wählerschaft eine Art programmatischen Existenzberechtigungsnachweis liefern. Alle drei sehen sich zudem mit der Herausforderung grüner und alternativer Parteien konfrontiert, deren thematische Anliegen auch in breiten Bevölkerungskreisen Widerhall finden.

Neben diesem eher „strategischen Anlaß“ spiegelt diese neuerwachte Diskussionsbereitschaft aber doch auch die – in Teilen der Parteiführung der Großparteien und ihnen nahestehenden Intellektuellen – zunehmende Erkenntnis wieder, daß die „alten“ Antworten immer weiter an der gesellschaftlichen Realität vorbeigehen und daß die gesellschaftliche Entwicklung immer mehr den – seien sie nun ideologisch oder pragmatisch orientierten – Steuerungsversuchen der Parteien entgleitet.

Tatsächlich ist die Veränderung der politischen Landschaft wesentlich der Ausdruck eines tiefgreifenden ökonomischen, sozialen und Wertwandels, den ich zunächst in einigen Aspekten skizzieren möchte, bevor ich auf die Frage einer politischen Konzeption selbst eingehe.

Wirtschaftlicher Strukturwandel und abnehmende staatliche Steuerungsfähigkeit

Die westlichen Industrienationen erleben eine strukturelle wirtschaftliche Transformation, wobei jedoch der Rückgang traditioneller Sektoren und Wirtschaftszweige rascher vor sich geht als das Wachstum neuer Sektoren und Branchen; gleichzeitig ist das Instrument neokeynesianischer Politik aus einer Vielzahl von Gründen stumpfer geworden. Die Folgen der Krise sind in Österreich zunächst nur in abgeschwächtem Ausmaß zum Tragen gekommen, was zum einen in einem gewissen ökonomischen Nachholbedarf – der endgültige Eintritt in den Klub der entwickelten Industrienationen erfolgte ja erst Mitte der sechziger Jahre –, zum anderen durch das Wirken der Sozialpartnerschaft und eine Politik ausgeprägten Deficit-spendings begründet sein dürfte. Mit dem Anhalten der Krise zeigen sich freilich die Grenzen dieser (mitunter als „Austrokeynesianismus“ titulierten) Strategie: der finanzielle Spielraum der öffentlichen Hand nimmt trotz und später gerade wegen der schnell ansteigenden Staatsverschuldung und Steuerbelastung ab; der Versuch des „Durchtauchens“ wird mit einer letztlich unhaltbaren Konservierung der alten, meist im Staatsbesitz befindlichen „Schornsteinindustrien“ erkaufte; der notwendige Übergang zu neuen Märkten und Technologien eher gehemmt als gefördert. Darüber hinaus zeigt gerade die öffentliche Hand ein mitunter erschreckendes Ausmaß an Handlungsunfähigkeit und Fehlallokation ohnehin knapper Mittel: der Neubau des Allgemeinen Krankenhauses und des Internationalen Konferenzentrums in Wien sind nun einmal betongewordene Beispiele für bürokratische Fehlplanung bzw. politisch motivierte Verschwendung.

In seiner Finanzierung direkt an das wirtschaftliche Wachstum gekoppelt und weder intern übermäßig an Effizienzkriterien orientiert noch gegenüber „Besitzansprüchen“ einflußreicher (nicht unbedingt: sozial schwacher) Gruppen besonders resistent, gerät auch das System der sozialen Sicherheit in ernsthafte Probleme. Und dies bei nach wie vor weiterbestehenden Mängeln qualitativer wie quantitativer Natur.

Die Erosion des „sozialliberalen Konsens“

Die Bevölkerung sieht sich so drohenden bzw. bereits eingetretenem Arbeitsplatzverlust – in manchen Bezirken beträgt die Winterarbeitslosigkeit bis zu zwanzig Prozent –, stagnierendem bis sinkendem Realeinkommen, starker steuerlicher Belastung und schwindender sozialer Sicherheit ausgesetzt. Regionale und gruppenspezifische Disparitäten verschärfen sich nicht zuletzt als Folge staatlicher Intervention, Subventionstätigkeit oder eben Unterlassung.

Gleichzeitig treten auch die Schattenseiten der Industriegesellschaft, insbesondere im Umweltbereich, deutlich in Erscheinung. Die Gefährdung der natürlichen Lebensgrundlagen, die Zerstörung der Land-

Tabelle

Problembewußtsein im Zeitverlauf (1980–1984) in Prozent

	1980	1981	1982	1983	1984
* Umweltschutz als wichtiges politisches Ziel	52	56	69	71	80
* Verhinderung von Verschwendung als wichtiges politisches Ziel	51	72	77	74	
* Die Pensionen werden in den nächsten 10–15 Jahren sicher sein	69	–	38	–	26
* Man kann darauf vertrauen, daß der Staat immer zahlen wird	55	–	36	–	30

Quelle: Umfragen des Dr.-Fessel- + GfK-Institutes

schaft und die unabsehbaren gesundheitlichen Konsequenzen von Chemisierung treten ins öffentliche Bewußtsein.

Die politischen Folgen sind ein abnehmendes Vertrauen in die Problemlösungsfähigkeit des politischen Systems und der traditionellen Parteien im allgemeinen, ein Zerbröckeln des die siebziger Jahre dominierenden sozialliberalen oder sozialdemokratischen Konsenses (Dahrendorf 1979, Plasser/Ullrich 1984) im besonderen. In diesem Sinn ist die sozialistisch-nationalliberale Koalitionsregierung von heute nur eine künstliche Verlängerung einer in wesentlichen Punkten überholten politischen Konstellation.

Additiver Wertwandel

Veränderungen haben sich aber auch im Wertesystem und in den Einstellungen vollzogen. Am augenscheinlichsten ist die zunehmende Verunsicherung, das Ende der „alten Selbstverständlichkeiten“: wirtschaftliche und ökologische Krise haben die Gefahren wie die Unmöglichkeit der Weiterführung des früheren Wachstumspfadcs deutlich gemacht; zugleich fürchtet man jedoch die Auswirkungen verringerten Wachstums. Die unreflektierte Fortschritts- und Technikgläubigkeit ist zwar (noch?) nicht in Feindseligkeit umgeschlagen, hat aber doch Skepsis und Unsicherheit Platz gemacht. Das Gefühl „bürokratischer Übermächtigkeit“ und politischer Bevormundung nimmt weiter zu, auf der anderen Seite finden wir aber auch ein starkes Bedürfnis nach Sicherheit – von der in Österreich besonders ausgeprägten Haltung des „sozialen Garantismus“ (Arbeitsplatz-, Einkommens- und soziale Versorgungs-Sicherheit als Aufgaben des Staates) bis zum Wunsch nach emotionaler Geborgenheit.

Ein genereller Wandel in der Tiefenstruktur des Wertesystems in Richtung „Postmaterialismus“ (Inglehart 1979) zeigt sich vorerst nur bei einer Minderheit der Jugend und der Bildungsschicht. Für die

überwiegende Mehrheit der Österreicher erscheint eher ein „additiver Wertwandel“ charakteristisch: instrumentell-materialistische Werte (Wohlstand, Sicherheit, sozialer Aufstieg) behalten ihren Stellenwert in etwa bei, werden jedoch durch qualitative Ziele (Selbstverwirklichung, Mitsprache, sinnerfüllte Arbeit) ergänzt (*Dollinger/Ulram 1983*). Diesem gestiegenen qualitativen Anspruchsniveau (das im übrigen durchaus mit einer gewissen Opferbereitschaft in materiell-quantitativer Hinsicht korrespondiert) steht freilich der Eindruck abnehmender bzw. bestenfalls stagnierender Möglichkeiten zu seiner Erfüllung gegenüber.

Die Reaktion auf diese Widersprüche ist äußerst unterschiedlich. Einerseits nehmen die inhaltlichen Anforderungen an die Politik zu: man möchte (im Sinne der magischen Vielecke der Ökonomie) eine gesunde und schöne Umwelt und sichere Arbeitsplätze, ein gewisses Ausmaß an sozialer Sicherheit und steuerliche Entlastung und Verschwendungsstop. Zum anderen vergrößert sich die Distanz zu den öffentlichen Institutionen, Umgehungsstrategien (Schwarzarbeit, Steuerhinterziehung, Ausufern von Korruption u. ä. m.¹) nehmen zu, kleine Gemeinschaften erfahren eine Aufwertung; man sucht nach neuen Möglichkeiten sozialen Engagements, aber auch nach „ganzheitlichen“ Erklärungsmustern und Lebensformen.

Unbehagen im Parteienstaat

Am Ende dieses analytischen Überblicks noch ein paar Bemerkungen zu den politischen Parteien. Österreich galt lange Zeit als das Paradebeispiel eines stabilen politischen Systems: hohe Organisationsdichte, geschlossene „Lagerparteien“, von wenigen Ausnahmen abgesehen (1949, 1966, 1970/71) nur geringfügige Verschiebungen in den politischen Kräfteverhältnissen, hohe Wahlbeteiligung, wenig politischer Radikalismus. Dieses Bild entspricht nicht mehr der politischen Realität. Die Lager haben sowohl an quantitativem Gewicht wie an politischer Kohäsionskraft verloren, Parteimitgliedschaft – wiewohl nach wie vor hoch – entspringt meist weniger weltanschaulichen als pragmatischen Nützlichkeitsabwägungen und sagt nur mehr wenig über tatsächliche politische Folgebereitschaft aus, die Stammwähler sind in die Minderheit geraten, neue politische Bewegungen haben sich organisiert und zumindest auf lokaler Ebene eine mitunter beträchtliche Bedeutung erlangt. Insgesamt gleicht unser Parteiensystem einer (von außen gesehen durchaus eindrucksvollen) Festung, deren einst felsiger Untergrund sich aber inzwischen in Sand verwandelt hat. Die Parteien können den gesellschaftlichen Wandel nur in sehr geringem Ausmaß beeinflussen; ein Befund, der Anlaß zu vernünftiger Selbstbeschränkung bei der Konzeption politischer Visionen geben sollte.

Eine neue politische Perspektive

Vor dem Hintergrund einer weltanschaulich-religiös wie politisch säkularisierten Gesellschaft, deren ohnehin schon beträchtliche soziale Differenzierung² im Zuge der dritten industriellen Revolution (Übergang zur „Dienstleistungsgesellschaft“) noch weiter zunehmen wird, erscheint eine mehrheitsfähige politische Perspektive nur erfolgversprechend

- a) unter Verzicht auf überkommene ideologische Deutungsmuster (Marxismus, christliche Soziallehre, klassischer Liberalismus) und unter Abwehr neuer ganzheitlicher Gesellschaftsbilder (wie sie in Teilen der Grün- und Alternativbewegung im Schwange sind);
- b) als Koalition verschiedener Interessengruppen und geistigen Strömungen, die sich um ein konsensfähiges Zielsystem anlagern.

Dieser Befund mag angesichts der neokonservativen bzw. neoliberalen Renaissance vor allem in den angelsächsischen Ländern³ auf den ersten Blick etwas verwundern. Meines Erachtens wird allerdings die ideologische Komponente in der Erklärung der Reagan- und Thatcher'schen Erfolge von Freund wie Feind beträchtlich überschätzt. Gewiß hat es gerade in den USA eine ideologische Tendenzwende und ein Wiedererstarken nationalen Selbstbewußtseins gegeben. Ausschlaggebend dürften aber letztlich die durchaus beachtliche ökonomische Erfolgsbilanz der republikanischen Administration⁴ und ihr Ausbrechen aus verkrusteten Strukturen sowie die Wiedergewinnung politischer Entscheidungsfähigkeit nach einer Periode der Selbstblockade und wirtschaftlichen Rezession gewesen sein.

Die Ablehnung der klassischen Ideologien als politische Zielsysteme bedeutet im übrigen nicht eine Abqualifizierung der in ihnen enthaltenen Erkenntnisse und ethischen Grundsätze. Sie werden auch in absehbarer Zukunft als kulturelle Traditionen der Parteien ihre Berechtigung behalten. Was die neuen sozialen Bewegungen betrifft, so stellen sie wesentliche und wertvolle Korrekture zu Fehlentwicklungen unseres politischen, wirtschaftlichen und sozialen Systems dar. Sofern sie aber von den bei ihnen oft anzutreffenden messianistischen, irrationalen bis quasitotalitären Zügen (Suche nach einer „heilen Welt“) nicht abrücken, erscheinen sie kaum geeignet, der Komplexität einer entwickelten Industriegesellschaft und den Spielregeln eines demokratischen Interessenausgleichs gerecht zu werden.

Das Postulat einer Werte- und Interessenkoalition wiederum trägt der Realität unserer pluralistischen Gesellschaft Rechnung, wobei die politische Plattform einer solchen Koalition keine starre sein darf, sondern einer ständigen Erneuerung des sie tragenden Konsenses bedarf.

Neuer sozialer Konsens durch Koalition der Veränderung

Damit ist noch nichts über die konkrete politische Konstellation

ausgesagt, die eine reformorientierte Wirtschafts- und Gesellschaftspolitik in Österreich verwirklichen könnte. Angesichts der – mit der vorangegangenen Analyse bereits angesprochenen – Notwendigkeit struktureller Reformen, die zumindest in einer Übergangsphase für bestimmte Gruppen auch mit materiellen Härten und der Aufgabe liebgewordener Vorstellungen verbunden sein wird, sollte aber eine möglichst breite Basis, ein „neuer sozialer Konsens“ angestrebt werden. Ein solcher Konsens – für den sich in Österreich eine Zusammenarbeit der beiden Großparteien, der Sozialpartner, aber auch politikfähiger Vertreter neuer Werte anbietet – müßte im wesentlichen die Bereiche

- wirtschaftliche Strukturreform,
- Verhältnis Ökonomie – Ökologie,
- Ziele und Mittel des sozialen Sicherungssystems,
- Neudefinition der Rolle der öffentlichen Hand und ihres Instrumentariums sowie
- Mitsprachemöglichkeiten der Bürger

umfassen. Daß es sich dabei um keine „Koalition alten Stils“, wie sie Anfang der sechziger Jahre zur Selbstparalyse der großen Koalition beigetragen hat, handeln darf, sollte eigentlich keiner besonderen Erwähnung bedürfen.

Gemeinsames Ziel einer solchen Interessen- und Wertekoalition müßte die Erweiterung von Lebenschancen sein (*Dahrendorf 1983*), wobei der ursprüngliche wirtschaftliche, soziale und demokratiepolitische Gehalt dieses Konzeptes um die Dimensionen der Ökologie und des Pluralismus von Lebensformen anzureichern ist. Dem Prinzip der Ausweitung der Lebenschancen entspricht zum einen die Orientierung am materiellen und soziokulturellen Fortschritt – unter besonderer Berücksichtigung heute noch benachteiligter Gruppen –, zum anderen die Wahrung von als wertvoll erachteten kulturellen Traditionen und die Anerkennung wie Absicherung freiwilliger (jedenfalls aber: nicht erzwungener) Bindungen des einzelnen (Wertekonservatismus). Darüber hinaus darf der Blickwinkel nicht auf die Verhältnisse eines demokratischen und relativ wohlhabenden europäischen Kleinstaates beschränkt bleiben: neben der bewußten und gewollten Einbindung Österreichs in den wirtschaftlichen und politischen „Raum“ der westlichen Demokratien kommt uns eine wesentliche Verantwortung für die (uns historisch wie kulturell verbundenen) Menschen in den östlichen Nachbarländern, aber auch für jene in der Dritten Welt zu.

Qualitatives Wachstum

Zentrale wirtschaftspolitische Ziele sind Wohlstandsmehrung, „relative“ Vollbeschäftigung und die (vielzitierte und oft mißverständene) „Versöhnung von Ökologie und Ökonomie“.

Hiermit wird bereits deutlich, daß ich weder einer Theorie bereits erfolgter Nachfragesättigung noch einer – darauf basierenden – Strategie des generellen Null-Wachstums das Wort rede. Zum einen besteht

(wie ein kurzer Blick auf die Einkommens-, Wohnungs- und Freizeitverhaltens-Statistik belegt) in großen Bevölkerungsgruppen durchaus noch ein großer Nachholbedarf an bestimmten Gütern und Dienstleistungen, zum anderen zeichnen sich im Zuge der dritten industriellen Revolution und beim Übergang zu einem umweltbewußten und umweltfreundlichen Wirtschaften neue Märkte ab; von dem heute bereits drängenden Sanierungsbedarf in den Bereichen Stadt- und Dorferneuerung, Umwelt etc. einmal ganz abgesehen.

Die Realisierung dieser Ziele setzt zunächst die Bewältigung des wirtschaftlichen Strukturwandels voraus – damit auch die Sicherung und den Ausbau der Position Österreichs als international wettbewerbsfähige, hochentwickelte Industrie- und Dienstleistungsgesellschaft. Hiezu ist kurzfristig eine steuerliche Entlastung der Unternehmen, vermehrte Eigenkapitalbildung und eine Änderung der Subventionspraxis vonnöten. Die Investitionspolitik wird durch eine gezielte Desinvestitionspolitik (*Thurow 1980*) zu ergänzen sein; ein Vorhaben, das nur in Zusammenarbeit der Sozialpartner und mit entsprechenden sozialen Auffangnetzen möglich und verantwortbar erscheint.

Mittelfristig bedarf es einer signifikanten Reduktion des Budgetdefizits – insbesondere durch eine konsequente Sparpolitik auf der Ausgabenseite, die auch vor „heiligen Kühen“ (ÖBB) nicht haltmachen darf – zur Wiedergewinnung eines finanziellen Spielraumes der öffentlichen Hand, vor allem aber einer Reform des wirtschaftspolitischen Instrumentariums. Das derzeitige „System“ (eine eher euphorische Charakteristik) erweist sich in weiten Bereichen als ineffizient bis sogar innovationsfeindlich; im Endeffekt steht einem überbordenden Regelungswillen eine schwindende faktische Steuerungsfähigkeit gegenüber. Generelle Leitlinie sollte hier eine gewisse Deregulierung bei gleichzeitiger Erhöhung der Schlagkraft des verbleibenden bzw. reformierten Instrumentariums sein; kurz gefaßt: weniger, aber besser! In der Forschungsförderung ist eine verstärkte Kooperation von betrieblicher, universitärer und (öffentlich geförderter) Institutsforschung anzustreben; speziell auch eine größere personelle Durchlässigkeit von Wirtschaft, Universität und Verwaltung (Erleichterung des Wechsels zwischen den einzelnen Tätigkeitsfeldern).

Nicht unwesentliche Änderungen werden sich auch im „innerbetrieblichen“ Bereich (der Wirtschaft wie der öffentlichen Institutionen) vollziehen müssen. Dies betrifft zum einen den Ausbau von Selbstbestimmungsmöglichkeiten am Arbeitsplatz, zum anderen eine generelle Flexibilisierung von Aufgaben und Zeitstrukturen – von flexibler Arbeitszeit über bedürfnisadäquatere Öffnungszeiten (auch der Behörden) bis zur Mehrfachnutzung öffentlicher Einrichtungen (Schulgebäude). Hier wären vor allem die Arbeitnehmervertretungen – die sich größtenteils auf eine „Nein-Linie“ zurückgezogen haben –, aber auch Teile der Unternehmerschaft gut beraten, auf eine Berücksichtigung der Wünsche vieler Arbeitnehmer und eine optimale Nutzung der technologischen Möglichkeiten umzuschwenken; bei gleichzeitiger Ausarbeitung entsprechender Schutz- und Kontrollbestimmungen.

„Umweltpartnerschaft“

Die Beziehung von Ökonomie und Ökologie wird heute noch von der Mehrheit der politischen Entscheidungsvertreter sowie der Interessenvertretungen von Arbeitnehmern und Arbeitgebern als Konkurrenzverhältnis gesehen: Standortentscheidungen der E-Wirtschaft kollidieren mit Naturschutzbestrebungen; die eine Seite verweist auf Kostenprobleme, die andere verlangt nach Verboten und strengen Auflagen. Insofern erscheint die Situation durchaus mit jener zu Beginn der Industrialisierung vergleichbar, wo sich Arbeit und Kapital in scheinbar unauflösbarem Gegensatz gegenüberstanden; die Umweltfrage hat die soziale Frage als Brennpunkt der Konflikte in den entwickelten Industriegesellschaften abgelöst. Der Vergleich verweist aber zugleich auf die Lösungsmöglichkeiten, nämlich die Festlegung neuer Rahmenbedingungen für wirtschaftliche Entwicklung durch die öffentliche Hand („soziale und ökologische Marktwirtschaft“), die Umorientierung der Wirtschaftssubjekte (umweltfreundliche Produktionsverfahren und Produkte) und die Zusammenarbeit der jeweiligen Interessenvertretungen („Umweltpartnerschaft“, so auch *Schilcher 1984*).

Aufgabe der öffentlichen Hand ist somit in erster Linie die Schaffung und Kontrolle von gesetzlichen bzw. finanziellen Rahmenbedingungen (Verbote, Gebote, Anreize, Informationsbeschaffung und -verteilung) für eine Umorientierung der Wirtschaft. Angesichts der hohen Umweltsensibilität in der Bevölkerung kann dabei durchaus mit einer beträchtlichen Bereitschaft zur Änderung des Konsumentenverhaltens gerechnet werden, der freilich eine entsprechende Information (vom Energiesparen bis zum Nachweis umweltschonender Produkte) vorausgehen, und eine entsprechende Angebotspalette zur Seite treten müssen. Mit der Vergrößerung „ökologischer Märkte“, und dem verstärkten Einsatz umweltfreundlicher Produktionsverfahren sollte im Lauf der Zeit auch eine Kostendegression eintreten und ein sich selbst tragender Wachstumsprozeß in Gang gesetzt werden.

Damit sollen die Weiterexistenz von Konflikten und ein Gutteil der Kostenproblematik gar nicht verniedlicht werden, zu deren Bewältigung freilich eine Umorientierung und strukturelle Reform der Entscheidungsprozesse notwendig sein werden: die Vertreter von Umweltinteressen müssen einen institutionalisierten Zugang zu den innerparteilichen wie staatlichen, kommunalen etc. Entscheidungsgremien erhalten, langfristig ist ihnen der gleiche Stellenwert wie den Sozialpartnern einzuräumen. Umgekehrt müssen auch sie die Spielregeln institutionalisierter Konfliktaustragung und Konsensfindung akzeptieren, was auch gewisse stabile und anerkannte organisatorische Strukturen voraussetzt.

Der hier gebrauchte Vergleich mit der Sozialpartnerschaft – die ihrerseits einige problematische Aspekte aufweist (Strukturkonservierung, mangelnde verbandsinterne Demokratie) und sich in Zukunft nicht unbeträchtlichen Herausforderungen ausgesetzt sehen wird – darf nicht überzogen werden. Es geht nicht um das Überstülpen von

etablierten Formen auf neue Problemlagen, wohl aber um das Lernen von verhältnismäßig gut bewährten Prinzipien der Interessenartikulation und -durchsetzung.

Sozialpolitische Prioritäten

Eine Umorientierung der Prioritäten erscheint auch in der Sozialpolitik notwendig, wobei sowohl das derzeitige Zielsystem wie die organisatorischen Strukturen und die konkrete Form der Leistungserbringung einer kritischen Überprüfung zu unterziehen sind. Schwerpunkte einer grundlegenden sozialpolitischen Reform (Ulram 1984, Hawlik 1983) wären dabei:

- Eine zunehmende Konzentration auf die Vermeidung unerwünschter sozialer Entwicklungen und gesundheitlicher Schäden. Dazu gehören eine Politik weitgehender Arbeits- und Einkommenssicherung ebenso wie eine Verbesserung der Umweltbedingungen und die Schaffung kinder- wie familienfreundlicher Lebensverhältnisse.
- Die Sicherung einer sozialen Grundversorgung in der Form eines Mindeststandards an sozialen, gesundheitlichen und kulturellen Diensten und eines Mindesteinkommens. Letzteres sollte nach unterschiedlicher individueller „Belastung“ – z. B. Kinderzahl, Behinderungen – gestaffelt werden und an die Stelle der derzeitigen, oft weit verstreuten und den Anspruchsberechtigten vielfach nicht bekannten Leistungen treten. In einer entwickelten Industriegesellschaft sollte niemand unter ein bestimmtes Niveau sozialer Versorgung fallen können (auch wenn dies manchmal zu Mißbräuchen führen kann); wer einen deutlich höheren Standard anstrebt, darf diesen – außer im Fall unverschuldeter Beeinträchtigung der Erwerbsfähigkeit – allerdings nicht von der öffentlichen Hand erwarten. Gleichzeitig eröffnet ein garantiertes Mindesteinkommen – in Verbindung mit einer Reform der sozialen Dienste und des Arbeitsrechtes – neue Möglichkeiten zu sozialem und familiären Engagement und trägt in gewissem Umfang auch den wachsenden Bestrebungen nach alternativen Formen des Wirtschaftens und Zusammenlebens Rechnung.
- Die öffentliche Hand konzentriert ihre Leistungen auf die Abdeckung der großen Lebensrisiken und die Garantie der Grundversorgung. Kleinere Risiken und Sonderwünsche können durch Eigenvorsorge und private Versicherungsformen abgedeckt werden. Denkbar wäre hier auch die Einräumung von Wahlmöglichkeiten – Angebot differenzierter Versicherungsleistungen bei gleichbleibenden Beiträgen – im Rahmen der Sozialversicherung.
- Soziale und gesundheitliche Dienste sollten dezentralisiert werden; eine – öffentlich kontrollierte bzw. organisierte – Einbeziehung von und Kooperation mit privaten und selbstorganisierten Initiativen ist anzustreben. Funktionierende (wenngleich noch nicht umfassende) Modelle dafür existieren bereits (z. B. das Soziale Hilfswerk in Niederösterreich, die Nachbarschaftshilfezentren in Wien, die Sozialstatio-

nen in Vorarlberg). Der Auf- und Ausbau solcher kleinen Netze sollte öffentlich gefördert und von bürokratischen Hindernissen befreit werden. Dadurch kann das große Potential⁷ an sozialer Engagementbereitschaft gefördert werden, der staatlichen Sozialpolitik kommt aber nach wie vor die Aufgabe der Organisationshilfe, der Versorgungskontrolle und der allfälligen Intervention zu. Finanziell ist – vor allem durch den „Multiplikatoreneffekt“ der im Freiwilligensektor erbrachten Leistungen und dort eingesetzten Geldmittel – zwar eine Entlastung der öffentlichen Hand zu erwarten, die Strategie der kleinen Netze darf jedoch nicht als bloße Überwälzung von Kosten und Arbeit auf die Betroffenen und Selbstorganisationsinitiativen mißverstanden werden. Primäres Ziel sind die Qualitätsverbesserung der Dienste, die Rückdrängung bürokratischer Strukturen und die Möglichkeit zur Eigeninitiative – der dann auch entsprechende Mitsprache- und Entscheidungsrechte gegenüberstehen müssen.

Reform des Institutionssystems

Das hier in den Problemfeldern Wirtschaft, Umwelt und soziale Sicherheit skizzierte Reformprogramm beinhaltet also sowohl eine Neuorientierung der politischen Prioritäten wie eine grundlegende Reform des staatlichen Instrumentariums (vgl. dazu auch *Matzner* 1982). Zwar ist eine Rücknahme staatlicher Intervention in vielen Bereichen und ein Einfrieren der Staatsquote durchaus angezeigt, doch steht im Mittelpunkt der Überlegungen die Neuformulierung des Verhältnisses von Bürgern, Staat und Unternehmen, die Umorientierung der Ziele öffentlicher Einflußnahme und die Überwindung institutionell-bürokratischer Sklerose.

Inhaltliche wie organisatorische Neuorientierung ist natürlich auch eine zentrale Anforderung an die politischen Parteien als (zumindest bis auf weiteres) hauptsächliche potentielle Träger dieses Reformprogrammes. Voraussetzung dazu ist – neben einer realistischen Einschätzung der eigenen Bedeutung und Handlungsmöglichkeiten – eine Entflechtung von Politik und ziviler Gesellschaft. An die Stelle des Strebens nach Allzuständigkeit und immer weitergehender Penetration der Gesellschaft sollen eine Reduktion und Konzentration auf die zentralen Aufgaben der politischen Interessenformulierung, Konsensbildung und Entscheidungsfällung sowie die Einleitung eines offenen Dialogs und einer Kooperation mit selbständigen Staatsbürgern und deren Initiativen treten. Organisatorisch bedeutet dies zum einen den Übergang von der klassischen Mitglieder- und Massenpartei zu Mitarbeiterparteien „neuen Typs“, zur themenbezogenen und oft zeitlich befristeten gemeinsamen Arbeit mit politisch engagierten, aber nicht gebundenen Aktivbürgern; zum anderen strukturell abgesicherte Zugangsmöglichkeiten der Vertreter neuer Werte und Interessen zum politischen Entscheidungsprozeß. Der Entschlackungs- und Abspeckungskurs auf der einen Seite muß durch eine Öffnung und neue Sensibilität auf der

anderen ergänzt werden. Die Parteien können die Plattform für den neuen sozialen Konsens zimmern wie der Staat die Rahmenbedingungen für die Ausweitung der Lebenschancen schaffen kann, erfüllen und ausfüllen müssen aber beides die Staatsbürger, die Konsumenten und Produzenten selbst.

Anmerkungen

- 1 Wofür es natürlich auch noch andere Gründe, insbesondere die steigende steuerliche Belastung und die oft undurchsichtbare und vielfach unkontrollierte Verflechtung von „öffentlicher“ und „privater“ Wirtschaft (Stichwort AKH), von Politik und Geschäft (Stichwort Androsch und WBO) gibt.
- 2 Die klassischen und mit dem traditionellen Klassenbegriff faßbaren Sozialgruppen (Arbeiterschaft, Gewerbetreibende, alter Mittelstand, Bauern) sind quantitativ im Abnehmen. Absolut wie in ihrer politischen Bedeutung wachsend sind hingegen die neuen, angestellten Mittelschichten; eine Gruppe die eher ein Konglomerat sozialer Schichten (Teile der Angestellten und Facharbeiter, neue Selbständige) darstellt.
- 3 Anders als Professor März (1984) sehe ich die CDU/CSU-FDP-Koalition weder in ihrer Programmatik noch in ihrer praktischen Politik als Teil der „neokonservativen Revolution“.
- 4 Bei der Betrachtung der hohen Arbeitslosenrate in den USA wird oft übersehen, daß in der Periode 1980–1983 1,5 Millionen neue Arbeitsplätze geschaffen wurden. In Österreich ging im gleichen Zeitraum die Beschäftigung absolut zurück. Damit sollen allerdings keineswegs alle Aspekte des Reaganschen Kurses (reale Benachteiligung von Minderheiten und sozial Schwachen; Frontstellung gegen Umweltschützer, Gewerkschaften und Frauenemanzipation) positiv beurteilt werden.
- 5 „Relativ“ bezieht sich dabei auf die Tatsache, daß m. E. in Zukunft Arbeitsleistungen außerhalb des – statistisch und arbeitsmarktpolitisch erfaßten – Sektors der „offiziellen“ (staatlich oder privatwirtschaftlich organisierten) Ökonomie an Bedeutung gewinnen werden. Siehe dazu die Ausführungen über sozialpolitische Reformen weiter unten.
- 7 Badelt (1984) schätzt die in Freiwilligenarbeit erbrachte Leistung schon heute auf 8,5 bis 19 Prozent des Arbeitsumfanges der unselbständig Erwerbstätigen. Das Potential erscheint dabei durchaus nicht ausgeschöpft, insbesondere wenn Möglichkeiten einer – zumindest basismäßig sozial abgesicherten – Tätigkeit außerhalb der „normalen“ privatwirtschaftlichen und/oder staatlichen Arbeitsorganisation eröffnet werden.

Literaturverzeichnis

- Badelt 1984: Ch. Badelt, Der autonome Sektor in Österreich, Wien 1984 (SOREF-Forschungsbericht)
- Dahrendorf 1983: R. Dahrendorf, Lebenschancen: Anläufe zur sozialen und politischen Theorie, Frankfurt/M. 1979
- Dahrendorf 1983: R. Dahrendorf, Die Chancen der Krise: Über die Zukunft des Liberalismus, Stuttgart 1983
- Dollinger/Ullrich 1983: R. Dollinger/P. A. Ullrich, Wertwandel, Arbeitszeit und Arbeitsmarkt, Wien 1983 (Forschungsbericht des Dr. Fessel + GfK-Institutes)
- Hawlik 1983: J. Hawlik, Armut und Wohlfahrtsstaat, in: A. Kohl/A. Stirnemann (Hrsg.), Österreichisches Jahrbuch für Politik '82, Wien 1983
- Inglehart 1979: R. Inglehart, Wertwandel in den westlichen Gesellschaften: Politische Konsequenzen von materialistischen und postmaterialistischen Prioritäten, in: H. Klages/P. Kmieciak (Hrsg.), Wertwandel und gesellschaftlicher Wandel, Frankfurt/New York 1979
- Plasser/Ullrich 1984: F. Plasser/P. A. Ullrich, Themenwechsel – Machtwechsel? Konturen einer neuen Mehrheit in Österreich, in: St. Koren/K. Pisa/K. Waldheim (Hrsg.), Politik für die Zukunft, Wien/Köln/Graz 1984
- März 1984: E. März, Sozialistische Perspektiven von heute, in: Wirtschaft und Gesellschaft, Heft 3/1984, S. 387 ff.
- Matzner 1982: E. Matzner, Der Wohlfahrtsstaat von morgen: Entwurf eines zeitgemäßen Musters staatlicher Interventionen, Wien 1982
- Schilcher 1984: B. Schilcher, Die Zukunft der politischen Kultur oder politische Kultur ohne Zukunft, in: St. Koren/K. Pisa/K. Waldheim (Hrsg.), Politik für die Zukunft, Wien/Köln/Graz 1984
- Thurow 1980: L. C. Thurow, The Zero-Sum Society: Distribution and the Possibilities for Economic Change, New York 1980
- Ullrich 1984: P. A. Ullrich, Die Volkspartei und die Zukunft, in: Österreichische Monatshefte 1984/1

Soziale Wachstumsgrenzen?

PETER ROSNER

Die Arbeit von Karl Georg Zinn, „Soziale Wachstumsgrenzen – ein neues Paradigma der ökonomischen Theorie?“* ist sicher unkonventionell. Während es den Konventionen theoretischer Arbeiten entspricht, empirische Aussagen zu belegen, daraus abgeleitete Hypothesen entweder mit Hilfe anerkannter Theorien zu begründen oder neue Theorien darzulegen, und Positionen von als falsch bezeichneten Theorien zu dokumentieren, verfährt Zinn anders: seine empirische Aussage, auf die sich die Arbeit stützt, wird oft angeführt, aber kein einziger Beleg dafür gebracht; die Schlüsse, die er daraus zieht, widersprechen anerkannter Wirtschaftstheorie, ohne daß ein anderes theoretisches Fundament angegeben wird – sieht man von den beschwörenden Formeln „dialektisch“ und „historisch-dynamisch“ ab; schließlich wird das, was als Paradigma der akademischen Ökonomie bezeichnet wird, nicht belegt.

Konventionell hingegen ist die zentrale Behauptung der Arbeit, nämlich, daß das Wirtschaftswachstum begrenzt sei. Begründungen dafür gibt es, seit dem es Begründungen für Wirtschaftswachstum gibt.

Folgende Bemerkungen verstehen sich als eine konventionelle Antwort

auf die unkonventionelle Begründung einer konventionellen Hypothese. Sie versuchen keine Widerlegung der Behauptung, nur ihrer Begründung durch Zinn.

1. Wirtschaftswachstum und Akkumulation sind nicht das zentrale Paradigma der neoklassischen und keynesianischen Theorien. In der Wachstumstheorie, die in den 50er und 60er Jahren entwickelt wurde und seit ca. 15 Jahren eine eher geringe Rolle spielt, werden Möglichkeiten und Bedingungen von Wirtschaftswachstum untersucht. Nirgendwo in der theoretischen Diskussion wird behauptet, daß die Wirtschaft wachsen soll oder wachsen muß. Es ist vielmehr ein Ausdruck der „Realitätsferne“ akademischer Ökonomie, daß sie sich fast nicht mit der Frage beschäftigt hat, warum Wirtschaftswachstum im Mittelpunkt der Wirtschaftspolitik steht.

2. Zinn behauptet, daß mit steigendem Einkommen die Nachfrage nach Positionsgütern stärker steigt als nach anderen Gütern; dies in einem Ausmaß, daß gesamtwirtschaftliche Effekte davon ausgehen. Für diese Behauptung wird kein einziger Beleg, keine einzige Untersuchung angeführt. Dafür bleibt unklar, was unter Positionsgütern zu verstehen sei. Einerseits werden sie als nicht vermehrbare Güter bezeichnet. Davon gibt es aber nur sehr wenige: Alte Meister, Antiquitäten, Grundstücke in besonderer Lage. Daß von einer stark steigenden Nachfrage danach große gesamtwirtschaftliche Effekte ausgehen, scheint wenig wahrscheinlich. Andererseits werden darunter Güter verstanden, die aus Gründen sozialer Differenzierung nachgefragt werden. Auch wenn soziale Positionen in einer

* Wirtschaft und Gesellschaft, Heft 2/1984, S. 159 ff.

hierarchischen Gesellschaft nicht vermehrbar sind, so können doch die damit verbundenen Güter vermehrt werden. So kann etwa höhere Bildung ein Positionsgut sein und das ist es sicher auch heute noch, weil es ein Einkommen über dem Durchschnitt ermöglicht und zu sozialer Differenzierung hilft. Wenn dann alle höhere Bildung anstreben, so hört höhere Bildung auf, ein Positionsgut zu sein. Weder ermöglicht es ein überdurchschnittliches Einkommen – wenn auch vielleicht ein hohes, weil die Produktivität der Wirtschaft steigt – noch soziale Differenzierung.

3. Ähnlich unklar wie beim Begriff des Positionsgutes verfährt Zinn in seinen Schlußfolgerungen. Denn einerseits komme es auf Grund der Nachfrageverschiebung zu den Positionsgütern zu Nachfrageausfällen und zur Stagflation – Wirtschaftswachstum ist daher nicht möglich –, andererseits sei Wirtschaftswachstum nicht anstrebenswert, weil es die Wohlfahrt nicht erhöht. Die erste Hypothese stützt sich auf die Nicht-Vermehrbarkeit von Positionsgütern, die zweite auf die soziale Differenzierung.

3.1 Die erste These ist falsch. Nach Zinn bringt die Nachfrageverschiebung zu Positionsgütern Inflation, weil der stärkeren Nachfrage nach diesen Gütern kein steigendes Angebot gegenübersteht. (Sie sind nicht vermehrbar). Da nicht alle Wirtschaftssubjekte Positionsgüter erwerben können und eine Sättigung bei den Wohlhabenden an vermehrbaren Gütern eingetreten ist, kommt es zu einem Nachfrageausfall bei vermehrbaren Gütern und damit zu Arbeitslosigkeit.

Diese Argumentation ist falsch. Erstens bedeutet es nicht notwendigerweise Inflation, wenn der Preis der Positionsgüter steigt und der der vermehrbaren Güter sinkt. (Annahme von Zinn) Ohne Aussagen über die Gesamtnachfrage und das Preissetzungsverhalten können keine Aussagen über Inflation oder Deflation

getroffen werden. In der von Zinn entwickelten Überlegung ist sogar zu vermuten, daß die deflationären Tendenzen überwiegen: Während die vermehrbaren Güter auch als Input in der Produktion dienen, daher deren möglicherweise sinkende Preise auch zu sinkenden Kosten führen, steigen die Preise vor allem bei Gütern, die keine Produktionsgüter sind. Die Kosten der Produktion vermehrbarer Güter bleiben davon unberührt. Zweitens, es ist eine sehr starke Annahme, daß diejenigen, die beim Bieten um Positionsgüter leer ausgehen, den nicht ausgegebenen Geldbetrag sparen und es daher zu einem Nachfrageausfall kommt. Wer keine Jugendstilvilla am Stadtrand ersteigern kann, pflegt nicht mit Sparbuch unter der Brücke zu schlafen. Die Behauptung von der Sättigung mit produzierbaren Gütern ist durch die Feststellung der Beschränktheit des Nahrungsmittelbedarfes nicht belegt. Denn schließlich werden nicht einfach „Nahrungsmittel“ nachgefragt, sondern immer „bessere“ Nahrungsmittel: importierte, spezifisch verarbeitete, mit bestimmten Techniken (biologisch etc.) erzeugte Nahrungsmittel usw. Die Behauptung, daß den Reichen nichts mehr einfällt, wofür sie ihr Geld ausgeben können, sofern sie keine alten Meister oder Villen im Tessin erwerben können, ist erstens wenig plausibel und zweitens widerspricht sie gerade der von Zinn angeführten Theorien von Veblen, Duesenberry etc. Sie ist aber notwendig für die Begründung der Stagflation bei Zinn.

3.2 Für die Behauptung, daß Wirtschaftswachstum wenig sinnvoll ist, weil die Wohlfahrt nicht in dem Maße steigt wie das Volkseinkommen, lassen sich viele Argumente anführen. Das Argument der Positionsgüter ist sicher eines davon. Wenn die theoretische Ökonomie nur wenig Aussagen dazu trifft, so ist das nicht eine Folge dessen, daß sie dem Paradigma des Wirtschaftswachstums verpflichtet sei, sondern der Tatsache zuzuschrei-

ben, daß Wohlfahrtsvergleiche ohne intersubjektive Nutzenvergleiche nur schwer zu begründen sind.

Wohl aber können institutionelle Strukturen aufgezeigt werden, in denen es individueller Rationalität entspricht höheres Einkommen anzustreben – und damit Wirtschaftswachstum hervorzubringen – ohne daß sichergestellt ist, daß es auch nur einem einzigen nachher besser geht. Das Streben nach Positionsgütern ist ein Beispiel dafür (auch wenn es durchaus möglich ist, daß doch die Wohlfahrt dabei steigt; nämlich dann wenn – wie im Fall der höheren Bildung – das angestrebte Gut nicht nur ein Positionsgut ist); ebenso das von Zinn gebrachte Beispiel Auto – Verkehrsstauung.

Aber das sind keine Argumente gegen die Wünschbarkeit von Wirtschaftswachstum. Sie sind ein Argument dafür, daß Wirtschaftswachstum Nachteile hat, sofern nur individuelle Entscheidungen das Wirtschaftssy-

stem prägen. Wenn man zur Befriedigung des Bedürfnisses nach Mobilität ein System öffentlicher Verkehrsmittel schafft, wozu zunächst kollektive Entscheidungen notwendig sind, dann wird die Wirtschaft auch wachsen. Es muß Arbeit, Kapital und Land aufgewandt werden, um dieses zu produzieren.

Nur wenn alle Bedürfnisse befriedigt sind, ist Wirtschaftswachstum sicherlich obsolet. Dann wird der gesamte Produktivitätsfortschritt in Form von Arbeitszeitverkürzung weitergegeben werden müssen. Ich habe nicht den Eindruck, daß auch die reichsten Länder soweit sind, selbst wenn der Kampf um Arbeitszeitverkürzung in Westeuropa sicher dem Reichtum an materiellen Gütern entspricht. Das Problem ist vielmehr, daß Entscheidungsstrukturen gesucht werden müssen, bei denen wirtschaftliche Aktivitäten gesellschaftlichen Bedürfnissen entsprechen.

Replik zu Peter Rosners Bemerkungen

K. G. ZINN

Das Positionsgüter-Theorem, gegen das Rosner die Klage mangelnder empirischer Fundierung geltend macht, wurde von mir in der Tat nicht über die von Hirsch vorgelegten Begründungen hinaus empirisch abzusichern versucht. Es sei zugestanden, daß Hirsch vielleicht etwas zu knapp referiert wurde; jedoch beabsichtigte mein Aufsatz keineswegs, die Lektüre von Hirschs Schrift zu ersetzen, sondern wollte im Gegenteil dazu anregen.

Ziel meiner Überlegungen war denn auch keine kritische Auseinandersetzung mit Hirsch, sondern der Versuch, auf der Grundlage des von ihm entwickelten, originellen Positionsgüter-Theorems einige weiterreichende Schlußfolgerungen zu ziehen. Das bedeutete, theoretisch zu argumentieren. Immerhin konnte der aufmerksame Leser auch einige ergänzende empirische Hinweise finden, die allerdings erforderten, das Positionsgüter-Theorem im Zusammenhang mit dem in allen OECD-Ländern feststellbaren langfristigen Anstieg der Sparquote der privaten Haushalte zu sehen: Das Positionsgüter-Theorem liefert eine mögliche Erklärung für den Sparquotenanstieg. Andere Erklärungsansätze, zu denen ich mich an verschiedenen Stellen ausführlicher geäußert habe¹, standen im Aufsatz zu den „Sozialen Wachstumsgrenzen“ nicht im Vordergrund. Die Konzentration auf eine

Sache darf wohl – speziell in einem Aufsatz – als legitim gelten, zumal wenn durch Literaturhinweise die potentielle Breite weiterer Überlegungen ausgewiesen wird.

Das Positionsgüter-Problem ergibt sich nicht nur durch statische Begrenztheit bestimmter Güter wie die angenehmen Wohnanlagen, sondern zugleich durch die qualitativen Veränderungen bestimmter Güterleistungen durch ihre massenhafte Nutzung bzw. massenhafte Herstellung: Solange nur wenige ein Auto besitzen, stellen sich keine Parkplatzprobleme, die Verkehrsverstopfung ist allenfalls die Ausnahme und nicht die tägliche Regel, der sich heute selbst Rolls-Royce-Eigner ausgesetzt sehen. Ähnlich interpretiert Hirsch die „Gebrauchswerteinbußen“ qualifizierter Bildung, soweit sie den Zugang zu hochbezahlten, prestigeträchtigen Berufsstellungen eröffnen soll.

Hirsch faßt solche Phänomene unter den Begriff des „Überandrangs“², womit gemeint ist, daß sich begehrte Güter und Leistungen in ihrer Qualität verändern, wenn sie den sozialen Wirkungen des Massenkonsums ausgesetzt werden.

Hirsch trennt bei der Beschreibung möglicher Ursachen für Konsumgüterknappheiten i. S. des Positionsgüter-Theorems zwischen³:

- 1) Physischen Knappheiten (alte Meister, unberührte Landschaften und dgl.); in meinem Aufsatz habe ich der Kürze und Anschaulichkeit halber diesen Gütertyp wohl überbetont.
- 2) Unmittelbare gesellschaftliche Knappheiten, wobei die Befriedigung „reiner gesellschaftlicher“ Knappheit geschuldet ist, d. h. es gibt sozialpsychologische Faktoren, die die Nutzung begrenzen. Beispielsweise gilt dies für die Nutzung eines Stück Landes als Garten für eine Familie, mag sie nun drei, vier oder mehr Personen umfassen. Würden „Fremde“ den Garten mitbenutzen, so würde sich dessen Befriedi-

gungswert vermindern. Der Nutzen des Gartens ist sozusagen für fünf Familienmitglieder höher als für eine Fünfergruppe, die sich aus zwei plus zwei plus eins Leuten verschiedener Familien zusammensetzt⁴, die einander mehr oder weniger fremd sind.

- 3) Situationsbedingte gesellschaftliche Knappheiten, die durch physische Engpässe (z. B. Massenverkehr) oder gesellschaftliche Engpässe (Führungspositionen, vorteilhafte Jobs etc.) entstehen.

Hirsch stellt die nachvollziehbare These auf, daß sich im Zuge des erfolgreichen technisch-wirtschaftlichen Entwicklungsprozesses (Steigerung der Masseneinkommen) der Positionsgüter-Wettbewerb intensiviert. Die verschärfte Konkurrenz auf den Positionsgüter-Märkten provoziert verschiedene Auslesemechanismen, die letztlich auf eine Verteuerung der Positionsgüter bzw. des Positionsgüterzugangs hinauslaufen. Da die Positionsgütermenge jedoch (definitionsgemäß) nicht vermehrt wird, handelt es sich um unproduktiven Aufwand. Die Allokationsprozesse der Positionsgüter umfassen:

- 1) Versteigerungslösung.
- 2) „Überlastungsabgaben“, um den „Zugang zu den Gütern oder der Tätigkeit verschiedenen Beschränkungen“ zu unterwerfen, damit die ursprüngliche Qualität des Positionsgutes erhalten wird⁵.
- 3) Verstärkte Siebung beim Zugang zu Positionsgütern, z. B. durch höhere Qualifikationsanforderungen bei begehrten Berufsstellungen („Selektionsprozeß durch dichtere Filter“), so daß ein höherer Aufwand quasi im Vorfeld der Bedürfnisbefriedigung erforderlich wird⁶.
- 4) Der „Prozeß des Überandrangs“ bleibt sich selbst überlassen, so daß die Verteuerung in der Qualitätsminderung (versteckt) eintritt⁷.

Es sei wiederholt: Die Auseinandersetzung mit Hirschs Positionsgüterthese setzt die Lektüre der Original-

quelle voraus. Rosner hat sich vielleicht zwischenzeitlich der angenehmen Mühe unterzogen, Hirsch zu studieren. Es wird ihm dann aufgefallen sein, daß mir weder das Verdienst noch die Ehre zukommt, das Positionsgüter-Theorem entwickelt zu haben. Daß es in meinem Aufsatz als von paradigmatischer Qualität charakterisiert wurde, mag im Hinblick auf die generell problematische Verwendung dieses Kuhn'schen Begriffs für sozialwissenschaftliche Theorien kritikwürdig erscheinen. Allerdings ist die von Rosner vorgenommene Trennung zwischen Wirtschaftspolitik und Theorie im Hinblick auf die Wachstumsfrage sowohl künstlich als auch schief. Denn die Wirtschaftstheorie von Smith über Ricardo, Marx, Schumpeter, Keynes, Friedman bis zu der jüngsten Neoklassik und den Post Knesianern haben sich intensiv mit den Problemen der investiven Absorption der Ersparnis, den Wirkungen des technischen Fortschritts, den Innovationsursachen und -wirkungen, also mit wesentlichen Faktoren einer Wachstumswirtschaft befaßt.

Wenn Rosner formuliert „Wirtschaftswachstum und Akkumulation sind nicht das zentrale Paradigma der neoklassischen und keynesianischen Theorie“, so bleibt das eine Interpretationsfrage. Selbstverständlich könnte man auch das Gleichgewichtsdenken als den paradigmatischen Kern herausstellen. Es fragt sich allerdings, ob im Hinblick auf die Wirklichkeit und das Heilsversprechen der herkömmlichen ökonomischen Theorien (einschließlich der Marx'schen) der Wachstumsaspekt nicht die bedeutsamere Dimension gegenüber dem Gleichgewichtsdenken oder anderen Theoriefacetten mit möglichem paradigmatischen Stellenwert hat. Herkömmliche ökonomische Theorie ist Theorie des Kapitalismus. Wachstum und Akkumulation sind wesentliche, wenn auch nicht *alle* wesentlichen Merkmale dieser historischen Formation. Es wäre daher zu erwarten gewe-

sen, daß Rosner *seine* Vorstellung des ökonomischen Paradigmas wenigstens angedeutet hätte, wenn er sich schon des wissenschaftstheoretischen Aufhängers für seinen kritischen Einstieg bedient.

Der zweite Einwand Rosners, daß die gesamtwirtschaftliche Bedeutung der Positionsgüter-Nachfrage nicht belegt sei, trifft allenfalls insofern, als – wie schon konzediert – Hirsch von mir wohl zu kurz referiert wurde. Umso mehr wäre jedoch der Rückgriff des Kritikers auf die Originalquelle angebracht gewesen! Die saloppe Bemerkung, daß „kein einziger Beleg, keine einzige Untersuchung“ zur gesamtwirtschaftlichen Bedeutung der Positionsgüter angeführt wurde, läßt sich – wenn überhaupt – nur durch völlig unzureichende Lektüre meines Aufsatzes und der Anmerkungen erklären. Die „Belege“ werden durch die Hinweise auf den Sparquotenverlauf und die „Sättigungsphänomene“ gegeben. Die Positionsgüter-These vermag jene empirischen Erscheinungen zu erklären *und* ist zugleich mit der Tatsache kompatibel, daß Ersparnisbildung bzw. „Sättigung“ nicht impliziert, daß die betreffenden Haushalte keine offenen Wünsche mehr hätten. Das Positionsgüter-Theorem ist keineswegs ohne Konkurrenz im Hinblick auf die Erklärung von Spar- und Sättigungserscheinungen, aber es erklärt zugleich noch den bisher als Widerspruch und Gegenbeweis zur Sättigung betrachteten Tatbestand jener noch offenen Wünsche (Theorem von den unbegrenzten Bedürfnissen).

Rosner verspricht eine „konventionelle Antwort auf die unkonventionelle Begründung einer konventionellen Hypothese“, aber diese nett formulierte Absicht wird nicht eingelöst. Denn die „konventionelle These“, daß das Wachstum an Grenzen stößt und dessen Konventionalität in meinem Aufsatz explizit erwähnt wurde, wird von Rosner keineswegs begründet; weder konventionell noch gar eigenständig. Vielmehr reproduziert Rosner völlig

unbestrittene Selbstverständlichkeiten, etwa daß höhere Bildung ihren Positionsgutcharakter verliert (was Hirschs These entspricht), wenn sie zum Allgemeingut wird, oder daß es „institutionelle Strukturen“ geben kann, die zu höherem Einkommen und Wachstum motivieren, „ohne daß sichergestellt ist, daß es auch nur einem einzigen nachher besser geht“. Nichts anderes wollte Hirsch verdeutlichen; und ich hatte nicht die Absicht, *diese* geläufigen wachstumskritischen Überlegungen in meinem Aufsatz übermäßig zu strapazieren, da – wie gesagt – das Hauptanliegen in der fortführenden Ausdeutung von Hirschs Positionsgüter-Theorem lag. Jedoch wurde von mir keineswegs pauschal behauptet, daß Wirtschaftswachstum unerwünscht sei und ohne Wohlstandseffekte bleiben müsse. Im Gegenteil implizieren die verteilungspolitischen Aspekte gerade das Gegenteil: Wachstum bestimmter materieller und sozialer Qualität mit (politisch, wenn schon nicht nutzentheoretisch) klar bestimmbareren Wohlstandswirkungen.

Rosners Plädoyer für die Lösung des Wachstumsprozesses vom rein individualistischen Referenzmodell und den individuellen Entscheidungen kann ich ohne Einschränkungen zustimmen. Auch Hirsch liegt auf dieser Linie. Etwas sorgfältigere Textrezeption hätte dies Rosner erkennbar gemacht⁸. Seine Kritik – wenn eine spekulative Vermutung erlaubt ist – basierte wohl vor allem auf dem voreiligen Verdacht, mein Aufsatz bringe eine Art ideologischen Unrat verpackt in ein unkonventionelles Gewand. Das ist ein Mißverständnis, für das ich mich bei aller Sympathie für Rosners Schlußpassagen nun doch nicht schuldig bekennen kann.

Abschließend noch ein paar Hinweise auf vermutliche Denkfehler in Rosners Kritik. – Es ist richtig, daß „ohne Aussagen über Gesamtnachfrage und Preisfestsetzungsverhalten“ keine Folgerungen für Inflation und Defla-

tion gezogen werden können. Nun hatte ich in der Tat als Prämisse gesetzt, daß die Nachfrageverschiebung zugunsten der Positionsgüter eintritt; die deduktiv hergeleitete Inflations- these ist also *logisch* richtig. Kritik trifft dann nur die monierte empirische Grundlage, worauf vorstehend eingegangen wurde. Zum Preisfestsetzungsverhalten wären weitere Erläuterungen denkbar gewesen; etwa über die oligopolistischen Marktstrukturen, das privat-administrative Preissetzungsverhalten, die steigenden Stückfixkosten bzw. sinkenden Produktivitäten bei verminderter Kapazitätsauslastung und die gesamtwirtschaftlichen Kostenbelastungen durch krisenbedingten Anstieg von Transfers (Arbeitslosenunterstützung, Sozialhilfe). Daß diese Hinweise in meinem Aufsatz fehlen, mag als Lücke empfunden werden. Jedoch rechtfertigt dies nicht Rosners unbelegte Feststellung, daß „in der von Zinn entwickelten Überlegung . . . sogar zu vermuten (ist), daß die deflationären Tendenzen überwiegen“. Rosner läßt denn in seine Formulierungen auch ein salvatorisches „möglicherweise“ einfließen, wenn er Deflation mit Kosten- und Preissenkungen bei vermehrbaren Gütern erklärt. Die empirische Erfahrung spricht nicht dafür, daß Arbeitslosigkeit bzw. Rezession die säkulare Inflation in eine säkulare Deflation verkehrt.

Ein gravierender Verständnis- mangel zeigt sich in Rosners Bemerkung, daß „wer keine Jugendstilvilla am Stadtrand ersteigern kann, . . . nicht mit Sparbuch unter der Brücke zu schlafen“ pflegt. Es geht nicht um eine Alles-oder-nichts-Position, sondern um Motive, die die empirisch eindeutig feststellbare langfristige Tendenz der hohen Sparquote privater Haushalte erklärt⁹. Ein Motiv neben etlichen anderen läßt sich aus der Positionsgüter-These herleiten¹⁰. Es ist ja gerade ein Vorzug des Positionsgüter- Theorems, das auf den ersten Blick als „reines“ Sättigungsphänomen diagno-

stizierbares Wachstum der Sparquote mit der – plausiblen und empirisch erhärteten – These zu vereinbaren, daß selbst die sehr Wohlhabenden noch keineswegs alle Bedürfnisse befriedigt haben. Daß die Dringlichkeit ihrer Bedürfnisse allerdings abgenommen hat und Analoges für alle Einkommensschichten zu gelten scheint, ist bereits mit der Keynesschen Konsumfunktion belegbar¹¹. Daß auch andere Gründe die Sparquote steigen lassen bzw. auf hohem Niveau halten, widerspricht nicht der hier relevanten Deduktion des Sparverhaltens aus dem Positionsgüter-Theorem; zudem finden sich in den Anmerkungen meines Aufsatzes etliche Hinweise auf die Breite der Sparmotive¹².

Rosners Einwand gegen die „Sättigungsthese“, daß der quantitative Konsum durch qualitativ höherwertigen („bessere Nahrungsmittel“ etc.) ausgeweitet werden kann, wäre sogar noch dahingehend zu ergänzen, daß ja ein erheblicher Teil der häufig erfolgreichen Marketinganstrengungen in diese Richtung zielen. Jedoch erwiesen sich diese Bemühungen als nicht ausreichend, um den langfristigen Sparquotenanstieg der Haushalte zu unterbinden. – Es ist keineswegs unplausibel anzunehmen, daß bestimmte Güter eine so hohe Attraktivität aufweisen, daß von einer bestimmten Einkommensschwelle an, die jene Güter durch Ansparen erreichbar erscheinen läßt, eine „plötzliche“ Zunahme der Ersparnis eines Haushaltes eintritt. Wenn die „Grundausrüstung“ eines Haushaltes mit langlebigen Konsumgütern relativ umfangreich ist, so mag eine „Verbesserung“, die als merklich empfunden wird und eine entsprechend hohe Ausgabe rechtfertigt, quasi nur in größeren Sprüngen möglich sein. Die Verbesserung in „marginalen“ Schritten ist beispielsweise nicht möglich, wenn ein Haushalt ein Ferienhaus oder dergleichen erwerben möchte. Wenn der Haushalt auf ein solches Gut hin spart, so erscheint es äußerst plausibel, daß ande-

re Anschaffungen und eventuell auch der laufende Verbrauch dieses Fernziels zuliebe eingeschränkt werden. Nun gilt diese Konstellation nicht nur für unvermehrte Positionsgüter, sondern auch für teure vermehrbare Güter. Nur: bei Letztgenannten ist eben langfristig durch technischen Fortschritt Verbilligung und Sättigung realisierbar, bei Positionsgütern hingegen nicht.

Ganz ohne ironischen Unterton sei dem Kritiker für den gebotenen Anlaß gedankt, in einer Replik einige Ergänzungen zum Positionsgüter-Theorem vornehmen zu können. Dennoch werden auch diese knappen Zusatzbemerkungen nicht die Auseinandersetzung mit der Originalquelle ersetzen können. Mein Aufsatz sollte Hirschs Arbeit mehr Aufmerksamkeit verschaffen, weil seine Untersuchung m. E. nicht nur als theoretisch innovative und deshalb schon beachtenswerte Analyse gelten darf, sondern auch wegen der Erklärungskraft für etliche Alltagsphänomene, die sich nun in den Zusammenhang von Stagnation und Inflation einbinden lassen.

Anmerkungen

- 1 Vgl. Zinn, K. G., Sättigung im gesamtwirtschaftlichen Zusammenhang, in: Jahrbuch für Sozialwissenschaft, Bd. 35, 1984, S. 1–24; derselbe, Wachstum, Zeitallokation und die Grenzen der Geldvermögenspräferenz, erscheint in: Konjunkturpolitik.
- 2 Hirsch, Fred, Die sozialen Grenzen des Wachstums. Eine ökonomische Analyse der Wachstumskrise, Reinbek bei Hamburg 1980, S. 54 ff.
- 3 Vgl. Hirschs Systematik op. cit. S. 56.
- 4 In gewissem Sinn ist die Knappheit des Gutes wesentliche Eigenschaft seines Befriedigungswertes. Vgl. Hirsch 1. c., S. 42 f.
- 5 Ibidem S. 54
- 6 „Eine Position, für die früher das Abitur ausreichte, erfordert nunmehr ein akademisches Diplom“. Ibidem S. 57.
- 7 „Das erhöhte Angebot zieht dann eine Qualitätseinbuße in dem Sinne nach

sich, daß eine verstopfte Straße von geringerer Qualität ist als eine freie, was sich auf die Nachfrage dämpfend auswirkt.“ Ibidem S. 57.

- 8 Daß Rosner schlecht oder – was ärgerlicher ist – selektiv gelesen hat, mag hier durch (nur) einen Beleg dokumentiert werden. Rosner schreibt: „Wenn man zur Befriedigung des Bedürfnisses nach Mobilität ein System öffentlicher Verkehrsmittel schafft, wozu zunächst kollektive Entscheidungen (Hervorhebung von KGZ) notwendig sind, dann wird die Wirtschaft auch wachsen.“ Der Begriff „kollektiv“ hat – für Rosner und auch für mich – durchaus verweisendes Gewicht. Deshalb sei eine Passage aus meinem Aufsatz (S. 183) dem vorstehenden Zitat gegenübergestellt: „Für Hirsch erwächst aus der Unmöglichkeit, das individualistische Wohlstandsversprechen einzulösen, der Bruch. Mit den ‚sozialen Grenzen des Wachstums‘ stößt das ‚individualistische Fortschrittmuster‘ an eine Barriere. Weitere gesellschaftliche Wohlstandssteigerungen scheinen nur auf dem Weg ‚kollektiven‘ Fortschritts möglich. Kollektive Lösungen – besser wäre der Begriff ‚gemeinschaftliche‘, um Hirsch nicht fälschlich mit ‚Kollektivismus‘ zu assoziieren – verlangen solidarisches Handeln statt individualistischer Konkurrenz.“
- 9 Vgl. Die Sparquote der privaten Haushalte in der Bundesrepublik Deutschland im internationalen Vergleich, in: Monatsbericht der Deutschen Bundesbank, Jan. 1984, S. 30–35.
- 10 Vgl. Literaturangaben Fußnote 1.
- 11 Vgl. zur empirischen Relevanz der Keyneschen Konsumfunktion u. a. Streissler, Monika, Theorie des Haushalts, Stuttgart 1974, S. 122.
- 12 Rosner vermag nicht den Stellenwert des Veblen-Theorems und der Duesenberryschen Konsumthese im hier relevanten Zusammenhang zu erkennen. Geht es doch bei diesen Theoremen gerade darum, daß das Konsumverhalten nach oben orientiert ist, also auch auf Positionsgüter gerichtet wird, weil und wenn es sich hierbei um Oberschichtkonsum handelt. Die „Reichen“ können sich schon alles leisten, was sie wollen; hingegen trifft dies nicht auf die nachrückenden Schichten zu. Um deren Konsumverhalten ging es aber!

WOHLFAHRTSSTAATLICHE POLITIK UNTER BÜRGERLICHEN UND SOZIALDEMOKRATISCHEN REGIERUNGEN

Rezension von: Manfred G. Schmidt.
Ein internationaler Vergleich,
Campus Verlag, Frankfurt/Main-New
York 1982, 258 Seiten

Die empirische politikwissenschaftliche Wohlfahrtsstaatsforschung ist ein relativ junger Zweig der Sozialwissenschaften, der sich vor allem im angelsächsischen Sprachraum rasch ausgebreitet hat. Die Arbeit von Schmidt versucht, die im deutschen Sprachraum bestehende Forschungslücke insofern aufzufüllen, als sie eine systematische Theorie sozial- und wirtschaftspolitischer Trends in westlichen Demokratien entwerfen und diese Theorie einer systematischen empirischen Überprüfung unterziehen will. Die Wahl eines derartigen vergleichenden Ansatzes – die Grundgesamtheit besteht aus 21 Ländern – reflektiert dabei das Bemühen, die Grenzen von anderen Untersuchungsordnungen, etwa Fallanalysen über einzelne Länder, zu sprengen.

Schmidt beginnt seine Untersuchung mit einer kurzen Darstellung, wie sich die politische Zusammensetzung der Regierungen in den industriell-kapitalistischen Demokratien seit dem Ende des 2. Weltkrieges entwickelt hat und gelangt dabei zu dem Ergebnis, daß es eine Verschiebung hin zu „linken“ Parteien (insbesondere sozialdemokratischen) gegeben hat.

Die Ausleuchtung der Hintergründe stellt er in den Zusammenhang politischer und ökonomischer Strukturten denzen industrialisierter Gesellschaften, weist aber auch auf die Bedeutung historisch spezifischer Entwicklungspfade sowie politisch kulturelle Erklärungsmomente hin.

Sehr ausführlich wird der Stand der vergleichenden Politikforschung über die Bestimmungsgründe der staatlichen Politik behandelt. Die dort gebotene Literaturübersicht zu den theoretischen und zum Teil empirisch getesteten Alternativen soll zur Erklärung der Entwicklung von Wohlfahrtsstaaten und deren Wirtschaftspolitiken beitragen helfen. Schmidt unterscheidet dabei zwei Erklärungsansätze, die er im daran anschließenden Teil empirisch überprüft.

1. Primat politischer Strukturen und Prozesse

Einerseits diskutiert er eine Reihe von Hypothesen, in denen politische Variablen für bestimmte Politikverläufe in den westlichen Industriegesellschaften erklärungsrelevant sind.

Hierher gehören die „parteipolitische Hypothese“, die besagt, daß die politische Zusammensetzung der Regierung sich durchgängig in der Politikproduktion widerspiegele. Diese These repräsentiert so etwa die herrschende Meinung von Politikern und Politologen, für erstere allein schon aus sozialpsychologischen Gründen verständlich. Es mangelt aber nicht an Studien, die Zweifel an der Verallgemeinerbarkeit dieser Hypothese angemeldet haben. Darin wurde u. a. nachgewiesen, daß andere politische und sozialökonomische Variablen von zumindest gleichrangiger Erklärungskraft sein können.

Schmidt diskutiert in diesem Zusammenhang die folgenden drei Gruppen von politischen Erklärungsvariablen:

- Strukturen der Parteienkonkurrenz (Wahlrecht, Wahlzyklen, Parteienwettbewerb, Zahl der parlamentarisch vertretenen Parteien)
- politisch-administrative Strukturen und schließlich
- außerparlamentarische Machtverhältnisse (Klassenkonflikte, außerparlamentarische politische Arenen, Korporatismus), die die Wahlunterstützung für einzelne Parteien und die Organisation gesellschaftlicher Interessen sowie ihre Beteiligung an politischen Verhandlungssystemen betreffen.

2. Primat sozialökonomischer Strukturen und Prozesse

Andererseits untersucht Schmidt eine Vielzahl von Hypothesen, die die staatliche Politik durch ökonomische Bestimmungsgründe zu erklären versuchen. Hierher gehören die These vom „Ende der Ideologien“, marxistische Hypothesen zur determinierenden Kraft der kapitalistischen Wirtschaftsstruktur für die Politik ebenso wie Ansätze, die die Weltmarktintegration einzelner Länder, Umfang und Expansion des öffentlichen Sektors, gesellschaftliche Ungleichheit und Größen der volkswirtschaftlichen Gesamtrechnung für Prozesse nationaler Politikentstehung hervorheben.

Interessant und hilfreich ist die am Ende dieses Kapitels zu findende methodologische Diskussion über den Einfluß von Forschungsdesigns in der Politikforschung auf die Untersuchungsergebnisse. Damit erklärt er zum Teil die Unterschiedlichkeit der inhaltlichen Ergebnisse, betont aber auch, daß Politikinhalt und die Wahl der Untersuchungsperiode von großer Bedeutung sind. Diese Kritik versucht er in seinen empirischen Teil einfließen zu lassen.

Hier spezifiziert er zunächst die Grundgesamtheit (21 westliche Industrieländer) sowie die abhängigen und unabhängigen Variablen. Die abhängigen Politikvariablen umfassen die Entwicklung der Steuerquote, Arbeitslosen- und Inflationsraten sowie sozialstaatliche Leistungen. Die Trennung in verschiedene Zeitabschnitte ab dem 2. Weltkrieg ermöglicht es, unterschiedliche Kausalzusammenhänge in verschiedenen Zeiträumen zu erfassen. Die unabhängigen Variablen versuchen die zwei obengenannten Erklärungsansätze zu operationalisieren.

Was sind nun die wesentlichen Ergebnisse der Untersuchung?

Die sozioökonomischen Erklärungen der Politikbildung liefern – mit Ausnahme der Entwicklung der Steuerquote – durchwegs niedrige Korrelationen zwischen den Variablen. Für die fünfziger Jahre erscheint nach Schmidt der sozioökonomische Ansatz durch den Nachholbedarf der Nachkriegszeit plausibel. Für die siebziger Jahre, die allerdings nur die kurze Stützperiode von 1974 bis 1978 umfassen (Einsetzen der Wirtschaftskrise), stellt Schmidt zwar fest, daß sich rein statistisch die unterschiedlichen Wachstumsraten des Steuerstaates durch die ökonomische Hypothese gut erklären lassen, behauptet jedoch eine politische Vermittlung ökonomischer Imperative. Ähnlich müssen Korrelationen zwischen der von Schmidt hervorgehobenen Weltmarktabhängigkeit und Politikinformation als durch politische Variablen vermittelt angesehen werden. So etwa neigen stark außenhandelsabhängige Länder in ihren außerparlamentarischen Machtverhältnissen zur Ausbildung korporativer und konsensueller Beziehungen, um sich dem internationalen Konkurrenzdruck stellen zu können.

Schmidts Analyse des Steuer- und Sozialstaates, der Arbeitslosen- und Inflationsrate und der Konjunkturschwankungen zeigt, daß die politi-

sche Zusammensetzung von Regierungen (parteipolitische Hypothese) von deutlich geringerer Erklärungskraft ist, als es die weitverbreitete Meinung vermuten läßt. Sie wird umso weniger erklärungsfähig, je weiter der Politikinhalt von Verteilungsfragen der Sozialpolitik entfernt ist und je näher er an Problemen der Produktion und der Kapitalakkumulation liegt. Hypothesen über die außerparlamentarischen Kräfteverhältnisse als Erklärung für die Politikformulierung gewinnen umso eher an Bedeutung, wenn sozioökonomische und parteipolitische Erklärungen unzureichend ausfallen. Sie erklären die Steuer-, Sozial- und Wirtschaftspolitiken unter wirtschaftlichen Krisenbestimmungen weit stärker, als es die meisten empirischen Analysen bisher vermuten ließen. Überall dort, wo korporative und konsensuelle Beziehungen zwischen Arbeit und Kapital hergestellt werden konnten – insbesondere in Ländern mit hohem Organisations- und Zentralisationsgrad der Gewerkschaften –, war die Chance einer Politik, die sowohl Inflations- und Arbeitslosenraten bekämpfte, weitaus größer. Als Beispiel kann hier der Fall der österreichischen Wirtschaftspolitik genannt werden, was nach Schmidt umso bemerkenswerter ist, als die starke Abhängigkeit der österreichischen Volkswirtschaft viel ungünstigere Bedingungen für die staatliche Steuerung stellt, als dies bei dominanten Volkswirtschaften der Fall ist.

Zusammenfassend zieht Schmidt für die Theoriebildung die Schlußfolgerung, daß das Modell der bloß for-

mellen Politisierung der Ökonomie – demzufolge die zunehmenden Staatseingriffe inhaltlich an der Struktur und Dynamik der kapitalistischen Produktionsweise nichts geändert haben – zwar diejenigen Länder gut charakterisiert, die ihre Volkswirtschaft nur wenig steuern, daß aber andererseits die meisten anderen Länder typischerweise zwar nicht durch eine durchgängige materielle Politisierung – d. h. erfolgreichen Staatsinterventionsismus im Sinne des kapitalistischen Akkumulationsprozesses –, wohl aber durch eine partielle, selektive politische Steuerung der Volkswirtschaft gekennzeichnet sind.

Insgesamt bietet das Buch eine sehr gute Übersicht über den Stand der vergleichenden Wohlfahrtsstaatforschung, die keineswegs unkritisch und sehr differenziert dargestellt wird. Damit verbunden ist eine reichhaltige Literaturliste zu diesem Thema. Daß die Ergebnisse des empirischen Teils der Arbeit nicht wesentlich über das hinausgehen, was sich nicht schon auch in Fallstudien oder qualitativen Vergleichen über eine kleine Anzahl vor Ländern finden ließe, liegt vor allem darin, daß die kausalanalytischen Schlußfolgerungen bei derartigen internationalen Vergleichen nur mit hohem Risiko verallgemeinerbar sind.

Insofern wäre zu hinterfragen, ob quantitativ-komparative Untersuchungen die geeignete Methodik sind, mit der sich Fortschritte im Hinblick auf die Validität der Aussagen gegenüber früheren Studien erzielen lassen.

Bruno Roßmann

TEILZEITARBEIT

Rezension von: Jean-Pierre Jallade,
Towards a Policy of Part-time
Employment

Schriftenreihe des European Centre
for Work and Society Nr. 15,
Maastricht 1984, 56 Seiten

Das European Centre for Work and Society (Maastricht) und das European Institute of Education and Social Policy (Paris) führten ein gemeinsames Forschungsprogramm über Teilzeitarbeit durch. In drei Fallstudien wurde Teilzeitbeschäftigung in Frankreich, der Bundesrepublik Deutschland und Großbritannien untersucht. In der vorliegenden Broschüre werden die Ergebnisse dieser Untersuchungen zusammengefaßt, um daraus politische Schlüsse für eine weitere Entwicklung der Teilzeitarbeit zu ziehen.

Teilzeitarbeit kommt in Großbritannien viel häufiger vor als in Frankreich und in der Bundesrepublik. 20 Prozent der unselbständig Beschäftigten waren 1979 in Großbritannien teilzeitbeschäftigt, 12 Prozent in der Bundesrepublik und 7,8 Prozent in Frankreich. Der typische Teilzeitarbeiter ist eine Frau. Die hohe Teilzeitbeschäftigung in Großbritannien spiegelt sich auch in einer hohen Erwerbsbeteiligung von Frauen wieder. 1980 betrug die Partizipationsrate in der Bundesrepublik 49,2 Prozent, in Frankreich 52,6 Prozent und in Großbritannien immerhin 58,2 Prozent.

Ein Großteil der Teilzeitbeschäftigten arbeitet im privaten tertiären Sektor, also im Handel, in Banken, Versicherungen und im persönlichen Dienst.

Die Mehrheit der Teilzeitbeschäftigten haben Jobs mit geringen Anforderungen an die Qualifikation und keine Aufstiegsmöglichkeiten – 15 bis 30 Prozent sind in Berufen mit einem relativ hohen Qualifikationsniveau. Teilzeitbeschäftigte sind im Verhältnis zu Vollzeitarbeitskräften schlechter bezahlt. Dies kann auf verschiedene Faktoren zurückgeführt werden: auf den höheren Anteil von Frauen, auf die Konzentration in bestimmten ökonomischen Sektoren, auf das niedrige Qualifikationsniveau. In allen untersuchten Ländern ist die Nachfrage nach Teilzeitbeschäftigung größer als das Angebot. Die Schaffung von Teilzeitmöglichkeiten sollte daher sowohl im öffentlichen als auch im privaten Sektor stimuliert werden. Teilzeitbeschäftigung könnte auch dafür eingesetzt werden, Jugendlichen den Eintritt ins Arbeitsleben und Älteren den Übergang in den Ruhestand zu erleichtern.

Die Ausweitung der Teilzeit ist nach Meinung des Autors nicht inkompatibel mit einer generellen Arbeitszeitverkürzung, im Gegenteil, sie wird als Zusatzmaßnahme notwendig sein, um den kontinuierlichen Betriebsablauf zu garantieren. Im Unterschied zur allgemeinen Arbeitszeitverkürzung kostet die Teilzeitbeschäftigung dem Unternehmen kaum etwas, sie ist reversibel und paßt sich den unterschiedlichen Bedürfnissen der Menschen hinsichtlich ihrer Freizeit an. Eine generelle Arbeitszeitverkürzung führt bei Menschen, die mehr Freizeit gar nicht wollen, zu einer Zunahme der Schwarzarbeit. Vermehrte Teilzeitarbeit hingegen führt nicht zur Schwarzarbeit, da hier das Freizeitmotiv ausschlaggebend ist. Schwarzarbeit wird dagegen aus finanziellen Motiven betrieben. Untersuchungen haben außerdem ergeben, daß das Innehaben von mehreren Jobs vor allem ein Phänomen gutbezahlter, hochspezialisierter Tätigkeiten ist. Mehrfachbeschäftigung am Boden der Jobhierarchie erfolgt aufgrund des Mangels

an Arbeit zu bestimmten Zeiten im Jahr (Arbeiter in der Landwirtschaft) oder der unregelmäßigen Nachfrage nach gewissen Dienstleistungen (Putzen, Hausarbeit). Aus all diesen Gründen führt Teilzeitarbeit nicht zu einer Mehrfachbeschäftigung.

Die vorliegende Broschüre bringt kaum neue Aspekte der Teilzeitbeschäftigung. Teilzeitbeschäftigung soll möglichst schmackhaft gemacht werden, die Argumentation bleibt jedoch widersprüchlich.

Den Wunsch nach Teilzeitarbeit führt der Autor auf tief verwurzelte psycho-sozialen Motiven, wie z. B. den Wunsch nach mehr freier Zeit und größerer Selbstbestimmtheit, auf eine neue Aufgabenteilung zu Hause, ja auf eine neue Arbeitsethik zurück. Teilzeitbeschäftigung impliziert demnach einen Einstellungswandel zur Arbeit und auch zur Karriere. Die starke Nachfrage nach Teilzeitbeschäftigung ist oft synonym mit dem Wunsch nach Freizeit, und dies wiederum hängt eng mit dem Ausbildungsniveau, dem Einkommen, dem Grad der Verstädterung zusammen. Wenn z. B. ein Ehepaar gut verdient, kann es leichter auf einen Teil seines Einkommens verzichten. Auch aus „fiskalischen“ Gründen wird für Teilzeit optiert.

Andererseits zeigen Untersuchungen, daß eine rasche Zunahme der Teilzeitbeschäftigung vor allem in den sechziger Jahren stattgefunden hat und nicht mit der gegenwärtigen Arbeitsmarktsituation korreliert. Zu einer Ausweitung der Teilzeit kam es also zu einer Zeit, in der es Arbeitskräftemangel gab und die Arbeitsethik zumindest nicht so in Diskus-

sion stand wie heute. Da hauptsächlich Frauen Teilzeitarbeitsplätze innehaben, und sie es auch sein werden, die vermehrte Teilzeitangebote annehmen, stellt sich die Frage, ob es sich dabei wirklich um einen „Wertwandel“ handelt; oder ob nicht viel mehr, wie in anderen Studien festgestellt wurde, eher die geschlechtsspezifische Segmentierung auf dem Arbeitsmarkt verstärkt wird. Teilzeitarbeit wird nicht überall gebraucht, sie wird in ganz bestimmten Wirtschaftssektoren angeboten – wie kann sie dann den Bedürfnissen der Menschen nach unterschiedlicher Freizeit entsprechen, die doch gleichmäßig auf die Wirtschaftssektoren aufgeteilt sein dürften?

Bis jetzt haben monetäre, staatliche Anreize (in der BRD, Großbritannien, den Niederlanden) zur Schaffung von mehr Teilzeitarbeitsplätzen fehlgeschlagen. Das Bedürfnis nach Teilzeit ist offensichtlich bei den Arbeitsmarktparteien begrenzt.

Es ist dem Autor zuzustimmen, daß Teilzeitbeschäftigte gegen Diskriminierung geschützt werden müssen und daß weitere Arbeitszeitverkürzungen eine gewisse Flexibilisierung der Arbeitszeit mit sich bringen wird. Warum eine allgemeine Arbeitszeitverkürzung das Gespenst der Schwarzarbeit an der Wand erscheinen läßt (und Teilzeit nicht) und dem „Wertewandel“ nicht gerecht werden kann (und Teilzeit schon), bleibt unklar. Außer, man erkennt die Notwendigkeit kürzerer Arbeitszeiten und überträgt die Kosten – dem Teilzeitbeschäftigten.

Ulrike Moser

STAATLICHE UMWELTPOLITIK

Rezension von: Arnim Bechmann,
Leben wollen. Anleitungen für eine
neue Umweltpolitik. Verlag
Kiepenheuer & Witsch, Köln 1984; 346
+ XVI S., DM 19,80

Schaut man momentan in die Zeitungen, so kann man fast täglich irgendwelche Nachrichten über Umweltkatastrophen im In- und Ausland lesen. Seien es nun nationale Meldungen über die Entdeckung verseuchter Giftmülldeponien oder den Ausstoß von dioxinhaltigen Schadstoffen aus Fabrikschlotten, seien es internationale Meldungen über Unglücke von atommüllbeladenen Schiffen oder die Umweltzerstörung in den Alpen.

Arnim Bechmann, Direktor des Instituts für Landwirtschaftsökonomie an der Technischen Universität Berlin, legt mit dieser Veröffentlichung eine Bestandsaufnahme der bis heute praktizierten Umweltpolitik in der Bundesrepublik vor. Die dabei vom Autor aufgezeigten Probleme und Hindernisse können mit Recht auch auf andere Länder übertragen werden, in denen Umweltpolitik betrieben wird.

Ausgangspunkt für seine Analyse ist das „Umweltprogramm der Bundesregierung“ von 1971. Dem Umweltprogramm lag der Bericht einer Projektgruppe von Experten aus Verwaltung, Wirtschaft und Wissenschaft zugrunde, die das Innenministerium berufen hatte und von der schon damals eine beängstigende Umweltsituation beschrieben wurde.

In der Wahl der sozial-liberalen Koalition von 1969 erkennt Bechmann schließlich die „Geburtsstunde bundesrepublikanischer Umweltpolitik“.

Obwohl dem Umweltschutz durch die neue Regierung eine hohe Priorität zugewiesen wurde, war das Ergebnis der ersten Legislaturperiode eher bescheiden, denn Umweltpolitik ist – ähnlich wie Familienpolitik – in viele Teilbereiche untergliedert. Umweltpolitik wird so zu einer Querschnittsdisziplin, an der verschiedene Ministerien teilhaben. In den Jahren von 1972 bis 1974 markiert der Autor dann die erste Umsetzung des Umweltprogramms von 1971. In dieser Zeit wurden das Abfallbeseitigungsgesetz (1972), das DDT-Gesetz (1972) und das Bundesimmissionsgesetz (1974) verabschiedet. Zuvor war 1971 das Benzin-Bleigesetz in Kraft getreten. Ab 1975 waren schließlich nur noch bescheidene Erfolge zu verzeichnen, denn zahlreiche Gesetzesvorlagen wurden abgeschwächt. Insgesamt wurde eine „Politik der kleinen Schritte“ betrieben. Mit dem politischen Wechsel in Bonn scheint diese umweltpolitische Linie weiterverfolgt zu werden. Jüngstes Beispiel ist die Entscheidung, das abgasarme Auto nicht – wie noch vor einem Jahr von Innenminister Zimmermann vehement vertreten – bereits am 1. Jänner 1986 einzuführen, sondern nun erst am 1. Jänner 1989. Für den sterbenden Wald dürfte dieser Entschluß allerdings zu spät kommen.

Nach seiner Bestandsaufnahme der staatlichen Umweltpolitik versucht Bechmann Ansätze einer umweltpolitischen Bilanz zu erstellen, die an einer Reihe von Umwelt-Indikatoren festgemacht wird. Dazu zählen u. a. Landschaftsverbrauch, Gefährdung von Fauna und Flora, Wasser, Luft, Lärm und Abfallbeseitigung. Aus der Bilanzierung wird deutlich, daß sich die Gesamtbelastung der Umwelt beständig fortgesetzt hat. Ein paar Zahlen für die Bundesrepublik Deutschland sollen dies unterstreichen:

- Über 11 Prozent der gesamten Fläche sind bereits überbaut;
- der Kraftfahrzeugbestand hat sich in den letzten 15 Jahren nahezu ver-

- doppelt;
- jährlich gehen rd. 3,6 Millionen Tonnen Schwefeldioxid nieder;
- über 40 Prozent des Waldbestandes sind unheilbar krank und schon mehr als 8 Prozent der landwirtschaftlichen Fläche gelten als vergiftet;
- pro Jahr fallen ca. 27 Millionen Tonnen Sonderabfälle an, die weder durch Verbrennen noch durch Ablagern „schadlos“ beseitigt werden können.

Die Ursache für diese wenig positive Bilanz sieht der Autor in der Tatsache, daß nach wie vor die Ökonomie eindeutig Vorrang vor der Ökologie hat, d.h. bei wichtigen Investitionsentscheidungen wird zugunsten von Arbeitsplätzen entschieden, ohne die möglichen Umweltgefahren mitzuberücksichtigen. Eine weitere Ursache – so Bechmann – liegt in der geringen Repräsentanz von Umweltexperten in den Parteien. „Selbst der Bundestag besitzt keine nennenswerte eigene umweltpolitische Fachkompetenz. Dies läßt sich leicht am Sachverstand und an den ökologischen Artikulationsmöglichkeiten der Fraktionen ablesen. Im September 1982 recherchierte die Zeitschrift „natur“ die umweltpolitische Potenz von FDP, SPD und CDU/CSU. Das Ergebnis entlarvt all die großen Versprechungen der Wahlprogramme als leeres Gerede und Wählerirreführung. (...) Nur knapp 2 Prozent aller Abgeordneten befassen sich (zumeist neben anderen Aufgaben) mit Umweltpolitik. Von den 97 Fachreferenten der drei Fraktionen arbeitet insgesamt ein Fachreferent an Aufgaben des Umweltschutzes. Dies ist 1 Prozent der Zuarbeitsleistung, die den Fraktionen zur Verfügung steht.“ (S. 130)

Hinzu kommt, daß auch die Struktur- und Raumordnungspolitik vermehrt umweltzerstörerisch vorgeht (Beispiele: Zerstörung des Unterelb- raumes, Erweiterung des Hafenbeckens im Dollart-Ems-Gebiet). Außerdem fehlt das Instrument der Umwelt-

verträglichkeitsprüfung (UVP), dessen maßgebliches Ziel es ist, die von einem bestimmten Vorhaben ausgehenden Umwelteinwirkungen schon ex-ante, also im voraus, richtig abzuschätzen und zu bewerten. Doch mittlerweile wird klar, daß die Bestrebungen für die UVP in den Bonner Schubladen verstauben. Nach Ansicht des Autors zeigt sich insgesamt eine „Ohnmacht staatlicher Politik gegenüber der Umweltkrise“.

„Die Umweltprobleme in der Bundesrepublik können nur gelöst werden, wenn die Gesellschaft ihre Nutzungsstrukturen gegenüber der Natur grundlegend ändert. Dies wiederum ist nur möglich, indem die Gesellschaft sich selbst wesentlich wandelt. Die herkömmliche staatliche Umweltpolitik will und soll jedoch tiefgehende Veränderungen des Gesellschaftssystems (systemverändernde Reformen) vermeiden. Sie kann folglich nie mehr sein als sie war: Feuerwehrpolitik.“ (S. 178 f.)

In seinen letzten Kapiteln wendet sich Bechmann schließlich der Frage zu, ob wir angesichts der unaufhaltsamen Umweltzerstörung überhaupt noch eine Zukunft haben. Hier sieht er durch den Wandel von den materialistischen zu den postmaterialistischen Werten und das wachsende Umweltbewußtsein in der Bevölkerung eine Chance zum Besseren. Diese relativ optimistische Einschätzung kann ich allerdings nicht teilen. Zwar mag sich in der Bundesrepublik durchaus ein verändertes Umweltbewußtsein ergeben haben, doch es gibt immer noch erhebliche Unterschiede zwischen ökologisch denkenden Menschen und den Politikern¹. Darüber hinaus ist der für den Autor sichtbare Wertewandel meines Erachtens wohl eher ein Wertpluralismus².

Abschließend legt Bechmann noch eine Vielzahl von Vorschlägen zur zukünftigen Umweltpolitik vor, die sicherlich überlegenswert sind, insgesamt jedoch zu oberflächlich und pathetisch vorgetragen werden. So

schlägt er den Ausstieg aus ökologisch unverantwortlichen Technologien und Großprojekten (z. B. Kernenergie, Rhein-Main-Donau-Kanal) vor. Zusätzlich sind seiner Meinung nach Instrumentarien zur Früherkennung und zur vorsorgenden Abwehr von Umweltgefahren zu entwickeln. Daneben listet er eine Reihe von umweltpolitischen Forderungen auf, wie in Zukunft die Unternehmen ökologisch verantwortungsvoller produzieren und handeln können. Im einzelnen sind dies u. a. strenge Einhaltung aller gesetzlichen Bestimmungen, Investitionen in umweltfreundliche Technologien, Unterstützung der Parlamente bei der notwendigen Verschärfung des Umweltrechts. Gerade bei diesem Abschnitt hätte es sich aber angeboten, stärker ins Detail und in die Tiefe zu gehen; fehlt es doch derzeit vor allen Dingen an *konstruktiven* Überlegungen zum Ausstieg aus der apokalyptischen Industriegesellschaft².

Dem Anspruch, Anleitungen für eine neue Umweltpolitik (so der Untertitel des Buches) zu geben, konnte Bechmann nicht gerecht werden. Schließlich umfaßt der Teil, der neue Perspektiven aufzeigt, lediglich 19 Seiten. Die restlichen Seiten sind ausschließlich der Analyse herrschender Umwelt-Zustände verschrieben. Interessant für den Leser ist allerdings

das vom Autor zusammengetragene Zahlenmaterial, mit dem sich in politischen Auseinandersetzungen sehr gut argumentieren läßt. Wenn man sich dieser eingeschränkten Nutzung bewußt ist, kann das Buch ganz gewinnbringend sein.

Anmerkungen

- 1 vgl. Hans Kessel: Stand und Veränderung des Umweltbewußtseins in der Bundesrepublik Deutschland, England und den Vereinigten Staaten. Bericht aus einem laufenden Forschungsprojekt, IIUG/dp 83-9, Berlin 1983
- 2 siehe hierzu Uwe Engfer/Karl Hinrichs/Helmut Wiesenhal: „Arbeitswerte im Wandel. Empirische Analysen zum Zusammenhang von unkonventionellen Werten und Arbeitsteilung“, in: Joachim Matthes (Hrsg.): Krise der Arbeitsgesellschaft? Verhandlungen des 21. Deutschen Soziologentages in Bamberg 1982, Frankfurt a. M./New York 1983, S. 434-454
- 3 Erste Ansätze bieten: Hans Christoph Binswanger/Heinz Frisch/Hans G. Nutting u. a.: Arbeit ohne Umweltzerstörung. Strategien einer neuen Wirtschaftspolitik, Frankfurt a. M. 1983; Reinhard Pfriem: Einstieg in den Ausstieg. Alternativen zur etablierten Wirtschaftspolitik, Düsseldorf/Wien 1983

Volker Teichert

ÖKONOMIE DER ENTWICKLUNGSLÄNDER

Rezension von: Norbert Wagner,
Martin Kaiser, Fritz Beimdiek,
Ökonomie der Entwicklungsländer.
UTB Uni-Taschenbücher 1230, Gustav
Fischer Verlag, Stuttgart 1983,
306 Seiten.

Studenten der Sozial- und Wirtschaftswissenschaften beschäftigen sich hierzulande nach wie vor mit viel Enthusiasmus und Engagement mit der Situation der Entwicklungsländer (EL). Die Autoren des vorliegenden Buches versuchen diesem Interesse entgegenzukommen, indem sie „eine verständliche, sich nicht nur an der ‚Oberfläche‘ bewegend Einführung in die wirtschaftlichen Probleme der EL“ (S. VI) bieten.

Gemäß der Aufgabenstellung einer Einführung werden zunächst die begrifflichen Grundlagen erstellt. Anschließend folgt ein Überblick über das weite Feld der Entwicklungstheorien und -strategien. Die folgenden Abschnitte befassen sich mit den drei Themenbereichen Außenwirtschaftsprobleme und Neuordnung der Weltwirtschaft, Finanzierungsprobleme sowie Entwicklungsplanung.

Das in jeder Einführung besonders wichtige Kapitel über begriffliche Grundlagen reiht die verschiedensten Definitionen von ‚Entwicklung‘ aneinander und trägt so recht wenig zur Klärung dieses schillernden Begriffs bei. Spätestens seit Kuznets' bahnbrechenden Studien ist es weithin üblich, in der Analyse von Entwicklung zu differenzieren zwischen Wachstum – von Kuznets in seiner Ansprache anläßlich der Verleihung des Nobelpreises 1971 definiert als „a long-term rise

in capacity to supply increasingly diverse economic goods . . . , this growing capacity based on advancing technology and the institutional and ideological adjustments that it demands“ – einerseits und der Verwendung des auf diese Weise geschaffenen Potentials andererseits, beispielsweise zur Erfüllung des Grundbedarfs an Nahrung, Kleidung, Behausung, Gesundheitsvorsorge, Bildung, oder aber für Rüstung, Prestigeprojekte etc. Die kritische Auseinandersetzung mit der Änderungsrate des BNP pro Kopf, dem gängigen Maß für Wachstum und – infolge des Fehlens einer operationalen Alternative – auch für Entwicklung unterbleibt.

Dem Anspruch, einen „konzisen und systematischen Überblick“ (S. 1) über Entwicklungstheorie und -strategien zu geben, wird Kapitel 3 leider nicht gerecht. Merkwürdig ist bereits die Gewichtung innerhalb dieses Abschnitts. Nicht-ökonomischen „Theorien“ wie der Klima-„Theorie“ und psychologischen „Theorien“ wird relativ breiter Raum zugestanden. Wirtschaftsstufentheorien, darunter die Ansätze von Rostow und Marx, wobei letzteren ganze zwei Absätze gewidmet sind, zählen die Autoren zu den nicht-ökonomischen Theorien. Weder die klassische Imperialismustheorie (Hobson, Lenin) noch neomarxistische Ansätze erfahren Berücksichtigung. Die Abhängigkeitstheorien, an deren Formulierung lateinamerikanische Autoren maßgebend beteiligt waren und sind, werden unzureichend präsentiert und analysiert. Das rasche Übergehen des Themas „externe Abhängigkeit“ stellt, wie Sunkel bereits vor 15 Jahren formulierte, selbst ein erstes Anzeichen von Abhängigkeit dar¹. Die Dependenztheoretiker betonen, daß die Entwicklung einzelner Länder nur aufgrund ihrer eigenen Geschichte, nicht aber unter ausschließlicher Verwendung ahistorischer Abstraktionen analysiert werden kann, und zeigen, wie die historischen Gegebenheiten die Entwick-

lung behindert haben. Die Autoren des vorliegenden Buches nehmen die historische Argumentation als „unbestreitbaren Vorzug“ (S. 50) zur Kenntnis, ziehen daraus aber keinerlei Konsequenzen für die inhaltliche Gestaltung ihres Werkes. Unerwähnt bleibt ein weiteres Charakteristikum des Dependenzansatzes: da es sich bei Abhängigkeit um ein umfassendes Phänomen, dessen ökonomische, soziologische, politische, militärische und kulturelle Komponenten zueinander in Wechselwirkung stehen, handelt, ist der Dependenzansatz interdisziplinär. Alle Theorien der Entwicklung, die sich ausschließlich ökonomischer Argumente bedienen, vernebeln die machtpolitischen Zusammenhänge. Aus dem Dependenzansatz als einzige entwicklungspolitische Konsequenz die Abkoppelungsstrategie abzuleiten (S. 50), wird weder der Vielfalt der dependenztheoretischen Beiträge noch der umfassenden Analysemethoden auch nur annähernd gerecht.

Kapitel 4 und 5 befassen sich mit den fünf Bereichen internationale Arbeitsteilung, Außenhandelspolitik, Terms of Trade, Instabilität der Exportpreise und Neue Weltwirtschaftsordnung. Zur Erklärung der Handelsströme zwischen Nord und Süd wird das Theorem der komparativen Kosten bemüht. Wagner-Kaiser-Beimdiek beschränken sich auf die Darstellung des Theorems, verzichten aber auf eine kritische Auseinandersetzung mit diesem in einschlägigen Diskussionen so häufig strapazierten Ansatz. Die Kritik an letzterem setzt u. a. daran an, daß es sich nicht um eine Theorie der internationalen Handelsströme handelt, sondern um eine Theorie darüber, welche Voraussetzungen existieren müssen, damit der internationale Handel die wohlfahrtssteigernden Effekte erbringt, d. h. eine normative Theorie. Phänomene, die unter ihren Erklärungsbereich fallen sollten, werden abgeschoben, indem man sie zu nicht erfüllten Prämissen erklärt. Abgesehen von diesem Defizit an Kritik-

bereitschaft gegenüber einem wichtigen Bestandteil der neoklassischen Orthodoxie bieten die Abschnitte 4 und 5 einen gelungenen, mittels Tabellen und Diagrammen anschaulich gestalteten Überblick über die Thematik.

Unter dem Titel „Finanzierungsprobleme“ behandelt Kapitel 6 Ursachen für den Kapitalmangel, Entwicklungshilfe, Kapitaltransfer zu Marktkonditionen und das Verschuldungsproblem. In diesem Abschnitt wird eine Schwäche dieser „Einführung“ besonders deutlich: die weitgehende Vernachlässigung der Ergebnisse empirischer Arbeiten zu den angerissenen Bereichen. So diskutieren die Autoren beispielsweise die Auswirkungen von Direktinvestitionen auf rein abstrakter Ebene, unterlassen aber die Präsentation von empirischen Studien. Angeblich mangelt es an einer „ausreichenden empirischen Basis“ (S. 212)!

Verwunderlich ist der geringe Raum, welcher dem Verschuldungsproblem zugestanden wird, in einer Zeit, in der diese Thematik die entwicklungspolitische Diskussion beherrscht.

Gerade in den Bereichen Entwicklungshilfe, Direktinvestitionen und Verschuldung sind Erklärungsansätze, welche die politische Sphäre peinlich meiden, nichts anderes als Halbwahrheiten. Dies gilt in mehr oder weniger starkem Ausmaß für alle Aspekte der Problematik der EL; trotzdem unterschlagen Wagner-Kaiser-Beimdiek zumeist den Hinweis auf die politischen Zusammenhänge. Mehrere Beispiele aus der jüngsten Vergangenheit mögen die Dimension dieser Unterlassungssünde verdeutlichen.

Kapitalflucht ist nicht gerade unwesentlich für die Schuldnerposition mancher EL. Zaires Staatschef Mobutu Sese Seko hat ein Privatvermögen von 8 Mrd. Franken bei Schweizer Banken plazierte – ca. ebensoviel wie die gesamte Auslandsschuld des Landes². Die Clique um Nigerias Ex-Präsi-

dent Shagari verschob 5 bis 7 Mrd. US-\$ über die Landesgrenze, während sich die Auslandsschuld 1983 auf etwa 9,3 Mrd. US-\$ belief². Die diesbezüglichen Exzesse der Familien Pahlevi und Somoza können als bekannt vorausgesetzt werden.

Ideologische Standpunkte sind mitentscheidend für Verteilung, Ausmaß und Form von Entwicklungshilfe. Im Dezember 1983 kürzte die Reagan-Administration aus ideologischen Gründen zum zweitenmal ihren Beitrag an die Weltbank-Tochter IDA, die langfristige zinsenlose Darlehen an die ärmsten Länder vergibt⁴.

Ausfluß sattsam bekannter ideologischer Positionen ist letztlich auch die gegenwärtige US-amerikanische Budgetpolitik, die nach Meinung der UN Wirtschaftscommission für Lateinamerika (CEPAL) mitverantwortlich für die anhaltenden wirtschaftlichen Probleme dieser Länder ist⁵. Der IWF bezeichnete jüngst das US-Budgetdefizit als „Hauptquelle der Besorgnis“ im Zusammenhang mit der Lösung der Schuldenkrise der EL⁶.

Im Vordergrund von Kapitel 7 steht die Präsentation von Methoden und Zielen der Entwicklungsplanung. Die Vermittlung von ökonomischem Grundwissen (optimale Produktionsstruktur, idealtypische Wirtschaftssysteme, Input-Output-Analyse usw.), das üblicherweise in Einführungen in die Volkswirtschaftslehre vermittelt wird und keinen besonderen Bezug zur Entwicklungsökonomie aufweist, erhielt Priorität.

In bezug auf die Literaturangaben hätten die Autoren in zweierlei Hinsicht ohne großen Aufwand die Serviceleistung gegenüber den Lesern zu verbessern vermocht. Erstens fielen die weiterführenden Literaturhinwei-

se jeweils im Anschluß an die Kapitel allzu spärlich aus. Zweitens unterließen es die Autoren, bei der Diskussion der Entwicklungstheorien etc. anzugeben, in welcher Publikation der diskutierte Beitrag im Original erschienen war.

Letztlich bezweifelt der Rezensent, ob diese „Einführung“ der eingangs erwähnten Zielsetzung gerecht wird. Die trockene Art und Weise der Aufarbeitung und die Vernachlässigung der historischen Dimension ermutigen nicht gerade zum Lesen. Dieses Buch setzt das Interesse am Thema bereits voraus, ist aber kaum imstande, zu Anfang noch schlummernde Wißbegierde zum Entflammen zu bringen. Infolge der klaren Abgrenzung einzelner Schwerpunktbereiche erfüllt es eher die Funktion eines Nachschlagewerkes.

Den Weg in die Hände der Studierenden erschwert außerdem der stattliche Preis von rund S 230,-. Selbst unter der Annahme, daß ein Student über ein Budget für seriöse entwicklungspolitische Literatur in dieser Höhe verfügt, sind die Opportunitätskosten sehr hoch.

Michael Mesch

Anmerkungen

- 1 O. Sunkel, National Development Policy and External Dependence in Latin America, in: Journal of Development Studies (1969), S. 24.
- 2 Die Zeit, 23. März 1984.
- 3 International Herald Tribune, 23. Jänner 1984.
- 4 International Herald Tribune, 9. Dezember 1983 und 16. Jänner 1984.
- 5 Frankfurter Rundschau, 9. April 1984.
- 6 Wiener Zeitung, 12. April 1984.

DIE HABSBURGERMONARCHIE ALS GEGENSTAND DER WIRTSCHAFTSGESCHICHTE.

Rezension von : John Komlos, *The Habsburg Monarchy as a Customs Union*, Princeton, N. Y., Princeton University Press 1983, 347 Seiten;
John Komlos (Hrsg.), *Economic Development in the Habsburg Monarchy in the Nineteenth Century. Essays*. New York, Columbia University Press 1983, 204 Seiten

Die Attraktivität Alt-Österreichs als Gegenstand wirtschaftshistorischer Forschungen scheint an einigen amerikanischen Hochschulen unvermindert anzuhalten. In jenem Bereich der Wirtschaftsgeschichte, der sich mit der ex-post-Konstruktion von Zeitreihen und Indices beschäftigt bzw. um die Anwendung ökonometrischer Methoden bemüht, erscheinen wohl immer noch mehr Arbeiten von nord-amerikanischen als von österreichischen Autoren. Es begann mit der für diese Orientierung bahnbrechenden Arbeit von Nachum Gross¹, in den siebziger Jahren folgten Richard Rudolphs „Banking and Industrialization in Austria-Hungary“ (als Buch erschienen 1976) und Th. F. Huertas „Economic Growth and Economic Policy in a Multinational Setting“ (1977). In die Serie dieser Arbeiten reiht sich das 1983 erschienene, hier zu besprechende Buch von John Komlos, jüngst erschienen ist David Goods „The Economic Rise of the Habsburg Empire 1750–1918“.

Gemeinsam ist diesen Arbeiten das Bemühen, zentrale Thesen quantitativ zu verifizieren. So auch John Komlos' als Dissertation entstandene Untersuchung über die Habsburgermonarchie

als Zollunion, die nach der fünfjährigen Umarbeitungs- und Revisionsphase nunmehr als Buch vorliegt. Hauptanliegen des Autors ist es zu ermitteln, welchen Nutzen die beiden Reichshälften aus der Wirtschaftsgemeinschaft zogen, insbesondere, ob Ungarn oder Österreich mehr profitierte.

Die beiden Reichshälften waren bis zum Jahr 1850 durch eine Zwischenzolllinie voneinander getrennt, durch deren Existenz die österreichischen Industrieexporte nach Ungarn und die ungarischen Agrarexporte mit einer Abgabe belegt waren. Dieser im Reichsgebiet eingehobene Zoll war als einziger von den früher zahlreichen Mauten, Weggeldern und Binnenzöllen nach deren Abschaffung im 18. Jahrhundert übriggeblieben. Traditionell hatte der Zwischenzoll nie die Funktion eines Schutzzolles gehabt, wurde jedoch von den ungarischen Ständen 1848 als solcher verteidigt und nach der Niederwerfung der ungarischen Revolution abgeschafft. Durch Berechnungen auf Grundlage einer handlichen Formel, die den „Gewinn“ (in Gulden ausgedrückt) aus der Abschaffung des Zolles von dessen relativer Höhe, von der Preiselastizität der ungarischen Agrarproduktion und von der Preiselastizität der Nachfrage nach deren Produkten in Ungarn abhängig macht, kommt Komlos zu dem Ergebnis, daß der Gewinn für Ungarn aus der Maßnahme nur etwa 1 ½ Prozent des Sozialprodukts betragen habe. Für die zisleithanische Reichshälfte fällt der entsprechende Gewinn noch weniger ins Gewicht (unter 1 Prozent), ergibt sich jedoch nur als sozusagen hypothetische Größe der „social savings“, die möglich wurden, indem Österreich durch höhere Agrarimporte Arbeitskräfte aus der Landwirtschaft für andere Beschäftigungen „frei“ machte. Ob sie auch tatsächlich beschäftigt wurden, wird nicht diskutiert.

Wenn die Größenordnung der Auswirkungen der wirtschaftlichen Inte-

gration angesichts der verhältnismäßig geringen Zollbelastungen plausibel erscheint, so ist die dabei angewandte Methode nicht unproblematisch. Sämtliche Anpassungsvorgänge im Bereich von Produktion und Konsum, die zu dem Ergebnis führen, sind zwei Ziffern – die erwähnten Elastizitäten – hineingepreßt, für die eine a priori-Vermutung, daß sie die komplexe Realität richtig wiedergeben, eigentlich nicht begründet erscheint. Zudem ist die in den Anhang verbannte technische Darstellung des Verfahrens nicht ohne weiteres nachvollziehbar.

Eine weitere These, mit der sich der Autor abmüht, ist die ökonomische Irrelevanz der Bauernbefreiung für die Entwicklung der landwirtschaftlichen Produktion. Für den Beweis wird eine Cobb-Douglas-Produktionsfunktion mobilisiert, um zu zeigen, daß die Agrarproduktion nach der Abschaffung der Robotarbeit nur um 1,2 Prozent (Ungarn) bis 2,4 Prozent (Österreich) zugenommen hat. Zudem wird gezeigt, daß die landwirtschaftliche Erzeugung in Ungarn vor 1848 gleich rasch expandierte als nachher, in Österreich nach der Revolution sogar eine leichte Verlangsamung ihres Wachstums festzustellen ist. Zweifelhaft ist allerdings, ob daraus gefolgert werden kann, daß der alte Zustand ohne Nachteil für die wirtschaftliche Entwicklung über einen längeren Zeitraum hätte fortauern können, worauf die These von der Irrelevanz hinausläuft. Daß das Gegenteil wahrscheinlich ist, zeigt etwa die amerikanische Geschichte: die Beibehaltung der überholten Institutionen der Sklaverei mündete schließlich in einen Bürgerkrieg, von dem wohl kaum jemand behaupten wird, er wäre ohne Bedeutung für die Wirtschaftsentwicklung der Vereinigten Staaten.

Was die relativen Vorteile der beiden Reichshälften aus der Wirtschaftsgemeinschaft in der zweiten Hälfte des vorigen Jahrhunderts betrifft, sieht Komlos aufgrund seiner einge-

henden Analyse der industriellen Entwicklung Ungarns den größeren Nutzen auf Seiten der transleithanischen Reichshälfte: „While the inception of development in Hungary was due in no small part to the ‚Austrian connection‘, Austria, on the other hand could probably have done as well without Hungary“ (S. 19 f.). Zwar profitierte insbesondere die österreichische Textilindustrie vom Markt der östlichen Reichshälfte, den sie aufgrund ihres Entwicklungsvorsprungs nutzen konnte, während sie von der übrigen europäischen Konkurrenz durch Zollmauern abgeschirmt war. Andererseits, so meint Komlos, hemmte der Kapitalfluß vom Westen nach Osten das Wachstum der österreichischen Industrie. „The slow economic growth in Austria during the two business cycles after 1873 can be explained in part by the flight of capital into Hungary“ (S. 219). Während in Österreich die Industrieproduktion nach Komlos' Berechnungen Anfang der achtziger Jahre in Österreich nur geringfügig den Stand von 1872 übertraf, war sie in Ungarn in demselben Zeitraum um fast die Hälfte gewachsen.

Der logische Aufbau der Untersuchung ist nicht sofort erkennbar, wenn man vom Untertitel des Buches „Economic Development in Austria-Hungary in the Nineteenth Century“ ausgeht. Mit der österreichischen Reichshälfte beschäftigen sich eingehend nur ein Teil des 2. Kapitels (Landwirtschaft) und das 3. Kapitel, das den Anfängen des modernen wirtschaftlichen Wachstums vom späten 18. Jahrhundert bis zur Revolution gewidmet ist. Der überwiegende Teil des Buches befaßt sich mit der Entwicklung in Ungarn, die quasi auf die Folie der österreichischen projiziert wird. Der Titel des Buches „The Habsburg Monarchy as a Customs Union“ formuliert einen zu umfassenden Anspruch, er müßte korrekterweise um ein „from a Hungarian perspective“ ergänzt werden. Um kein Mißverständnis aufkommen zu lassen: damit

ist natürlich nicht nationalistische Verengung gemeint, von welcher in der ganzen Untersuchung nicht die geringste Spur zu finden ist.

Wenig riskant erscheint die Prognose, daß Komlos' Werk viel zitiert werden wird, besonders wegen des Appendix E, Index der industriellen Produktion von 1830 bis 1913. Basierend auf einer gründlichen, kritischen Einschätzung der älteren Versuche von Gross und Rudolph und ihren Quellen in Appendix C konstruiert Komlos unter Heranziehung dieser Arbeiten einen neuen „Index der industriellen Produktion“, der wesentliche Mängel des Rudolphschen Index beseitigt² und zu einem sowohl vom Konjunkturverlauf als auch vom Wachstumsmuster her viel plausibleren Ergebnis kommt als sein Vorläufer. Freilich bleiben auch beim Komlos'schen Index notwendigerweise viele Fragezeichen. Z. B. läßt sich die Wertschöpfung des Maschinenbaus langfristig schwerlich nach dem Eisenverbrauch schätzen. Für das Wachstum der Elektroindustrie ist wohl die von Komlos herangezogene Zahl der Telefonanschlüsse kein guter Indikator. Die massenhafte Anwendung des Elektromotors in der Industrie begann erst nach der Jahrhundertwende, und auch die Verbreitung der elektrischen Beleuchtung ergibt einen ganz anderen Verlauf des Wachstums der Elektroindustrie als das – durch die Zahl Telefonanschlüsse vermittelte Bild. Aber: solange es keine besseren Reihen gibt, wird man sich bis auf weiteres an den Indices von Komlos orientieren, auch wenn die Bezeichnung „Index der industriellen Produktion“ etwas zu anspruchsvoll erscheint.

Eine Sammlung von Artikeln zur Wirtschaftsgeschichte Österreich-Ungarns im 19. Jahrhundert enthält das von John Komlos herausgegebene Buch „Economic Development in the Habsburg Monarchy in the Nineteenth Century“. Ein Teil der in dem Band enthaltenen Beiträge ist der vom Herausgeber im Vorwort besonders

hervorgehobenen quantitativen Forschungsrichtung zuzurechnen. Nachum Gross' Vergleich des wirtschaftlichen Entwicklungsgrades der Habsburgermonarchie mit den anderen europäischen Ländern, der in deutscher Übersetzung bereits aus dem 1973 erschienenen 1. Band der von der Akademie der Wissenschaften herausgegebenen Geschichte der Habsburgermonarchie 1848–1918³ bekannt ist, wird in der erweiterten englischen Originalfassung nun auch der anglo-amerikanischen Forschergemeinschaft leichter zugänglich gemacht. György Ránkis positives Gesamturteil über die Habsburgermonarchie – sein hier zum ersten Mal veröffentlichter Vortrag wurde bereits 1967 gehalten – nimmt in mancher Hinsicht Ergebnisse von Komlos' Buch vorweg. Ránki weist bereits – damals offenbar noch im Gegensatz zur vorherrschenden Meinung – auf die Bedeutung der Periode 1867 bis 1890 für Ungarns Wirtschaftsentwicklung hin, in der die Industrialisierung die entscheidende Fortschritte machte, und auch auf die Vorteile aus dem Kapitalstrom, der aus der anderen Reichshälfte floß. – Ausschließlich Ungarn gewidmet sind Beiträge über die Landwirtschaft von S. Eddie und über „Transport Revolution and Economic Growth“ (L. Katus).

David Goods Beitrag beinhaltet ebenso wie Ránkis Aufsatz eine wirtschaftliche Rehabilitation der Doppelmonarchie. Während in der politischen Sphäre in den letzten Jahrzehnten der Existenz dieses Staatsverbandes die zentrifugalen Tendenzen zeitweise bedrohlich überhandnahmen, machte die Integration der Wirtschaft der einzelnen Provinzen im Gesamtverband beträchtliche Fortschritte.

Mit der frühen Industrialisierung beschäftigen sich die Beiträge von A. Klima über Unternehmertum und industrielles Wachstum in Böhmen und Mähren und von R. Rudolph über die Frage, inwieweit das Jahr 1848 eine Zäsur auch in der Wirtschaftsentwick-

lung der Habsburgermonarchie bildet. Stärker noch als Komlos in seinem Buch ist Rudolph bemüht, die Bedeutung der Revolution herunterzuspielen. Man gewinnt den Eindruck, daß diese Einschätzung zu einem nicht geringen Teil darauf beruht, daß „Wirtschaftsentwicklung“ weitgehend mit „Wachstum des Sozialprodukts“ gleichgesetzt wird⁴ – gerade für die historische Perspektive eine sicherlich unzulässige Verengung. Auch wird gegen Thesen argumentiert, die in der bekämpften Form von Wirtschaftshistorikern gar nicht aufgestellt worden sind. Außerdem wird – nicht nur in Rudolphs Aufsatz, sondern auch im 3. Kapitel von Komlos' Buch über die Anfänge des modernen Wirtschaftswachstums in Österreich – stellenweise mehr Neuartigkeit der Forschungsergebnisse suggeriert als den Tatsachen entspricht⁵.

Komlos' eigener Beitrag zum Sammelband ist der Finanzgeschichte gewidmet. Seine Schlußfolgerung, die Diffusion neuer Finanzierungs- und Banktechniken haben eine stärkere Ausweitung des Geldumlaufs bewirkt und dadurch das industrielle Wachstum begünstigt, deckt sich mit den diesbezüglichen Aussagen Eduard März' in seinem Beitrag „The Austrian Credit Mobilier in a Time of Transition“. In diesem Beitrag zieht Professor März eine Summe seiner umfangreichen Forschungsarbeit auf diesem Gebiet⁶ und gibt auch einen kurzen Abriss der Geschichte des Wiener Finanzplatzes in der Zwischenkriegszeit. Es war die Absicht Schumpeters als Finanzminister gewesen, Wien wenigstens als Finanzzentrum im Donauraum seine dominierende Stellung zu bewahren. Die großen Wiener Banken, allen voran die Creditanstalt und die 1929 mit ihr fusionierte Bodencreditanstalt, teilten diese Ambitionen und vermochten Teile ihres einst so großen Einflusses auf die Finanzen und auch die Industrie der nunmehrigen Nachfolgestaaten zurückzugewinnen. Daß alle diese Bemühungen

schließlich scheiterten, sieht März einerseits in der notorischen Wachstumsschwäche der österreichischen Wirtschaft in den zwanziger Jahren, insbesondere im Leistungsbilanzpassivum. Österreich als selbst von Kapitalimporten abhängiges Land war zum Finanzintermediär nicht gerade prädestiniert, und die schlechten Risiken Osteuropas waren ein zusätzliches Element der Instabilität in der ohnehin kränkelnden Wirtschaft Österreichs. Die Orientierung an der Vergangenheit war demnach kein geeigneter Ausgangspunkt für ein wirtschaftlich lebensfähiges Österreich, dessen Prosperität nach dem Zweiten Weltkrieg auf ganz anderen Grundlagen errichtet wurde.

Günther Chaloupek

Anmerkungen

- 1 Nachum Gross' gefeierte Dissertation „Industrialization in Austria in the Nineteenth Century“, Berkely/Californien, 1966, wurde leider nur teilweise in Form von Zeitschriftenartikeln veröffentlicht.
- 2 Rudolphs beachtliches Verdienst, als erster einen derartigen Versuch unternommen zu haben, bleibt von dieser Kritik natürlich unberührt.
- 3 N. Gross, Die Stellung der Habsburgermonarchie in der Weltwirtschaft, in: A. Wandruszka / P. Urbanitsch (Hrsg.), Die Habsburgermonarchie 1848–1918, Bd. I, Die wirtschaftliche Entwicklung, Wien 1973.
- 4 Dies wird deutlich, wenn Rudolph R. Sandgrubers Feststellung kritisiert, „das Jahr 1848 habe eine völlig andere Agrarwelt repräsentiert als 50 Jahre danach“ (S. 172). Diese Aussage ist höchstens dann zu leugnen, wenn man die Outputzahlen als „die Landwirtschaft“ schlechthin betrachtet – offensichtlich gehört aber mehr dazu.
- 5 Die Werke der älteren Literatur (K. Pribram, Slokar, Viktor Hofmann, Deutsch, Adler u. a.) werden zwar teilweise zitiert, doch sind die Forschungen dieser Autoren viel umfassender, als die gelegentliche Erwähnung jene

Leser vermuten läßt, denen diese Werke nicht zugänglich sind.

6 Der bisher letzte Band seiner Geschichte der Creditanstalt geht bis zum Jahre

1923 und wurde in Nr. 1/1982 dieser Zeitschrift angezeigt („Österreichische Bankpolitik in der Zeit der großen Wende 1913–1929“, Wien 1981).

FASCHISMUS IN ANFÜHRUNGSZEICHEN

Rezension von: E. Tálos/W.
Neugebauer (Hrsg.),
„Austrofaschismus“
Beiträge über Politik, Ökonomie,
Kultur 1934–38. Verlag für
Gesellschaftskritik Wien 1984, 286
Seiten

Die Erinnerung an die Februarereignisse des Jahres 1934 hat zum Teil in recht unbefriedigender Weise alte Klischeevorstellungen und Schuldzuweisungen reaktiviert. Von solchen eher bedauerlichen Auseinandersetzungen ist das vorliegende Buch, ein nüchterner Versuch sozialwissenschaftlicher Aufarbeitung der österreichischen Geschichtsperiode 1933–38, erfreulicherweise weit entfernt. Vielleicht liegt es daran, daß Herausgeber und Mitarbeiter des Bandes jener jüngeren Generation fortschrittlicher Experten angehören, die naturgemäß eine größere Distanz zu den alten Mythen und Feindbildern aufweist. Unter den zahlreichen Begriffen für das Herrschaftssystem von 1933 bis 1938 (autoritärer Staat, Ständestaat, Austrofaschismus, Halbfaschismus oder konservativ-bürgerliche Diktatur) wurde als subtile Variante für den Titel „Austrofaschismus“ (in Führungszeichen) gewählt. Das mag vielleicht kein sehr glücklicher terminologischer Kompromiß sein – daß es sich tatsächlich nur um einen Faschismus in Führungszeichen handelte, scheint aber dem Rezensenten durch die informativen Beiträge des Bandes nachdrücklich dargetan.

Hier sollen vor allem die ökonomisch relevanten Aufsätze stärker gewürdigt werden.

Der einleitende Essay von Hans Kernbauer und Fritz Weber gibt zunächst die wirtschaftliche Vorgeschiede des Wegs in die Diktatur unter dem Titel „Von der Inflation zur Depression – Österreichs Wirtschaft 1918–34“. Die beiden Autoren, Spezialisten für die österreichische Bankengeschichte, setzen die Schwerpunkte ihres informativen Berichtes bei den diversen Finanzkrisen der 1. Republik. Die Hyperinflation, die Genfer Sanierung, die Bankenzusammenbrüche des Jahres 1924, die Krise der Bodenkreditanstalt 1929 und der weltweit bedeutsame Krach der CA im Jahre 1931, mit seinen niederschmetternden Konsequenzen für das Staatsbudget, stellen ja auch markante Anhaltspunkte.

Wenn man bedenkt, daß die tatsächlichen kumulierten Verluste der CA mehr als 10 Prozent des österreichischen Bruttonationalproduktes von 1931 betrugen (S. 17), wird auch klar, wie schwer die Last war, die der kleine Alpenstaat durch diese Finanzkatastrophe zu tragen hatte. Trotz großer Kooperationsbereitschaft der Sozialdemokratie erschien den herrschenden Eliten die deflationäre Bewältigung der Krise auf demokratischem Weg kaum durchsetzbar. „Es war kein Zufall, daß die Notverordnungen, mit deren Hilfe die Regierung Dollfuß nach Ausschaltung des Nationalrates im März 1933 regierte, hauptsächlich wirtschaftliche und soziale Belange betrafen“, (S. 20) d. h. Lohnkürzungen, Einsparungen bei den Arbeitslosenunterstützungen etc.

Das Auslandskapital stellte dabei Österreich anlässlich der Lausanner Anleihe 1932 praktisch unter verstärkte Finanzkuratel. Auf die Frage nach einer nicht deflationären Alternative meinen Kernbauer und Weber: „Das Regime hatte selbst bei gutem Willen kaum Spielraum ... Seine Wirtschaftspolitik war in erster Linie auf die Erfüllung der Ansprüche seiner ausländischen Gläubiger festgelegt“ (S. 22). Kernbauer und Weber konsta-

tieren für den Wirtschaftsablauf der Zwischenkriegszeit in Österreich überhaupt ein gewisses „Moment der Zwangsläufigkeit“ (S. 24). Sie heben freilich auch den Effekt des heimischen Deflationismus à la Viktor Kienböck (damals Präsident der Nationalbank) hervor. Otto Bauer, dessen Aufsatz aus 1931 „Wird die Weltwirtschaftskrise überwunden werden?“ sie als „beeindruckendes Dokument sozialistischer Ratlosigkeit“ qualifizieren (S. 22), rang sich zwar später zur Forderung nach aktiveren, beschäftigungspolitischen Eingriffen des Staates durch, aber da war das Gesetz des politischen Handelns längst der Sozialdemokratie entglitten.

Ein Artikel von Siegfried Matzl über die österreichische Wirtschaftspolitik 1933–38 ergänzt das Bild von der Deflationsdiktatur. Österreich, das damals zu den Ländern mit der höchsten Außenhandelsverflechtung zählte, wurde durch den Zusammenbruch des Welthandels in der Krise besonders getroffen. Die Industrie reagierte darauf seit 1930 mit der Forderung nach Lohnsenkungen, die sie unter diktatorischen Verhältnissen auch durchsetzen konnte. Unter dem Druck der katastrophalen Arbeitslosenzahlen (z. B. von über 400.000 im Jahre 1933) proklamierte man zwar neben dieser „angebotsorientierten“ Politik auch „Arbeitsbeschaffungsprogramme“, diese aber wurden durch Anleihen finanziert, die zum Teil gar nicht voll ausgeschöpft wurden. Schuldentilgung um beinahe jeden Preis motivierte die Regierung Schuschnigg auch, mit den kompetitiven Abwertungen wichtiger Handelspartner und Gläubigerländer nicht mitzuspielen (etwa 1936) und lieber monetäre Aufwertungsgewinne zu lukrieren. Die aktive Konjunkturpolitik, deren Versprechen dem Nationalsozialismus speziell seit 1932 massenhaft Wähler und – in der Realisierung – loyale Untertanen bescherte, wurde dagegen vom Austrofaschismus nie

wirklich proklamiert oder realisiert. Es blieb, auch in der vielzitierten „Arbeitsschlacht“ des Jahres 1935, beim „als ob“. Eine Abkehr vom grundsätzlich liberalistischen Konzept stellen allerdings die seit 1931–32 gesetzten agrarischen Marktordnungen und die Gewerbesperre (1933) dar, mit denen das Regime seine (groß-)bäuerlichen, feudalen und kleingewerblichen Anhänger vor der Krise schützen wollte. Diese Bevorzugung der Landwirtschaft erregte zum Teil auch (leisen) Widerspruch bei der Industrie.

Interessant ist auch der Beitrag von Emmerich Tálos über die Sozialpolitik im Austrofaschismus, eine konzise Zusammenschau der sozialen Demontagemassnahmen, die nach Unterdrückung der Sozialdemokratie, des Parlamentarismus und des Streikrechtes möglich wurden. Auch damals hatte die Linke angesichts der Krise nach Arbeitszeitverkürzung gerufen (1931 forderte die SDPÖ die Vierzigstundenwoche, 1935 schloß die internationale Arbeitskonferenz ein entsprechendes Übereinkommen, sogar der regierungsfromme Gewerkschaftsbund erwärmte sich 1937 für sie). Die Regierung versuchte aber lieber, die Produktionskosten zu senken und verfolgte weiter jene Politik des Sozialabbaues, an der 1931/32 die Koalition zwischen Christlichsozialen und Großdeutschen zerbrochen war. Was die konkret ventilierten Maßnahmen betrifft, zeigen sich zuweilen beachtliche Parallelen zwischen heutigen Sanierungsvorstellungen des Sozialstaates und damaligen Projekten (z. B. Einführung einer dreitägigen Karenzfrist bei der Krankenversicherung, Leistungskürzungen in der Arbeitslosenfürsorge). Zuweilen gibt es auch überraschende Analogien. So könnte sich z. B. Sozialminister Dallinger in seiner Befürwortung der „Maschinensteuer“ auch auf die von Dollfuß in seiner berühmten Trabrennplatzrede (Sept. 1933) geforderte „Beseitigung der Benachteiligung von personalintensiven gegenüber kapitalintensiven

Betrieben“ stützen (S. 171) ...

In mancher Weise betont Tólos, hat auch die damals forcierte „Politik der Sachlichkeit“, der Versuch der Entpolitisierung und Zentralisierung von Arbeitnehmer- und Unternehmerverbänden (Einheitsgewerkschaftsbund und Bundeshandelskammer) auf die zweite Republik nachgewirkt. Unter den übrigen Aufsätzen des Buches seien die verständnisvoll-kritische Arbeit Ernst Hanischs über den politischen Katholizismus hervorgehoben und der Abschnitt Anton Pelinkas über die christliche Arbeiterbewegung, ihren „Gewinnerstatus“ durch Wegfall der unterdrückten freien Gewerkschaften und ihren recht antisemitisch gefärbten Antikapitalismus. Wolfgang Neugebauer gibt eine gute Übersicht über den „Austrofaschismus“ in der zeitgenössischen Sicht von Sozialisten und Kommunisten. Bemerkenswert, daß nach Hanisch Otto Bauer nach dem „Anschluß“ hier nur mehr von „Halbfaschismus“ sprach (S. 203). Daß die KPÖ, die mit dem Faschismusbegriff am stärksten Schindluder getrieben hatte, „nach dem Februar 1934 die Fehleinschätzungen der ultralinken Periode (Sozialfaschismustheorie) überwinden konnte“ ist übrigens eine sehr wohlwollende Wertung Neugebauers. Die von Moskau vorgegebene Linie war eben auf Volksfront umgeschwenkt. Anmerkungen zur eher tristen kulturellen Situation des Austrofaschismus (Pfoser/Renner) zur womöglich noch tristeren Widerspiegelung des Regimes von 1934–38 in unseren heutigen Schulbüchern (Malina/Spann) und ein

Aufsatz von Herbert Dachs über Austrofaschismus und (NS-verseuchte) Schule sind ebenfalls zu nennen.

Natürlich enthält das Buch auch einen ausführlichen Überblick über die politischen Institutionen des „Ständestaates“, die ja vielfach Papier und blutleere Rechtsgebilde blieben.

Das Buch von Tólos und Neugebauer vermittelt somit einen breiten, seriösen Überblick über ein kurzes und eher klägliches Intermezzo der österreichischen Geschichte. Ein zwar willensstarker, aber durch seine körperliche Kleinheit für viele lächerlicher „Führer“, eine von Gläubigern und „Beschützern“ – wie Mussolini beeinflusste Regierung ohne aktive Massenbasis versuchten Österreich als „zweiten deutschen Staat“ zu erhalten und Hitler zu „überhitlern“. Die Arbeitsbeschaffung schuf kaum Arbeit (trotz Reichsbrückenbau, Großglockner- und Höhenstraße), während im Nachbarland Vollbeschäftigung herrschte, die pathetischen Feste waren armselig gegen den Glanz der NS-Feiern, der muffige politische Katholizismus trieb immer mehr Antiklerikale in die Arme der Nazis. Vielleicht ist es der einzige ernsthafte Mangel dieses Buches, daß der Beitrag über jene Außenbeziehung nicht zustande kam, die diesen Staat letztlich seine Existenz kosten sollte; über das Verhältnis zu dem machtvollen, faszinierenden und furchtbaren Koloß, dessen wirtschaftliche und politische Sogwirkung Österreich und Europa an sich reißen und verwüsten sollte.

Robert Schediwy

DATENHANDBUCH

Rezension von: Peter Flora et al.,
State, Economy and Society in
Western Europe 1815 – 1975. A Data
Handbook in two Volumes. Volume I:
The Growth of Mass Democracies and
Welfare States. Campus-Verlag/
Frankfurt (gleichzeitig Macmillan und
St. James Press) 1983, 633 Seiten

Die hier zu besprechende Sammlung von Daten der sozialen, politischen und wirtschaftlichen Statistik verdankt ihre Entstehung dem großangelegten Forschungsansatz des norwegischen Politikwissenschaftlers Stein Rokkan¹. Rokkan entwarf ein Makro-Modell der politischen Entwicklung Europas, dessen universalhistorischer Erklärungsanspruch die europäische Geschichte seit dem Untergang des römischen Reiches umfaßt. Zentrale Kategorie von Rokkans Forschungen sind die europäischen Nationalstaaten, deren Entwicklung als eine Geschichte von territorialer Konsolidierung und Befestigung, als Formierung von Zentren und Unterwerfung bzw. Widerstand und Peripherien, als Wechselbeziehung zwischen äußerer Befestigung und Etablierung interner Hierarchien und organisatorischer Strukturen der Gesellschaften gesehen wird. Letztere, denen das Hauptinteresse des Politologen Rokkan gilt, können untersucht werden „in terms of the interaction between geographical spaces and what he calls socio-cultural membership spaces.“ (S. 11)

Die Ausgangsbedingungen der europäischen Geschichte wurden im Frühmittelalter grundgelegt, in dem der entlang der mitteleuropäischen Nord-Süd-Achse verlaufende Stadt-

staatengürtel einerseits und die diesen flankierenden Staatsterritorien im Westen und Osten dieses Gürtels entstehen. Im 19. Jahrhundert kommt das Prinzip der territorialen Nationalstaaten zum endgültigen Durchbruch, die Staatsbildung geht dabei parallel vor sich mit der Nationenbildung, mit der Entstehung der Massendemokratien, als deren Konsequenz sich im 20. Jahrhundert die heutigen Wohlfahrtsstaaten entwickeln.

Der erste Band des Datenhandbuchs hat die statistische Dokumentation der beiden letztgenannten Prozesse zum Gegenstand, der zweite Band ist dem Wachstum der Industriegesellschaften gewidmet. Im Gegensatz zu Mitchells Datenhandbuch „European Historical Statistics 1750 – 1970“² ist das vorliegende auf nord- und mitteleuropäische Staaten beschränkt, Spanien und Portugal sind ebenso wenig enthalten wie Polen, Ungarn, die Balkanstaaten und Rußland. Im Vergleich zu Mitchell liegt das Schwergewicht auf jenen wirtschafts- und sozialstatistischen Daten, die aus politikwissenschaftlicher Sicht von besonderem Interesse sind, dazu kommen noch Daten über Wahlberechtigung und Wahlergebnisse, Regierungen, Armeen etc. Aus der Sicht der Ökonomen und der Wirtschaftshistoriker kann das Flora'sche Handbuch als Ergänzung von Mitchells Kompilation betrachtet werden, dessen Duplizierung die Herausgeber nach Möglichkeit zu vermeiden bemüht waren.

Es ist unschwer abzusehen, daß das neue Handbuch für die politikwissenschaftliche sowie für die wirtschafts- und sozialhistorische Forschung zu einer wichtigen Datenquelle werden wird. Der internationale Vergleich wird durch die erleichterte Verfügbarkeit von Daten für andere Länder entscheidend vereinfacht, und in dieser Hinsicht füllt „der Flora“ auch für die Zeit nach dem Zweiten Weltkrieg eine Lücke aus. Während viele Wirtschaftsindikatoren in den OECD-, ECE- und UNO-Publikationen ohne Probleme

für die Nachkriegszeit nachgeschlagen werden können, trifft dies für den sozialpolitischen und den im engeren Sinn politischen Bereich in weit geringerem Maße zu. Vor allem die Kapitel 9 und 10 (Income Maintenance, Public Education) sind als Pionierarbeit anzusehen, auch das 8. Kapitel über die Ausgaben der öffentlichen Haushalte bietet bis in die Gegenwart herauf Daten, die in dieser Form bisher nicht verfügbar waren.

Das Hauptproblem dieses Werkes, welches das Flora'sche wie die meisten anderen historischen Datenhandbücher betrifft, ist die Nachvollziehbarkeit der Zahlen. Im vorliegenden Fall ist diese vergleichsweise allerdings in besonderem Maße erschwert. Quellenangaben werden nahezu keine gemacht. Die Definition der Variablen, die den einzelnen Kapiteln vorangestellt werden, sind von bedauernder Kürze und beschränken sich auf allgemeine Beschreibungen, die oft mehr den Inhalt errahnen lassen als erschöpfend Auskunft zu geben. Ausführlichere Erläuterungen wären schon aus dem einen Grund wünschenswert gewesen, daß die Konzeption der Sammlung eine ausgeprägt eigenständige ist und die Daten nicht einfach aus den Quellen übernommen wurden. Das Fehlen solcher Erläuterungen wird wohl manchen Benutzer zu großer Skepsis veranlassen. Am Beispiel Österreichs: die Gesamtausgaben für „Central Government“ (schließt nach Aussage auf S. 257 die regionale und kommunale Ebene ein!) werden 1975 mit 154 Mrd. Schilling angegeben. Diese niedrige Zahl muß u. o. daraus resultieren, daß in öffentliche Haushalte integrierte Betriebe nicht enthalten sind. Innerhalb der Ausgaben werden 10 verschiedene Subkategorien angeführt, für die mit Ausnahme der Landesverteidigung nicht nachvollziehbar ist, welche Budgetposten sie jeweils enthalten. Der niedrige Anteil des Wohnbaus wirkt z. B. die nicht nur Österreich betreffende Frage auf, wie Subventionen

vom Typus unserer Wohnbauförderung verbucht wurden³. Die Benützbarkeit des Handbuchs wird durch solche Unschärfen empfindlich reduziert. Meistens werden die Daten für andere Länder in der Weise benötigt, daß sie originären Quellen entnommenen Zahlen des jeweiligen Landes, das der primäre Gegenstand der Untersuchung ist, gegenübergestellt werden. Ein solches Vorgehen ist allerdings dann nicht möglich, wenn nicht hinreichend bekannt ist, was sich hinter den zum Vergleich herangezogenen Daten für die anderen Länder verbirgt. Auch der umgekehrte Weg – Adaptierung der nationalen Daten zum Zweck der internationalen Vergleichbarkeit – ist nicht gangbar, wenn die Vergleichsdaten nicht klar genug definiert sind.

Die Herausgeber haben sich möglicherweise dafür entschieden, weder Quellenangaben zu machen, noch statistische Erläuterungen zu geben, um den Umfang der Veröffentlichung nicht durch eine Flut von Angaben weiter anschwellen zu lassen. Dies mag dann tragbar sein, wenn man sich damit begnügt, die Angaben aus den nationalen Quellen mehr oder weniger unverändert zu übernehmen. Ein solches Verfahren eignet sich für Statistiken über die Länge des Eisenbahnnetzes, über Importe und Exporte und ähnliche „selbstverständliche“ Dinge, kaum jedoch für die zahlreichen anspruchsvollen Fragestellungen, die das Flora'sche Handbuch zu beantworten sucht. Für solche Zeitreihen ist allerdings ein größeres Maß an Definitionen und Erläuterungen unerlässlich, und der ratlose Datensucher, der vergeblich nach ihnen blättert, wird sich nach anderen Quellen umsehen müssen.

Das Fehlen von Quellenangaben und Definitionen macht auch eine Überprüfung der Richtigkeit der Daten über weite Strecken unmöglich. Man kann in dieser Beziehung nur hoffen, daß der Österreich betreffende Fehler auf den Seiten 155 und 157 – die

beiden letzten Regierungen der Großen Koalition unter Gorbach und Klaus stützten sich nicht auf eine Mandatsverteilung 85/74, sondern 81/76 – eine Ausnahme bilden.

Georg Kahlenberg

Anmerkungen

- 1 Stein Rokkan, 1921 – 1979, Professor an der Universität Bergen
- 2 B. R. Mitchell, *European Historical Statistics 1750 – 1970*, London 1975, abridged edition paperback London 1978. Mitchells Handbuch ist überwiegend wirtschaftsstatistischen Inhalts, was im Titel nicht zum Ausdruck kommt.
- 3 Unbefriedigend in dieser Hinsicht sind auch die Daten über die Sozialversicherung. Viele Angaben für Österreich sind auch mit einiger Mühe nicht nachvollziehbar.

RATIONALISIERUNG IN DER KRISE

Rezension von: Günter Buchholz,
Rationalisierung im
Konjunkturverlauf. Verlag René
F. Wilfer, Spardorf 1983.

Die Debatte um die Ursachen und Folgen von Rationalisierungen ist gewiß nicht neu, ganz sicher aber höchst aktuell. Dies hängt damit zusammen, daß die Auswirkungen von Rationalisierungen – insbesondere im Hinblick auf die Beschäftigung – in Zeiten rückläufigen oder stagnativen Wachstums wesentlich skeptischer beurteilt werden als dies in konjunkturellen Hochphasen der Fall ist. Diesen Zusammenhang zwischen Konjunkturverlauf und Rationalisierungsdynamik einer eingehenden Analyse zu unterziehen, ist denn auch die erklärte Absicht der vorliegenden Dissertation von Günter Buchholz, wobei anzumerken ist, daß die Arbeit primär auf eine (krisen-)theoretische Klärung dieser Problematik hin angelegt ist und weniger auf eine wirtschaftspolitische Betrachtung der Bedingungen von Freisetzung und Kompensation, wie wir sie aus der Diskussion um die Folgen des technischen Fortschritts kennen.

Gleichwohl ist es ein wesentliches Anliegen der Arbeit von Buchholz, die gesamtwirtschaftlichen Rahmenbedingungen anzugeben, unter denen Rationalisierungen stattfinden und zu jeweils unterschiedlichen Effekten führen. Damit ist zugleich intendiert, sich in kritischer Weise von traditionellen Konjunktur- und Wachstumsmodellen abzuheben, indem Buchholz anstrebt,

– „exogene“ Variable, wie sie übli-

cherweise für neoklassische Erklärungen von Fehlentwicklungen benutzt werden (z. B. Gewerkschaftsmacht, staatliche Wirtschaftspolitik) zu „endogenisieren“;

- eine Analyse von Wechselwirkungen von Variablen im wirtschaftlichen Entwicklungsprozeß vorzunehmen, die trotz neoklassischer Dynamisierungsversuche in neueren Wachstumsmodellen immer noch als zu statisch und deterministisch angesehen werden;
- jeden Zyklus als ein dynamisch-empirisches und kein bloß logisch-abstraktes Problem zu betrachten, was die Analyse seiner je spezifisch historischen, strukturellen und institutionellen Eigenart einschließen muß.

Methodisch-analytisch geht Buchholz dabei davon aus, daß Akkumulation als Einheit von Allokation, Wachstum und Konjunkturverlauf aufzufassen sei, während er auf der empirischen Ebene einen diskontinuierlichen technischen Fortschritt feststellt, der Innovationsschübe (lange Wellen) liefert, die jedoch mit Rationalisierungswellen nicht synchron verlaufen und unter bestimmten Bedingungen Beschäftigungskrisen auslösen können. „Intendiert ist eine Theorie des Konjunkturverlaufs, die die analytische Trennung von Zyklus und Trend zu überwinden sucht“ (S. 13), und die zwar mit der Marxschen Akkumulationstheorie im Ergebnis, nicht aber in der Vorgehensweise (hier folgt der Autor mehr der Hicksschen Konjunkturtheorie) verträglich sein soll.

Ein weiteres zentrales Anliegen von Buchholz besteht darin, den von ihm als „Doppelgesichtigkeit der Rationalisierung“ bezeichneten Tatbestand, daß nämlich Rationalisierungen immer einen Preis-(Kosten)- und einen Mengen-(Kapazitäts-)Effekt haben, – wobei einzelwirtschaftlich der Kosten-, volkswirtschaftlich eher der Mengeneffekt im Vordergrund steht –, auch als möglichen Gegensatz zu be-

greifen. So können einzelwirtschaftliche Rationalisierungsgewinne dann gesamtwirtschaftliche „Fehlrationisierungen“ (Otto Bauer), d. h. Rationalisierungsverluste bedeuten, wenn z. B. trotz einer Erhöhung der Durchschnittsproduktivität die sozialen Kosten – über gestiegene Arbeitslosigkeit etwa – ebenfalls ansteigen. Dies wird immer dann der Fall sein, wenn in Phasen einer konjunkturellen Depression Rationalisierungsinvestitionen vorgenommen werden, ohne daß damit kurzfristig eine beschäftigungssteigernde Erhöhung der effektiven Nachfrage und langfristig ein entsprechend ausgeprägter Innovationsschub ausgelöst wird. Daß dieser asynchrone Verlauf von Konjunktur, Rationalisierung und technischem Fortschritt (hier: im Sinne von Produktinnovationen) weder historisch zufällig noch theoretisch beliebig ist, versucht Buchholz nun näher zu begründen.

Entsprechend seinem methodischen Vorverständnis beginnt er im 1. Teil auch mit einer Nachzeichnung und Einordnung des Rationalisierungsprozesses in die langfristige Entwicklung von Allokation und Wachstum anhand der empirisch gewonnenen Hypothese der „langen Wellen“ im Anschluß an Kondratieff und Schumpeter, die er als „heuristisches Prinzip“, d. h. nicht weiter hinterfragt, der weiteren Analyse zugrundelegt (S. 8).

Danach erklären sich die Rationalisierungswellen der zwanziger und siebziger Jahre aus dem Zusammenreffen von Rationalisierung und Stagnationstendenz im „Tal“ einer langen Welle, im Unterschied zur Rationalisierungswelle von 1957–65, die auf dem „Berg“ einer langen Welle verlief. Im Gegensatz zur Krise von 1966/67, die weniger durch die staatliche Wirtschaftspolitik als durch die steigende Auslandsnachfrage und durch gewisse Produktivitätsschübe bei Vollauslastung der Kapazitäten gekennzeichnet war, ist die Krise seit Mitte der siebziger Jahre nach Buchholz hervor-

gerufen durch die Gleichzeitigkeit eines ökonomisch notwendig gewordenen, erneuten Innovations- und Rationalisierungsschubes (bedingt durch die internationale Konkurrenz, steigende Rohstoffpreise, freie Wechselkurse) und der technologischen (und politischen) Möglichkeit seiner Durchsetzbarkeit. Da die derzeit nutzbaren Rationalisierungstechnologien zunehmend auch kapitalsparend sind und Produktinnovationen primär nicht neue Märkte erschließen, sondern alte Produkte auf alten Märkten substituieren, wird der daraus resultierende Nettobeschäftigungseffekt immer negativer. Da auch in der Investitionsgüterindustrie der Automatisierungsgrad deutlich zunimmt, kann man auch von diesem Sektor keine kompensatorischen Beschäftigungsimpulse erwarten.

Aus diesen empirischen Befunden spezifischer historischer Akkumulationsbedingungen leitet Buchholz das Ergebnis ab, daß weder mittel- noch langfristig Grund zu einem gleichgewichtstheoretisch inspirierten Wachstumsoptimismus besteht. Dieses Ergebnis wird nun im zweiten Teil seiner Arbeit im Rahmen einer Interdependenzanalyse von Rationalisierung und Konjunkturentwicklung auch theoretisch zu untermauern versucht. Im Gegensatz zu G. Mensch sind bei Buchholz Basisinnovationen keine hinreichende Bedingung eines langfristigen Aufschwungs. Dieser hänge vielmehr entscheidend von der Konstellation der konjunkturell wesentlichen ökonomischen Variablen – Rentabilität, Verteilung, Nachfrage und Auslastungsgrad – ab (S. 102, S. 111). Die Labilität des konjunkturellen Aufschwungs ergibt sich dabei zum einen aus der ex ante bestehenden Unsicherheit, ob die Aufschwungskräfte der Nachfrage oder die hemmenden Kräfte der Angebotsseite (steigender Zins, sinkende Profitrate) sich durchsetzen, da Freiheitsgrade der Verteilung, der Technikwahl und der Wirtschaftspolitik offenkundig existieren.

Zum anderen wird diese Labilität auch mit Hilfe einer „Überakkumulationsthese“ abzuleiten versucht, wobei im Unterschied zur Marxschen Version die Krise nicht durch die relativ zurückbleibende Konsumgüternachfrage, sondern durch die am Ende der Hochkonjunktur ausfallende Investitionsgüternachfrage ausgelöst wird (S. 139).

Im Abschwung sinken dann die Profite stärker als die Löhne. Dabei kann Buchholz zeigen, daß die (neoklassische) These einer notwendig zunehmenden Rationalisierung, bedingt durch die Substitution von „zu teuer gewordener Arbeit“ durch Kapital im Konjunkturabschwung einem einfachen Irrtum unterliegt. Denn die Lohnquote steigt nicht an wegen der Verhandlungsmacht der Gewerkschaften, sondern weil aufgrund rückläufiger Nachfrage die Produktion schneller sinkt als die Löhne. Dieser kreislaufbedingt hervorgerufene Anstieg der Lohnquote wird nun seitens der Unternehmen mit verstärkten Rationalisierungsinvestitionen – bei Rückgang der Gesamtinvestitionen – aufzuhalten versucht. Bei steigendem Kapitalkoeffizient (-aufwand) durch massiven Einsatz arbeitssparenden technischen Fortschritts würde jedoch nunmehr die Profitrate aufgrund der veränderten Kapitalstruktur weiter fallen. Ein derartiger kumulativer Abschwung kann dann nur noch durch massive staatliche Eingriffe oder durch einen geeigneten kapitalsparenden technischen Fortschritt aufgehalten werden, soweit dieser noch finanzierbar und technisch möglich ist.

An diesem Punkt setzt nun Buchholz' Kritik am Hicksschen Multiplikatormodell und damit an einem keynesianischen Steuerungsoptimismus ein. Einer kapitalmangelbedingten Investitionsunfähigkeit des Konkurrenzsektors stellt er die Investitionsunwilligkeit des Oligopolsektors gegenüber, der sein „überschüssiges“ Kapital eher in Finanzanlagen investiert als in

Realkapital. Die Begründung eines solchen Weges in die Stagnation entbehrt zwar nicht einer gewissen aktuellen empirischen Relevanz aufgrund des derzeitigen internationalen Zinsgefälles und der anhaltenden Dollarhausse, müßte aber, um systematischen Charakter innerhalb des vorgestellten Konjunkturmodells zu erhalten, durch eine stärkere Ausarbeitung der insbesondere geld- und währungspolitischen Bedingungen theoretisch noch besser abgesichert werden. Dadurch könnte die am Anfang der Arbeit (S. 13) geäußerte Absicht, verstärkt auch institutionelle Grundlagen bei der Analyse zu berücksichtigen, konkret eingelöst werden. Der Rekurs auf die „Kapitallogik“ ist da sicher nicht ausreichend, insbesondere wenn der Autor die Dualisierung zwischen Konkurrenz- und Oligopolsektor als ein Element seiner Stagnationserklärung anführt, obwohl er selbst darauf verweist, daß kumulative Auf- und Abschwünge auch unter Konkurrenzbedingungen möglich und wahrscheinlich sind (z. B. S. 155).

Auch die abschließende Favorisierung der Arbeitszeitverkürzung als wirtschaftspolitisches Mittel zur Bekämpfung von Stagnationsarbeitslosigkeit unter der Voraussetzung, daß Wachstums-, Nachfrage-, Lohn- und Technologiepolitik (als Produktinnovations- und Strukturpolitik) nicht greifen oder politisch nicht ausreichend genutzt werden, erscheint etwas aufgesetzt, sofern die Bedingungen hierfür nicht ebenso gründlich analysiert werden. Dies hätte zwar vermutlich den Rahmen der vorliegenden Arbeit gesprengt, bleibt aber nichtsdestoweniger eine notwendige Aufgabe weiterer analytischer wie empirischer Analysen, will man die heutige Beschäftigungskrise adäquat erfassen.

Unabhängig von den soeben gemachten kritischen Einwendungen zeigt die Arbeit von Buchholz Ansätze einer Neuorientierung bei der Erklärung der Wachstumskrise, die es wert

sind, hier noch einmal gesondert festgehalten zu werden:

1. Die isolierte Betrachtung von Wachstums-, Konjunktur- und Rationalisierungszyklen wird der Komplexität des Stagnations- und Krisenphänomens entwickelter Kapitalismen immer weniger gerecht. Die wechselseitigen Abhängigkeiten und Interdependenzen zwischen kürzeren und längeren Wellen ökonomischer Entwicklung sollten dagegen von vorrangigem Interesse sein, oder – um im Bild der Physik zu bleiben: Die Interferenzen solcher Wellen sind relevant, weniger die Ausprägungen einzelner Wellen.

2. Bei anhaltenden kumulativen, destabilisierenden Tendenzen kapitalistischer Entwicklung macht es offensichtlich immer weniger Sinn, von gleichgewichtsökonomisch stabilen Zuständen, selbst wenn sie nur der archimedische Referenzpunkt der Analyse ihrer Abweichungen sind, auszugehen. Eine wirkliche Ungleichgewichtstheorie muß allerdings einen solchen Referenzmaßstab erst noch finden. Bis dahin wird man sich hinsichtlich des Krisenproblems noch

länger mit dem Nachweis von „Anomalien“ – bezogen auf die traditionelle Vorstellung von Gleichgewichtslagen – zufrieden geben müssen. Auch Marx' These vom tendenziellen Fall der Profitrate gilt ja nur, wenn der technische Fortschritt mit steigendem Kapitalkoeffizienten einhergeht und anderweitige (politische) Kompensationsmechanismen versagen. Dies ist aber weder logisch zwingend, noch empirisch immer der Fall, wie Buchholz nachdrücklich feststellt (S. 21 f.).

3. Schließlich liegt die Ambivalenz bei der Beurteilung der Auswirkungen von Rationalisierung wohl vor allem darin begründet, daß wir es hier offenbar mit einer „Gefangenen-Dilemma“-Situation zu tun haben, die wirtschafts- und stabilitätspolitisch nur schwer in den Griff zu bekommen ist. Einzelwirtschaftlich dominiert der Kosten-, gesamtwirtschaftlich der Mengeneffekt. Auf welche Seite das Pendel ausschlägt, hängt nicht zuletzt entscheidend von der institutionellen Struktur und von der (politischen) Nutzung nach wie vor vorhandener Handlungsspielräume ab.

Thomas Lärm

Betreff: Erhöhung der Abonnementpreise

Die Abonnementpreise wurden zuletzt mit Anfang 1981 neu festgesetzt und waren somit vier Jahre unverändert. Die Kosten sind seither beträchtlich gestiegen, vor allem eine Erhöhung der Druckkosten von etwa 20 Prozent fällt dabei ins Gewicht.

Wir sehen uns daher veranlaßt, die Abonnementpreise per 1. Jänner 1985 um 20 Prozent zu erhöhen. Das bedeutet, daß der Preis für das Studentenabonnement nunmehr 180 Schilling und jener für das Normalabonnement 300 Schilling beträgt (Versandkosten sind in diesen Beträgen bereits eingeschlossen).

Wir glauben, diese Erhöhung nicht zuletzt auch durch Leistungssteigerungen rechtfertigen zu können. Der Umfang des Jahrgangs betrug in den letzten zwei Jahren etwa 600 Seiten – gegenüber den Jahrgängen 1980 und 1981 bedeutet dies eine Steigerung um fast ein Drittel. Wir waren bestrebt, vermehrt Beiträge von ausländischen Autoren und Artikel über die Wirtschaftspolitik und die Wirtschaftsentwicklung in anderen Ländern zu veröffentlichen. Der Rezensionsteil wurde wesentlich ausgebaut.

Wirtschaft und Gesellschaft erscheint 1985 bereits im elften Jahrgang. Die stetige Aufwärtsentwicklung, die unsere Zeitschrift seit ihrer Gründung genommen hat, ist undenkbar ohne den wachsenden Kreis unserer Leser, um deren Interesse und Aufmerksamkeit wir uns auch in Zukunft bemühen werden. Ihnen sei bei dieser Gelegenheit herzlich gedankt.

Einladung zur Subskription: Eigentumsverhältnisse in der österreichischen Wirtschaft

Anfang 1985 wird eine Studie der Wirtschaftswissenschaftlichen Abteilung der Kammer für Arbeiter und Angestellte für Wien über die Eigentumsverhältnisse in der österreichischen Wirtschaft als Sondernummer der Zeitschrift „Wirtschaft und Gesellschaft“ erscheinen.

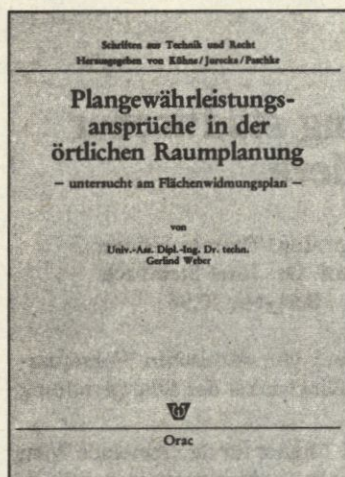
Die Studie beruht auf einer Vollerhebung aller Nominalkapital ausweisenden und in österreichischen Handelsregistern registrierten Kapital- und Personengesellschaften in den Jahren 1975 bis 1978 und zeigt die Struktur der Besitzverhältnisse gemessen am Nominalkapital und den Beschäftigten in allen Wirtschaftszweigen im Jahr 1978. In den einzelnen Wirtschaftszweigen allerdings werden die Eigentumsverhältnisse zum Stand Ende 1984 dargestellt. Das Buch enthält zahlreiche Tabellen und Firmenschaubilder.

Voraussichtlicher Inhalt:

- I. Erhebungsgrundlagen und Repräsentationsgrad
- II. Gesamtergebnisse nach Wirtschaftszweigen und Eigentumskategorien
- III. Eigentumsverhältnisse nach Rechtsformen
 1. Die Bedeutung der verschiedenen Rechtsformen
 2. Aktiengesellschaften
 3. Gesellschaften m. b. H.
 4. GmbH & Co KGs
 5. Personengesellschaften und Einzelfirmen
- IV. Ausländisches Kapital nach Herkunftsländern
Rangordnung der investierenden Länder: Bundesrepublik Deutschland, Vereinigte Staaten, Schweiz, Großbritannien, Benelux-Staaten, Italien, Frankreich, Schweden, Comecon-Staaten
- V. Die Situation in den einzelnen Wirtschaftszweigen
- VI. Beschäftigte nach Eigentumskategorien, Wirtschaftszweigen und Bundesländern

Die Sondernummer kann aus Kostengründen nicht im Abonnement enthalten sein. Wir bieten unseren Abonnenten die Sondernummer „Eigentumsverhältnisse in der österreichischen Wirtschaft“ (voraussichtlicher Umfang ca. 160 Seiten) zum Subskriptionspreis von S 159,- an. Der Buchhandelspreis der Sondernummer wird S 198,- betragen. Wir ersuchen, die beiliegende Bestellkarte *bis spätestens 10. Februar 1985* an den Verlag Orac zu senden.

Eine ausführliche Abhandlung über die Ansprüche der Planadressaten



Plangewährleistungs- ansprüche in der örtlichen Raumplanung

VON
Univ.-Ass. Dipl.-Ing. Dr. Gerlind Weber
Wien 1981, 164 Seiten, S 295,—
Best.-Nr. 14.86

In der vorliegenden Arbeit wurden diejenigen Ansprüche der Planadressaten untersucht, die ihnen bei mangelnder „Plantreue“ des Planträgers nach der derzeitigen verfassungsrechtlichen Lage gegen Letzteren zustehen. Derartige Ansprüche lassen sich unter dem Titel der „Plangewährleistung“ zusammenfassen.

Den Anstoß zu dieser Untersuchung gab zum einen die Tatsache, daß in der Mehrzahl der Bundesländer Österreichs die erstmalige Flächenwidmungsplanerstellung vor ihrem unmittelbaren Abschluß steht, ein Umstand, der der Plangewährleistungsproblematik einen hohen Aktualitätsgrad verleiht, denn daraus resultiert, daß die Gemeinden in Hinkunft ihre sich zwangsläufig verändernden räumlichen Planungsvorstellungen nur mehr in Planrevisionen zum Ausdruck bringen können.

Der zweite Grad sich dieser Thematik zu widmen, lag für die Verfasserin darin, daß die Landesraumordnungsgesetze bezüglich des Umfanges der Abgeltung von Planungsschäden — insbesondere auch im Zusammenhang mit Planänderungen — stark voneinander abweichen. Es stand daher eine Untersuchung an, die es sich zur Aufgabe macht, aufgrund verfassungsrechtlicher Überlegungen zu einem einheitlichen Planungsschadenausgleichsanspruch zu gelangen.

Bücher, die sich
bezahlt machen

ORAC

Grundlagen und Strategien einer Stadterneuerungspolitik für Wien

Verfall und Erneuerung städtischer Wohnquartiere

von

Dipl.-Ing. Dr. Wolfgang Feilmayr; Dipl.-Ing. Thomas Heinze;
Dipl.-Ing. Kurt Mittringer; o.Univ.-Prof. Dr. Josef Steinbach
Wien 1984, 144 Seiten, S 250,—, Best.-Nr. 10.96

Die Problematik des Verfalls und der Erneuerung von städtischen Wohnquartieren wurde bis jetzt überwiegend aus dem Blickwinkel der Stadtgestaltung untersucht.

Um die sich gegenwärtig anbietende historische Chance für die Gemeinde Wien wahrnehmen zu können, nicht nur eine planvolle Stadterneuerungspolitik zu betreiben, sondern auch die Gelegenheit zu einem Stadtumbau für die Bedürfnisse des ausgehenden 20. Jahrhunderts und des 21. Jahrhunderts zu ergreifen, bedarf es allerdings darüber hinausgehender Untersuchungen. Die systematische Analyse von ökonomischen Zusammenhängen, die bessere Kenntnis der Auswirkungen von gesetzlichen und administrativen Maßnahmen auf die am Verfalls- und Erneuerungsprozeß beteiligten (Interessens)-Gruppen sowie die wissenschaftlich-empirisch abgesicherte Beurteilung von Reorganisationsmaßnahmen sind wichtige Bausteine zur Konzeption der richtigen „Politikmischung“ in der Stadterneuerung.

Die vorliegende planungswissenschaftliche Arbeit stellt einerseits Theorien und Methoden vor, die geeignet sind, Antworten auf die Frage nach der richtigen Konzeption der Stadterneuerungspolitik zu geben. Zudem wurden diese Methoden anhand der konkreten Problematik Wiens empirisch angewandt.

Die Arbeit liefert damit sowohl interessante Beiträge zur Theoriediskussion und zur Diskussion über planungswissenschaftliche Methoden, als auch Hinweise auf mögliche Handlungsstrategien für politisch und administrativ Verantwortliche, Betroffene und an der Problematik Interessierte.

Bücher, die sich
bezahlt machen

ORAC

Wachstumsalternativen

Strukturelle Konsequenzen einer längerfristigen Wachstumsabschwächung

von

Dr. Günter Chaloupek - Dkfm. Joachim Lamel (Hsg)

Wien 1980, 70 Seiten, Preis S 150.—, Best.-Nr. 10.30

Aus verschiedenen Gründen erscheint es möglich, daß die Wirtschaft in Zukunft nicht mehr mit so hohen Raten wächst, wie dies beispielsweise zu Beginn der siebziger Jahre der Fall war. Daß (nach dem üblichen Konzept gemessene) Wachstumsraten in der bisher gewohnten Größenordnung nicht ad infinitum andauern können, ergibt sich allein aus simplen Kalkulationen nach der Zinseszinsrechnung. Früher oder später wird man sich also wieder mit Wachstumsraten vertraut machen müssen, die signifikant unter den bisherigen Trends, insbesondere nach dem Zweiten Weltkrieg, liegen. Ziel der Studie ist es daher, zu untersuchen, wie sich niedrigere Wachstumsraten wirtschaftlich und gesellschaftlich auswirken können und welche Strategien sich zur Vermeidung möglicher negativer Entwicklungen anbieten.

Dabei ist es unerheblich, ob die konjunkturellen Bewegungen seit dem Einbruch Mitte der siebziger Jahre als Rezession im Rahmen eines bisher üblichen Wachstumsmusters angesehen oder bereits als Teil der erwarteten Turbulenzen beim Einschwenken auf einen längerfristig niedrigeren Wachstumspfad gedeutet wird.

Bücher, die sich
bezahlt machen

ORAC

Ilan Knapp/Fritz Verzetnitsch (Hsg.)

J.o.B.-Report

Jugendliche ohne Berufsausbildung

Wien 1983, 206 Seiten, Preis öS 198,—, Best.-Nr. 31.34

**J.o.B.-Report untersucht die Situation der Jugendlichen ohne
Berufsausbildung:**

- ihre Probleme, eine Arbeit zu finden
- ihre Arbeitssituation im Betrieb
- ihre Schwierigkeiten im Betrieb
 - ihre soziale Herkunft
 - ihre Freizeitbeschäftigungen
 - ihre politischen Einstellungen

Jahr für Jahr verzichten 11.000 bis 12.000 Jugendliche, hauptsächlich Mädchen, auf eine berufliche Qualifikation: Von zehn Jugendlichen im Alter von 16 Jahren befindet sich einer weder in einer weiterführenden Schule noch in einer betrieblichen Lehre.

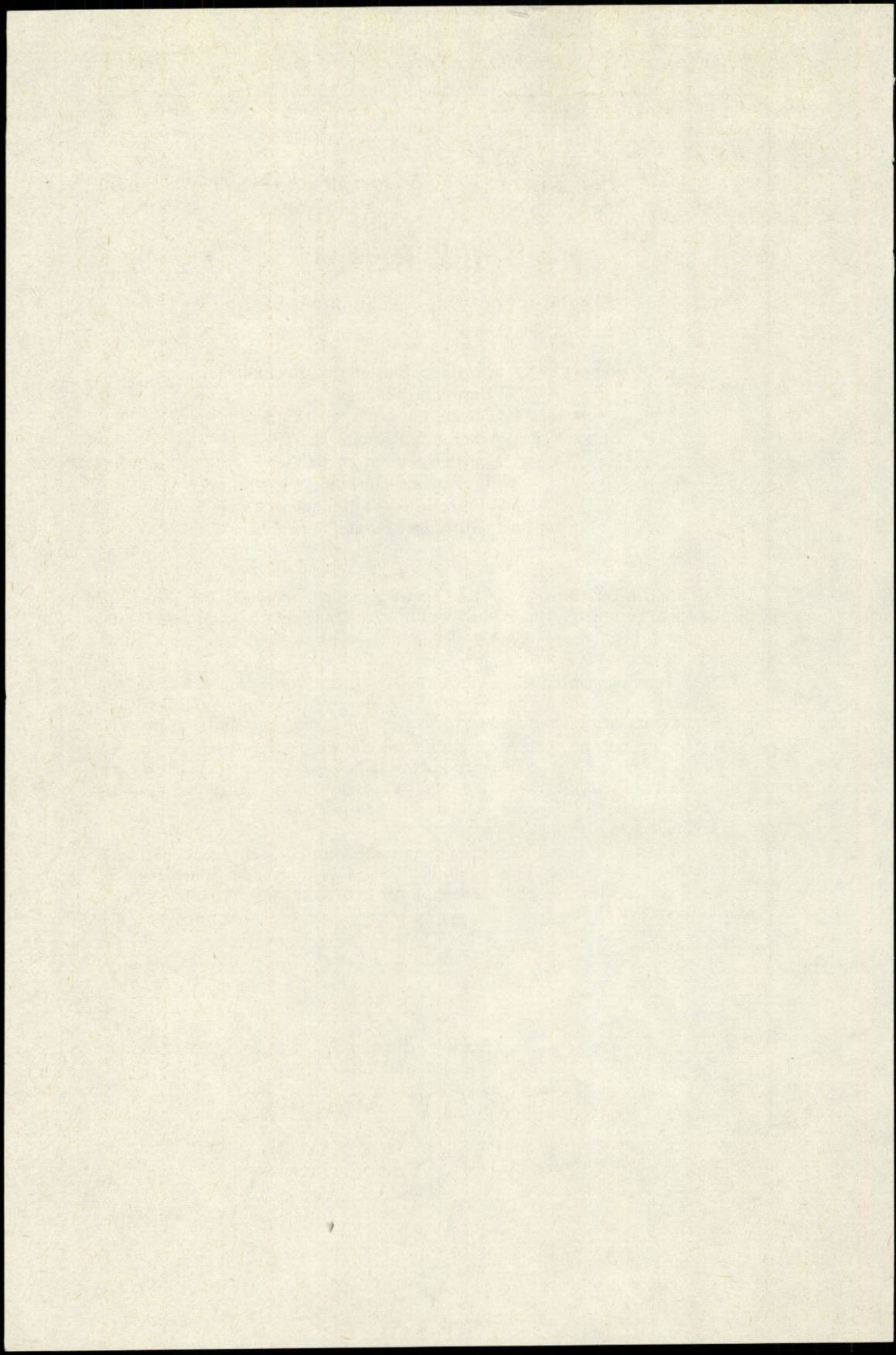
Diese Jugendlichen haben später wenig Aufstiegschancen und ein niedriges Einkommen. Sie sind am ehesten von Arbeitslosigkeit bedroht. Was führt dazu, daß Jugendliche ihr Berufsleben sozusagen mit einem „Fehlstart“ beginnen?

Haben Jugendliche ohne Berufsausbildung einfach nur genug von zu Hause? Wollen sie rasch Geld verdienen, um selbständig zu sein? Sind sie die Drop-outs aus einer weiterführenden Schule oder aus einer Lehre? Haben sie zu wenig Schulkenntnisse? Oder nur mangelnde Lernmotivation? Haben sie keine Lehrstelle gefunden?

Die Gründe, auf eine Berufsausbildung und damit auf viele gesellschaftliche Chancen zu verzichten, sind unterschiedlich. Maßnahmen, um diesen Jugendlichen bessere Ausgangsbedingungen in der Berufswelt zu verschaffen, müssen dies berücksichtigen.

Bücher, die sich
bezahlt machen

ORAC



AUSSENWIRTSCHAFT

Schweizerische Zeitschrift
für internationale Wirtschaftsbeziehungen

The Swiss Review of
of International Economic Relations

Die internationale wirtschaftswissenschaftliche Zeitschrift AUSSENWIRTSCHAFT der Hochschule St. Gallen wird vom Schweizerischen Institut für Außenwirtschafts-, Struktur- und Regionalforschung (SIASR) herausgegeben. Sie genießt weltweite Verbreitung. Mehr als die Hälfte der Auflage wird ins Ausland verkauft.

Die AUSSENWIRTSCHAFT stellt eine Besonderheit im deutschen Sprachraum dar, weil sie sich ebenso sehr an führende Persönlichkeiten in Wirtschaft, Recht und Politik wie auch an Wirtschaftswissenschaftler richtet, und damit auch für all jene wirtschaftlich Interessierten wertvoll sein kann, die über Meinungen, Argumente und Analysen verfügen müssen oder sie kennenlernen wollen.

Die Beiträge der AUSSENWIRTSCHAFT stammen aus der Feder kompetenter Theoretiker, einflußreicher Wirtschaftspolitiker und Funktionäre der höchsten Ebene. Die einzelnen Hefte enthalten empirische Untersuchungen, sorgfältig zusammengetragene und ausgewählte Informationen zu aktuellen wirtschaftlichen Vorgängen, Stellungnahmen zu wirtschaftspolitischen Ereignissen und allgemeinverständliche Übersichtsartikel zu neueren Erkenntnissen der Wirtschaftstheorie. Thematische Schwerpunkte bilden zur Zeit die internationale Verschuldungsproblematik, die außenwirtschaftlichen Auswirkungen der französischen und amerikanischen Wirtschaftspolitik, der wachsenden Protektionismus, der Konflikt zwischen nationalen Regulierungsbestrebungen und der Internationalisierung der Wirtschaft sowie die außenwirtschaftlichen Aspekte der Staatsverschuldung der Industrieländer.

Erscheinungsweise: vierteljährlich

Umfang: ca. 400 Seiten

Abonnementspreise:

Schweiz Fr. 69,- (inkl. Porto)

Ausland Fr. 79,- (inkl. Porto)

Verlag Rüegger · CH-8253 Diessenhofen

Im Schatten der Konzerne

die ÖBV

Zu Ihrer privaten Finanzpolitik . . .

. . . gehört die richtige Wahl und Kombination der Versicherungen. Denn Versichern ist mehr, als Schadens-Vorsorge treffen. Versichern kann heißen: Steuervorteile ausschöpfen, Vermögen bilden und Gewinnanteile erwerben.

Voraussetzung ist die richtige Wahl des Partners. Geheimtip der Experten: Die ÖBV, die Österreichische Beamtenversicherung. Niedrigste Prämien bei Spitzen-Leistungen, konkurrenzlos schnelle und unbürokratische Schadensbearbeitung, unaufdringliche präzise Beratung und vor allem satte Gewinnbeteiligungen zeichnen die ÖBV aus, die sich im Schatten der Konzerne kreativ aber unauffällig zum Institut mit den geringsten Verwaltungskosten und dem objektiv besten Preis/Leistungsverhältnis entwickelt hat.

***Verlangen Sie Fakten.
Sie werden überzeugt sein.***

die ÖBV.

BEAMTENVERSICHERUNG
Von Kollege zu Kollege!

1016 Wien, Grillparzerstraße 11
Telefon 0222/42 56 08