

Wirtschaft und Gesellschaft

Wirtschaftspolitische Zeitschrift
der Kammer für Arbeiter und Angestellte für Wien

AK

AUS DEM INHALT

Editorial Zusperren oder sanieren?

Beat Hotz Zur Debatte über Reaganomics

Max Haller Auf dem Weg zur
Dienstleistungsgesellschaft?

Tamás Bácskai Sozialistische Ziele –
Wirtschaftliche Möglichkeiten

Friedrich Levčík Die chinesische Wirtschaft nach der
Kulturrevolution

Berichte und Dokumente

Kommentar

Bücher

B 59 378 / 1982, 2

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

Theodor Prager
Christine Reiterlechner
Nikolaus Reitzner
Bruno Roßmann
Kathrin Svoboda
Hans Wehsely

**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
Claus J. Raidl
Hans Reithofer
Philipp Rieger
Erich Schmidt
Gerhard Schwödiauer
Josef Steindl
Hannes Suppanz
Hannes Swoboda
Maria Szecsi
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

5 002 904 0

BIBLIOTHEK ARBEITERKAMMER WIEN

5

Wirtschaft und Gesellschaft

Wirtschaftspolitische Zeitschrift
der Kammer für Arbeiter und Angestellte für Wien

8. Jahrgang · Nummer 3/82

Inhalt

EDITORIAL

Zusperren oder sanieren? 575

Beat Hotz

Konservative Wirtschaftspolitik aus Neo-Key-
nesscher Sicht – Zur Debatte über Reaganomics . 579

Max Haller

Auf dem Weg zur Dienstleistungsgesellschaft? . 607

NACHTRÄGE ZUR FESTSCHRIFT FÜR THEODOR PRAGER UND PHILIPP RIEGER

Tamás Bácskai

Sozialistische Ziele – Wirtschaftliche Möglich-
keiten 657

Friederich Levčik

Die chinesische Wirtschaft nach der Kulturrevo-
lution 663

BERICHTE UND DOKUMENTE

Karl Kollmann: Konsumentenpolitik in Öster-
reich – Zwischenbilanz und Ausblick 679

KOMMENTAR

Gunther Tichy: Zur empirischen Forschung auf
dem Gebiet der Investitionsförderung in Öster-
reich – Eine Entgegnung 689

BÜCHER

Egon Matzner, Der Wohlfahrtsstaat von morgen
(Hannes Swoboda). 695

Michael Wagner, Umverteilung und Lohnstruk-
tur (Josef Christl). 699

Hermann Vogt, Sozialverband Unternehmen
(Herbert Voglmayr) 703

D. Keil/P. Schneidewind, Die Wirtschaft der
österreichischen Stadtregionen: Struktur und
Entwicklung (Uwe Schubert) 707

Peter Gerlich/Karl Ucakar, Staatsbürger und
Volksvertretung. Das Alltagsverständnis von
Parlament und Demokratie in Österreich (Wolf-
gang Müller) 710

Josef Langer, Ingenieure und Kaufleute (Josef
Hochgerner) 713

Ernst Glaser, Im Umfeld des Austromarxismus
(Robert Schediwy) 717

Corrigendum 719

**Unsere
Autoren**

TAMÁS BÁCSKAI ist Managing Director der Ungarischen Nationalbank, Budapest

MAX HALLER arbeitet am Institut für Sozialwissenschaften der Universität Mannheim

BEAT HOTZ ist Visiting Scholar am Department of Economics der Harvard University, Cambridge, USA

KARL KOLLMANN ist Mitarbeiter der Wirtschaftspolitischen Abteilung der Arbeiterkammer Wien

FRIEDRICH LEVCIK ist Leiter des Wiener Instituts für Internationale Wirtschaftsvergleiche

GUNTHER TICHY ist Professor für Volkswirtschaftslehre und Volkswirtschaftspolitik an der Universität Graz

Editorial

Zusperrern oder sanieren?

I.

Die Insolvenz des zweitgrößten Elektrokonzerns der BRD, der AEG-Telefunken AG mit 120.000 Beschäftigten hat die Vorstellung, daß Großunternehmungen im Gegensatz zu kleineren und mittleren Unternehmungen, die die Insolvenzstatistiken dominieren, „unsinkbar“ sind, wieder einmal revidiert. Dieses Ereignis hat alle jene wieder auf den Plan gerufen, die der Auffassung sind, Unternehmungen, die mittelfristig „rote“ Zahlen schreiben, gehören zugesperrt. Auch in Zeitungs- und TV-Diskussionen in Österreich mehren sich die Aussagen politisch Verantwortlicher, die die heimische Stahlindustrie ganz oder teilweise schließen, die gummi-verarbeitenden Betriebe beim Handelsgericht sehen wollen und überhaupt Sanierungs- und Umstrukturierungshilfen als hinausgeschmissenes Geld betrachten. Diese, in erster Linie öffentlichen Mittel sollten vielmehr für neue Produktionen in neuen Betriebsstätten verwendet werden. Die Tatsache, daß wir nicht im Schlaraffenland leben und daher Ersatzproduktionen mit „intelligenten“ Gütern nicht auf den Bäumen wachsen, dürfte den Kritikern entgangen sein. Managementfehler der jüngeren Vergangenheit geben sehr wohl Anlaß zu berechtigter Kritik an Führungskräften in den Unternehmungen. Jedoch zu unterstellen, daß auf der Hand liegende Maßnahmen zur Bewältigung des Umstrukturierungsprozesses in diesem oder jenem Unternehmen vom Management quasi absichtlich nicht gesehen werden, ist etwas zu weitgehend.

Die Frage, die sich in dieser wirtschaftlichen Lage stellt, ist: Soll die Insolvenz, als rechtliche Konsequenz falschen ökonomischen Handelns, durch öffentliche Maßnahmen abgeschafft werden? Soll damit jeder notwendige Anpassungsprozeß durch staatliche Garantie verhindert oder verzögert werden? Sollen alte, nicht mehr konkurrenzfähige Strukturen künstlich am Leben gehalten werden? Ganz bestimmt nicht. Alleine die budgetäre Enge der öffentlichen Hand wird das nicht ermöglichen. Worum es vielmehr geht, ist, die gesamtwirtschaftlichen und gesellschaftlichen Vor- und Nachteile von Insolvenz und Sanierung abzuwägen. Dafür hat auch die

1982 novellierte Insolvenzgesetzgebung wesentliche Verbesserungen und Erleichterungen geschaffen.

Worum es geht, ist, den selbstzerstörerischen Zug in der laufenden Debatte zu beenden und ein Klima zu schaffen, das die notwendigen strukturellen Anpassungen im Unternehmensbereich mit einem positiven Vorzeichen versieht. Dazu gehört es auch den Beschäftigten in Unternehmungen, die von der Umstrukturierung betroffen sind, nicht den Eindruck zu vermitteln, daß ihre Arbeitskraft überflüssig sei.

II.

Die Debatte um die Strukturhilfe 1982 für die Eisen- und Stahlindustrie wird von den großen Oppositionsparteien immer wieder zum Anlaß für Forderungen bzw. Junktims gemacht. So als ob die Umstrukturierung eines Industriezweiges mit einem sozialpolitischen Anliegen (Urlaubsverlängerung) der Gesamtheit der Arbeitnehmer zusammenhängen würde. Was weiters gerne vergessen wird, ist, daß die bisher gewährte Milliardenhilfe des Eigentümers an der Stahlindustrie in keinem Verhältnis zu den Subventionen an die marode Stahlindustrie in Westeuropa stehen. In Großbritannien, jenem Land das vielen Marktwirtschaftlern als Vorbild dient, wird die Tonne Rohstahl seit 1975 mit durchschnittlich 1.000,- subventioniert, in der EG mit durchschnittlich 700,-, indirekte Hilfen wie Kohlenpfennig, Forschungsbeihilfen usw. nicht eingerechnet. Es kann nur jeden, der die Notwendigkeit von Strukturhilfe für die österreichische Stahlindustrie bezweifelt, empfohlen werden zu berechnen, welche Summe dieser Industriezweig sozusagen aus eigenem erwirtschaften mußten, um diesen Wettbewerbsnachteil, zu dem weitere hinzukommen, auszugleichen. Gerne werden auch die Folgen der Schließung von regionalpolitisch bedeutenden Betrieben auf andere kleine und mittlere Unternehmen vergessen.

Aber es sind nicht nur Unternehmen des ÖIAG-Bereiches, die die Anpassung an geänderte Marktbedingungen in Zeiten schlechter Ertragslage schaffen müssen. Einzelne Industrieunternehmen der österreichischen Großbanken, sind durch schlechte Produktpolitik, Mangel an Forschung und Entwicklung, aber auch durch internationale Überkapazitäten in Schwierigkeiten gekommen. Auch in diesen Fällen wäre es falsch, eine schnelle Konsequenz zu ziehen und für die Insolvenz zu plädieren.

In der öffentlichen Diskussion wird dem Betrachter bewußt der Eindruck vermittelt, daß eigentlich nur die Unternehmen des gemeinwirtschaftlichen Sektors (ÖIAG, verstaatlichte Großbanken) sanierungsbedürftig seien, der

weite Bereich der Privatindustrie eigentlich keine Strukturprobleme habe, und das, obwohl diese Unternehmen in den selben Branchen tätig sind. Dem ist natürlich nicht so. Die Sanierungshilfen, die etwa aufgrund der 1981 geschaffenen Novelle zum FinanzgarantiegesmbH-Gesetz oder des Arbeitsmarktförderungsgesetzes gewährt wurden und werden, kommen vornehmlich diesem Bereich der Wirtschaft zugute. Sicherlich sind die Gesamtsummen, die dabei je Unternehmen aufgewendet werden, geringer als jene die an Großunternehmen gewährt werden. Addiert man jedoch die Sanierungsbeiträge, die einem Unternehmen von Kreditgebern und öffentlicher Hand eingeräumt werden und legt man diese auf die Zahl der im sanierungswürdigen Unternehmen Beschäftigten um, so ist festzustellen, daß bei nicht wenigen kleinen und mittleren Unternehmen, der „Pro-Kopf-Beitrag“ höher ist als bei den verstaatlichten Großbetrieben. Aber auch die Unterstützung von kleinen und mittleren Unternehmen wird durch Steuermittel finanziert. Sowohl Politiker als auch die Medien wären gut beraten eine Darstellung zu bieten, die dem tatsächlichen Sachverhalt entspricht.

III.

Was den österreichischen Weg von dem der BRD, aber auch von der Vorgangsweise in anderen westeuropäischen Staaten im Fall von drohenden Insolvenzen unterscheidet, ist die stärkere Hervorhebung der gesamtwirtschaftlichen Betrachtungsweise. Bei der Frage der Insolvenz eines Unternehmens geht es nicht nur um die „Wiederherstellung“ der Bilanzverhältnisse im betriebswirtschaftlichen Sinn, sondern auch und in erster Linie um die Betroffenen. Um Menschen, denen die materielle Basis entzogen wird. In der Folge bedeutet Arbeitslosigkeit gesamtwirtschaftlich auch den Ausfall privater Nachfrage und würde damit die bestehende angespannte Lage noch verschärfen. Darüber hinaus zieht jede Großinsolvenz – und der Fall AEG wird das allen jenen, die jetzt aus „marktwirtschaftlichen Überlegungen“ frohlocken, noch genau vor Augen führen – zahllose kleine und mittlere Unternehmungen in den Abgrund. Und zwar nicht die schlechtesten, sondern jene die sich auf die Zulieferung – oft sehr know-how-intensiver Teile – spezialisiert haben. Wer dann für diese Betriebe neue Abnehmer sucht, ist den „Zusperrern“ offensichtlich nicht so wichtig. Dazu kommt, daß Insolvenzen auch regionale Implikationen haben und es eines der Ziele der österreichischen Wirtschaftspolitik ist, soweit wie möglich eine wettbewerbsfähige regionale Wirtschaftsstruk-

tur aufrecht zu erhalten, um die Arbeitslosigkeit breiter Bevölkerungsschichten zu verhindern.

Zusammenfassend muß gesagt werden, daß die Unternehmen den Anpassungsprozeß an geänderte Nachfragebedingungen möglichst schnell vorantreiben. Dabei wird es auch zu Insolvenzen kommen, die nicht verhinderbar sind. Worum es geht, ist, abzuwägen, welche Implikationen eine Insolvenz auf Menschen, Regionen und andere Unternehmen hat und im Zuge einer Kosten/Nutzen Abschätzung die Entscheidung zu treffen, ob eine Unternehmensfortführung, sprich Sanierung, durchgeführt werden soll. Die Beihilfen, die gewährt werden sollen, müssen jedoch auf erfolgversprechenden Konzepten basieren. Letztlich wird der Mitteleinsatz nur dann gerechtfertigt sein, wenn die Umstrukturierung, Anpassung bzw. Sanierung in einem, gemessen an den nationalen und internationalen Marktbedingungen, absehbaren Zeitraum erfolgen kann. So gesehen erscheinen die großen Umstrukturierungsfälle der österreichischen Industrie durchaus gerechtfertigt, um so mehr als die Kritiker es peinlich vermeiden, jene Hilfen, die zur Sanierung kleiner und mittlerer Unternehmen des industriell-gewerblichen Sektors gewährt werden bzw. die erzielten Fortschritte der Umstrukturierung miteinander ins Verhältnis zu setzen. Jedenfalls sollten Empfehlungen auf Schließungen, egal ob Judenburg, Wimpassing, erst dann gegeben werden, wenn kein strukturpolitisch besserer Weg gangbar ist.

Konservative Wirtschaftspolitik aus neokeynes'scher Sicht*)

Zur Debatte über Reaganomics

Beat Hotz

Das Wirtschaftsprogramm der Administration Reagan ist eine radikale Herausforderung an die etablierte liberale wirtschaftspolitische Doktrin oder wie Tobin schreibt „a conservative counterrevolution in the theory, ideology, and practice of economic policy“ (Tobin 1981). Ein Kampf zwischen zwei verschiedenen staatspolitischen Konzepten ist in vollem Gange. Rund 40 Jahre dominierte die Synthese von Keynes und der Neoklassik, vertreten z. B. durch Samuelson, Tobin oder Leijonhufvud. In der Wirtschaftspolitik bedeutete dies die Kombination von Kapitalismus und Sozialdemokratie, den Wohlfahrtsstaat der fünfziger und sechziger Jahre. Doch Mißerfolge in den siebziger Jahren haben dieses wirtschaftspolitische Konzept diskreditiert; gesucht wurde eine Alternative. Mit dem Wahlerfolg von Reagan in den USA und Thatcher in Großbritannien trat die alte, konservative Theorie, vertreten etwa durch Friedman, Hayek oder Feldstein, aus der akademischen Isolierung und kam zur praktischen Anwendung: „The old doctrines and policies, new forty years ago, are discredited, replaced by new doctrines and policies, old forty years ago“ schreibt der liberale Tobin (1981) und der konservative Feldstein meint: „A major revolution in economic thinking is under way – a retreat from the Keynesian ideas...“ (Feldstein 1981, S. 92).

Was kann aus den bisherigen Erfahrungen mit der Administration Reagan zur „neuen Wirtschaftspolitik“ gesagt werden? Der folgende Beitrag beginnt mit einer groben Übersicht über die wirtschaftliche Ausgangslage der USA zu Beginn der achtziger Jahre. Danach werden einige Grundprinzipien der konservativen ökonomischen Theorie

* Dieser Aufsatz wurde durch ein Stipendium des Schweizerischen Nationalfonds ermöglicht. Ich danke Michael Piore, M. I. T., und Robert Reich, Kennedy School of Government, für sehr anregende Gespräche zum hier behandelten Thema.

sowie das daraus mehr oder weniger schlüssig hervorgehende Wirtschaftsprogramm der Administration Reagan dargestellt. Die Diskussion dieses Programms gliedert sich in Abschnitte zum Geld- und Kapitalmarkt, Gütermarkt und Arbeitsmarkt. Der Beitrag kommt zum Schluß, daß das ursprüngliche Wirtschaftsprogramm nicht funktioniert. Entweder werden Änderungen vorgenommen, sodaß letztlich von der „neuen Wirtschaftspolitik“ aus dem Jahre 1981 nicht mehr viel bleibt, oder die amerikanische Wirtschaft verharrt in einer länger andauernden Stagnation. Falsch ist die Kombination und der zeitliche Einsatz der Maßnahmen. Das Programm basiert auf einer falschen Einschätzung der Stabilitätseigenschaften einer Marktwirtschaft. Von verschiedenen Gruppen als sozial ungerecht empfundene Elemente führen zu politischen Konsensproblemen. Vernachlässigte Probleme des Strukturwandels und des Infrastrukturunterhaltes drohen aufgestaut zu werden und in einigen Jahren umso stärker zum Ausdruck zu kommen.

1. Die wirtschaftliche Ausgangslage für die neue Administration

Seit mehr als einem Jahrzehnt sahen sich die Wirtschaftspolitiker in den USA Inflation und Arbeitslosigkeit, also einer *Stagflation* gegenüber. Selbst unter dem zeitweiligen Druck hoher Arbeitslosigkeit und deutlich gedrosselter Produktion wollte die Inflation nicht abnehmen, ja das kombinierte Niveau von Arbeitslosigkeit und Inflation verschob sich sogar nach oben. Erklärungen dafür waren schwer zu geben. Okun (1981, S. 3) z. B. glaubte, daß die Intensität, mit der die Inflation in einer schwachen Wirtschaft fortbesteht, etwas mit der Inflationsgeschichte zu tun haben müsse. Wenn die Wirtschaft durch die Politik gegen Depression und Deflation sicher gemacht wird, so werden private Erwartungen und Entscheidungen asymmetrisch; ein inflatorisches Element wird in das System eingeführt.

Die *Arbeitsproduktivität* ist seit 1973 in der Privatwirtschaft der USA so gut wie stagniert und hat zu einer deutlichen Verschlechterung ihrer internationalen Position geführt. Direkte Auswirkungen auf das Einkommen pro Person wurden vorerst noch durch strukturelle Änderungen gedämpft. Einen deutlich spürbaren Rückgang im Wachstum, ja eine Stagnation des Lebensstandards ist in den achtziger Jahren jedoch ohne weiteres möglich. Die Erklärung auch dieses Phänomens bereitet einige Schwierigkeiten. Der vielleicht wichtigste Einzelfaktor ist die Stagnation des Kapitaleinsatzes je Arbeiter seit 1973. Allerdings ist nicht klar, ob die US-Industrie als Ganzes wirklich zuwenig investiert hat, um konkurrenzfähig zu bleiben. So hatte sich das Produktivitätswachstum auch in den sechziger Jahren abgeflacht, obwohl damals der Kapitaleinsatz je Arbeiter deutlich zugenommen hatte. Globalgrößen von Faktorinputs werden oft überbetont und sagen nichts über die zumindest ebenso wichtigen Aspekte der Verwendung der Ressourcen oder von neuen Verfahren und Organisationsformen in Produktion und

Tabelle 1

Einige ökonomische Indikatoren der USA 1960–1980

	1960–1965	1974–1979	1980
Arbeitslosenrate	5,5	6,8	7,1
Inflation (GNP Deflator)	1,6	7,5	9,0
Produktivitätswachstum	2,6	0,7	–0,2
Wochenarbeitsverdienste (Zuwachs, privat, ohne LW)	3,3	7,2	6,9
Geldmengenwachstum (M-1)	3,0	6,6	7,3
Zinssatz (Corporate Aaa Bond Yield)	4,4	8,7	11,9

Quelle: Economic Report of the President, Washington DC 1982, S. 22.

Marketing aus. Der Kausalzusammenhang zwischen aggregierter Kapitalbildung und Produktivitätswachstum ist ungenau¹.

Die Preis- und Kostenstruktur der Wirtschaft wurde durch schockartige Steigerungen der *Preise für Rohmaterialien und Energieträger* in den siebziger Jahren radikal verändert. Die Ära der billigen Energie ist vorbei. Anpassungen in der Produktstruktur und in den Produktionstechniken waren erforderlich. Diese Kostenstöße hatten auch inflationäre Entwicklungen verstärkt (siehe Bosworth, Lawrence 1982).

Stagflation ist nicht mehr „nur“ ein Problem kurzfristiger Stabilitätspolitik. Die US-Wirtschaft verlor ihre absolute Überlegenheit in der Weltwirtschaft und sah sich immer mehr einer intensiven *internationalen Konkurrenz* ausgesetzt. Ihre Stärke lag vor und nach dem Kriege in der Betonung und extremen Anwendung der Massenproduktion: in einem „scientific management“, einer Spezialisierung durch Vereinfachung, also einer Großserienproduktion von standardisierten Gütern für Massenmärkte (Piore 1982). In der Zwischenzeit haben andere Nationen diese Produktionsverfahren nachgemacht und produzieren dieselben Güter auf einem viel tieferen Kostenniveau und teilweise auch in besserer Qualität². Der Verlust an Konkurrenzfähigkeit der US-Wirtschaft ist im deutlichen Rückgang ihres nationalen wie Weltmarktanteils für Autos, Stahl, Glas, Gummi, Unterhaltungselektronik, Textilmaschinen usw. zum Ausdruck gekommen (Business Week 1982, S. 14). Eine Reallokation von Ressourcen in historischem Ausmaße ist nötig und in vollem Gange.

Mit den sektoralen verbinden sich aber auch *regionale Probleme*. Alte Industriezentren (z. B. der Stahlindustrie im mittleren Westen) sind vom Zusammenbruch bedroht. Kapital und Arbeitsplätze werden in zunehmendem Maße in andere Regionen verlegt, wenn nicht sogar ins Ausland. Zwischen 1970 und 1977 verloren Regionen im Nordosten und mittleren Norden 1,225.000 Arbeitsplätze in der verarbeitenden Industrie, während der Süden und Westen 658.000 dazugewann. Der ökonomische Niedergang hat vielfältige Konsequenzen in sozialen und anderen gesellschaftlichen Bereichen dieser Landesteile. So führte der

damit verbundene Einnahmeausfall der öffentlichen Hand zum mangelnden Unterhalt, ja zum Zerfall von Straßen, Brücken, Wasserversorgungssystemen oder Entsorgungsanlagen. Der Staat als Ganzes hat die Infrastrukturausgaben von 1972 bis 1981 um 25 Prozent gesenkt³. Wirtschaftliche Probleme verstärkt durch den Abbau öffentlicher Leistungen verschärfen den sozialen Zerfall von Großstädten und fördern ein weiteres Anwachsen von Kriminalität, Drogenmißbrauch oder Korruption.

Die konservative Administration hatte es also bei ihrem Amtsantritt mit einer Wirtschaft zu tun, die Risse in ihrem Fundament zeigte und sich im massiven Umbruch befand. Ihre vielgerühmten Fähigkeiten zur Innovation und zur Selbstbehauptung sind aufs Stärkste herausgefordert. Umstrukturierung und Modernisierung ist nötig, z. B. in der Richtung der Produktion von solchen Gütern, die anderswo nicht ohne größere Schwierigkeiten nachgemacht werden können wie Computerelektronik. Eine solche Produktion wird generell know-how- und kapitalintensiv sein, sich auf hochqualifizierte Arbeitskräfte abstützen und hohe organisatorische Fähigkeiten verlangen. Zumindest in der akademischen Diskussion wurde die „Reindustrialisierung Amerikas“ zum Schlagwort. Werden die Probleme der chronischen Inflation und hohen Arbeitslosigkeit, der Wachstumsverlangsamung und Überkapazitäten, des abflachenden Produktivitätswachstums und strukturellen Anpassungen oder der langfristigen Energieverknappung und Umweltbelastung nicht angepackt, so kann das Potential für ein weiteres Wohlstandswachstum nicht realisiert werden. Nachdem die Wirtschaft in den siebziger Jahren eher vorsichtig abwartend auf die verschiedenen Überraschungen wie die Energiekrisen reagierte, scheinen nun in den achtziger Jahren Initiative und ein entschlossenes Handeln geboten.

2. Theoretisches Fundament und Programm der „neuen Wirtschaftspolitik“

Die im Wirtschaftsprogramm der Administration Reagan zum Ausdruck kommenden Elemente konservativer ökonomischer Theorie stellen kein homogenes Gebilde dar. Sie umfassen Supply Side Economics und Monetarismus z. T. mit dessen extremer Variante aufbauend auf der Annahme der „rational expectations“. Diese Elemente können am ehesten als unterschiedliche Auslegung und Anwendung der „Chicago-Sichtweise“ der Ökonomie oder des „Chicago-Paradigmas“ (Kuhn) zusammengefaßt werden. Die Chicago-Sichtweise besteht in der konsequenten Erklärung wirtschaftlicher und anderer Phänomene mit Hilfe eines bestimmten Satzes strikter Annahmen⁴.

Zur integrierenden Klammer gehören aber auch Gemeinsamkeiten in der Weltanschauung, wie sie z. B. in den Arbeiten von Milton Friedman „Free to Chose“ oder „Capitalism and Freedom“ zum Ausdruck kommen. Kaufen und Verkaufen an Märkten wird als Inbegriff von Freiheit gesehen; politische Abstimmung und Planung als freiheitsraubende

Intervention des Staates. Macht liegt in der Wirtschaft – abgesehen von isolierbaren Einzelfällen – ausschließlich bei den Konsumenten. Alle Unternehmungen, auch die größten Konzerne, werden grundsätzlich durch die Wahlentscheidungen der Konsumenten gelenkt und kontrolliert; Unternehmungen reagieren und erfüllen so den einzigen Zweck, Wünsche von souveränen Konsumenten zu erfüllen. Der Staat ist in dieser harmonischen und an sich stabilen Wirtschaft ein Fremdkörper. Ernsthafte ökonomische Krisen würden meist durch seine Interventionen verursacht. Die Marktökonomie sollte sich deshalb möglichst frei von Staatseinflüssen entwickeln können.

Die „Supply Side“-Ökonomen konzentrieren sich in der Tradition der klassischen Ökonomie auf das Verhalten einzelner Individuen und Firmen. Zentral für den Wirtschaftsablauf sei die Anreizstruktur für die Privatwirtschaft, seien die Bedingungen, unter denen der einzelne als Arbeiter oder Unternehmer produziert. Der weitaus wichtigste Faktor dieser Anreizstruktur seien die Auflagen des Staates: Steuerlasten und Regulierungen. Positive Leistungen des Staates werden weitgehend vernachlässigt. Leute produzieren, um zu konsumieren. In Anlehnung an das Say'sche Gesetz wird das Angebot des privaten Sektors als die eigentliche Quelle der Nachfrage gesehen, die Nachfrage selbst also als abgeleitet. Supply Siders konzentrieren sich deshalb auf die Kapitalbildung und die Kapitalerträge im privaten Bereich.

Mit dieser Sichtweise über das Funktionieren der Wirtschaft sind die drängenden Probleme der US-Wirtschaftspolitik schnell analysiert: Primäre Ursachen wirtschaftlicher Schwierigkeiten ist der überbordende Staat, der dem privaten Sektor produktive Ressourcen wie Mittel zur Eigenfinanzierung, Gelder am Kapitalmarkt zur Fremdfinanzierung und Arbeitskräfte entzogen und durch eine Vielzahl von Regulierungen Initiative und Unternehmertum unterdrückt hat. Wenn nun die Privaten aufgrund massiver Steuersenkungen und durch die Befreiung von möglichst vielen Auflagen Mittel behalten könnten und die Kapitalerträge steigen würden, so würden produktive und kreative Kräfte freigesetzt, die die Überlegenheit der US-Wirtschaft von neuem demonstrieren würden. Wirtschaftliches Wachstum wird als Funktion der Grenzrate der Besteuerung gesehen. Steuersenkungen fördern die Investitionstätigkeit, den Konsum sowie das Arbeitsangebot. Eine entregulierte und unbelastete Privatwirtschaft wird nicht nur aufblühen, ja sie wird dem Staat aufgrund des Wachstums Mehreinnahmen einbringen. Laffer und Wanniski (1978) vertraten sogar die These, daß diese Mehreinnahmen die durch die Steuersenkungen entgangenen Einnahmen ausgleichen würden.

Der *Monetarismus*, das andere tragende Element der konservativen Wirtschaftspolitik, geht von der Quantitätstheorie des Geldes aus. Es wird angenommen, daß Geldumlaufgeschwindigkeit und Produktion in Realgrößen unabhängig von der Geldmenge und dem Preisniveau und ihre Änderungen in der Zeit mehr oder weniger konstant sind. Deshalb wird die fundamentale Verbindung zwischen Änderungen im Trend des Geldmengenangebotes und Änderungen in der Inflationsrate

postuliert. Geld wird als aktives Element, als exogen bestimmt und damit als Kontrollvariable gesehen; Löhne und Preise als flexible. Eine kontraktive Geldpolitik wirkt in erster Linie auf das Preisniveau. Inflation ist immer ein monetäres Phänomen; die Unterscheidung von demand-pull und cost-push bringe nichts, ja die Existenz oder Relevanz von Kostenstößen wird verneint.

Eine radikale Variante des Monetarismus stellen die Vertreter der Annahme der „rationalen Erwartungen“ (rational expectations) dar (siehe dazu Lucas 1972, Sargent 1973). Dies beinhaltet, daß die Quantitätstheorie korrekt ist, daß also Löhne und Preise im selben Umfang steigen wie das Geldangebot. Eine globale Erhöhung der Geldmenge führe direkt zu einer Erhöhung der Löhne und Preise, ohne reale Variablen wie Produktion, Beschäftigung oder Reallöhne zu beeinflussen. Erwartungen der Wirtschaftssubjekte seien auf dieses richtige Verständnis der Funktionsweise der Wirtschaft, auf das Wissen ihrer objektiven Struktur oder zumindest auf Voraussagen auf dieser Basis gestützt. Daraus wird abgeleitet, daß Inflation eigentlich viel schmerzloser reduziert werden könne, als bisher angenommen; die Regierung und die monetären Behörden müssen bloß die Öffentlichkeit überzeugen, daß die Entwicklung der Geldmenge mit größter Gewißheit sich stetig und nach einem wohldefinierten und bekannten Ziel entwickeln wird. Zentral sind also die Erwartungen der Wirtschaftseinheiten, die nicht verunsichert oder überrascht werden dürfen, sondern möglichst stabil zu halten sind. Wird Vertrauen in eine langfristige stabile und straffe Geldpolitik gewonnen, so wird die in der Öffentlichkeit erwartete Inflationsrate drastisch gesenkt. Die Zuwachsraten der Preise und Nominallöhne werden mit einer nur geringen Zeitverzögerung ebenfalls sinken. Dazu sei eine merkbare Beschränkung der Realnachfrage oder eine merkbare Senkung im Beschäftigungsniveau während einer Übergangsphase nicht nötig, Anpassungskosten also nicht existent oder vernachlässigbar.

Diese optimistische Schlußfolgerung stützt sich auf eine weitere Annahme, daß nämlich die Märkte immer geräumt werden und die Wirtschaft sich in einem kontinuierlichen Gleichgewicht befindet. Angenommen wird immanente Stabilität und hohe Leistungsfähigkeit der Marktwirtschaft und betont wird die lange Frist. Stabilitätsprobleme werden nicht gelöst, sondern treten ganz einfach nicht mehr auf, weil die destabilisierenden Faktoren durch die wirtschaftspolitischen Empfehlungen und die gemachten Annahmen der konservativen Theorie ausgeschaltet werden. Wird die „rational expectations“-Annahme im Walrasianischen Kontext und mit flexiblen Preisen gesehen, so besteht weder ein Bedarf noch Raum für eine aktive Stabilitätspolitik.

Diese theoretischen Überlegungen fanden im Bereiche der praktischen Wirtschaftspolitik in folgenden Leitprinzipien der Administration Reagan ihren Niederschlag⁵. Es soll kein Aktivismus mehr betrieben, sondern eine stetige Politik verfolgt werden, sodaß jeder weiß, woran er ist und keine Überraschungen erlebt. Gefördert werden soll die Selbstverantwortung des einzelnen sowie die Mobilisierung von

Kräften der Selbsthilfe. Wann immer möglich, wird auf das Spiel der Marktkräfte abgestellt. Gemäß diesen Prinzipien wurde am 18. Februar 1981 ein *Maßnahmenpaket zur Wachstumsförderung und Inflationsbekämpfung* bekanntgegeben. Dabei wurde der langfristige und grundsätzliche Reformcharakter betont und die unmittelbare Wirtschaftssituation kaum erwähnt. Nach einer kurzen Rezession im I. und II. Quartal 1980 hatte die belebende Politik der Carter-Administration zu einer leichten Erholung mit ungewissen Aussichten beim Amtsantritt von Reagan gesorgt. Die Analyse und der Kompromiß zwischen den beiden stärksten Gruppen in der neuen Administration, den Supply Sidern und den Monetaristen, führte zu einer Arbeitsteilung, die für die Wirkungen des Programms entscheidend sein sollte: Nach dem Konzept der Supply Sider sollte die Fiskalpolitik zur weiteren Belebung und zum Wiederaufschwung der Wirtschaft führen; nach dem Konzept der Monetaristen sollte die Geldpolitik die Inflation unter Kontrolle und ein für allemal zum Verschwinden bringen.

Die Analyse der Supply Sider mündete in folgenden Maßnahmenpaketen: Die Steuerbelastung des Einkommens soll in mehreren Schritten massiv reduziert werden. Die Abschreibungsmöglichkeiten für Fabrikanlagen und Ausrüstungsgüter sind zu verbessern und die kalte Progression ist ab 1985 auszuschalten. Generell soll die Steuerlast vom Einkommen und von den Investitionen weg und auf den Konsum verschoben werden. Das zweite Maßnahmenbündel konzentriert sich auf die Reduktion der Wachstumsrate der öffentlichen Ausgaben mit dem Ziel des Budgetausgleichs ursprünglich bis 1984. Allerdings soll gleichzeitig ein umfangreiches Militärprogramm realisiert werden, was ein deutlich überdurchschnittliches Wachstum des Verteidigungsbudgets zur Folge hat. Die Verlangsamung des Ausgabenwachstums soll mit einem massiven Transfer vom zivilen auf den militärischen Teil des Bundeshaushaltes verbunden werden.

Da die Privatinitiative und die Marktkräfte als Hauptelement für eine Besserung der Wirtschaft gesehen werden, sollen als drittes ganz allgemein staatliche Kontrollen und Auflagen abgebaut werden. Herbert Stein hat dies mit dem Slogan charakterisiert: „Don't just stand there, undo something!“ (1982, S. 42). Der Markt soll z. B. in der Flugzeugindustrie oder im Transportwesen wieder vermehrt zum Zuge kommen. Zur Entregulierung gehört auch der Abbau von Umweltauflagen für Automobile, von Vorschriften zum Konsumentenschutz oder von gesundheitspolitischen Auflagen an Arbeitsplätzen. Abgebaut oder aufgehoben werden staatliche Agenturen zur Durchführung oder Beaufsichtigung solcher Auflagen, konkret z. B. für die Kontrolle industrieller Verschmutzung, für die Durchsetzung von Vorschriften für Gesundheit und Sicherheit am Arbeitsplatz, für die Einhaltung von Richtlinien für die Einstellung von Frauen und Minoritäten oder für die Verfolgung von Anti-Trust-Klagen.

Die Analyse der Monetaristen führte dazu, daß sich die Administration in Zusammenarbeit mit dem Federal Reserve Board auf eine straffe Kontrolle des Geldmengenwachstums festlegte, um das Vertrauen in

die Währung zu stärken und die Basis für gesunde Finanzmärkte zu schaffen. Da angenommen wurde, daß das Budgetdefizit abnimmt und damit die Kreditnachfrage des Staates reduziert wird, sollte auch der Druck auf dem Kapitalmarkt allmählich nachlassen.

Eine Industrie- und Strukturpolitik wurde als nicht nötig, ja als falsch erachtet, da sie nur zu Fehlleistungen führen würde. Weidenbaum hat als Vorsteher des Council of Economic Advisors in diesem Bereiche in erster Linie weitere Maßnahmen der Reduktion staatlicher Regulierungen vorgeschlagen, begleitet mit verstärkter steuerlicher Freistellung von Ausgaben für Forschung und Entwicklung sowie der Reduktion der Konkurrenz der öffentlichen Hand auf den Kapitalmärkten⁶. Im Verlaufe des zweiten Amtsjahres hat die Administration ein Programm zur Schaffung von rund 70 „enterprise zones“ vorgelegt, wo besondere Steuererleichterungen gewährt und belastende Regulierungen aufgehoben werden sollen.

3. Diskussion der „neuen Wirtschaftspolitik“ aus neokeynes'scher Perspektive

Im folgenden soll das wirtschaftspolitische Programm der Administration sowie seine theoretische Fundierung einer kritischen Würdigung unterzogen werden. Die in der politischen Debatte Mode gewordene Gegenüberstellung einer „demand-side“- und einer „supply-side“-Ökonomie ist wenig fruchtbar. Probleme des Angebots und der Nachfrage sind Gegenstand ein und derselben Wirtschaft und haben zumindest in der Kausalanalyse beide berücksichtigt zu werden. Ein Unternehmer wird nicht produzieren und Leute beschäftigen, wenn er nicht Gewinne erzielt oder erhofft. Dies erfordert, daß die Kosten nicht zu hoch sind (supply-side-Problem) und daß die Erlöse aus dem Verkauf groß genug sind (demand-side-Problem); in der Praxis wirken cost push und demand pull. Was für die einen Kosten sind, sind für die andern Einkommen und können zur Nachfrage verwendet werden. Wie schon Quesnay festgestellt hat, haben wir es mit einem Kreislaufproblem zu tun.

Eine andere Frage ist allerdings, welche Seite als für die Verursachung von Konjunkturschwankungen wichtig und als für Stabilisierungsbemühungen der Politik geeignet angesehen wird. Angebotsseitige Politik wurde bisher in der Ökonomie nicht als Thema der Globalsteuerung diskutiert, weil angenommen worden ist, daß ihr Effekt kurz- und mittelfristig zu gering oder in der Wirkungsrichtung zu diffus sei. Sie wurde mehr unter dem Gesichtspunkt der Ressourcenallokation und damit der Wachstums- und Strukturpolitik gesehen. Neu an der „neuen Wirtschaftspolitik“ ist nicht, daß die Angebotsseite analysiert wird, sondern vielmehr ihre Verwendung bei der Bewältigung von Stabilitätsproblemen, die führende und initiiierende Rolle, in der sie gesehen wird.

Nun sind in der ökonomischen Theorie allerdings die Vorstellungen

und Modelle über die Funktionsweise und das Zusammenspiel der Märkte sehr verschieden. Im folgenden wird eine neokeynesische Alternative zur konservativen Theorie skizziert und zur Beurteilung der „neuen Wirtschaftspolitik“ verwendet⁷.

Das Keynes'sche Paradigma soll erklären, wie Märkte in einer Situation verharren können, wo Verkäufer von Gütern und Produktionsfaktoren bereit sind, zum bestehenden Preis mehr zu verkaufen; sie können das jedoch nicht, weil die Nachfrage dafür nicht vorhanden ist und gleichzeitig kein genügender Druck besteht, die Preise entsprechend zu senken. Diese Asymmetrie charakterisiert keynes'sche Modelle. Es wird behauptet, daß Nachfrageschwankungen unterhalb des Vollbeschäftigungsniveaus vorwiegend Mengen- und Beschäftigungsanpassungen und darüber vorwiegend Preisanpassungen hervorrufen. Preisstarrheiten beziehen sich allerdings nur auf die zyklische Komponente des Preises.

In der neokeynes'schen Theorie wird die Unternehmung und insbesondere ihre Investitionstätigkeit als zentrales und aktives Element gesehen. Das typische Unternehmen ist eine oligopolistische Firma, die einer fallenden Nachfragekurve gegenübersteht. Sie legt ihre Preise unter Annahme ausgelasteter Kapazitäten auf einer Vollkostenbasis verbunden mit einem Zuschlag, einem mark-up, fest (als normal cost pricing-Hypothese entwickelt bei Neild, Godley und Nordhaus). Dieser Zuschlag wurde in der Version von Kalecki als zumindest kurzfristig konstant gesehen, in anderen Arbeiten als abhängig von den finanziellen Bedürfnissen der Unternehmungen für Investitionen. Änderungen in den Faktorpreisen werden mit Änderungen in den Endproduktpreisen beantwortet. Dabei spielen die Machtverhältnisse auf den Märkten eine wesentliche Rolle. Im Gegensatz zur konservativen Theorie wird die Bedeutung der Preise für die Einkommensverteilung viel stärker betont als ihre alloкатive Funktion.

Zyklische Nachfrageschwankungen werden kurzfristig durch Änderungen in der Produktion resp. durch Änderungen des Einsatzes von Arbeit und Kapital ausgeglichen. Wenn einige Preise aufgrund einer Nachfrageverschiebung steigen, so werden in der kurzen Frist nicht andere Preise, sondern Mengen fallen. Wird das Produktionsvolumen einer Unternehmung nach unten angepaßt und gehen Skalenerträge verloren, so steigen die Kosten je Produktionseinheit. Es wird weiterhin versucht, diese Steigerungen auf die Konsumenten zu überwälzen, was allerdings in einer Rezession schwieriger wird. Deshalb ist zu erwarten, daß sich zuerst die Beschäftigung und die Investitionstätigkeit und erst allmählich die Preissteigerung abflachen wird. Längerfristige Änderungen der Kosten wie auch große nicht-konjunkturell bedingte Änderungen in der Nachfrage führen zu Preisänderungen.

Inflation wird damit nicht als allein und ausschließlich monetäres Phänomen gesehen. Kostenelemente gehen wesentlich in die Preisbildung ein. Eine starke Erhöhung in einzelnen wichtigen Preisgruppen kann einen Anstieg des allgemeinen Preisniveaus verursachen. Die Zuwachsraten der Löhne und Preise reagieren nur langsam auf Ände-

rungen in den ökonomischen Aktivitäten (Piore 1979, S. 6 ff.). Neok Keynesianer interpretieren die Inflation in den USA zu Beginn der siebziger Jahre als traditionelle Nachfrageinflation; in den mittleren Jahren des Jahrzehnts sahen sie die Kostenstöße auf der Angebotsseite als ihre Hauptursache. Die Preisentwicklung gegen Ende des Jahrzehnts wird als „Trägheitsinflation“ („inertial inflation“) interpretiert (Tobin 1980, S. 62 ff.), und damit hat es die Administration Reagan zu tun.

Bei einer *Trägheitsinflation* wird das Denken der Wirtschaftseinheiten in Preisänderungen und relativen Preisen als zentral gesehen. So widerstehen z. B. Arbeitnehmer einer Reduktion ihrer relativen Löhne, d. h. sie widersetzen sich Erhöhungen ihrer Löhne, die geringer sind als die erwartete Erhöhung des allgemeinen Geldlohnlevels oder einer speziellen Bezugsgruppe von Geldlöhnen. Dies wird hier als eine erweiterte Interpretation der von Keynes postulierten Geldlohnstarrheit verstanden. Die Änderungen individueller Preise hängen von den erwarteten Änderungen aller Preise oder des allgemeinen Trends der Produktionskosten ab. Der Inflationsprozeß erhält damit ein eingebauter Momentum, das durch wiederholte Zyklen von Lohn- und Preiserhöhungen im industriellen Sektor der Wirtschaft wirkt (Bosworth, Lawrence 1982, S. 6 ff.). Diese Erklärung unterscheidet sich von der „Erwartungsinflation“ der Monetaristen insofern, als sie stärker die in der Vergangenheit gemachten Erfahrungen, die effektiv zu verteidigende Position im Preisgefüge betont. Natürlich sollte jede gute Inflationstheorie Erwartungen über die Zukunft und Trägheitselemente aus der Vergangenheit einschließen.

Unter Anwendung dieser Grundideen neok Keynesischer Theorie werden im folgenden zuerst die deflationären Effekte des Reagan-Programms, die zu einer der schlimmsten Rezessionen führten, auf dem Geld- und Kapitalmarkt beleuchtet. Danach werden die unter den Auswirkungen der restriktiven Geldpolitik verpuffenden fiskalpolitischen Anreize auf dem Gütermarkt diskutiert. Letztlich werden die verheerenden Effekte für die Beschäftigung und ihre Konsequenzen auf dem Arbeitsmarkt erläutert. Für die Illustration mit Hilfe einiger Indikatoren wird auf Tabelle 2 verwiesen.

Geld- und Kapitalmarkt

Eine neok Keynesische Argumentation berücksichtigt den Transmissionsmechanismus, der Änderungen im Geldangebot mit Änderungen in der aggregierten Nachfrage verbindet. Doch – im Gegensatz zu den Monetaristen – werden zwei Effekte einer solchen Nachfrageänderung unterschieden: Ein Effekt auf das Niveau des Realeinkommens der Volkswirtschaft und damit auf die Beschäftigung einerseits, und ein Effekt auf die Preissteigerungen andererseits. Geldmengenänderungen können einen Realeffekt haben, was insbesondere vom Zustand, in dem sich die Wirtschaft befindet, abhängt.

Tabelle 2

Indikatoren zum Konjunkturverlauf 1980-1982

(Veränderungen gegenüber dem Vorquartal in Prozenten sofern keine anderen Angaben)

Periode	Geldmenge M-1	Zinssatz Corporate Aaa Bonds Erträge	Industrielle Produktion	Kapazitäts- auslastung Output in % der Kapazität	Ausgaben für Anlagen und Ausrüstungen	Private Brutto- Inlandsinvesti- tionen	Ausstehende Konsumenten- kredite Netto- veränderung im Monat Mio. \$	Arbeits- losigkeit	Löhne Wochenarbeits- verdienst, Pri- vatwirt. ohne LW laufende Preise	Konsumenten- preisindex	Periode
1980											1980
I	+ 1,3	12,14	0	85,5	+ 2,7	+ 1,4		+ 6,8	+ 1,0	+ 3,9	I
II	- 0,8	11,20	- 7,0	78,7	+ 0,8	- 5,9		+ 17,2	1,7	3,6	II
III	+ 3,5	11,58	+ 2,1	74,9	+ 0,6	- 3,5		+ 4,9	1,9	1,9	III
IV	+ 2,7	12,83	+ 4,2	80,1	+ 1,1	+ 5,5		- 2,1	2,9	2,6	IV
1981											1981
I	+ 1,2	13,16	+ 1,1	82,2	+ 4,2	+ 9,9		- 0,5	2,1	2,6	I
II	+ 2,2	13,98	+ 0,5	81,2	+ 1,4	+ 4,9	2.126	+ 0,9	2,1	2,3	II
III	+ 0,1	14,92	- 0,8	81,2	+ 3,6	+ 1,0	2.318	- 0,5	1,5	2,9	III
IV	+ 1,3	14,60	- 5,5	75,2	0	- 4,3	523	+ 13,7	1,2	1,4	IV
1982											1982
I	+ 2,5	15,01	- 1,1	72,0	0	- 11,1	503	+ 5,1	0,4	0,8	I
II	+ 0,8	14,50	- 1,2					+ 8,9			
dMt.											
April				70,5					0,5p	0,4	April
May				69,9					0,9p	1,0	May

Quelle: Economic Indicators, Prepared for the Joint Economic Committee by the Council of Economic Advisors, Washington DC, verschiedene Ausgaben; umgerechnet auf Quartalsdurchschnitte und -zuwächse.

Für eine Beurteilung der Geldpolitik ist die bereits erwähnte Asymmetrie-Eigenschaft der Preisentwicklung von entscheidender Bedeutung. Die eingespielte Dynamik im Mechanismus der Preis- und Lohnfestsetzung, das Momentum des Inflationsprozesses führt dazu, daß die Inflation bei einem Nachfrageabbau nur langsam abnehmen wird, wobei die Produktion mit größter Wahrscheinlichkeit unter das Vollbeschäftigungsniveau gedrückt wird. Denn der Druck restriktiver Geldpolitik muß genügend groß sein, die Zinssätze genügend hoch, um im Falle einer Trägheitsinflation das Momentum zu brechen. Dies bedeutet konkret genügend große Verluste für kreditabhängige Industrien, genügend große Arbeitslosigkeit und Unterauslastung von Kapazitäten als disziplinierende Effekte, um Löhne, Rohstoff- und Endproduktpreise langsamer wachsen zu lassen. Das benötigte Ausmaß der Rezession hängt u. a. von den institutionellen Eigenheiten der Wirtschaft ab. Im Gegensatz zu den Monetaristen wird hier argumentiert, daß sich in der kurzen Frist kontraktive Politik vor allem auf die Produktion und die Beschäftigung auswirkt, ein Abflachen der Inflation erfolgt später. Diese Differenz resultiert aus der Anlehnung ihrer Annahme flexibler Preise und automatischer Anpassung der Wirtschaft zur Vollbeschäftigung ohne wesentliche Zeitverzögerungen. Die Reagan-Administration scheint das in der Zwischenzeit auch eingesehen zu haben, akzeptiert jedoch die mit der Geldpolitik verbundenen Kosten.

Dieses Argument zu den Anpassungskosten ist nicht neu, es wurde jedoch von den Supply Sichern völlig übersehen und seine Konsequenzen brachte sie in der Zwischenzeit in große Schwierigkeiten. Die restriktive Geldpolitik wirkte relativ schnell und kräftig; sie brachte hohe Zinsen, welche ihrerseits die Investitionen erschwerte und die Nachfrage nach den verschiedensten zinselastischen Gütern und Diensten abbaute. Daraus ging (verbunden mit anderen Faktoren) mit Beginn im III. Quartal 1981 die schärfste Rezession der Nachkriegsgeschichte hervor. Diese führte auch zu einer deutlichen Verzögerung des Einnahmenwachstums der öffentlichen Hand sowie zu zusätzlichen Ausgaben wie Transferzahlungen für Arbeitslose (siehe Tabelle 3). Verbunden mit den beschlossenen Steuererleichterungen haben sich die Haushaltsdefizite beträchtlich vergrößert. Der Finanzierungsbedarf großer Defizite verschärfte den Druck restriktiver Geldpolitik auf dem Kapitalmarkt. Die erwarteten belebenden Effekte der Steuerbefreiungen, die gemäß Laffer später sogar Mehreinnahmen hätten bringen sollen, konnten unter diesen Umständen kaum zur Wirkung kommen. Die Administration ist in ein handfestes Dilemma geraten: Was immer sie zur Bewältigung dieser Situation auch tut – Steuererhöhungen, Lockerung der Geldpolitik, Ausgabenkürzungen – der Effekt verstärkt entweder den Abschwung oder verletzt Grundprinzipien ihres bisherigen Politikprogramms.

Bevor zum Gütermarkt übergegangen wird, soll auf die gegenwärtige schlechte finanzielle Verfassung der US-Wirtschaft und besonders negative Effekte der restriktiven Geldpolitik für ihre Verbesserung hingewiesen werden. Wie Kaldor (1970) schon zu Beginn der siebziger

Jahre argumentierte, haben eine Kontrolle der Geldmenge und Änderungen der öffentlichen Regulierung nun in der Tat immer zu neuen institutionellen Innovationen im monetären Bereich geführt. Nicht kontrollierte Substitute zum Geld wurden entwickelt und in immer stärkerem Maße verwendet. Der private Sektor unterscheidet immer weniger zwischen der klassischen Definition von Geld und Kredit. Das Geldangebot kann kaum mit einiger Präzision gemessen werden. Aus der ständig wechselnden Natur von dem, was Geld ist, ergaben sich ernsthafte Schwierigkeiten für die praktische Durchführung der aufgestellten geldpolitischen Regeln. Vom theoretischen Konzept her wäre eine breite Definition nötig; doch bei einer breit definierten Zielgröße ist die Fähigkeit der Zentralbank zu ihrer effektiven Kontrolle geringer.

Strenge Monetaristen haben auf eine Kontrolle des kurzfristigen Wachstums und nicht bloß des langfristigen Trends der Geldmengenentwicklung gedrängt. Doch ihre Annahme nur langsamer Veränderungen der Geldumlaufgeschwindigkeit hat sich als falsch erwiesen und die Zentralbank in große Schwierigkeiten mit ihrer kurzfristig orientierten Politik gebracht. Bei dem gewählten Wachstumsziel von 2,5 bis 5,5 Prozent für M-1 in der Zeit vom IV. Quartal 1981 bis zum IV. Quartal 1982 und bei gleichzeitigem Abflachen der Inflation bleiben die realen Zinssätze extrem hoch; rund 10 Prozent verglichen mit 2 bis 3 Prozent in vergangenen Rezessionen. Und – wie beabsichtigt – können diese Zinskosten von den Unternehmungen nicht mehr so leicht auf die Konsumenten überwältzt werden. Die vom Federal Reserve Board verfolgte Politik ist auch für die starken Zinsschwankungen verantwortlich, wie sie seit Juli 1979 eingetreten sind. All diese praktischen Probleme haben zu einer Komplizierung der monetären Verfahren, zu Unsicherheiten und vielfältigen Kosten zum Nachteil der Wirtschaft und der Finanzmärkte geführt (siehe Ackley 1981, S. 13 oder Tobin 1982, S. 21).

Dies ist vor dem Hintergrund der finanziellen Verfassung der Wirtschaft zu sehen. Entwicklungen, ausgehend von den späten sechziger Jahren, führten dazu, daß der Verschuldungsgrad der US-Unternehmungen außerordentlich stark angewachsen ist. Die meisten Kennziffern für eine Beurteilung ihrer Finanzsituation geben das schlechteste aller Bilder in der gesamten Nachkriegsperiode wieder (siehe z. B. Kaufman 1982 oder Business Week 1982). Dies gilt auch für verschiedene Finanzierungsinstitute, wo einige die Minimalbedingungen der Kapitalausstattung nur noch mit Mühe aufrechterhalten können. Der Anteil der kurzfristigen Finanzierung bei Unternehmungen ist einmalig hoch. Die finanzielle Verletzlichkeit hat zugenommen. Dies wäre für Unternehmungen mit regelmäßigen und hohen Erträgen kein besonderes Problem. In einer Rezession jedoch mit gleichzeitig hohen und schwankenden Zinssätzen wirkt sich diese finanzielle Verfassung viel ernster aus. Viele Unternehmungen haben Schwierigkeiten ihre Preise zu erhöhen und keine oder nur geringe Erträge. Sie operieren mit dem Abbau des Produktionsvolumens. Da sie sich gleichzeitig aber auf kurzfristige Kredite abstützen, ergeben sich ernsthafte cash-flow-Pro-

bleme. Bei der gegebenen Schuldenstruktur können fallende Inflationsraten große Probleme bereiten, weil Schulden nicht mehr wie bisher real durch hohe Inflationsraten gedrückt werden.

Die finanzielle Gesundung vieler Unternehmungen ist eine zentrale Voraussetzung für eine substantielle Erholung der Wirtschaft. Doch bei den zu erwartenden Budgetdefiziten und der restriktiven Geldpolitik wird nur mehr ein kleines Kreditvolumen für den Privatbereich übrig bleiben. Die normalerweise stattfindende Liquidierung des Kreditsystems während der Rezession kommt nicht zustande, weshalb viele Unternehmungen um das Überleben zu kämpfen haben. Sie werden versuchen, Schulden und damit Zinslasten abzubauen und verwenden dazu auch Mittel, die ihnen z. B. durch Steuererleichterungen zusätzlich zur Verfügung gestellt werden. Sie verlangsamen ihre Investitionstätigkeit. Gelder werden z. T. nicht mehr in produktive Investitionen wie Robots in der Autoindustrie, sondern in die attraktiveren Geldmarktanlagen fließen. Wenn einige Sektoren der Wirtschaft, wie z. B. die Elektronikindustrie, trotz hoher Zinsen kräftig wachsen können, verschärft sich die Konkurrenz um die ohnehin schon knappen Kredite. Eine noch stärkere Erhöhung der Zinsen könnte eintreten, die die Wirtschaft ernsthaft schädigen würde. Große Teile der finanziell weniger starken Bereiche würden bankrott gehen, Finanzierungsinstitute eingeschlossen. Die zinsempfindlichen Bereiche der Wirtschaft wie Wohnungsbau, Landwirtschaft, Autoverkäufe, Inhaber von großen Lagerhaltungen, oder der Kleinhandel würden noch stärker bedrängt, ja es könnte zum Zusammenbruch weiter Teile der Wirtschaft kommen.

Gütermarkt

Wie wirkt sich das Reagan-Programm auf den Gütermarkt aus? Hier soll gezeigt werden, daß die „guten Absichten“ der Fiskalpolitik unter den von der Geldpolitik gesetzten Rahmenbedingungen völlig verpuffen.

Die Belebung der privaten *Konsumnachfrage* durch das Steuersenkungsprogramm wird durch die ungünstigen allgemeinen Rahmenbedingungen wesentlich erschwert. Im Gegensatz zur Zeit des erfolgreichen Steuersenkungsprogramms der Kennedy-Johnson-Administration 1964/65 dominieren heute Inflation, Arbeitslosigkeit, hohe Zinsen und ein sozialpsychologisches Klima von Skepsis und Unsicherheit. Das Steuersenkungsprogramm löste keinen positiven Ankündigungseffekt aus. Der einzelne Konsument erhält nur eine kleine Einkommenserhöhung und zudem verteilt über drei Jahre⁸. Seine Nachfrage z. B. nach Produkten der mit schweren Problemen kämpfenden Industrien für dauerhafte Konsumgüter wird kaum wesentlich erhöht. Amerikaner sind gewohnt, Konsum mit Krediten zu finanzieren, ja sie erhalten Steuerermäßigungen für Zinszahlungen. Dies bringt das Konsumverhalten wahrscheinlich stärker als in anderen Ländern, mit der Geldpolitik und dem Geldmarktgeschehen in Zusammenhang (siehe Tabelle 2:

Abbau der ausstehenden Konsumkredite im IV. Quartal 1981). Auch ist völlig offen, ob das zusätzlich verfügbare Einkommen nicht für importierte Konkurrenzprodukte verwendet wird und damit der US-Wirtschaft wenig hilft. Aufgrund der hohen Zinsen und der von einer Entlastung besonders profitierenden hohen Einkommenskategorien wird eher das Sparen der Haushalte als ihr Konsumieren gefördert. Zusätzlich verfügbare Mittel werden zum Abtragen von Schulden, zur Refinanzierung und Verbesserung der Liquidität verwendet⁹.

Nun könnte auch das als durchaus beabsichtigter Effekt des Reagan-Programms gesehen werden und sollte, wie die Supply Sider erwarten, die *Investitionen* fördern. Die Kausalbeziehung wird hier allerdings eher umgekehrt gesehen: Sparen in großen Dimensionen wie dem Anteil am BSP ist viel stärker vom Verhalten großer Unternehmungen resp. ihren Investitionsplänen abhängig. Die Ersparnisse, die sie zur Finanzierung ihrer Investitionen brauchen, werden zu einem großen Teil intern geschaffen. Der wichtigste Bestimmungsgrund für die Kapitalakkumulation sind ihre Erwartungen über die Entwicklung der Märkte, Preise, Profite oder der Auslastung ihrer Kapazitäten. So werden sie z. B. nicht in neue Gebäude und Ausrüstungsgüter investieren, wenn diejenigen, die sie bereits haben, ungenügend ausgelastet sind. Investitionen hängen von Portfoliopräferenzen der Unternehmer und der Finanzmanager ab. Es versteht sich eigentlich von selbst, daß diese Entscheidungen unter Ungewißheit zu treffen und mit Risiken verbunden sind. Vergangene Erfahrungen oder Gewohnheiten dienen dabei als Orientierungshilfe, doch kommt auch ein gefühlsmäßiges Element, das Keynes „animal spirits“ genannt hat, zur Geltung.

Mit Kalecki wird argumentiert, daß die Unternehmungen die Mittel für Investitionen im beträchtlichem Umfange z. B. durch zurückbehaltenen Gewinne oder Abschreibungen selber bereitstellen. Auch bei der Festsetzung der Preise können Überlegungen der Mittelbeschaffung eine Rolle spielen. Parallel dazu kommt Kreditinstrumenten und Kreditinstituten eine wichtige Rolle zu. Investitionen und Investitionspläne werden als weitgehend unabhängig von Sparentscheidungen der Haushalte gesehen, ja bestimmen das Sparen zu einem bestimmten Grade. Die Ersparnisse von Privatpersonen waren immer von geringer Bedeutung für die Finanzierung von Industrieinvestitionen und gehen meist in Immobilien. Verstärktes Sparen privater Haushalte wird nicht, wie die Supply Sider argumentieren, einen Investitionsboom auslösen.

Das Programm versucht auch Investitionen durch steuerliche Entlastungen zu beleben. Die offerierte Möglichkeit zu Steuereinsparungen scheint Investitionsentscheide jedoch nur sehr geringfügig und höchstens längerfristig zu beeinflussen. Unternehmer investieren nicht primär um Steuern zu sparen, sondern um Gewinne auf wachsenden Märkten zu erzielen. Auch die Kapitalkosten sind, wenn die Umstände nicht wie 1981/82 extrem sind, weniger wichtig als die Entwicklung auf den Absatzmärkten. Die Investitionstätigkeit einer Unternehmung wird durch ein effektives oder erwartetes Wachstum der Märkte für ihre Produkte am stärksten angeregt, doch die restriktive Geldpolitik hat

diese Märkte schrumpfen lassen. Das deutliche Ansteigen des Verhältnisses von Lagerhaltung zu den Verkäufen im Spätherbst 1981 trotz gedrosselter Produktion, der fallende Auslastungsgrad der Kapazitäten der verarbeitenden Industrie¹⁰ und andere Gründe stellten keinen Anreiz für neue Investitionen dar; im Gegenteil, die Investitionstätigkeit wurde darauf deutlich reduziert, trotz Steuerermäßigungen.

Es ist nicht so eindeutig, ob die Probleme der US-Wirtschaft mit einer allgemeinen Kapitalverknappung zusammenhängen. Vieles deutet auf ein strukturelles Problem: Verschiedene Unternehmungen haben ihre Profite in unter den gegebenen Umständen sehr ertragreiche Anlagen auf dem Finanz- und dem Immobilienmarkt gelenkt. Wie das Beispiel der Übernahme von Marathon Oil durch US-Steel gezeigt hat, investieren einige strukturschwache Unternehmungen nicht kurzfristig in ihrem angestammten Markt zur Verbesserung ihrer Konkurrenzfähigkeit, sondern diversifizieren in andere Märkte um längerfristig ihre finanzielle Leistungsfähigkeit zu verbessern. Im Extremfall betreiben sie reine Portfoliooperationen ohne geschäftspolitische Einflußnahme auf die erworbenen Unternehmungen. Eine der Ursachen von Problemen der US-Industrie verbindet sich damit, daß Investitionen in produktives Kapital wie Maschinen und Anlagen sowie eine intensive Beschäftigung mit produktionstechnischen Aspekten in den Fabriken, die Produktivität und Konkurrenzfähigkeit verbessern würde, zugunsten des Finanzmanagements vernachlässigt werden. Dieses zunehmend fragwürdige Verhalten amerikanischer Manager hängt u. a. mit ihrem Anreizsystem zusammen: Karrieren werden durch kurzfristige Erfolge ausgedrückt in Profitraten und durch schnell folgende Personalrotationen gemacht¹¹.

In der Fiskalpolitik haben dramatische Entwicklungen stattgefunden. Die großen Steuererleichterungen und insbesondere die sich vertiefende Rezession führte mit dem damit verbundenen Abflachen des Einnahmenwachstums zu einer drastischen Vergrößerung des Defizites. Der Präsident, der auszog, um das Budget bis 1984 auszugleichen, wird als erster in der amerikanischen Geschichte ein Defizit von mehr als 100 Milliarden Dollar erreicht haben und die Experten rechnen ihm die Möglichkeit einer weiteren Verschärfung vor. Sollte der öffentliche Haushalt nicht völlig außer Kontrolle geraten, so ist etwas zu unternehmen. Im August 1982 kam denn auch die seit langem erwartete pragmatische Wende des Präsidenten. Gegen eines der Grundprinzipien der Supply Sider entschloß er sich, Steuererhöhungen, die Mehreinnahmen von rund 100 Milliarden Dollar einbringen sollen, zu verlangen. Die Supply Sider behaupten, daß damit rund 60 bis 70 Prozent der den Unternehmungen 1981 gewährten Steuererleichterungen wieder zurückgenommen werden und die Rezession damit verschärft werde. Die Administration sieht dies im trade-off mit damit zu erreichenden Erleichterungen auf dem Geld- und Kapitalmarkt. Ob der Netto-Effekt eine Zinssenkung und Wiederbelebung sein wird, hängt wesentlich auch von der Reaktion des Federal Reserve Boards ab, das diese Steuererhöhung als Beitrag zu einem Kompromiß sehen könnte. Weni-

ger stimulierende Fiskal- und gemäßigte Geldpolitik würde einen besseren policy mix für einen Wiederaufschwung darstellen. An dieser Stelle ist allerdings nicht zu diskutieren, ob dies genügt, sondern vielmehr, was das für die „konservative Konterrevolution in Theorie und Praxis der Wirtschaftspolitik“ bedeutet: Politics as usual!¹²

Nach Möglichkeiten für zusätzliche substantielle Kürzungen öffentlicher Ausgaben wird weiterer Ausschau gehalten. Nun müssen sich Kürzungen allerdings solange auf den zivilen Bereich des Budgets beschränken, als am über durchschnittlichen Wachstum der Verteidigungsausgaben festgehalten wird. Die größten Abstriche werden bei sozialen Unterstützungsleistungen, also bei Transferzahlungen wie „food stamp“ und anderen Programmen zur Ernährungsunterstützung, Gesundheitsfürsorge für Alte und Arme (medicare und medicaid), Unterstützung Behinderter, Förderung des öffentlichen Wohnungsbaus, Arbeitslosenversicherung, CETA-Job-Training und Jugendprogramme usw. vorgenommen (Piven, Cloward 1982, S. 16 ff.). Gewiß werden die erhöhten Militärausgaben zu einer Nachfragebelebung beitragen, allerdings nur in bestimmten Bereichen der Wirtschaft, ja nur bei wenigen Unternehmungen¹³. In Anlehnung an die crowding-out These der Supply Sider kann aber auch argumentiert werden, daß die staatliche Nachfrage nach Militärgütern dem privaten Bereich produktive Ressourcen entzieht.

Die Auswirkungen der Fiskalpolitik in den einzelnen Bereichen der Wirtschaft sowie deren zeitliche Abfolge sind ganz verschieden. Die private Nachfrage nach Konsum und Investitionen wird durch das Steuersenkungsprogramm kaum und eher längerfristig belebt und würde durch Steuererhöhungen noch mehr an Bedeutung verlieren. Kürzungen von öffentlichen Aufträgen, Transferzahlungen und Anstellungsverhältnissen haben schnell einen Effekt auf die Wirtschaft. Das wachsende Defizit ist zu einem großen Teil auf ein Abflachen des

Tabelle 3

Bundeshaushalt der USA

Jahr	Zuwachs der Einnahmen %	Anteil BSP %	Zuwachs der Ausgaben		Anteil BSP %	Defizit in Mio.	Anteil BSP %
			total %	Militär %			
1979	16	19,7	9,5	11,9	20,9	27.694	1,2
1980	11,6	20,1	17,4	15,5	22,5	59.563	2,3
1981	15,9	21,0	14,0	17,6	23,0	57.932	2,0
1982*	4,9	20,5	10,9	17,4	24,1	109.000	3,5
1983*	6,0	19,3	5,6	18,0		115.000	
						140-150.000**	

Quelle: Economic Indicators, Prepared for the Joint Economic Committee by the Council of Economic Advisors, Washington DC, verschiedene Ausgaben;

* Schätzungen: OMB April 1982; ** Schätzungen CBO July 1982

Einnahmenwachstums zurückzuführen, d. h. daß von ihm kein zusätzlicher Impuls im Sinne eines „deficit spending“ ausgeht. Die Fiskalpolitik führt auf dem Gütermarkt kurzfristig zu einer Verschlechterung der Situation; längerfristig mögen die belebenden Effekte überwiegen. Dies hängt jedoch wesentlich von der Geldpolitik ab.

Der Arbeitsmarkt

Der Arbeitsmarkt unterscheidet sich in wesentlichen Punkten vom Gütermarkt. Der Faktor Arbeit ist heterogen; viele verschiedene Typen von Arbeit werden gehandelt. Arbeiter können nicht nach Belieben zwischen verschiedenen Stellen wandern. Je höher der Lohn und der soziale Status, desto restriktiver die Regeln für den Zutritt zu einer Stelle. Es bilden sich Gruppen von Arbeitern, die sich nicht oder nur beschränkt konkurrenzieren und die von den Arbeitgebern unterschiedlich behandelt werden. Deshalb können verschiedene Typen von Arbeitsmärkten, wie z. B. ein Karriere- und ein Gelegenheitsmarkt (Okun 1981), unterschieden werden. Die Löhne gleichen Angebot und Nachfrage meist nicht aus; sie sind nicht markträumend. Vielmehr werden sie durch die *relative Macht der Unternehmer* bestimmt. Aus diesem kurz- bis mittelfristig meist stabilen Kräfteverhältnis ergibt sich eine Art „Konventionallohn“ (Marglin 1982), der die Gestaltung der Arbeitsbedingungen und der Sicherheit am Arbeitsplatz mit einschließt. Wie auch Solow (1980) argumentiert hat, bilden sich Gewohnheiten und Traditionen aus, Prinzipien eines sozial angemessenen Verhaltens am Arbeitsmarkt, die nicht vollständig individualistisch begründet werden können.

Das Reagan-Programm trägt zumindest in zwei Aspekten zu einer Verschiebung der relativen Macht und zu einer Änderung des sozial angemessenen Verhaltens bei. Es übt indirekt durch die von ihm verursachte tiefe Rezession mit Arbeitslosigkeit und Konkursen, nur vergleichbar mit der Krise der 30er Jahre, einen starken Druck auf die Forderungen der Gewerkschaften und der Arbeitnehmer aus. Viele Arbeitgeber scheinen die Gelegenheit auch zu nutzen, durch ein viel aggressiveres Vorgehen als bisher früher gemachte Konzessionen wieder rückgängig zu machen. Eine größere Arbeitslosigkeit macht die Arbeitnehmer weniger militant, weniger flexibel und freizügig und damit allgemein nachgiebiger.

Mehr direkt und aktiv in der Schwächung der Verhandlungsmacht der Arbeitnehmer wirkt das Regierungsprogramm durch den Abbau verschiedener Programme zur Einkommenssicherung. Beinahe die Hälfte des gesamten Einkommens der ärmsten 20 Prozent der Bevölkerung stammt aus Wohlfahrtsprogrammen. Wie oben ausgeführt, soll hier massiv gespart werden. Das einzelne Individuum soll wieder mehr Verantwortung tragen und Anreize oder besser Strafen für ein entsprechendes Verhalten am Arbeitsmarkt erhalten.

Zur Diskussion der Konsequenzen dieser Schwächung der Arbeit-

nehmer am Arbeitsmarkt und zu dessen Verbindung mit dem Gütermarkt soll die *Phillips Kurve* verwendet werden. Der darin diskutierte – ob effektive oder vermeintliche (Wheeler 1979) – trade-off zwischen Arbeitslosigkeit und Lohn- und Preissteigerungen wird hier als Ausdruck des Konfliktes über die Verteilung des Sozialproduktes unter den Bedingungen unterschiedlicher Nachfrage und Inflationserwartungen gesehen. Wenn (beinah) Vollbeschäftigung herrscht und die Arbeitslosigkeit gering ist, sind die Arbeitnehmer als Ganzes genügend stark, die Lohnzuwachsrate hoch zu halten und die Unternehmer erwarten und sind in der Lage, diese über ein mark-up in höheren Preisen weiterzugeben. Fällt Nachfrage und Beschäftigung, nimmt die Arbeitslosigkeit zu, so werden die Arbeitnehmer geschwächt, der Lohndruck damit gesenkt. Gleichzeitig werden die Aussichten und Möglichkeiten der Unternehmer für eine Kostenüberwälzung reduziert und damit ihr Widerstand gegenüber Lohnerhöhungen erhöht. Die Asymmetrieeigenschaft bewirkt jedoch, daß eine Art „Trägheitsinflation“ weiterbesteht. Die Inflation wird in begrenzten Rahmen tiefer sein. Die Phillips Kurve wird also als geknickt gesehen, nicht linear und verbunden mit Erwartungen von Arbeitgebern und Arbeitnehmern sowie dem Kräfteverhältnis zwischen ihnen.

Im Verlaufe der 70er Jahre trat das neue Phänomen der Stagflation auf; mit höherer Arbeitslosigkeit ging nicht tiefere, sondern höhere Inflation einher. Als einer der Gründe dafür wird hier der Ausbau der Programme zur Einkommenssicherung gesehen. Diese haben die Verhandlungsmacht der Arbeitnehmer als Ganzes gestärkt, weil sie nun trotz Arbeitslosigkeit nicht mehr im gleichen Maße gezwungen waren, sofort jede nur denkbare Stelle zu beinah beliebigen Bedingungen anzunehmen. Die Suche nach einem passenden Arbeitsplatz konnte verlängert werden, da ja ein Minimallohn durch das Programm gewährleistet war. Selbst ein Wegbleiben vom aktiven Arbeitsmarkt für eine längere Zeit war möglich geworden. Derselbe Umfang von Rezession oder Arbeitslosigkeit brachte einen weniger starken Druck auf die Löhne; ein Nachgeben in Lohn- und Arbeitsplatzforderungen der Arbeitnehmer als Ganzes wurde weniger wahrscheinlich. Der Wohlfahrtsstaat hat die Arbeitnehmer gestärkt. Dies scheint das Reagan-Programm nun rückgängig machen zu wollen.

Der Druck auf die Lohnzuwachsrate durch Rezession und Abbau sozialer Unterstützungsleistungen und damit eine Art indirekte Einkommenspolitik mag einen (allerdings begrenzten) Beitrag zur Abflachung der Inflation bringen und insofern mag die Politik der Administration erfolgreich sein. Es bringt aber nicht einen Wiederaufschwung; eine Dämpfung der Inflation durch Dämpfung eines Kostenfaktors bedeutet nicht gleichzeitig eine Verbesserung der Produktion und der Beschäftigung. Entscheidend ist, was mit den Preisen geschieht. Diese können aus ähnlichen Gründen wie die Nominallöhne, z. B. wegen der allgemeinen Rezession mit Nachfrageschwäche, ebenfalls langsamer zunehmen. Damit aber fällt der Anreiz für die Unternehmer und ihre Zuversicht für eine Ausdehnung von Produktion und Beschäftigung ist

dahin. Können jedoch die Preiszuwachsrate gehalten werden, sodaß die Reallöhne sinken, dann wird die Konsumnachfrage fallen und damit wiederum Produktion und Beschäftigung. In einer Wirtschaft, die weitgehend oligopolistisch organisiert ist, mit fixen technischen Koeffizienten produziert und wo die Preise über einen mark-up gebildet werden, hängt die Nachfrage nach Arbeitskräften vom Niveau der allgemeinen ökonomischen Aktivitäten und nicht vom Lohnniveau ab (Appelbaum 1979, S. 35 ff.).

Wenn die Gesamtnachfrage unter das Vollbeschäftigungsniveau fällt und die Arbeitslosigkeit zunimmt, bilden sich Warteschlangen. Die Allokation der Arbeiter erfolgt nun weitgehend durch die Rekrutierungstätigkeit der Unternehmer, die ihre Selektionskriterien für Einstellungen verschärfen, und weniger durch die Reaktionen einzelner Arbeiter auf Lohnsignale. Für eine große Zahl von Arbeitslosen kommt der Moment, wo sie keine andere Wahl mehr haben, als Schlange zu stehen, obwohl sie zu den gegebenen Löhnen arbeiten möchten. Der Suchprozeß ist abgeschlossen; Arbeiter hören auf, zwischen Märkten zu pendeln. Eine Senkung der Löhne hebt die Warteschlange nicht auf. Unfreiwillige Arbeitslosigkeit wird zur Tatsache.

Für die Nutzenüberlegungen der Arbeiter spielen die relativen Löhne, die Lohnstruktur und Erwartungen eine Rolle. Wegen den institutionellen Mechanismen wie z. B. den Kollektivverträgen mit in den USA meist dreijähriger Laufzeit, sind die Löhne auch Schwankungen im Angebot und in der Nachfrage nach Arbeit relativ wenig empfindlich. Zyklisch mit der Nachfrage fluktuieren die Produktion und die Faktorinputs: die Investitionstätigkeit und die Beschäftigung resp. die Arbeitslosigkeit. Die Preis- und Lohnzuwachsrate bleiben jedoch relativ stabil. Dies wird durch die Indikatoren in Tabelle 2 für die Rezession 1981/82 weitgehend bestätigt (für eine historische Analyse siehe Gordon 1982).

Die Supply Sider erwarteten auch auf dem Arbeitsmarkt einen positiven Beitrag des Steuersenkungsprogrammes. Sie gehen davon aus, daß der einzelne Arbeitnehmer seine Wahl zwischen Arbeit und Freizeit vom Effektivlohn abhängig mache. Ein höheres Einkommen aufgrund von Steuerbefreiungen sei ein wesentlicher Anreiz für Überstunden, weniger Absenteeismus und allgemein höhere Leistungsbeurteilung. Dies sollte einen der wenigen effektiv angebotsseitigen Effekte des Reagan-Programms auslösen. Dem ist gegenüberzuhalten, daß solche Überlegungen für Arbeitslose, deren Zahl seit einiger Zeit über 10 Millionen beträgt, gegenstandslos sind. Sie wären gerne bereit, zum selben oder sogar tieferen Lohn wie bisher weiterzuarbeiten. Wie vorne ausgeführt, argumentieren die Supply Sider unter der Annahme der Vollbeschäftigung. Das Programm ist deshalb nicht für die in der Zwischenzeit arbeitslos gemachten, sondern vielmehr für Leute mit Stellen und Einkommen konzipiert. Es mag unter den inzwischen eingetretenen Umständen die Einkommensverteilung etwas ungleicher machen, der postulierte arbeitsmarktpolitische Effekt ist jedoch äußerst gering.

Vom Reagan-Programm werden auch tieferliegende strukturelle Probleme am Arbeitsmarkt nicht berücksichtigt. Diese können nicht einfach mit einem Druck auf die globale Lohnentwicklung gelöst werden. Im Zuge der Umstellungen zur Verbesserung der Konkurrenzfähigkeit treten Engpässe in bestimmten Berufskategorien wie Facharbeiter, Techniker oder mittlere Kader auf; die notwendige Mobilität zwischen einzelnen Sektoren der Wirtschaft ist ungenügend. Die US-Arbeitsmarktpolitik ist jedoch beinahe ausschließlich eine Sozialpolitik, ausgerichtet auf Minoritäten und andere benachteiligte Gruppen.

4. Beurteilung der „neuen Wirtschaftspolitik“

Der falsche policy mix:

Das ursprüngliche wirtschaftspolitische Programm der Administration Reagan funktionierte nicht. Einer der Hauptgründe dafür liegt in der falschen Kombination der verschiedenen getroffenen Maßnahmen. Die Inflationsbekämpfung wurde zu einseitig auf die Geldpolitik abgestützt und diese wurde zu drakonisch eingesetzt. Die Steuererleichterungen wirken auf die Investitionen und den Konsum belebend; doch die kontraktiven Effekte der Geldpolitik haben schneller und kräftiger gewirkt und schufen für die Anreize der Fiskalpolitik sehr schlechte Bedingungen. Die Geldpolitik kollidierte letztlich jedoch nicht mit der Fiskalpolitik, sondern mit der Wirtschaft. Mehr als Folge davon und verstärkt durch die Steuersenkungen droht der öffentliche Haushalt außer Kontrolle zu geraten und destabilisierend zu wirken (Nichols 1982, S. 19 ff., Tobin 1982).

Die Geldpolitik verweigert die Mittel, um einen möglichen Wiederaufschwung zu finanzieren. Jedesmal wenn das Wachstum einsetzt, wird es durch einen Anstieg der Zinssätze auf ein hohes Niveau wieder erstickt. Fällt die Wirtschaft dann wieder zurück, so sinken auch die Zinssätze vorübergehend wieder. Unter diesen Voraussetzungen wird ein Wiederaufschwung nur schwach und kurzlebig sein, bevor die Wirtschaft wieder in Stagnation und Lustlosigkeit zurückfällt. Zudem hat die Politik der Administration eine Situation geschaffen, wo diese fiskalpolitischen Anreize ein Potential für eine spätere Überhitzung darstellen. Ein Hauptproblem der amerikanischen Wirtschaftspolitik 1983 wird sein, daß ein zögernder Aufschwung nicht zu einem frühzeitigen Wiederanstieg der Inflation führt und trotzdem erhalten werden kann.

Die von der Administration angestrebte Kombination von ökonomischem Wachstum durch Steuererleichterungen, Inflationsreduktion durch straffe Geldpolitik, Steigerung der Militärausgaben und ausgeglichenes Budget hat sich nun auch in der Praxis als widersprüchlich erwiesen. Das Reagan-Team wird sich gezwungen sehen, entweder Änderungen in seinem Programm vorzunehmen, sodaß letztlich seine Wirtschaftspolitik von der „neuen Wirtschaftspolitik“ aus dem Jahre

1981 deutlich abweichen wird, oder aber eine länger andauernde Stagnation in Kauf zu nehmen. Damit würde sich auch bestätigen, was unter Reagan schon immer ein Grund von Unsicherheit in Wirtschaftskreisen war: Das vorgelegte Programm war zu ambitiös, zu optimistisch und zu widersprüchlich. Was kann daraus gelernt werden? Gemachte Annahmen sowie behauptete Kausalzusammenhänge waren falsch; Interdependenzen und Aspekte des Zeitablaufes bei den Auswirkungen von ergriffenen Maßnahmenpaketen wurden nicht oder wenig beachtet.

Fehleinschätzung der Stabilitätseigenschaften einer Marktwirtschaft:

Die meisten Argumente zum Reagan-Programm konzentrieren sich auf die sog. „Übergangsphase“, darauf also, wie die Gesundung der Wirtschaft am besten erreicht werden kann, was immer „gesund“ auch heißen mag. Doch wie ist die konservative Wirtschaftspolitik in einer längerfristigen Perspektive zu beurteilen?

Ironischerweise wirkt eine der vermeintlichen Stärken der „neuen Wirtschaftspolitik“ besonders bedenklich: die Tatsache nämlich, daß das Programm einmalig und langfristig orientiert ist. Der Abbau von Steuerlasten und öffentlichen Auflagen, die Entregulierung kann nicht immer wieder von neuem betrieben werden; die Manövriermasse ist einmal aufgebraucht. Geht man davon aus, daß das Salz des Programms in den Änderungen des bestehenden Zustandes liegt, also z. B. in den Privaten damit zur Verfügung gestellten zusätzlichen Mitteln dank Steuererleichterungen und nicht in einer andauernd geringeren Besteuerung, so können später Anreize nicht mehr auf diese Art gegeben werden. Nun geht allerdings die „neue Wirtschaftspolitik“ mit ihren Theoretikern von der Annahme aus, daß die Marktwirtschaften an sich stabil sind, daß sie also die Fähigkeit zur automatischen Selbstkorrektur besitzen. Extreme Vertreter sehen die Inflation wie eine Krankheit, die ein für allemal aus dem Wirtschaftssystem ausgetrieben werden könne, die Wirtschaft danach wieder prosperiere und Stabilitätspolitik überflüssig geworden sei.

Gegen diese Behauptung sprechen Jahrhunderte *historischer Erfahrungen*. Inflation und Arbeitslosigkeit waren immer ein Problem und eine Herausforderung unserer Gesellschaft und werden es bleiben. Die kapitalistische Marktwirtschaft ist ein unstabiles Gebilde. Ja mehr noch: Ungleichgewichte waren bisher ein wichtiger Faktor als Motor von wirtschaftlicher Entwicklung und Wachstum. Die konservative Theorie pflegt zu behaupten, daß die Ursache für Konjunkturschwankungen oft oder immer beim Staat oder den monetären Behörden liegen. Dem wird hier vorerst mit dem Einwand begegnet, daß unsere Gesellschaft immer auch eine politische und nie eine reine Wirtschaftsgesellschaft war und bleiben wird. Kritik an der Stabilitätsannahme kann aber auch mit Blick auf die *Zukunft* formuliert werden. Was geschieht, wenn die Inflation unter Kontrolle gebracht worden ist und tatsächlich Aufschwung und Prosperität eintreten würde? Es wird

wieder zu Kostenstößen kommen. So zeigt der längerfristige Preistrend von Energieträgern und Rohmaterialien nach oben; die Arbeitnehmer werden bei geringerer Arbeitslosigkeit und besserer Konjunkturlage wieder erhöhte Forderungen stellen. Die Unternehmungen werden wieder mark-up-pricing mit Kostenüberwälzung betreiben und Preise resp. Steigerungsraten werden wiederum ein großes Beharrungsvermögen aufweisen. Das Inflationsproblem wird als integraler Bestandteil der Marktwirtschaft fortbestehen. Ein gutes wirtschaftspolitisches Programm sollte nicht die Inflation mit Hilfe einer Rezession senken, es sollte vielmehr tiefere Inflationsraten in einer prosperierenden Wirtschaft erzielen.

Hohe soziale Kosten und politische Konsensprobleme:

Für die eventuellen Errungenschaften der „neuen Wirtschaftspolitik“ hat die Gesellschaft einen hohen Preis zu bezahlen: Dauerarbeitslosigkeit für über 10 Millionen Menschen, Konkurse von vielen, vor allem kleineren Unternehmungen und von Farmern, Abbau sozialer Unterstützungsleistungen, weiterer Zerfall der Infrastruktur, brachliegende Kapazitäten und zumindest vorübergehender Substanzverlust der Volkswirtschaft.

Die „neue Wirtschaftspolitik“ geht von einem anderen staatspolitischen Konzept aus als die bisher dominierende neoklassische Synthese. Ihr Leitbild für die Gesellschaft ist geprägt von Wettbewerb und Konkurrenz, Selbstverantwortung, Autorität und Disziplin. Werte wie Partizipation, Chancengleichheit oder Solidarität, wie sie z. B. im Versicherungsprinzip zum Ausdruck kommen, nehmen keinen hohen Rang ein. Die heutigen Kürzungen werden nicht nur vorgenommen, um einen Aufschwung herbeizuführen. Gemäß dem dahinterliegenden Konzept ist nicht daran gedacht, sie später nach dem Aufschwung wieder rückgängig zu machen. Die staatlichen Aktivitäten sollen reduziert bleiben. Es geht um eine grundsätzliche Reform staatlicher Wohlfahrtssysteme; die einen nennen es die effizientere Erbringung derselben oder ähnlicher Leistungen insbesondere durch die Privaten selbst, andere sehen es schlicht als Leistungsabbau.

Die ökonomische Effizienz hat der Verteilungsgerechtigkeit gegenübergestellt und in einem Kompromiß mit ihr kombiniert zu werden. Für viele scheint das konservative Wirtschaftsprogramm nur die Effizienz, nicht aber sozialen Ausgleich und soziale Gerechtigkeit zu sehen. Tobin (1981) z. B. sieht in Reaganomics eine Konterrevolution gegen die staatliche Verantwortung und Smith/Carroll (1981) fragen, ob Reagan den New Deal aufhebt oder in modifizierter Form wiederholt. Der Budgetdirektor unter Reagan hat die Supply-Side Economics als trojanisches Pferd bezeichnet: eine neue Rhetorik zur Verwirklichung der alten republikanischen Ziele. Man gibt vor, zum Wohle aller die Wirtschaft anzukurbeln, behandelt die einzelnen Wirtschaftsteilnehmer jedoch mit zwei völlig verschiedenen Maßstäben: Praktisch werden die

Steuerlasten hoher Einkommen und profitabler, kapitalintensiver Unternehmungen gesenkt und Unterstützungsleistungen für untere Einkommen abgebaut. Die einen erhalten also mehr, die anderen weniger Geld und beide mit der Begründung, damit sie mehr arbeiten. Sollte das Programm scheitern, so sind seine geistigen Väter doch sicher, daß die Reichen profitierten und die Ärmern bezahlten¹⁴.

Das konservative Wirtschaftsprogramm von 1981 wird von starken Gruppen als ungerecht und unfair empfunden und ist in seiner letzten Konsequenz wenig konsensfähig. Es trägt eher die Züge einer Konfrontationspolitik, die solange funktioniert, als die Macht auf seiner Seite steht. Handfeste Konsensprobleme sind wahrscheinlich und zeigen sich z. B. bei der Verabschiedung des Budgets. Die Kurskorrektur mit dem Steuererhöhungsgesetz vom August 1982 hat nun auch zum offenen Ausbruch von Spannungen innerhalb der konservativen Kreise geführt. Ein nationaler ökonomischer Konsens für die Überwindung der Stagnation kann so kaum hergestellt und aufrechterhalten werden. Ist es also wiederum die Politik, die versagt?

Die Wirtschaftsentwicklung in ihrer Gesamtheit wird in westlichen Demokratien regelmäßig einer Beurteilung durch Mehrheiten in einem politisch-demokratischen Prozeß unterzogen; die verantwortliche Wirtschaftspolitik hat Mehrheiten zu erzielen. Auch wenn die von der konservativen Theorie vorgeschlagenen Rahmenbedingungen eine Stabilitätspolitik überflüssig machen würden, so stellt sich doch die Frage, ob diese Rahmenbedingungen und insbesondere die damit verbundenen wirtschaftlichen Prozesse von der Gesellschaft im politisch-demokratischen Prozeß als sozial tragbar akzeptiert werden. Der politische Prozeß ist ein integraler Bestandteil unserer Wirtschaftsgesellschaft, der zumindest vorläufig nicht einfach isoliert und mit technokratischen Regeln ersetzt werden kann. Hier zeigen sich die z. T. sehr elitären Züge der konservativen Theorie.

Fehleinschätzung der längerfristig wichtigen wirtschaftlichen und sozialen Funktionen des Staates:

Im Zuge der konservativen Wirtschaftspolitik wird ein Abbau der Infrastrukturversorgung und der sozialen Unterstützungsleistungen auf allen Ebenen vorgenommen. Betroffen sind vor allem die Bereiche Erziehung und Ausbildung, Sozialarbeit, das öffentliche Transportwesen, die Instandhaltung von Autobahnen und Brücken, kommunale und regionale Entwicklungsprogramme, öffentliche Wohnbauförderung, Umweltvorsorge, Verschmutzungskontrolle und Energiesparprogramme. Ende der siebziger Jahre aufgrund umfangreicher Studien und Diskussionen allgemein anerkannte Probleme und die daraus hervorgegangenen und als dringend erachteten Programme¹⁵ werden vernachlässigt oder ganz aufgegeben. „Geplantes Schrumpfen“ wurde zur Politik vieler öffentlicher Bereiche.

Hochentwickelte Industrienationen sind jedoch auf mehr als nur

einen Ordnungsstaat angewiesen. Ihre Wirtschaft ist an sich ein instabiles Gebilde und in ständigem Wandel begriffen. Z. T. schon vor, aber auch nach dem Kriege wurde in politisch-demokratischen Prozessen verlangt, daß soziale Härten privatwirtschaftlicher Aktivitäten aufgefangen und gelindert werden. Neben sozialen haben auch ökonomische Interessen verlangt, daß der Staat zu den für das Funktionieren von Wirtschaft und Gesellschaft notwendigen Voraussetzungen wie ein leistungsfähiges Erziehungs- und Bildungswesen oder ein funktions-tüchtiges Transport- und Kommunikationsnetz beiträgt. Aufgrund der gewaltigen Militärausgaben hat sich ein gesamtwirtschaftlich wichtiger militärisch-industrieller Komplex entwickelt. Viele Kosten und Risiken in der Privatwirtschaft werden heute von der Allgemeinheit getragen. Die längerfristige Funktionstüchtigkeit hochentwickelter Industrienationen beruht auf minimalen Leistungen des Staates in Bereichen wie materielle Infrastruktur und soziale Wohlfahrt, und dies scheinen zumindest einige in der Reagan-Administration völlig zu verkennen.

Wie einleitend dargestellt, befindet sich die US-Wirtschaft in einer schwierigen Phase des Strukturwandels und des Übergangs bei gleichzeitig starker internationaler Bedrängung. Die Wirtschaftspolitik der Administration basiert insofern auf einer einseitigen Diagnose, als sie Strukturprobleme weitgehend ignoriert, oder als reine Probleme von Marktverzerrungen aufgrund staatlicher Interventionen sieht, die durch Entregulierung einfach beseitigt werden können. Sie trägt zur Lösung anstehender struktureller Probleme wenig oder nichts bei, obwohl die Strukturschwäche der US-Wirtschaft noch nie so deutlich war wie heute. Am nächsten zu einer Industriepolitik kommt die Umlenkung von Kapazitäten der Industrie in Bereiche der Waffenproduktion. Es ist jedoch fraglich, ob für die Bewältigung der dargestellten Probleme negative Programme der Abschaffung, Kürzung und Entregulierung, ja der Protektion alleine genügen, oder ob die Regulierung früher oder später nicht doch auch positive Programme entwickeln muß.

Infrastrukturleistungen und soziale Wohlfahrt sind Voraussetzungen für die Flexibilität der Marktwirtschaft und damit für das Spiel der Marktkräfte und können nicht mit dem Verweis auf diese Marktkräfte vernachlässigt werden. Global orientierte Geld- und Fiskalpolitik trägt nichts zur Lösung struktureller Probleme bei, verschärft, ja verursacht sie u. U. sogar. Um dem Druck internationaler Konkurrenz zu begegnen und das Entstehen von sozialen Härten zu vermeiden, sollte der Staat die Wirtschaft zu Umstellungen in Antizipation des Strukturwandels ermutigen, Anregungen und Überbrückungshilfen gewähren. Dies würde eine Unterstützung und Beschleunigung der Marktkräfte darstellen (siehe z. B. Magaziner, Reich 1982, S. 331 ff.).

Der Ruf nach dem alleinigen Verlaß auf die Marktkräfte ist aus einem weiteren Grunde wenig überzeugend. Wie die Statistiken über Konkurse und Fusionen zeigen, fördert die gegenwärtige Wirtschaftspolitik in vielen Bereichen die Konzentration. Die Überlebenden der Rezession werden in einem Aufschwung für eine noch stärkere Vermachtung der Märkte als bisher sorgen. Die Administration Reagan hat jedoch auch

die Wettbewerbspolitik gelockert. Es ist sehr fraglich, ob riesige Konzernbürokratien in vermachteten Märkten besonders kreativ und initiativ sind. Beispiele aus der US-Autoindustrie der sechziger Jahre illustrieren eher das Gegenteil. Vielmehr versuchen sie, erreichte Positionen zu schützen und auszubeuten.

Philosophie und Programm der Reagan-Administration verschlechtert die allgemeinen Grundlagen der US-Wirtschaft und trägt mit der Vernachlässigung, ja dem Abbau von Infrastrukturunterhalt, sozialer Wohlfahrt und Industrie- und Strukturpolitik zu einem Problemstau bei, der früher oder später zum Ausbruch kommen wird¹⁶. Damit aber wird die internationale Konkurrenzfähigkeit der USA und der Wohlstand ihrer Bevölkerung in den achtziger Jahren eher gefährdet, denn gefördert.

Wie ist die Revolution in Theorie und Praxis der Wirtschaftspolitik, die Feldstein und andere Konservative sehen, zu beurteilen? Die „neue Wirtschaftspolitik“ hat ihren ersten großen Test in der Praxis nicht bestanden, und die neokeynesche Analyse hat sich als sehr leistungsfähig in der Erklärung der Ereignisse erwiesen. Es sollte nicht an einen Rückzug von Keynes' Ideen, sondern vielmehr an ihre Weiterentwicklung und Verbesserung gedacht werden.

Anmerkungen

- 1 Eine umfassende Liste von Gründen für das Abflachen des Produktivitätswachstums gibt Denison (1979); für Daten und ökonometrische Schätzungen, siehe Kendrick, Grossman (1980) und für eine kritische Würdigung der Gründe Magaziner, Reich (1982, S. 41 ff.).
- 2 Durchschnittlich verlassen bei den Japanern 96 Prozent der Autos das Fließband bereit zur Auslieferung, während es in den USA nur rund 75 Prozent sind. Amerikanische Autovermieterfirmen berichten, daß sie für den Unterhalt amerikanischer Autos zwei bis drei Mal soviel aufwenden wie für japanische Wagen. Obwohl die US-Produzenten von TV-Geräten ihren Rückstand gegenüber den Japanern deutlich verkleinert haben, mußten sie 1977 immer noch die doppelte Anzahl von Geräten während der Garantiezeit zur Reparatur zurücknehmen. Hewlett-Packard schätzt die Qualität japanischer gegenüber amerikanischen integrierten circuit chips bis zu 10mal besser (Peterson 1981 und 1982).
- 3 Das „Road Information Program“, eine Autobahn-Industriegruppe, schätzt die totalen Kosten des privaten Sektors verursacht durch schlechte Straßen und Brücken auf jährlich rund 30 Billionen Dollars, von der gebrochenen Achse bis zum entgangenen Geschäft (Newsweek 2. August 1982, S. 12 ff.).
- 4 Siehe dazu den Übersichtsartikel von Reder (1982, S. 1 ff.). Die Entscheidungsträger verhalten sich derart, daß immer Pareto-Optimalität hergestellt wird. Die meisten Agenten sehen Preise der Güter und Dienstleistungen als unabhängig von den Mengen, die sie kaufen oder verkaufen. Diese Preise sind letztlich markträumend und konsistent mit dem Optimalverhalten der Entscheidungsträger. Informationen darüber werden wie jede andere Ware behandelt. Monopole oder der Staat stören die Paretooptimalität nicht ernsthaft. Außer in extremen Fällen, wo genügend Evidenz für das Gegenteil besteht, werden die beobachteten Preise und Mengen als gute Annäherung an ihre längerfristigen Konkurrenzgleichgewichte behandelt („good approximation assumption“, Reder 1982, S. 13).
- 5 Siehe dazu den Economic Report of the President, Washington, D. C. 1982.
- 6 Siehe Weidenbaum, in: Society, Vol. 19, No. 1, S. 5-8 sowie im gleichen Heft den

Beitrag von Brozen, wo aus der Sicht eines Supply Siders industriepolitische Themen diskutiert werden.

- 7 Der Begriff „Neo-Keynesians“ soll eine Denkrichtung der Ökonomie bezeichnen, die ihren Ursprung in den Arbeiten von Keynes, Kalecki und Roy Harrod hat und als Cambridge Schule von Joan Robinson, Kaldor, Pasinetti und anderen fortgesetzt worden ist (siehe Eichner, Kregel 1975, Eichner 1978).
- 8 Die erste Einkommenssteuersenkung von 5 Prozent trat am 1. Oktober 1981 in Kraft. Mit der zweiten von 10 Prozent am 1. Juli 1982 wurden rund 48 Billionen Dollars in Form einer Erhöhung des verfügbaren Wochenlohnes von einigen Cents bis zu maximal 13 Dollars abhängig vom Einkommensniveau des Steuerzahlers im Privatsektor belassen (New York Times, 1. Juli 1982).
- 9 Einige Experten erwarten, daß 1982 Konsumenten rund 7 Prozent ihres verfügbaren Einkommens sparen, was einen wesentlichen Anstieg von den durchschnittlich 5 Prozent der späten siebziger Jahre bedeuten würde. Dies würde dem Kapitalmarkt rund 50 Billionen an zusätzlichen Mitteln zur Verfügung stellen.
- 10 Im April 1982 wurde ein durchschnittlicher Auslastungsgrad von 58 Prozent in der Stahl-, von 67 Prozent in der chemischen, von 65 Prozent in der Zementindustrie und von 70 Prozent bei den Erdölraffinerien gemeldet. Der Industriedurchschnitt fiel im Juni 1982 mit unter 70 Prozent auf ein historisches Tief. Für eine Einschätzung der Größenordnung mag die Äußerung von Managern in der Werkzeugindustrie dienen, die einen Auslastungsgrad von 85 Prozent als Minimum für neue Investitionen angeben (Business Week, 10. Mai 1982, S. 144).
- 11 Diese Analyse und Kritik wurde u. a. von Abernathy und Hayes, beide Harvard Business School, vorgetragen; siehe New York Times, 30. Mai 1982.
- 12 Der vorliegende Aufsatz wurde zu einer Zeit abgeschlossen, wo die Steuererhöhungen immer noch im Kongreß beraten wurden.
- 13 So wird z. B. der Auftrag, den Rockwell für den Bau des B-1-Bombers erhalten hat, auf rund 30 Billionen Dollars veranschlagt, zusätzlich zum Hauptteil, den diese Unternehmung bereits für den Bau der MX-Raketen, des Spaceshuttles und neuer U-Boot-Raketen erhält.
- 14 Siehe dazu die hervorragende Analyse des politischen Prozesses, die David Stockman analog der Methode der teilnehmenden Beobachtung im Interview mit William Greider gibt; Atlantic-Magazine, Dezember 1981, S. 27 ff.
- 15 Dazu sei z. B. verwiesen auf „President's Commission for a National Agenda for the Eighties“, die Carter im Oktober 1979 eingesetzt hatte und deren Bericht 1981 publiziert worden ist.
- 16 Experten befürchten, daß sich die Nation heute zu sehr auf die bauliche Infrastruktur verläßt, die in den fünfziger und sechziger Jahren errichtet wurde und schätzen, daß die Kosten für notwendige Reparaturen in der Größenordnung von 3 Trillionen Dollars liegen; siehe dazu „The Decaying of America“. In: Newsweek, 2. August 1982, S. 12 ff.

Literatur

- Ackerman, F., 1982, *Reaganomics, Rhetoric vs. Reality*, Boston.
- Ackley, G., 1981, *The New Year, and the New Administration's Economic Policy*. University of Michigan, *Economic Outlook USA*, Vol. 8, No. 1, 12–13.
- Appelbaum, E., 1979, *The Labour Market in Post-Keynesian Theory*. In: Piore, M. (Ed.) *Unemployment and Inflation*, White Plains, N. Y., 33–45.
- Bosworth, B. P., Lawrence, R. Z., 1982, *Commodity Prices and the New Inflation*, Brookings Institution, Washington, D. C.
- Business Week Team, 1982, *The Reindustrialization of America*, New York.
- Denison, E. F., 1979, *Accounting for Slower Economic Growth: The United States in the 1970s*, Brookings Institution, Washington, D. C.
- Eichner, A. S., Kregel, J. A., 1975, *An Essay on Post-Keynesian Theory: A New Paradigm in Economics*. In: *Journal of Economic Literature*, Dezember, No. 13, 1293–1314.

- Eichner, A. S., 1978, *A Guide to Post-Keynesian Economics*, White Plains, N. Y.
- Feldstein, M., 1981, *The Retreat from Keynesian Economics*. In: *The Public Interest*, No. 64, 92-105.
- Feldstein, M., 1982, *Inflation and the American Economy*. In: *The Public Interest*, No. 67, 63-76.
- Friedman, M., 1962, *Capitalism and Freedom*, Chicago, London.
- Friedman, M., 1981, *Free to Choose*, Harmondsworth, UK.
- Gordon, R. J., 1982, *Why U. S. Wage and Employment Behaviour Differs from that in Britain and Japan*. In: *The Economic Journal*, No. 92, 13-44.
- Kaldor, N., 1970, *The New Monetarism*. In: *Lloyds Bank Review*, No. 97, 1-18.
- Kalecki, M., 1971, *Selected Essays on the Dynamics of the Capitalist Economy 1933-1970*, Cambridge.
- Kaufman, H., 1982, *Danger: Too much Turbulence*. In: *Challenge* May-June, 4-14.
- Kendrick, J. W., Grossman, E. S., 1980, *Productivity in the United States*, London.
- Lipsey, R. G., 1981, *The Understanding and Control of Inflation: Is there a Crisis in Macroeconomics?* In: *The Canadian Journal of Economics*, Vol. XIV, No. 4, 546-576.
- Lucas, R. E., 1972, *Expectations and the Neutrality of Money*. In: *Journal of Economic Theory*, No. 4, 103-124.
- Magaziner, I. C., Reich, R. B., 1982, *Minding America's Business*, New York.
- Marglin, S. A., 1982, *Radical Macroeconomics*, Discussion Paper No. 902, Department of Economics, Harvard University.
- Nichols, D. A., 1982, *Monetarism: A Time for Retreat*. National Policy Paper, No. 1.
- Okun, A. M., 1981, *Prices and Quantities*. Brookings Institution, Washington, D. C.
- Peterson, P. G., 1981, *The U. S. Competitive Position in the 1980s - and Some Things we Might do About it*. In: *Center für International Business, Productivity Perspective*, Dallas.
- Peterson, P. G., 1982, *No More Free Lunch for the Middle Class*. In: *New York Times Magazine*, 17. Jänner 1982.
- Piore, M. J., 1979, *Unemployment and Inflation: An Alternative View*. In: Piore, M. J. (Ed.), *Unemployment and Inflation*, White Plains, N. Y., 5-16.
- Piore, M. J., 1982, *American Labour and the Industrial Crisis*. In: *Challenge*, March-April, 5-11.
- Piven, F. F., Cloward, R. A., 1982, *The New Class War - Reagan's Attack on the Welfare State and Its Consequences*, New York.
- Reder, M. W., 1982, *Chicago Economics: Permanence and Change*. In: *Journal of Economic Literature*, March, Vol. XX, No. 1, 1-38.
- Sargent, T. J., 1973, *Rational Expectations, the Real Rate of Interest and the Natural Rate of Unemployment*. In: *Brookings Papers of Economic Activity*, No. 2, 429-472.
- Shapiro, N., 1981, *Pricing and the Growth of the Firm*. In: *Journal of Post Keynesian Economics*, Vol. IV, No. 1, 85-100.
- Smith, B. L., Carroll, J. D., 1981, *Reagan and the New Deal: Repeal or Replay?* In: *Political Science*, Vol. XIV, No. 4, 758-766.
- Solow, R. M., 1980, *On Theories of Unemployment*. In: *American Economic Review*, Vol. 70, No. 1, 1-11.
- Stein, H., 1982, *Eight Questions for Conservatives*. In: *Fortune*, 11. Jänner 1982, 42-49.
- Tobin, J., 1980, *Stabilization Policy ten Years after*. In: *Brookings Papers on Economic Activity*, 19-71.
- Tobin, J., 1981, *Reaganomics and Economics*. In: *The New York Review of Books*, No. 19, 11-14.
- Tobin, J., 1982, *The Wrong Mix for Recovery*. In: *Challenge*, May-June, 21-27.
- Wanniski, J., 1978, *Texas, Revenues, and the „Laffer Curve“*. In: *The Public Interest*, No. 50, 3-16.
- Weidenbaum, M. L., 1981, *Winners and Losers*. In: *Society*, Vol. 19, No. 1, 5-8.
- Weintraub, S., 1981, *Keynesian Demand Serenity in Supply-Side Economics*. In: *Journal of Post Keynesian Economics*, Vol. IV, No. 2., 181-191.
- Wheeler, D., 1979, *Is There a Phillips Curve?* In: Piore, M. (Ed.), *Unemployment and Inflation*, White Plains, N. Y., 46-57.

Auf dem Weg zur Dienstleistungsgesellschaft?

**Tendenzen und Implikationen der Umschichtung der
Berufs- und Klassenstruktur in der Nachkriegszeit am
Beispiel Österreichs***

Max Haller

Die dreieinhalb Jahrzehnte seit dem Ende des Zweiten Weltkriegs haben in nahezu allen fortgeschrittenen Industriegesellschaften westlich-kapitalistischer wie staatssozialistischer Prägung eine in der bisherigen Geschichte der industriellen Entwicklung beispiellose Periode industriellen und ökonomischen Aufschwungs mit sich gebracht, eines Wachstums, das auch mit fundamentalen Umschichtungen in der Berufs- und Qualifikations-, Klassen- und Sozialstruktur dieser Gesellschaften verbunden war. Der hinter der These vom Übergang der industriellen Gesellschaft zu einer „nachindustriellen“ oder „Dienstleistungsgesellschaft“ stehende theoretische Ansatz scheint auf dem Hintergrund dieser Umschichtung in der Tat der einzige zu sein, der diese Tendenzen und ihre langfristigen Implikationen für die zukünftigen Entwicklungsperspektiven hochentwickelter Industriegesellschaften in einer einigermaßen befriedigenden Weise vorausgesehen und erklärt hat.

Im vorliegenden Beitrag werde ich versuchen, am Beispiel Österreich einige wesentliche für bzw. gegen diesen theoretischen Ansatz sprechende Entwicklungstendenzen herauszuarbeiten und einige seiner Implikationen und Folgerungen aufzuzeigen. Ich bin mir dabei bewußt, daß die Untersuchung eines einzigen Falles – und noch dazu eines solchen, der als Kleinstaat schwerlich eine führende Rolle in den langfristigen Tendenzen der wirtschaftlichen Entwicklung und Arbeitsteilung im internationalen Maßstab spielen kann – über einen relativ beschränkten Zeitraum hinweg nur begrenzt verallgemeinerungsfähige

* Dieser Artikel wurde in einer ersten Fassung präsentiert auf der von der Österreichischen Gesellschaft für Soziologie veranstalteten Tagung „Zukunft der Arbeit – Arbeitslose Zukunft“, Graz, 23.–25. Oktober 1981. Für wertvolle Hinweise zur Überarbeitung des Manuskripts bin ich Günther Chaloupek zu Dank verpflichtet.

Aussagen im Hinblick auf die Beurteilung der Theorie der postindustriellen Gesellschaft liefern kann, die in historischer wie in komparativer Hinsicht außerordentlich breit angelegt ist. Ich bin gleichwohl der Überzeugung, daß eine solche Analyse wesentliche Elemente zu einer Kritik dieser Theorie beisteuern kann und daß auch die sozioökonomischen Entwicklungstendenzen und -perspektiven eines so kleinen und von Außenhandelsbeziehungen und internationalen Kräfteverhältnissen so abhängigen Landes wie Österreich in der Tat ein höheres Potential zu autonom gesteuerter Entwicklung beinhalten als vielfach angenommen wird.

Im ersten Teil des Beitrages werden in geraffter Form einige Grundthesen der Theorie des Übergangs zur postindustriellen oder Dienstleistungsgesellschaft skizziert, mit kritischen Gegenargumenten konfrontiert und durch einige alternativen Annahmen einer nach meiner Ansicht realistischeren Theorie der Entwicklung hochindustrialisierter Gesellschaften ersetzt bzw. ergänzt. Im zweiten Abschnitt wird unter Heranziehung von Volkszählungs- und Mikrozensusergebnissen die mittelfristige Umschichtung der Berufs- und Klassenstruktur der Erwerbstätigen in Österreich 1950 bis 1978 dargestellt, im dritten Abschnitt mit Hilfe von Mikrozensusergebnissen die Entwicklung der österreichischen Qualifikations- und Klassenstruktur im Laufe der siebziger Jahre analysiert. In diesen empirischen Teilen stütze ich mich auf Datenmaterial bzw. Tabellen, die im Rahmen eines größeren Forschungsprojekts ausgearbeitet, bisher noch nicht veröffentlicht worden sind (Haller 1980a; Haller u. a. im Erscheinen).

Im abschließenden Teil der Arbeit werden auf der Grundlage dieser empirischen Befunde nochmals einige generelle Folgerungen über die Tragfähigkeit der Theorie der postindustriellen Gesellschaft abgeleitet und auf Grenzen der von ihr postulierten Entwicklungstendenzen hingewiesen.

1. Zum theoretischen Kontext der Untersuchung

1.1 Kritik der Theorie der „Dienstleistungsgesellschaft“

Die Drei-Stadien-Theorie der wirtschaftlichen Entwicklung, ursprünglich entworfen und mit umfangreichem Material belegt von den Ökonomen Allen G. B. Fisher und Colin Clark in den dreißiger Jahren (vgl. Rasmussen 1977; Browning und Singelmann 1978), wurde unter anderen von Jean Fourastie und Daniel Bell zu einer anspruchsvollen und umfassenden soziologischen Theorie des sozioökonomischen Wandels ausgearbeitet. Ich beziehe mich in den folgenden Aussagen primär auf diese beiden Autoren, die auch in wissenschaftsgeschichtlicher Hinsicht als die einflußreichsten Vertreter dieses theoretischen Ansatzes gelten können (für einen Überblick über die verschiedenen Ansätze vgl. Decker 1975, S. 75 ff.). Ohne hier eine umfas-

sende systematische Würdigung und Kritik ihrer Ansätze geben zu können, sollen diese im folgenden lediglich soweit charakterisiert werden, daß sich daraus konkrete Folgerungen für die Interpretation der empirischen Befunde sowie für die Herausarbeitung einiger zentraler Punkte einer alternativen Theorie der wirtschaftlichen und gesellschaftlichen Entwicklung ableiten lassen.

Die Drei-Sektoren-Theorie der Wirtschaft, nach Wolfgang Zapf (1977, S. 126) ein in seiner Einfachheit und Erklärungskraft „geniales Verfahren zur Analyse von Sozialstrukturen“, wurde von Fourastie (1969) zu einer umfassenden Theorie der ökonomischen und sozialen Entwicklung ausgebaut. Diese läßt sich relativ einfach skizzieren (vgl. auch Zapf 1977, S. 124–126). Gesellschaftliche Entwicklung wird verstanden als Zusammenspiel von technischem, ökonomischem und sozialem Fortschritt. Der technische Fortschritt – die Steigerung der Arbeitsproduktivität als Folge wissenschaftlich-technischer Neuerung – spielt hierin die Schlüsselrolle. Dabei wird postuliert, daß sich die Gesamtheit der gesellschaftlichen Produktion in drei Sektoren aufgliedern läßt, deren entscheidendes Differenzierungskriterium der Grad ist, in dem sie technischem Fortschritt zugänglich sind. Der primäre Sektor der landwirtschaftlichen Produktion ist dies in einem mittleren, der sekundäre industrielle (güterproduzierende) Sektor in einem hohen, der tertiäre Sektor jedoch nur in einem sehr geringen Ausmaß. Der letztere umfaßt im wesentlichen die Bereiche des Handels, die Verwaltung im weitesten Sinne (öffentlich und privat), das Unterrichtswesen und die Freien Berufe sowie einen Teil der handwerklichen Berufe mit Servicefunktionen (Fourastie 1969, S. 75, 96). Für Fourastie stellt diese Dreigliederung allerdings keine ein für allemal festgelegte Ordnung dar, vielmehr ist allein die fehlende Möglichkeit technischen Fortschritts das entscheidende Kriterium für die Zuordnung zum tertiären Sektor. So können bestimmte Branchen, wie etwa das Transportwesen, in manchen Phasen der ökonomischen und technischen Entwicklung zum sekundären Sektor gehören, nach Ausschöpfung aller Neuerungsmöglichkeiten jedoch zum tertiären Sektor übergehen.

Ökonomischer und auch sozialer Fortschritt besteht nun darin, daß sich Produktion und Beschäftigung langfristig radikal umschichten, wobei die Dominanz des primären Sektors in der agrarischen oder primären Zivilisation in einer Übergangsperiode abgelöst wird von einer Dominanz des sekundären, um schließlich in der postindustriellen Zivilisation überzugehen in eine solche des tertiären Sektors. Die Erklärung dafür ist sehr einfach und setzt nur drei Annahmen voraus: Erstens, technischer Fortschritt ist die wesentliche schöpferische Kraft der Entwicklung und er verläuft zweitens am schnellsten im sekundären Sektor, etwas weniger schnell im primären, jedoch nur sehr langsam oder ist überhaupt unmöglich im tertiären Sektor. Als eine gesellschaftliche Komponente kommt drittens hinzu, daß die Struktur des wachsenden Verbrauchs nicht mit jener der wachsenden Produktion übereinstimmt; während die Nachfrage nach primären und sekundären Gütern tendenziell gesättigt werden kann, bleibt jene nach

Diensten praktisch unbegrenzt. Genauer gesagt, verzichtet man ab einem bestimmten Moment auf materielle Güter zugunsten von Diensten, da erstere Zeit kosten, letztere sie jedoch einsparen helfen (vgl. Fourastie 1969, S. 81). Als Folge dieser drei Annahmen ergibt sich ein langfristiger Prozeß der sozioökonomischen Entwicklung, an dessen Beginn die Produktivitätssteigerung in der Landwirtschaft zu einer Freisetzung von Arbeitskräften führt, die zunächst vor allem vom sekundären Sektor aufgenommen werden. Die Wirkung des gleichen Mechanismus führt jedoch auch hier im Zuge der Steigerung der Produktivität zu einer enormen Erhöhung des Produktionsausstoßes bei gleichzeitigem Rückgang der Beschäftigung, worauf in der dritten Phase eine Ausweitung von Beschäftigung und „Produktion“ im tertiären Sektor erzwungen wird. Erst nachdem sich die Gesamtbeschäftigung in einer gegenüber Phase 1 komplementären Verteilung eingependelt hat (Verschiebung des Verhältnisses von primärem, sekundärem und tertiärem Sektor von 80 : 10 : 10 zu einem solchen von 10 : 10 : 80), können die Friktionen und Spannungen der Übergangsperiode von einer wissenschaftlichen Gesellschaftsplanung in der tertiären Zivilisation abgelöst werden.

Man muß wohl konzедieren, daß diese Theorie bemerkenswerte Eigenschaften hat, wozu neben der systematischen Verbindung von Struktur- und Prozeßanalyse klar explizierte kausale Hypothesen sowie ein umfangreiches, die Theorie anscheinend eindeutig belegendes Datenmaterial gehören. Bevor wir näher auf die zentralen Thesen dieses Ansatzes eingehen, sollen auch noch die hier besonders relevanten Aussagen von Bell im Hinblick auf den Wandel der Wirtschafts- und Sozialstruktur dargestellt werden, in denen einige ihrer möglichen Implikationen noch schärfer hervortreten (vgl. dazu auch Voss 1976, S. 18 ff.).

Nach Bell (1976) ist eine Gesellschaft im Hinblick auf drei Dimensionen zu charakterisieren: nach ihrer Sozialstruktur, ihrer politischen Ordnung und ihrem kulturellen System. Zentral für den Übergang zur postindustriellen Gesellschaft ist laut Bell die Umschichtung in der Sozialstruktur, die ihrerseits wiederum fünf Dimensionen umfaßt: die *Wirtschaftsstruktur*, die *Berufsstruktur* sowie die drei untereinander eng verknüpften Dimensionen der vorherrschenden Formen von *Wissen*, *Planung* und *Technologie*. Ich konzentriere mich hier auf den Wandel der Sozialstruktur und hierin wieder auf die postulierten Umschichtungen in wirtschaftlicher und beruflicher Hinsicht – Dimensionen, die auch bei Bell einen zentralen Stellenwert einnehmen.

Den Wandel der *Wirtschaftsstruktur* sieht Bell (1976, S. 32 f., S. 129 ff.) weitgehend analog zu Fourastie. Er führt zusätzlich eine Unterscheidung zwischen verschiedenen Formen von Dienstleistungen ein, die jeweils mit einer bestimmten Gesellschaftsform verbunden sind. „Persönliche Dienstleistungen“, wie die Arbeit von Dienstboten oder Hausgehilfinnen, sind charakteristisch für die vorindustrielle oder Agrargesellschaft; „geschäftliche Dienste“, Transport- und Verkehrswesen, Handel, Banken- und Versicherungsgewerbe charakterisieren die indu-

strielle Gesellschaft und „intelligente Dienste“, Gesundheits- und Bildungswesen, Forschung und Verwaltung, die postindustrielle Gesellschaft. Diese impliziert also nicht eine Expansion der Dienstleistungswirtschaft und -berufe generell, sondern einer ganz bestimmten Form von Dienstleistungen. Dies führt zum zweiten zentralen Merkmal der postindustriellen Gesellschaft nach Bell, nämlich dem Vorrang einer „Klasse professionalisierter und technisch qualifizierter Berufe“, typischerweise mit Hochschulausbildung, wobei die Naturwissenschaftler und Ingenieure die führende Rolle spielen. Den auch quantitativen Vorrang dieser Wirtschaftssektoren bzw. Berufe versucht Bell mit umfangreichem Zahlenmaterial für die USA zu belegen (ich werde darauf noch zurückkommen), da diese als die höchstentwickelte Volkswirtschaft seiner Auffassung nach einer Dienstleistungsgesellschaft schon nahegekommen sind und ihr Entwicklungspfad früher oder später auch von allen anderen Gesellschaften zu durchlaufen sein wird. Die dritte neue strukturbestimmende Dimension der postindustriellen Gesellschaft ist nach Bell der Primat des theoretischen Wissens. Während die Innovationen der industriellen Revolution des 19. Jahrhunderts weitgehend auf handwerklich-technischen, unmittelbar im Arbeitsprozeß entwickelten Fähigkeiten und Erfahrungen beruhten, wird diese Form des Wissens erstmals systematisch unabhängig und außerhalb der Produktion selbst, im Rahmen der autonomen Wissenschaft, entwickelt. In engem Zusammenhang damit stehen die beiden weiteren postindustriellen Zentraldimensionen, nämlich eine zunehmende Kapazität der gesellschaftlichen Planung, der es gelingen könnte, „eine neue Dimension gesellschaftlichen Wandels zu erreichen: die Planung und Lenkung des technologischen Wachstums“ selbst (Bell 1976, S. 42), sowie das Aufkommen einer neuen „intellektuellen Technologie“, durch welche die Methodik des Erfindens selbst tendenziell vom Zufall unabhängig gemacht werden kann. Wissenschaftliches Denken in Termini von Informationstheorie, Kybernetik, Systemanalyse usw. steht prototypisch für diese Entwicklungstendenz.

Führen wir zunächst in knapper Form einige der wesentlichsten immanenten Einwände gegen diese beiden theoretischen Ansätze an. Hinter der entwicklungstheoretischen Konzeption von Fourastie stehen im wesentlichen zwei Wirkungskräfte, wovon der *technische Fortschritt* die erste darstellt. Hier liegt in der Tat ein sehr zentrales, für die Erklärung der postulierten Umschichtung jedoch allein nicht zureichendes Element. Wenn man die teilweise tautologische These aufgibt, daß sich die Zuordnung der einzelnen Wirtschaftsbereiche zu den drei Sektoren je nach Produktivitätsfortschritt ändert, wird die Aussage unhaltbar, daß der tertiäre Bereich Produktivitätssteigerungen generell unzugänglich ist; eine systematische Abgrenzung des sekundären und tertiären Sektors ist auf dieser Basis nicht möglich (vgl. auch Decker 1975, S. 272 ff.; Voss 1976, S. 28; Rasmussen 1977, S. 28). Was der – im großen und ganzen zweifellos tatsächlich gegebene – Unterschied in der Produktivität von sekundärem und tertiärem Sektor erklären kann, ist in erster Linie die Tatsache, daß sich Produktionsausstoß und Beschäf-

tigung in diesen beiden Bereichen sehr ungleichmäßig entwickeln. Der Produktionsausstoß des sekundären Sektors und sein Anteil am volkswirtschaftlichen Gesamtprodukt hat sich keineswegs vermindert, wohl jedoch sein Anteil an den Beschäftigten, bei welchen der Tertiärbereich zweifellos eine viel stärkere Expansion zu verzeichnen hat (Hönekopp & Ullmann 1980). Nur teilweise tragfähig ist auch das zweite Hauptelement im Ansatz von Fourastie und Bell, die *Veränderung in den Bedürfnis- und Nachfragestrukturen* der Mitglieder hochentwickelter Industriegesellschaften, ein vor allem vom Ökonomen A. Fischer herausgearbeitetes Element (vgl. Voss 1976, S. 11). Zum einen kann von einer Sättigung im Bereich der industriellen Konsumgüter weder im nationalen noch im internationalen Maßstab die Rede sein, solange die Verteilung dieser Güter so ungleich bleibt, wie es derzeit der Fall ist (vgl. auch Gershuny 1981, S. 78). Zum anderen kann eine solche Verschiebung der Nachfrage schon deshalb nicht linear ablaufen, weil einerseits die Güterproduktion nicht nur quantitativ expandiert, sondern auch zur Erzeugung neuer Produkte bzw. nicht unwesentlichen Verbesserungen der Qualität alter führt, genauso wie andererseits mit zunehmender Vermarktung die Qualität bestimmter Dienstleistungen sich verschlechtern kann (Decker 1976, S. 183 ff.). Aber selbst wenn sich Nachfrage nach und Endverbrauch von Dienstleistungen in der von Bell postulierten Richtung verschieben würden, müßte dies nicht notwendig mit einer entsprechenden Veränderung des Beschäftigungssystems zusammenhängen. Gershuny (1981, S. 68 ff.) hat für England empirisch nachgewiesen, daß in den vergangenen Jahrzehnten Dienste in zunehmendem Maße nicht mehr als Dienste, sondern als Güter konsumiert wurden (z. B. Kauf von Privatautos anstatt Benützung öffentlicher Verkehrsmittel). Man muß seiner Meinung nach daher von einem der Dienstleistungsgesellschaft geradezu entgegengesetzten Trend zu einer „Selbstbedienungswirtschaft“ sprechen. In einer solchen Wirtschaft erzeugt die Industrie in zunehmendem Maße Güter für Haushalte (aus deren Sicht Investitionsgüter), deren Bedienung immer mehr von den Haushaltsmitgliedern selbst übernommen wird.

Eine alternative Sicht ist in diesem Zusammenhang von Harry Braverman entwickelt worden, auf die ich hier kurz eingehe, da sie auch zur Diskussion der Argumente von Bell überleiten kann. Nach Braverman (1974, S. 271 ff.) stellt die Vermarktung vieler traditionell im Einzelhaushalt bzw. von der Familie erledigter Aufgaben eine notwendige Begleiterscheinung der kapitalistischen Tendenz zur Schaffung eines „universalen Marktes“ dar. Auf der einen Seite setzt die Steigerung der Produktivität in den güterproduzierenden Sektoren der Ökonomie eine immer größere Masse von Arbeitskräften frei, auf der anderen Seite führen die mit der industriellen Konzentration und Expansion einhergehenden Prozesse der Verstädterung und geographischen Mobilität von Millionen von Arbeitnehmern und der Verbilligung vieler ehemals selbst hergestellter Haushaltsprodukte zu einer zunehmenden Abhängigkeit breiter Bevölkerungskreise von der Herstellung und Vermittlung derartiger Güter und Dienste durch Industrie

und Markt. Auch die Bereitstellung von anspruchsvollen und qualifizierten Diensten durch die Systeme der Ausbildung und Gesundheitssicherung sieht er unter diesem Aspekt. Aus dieser Perspektive stellt sich die Expansion des tertiären Sektors ganz anders dar als aus jener der Drei-Sektoren-Theorie, die in dieser Expansion das wesentliche Kennzeichen des Übergangs zu einer höheren Stufe der gesellschaftlichen Entwicklung sah:

„So verstanden repräsentiert das massive Wachstum von Institutionen, die sich von Schulen und Spitälern auf der einen bis zu Gefängnissen und Krankenhäusern auf der anderen Seite erstrecken, nicht nur den Fortschritt von Medizin, Bildung oder Verbrechensverhütung, sondern das Räumen des Marktes von allen bis auf die ökonomisch aktiven und leistungsfähigen Mitglieder der Gesellschaft und dies gewöhnlich auf Kosten der Allgemeinheit sowie zugunsten eines stattdessen Profits der Industrie- und Dienstleistungsunternehmen, die diese Institutionen beliefern und sie oft auch selbst besitzen“ (Braverman 1974, S. 280).

Aus der Perspektive der Qualifikation der Beschäftigten entwickeln sich hier neben einigen Sektoren hochqualifizierter beruflicher Tätigkeit auch breite Bereiche unqualifizierter Arbeit, für die in erster Linie Frauen und andere Gruppen der latenten „Überbevölkerung“ rekrutiert werden: „Gewerkschaftlich großteils unorganisiert und gestützt auf verarmte Arbeitskräfte in den untersten Schichten der Arbeiterschaft, erzeugen diese (tertiären) Industrien neue niedrig bezahlte Sektoren der Arbeiterklasse, die noch intensiver ausgebeutet und unterdrückt werden als jene in den hochmechanisierten Bereichen der Produktion“ (Braverman 1974, S. 282).

Wie lassen sich diese widersprüchlichen Befunde im Hinblick auf die tiefgreifenden beruflichen und sozialen Umschichtungen theoretisch fassen? Eine derartige Theorie müßte zweifellos erheblich von der Fourastie- und Bellschen Skizze des Übergangs zur tertiären Zivilisation abweichen. Ansätze dazu wurden von Ökonomen und Soziologen vorgelegt, an die ich mich im folgenden anschließen möchte.

1.2 Dienstleistungen als Komplement der Güterproduktion

Aus ökonomischer Perspektive sieht G. Voss (1976, S. 23 ff.) die entscheidende Schwäche aller Sektoren- und Stadientheorien darin, daß sie die funktionale Abhängigkeit zwischen den Sektoren vernachlässigen. Nach seiner Ansicht hat der tertiäre Sektor überhaupt keine Leitfunktion inne, sondern ist eher als reagierend auf die Entwicklung im sekundären Sektor anzusehen. Im Rahmen eines ähnlichen Ansatzes betont T. Rasmussen (1977), daß man in diesem Zusammenhang nicht von Unternehmen bzw. Betrieben (da ein Betrieb Tätigkeiten verschiedener Art umfassen könne), sondern von konkreten Arbeitstätigkeiten ausgehen müsse. Eine darauf beruhende funktionale Klassifikation definiert als Dienstleistungen alle jene Tätigkeiten, „die sich nicht auf

die unmittelbare Gewinnung, Verarbeitung oder Bearbeitung von Sachgütern richten“ (Rasmussen 1977, Seite 46).

Diese rein negative Definition von Dienstleistungen gestattet zunächst einmal eine deutliche Trennung von sekundären und tertiären Tätigkeiten, auch innerhalb ein und desselben Betriebs. Diese Definition impliziert eine *funktionale Hypothese* der Beziehung zwischen sekundären und tertiären Tätigkeiten, und zwar die, „daß die relative Bedeutung des Bereichs der Dienstleistungstätigkeit innerhalb einer Volkswirtschaft unmittelbar an das Ausmaß der Industrieproduktion gebunden“ ist, sowie eine *Entwicklungshypothese* daß „mit wachsender Industrieproduktion (pro Kopf) in einer Volkswirtschaft die relative Bedeutung des Dienstleistungssektors degressiv (steigt) bis zu einem Sättigungsniveau, dessen Höhe produktionstechnisch bedingt ist“ (ebenda, S. 59 f.). Dies gilt für alle tertiären Bereiche, wenngleich in unterschiedlichem Ausmaße. Hieraus ergibt sich in der Tat „eine völlig neue Betrachtungsweise dieses Wirtschaftsbereiches als Element und Begleiter des industriellen Expansionsprozesses“ (ebenda S. 78). Der wohl entscheidende neue Gesichtspunkt in dieser Perspektive ist die Feststellung einer definitiven Sättigungstendenz der Beschäftigung im Tertiärbereich in Abhängigkeit vom Entwicklungsstand des Sekundärbereichs. Die empirischen Korrelations- und Regressionsanalysen des Autors zu den Zusammenhängen zwischen dem Niveau der industriellen Produktion und dem Anteil verschiedener tertiärer Bereiche für zahlreiche Länder und zwei Zeitpunkte ergeben in der Tat, daß ein solcher Sättigungsprozeß besteht, und zwar auf einem viel niedrigeren Niveau als angenommen werden konnte: der eigentlich dynamische Abschnitt der Tertiarisierung liegt demnach schon in der Frühphase der Industrialisierung eines Landes, später verlangsamt sich das Wachstumstempo des tertiären Sektors zusehends.

Eine solche Definition des Dienstleistungssektors als funktional notwendige Ergänzung des herstellenden Sektors erweist sich auch als fruchtbar für eine soziologische Analyse. So definieren Berger und Offe (1980, S. 44) in einem wichtigen Beitrag den Dienstleistungssektor als „die Gesamtheit jener Funktionen im gesellschaftlichen Reproduktionsprozeß..., die auf die Reproduktion der Formalstrukturen, Verkehrsformen und kulturellen Rahmenbedingungen gerichtet sind, unter denen die materielle Produktion der Gesellschaft stattfindet“. Im Rahmen dieser Auffassung wird deutlich, daß die Schutz-, Bewachungs- und Ordnungsfunktionen, welche der Dienstleistungssektor zu erfüllen hat, den herstellenden Funktionen nicht generell übergeordnet sind, sondern sich zu diesen in einem Verhältnis wechselseitiger Abhängigkeit befinden. Als „Vermeidungsarbeit“ muß Dienstleistungsarbeit ständig Überkapazitäten aufweisen, weil die Risiken in der herstellenden Arbeit, die sie verhindern oder ausgleichen soll, schwer kalkulierbar sind. Diese „überschüssige Dienstleistungsbereitschaft“ führt zu einem kontinuierlichen Rationalisierungsrückstand der Dienstleistungsarbeit (ebenda, S. 48–50). Hypothesen im Hinblick auf die quantitativen und qualitativen Entwicklungsperspektiven von

Beschäftigung und Arbeit im Dienstleistungssektor, die im Zentrum der hier folgenden Analyse stehen, leiten Berger und Offe (S. 58 ff.) aus drei strukturellen gesellschaftlichen Risiken ab, zu deren Bewältigung Dienstleistungen entwickelt werden:

1. aus dem Bestandsrisiko von Einzelunternehmen, das sich aus deren Konkurrenz mit anderen Unternehmen ergibt;
2. aus den Risiken der Reproduktionskosten und -forderungen der Lohnabhängigen und aus Klassenkonflikten;
3. aus dem Risiko der ökonomischen Stagnationstendenzen des industriellen Sektors.

Von den drei möglichen Rationalisierungsstrategien: Mechanisierung, organisatorische Rationalisierung und Externalisierung, ist nach ihrer Auffassung für den Dienstleistungssektor die dritte Form charakteristisch, da die beiden ersteren ebenso wie Kostenerhöhungen der Dienstleistungen bald an Grenzen stoßen. Die *Externalisierung von Dienstleistungen* kann in zwei Richtungen erfolgen: zum einen als verstärkte Einbeziehung der Konsumenten in die „Produktion“ von Dienstleistungen (z. B. Umstellung von Einzelhandel auf Selbstbedienungsgeschäfte) zum anderen als Übertragung der Leistungserbringung an den Staat. Als Ergebnis dieser Tendenzen sehen sie eine insgesamt uneinheitliche Entwicklung (Berger & Offe 1980, S. 66 ff.) Während die *Rationalisierung* der Dienstleistungsarbeit zu Kontraktionserscheinungen führt, bewirkt ihre fortlaufende *Spezialisierung* und der überproportional steigende Bedarf an Instandhaltungs- und Ordnungsfunktionen eher eine Expansion. Analog kann in qualitativer Hinsicht die Rationalisierung zu Dequalifikation, der steigende Bedarf an reflexiver Arbeit in komplexen Industriegesellschaften jedoch zu einer Höherqualifizierung führen. Im Hinblick auf die Externalisierung von Dienstleistungen an den Staat erwarten Berger und Offe (S. 74) als Resultat des Widerspruchs zwischen kontinuierlich sich entwickelndem Bedarf und Finanzierungsproblemen des Staates eine anhaltende „zyklische Bewegung der Organisation des Dienstleistungsangebotes zwischen den Polen der ‚Privatisierung‘ und ‚Veröffentlichung‘ – eine Bewegung, die mit linearen Trendannahmen, wie sie in der soziologischen und politwissenschaftlichen Literatur überwiegend angeboten werden, keineswegs zutreffend beschrieben werden kann“ (Berger & Offe 1980, S. 74).

Ein wichtiger, der eingangs skizzierten Theorie der Dienstleistungsgesellschaft völlig widersprechender Trend, auf den auch Berger und Offe hingewiesen haben, besteht offensichtlich darin, daß neue Bedürfnisse nicht notwendig Dienstleistungen erforderlich machen, sondern auch durch neue Güter befriedigt werden können (sieht man einmal von dem ebenfalls problematischen Versuch ab, mit Bedürfnissen Entwicklungstrends erklären zu wollen). Auf diesen Sachverhalt hat vor allem J. Gershuny (1981) aufmerksam gemacht. Er zeigt in seiner empirischen Analyse für die Entwicklung Großbritanniens seit dem Zweiten Weltkrieg, daß der Trend zu steigendem Realverbrauch materieller Güter weit stärker war als die korrespondierende Veränderung

des privaten Dienstleistungskonsums, ja, daß dieser sogar relativ abgenommen hat (Gershuny 1981, S. 95). Die Veränderung der Konsumstrukturen darf keineswegs, wie Gershuny zu Recht betont, mit jener in der Beschäftigung gleichgesetzt werden. Vielmehr ist eine überproportionale Expansion der Beschäftigung im Dienstleistungssektor sehr wohl möglich ohne einen entsprechenden Anstieg des Endverbrauchs an Dienstleistungen und zwar deshalb, weil vor allem jene Dienstleistungsberufe expandierten, welche zum Endverbrauch an materiellen Gütern beigetragen haben (im Verkaufs-, Versicherungs- und technischen Bereich).

Ich habe mit diesen Hinweisen den empirischen Analysen bereits teilweise vorgegriffen. Bevor wir in diese einsteigen, sollen noch einige hypothetische Überlegungen zu den wichtigsten Fragestellungen dieser Arbeit angestellt werden.

Im Hinblick auf die Entwicklung der *Berufsstruktur*, die Verteilung der Beschäftigten nach primären, sekundären und tertiären Tätigkeitsbereichen, kann man mit Fourastie und Bell davon ausgehen, daß die Beschäftigung im tertiären Bereich tatsächlich bedeutend stärker zugenommen hat bzw. noch zunimmt als jene im primären und sekundären Bereich. Aufgrund der Annahme, daß sekundäre und tertiäre Tätigkeiten funktional aufeinander bezogen sind, kann aber weder von einem kontinuierlichen Schrumpfen des sekundären, noch einem unbegrenzten weiteren Zuwachs des tertiären Bereichs die Rede sein. Technische und organisatorische Rationalisierung im sekundären Sektor reduzieren zweifellos kontinuierlich den Anteil der Beschäftigten, die unmittelbar mit der Herstellung von Gütern befaßt sind. In vielen Branchen sind der Mechanisierung und Rationalisierung aber sicher Grenzen gesetzt, während die Ausweitung von Absatzmärkten und die Substitution von Diensten durch Güter zugleich auch hier neue Arbeitsplätze schaffen können (wenngleich diese vielfach in andere Länder verlagert werden). Im güterproduzierenden Sektor ist in einer mittelfristigen Perspektive also höchstens ein relativer, kaum jedoch ein starker absoluter Rückgang der Beschäftigung zu erwarten. Für den Dienstleistungsbereich insgesamt würde ich jedoch im Gegensatz zu Berger und Offe eine relativ klare Tendenz sowohl in Richtung auf generelle Expansion wie auf zunehmende „Verstaatlichung“ erwarten. Dies allerdings nicht in Form eines kontinuierlichen Trends, wie ihn die klassischen Theoretiker der Dienstleistungsgesellschaft postulieren, sondern in Form von Expansionsschüben, bei denen in verschiedenen historisch-konjunkturellen Phasen jeweils unterschiedliche Formen von Dienstleistungen sich besonders stark ausweiten. Auch diese Annahme folgt unmittelbar aus der Hypothese einer funktionellen Beziehung zwischen Produktions- und Dienstleistungsbereich. Die der Produktion am nächsten stehende Funktionen der Güterdistribution (Handel, Transport, Verkehr) werden sich relativ früh herausbilden, weiter davon entfernte (insbesondere Bildungs- und Gesundheitswesen) bzw. die mit der Herausbildung von Großindustrie, internationalem Handel usw. an Relevanz gewinnenden Funktionen (Versicherungs- und Kreditwesen, geschäftli-

che Dienste) sich erst in späteren Etappen der Industrialisierung voll entfalten. Ein Zustand relativer Sättigung wird früher oder später auch in diesen Bereichen zu erwarten sein – unabhängig davon, ob sie sich kontinuierlich und gleichmäßig oder aber in kurzen und starken Entwicklungsschüben entfaltet haben. Zwar ist es durchaus möglich, daß in Teilbereichen Rückschläge des Pendels erfolgen dergestalt, daß Dienstleistungsangebote reduziert bzw. obsolet werden. Dennoch wird der langfristige Trend in Richtung einer Expansion dieser Tätigkeiten und hierbei wiederum der Übernahme wichtiger Bereiche davon in öffentliche Regie verlaufen. Dafür spricht nicht zuletzt die historische Erfahrung, aus welcher bislang wohl kaum ein zahlenmäßig bedeutsamer Fall der Reprivatisierung staatlicher Leistungen bekannt ist (der Umfang, in welchem etwa konservative Regierungen in Großbritannien Sozialisierungen rückgängig gemacht haben, wird wohl meist überschätzt ebenso wie leicht vergessen wird, daß nicht nur in Frankreich, sondern auch in Österreich bürgerlich-konservative Parteien maßgeblich an der Verstaatlichung industrieller Unternehmungen mitgewirkt haben). Gründe für eine langfristig doch einheitliche Tendenz in Richtung auf tertiäre Beschäftigung bzw. stärkeres Engagement des Staates hierin liegen zum anderen in der Entwicklung der Qualifikations- und Klassenstruktur.

Was die Entwicklung der *Qualifikationsstruktur* betrifft, ist schon aufgrund des soeben Festgestellten nicht mit einem eindeutigen, linearen Anstieg des Qualifikationsniveaus im Sinne von Bell zu rechnen. Dagegen spricht einerseits die Stabilität der manuellen Berufe, andererseits die erhebliche Expansion auch weniger qualifizierter Bereiche tertiärer Aktivitäten. Generell gilt in bezug auf Prognosen zur Qualifikationsentwicklung, daß auch diese bisher meist von einer zu engen betriebsbezogenen Betrachtungsweise ausgegangen sind. So kann etwa im Hinblick auf die Qualifikationsentwicklung innerhalb des sekundären Bereichs bzw. der manuellen Arbeiter nicht ohne weiteres von einer Polarisierung der Qualifikationen in rein ausführende Tätigkeiten einerseits, anspruchsvolle Wartungs-, Service- und Reparaturtätigkeiten andererseits ausgegangen werden. Übersehen wird bei dieser nur auf hochtechnisierte Großbetriebe bezogenen Betrachtungsweise die kontinuierliche Entstehung neuer Branchen, Branchenspezialisierungen und im Zusammenhang damit von Klein- und Mittelbetrieben, in denen Facharbeiter erfahrungsgemäß eine besondere Rolle spielen. Hierbei spielt zweifellos auch die Institution der betrieblichen Lehrausbildung, die Österreich mit den übrigen deutschsprachigen Ländern gemeinsam ist und es sehr stark etwa von Frankreich und den angelsächsischen Ländern abhebt (vgl. Lutz 1976; Haller 1981), eine bedeutende Rolle. In dieser Hinsicht scheint auch der Ansatz von Braverman zu einseitig ausgerichtet, da er als einzige Determinante von Arbeitsgestaltung und Qualifikation Kapitalinteressen sieht (die außerdem noch mehr unterstellt als konkret abgeleitet und empirisch untersucht werden; vgl. zu einer fundierten Kritik in dieser Richtung Burawoy 1978, sowie Gershuny 1981, S. 141). Nicht nur das Kapital, auch die organi-

sierte Arbeit spielt hier eine wesentliche Rolle (in jedem großen Arbeitskampf geht es nicht nur um Lohnfragen, sondern auch um Probleme der Arbeitsbedingungen, Arbeitsgestaltung usw.). Dies wird umso mehr zutreffen für gewerkschaftlich hochorganisierte Teilbereiche des tertiären Sektors, wie Teile des öffentlichen Dienstes (Bahn, Post) oder Inhaber von knappen, beruflich hochspezialisierten Qualifikationen (Ärzte, Ingenieure), die darüberhinaus über das Bildungs- und Berufssystem direkte Kontrollen ihres Arbeitsmarktes auszuüben in der Lage sind. Hinter Dequalifizierungsprognosen steht darüberhinaus, wie Gershuny (1981, S. 142 ff.) bemerkt, meist eine statische Vorstellung der Beziehung zwischen Arbeitsteilung und Technologie, welche Konstanz der einzelnen Tätigkeiten unterstellt und nicht sieht, daß eine Produktionsausweitung zur Veränderung von Tätigkeiten selbst und damit zur Entstehung qualifizierter Arbeit führen kann.

Auch im Hinblick auf Qualifikationsverschiebungen innerhalb des tertiären Sektors kann nicht ohne weiteres angenommen werden, daß diese nur in Richtung auf Höherqualifizierung verlaufen. Abgesehen von der kontinuierlichen Entstehung neuer unqualifizierter Dienste, auf die Braverman zu Recht hingewiesen hat, ist bei Bells Prognose einer gewaltigen Expansion intelligenter Dienste und Berufe die These des zunehmenden Vorrangs theoretischen Wissens grundsätzlich in Frage zu stellen. Zwar mag die These von der neuartigen Bedeutung der „Produktivkraft Wissenschaft“ in der modernen Industrie zutreffen, jedoch sind die von Bell daraus abgeleiteten Folgerungen nicht haltbar. Zum einen ist das dahinter stehende Vertrauen in den weiteren Fortschritt der Wissenschaft und die mögliche Steuerbarkeit des Prozesses des Erfindens selbst durch nichts zu begründen – im Gegenteil, die quantitative Expansion der Wissenschaft ist, wie alle anderen Bereiche menschlicher Tätigkeit, mit einem deutlich abnehmenden Ertrag in qualitativer Hinsicht verbunden (de Solla Price 1974). Zum anderen wird bei Bell offensichtlich eine viel zu vordergründige Beziehung zwischen formal-schulischem Bildungsniveau und beruflicher Qualifikation unterstellt. Schulische Ausbildung, auch auf Hochschulebene, stellt aber noch keineswegs eine beruflich-betrieblich tatsächlich verwertbare Qualifikation dar (Fürstenberg 1978). In einer nach Bildungsniveau meritokratisierten Gesellschaft, wie sie Bell als Ideal vorschwebt, ist hohe formale Ausbildung immer auch mit Statusansprüchen im Hinblick auf Berufsposition und Einkommen verbunden und stellt damit ein „Positionsgut“ dar, welches sicher langfristig knapp bleiben wird (Hirsch 1977).

Dies bringt uns zum dritten Aspekt des Übergangs zu einer Dienstleistungsgesellschaft, der in der folgenden Analyse empirisch zu untersuchen sein wird, nämlich den Veränderungen der *Klassenstruktur*. Die zunehmende Konzentration des Produktivkapitals, die Herausbildung von besitzrechtlich einer Vielzahl von anonymen Kapitaleignern gehörigen Großunternehmen sowie die starke Expansion der wirtschaftlichen Aktivität des Staates (welche in Österreich bekanntlich ja einen für westliche Gesellschaften außerordentlich hohen Anteil an Beteiligung

im güterproduzierenden Sektor selbst einschließt) führen zweifellos auch zu tiefgreifenden Umschichtungen in der Klassenstruktur, ja in mancher Hinsicht vielleicht überhaupt zu einer Transformation wesentlicher Mechanismen einer Klassengesellschaft. Dies ist zumindest die Auffassung von Bell (1980, S. 257 ff.), der neben dem Komplex Privateigentum-Familie-Erbrecht zwei neue Basisressourcen für Klassenmacht im Entstehen sieht, nämlich technisches Können mit formaler Bildung als Voraussetzung und das politische Amt mit der Parteimitgliedschaft als Zugangsweg. Den Kern der daraus entstehenden neuen Klasse stellen nach Bell Wissenschaftler und technische Intelligenz dar, welche auch von einem neuen Ethos charakterisiert sein sollen (welcher Art dies sein wird, läßt er allerdings weitgehend im Dunkeln). Auch nach A. Touraine (1971, S. 47 ff.) besteht die neue herrschende Klasse der nachindustriellen Gesellschaft nicht mehr (nur) aus den an Profitmaximierung Interessierten, sondern umfaßt all jene, welche sich für kollektive Investitionen einer bestimmten Art einsetzen, die angeblich unabdingbar sind für Systemerhaltung und Fortschritt (Touraine nennt hier „Imperative“ wie wirtschaftliche Konzentration, Verteidigung, Wissenschaft). Gegner dieser neuen herrschenden Klassen wären all jene, welche primär individuelle Wohlfahrt und Sicherheit im Auge haben. Aus der Sicht von Touraine ist diese neue Klasse allerdings nicht umstandslos mit den Kräften des gesellschaftlichen Fortschritts zu identifizieren, wenn auch die Angehörigen von strategischen Professionen im Bildungs- und Gesundheitssystem die neuen Widersprüche der postindustriellen Gesellschaft besonders deutlich verspüren mögen. Insofern aber, als die privilegierten Formen der (akademischen) Ausbildung sich von darunterliegenden deutlich abgrenzen und Zugangsbeschränkungen tendenziell größere Bedeutung erlangen als Leistungs- und Abschlußprüfungen, bildet sich auch hier eine „neue Aristokratie“ mit Sonderinteressen heraus. Diese grundlegende Transformation der gesellschaftlichen Klassenstruktur, die weit mehr impliziert als nur Umschichtungen der Erwerbstätigen zwischen verschiedenen Tätigkeitsbereichen, kann mit sozialstrukturellen Daten allein zweifellos nicht erfaßt werden, wenn ihre Untersuchung auch im Falle Österreichs von großem Interesse wäre¹.

Es ist meiner Meinung nach aber trotzdem nicht irrelevant, auch die einfachen Umschichtungen zwischen Selbständigen und Lohnabhängigen sowie innerhalb dieser beiden großen Kategorien unter dem Aspekt der Veränderung der Klassenstruktur zu untersuchen und von daher zu fragen, inwieweit sich Indizien für die Entstehung einer neuen Klassenstruktur „nachindustrieller“ Art nachweisen lassen. Eine erste, allerdings nicht für sich allein zu interpretierende Tendenz wird hier zweifellos die Proletarisierung im Sinne einer zunehmenden Verschiebung der Erwerbstätigen von selbständigen zu *unselbständigen beruflichen Tätigkeiten* sein. Zwar lassen sich aus der Fülle einander widersprechender Behauptungen und Prognosen in diesem Zusammenhang kaum empirisch klar falsifizierbare Hypothesen deduzieren. Gleichwohl könnte man aufgrund der bisherigen Überlegung vermuten, daß das

Tempo der Proletarisierung in diesem Sinne nicht unbedingt so hoch sein muß, wie es sowohl aufgrund der Theorie der postindustriellen Gesellschaft im Sinne von Bell (dieser stellt sich den typischen Wissenschafter und Techniker der nachindustriellen Gesellschaft zweifellos nicht als kleinen Freiberufler vor, sondern als Mitglied eines großen Konzerns bzw. Forschungszentrums) als auch aufgrund einer nur die Dynamik der Kapitalkumulation berücksichtigenden Klassentheorie zu erwarten wäre. Auf allen Ebenen der Berufs- und Qualifikationsstruktur ist infolge der kontinuierlichen technischen Entwicklung, Verschiebung von Angebot und Nachfrage usw. mit der Proliferation neuer Güter und Dienste zu rechnen, die für kleine und mittlere Selbständige immer wieder neue Erwerbschancen eröffnen und damit den Verlust alter Domänen zumindest partiell ausgleichen mögen.

Soziologisch zumindest ebenso bedeutsam wie diese Umschichtungen nach sozialrechtlichen Kategorien ist die Frage, welche Konsequenzen die zunehmende Einbindung der Masse der Erwerbstätigen in lohnabhängige Arbeitsverhältnisse für deren *interne Differenzierung nach Klassenlagen* haben wird. Es würde zu weit führen, an dieser Stelle in die umfangreiche einschlägige Diskussion einzusteigen (vgl. Hörning 1971 für die frühere Debatte). In dieser Diskussion, in der es vor allem um die Konsequenzen des gestiegenen Lebensstandards und Konsumniveaus der Arbeiterklasse sowie um die Frage der klassenspezifischen Zuordnung der Angestellten und Beamten geht, wurden nahezu alle möglichen Varianten wechselseitiger Integration bzw. Differenzierung behauptet. Während konservative Sozialtheoretiker in den 50er Jahren (F. Zweig, H. Schelsky) noch von einer Integration der Arbeiter in eine neue, breite Mittelschicht sprachen, wird in den meisten neueren marxistischen Klassenanalysen der Großteil der Angestellten und Beamten in einfachen, weisungsgebundenen Positionen der Arbeiterklasse zugeordnet (vgl. dazu insbesondere die oben skizzierte Position von Braverman). Zumindest ein einflußreicher marxistischer Klassentheoretiker spricht aber auch von einer „neuen Mittelklasse“, welcher er die Mehrheit der unproduktiv bzw. vorwiegend geistig Tätigen zuordnet (Poulantzas 1975). Kontrovers ist hier auch die Klassenlage der unselbständig Beschäftigten, gleichwohl funktionell sich in einer Schlüsselposition befindenden Manager in Großunternehmen, die von manchen Autoren als widersprüchliche Klassengruppierung eigener Art (Wright 1978), von anderen jedoch als Subgruppe der „alten Bourgeoisie“ angesehen wird (zu dieser Debatte vgl. Haller 1980b). Wenn die Problematik der Klassenstruktur fortgeschrittener Gesellschaften als solche auch nicht im Zentrum der folgenden Analyse steht, werde ich im folgenden doch auch einige Hinweise dazu liefern, da ich als Grundlage für die Analyse der Entwicklungstendenzen seit der Nachkriegszeit eine empirisch abgeleitete Klassifikation nach Klassenlagen und sozialen Schichten heranziehen werde.

Was die Implikationen der berufsstrukturellen bzw. sektoralen Umschichtungen für die Veränderung der Klassenstruktur in den soeben besprochenen Aspekten betrifft, lassen sich aus den vorherge-

gangenen Überlegungen relativ eindeutige Forderungen ableiten. Ist im Hinblick auf die Beschäftigungsentwicklung im sekundären Sektor bzw. güterproduzierenden Bereich mittelfristig kaum ein starker absoluter Rückgang zu erwarten, so muß man doch annehmen, daß die „manuelle Arbeiterklasse“ (Stephens 1979) in einer postindustriellen Gesellschaft im Hinblick sowohl auf ihre zahlenmäßige Stärke wie ihre politisch-gesellschaftliche Relevanz von zentraler Bedeutung bleiben wird (vgl. auch Haller und Mitter 1978). Was die klassenspezifische Lage der Inhaber der neu entstehenden Positionen und Tätigkeiten im tertiären Bereich betrifft, ist jedoch zu erwarten, daß diese sich in dieser Hinsicht auf einen äußerst breiten, heterogenen Bereich verteilen werden. Wenn sich ein großer Teil der Dienstleistungsfunktionen komplementär zu den herstellend-produktiven entwickelt bzw. aus diesen herausdifferenziert, liegt auf der Hand, daß auch die Klassenlage der in diesen Funktionen Beschäftigten sich weitgehend jener annähern wird, welche die Erwerbstätigen in den entsprechenden herstellenden Funktionen innehaben. In diese Richtung weist schon die Tatsache, daß das entscheidende Kriterium der Lohnbildung im Dienstleistungsbereich in der Regel nicht die erzielte Leistung sein kann, sondern ihre „opportunity costs“, d. h. ein Einkommen, das bei alternativer Verwendung der Arbeitskraft im Bereich der materiellen Reproduktion erzielt werden könnte (Berger & Offe 1980, S. 51). Ein solcher Mechanismus der klassenspezifischen Zuordnung neu entstehender Berufe und Tätigkeitsbereiche würde auch für Perioden starken sektoralen und berufsstrukturellen Umbruchs keine außerordentlichen Umschichtungen der gesellschaftlichen Klassen- und Schichtstruktur erwarten lassen.

2. Ergebnisse zur mittelfristigen Umschichtung der Erwerbsstruktur in Österreich 1951–1978

Für die Analyse der beruflichen Umschichtung in Österreich seit Beginn der fünfziger Jahre wird im folgenden eine Klassifikation der Berufe zugrundegelegt, die ich an einer anderen Stelle mit Hilfe eines clusteranalytischen Verfahrens entwickelt habe (Haller 1980a). Zielsetzung bei der Erstellung dieser Klassifikation war, unter Heranziehung einer breiten Palette von Informationen zur beruflichen Ausbildung und Qualifikation, zur Stellung im Beruf und Betrieb, zu den betrieblichen Arbeitsbedingungen, zur Betriebs- und Organisationsstruktur, aber auch zu Aspekten der außerberuflichen bzw. betrieblichen sozialen und kulturellen Partizipation der Angehörigen eines Berufes Gruppen von Berufen bilden, die in klassen- und schichtspezifischer Hinsicht möglichst homogen zusammengesetzt waren. Wenn diese Klassifikation auch nicht explizit zum Zwecke einer Untersuchung der sektoralen Umschichtung der Erwerbsstruktur entwickelt worden ist, können die wesentlichen Informationen dazu daraus doch entnommen werden, da die einzelnen klassen- und schichtspezifischen Gruppierungen im

folgenden nicht nur nach Herstellungs- und Dienstleistungsberufen untergliedert, sondern auch die Veränderungen nach der detaillierten zweistelligen amtlichen Klassifikation dargestellt werden. Wie weiter oben argumentiert wurde, läßt sich die Umschichtung der Erwerbsstruktur von güterproduzierenden zu Dienstleistungstätigkeiten in der Tat anhand der Berufsverteilung besser erfassen als anhand einer Verteilung der Erwerbstätigen nach Wirtschaftssektoren. Um jedoch – zumindest ansatzweise – auch die Dynamik der sektoralen Umschichtung zu erfassen, werde ich im dritten Teil dieses Abschnittes kurz die Zusammenhänge zwischen beruflicher und sektoraler Zugehörigkeit sowie die sektorale Umschichtung selbst skizzieren.

2.1 Die Klassenlage der alten und neuen Dienstleistungsberufe

Grundlage der Analyse in diesem Abschnitt bildet, wie bereits erwähnt, eine Klassifikation der Berufsobergruppen nach insgesamt sechs klassen- und schichtspezifisch homogenen Gruppierungen. Bevor wir in die Analyse der Veränderungen der Berufsstruktur einsteigen, ist es sinnvoll, diese Typologie kurz zu skizzieren (vgl. ausführlich dazu Haller 1980a), da diese Ergebnisse auch für die Frage des Zusammenhangs zwischen beruflich-sektoralen und schichtspezifischen Umschichtungen von Bedeutung sind. Eine wesentliche These der Theorie des Übergangs zur Dienstleistungsgesellschaft besagt ja, daß hierbei nicht nur eine sektorale Umschichtung, sondern eine Höherqualifizierung der gesamten Erwerbsstruktur implizit ist. Aufgrund der im ersten Abschnitt skizzierten alternativen Sichtweise von Dienstleistungen als Komplement der herstellenden Tätigkeiten wäre demgegenüber zu erwarten, daß sich die klassen- und schichtspezifische Lage eines großen Teils der Dienstleistungsberufe nicht radikal von jener der herstellenden Berufe unterscheidet, da die Schutz-, Bewahrungs- und Wiederherstellungsfunktionen, aus denen sich die Dienstleistungen zusammensetzen, auf allen Ebenen der Qualifikationshierarchie anfallen.

Die Klassifikation der Berufe nach klassen- und schichtspezifisch homogenen Gruppierungen, die hier vorgestellt werden soll, kam zustande mit Hilfe eines Verfahrens, das weitgehend der „aszendierenden Methode“ von Geiger (1932) entspricht, welche dieser in seiner klassischen Analyse der sozialen Schichtung des deutschen Volkes angewandt hatte. Es geht hierbei darum, beginnend mit sehr kleinen und aufsteigend zu immer größeren Einheiten, klassen- und schichtspezifisch möglichst homogene Bevölkerungsgruppen zu bilden. Da von vornherein nur Kennziffern in die Analyse einbezogen wurden, von denen man annehmen konnte, daß sie für die Abgrenzung von Klassenlagen hohe Relevanz besaßen, war sichergestellt, daß die Ergebnisse nicht methodische Artefakte darstellten. Im Hinblick auf die Vollständigkeit der erfaßten Indikatoren wurde möglichst große Repräsentativität angestrebt, jedoch konnten hierzu für einige möglicherweise sehr

Tabelle 1

Kennziffern der aus den Berufsobergruppen erstellten klassen- und schichtspezifischen Gruppierungen

Kennziffer		Mittelschicht			Arbeiterklasse				Bauern ¹	Alle ²
		gehobene	untere priv. Sektor	untere öffentl. Sektor	gehobene	zentrale	margin. männl. Sektor	margin. weibl. Sektor		
Männeranteil	%	75,6	63,0	92,9	60,2	74,3	94,1	10,3	44,2	68,5
Anteil der Altersgruppe 46 u. mehr	%	33,6	26,0	48,8	22,7	34,2	31,6	41,4	44,0	32,3
Anteil der Ledigen	%	22,4	33,0	12,6	44,4	21,8	19,7	29,1	15,7	28,4
Anteil der Selbständigen und Mithelfenden	%	18,2	7,3	0,4	16,2	3,7	6,6	4,7	94,5	12,1
Anteil der Beamten	%	12,6	2,9	62,7	1,1	5,9	1,2	0,4	0,1	7,9
Anteil wohnhaft in Gemeinden bis 2000 Einw.	%	10,2	12,6	22,0	32,9	28,1	58,3	22,0	56,0	26,4
Anteil Lehrabsolventen	%	21,4	59,7	43,1	58,9	43,3	23,1	41,5	28,7	42,2
Anteil Maturanten	%	62,4	15,0	32,9	2,3	1,9	1,2	1,6	3,2	16,4
Anteil letztes Jahr Buch gekauft	%	70,5	55,1	61,6	32,1	26,0	20,7	23,3	23,1	39,9
Anteil Facharbeiter	%	3,3	14,6	2,0	46,8	14,4	41,2	3,6	1,4	18,7
Anteil qual. u. leit. Ang. u. Beamte	%	48,2	11,8	39,9	2,6	2,0	1,6	0,1	2,4	13,8
Anteil Einkommen 4000 u. mehr S (1971)	%	75,2	51,0	78,2	20,0	27,2	32,0	2,5	38,4	38,3
Anteil Betriebe bis 50 Beschäftigte	%	43,9	47,8	52,0	65,9	36,8	57,3	69,0	98,0	51,0
Anteil 10 u. mehr Jahre beim Dienstgeber	%	48,3	43,3	79,6	27,6	48,4	53,3	29,3	61,0	45,1
Anteil zufrieden mit Bezahlung	%	75,1	67,1	68,3	62,3	60,0	64,3	56,0	55,0	63,8
Anteil zufrieden mit Aufstiegschancen	%	47,2	40,3	53,3	28,0	19,9	16,0	7,7	21,0	29,3
Anteil zufrieden mit Arbeitsbedingungen	%	67,2	66,6	51,0	48,0	30,5	16,7	58,0	49,5	47,1

Quelle: HALLER 1980 a, Tabelle 2.1, S. 38 (berechnet aus Mikrozensusserhebungen u. a. amtlichen Statistiken)

¹⁾ Inkl. selbständige Gastwirte²⁾ Bezogen auf Clusterdurchschnitte

wesentlichen Dimensionen (vor allem solche ökonomischer und politischer Art wie Produktivität, gewerkschaftlicher Organisationsgrad usw.) aus den Mikrozensus-Sondererhebungen, die uns im Rahmen des Forschungsprojektes zur Verfügung standen, keine verlässlichen Kennzahlen ermittelt werden (in anderen Informationsquellen fehlt fast immer die detaillierte Berufsklassifikation).

Die sechs klassen- und schichtspezifisch homogenen Gruppierungen, welche sich ausgehend von 63 Berufsobergruppen ergeben, können unter Berücksichtigung der Kriterien, nach welchen sie hauptsächlich voneinander abgegrenzt worden sind, bezeichnet werden als gehobene Mittelschichten und -klassen; untere Mittelschichten, differenziert in einen öffentlichen und privaten Subsektor; gehobene, zentrale und marginale Arbeiterklasse, letztere differenziert wiederum in einen männlichen und weiblichen Subsektor; Bauern². Ihre Zusammensetzung nach Berufsgruppen ist ersichtlich aus Tabelle 2. Wie schon die Bezeichnungen für diese Gruppierungen andeuten, handelt es sich hierbei zum Teil um eine Unterscheidung von statusniedrigeren und -höheren Berufen, zum Teil um eine horizontale Differenzierung innerhalb statusmäßig ähnlicher Gruppen. Ersteres ergibt sich daraus, daß sich eine sehr eindeutige Hierarchie der Arbeits- und Lebensbedingungen ausmachen läßt, welche beginnend mit einem kontinuierlich ansteigenden Ausbildungs- und Qualifikationsniveau über entsprechende Unterschiede in Arbeitsbedingungen und Einkommensverhältnissen bis hin zu deutlichen Differenzen in Lebensstandards und -stilen (Wohnverhältnisse, soziale Herkunft, kulturelle Interessen usw.) reicht. Die Bezeichnung „Schichten“ verwende ich hier, um auf dieses Faktum hinzuweisen; damit wird keine Aussage im Hinblick auf die klassenspezifische Position dieser Gruppierungen getroffen (dies ist auch deshalb nicht möglich, weil Selbständige und Unselbständige in dieser Analyse nicht voneinander getrennt wurden, wie es in der Untersuchung der beruflichen Umschichtungen im folgenden gemacht wird).

Die deutlichste Abgrenzung in diesem hierarchischen Aspekt besteht zwischen den mittleren und gehobenen Schichten einerseits, den Arbeitergruppen und den Bauern andererseits. Die gehobenen Mittelschichten und -klassen nehmen hierbei durchwegs mit Abstand den höchsten Rang in diesen Dimensionen ein, wenngleich sie intern teilweise etwas heterogen zusammengesetzt sind (sie enthalten z. B. auch Semiprofessionen wie die Krankenschwestern; aus diesem Grunde spreche ich hier von gehobenen Mittelschichten, nicht aber von einer „Oberschicht“). Auch die Gruppierung „untere Mittelschicht“ ist vom Durchschnitt aller Erwerbstätigen in den meisten dieser Indikatoren noch deutlich abgehoben. Für die gehobene Arbeiterklasse trifft dies vorwiegend im Hinblick auf einen höheren Anteil von Lehrabsolventen bzw. Facharbeitern zu, während sie sich in den weiteren Indikatoren der sozialen Lage nur wenig von den übrigen Arbeitergruppen abhebt und meist schon unterhalb des globalen Durchschnitts liegt.

Neben diesem Aspekt der hierarchischen Differenzierung hat die Analyse innerhalb dieser Gruppierungen nochmals weitere Unterglie-

Tabelle 2

Die Veränderung der Berufs- und Klassenstruktur der Erwerbstätigen Österreichs, 1951–1978

I. UNSELBSTÄNDIGE	1951	Volkszählung 1961	1971	Mikrozensus 1978	Frauenanteil 1978 (in %)
Architekten u. a. B. (61)	8.673	15.145	17.960	22.270	2,7
Maschinenbau- u. Elektrotechnik (62)	1.556	14.917	16.490	21.643	1,6
Chemiker u. Physiker (63)	2.144	3.298	4.461	4.850	8,9
EDV- u. a. Techniker (64)	973	4.100	12.970	12.890	17,9
Techniker u. A. (65)	6.175	6.931	18.400	9.496	9,2
Politiker, Juristen u. a. (70*, 74, 75)	7.478	5.829	7.331	8.676	17,8
Betriebsinhaber, Direktoren (76)	11.930*	22.904	2.698	53.278	13,5
Gesundheitsberufe (80)	26.305	40.910	55.960	68.562	78,1
Fürsorger, Lehrer, Turnberufe (81, 83, 88)	52.846	71.833	88.618	107.676	61,7
Wissenschaftler, Schriftsteller (84, 85)	5.237	5.060	8.022	6.964	39,5
Bildende u. darst. Künstler (86, 87)	8.549	7.744	8.785	8.135	43,2
Graphische Berufe (34)	16.955*	19.725	21.630	20.868	21,2
Vertreter u. a. B. (41*)	20.681	11.915	28.170	28.867	10,9
Speditionsfachleute u. a. B. (46)	1.629	3.486	8.419	6.603	22,3
Technische Sonderberufe (66)	2.495*	5.104	5.960	8.022	22,7
Buchhalter, Kassiere u. a. B. (77*)	45.949	60.537	84.040	85.903	67,7
Büro- und Verwaltungsberufe (78*)	90.239	199.443	235.000	336.304	62,8
Luftverkehrsberufe u. div. Techn. (05, 44*, 60)	6.092	6.063	6.362	4.582	2,0
Verwaltungsfachbedienstete (71)	77.578	45.739	75.810	49.188	17,1
Sicherheitsorgane, Berufsmilitär (73, 99)	34.294	42.506	39.947	41.851	2,8
Textilverarbeiter (31)	7.552	7.796	6.044	6.850	87,0 ⁴
Händler, Verkäufer (40)	62.818	120.656	152.300	173.879	67,7
Friseure u. a. B. (57)	14.372	20.221	20.270	24.264	84,0
Schmiede, Schlosser, Werkzeugmacher (19)	93.357	101.457	89.280	99.955	1,6
Spengler u. ä. B. (21)	16.366	37.802	46.360	52.457	7,9
Mechaniker u. ä. B. (22)	34.688*	44.996	56.640	76.762	6,0
Elektriker (24)	49.961*	69.215	77.930	94.212	13,1

I. UNSELBSTÄNDIGE

	1951	Volkszählung 1961	1971	Mikrozensus 1978	Frauenanteil 1978 (in %)
Holzverarbeiter (25, 26)	83.182	85.222	65.167	67.122	9,0
Nahrungsmittelhersteller (36)	46.448	46.622	41.562	42.218	19,2 ⁵
Bekleidungshersteller (30)	65.508	72.229	64.840	48.566	87,0 ⁴
Schuhmacher, Schuharbeiter (32)	20.793	17.596	13.760	11.183	57,3
Hotel- u. Gaststättenberufe (51)	27.235*	41.648	50.450	39.045	75,7
Köche, Küchengehilfen (52)	27.329	35.890	40.610	39.239	69,1
Land- und Wasserverkehrsberufe (42, 43)	118.278	123.060	128.618	136.870	2,5
Nachrichtenverkehrsberufe (45)	34.624	33.475	40.170	38.183	30,2
Boten, Amts- u. Bürodienner (48)	11.225	9.801	5.581	6.424	18,6
Div. Dienstleistungsberufe (58, 59, 89)	25.196	13.784	14.834	13.316	13,4
Bergleute, Erdölgewinner u. a. B. (10, 11)	20.355*	22.279	8.559	6.578	0,5
Glasmacher, Glasbearbeiter (15)	8.032	9.140	6.265	6.008	43,2
Eisen- u. Metallgewinner (18)	21.867	26.513	16.890	16.882	5,5
Maschineneinrichter, Metallbearbeiter (20)	31.253	36.680	36.240	29.301	18,2
Papierverarbeiter (33)	21.392	22.067	15.850	12.213	39,1
Chemiearbeiter u. ä. B. (35)	19.262	28.639	25.810	26.732	34,2
Genußmittelhersteller (37)	10.874	10.740	6.981	2.656	19,2 ⁵
Ziegelmacher, Keramiker (14)	15.782	12.886	6.843	6.368	26,9
Bauberufe, Bauhilfsarbeiter (17)	87.669	94.689	69.850	75.403	1,2 ⁶
Metallwarenmacher, Metallhilfsarbeiter (23)	20.407	28.520	17.550	14.101	37,9
Ledererzeuger u. -bearbeiter (27)	11.596	8.248	5.605	3.218	74,0
Allgemeine Hilfsberufe (39)	22.636	62.757	101.000	56.719	42,2
Transportarbeiter (47)	9.163	10.303	11.010	7.979	2,3
Reinigungsberufe (56)	2.668	5.134	9.948	4.640	12,5
Textilberufe (28, 29)	73.136	62.519	37.630	22.518	63,3
Maschinisten, Heizer (38)	19.335*	30.266	42.810	45.916	2,8
Haushaltsberufe, Hauswarte (53)	91.389	70.494	42.400	39.221	82,0
Rauchfangkehrer, Gebäudereiniger (54)*	34.005*	50.926	68.880	71.003	96,1
Chemischputzer, Wäscher u. ä. B. (55)	7.358*	11.263	11.030	6.498	89,0

Forstarbeiter u. ä. B. (06)	31.028	25.402	15.290	9.784	13,1
Steingewinner u. Steinbearbeiter (12, 13)	21.857	19.166	10.678	10.006	1,7
Bauberufe, Maurer u. a. (16)	126.112	124.155	112.600	101.703	1,2 ⁶
Hoteliers, Gastwirte u. ä. B. (50)	1.591*	984	1.666	2.379	63,1
Landwirtschaftliche Berufe (01, 02)	200.059	95.150	42.075	27.775	31,9
Religiöse Berufe (82)	12.957	14.086	9.928	4.026	11,2
II. SELBSTÄNDIGE + Mithelfende					
Unternehmer (76)	3.040*	13.760	6.366	20.622	25,4
Techn., Rechts-, Gesundheits-, Lehr-, und Kulturberufe (05, 60-68, 7075, 77, 78, 80-88)	19.569	43.972	42.828	48.327	40,9
Handels- und Verkehrsberufe (40-48)	106.505	108.316	94.671	74.598	45,0
Dienstleistungsberufe (50-59, 89)	49.378	53.870	55.212	54.052	61,8
Produktionsberufe (10-39)	150.935	103.181	74.759	55.665	11,5
Landwirtschaft (01, 02, 06)	851.047	646.798	365.509	292.009	50,8
Unselbständige ohne Angabe	749	21.975	46.150	10.393	0,9
Selbständige und Mithelfende ohne Angabe	543	12.981	16.670	374	78,0
III. INSGESAMT					
Unselbständige	2.166.098	2.386.937	2.440.987	2.509.163	37,2
Selbständige und Mithelfende	1.181.017	982.878	656.015	545.647	45,3
Zusammen	3.347.115	3.369.815	3.097.002	3.054.810	38,6

* Nicht vollständig exakte Zuordnung der Berufstätigen bzw. Erhaltenen zu der jeweiligen Berufsobergruppe (einzelne Berufsarten wurden in den publizierten Daten anderen Berufsgruppen zugeordnet).

¹⁾ Zugeordnet zu den Berufstätigen in BO 30 (Bekleidungshersteller)

²⁾ Zugeordnet zu den Berufstätigen in BO 22 (Mechaniker)

³⁾ Zugeordnet zu den Berufstätigen in BO 54 (Gebäudereiniger)

⁴⁾ Durchschnitt aus BO 30 und 31

⁵⁾ Durchschnitt aus BO 36 und 37

⁶⁾ Durchschnitt aus BO 16 und 17

derungen eher horizontaler Art erbracht. Es waren dies die Unterscheidung zwischen einem öffentlichen und einem privaten Sektor der unteren Mittelschicht sowie zwischen einer zentralen und marginalen Arbeiterklasse, wobei innerhalb der letzteren noch zwei weitere Subgruppen voneinander abgehoben wurden. Die berufsspezifische Zusammensetzung dieser Gruppierung stellt sich folgendermaßen dar, womit auch die Antwort auf die eingangs gestellte Frage möglich ist (vgl. Tabelle 1 und 2).

Die beiden Mittelschicht-Gruppierungen setzen sich zum größten Teil aus Dienstleistungsberufen zusammen, wobei in den *gehobenen Schichten und Klassen* die „modernen“, zum Teil hochprofessionalisierten Dienste im Bildungs- und Gesundheitswesen den größten Anteil ausmachen. Aber schon hier befinden sich mit den Technikern auch Dienste (wenn man sie überhaupt als solche bezeichnen kann), die in einer direkten Beziehung zur materiellen Produktion stehen. In gewisser Hinsicht wird dies auch für die Unternehmer und Direktoren gelten. Nahezu ausschließlich aus Dienstleistungsberufen, und zwar überwiegend Verwaltungs- und Büroberufen, setzt sich die intern nochmals in einen öffentlichen und privaten Sektor differenzierte *untere Mittelschicht* zusammen. Zu dieser Unterscheidung ist im übrigen anzumerken, daß sich Verwaltungsangestellte im öffentlichen Dienst von jenen in der Privatwirtschaft in einer Reihe von Merkmalen deutlich unterscheiden (höherer Männeranteil und höheres Durchschnittsalter sowie stärkere Konzentration auf kleinere Gemeinden bei den ersteren, andere Arbeitsbedingungen usw.; vgl. Tabelle 1).

In der „*gehobenen Arbeiterklasse*“ machen in beruflich-sektoraler Hinsicht Herstellungs- und Dienstleistungsberufe jeweils einen großen Anteil aus. Erstere umfassen die qualifizierten handwerklichen und industriellen Berufe im Elektro- und Metallbereich, in der Nahrungsmittelherstellung und Holzverarbeitung; letztere neben einigen relativ qualifizierten Dienstleistungsberufen (Friseure, Kellner, Köche) vor allem die Handels- und Verkaufsberufe – also Berufe, für welche die Absolvierung einer Lehre charakteristisch ist. Mit diesem Faktum mag es auch zusammenhängen, daß sich diese Gruppierung von der „zentralen Arbeiterklasse“ auch in der Hinsicht deutlich unterscheidet, daß ihre Angehörigen häufiger in Kleinbetrieben erwerbstätig, jünger und im Durchschnitt meist noch nicht sehr lange beschäftigt sind.

Die *zentrale Arbeiterklasse* enthält einerseits die Verkehrs- und Nachrichtenberufe, andererseits Produktionsberufe in diversen Industrien (Bergbau, Metallverarbeitung, Textil-, Chemieindustrie usw.) sowie einen Teil der Bauberufe. Gemeinsam ist diesen Berufen ein eher großbetrieblicher Arbeitskontext (gilt im Verkehrsbereich insbesondere für das öffentliche Verkehrswesen), zum Teil recht ungünstige Arbeitsbedingungen, Konzentration der sozialen Herkunft aus Arbeiter- und Bauernfamilien und eine deutliche soziokulturelle Benachteiligung. Dies gilt insbesondere auch für die beiden Gruppen der „*marginalen Arbeiterklasse*“, von denen die erste sich aus den Haushalts- und Reinigungsberufen, die zweite aus Forstarbeitern und Bauberufen

zusammensetzt. Beide Gruppen sind durch eine Reihe von Merkmalen sowohl in vertikaler wie horizontaler Hinsicht von der zentralen Arbeiterklasse abgehoben durch besonders ungünstige Arbeitsbedingungen, geringe kulturelle Partizipation und Herkunft vorwiegend aus Arbeiterfamilien im ersten, aus Bauernfamilien im zweiten Falle. Die Gruppe der Haushalts- und Reinigungsberufe ist vor allem aus Frauen zusammengesetzt und eher auf größere Gemeinden bzw. Städte, die vorwiegend männlichen Bauberufe auf kleinere Gemeinden konzentriert.

Unterscheiden wir zwischen personenbezogenen, „echten“ Diensten und eher güterbezogenen, „produktiven“ Diensten, so stellt sich zu Beginn der siebziger Jahre der Zusammenhang zwischen beruflich-sektoraler und schichtspezifischer Verteilung der Erwerbstätigen folgendermaßen dar. In den mittleren und gehobenen Schichten stellten die personenbezogenen Dienstleistungen (neben Gesundheits- und Lehrberufen mit Einschränkungen auch Verwaltungs- und Sicherheitsbedienstete im öffentlichen Dienst hierzu zu rechnen) etwa 40 Prozent der Erwerbstätigen, während die übrigen in güterbezogenen Diensten tätig waren. In personenbezogenen Dienstleistungen Erwerbstätige gab es außerdem auch noch in der gehobenen und marginalen Arbeiterklasse, wo sie jeweils etwa 15 Prozent der Erwerbstätigen ausmachten. In der gehobenen und zentralen Arbeiterklasse waren die güterbezogenen eher traditionellen Dienste bedeutsamer (jeweils etwa ein Drittel bzw. ein Fünftel der Erwerbstätigen). Die Mehrheit der Erwerbstätigen in diesen Schichten arbeitet jedoch in herstellenden Berufen. Geht man von den in Dienstleistungsberufen insgesamt Erwerbstätigen aus und betrachtet deren schichtspezifische Verteilung, so zeigt sich, daß die Erwerbstätigen in personenbezogenen Dienstleistungen etwa zur Hälfte den mittleren und gehobenen Schichten zuzurechnen sind, zur anderen Hälfte, und zwar zu jeweils gleichen Anteilen, der gehobenen und marginalen Arbeiterklasse. Ähnlich, mit einer etwas stärkeren Konzentration auf die gehobene Arbeiterklasse, verteilen sich die Erwerbstätigen in produktiven Diensten. Demgegenüber finden sich die in der unmittelbaren Güterproduktion Erwerbstätigen ausschließlich in den drei Gruppierungen der Arbeiterklasse.

Die Antwort im Hinblick auf die eingangs gestellte Frage ist damit relativ eindeutig. Zwar ist es, wie aufgrund der Theorie von der Dienstleistungsgesellschaft zu erwarten, in der Tat der Fall, daß sich die Erwerbstätigen in Dienstleistungsberufen im Hinblick auf Qualifikation, Arbeits- und Lebensbedingungen schwergewichtig in den mittleren und höheren gesellschaftlichen Positionen konzentrieren, in welchen Mitglieder herstellender Berufe kaum anzutreffen sind. Auf der anderen Seite trifft dies aber keineswegs für alle Dienstleistungsberufe zu – ja, wir konnten feststellen, daß ein nicht unbeträchtlicher Anteil der Dienstleistungsberufe zu den gesellschaftlich am stärksten benachteiligten Gruppierungen überhaupt gehört. Bemerkenswert ist die Klassenlage der verschiedenen Kategorien von Dienstleistungsberufen, die schon mit einem intuitiven Vorverständnis ihrer beruflich-gesellschaftlichen Funktion recht gut übereinstimmt. Ich meine damit die

Tatsache, daß die Transport- und Verkehrsberufe, für welche nach einer kurzen Anlernzeit die Verausgabung körperlich-physischer Leistungen vielfach noch dominierend ist (u. a. auch in Form unregelmäßiger oder überlanger Arbeitszeiten), der zentralen Arbeiterklasse zugeordnet wurden, und die Handels- und Verkehrsberufe, welche neben z. T. noch erheblichen körperlichen Belastungen bereits eine gewisse Kenntnis von Umgangsformen, Waren usw. besitzen müssen, der gehobenen Arbeiterklasse, während alle primär mit geistigen Tätigkeiten befaßten Berufe in Verwaltung und Büro von diesen beiden Kategorien relativ deutlich abgehoben wurden (wenn diese selbst auch intern nochmals klar in einfache und hochqualifizierte und leitende Tätigkeiten unterteilt worden sind). Im Hinblick auf die differenzierten Überlegungen zur Abgrenzung zwischen Arbeiterklasse und neuer Mittelklasse von Poulantzas (1975) müßte man daraus folgern, daß in klassen- und schichtspezifischer Hinsicht die Unterscheidung produktiv-unproduktiv weniger bedeutsam ist als jene zwischen geistiger und körperlicher Arbeit. In bezug auf die Klassenlage der alten und neuen Dienstleistungsberufe zeigt sich also zum einen in der Tat, daß sie – entsprechend der Hypothese ihrer mehr oder weniger engen, funktionalen Anbindung an die herstellenden Berufe – ebenso wie diese über das gesamte Spektrum der Arbeitswelt hin streuen (d. h. auch viele der neuen Dienstleistungsberufe, etwa im Verkehrs- und Nachrichtenwesen, sind der Arbeiterklasse zuzuordnen). Auf der anderen Seite weist aber ihre außerordentlich starke Polarisierung darauf hin, daß sowohl die klassische Theorie der Dienstleistungsgesellschaft als auch die völlig konträre Auffassung vom Dienstleistungssektor als Rekrutierungsfeld eines „neuen Proletariats“ (Bravermann) empirisch nicht begründbar sind³. Wie stellt sich dieses Problem jedoch dar, wenn man die längerfristigen Tendenzen der beruflichen und sozialen Umschichtung betrachtet?

2.2 Veränderungen in der Berufs- und Klassenstruktur

In Erweiterung der im vorhergegangenen Abschnitt beschriebenen Klassifikation der Erwerbstätigen nach schichtspezifischen Gruppierungen wird hier durchgehend zwischen Selbständigen und Unselbständigen unterschieden, so daß auch Aussagen im Hinblick auf die Veränderung der Klassenstruktur möglich sind. Als Datenbasis für die Analyse der Umschichtungen wurden die Volkszählungen 1951, 1961 und 1971 sowie die hochgerechneten Ergebnisse des Mikrozensus 1978 herangezogen, wobei allerdings zu beachten ist, daß die Mikrozensusergebnisse aufgrund unterschiedlicher Erhebungsmethoden (Total- vs. Stichprobenerhebung, Selbstausfüllung des Fragebogens vs. Ausfüllen durch den Interviewer) nicht ohne weiteres mit jenen der Volkszählungen vergleichbar sind. Die Ergebnisse sind enthalten in den Tabellen 2 und 3 und den Abbildungen 1 und 2, wobei sowohl die Anteilsverschie-

bungen wie das Tempo der Veränderung der einzelnen Gruppen dargestellt werden.

Tabelle 3

**Die Veränderung der Klassen-, Schicht- und Berufsstruktur der
Erwerbstätigen Österreichs, 1951–1978
(Verteilungen in %)**

		1951	Volkszählung 1961 1971		Mikrozensus 1978
Gehobene Mittel- schicht	Selbst. Unternehmer und Freiberufe, Direktoren	1,2	2,5	1,9	4,3
	Techniker	0,5	1,3	2,2	2,3
	Gesundheits-, Erzie- hungs- und Kulturberufe	3,2	3,9	4,2	6,4
	Zusammen	4,9	7,7	9,3	13,0
Untere Mittel- schicht	Büro- und Verwaltungs- berufe (Privatsektor)	5,4	8,9	12,4	15,9
	Verwaltungsfachberufe und Sicherheits- organe	3,6	2,7	3,9	3,1
	Zusammen	9,0	11,6	16,3	19,0
Andere Selbständi- ge und Mit- helfende	Handels-, Verkehrs- u. Dienstleistungsberufe	4,7	4,8	4,8	4,2
	Produktionsberufe	4,6	3,0	2,4	1,8
	Zusammen	9,3	7,8	7,2	6,0
Gehobene Arbeiter- klasse	Handels- u. Dienst- leistungsberufe	4,0	6,4	8,5	9,1
	Produktionsberufe	12,7	14,3	14,9	16,3
	Zusammen	16,7	20,7	23,4	25,4
Zentrale Arbeiter- klasse	Verkehrs- u. Dienst- leistungsberufe	5,7	5,3	6,1	6,4
	Produktionsberufe	12,0	13,6	13,5	11,4
	Zusammen	17,7	18,9	19,6	17,8
Marginale Arbeiter- klasse	Haushalts- u. Reini- gungsberufe	4,0	3,9	3,9	3,8
	Forstarbeiter, Bauberufe	5,4	5,0	4,5	4,0
	Zusammen	9,4	8,9	8,4	7,8

Landwirtschaftliche Berufe	Selbständige und Mithelfende	26,0		19,1		11,8		9,6	
	Unselbständige	6,1		2,8		1,4		0,9	
	Zusammen	32,1		21,9		13,2		10,5	
Ohne Berufsangabe		2,0	0,04	1,0	1,0	2,0	2,0	0,3	0,3
Insgesamt		99,14	99,14	98,5	98,5	99,4	99,4	99,9	99,8
(N)		(3,347.115)		(3,369.815)		(3,097.002)		(3,054.810)	

Quelle: Tabelle 2 (Ergebnisse der Volkszählungen 1951, 1961, 1971; Jahresergebnisse des Mikrozensus 1978)

Drei klassen- bzw. schichtspezifische Gruppierungen konnten ihren Anteil an den Erwerbstätigen im Laufe dieser drei Dekaden absolut steigern, nämlich die gehobenen und unteren Mittelschichten und die gehobene Arbeiterklasse. Dies erfolgte zum weitaus größten Teil auf Kosten der in der Landwirtschaft Erwerbstätigen, zu kleinen Anteilen auch auf Kosten der selbständigen Mittelklasse und der marginalen Arbeiterklasse. Die stärkste Dynamik unter fast allen Aspekten wiesen die Berufe der *gehobenen Mittelschicht* auf und zwar die Selbständigen wie die Unselbständigen, die beide ihre Zahl nahezu verdreifachen konnten und deren Anteil an den Erwerbstätigen insgesamt sich von ca. 5 Prozent im Jahre 1951 auf beinahe 13 Prozent 1978 erhöhte. (In der Kategorie der Selbständigen sind wahrscheinlich nur erhebungsbedingte Definitionsunterschiede für die relativ starken Schwankungen zwischen 1961 und 1978 verantwortlich, die vor allem auf die hier eingeschlossene Berufsobergruppe 76 „Betriebsinhaber, Direktoren“ zurückzuführen sind.) Alle diese Gruppen stellen typische Tertiärtätigkeiten dar und zwar in der Tat genau jene, die auch bei Bell als besonders dynamisch und zukunftsträchtig angesehen werden. Die starke Expansion auch der Selbständigen bestätigt allerdings die im vorigen Abschnitt angedeutete Vermutung, daß sich die Expansion dieser hochqualifizierten Berufe nicht nur im Rahmen von großen Arbeitsorganisationen abspielen wird.

Nahezu gleich stark wie die Unselbständigen in den gehobenen Schichten sind auch die Berufe der *unteren Mittelschicht* expandiert, was mit einer noch kräftigeren Anteilserhöhung an allen Erwerbstätigen verbunden war, nämlich von 9 Prozent auf 19 Prozent. Äußerst unterschiedlich entwickelten sich allerdings der öffentliche und private Subsektor dieser Gruppierung. Während die Zahl der Büro- und Verwaltungsangestellten in der Privatwirtschaft ebenso stark expandierte wie die der unselbständigen Professionen im Bildungs- und Gesundheitswesen, d. h. sich um das zweieinhalbfache vermehrte, ist bei den Verwaltungsangestellten im öffentlichen Dienst sogar eine leichte absolute Abnahme festzustellen, sieht man einmal von der kurzfristigen Zunahme zu Beginn der siebziger Jahre ab. Es zeigt sich

Abbildung 1: Die Veränderung der Klassen- und Schichtstruktur der erwerbstätigen Bevölkerung Österreichs 1951–1978 (Verteilung nach Klassenlagen bzw. sozialen Lagen)

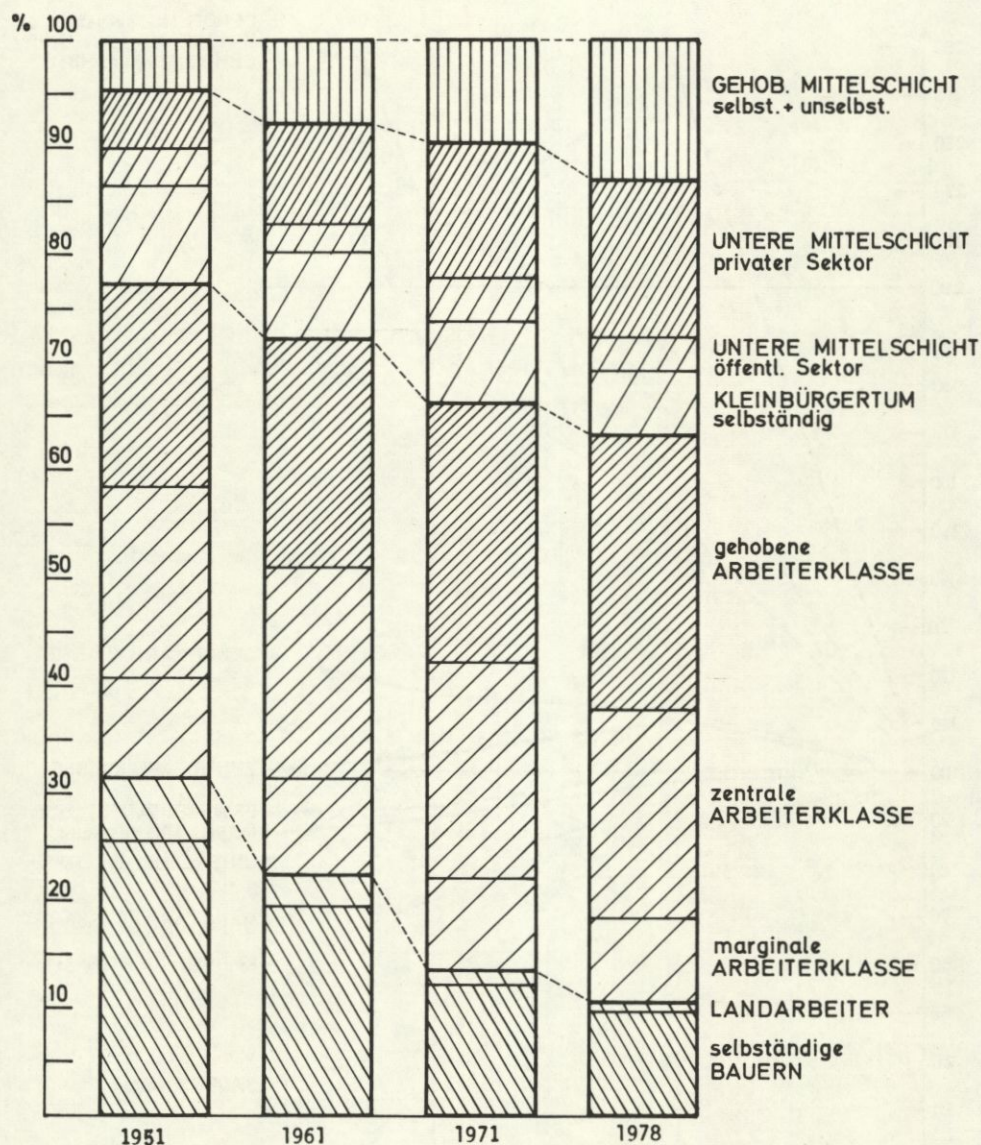
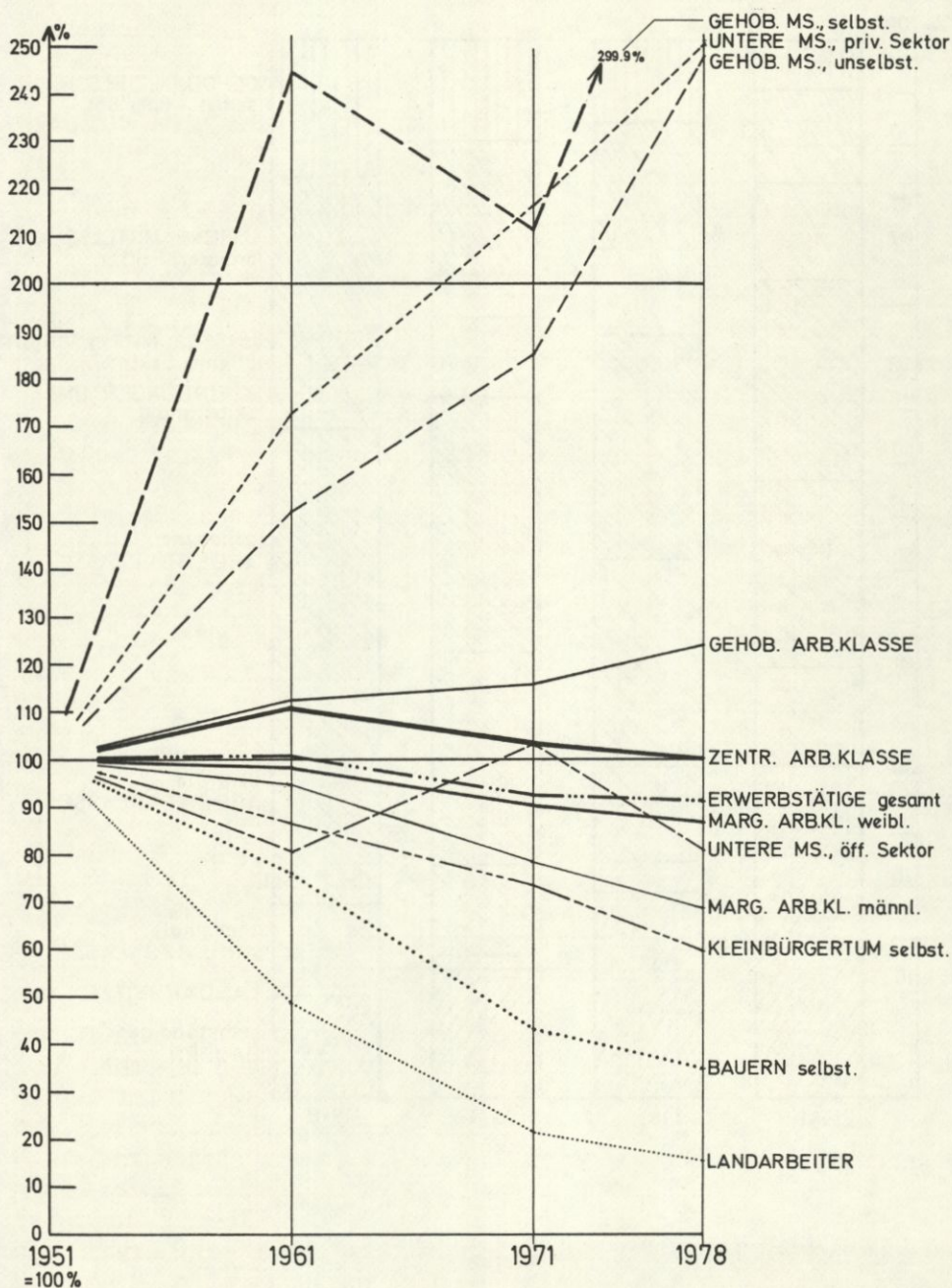


Abbildung 2: Die Veränderung der Klassen- und Schichtstruktur der erwerbstätigen Bevölkerung Österreichs 1951–1978 (Veränderungsrate, 1951 = 100)



hier also ganz deutlich, daß die vielbeschworene Expansion des öffentlichen Sektors nicht eine immense Bürokratisierung implizierte, sondern in erster Linie auf den starken Ausbau des Bildungs- und Gesundheitswesens zurückzuführen ist (dies gilt auch unter Berücksichtigung der Personalentwicklung im öffentlichen Verkehrs- und Nachrichtenwesen, die in dieser Periode ebenfalls mehr oder weniger stagnierte).

Die einzige weitere Gruppierung, die zwischen 1951 und 1978 noch expandierte, war die *gehobene Arbeiterklasse*. Wenn ihre Wachstumstendenz auch insgesamt nicht stark ausgeprägt war, bedeutet ihre Zunahme absolut betrachtet infolge der großen quantitativen Bedeutung doch eine erhebliche Steigerung und zwar von 16,7 Prozent auf nicht weniger als 25,4 Prozent. Damit stellt sie am Ende der siebziger Jahre mit deutlichem Abstand die stärkste Gruppierung unter den Erwerbstätigen dar. Ein Blick auf die spezifischen beruflichen Umschichtungen (Tabelle 2) zeigt, daß die Dynamik der Expansion besonders stark war bei den Handelsberufen, die ihre Zahl fast verdreifachen konnten. Aber auch Facharbeiterberufe, wie die Mechaniker und Elektriker, konnten noch stark expandieren, wogegen die traditionell-handwerklichen Facharbeiterberufe in der Konsumgüterproduktion (Nahrung, Bekleidung, Holzverarbeitung) stagnierten oder sogar abnahmen. Trotzdem scheint es bemerkenswert, daß insgesamt auch die Produktionsberufe in dieser Gruppierung noch einen Anteilszuwachs von etwa 3 Prozent an allen Erwerbstätigen verzeichnen konnten und zusammen mit den einfachen Büroangestellten in der Privatwirtschaft zahlenmäßig an erster Stelle unter allen in schichtspezifisch und beruflich-sektoraler Hinsicht homogenen Gruppen stehen.

Eine stagnierende Gesamttendenz zeigte die *zentrale Arbeiterklasse*, wobei die Dienstleistungsberufe in dieser Kategorie noch etwas expandierten (intern mag hier eine Umschichtung vom öffentlichen Bahn- zum privaten Straßenverkehr erfolgt sein), während die Produktionsberufe einen leichten Rückgang zu verzeichnen hatten. Mit zusammen 18 Prozent der Erwerbstätigen bleiben aber auch diese beiden Kategorien weiterhin sehr bedeutsam. Leicht rückläufig war auch der Anteil der zwei Gruppen der *marginalen Arbeiterklasse* an allen Erwerbstätigen. Dieser Rückgang war relativ betrachtet bei den Bauberufen deutlich stärker ausgeprägt als bei den Haushalts- und Reinigungsberufen.

Eindeutiger in der Richtung der Prognosen des Übergangs zur postindustriellen Gesellschaft als die Umschichtungen innerhalb der herstellenden Berufe war der Rückgang der Erwerbstätigen in der *Landwirtschaft*, der absolut und relativ außerordentlich stark war. Ihr Anteil an den Erwerbstätigen reduzierte sich von knapp einem Drittel der Erwerbstätigen im Jahre 1951 auf ein Zehntel im Jahre 1978. Relativ waren hierbei die Landarbeiter noch stärker als die Selbständigen betroffen; sie stellen heute nur mehr eine Restkategorie der Erwerbstätigen in Österreich dar. Bei dem relativ zwar schwächeren, absolut jedoch viel stärker ins Gewicht fallenden Rückgang der mithelfenden und selbständigen Landwirte von 26 Prozent auf 9,6 Prozent war zwei-

fellos jener der Mithelfenden besonders stark, die nicht gesondert ausgewiesen wurden.

Es verbleiben als letzte Kategorie die *kleinen Selbständigen* außerhalb der Landwirtschaft. Auch sie hatten einen erheblichen Rückgang zu verzeichnen und zwar von 9,3 Prozent auf 6 Prozent der Erwerbstätigen. Ein Blick auf die berufsspezifischen Veränderungen zeigt, daß die Selbständigen in den Produktionsberufen davon besonders stark betroffen waren. Entsprechend unseren Erwartungen war der Rückgang bei den Selbständigen in Handels- und Verkehrsberufen weniger stark, konnten sich die Selbständigen in Dienstleistungsberufen sogar noch etwas vermehren.

Ein kurzer Hinweis mag hier gegeben werden auf die *geschlechtsspezifische Dynamik der beruflichen Umschichtung*. Wir sahen bereits in der geschlechtsspezifischen Zusammensetzung der verschiedenen Klassen und Schichten deutliche Unterschiede. Noch markanter traten diese jedoch hervor, wenn man die geschlechtsspezifische Zusammensetzung auf der detaillierten beruflichen Ebene betrachtet (vgl. Tabelle 2). Es zeigt sich hier, daß Berufe mit sehr hohen Frauenanteilen (drei Viertel und mehr) fast durchwegs zu den am stärksten expandierenden gehörten (Gesundheitsberufe, Verkaufsberufe, Reinigungsberufe). Dasselbe gilt für die Lehr- und Büroberufe im Privatsektor mit einem etwa dem Durchschnitt entsprechenden Frauenanteil von ca. zwei Dritteln, während Berufe mit sehr geringem Frauenanteil, im Verkehrswesen, in Industrie und Bauwesen, in der Regel weniger expandiert sind. Ausnahme von diesem Muster bildeten die zunehmenden, überwiegend männlichen technischen Berufe sowie einige charakteristische, stark von Frauen besetzten Produktionsberufe (Textil- und Bekleidungsberufe) und die Haushaltsberufe, die stark schrumpften. Es ist also evident, daß die stark expandierenden Berufe des Dienstleistungsbereichs ihren Beschäftigungsbedarf zu einem großen Anteil durch Mobilisierung der „heimlichen Arbeitskraftreserve“ Frauen befriedigten. Dies implizierte jedoch weder einen völligen Rückzug der Frauen aus industriellen Produktionsberufen noch ihre eindeutige berufliche Höherqualifizierung. Analysen der internen geschlechtsspezifischen Umschichtung der Berufe im Strukturwandel zeigen nämlich, daß der Frauenanteil sich in rückläufigen Frauenbranchen sogar noch erhöhen kann, während er steigt nicht nur in relativ qualifizierten nichtmanuellen, sondern auch in industriellen Produktionsberufen mit geringen qualifikatorischen Anforderungen (Willms 1981).

Versuchen wir zu einer zusammenfassenden Interpretation dieser Umschichtungen im Hinblick auf die Entwicklung der österreichischen Berufs- und Qualifikationsstruktur zu gelangen, so läßt sich folgendes festhalten. Einigermmaßen den Erwartungen der klassischen Theorie entsprechend scheint der Rückgang der landwirtschaftlichen Berufe von 32,1 Prozent auf 10,5 Prozent aller Erwerbstätigen zwischen 1951 und 1978 verlaufen zu sein (erfaßt nach der beruflichen Zugehörigkeit). Dies läßt sich auch noch sagen im Hinblick auf die Zunahme der Dienstleistungsberufe von 32,3 Prozent auf 53,2 Prozent, wobei vor

allein die Zunahme der Büroangestellten im privaten Sektor (+ 10,5 Prozent) und der Gesundheits- und Lehrberufe (+ 6,3 Prozent) ins Gewicht fiel. Nicht unbedingt entsprechend der Theorie des Übergangs zur Dienstleistungsgesellschaft entwickelten sich jedoch die manuellen Berufe im sekundären Bereich. Es läßt sich hier kein oder höchstens ein sehr schwaches Muster der sukzessiven Verlagerung des Schwerpunkts der Beschäftigung zu sekundären und von diesen später zu tertiären Tätigkeiten feststellen. Nach der beruflichen Klassifikation erhöhte sich der Anteil der herstellenden Berufe von 1951 auf 1961 lediglich um 2 Prozent auf 37,2 Prozent, blieb dann bis 1971 stabil und ging 1978 wieder leicht zurück auf 35,8 Prozent.

Im Hinblick auf die *Qualifikationsstruktur* scheinen die Umschichtungen weit weniger dramatisch gewesen zu sein. Hier läßt sich einzig aufgrund der Zunahme der hochqualifizierten Professionen im Gesundheits- und Bildungsbereich von einer generellen Höherqualifizierung sprechen. Da diese Berufe aber auch Ende der siebziger Jahre noch nicht viel mehr als ein Zehntel aller Erwerbstätigen umfaßten, und die Qualifikationsstruktur aller übrigen Erwerbstätigen relativ konstant blieb, kann man Bells These einer revolutionären Umschichtung in dieser Hinsicht für Österreich nicht zustimmen. Es reduzierte sich lediglich der Anteil der eher gering Qualifizierten (wozu man neben den unqualifizierten Arbeitern wahrscheinlich auch den größten Teil der unselbständig Erwerbstätigen in der Landwirtschaft rechnen kann) etwas, während der größte Teil der Erwerbstätigen (knapp zwei Drittel) weiterhin etwa als mittel qualifiziert betrachtet werden kann (als Inhaber qualifizierter Arbeiter- oder einfacherer bis mittlerer Angestelltenberufe). Damit wird auch die These von einer globalen Dequalifizierung der Arbeiterklasse in dieser Periode nicht bestätigt.

2.3 Die Beziehung zwischen beruflicher und sektoraler Zugehörigkeit und die Dynamik der sektoralen Umschichtung

In dieser Arbeit konzentrierte ich mich bewußt auf die Analyse der beruflichen Umschichtungen, nicht zuletzt deshalb, weil Berufe als personenbezogene Informationen im Vergleich zur betriebsbezogenen Klassifikation nach Wirtschaftsbranchen eine bessere Zuordnung der aktuellen Tätigkeiten nach der Dimension herstellend-dienstleistend ermöglichen. Da jedoch die sektorale Klassifikation üblicherweise als Grundlage für die Überprüfung der Drei-Sektoren-Theorie herangezogen wird, werfen wir in diesem Abschnitt einen kurzen Blick auch auf die sektorale Umschichtung.

Betrachten wir zunächst die Verteilung der Erwerbstätigen nach beruflicher und sektoraler Zugehörigkeit (Tabelle 4). Da wir uns hierbei auf die zusammengefaßten Berufsabteilungen bzw. Wirtschaftsklassen beschränken und einzelne Zuordnungen etwas differieren, ergeben sich gegenüber den beiden vorhergehenden Tabellen leichte Abweichungen. Es zeigt sich, daß die globale Verteilung der Erwerbstätigen nach

Tabelle 4

Die Verteilung der Erwerbstätigen nach beruflicher und sektoraler Zugehörigkeit in % (1971)

Berufliche Zugehörigkeit	Sektorale Zugehörigkeit									Insgesamt
	Primär		Sekundär		Tertiär			Soziale Dienste		
	Land u. Forstw.	Energie- Wasserv., Bergbau	Produz. Gewerbe	Bau- wesen	Güterbezogene Handel, Verkehr, Nachr. wesen	u. administr. Geld- u. Kreditwesen Rechts- u. Wirtschafts- dienste	Dienste Gebiets- körper- schaften, Sozial- versicherung	Pers. Dienste, Haushalts- dienste Gaststätten- wesen	Kunst u. a., Gesundheit, Unterricht u. Forschung	
	(I) ¹	(II, III)	(IV–XIII)	(XIV)	(XV, XVII)	(XVIII, XIX)	(XXIV)	(XVI, XX, XXV, XXVI)	(XXI–XXIII)	
Landwirtschaftliche Berufe (1) ¹	14,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	14,0
Produktionsberufe (1–3)	0,0	1,2	24,0	7,2	2,4	0,1	0,4	0,1	0,3	35,7
Technische Berufe (6)	0,0	0,1	1,4	0,4	0,2	0,3	0,1	0,0	0,1	2,6
Handels- und Verkehrs- berufe (4)	0,0	0,1	2,2	0,3	12,2	0,2	0,2	0,0	0,0	15,2
Verwaltungs- und Büroberufe, Rechts- und Sicherheitsberufe (7) ²	0,0	0,3	3,7	0,5	2,8	2,7	4,7	0,1	0,4	15,2
Dienstleistungsberufe (5)	0,0	0,1	1,0	0,1	0,4	0,2	0,5	6,7	1,2	10,2
Gesundheits-, Lehr- und Kulturberufe (8)	0,0	0,0	0,1	0,0	0,1	0,0	0,5	0,0	5,1	5,8
Insgesamt	14,0	1,8	32,4	8,5	18,1	3,5	6,4	6,9	7,1	98,7
										(N = 2976302) ³

¹⁾ Amtliche Kennziffer der zusammengefaßten Wirtschaftsklassen bzw. Berufsabteilungen

²⁾ Inkl. Berufsmilitärpersonen

³⁾ Ohne 121685 Berufstätige mit unbekanntem Sektor oder Beruf

Quelle: Österreichisches Statistisches Zentralamt, Ergebnisse der Volkszählung 1971, Die Berufstätigen nach beruflichen und wirtschaftlichen Merkmalen, Beiträge zur österreichischen Statistik, 309/14. Heft, Wien 1974 (eigene Berechnung aus Tabelle 7, S. 184-197).

Sektoren jener nach der beruflichen Zugehörigkeit im großen und ganzen entspricht mit einer Ausnahme in der Hinsicht, daß der Anteil der tertiären Tätigkeiten nach der sektoralen Klassifikation mit 42 Prozent etwas niedriger ist als nach der Berufsklassifikation (ca. 46 Prozent). Dies ist ein Hinweis darauf, daß auch in Unternehmungen bzw. Branchen des sekundären Sektors ein beträchtlicher Teil der Erwerbstätigen nicht direkt mit herstellenden Funktionen befaßt ist. Die partielle Nichtübereinstimmung zwischen beruflicher und sektoraler Zugehörigkeit wird auch klar aufgewiesen durch die Verteilungen innerhalb der Tabelle. Wir sehen hier, daß insgesamt fast 8 Prozent aller Erwerbstätigen in Dienstleistungsberufen in sekundären Industriezweigen arbeiten und weitere 4 Prozent in herstellenden Berufen, jedoch in tertiären Sektoren. Das heißt, nicht weniger als ein Fünftel der Erwerbstätigen im sekundären Sektor arbeitet nicht selbst in der Produktion, wogegen umgekehrt ein Zehntel der Erwerbstätigen im Tertiärbereich in einem Produktionsberuf arbeitet. Wir hatten bereits im vorhergehenden Abschnitt festgestellt, daß der Anteil der Erwerbstätigen, die in herstellenden Berufen arbeiten, insgesamt nur wenig über ein Drittel ausmacht. Berücksichtigt man berufliche und sektorale Zugehörigkeit zugleich, so reduziert sich der Anteil der im sekundären Bereich und herstellenden Berufen Tätigen auf genau ein Drittel aller Erwerbstätigen, schließt man das Baugewerbe aus, auf etwa ein Viertel. Trotzdem ist die Kategorie „herstellende Berufe im sekundären Sektor“ noch die absolut stärkste unter allen Erwerbstätigen, nach welcher an zweiter Stelle mit ca. 23 Prozent die Handels-, Verkehrs- und Verwaltungsberufe im Bereich der güterbezogenen und administrativen Dienste folgen. Die sozialen Dienste im personenbezogenen Tertiärbereich machen dagegen nur 13 Prozent aller Erwerbstätigen aus. Nun arbeitet zweifellos auch in den güterbezogenen und administrativen Diensten ein Teil der Erwerbstätigen personenbezogen, sodaß sich der Anteil der „echten“ Dienstleistungsberufe noch etwas erhöhen würde (Gershuny kommt zu einer Schätzung von 24 Prozent für England 1971; Gershuny 1981, S. 123). Diese Zahlen machen aber den wesentlichen Sachverhalt dennoch sehr deutlich, nämlich die Tatsache, daß der Anteil der Erwerbstätigen in direkt produktiven, herstellenden Tätigkeiten zwar absolut groß ist, jedoch trotzdem weniger als die Hälfte der Erwerbstätigen ausmacht, daß der Anteil der in güterbezogenen Diensten Erwerbstätigen ebenso hoch ist, während jener der Erwerbstätigen in personenbezogenen sozialen Diensten gegen diese beiden Gruppen weit abfällt.

Werfen wir kurz einen Blick auf die sektoralen Umschichtungen zwischen 1951 und 1971 (vgl. Tabelle 5), so bestätigen sich zunächst die stärksten, bereits festgestellten Trends, wie vor allem die starke Abnahme der landwirtschaftlich Erwerbstätigen. Etwas weniger deutlich ausgeprägt erscheint nach dieser Klassifikation die Umschichtung vom sekundären zum tertiären Sektor, was insofern plausibel ist, als ein zunehmender Anteil der im sekundären Sektor Beschäftigten in Büro- und Verwaltungsbereich tätig ist. Am bedeutendsten erwies sich im sekundären Sektor die Expansion der metallverarbeitenden Industrie.

Tabelle 5

**Die sektorale Umschichtung der Erwerbstätigen in Österreich
1951-1971**

Wirtschaftsklassen	1951 %	1961 %	1971 %
Land- und Forstwirtschaft	30,5	21,3	13,6
Produktion zusammen	38,3	41,7	42,1
Bergbau	1,2	1,2	0,7
Energie	0,8	1,0	1,1
Nahrungsmittel	3,5	3,9	3,9
Textil, Bekleidung, Leder	7,6	6,8	5,6
Holz, Papier, Graphik	5,2	5,2	4,8
Chemie, Stein, Glas	3,1	3,6	4,2
Metall	9,6	12,2	14,3
Bau	7,5	7,7	7,8
Tertiärsektor zusammen	30,0	35,7	42,2
Verkehr	2,6	3,6	4,2
Handel	7,2	9,4	11,6
Banken, Wirtschaftsdienste	1,5	2,3	3,6
Öffentlicher Dienst	4,5	5,4	6,3
Reinigung, Haushalt, Körperpflege	4,1	3,5	2,6
Fremdenverkehr	2,6	3,6	4,2
Gesundheit	2,2	2,7	3,6
Bildung	2,6	2,8	3,6
Unbekannt	1,2	1,2	2,0
Insgesamt (N)	100,0 (3261200)	100,0 (3308500)	100,0 (3098000)

Quelle: WALTERSKIRCHEN 1976, Seite 68 (berechnet aus Volkszählungsergebnissen)

Zuwächse konnten auch noch die Energieversorgung und Chemieindustrie verzeichnen, während Bergbau, Textil- und Bekleidungsindustrie schrumpften. Auch diese Veränderungen entsprechen der in beruflicher Hinsicht festgestellten relativen Höherqualifizierung der Erwerbstätigen im güterproduzierenden Bereich. Eine zusätzliche Information zu den Daten über die beruflichen Umschichtungen ergibt sich bei der Detailanalyse der Verschiebungen im Tertiärbereich. Wir sehen hier, daß vor allem die Bereiche Banken, Wirtschaftsdienste, Fremdenverkehr überproportional stark expandiert sind, während Handel, Verkehr, öffentlicher Dienst, aber auch Bildung und Gesundheit bescheidenere Zuwächse zu verzeichnen hatten (zumindest bis zu Beginn der siebziger Jahre). Die im vorhergehenden Abschnitt festgestellte starke Expansion der Büroberufe ist also vor allem auf zwei Faktoren zurückzuführen: zunehmende Konzentration und Vergrößerung der Industriebe-

triebe mit entsprechendem Ausbau ihrer Verwaltungsapparate und starkes Wachstum des Geld-, Kredit- und Versicherungswesens. Bemerkenswert ist außerdem die Tatsache, daß der Rückgang der traditionellen Dienste (Haushalt usw.) voll ausgeglichen werden konnte durch die Expansion des Beherbergungs- und Fremdenverkehrsgewerbes, welches sicherlich zahlreichen Kleinunternehmern und -betrieben neue Erwerbschancen eröffnete, auf der anderen Seite aber auch dazu beitrug, daß die Zahl von diversen gering qualifizierten Dienstleistungsberufen nicht wesentlich abnahm.

3. Verschiebungen der Qualifikations- und Klassenstruktur im Laufe der siebziger Jahre

Als Ergänzung zu der im vorhergehenden Abschnitt durchgeführten Analyse der längerfristigen Verschiebungen der österreichischen Berufs- und Klassenstruktur soll in diesem Abschnitt eine kurze Darstellung der neueren Entwicklung gegeben werden. Hier steht der Wandel nach sozialrechtlicher Stellung und Qualifikation bzw. betrieblicher Position im Vordergrund; für letztere stehen seit Einführung der Mikrozensus-erhebungen und Erfassung einer entsprechenden Variablen erstmals seit dem Jahre 1972 repräsentative Daten zur Verfügung. Im einzelnen werden Mikrozensus-Sondererhebungen aus den Jahren 1972, 1973, 1975 und 1978 herangezogen, in welchen jeweils die Variable „Art der Tätigkeit“ miterhoben wurde. Wir haben die Werte gewichtet und hochgerechnet, so daß sie für alle Erwerbstätigen Österreichs repräsentativ sind. Aufgrund der Umstellung der Mikrozensus-Stichprobe im Jahre 1974 sind die Ergebnisse vorher und nachher allerdings nur beschränkt vergleichbar.

Bevor wir auf diese Ergebnisse eingehen, soll zunächst ein Hinweis auf die Umschichtung der Erwerbsstruktur nach der sozialrechtlichen Stellung zwischen 1951 und 1971 gegeben werden. Demnach reduzierte sich der Anteil der Arbeiter in diesen 20 Jahren nur sehr geringfügig von 44 Prozent der Erwerbstätigen 1951 und 1961 auf 43 Prozent 1971. Starke Umschichtungen gab es jedoch von den Selbständigen und Mithelfenden zu den Angestellten und Beamten. Der Anteil der Selbständigen ging zurück von 18 Prozent auf 14 Prozent, jener der Mithelfenden von 18 Prozent auf 8 Prozent, während der Anteil der Angestellten und Beamten von 20 Prozent über 27 Prozent auf 35 Prozent stieg (Die Bevölkerung Österreichs, S. 129). Entsprechend den berufsstrukturellen Umschichtungen zeigt sich also auch hier vor allem eine Zunahme von Stellungen, die Tertiärberufen und -tätigkeiten entsprechen, eine Abnahme der landwirtschaftlichen Berufe und der Selbständigen, jedoch eine weitgehende Stabilität der Arbeiterpositionen.

Die Ergebnisse in Tabelle 6 zeigen, daß sich diese längerfristigen Tendenzen auch im Laufe der siebziger Jahre fortgesetzt haben. Die Dynamik dieser Umschichtung ist auch in diesem Jahrzehnt bei den Frauen stärker gewesen als bei den Männern, wie dies schon vorher der

Fall war (so hatte sich zwischen 1951 und 1971 der Angestellten- und Beamtenanteil unter den erwerbstätigen Frauen von 18 Prozent auf 38 Prozent erhöht, bei den Männern von 22 Prozent auf 33 Prozent). Dies ist nicht zuletzt darin begründet, daß die Frauen zu Beginn der siebziger Jahre noch zu höheren Anteilen in der Landwirtschaft erwerbstätig waren als die Männer und damit einen „strukturellen Nachholbedarf“ aufwiesen. Nach den einzelnen großen Kategorien lassen sich die folgenden Veränderungen feststellen.

Bei den *Selbständigen* und *mithelfenden Familienangehörigen außerhalb der Landwirtschaft* erfolgte während der gesamten Periode eine mehr oder weniger kontinuierliche Abnahme. Bezogen auf das Ausgangsjahr war dieser Rückgang allerdings nur bei den Mithelfenden relativ stark; hier betraf er Männer wie Frauen gleichermaßen. Da die Mithelfenden jedoch nur etwa ein Fünftel dieser Kategorie ausmachen, war der Rückgang insgesamt nicht sehr stark (es ist hierbei allerdings zu berücksichtigen, daß die Mikrozensusserhebungen 1972 und 1973 den Anteil der Selbständigen und landwirtschaftlich Erwerbstätigen überschätzen, jenen der Arbeiter und Angestellten um 2–3 Prozent unterschätzen). Wie schon in den vorhergegangenen Jahrzehnten waren auch in dieser Periode Kleinbetriebe vom Rückgang zweifellos stärker betroffen als die mittleren und großen Unternehmen (Spreitzhofer 1980). Trotz der hierin zum Ausdruck kommenden Tendenz zur zunehmenden Konzentration und Verdrängung der nichtkapitalistischen Kleinbetriebe und der klassenspezifischen Gruppierung des selbständigen Kleinbürgertums kann man sagen, daß dieses in Österreich heute zweifellos noch eine erhebliche ökonomische und gesellschaftliche Bedeutung besitzt (vgl. dazu auch Haller 1980b).

Die stärkste Aufwärtsentwicklung nahmen in den siebziger Jahren wie schon entsprechend den oben festgestellten Umschichtungen die verschiedenen Kategorien der *Angestellten* und *Beamten*. Insgesamt betrachtet erhöhte sich ihr Anteil an allen Erwerbstätigen von knapp mehr als 30 Prozent im Jahre 1972 auf nicht weniger als 39 Prozent und erreichte damit praktisch die Stärke der Arbeiter (dabei scheint allerdings die Umstellung der Mikrozensus-Stichprobe zwischen den Zeitpunkten 1973 und 1975 zu einer Überschätzung zu führen). Intern gab es allerdings beträchtliche Unterschiede, wobei mit Abstand am stärksten die qualifizierten Angestellten und Beamten expandierten, gefolgt von den mittleren, während die einfachen und die leitenden Positionen weniger stark zunahmen.

Sehr deutlich ausgeprägt war in dieser Aufwärtsentwicklung der Angestellten der *Unterschied zwischen den Männern und Frauen*; vor allem bei den qualifizierten Angestellten und Beamten, aber auch den mittleren und leitenden war der Zuwachs bei den Frauen deutlich stärker als bei den Männern. Diese Tendenz ist sicherlich zum Teil eine direkte Folge der Expansion des weiterführenden Bildungssystems in den späten sechziger und in den siebziger Jahren, deren Hauptnutznieser Mädchen waren. So positiv die soeben festgestellte Tendenz also auch immer ist, wäre es doch voreilig, sie als Indikator für eine globale

Verringerung der geschlechtsspezifischen beruflichen Benachteiligung zu interpretieren. Dies verbietet sich nicht nur, weil es vor allem Mädchen aus mittleren und höheren sozialen Schichten waren, welche von der Bildungsexpansion in erster Linie profitierten (vgl. auch Agnew & Fischer-Kowalski 1978; Haller 1979), sondern auch deshalb, weil es bei den Frauen im Bereich der Arbeiterpositionen zum Teil konträre Entwicklungstendenzen gab.

Die wichtigsten Trends bei den *Arbeitern* lassen sich folgendermaßen zusammenfassen. Insgesamt ist ein ganz schwacher Rückgang ihres Anteils von ca. 41 Prozent auf knapp 40 Prozent der Erwerbstätigen festzustellen, wobei im Hinblick auf die Qualifikation teilweise widersprüchliche Tendenzen bestanden. So erhöht sich der Anteil der Facharbeiter noch recht deutlich (von ca. 13 Prozent auf ca. 15 Prozent aller Erwerbstätigen) und er wurde damit die absolut stärkste Kategorie aller Erwerbstätigen noch vor den angelernten Arbeitern, deren Anteil beträchtlich zurückging. (Eher mit Unschärfen der Mikrozensuserhebung verbunden mag der Rückgang des Lehrlingsanteils sein, der nicht mit der Lehrlingsstatistik übereinstimmt, die noch ein leichtes Ansteigen zeigt.) Das Gegenteil war jedoch der Fall bei den Hilfsarbeitern, deren Anteil sich erhöhte. Dies ist eine Folge des Richtungswechsels des ökonomischen Strukturwandels in den siebziger Jahren, der sich verlagerte von der extensiven Industrialisierungsphase der beiden Nachkriegsjahrzehnte (mit dem angelernten Arbeiter als der charakteristischen Figur im Rahmen der industriellen Massenanfertigung) auf stärker technisierte und automatisierte Produktionsprozesse sowie einen Ausbau des Handels-, Verkehrs- und Dienstleistungsbereichs, in welchem auch ungelernte Arbeiter wieder in größerem Umfang eingesetzt werden können (für letzteres spricht vor allem die geschlechtsspezifische Dynamik der Entwicklung, auf die ich gleich zurückkommen werde). Im Hinblick auf die Qualifikationsentwicklung der Arbeiterschaft zeigt sich also einerseits eine recht deutliche Tendenz zur Höherqualifizierung, die ihre stärkste Dynamik allerdings wahrscheinlich schon überschritten hat, gleichzeitig aber auch ein zwar schwächerer, aber doch deutlich gegenläufiger Trend innerhalb der weniger qualifizierten Arbeiterpositionen, wo die angelernten Tätigkeiten ab- und die reinen Hilfstätigkeiten zugenommen haben. Insgesamt ist im Hinblick auf die zahlenmäßige Entwicklung der Arbeiterschaft jedoch auch hier festzuhalten, daß das vorherrschende Bild das einer hohen Stabilität und Kontinuität ist. Die „manuelle Arbeiterklasse“ (Stephens 1979) wird daher in einer Gesellschaft wie der österreichischen noch durchaus auf längere Sicht den Kern der Arbeiterklasse (in einem breiteren Sinne) auch in zahlenmäßiger Hinsicht darstellen (vgl. auch Haller & Mitter 1979).

Besonders relevant erscheinen die *geschlechtsspezifisch unterschiedlich ausgeprägten Entwicklungstrends* innerhalb der Arbeiterschaft. Während sich nämlich bei den Männern insgesamt betrachtet eine deutliche Höherqualifizierung feststellen läßt (der Anteil der Facharbeiter an allen Erwerbstätigen nimmt bei ihnen von 19 Prozent auf fast

22 Prozent aller Erwerbstätigen zu, an den Arbeitern selbst von 41 Prozent auf 47 Prozent), ist bei den Frauen das Gegenteil der Fall. Hier haben Facharbeiter und Lehrlinge einen schwachen Rückgang zu verzeichnen, während der Anteil der Hilfsarbeiterinnen an allen weiblichen Erwerbstätigen um mehr als 2 Prozent steigt. Eine gewisse Kompensation dieser letzteren Tendenz kann immerhin im Rückgang der angelernten Arbeiterinnen gesehen werden. Trotz dieses Gegentrends hat sich jedoch insgesamt das starke Qualifikationsdefizit der Arbeiterinnen gegenüber den Arbeitern erheblich vertieft (so waren im Jahre 1978 58 Prozent der Arbeiter, jedoch nur 25 Prozent der Arbeiterinnen Lehrlinge oder Facharbeiter, während die entsprechenden Anteile im Jahre 1972 noch 54 Prozent bzw. 28 Prozent betragen haben). Diese ungünstige Entwicklungstendenz bei den Arbeiterinnen ist zu sehen im Zusammenhang mit der gleichzeitigen Expansion auch der untersten, wenig qualifizierten Angestellten- und Beamtenkategorien bei den berufstätigen Frauen. Sie ist im übrigen aufgrund der erwähnten wirtschaftlichen Umstrukturierung im vergangenen Jahrzehnt ohne weiteres verständlich. Man bedenke hier etwa, daß sich im Zuge der Expansion vieler neuer Dienstleistungssektoren (etwa des Fremdenverkehrs- und Beherbergungsgewerbes, des Reinigungswesens usw.) bzw. in der Folge der Umstrukturierung vieler schon bisher stark von Frauen besetzter Produktions- und Dienstleistungsbereiche zu großbetrieblich organisierten Formen der Arbeit (z. B. Konzentration im Handel mit der Einführung der Selbstbedienung, wo Verkäuferinnen vielfach durch Verpackungs- und Transportarbeiter ersetzt werden können) ein hoher Bedarf an gering qualifiziertem Hilfspersonal entwickeln kann, der durch den Rückgriff auf die „heimliche Arbeitskräftereserve“ früher nicht erwerbstätiger Frauen befriedigt werden konnte. Zusammenfassend muß man daher feststellen, daß sich auch in Österreich die Tendenz zur Herausbildung einer wenig qualifizierten und in vieler Hinsicht diskriminierten neuen Subgruppe der Arbeiterklasse feststellen läßt, wie sie Braverman (1974: 293 ff.) für die Vereinigten Staaten eindrucksvoll dokumentiert hat.

Fortgesetzt hat sich in den siebziger Jahren, wie bereits festgestellt, der starke Rückgang der in der *Landwirtschaft* Erwerbstätigen, der seit dem Zweiten Weltkrieg eingreifendste Strukturwandel in allen fortgeschrittenen westlichen Gesellschaften überhaupt.

Am stärksten betroffen von diesem Rückgang waren die mithelfenden Familienangehörigen, deren Anteil sich von 40 Prozent auf etwa ein Drittel aller in der Landwirtschaft Erwerbstätigen reduzierte. Relativ am schwächsten war der Rückgang bei den lohnabhängig Beschäftigten in der Landwirtschaft, deren stärkste Reduzierung bereits in den fünfziger Jahren stattgefunden hat, wie bereits im vorhergehenden Abschnitt gezeigt wurde. Dies spricht nach unserer Auffassung ebenso wie die Tatsache, daß der Rückgang bei den männlichen selbständigen Landwirten etwas weniger stark ausgeprägt war als bei den Frauen dafür, daß sich der Schrumpfungsprozess der landwirtschaftlich Erwerbstätigen in seinem Tempo allmählich verlangsamt.

4. Abschließende Bemerkungen

Aus der Analyse der mittelfristigen beruflich-sektoralen Umschichtungen der österreichischen Erwerbsstruktur hat sich ergeben, daß Ende der siebziger Jahre etwa ein Zehntel der Erwerbstätigen im primären, ein Drittel im sekundären und etwas mehr als die Hälfte im tertiären Sektor beschäftigt waren. Dieses Ergebnis im Hinblick auf den niedrigen Anteil des sekundären und den hohen des tertiären Sektors ist auf den ersten Blick außerordentlich überraschend und scheint die These vom Übergang zur Dienstleistungsgesellschaft viel schlagender zu bestätigen als man es erwarten konnte. Die Verlässlichkeit dieses Befundes wird allerdings auch durch ähnliche Ergebnisse in Untersuchungen wie in jenen von Rasmussen und Gershuny belegt und er ist im übrigen auch theoretisch plausibel. Rasmussen (1977, S. 80, 93) kommt zur Folgerung, daß eine Sättigungstendenz des Dienstleistungssektors bereits bei einer Größenordnung von 50 Prozent bis 60 Prozent der Erwerbstätigen zu beobachten ist und daß nach diesem Kriterium im Jahre 1970 schon acht westliche Länder den Status einer „Dienstleistungsgesellschaft“ in Anspruch nehmen konnten. Nach diesem Kriterium kann dies aber offensichtlich auch für Österreich zu Beginn der achtziger Jahre gelten! Welche Implikationen ergeben sich aus diesem Sachverhalt für die Entwicklungsperspektiven der österreichischen Wirtschaft und Gesellschaft im Hinblick auf die zukünftigen Beschäftigungschancen nach Berufen und Sektoren? Stellt ein Anteil von 50 bis 60 Prozent die Sättigungsgrenze des tertiären Sektors dar, so sind wesentliche weitere Beschäftigungsausweitungen hier nicht zu erwarten. Versuchen wir diese Behauptung anhand unserer Befunde zu überprüfen.

Von den Berufen des *tertiären Sektors* hatte zwischen 1951 und 1978 der größte Teil eine stark expandierende Tendenz, nur kleinere Gruppen stagnierten oder schrumpften. Stark zugenommen haben die Manager, Gesundheits- und Lehrberufe, Naturwissenschaftler und Techniker. Zahlenmäßig am stärksten fielen hier die Gesundheits- und Lehrberufe ins Gewicht. Eine wesentlich weitere Expansion dieser Berufe ist angesichts ihrer starken Ausweitung in den siebziger Jahren kaum mehr zu erwarten und dies nicht nur, weil der Staat in zunehmende Finanzknappheit gerät, sondern auch, weil der Ausbau der entsprechenden Institutionen weitgehend abgeschlossen zu sein scheint⁵. Eine weitere Expansion ist denkbar im Bereich der Ingenieure und Naturwissenschaftler (und nach den einschlägigen Klagen der Industrie, die aber wohl cum grano salis zu interpretieren sind, auch dringlich), jedoch handelt es sich hier um zahlenmäßig weit weniger ins Gewicht fallende Gruppen.

Eine zweite bedeutsame und sich äußerst dynamisch entwickelnde Gruppe waren bis zum Ende der siebziger Jahre die Verwaltungs- und Büroberufe. Auch für sie gilt wohl weitgehend ähnliches wie für die Professionen. Der Ausbau von Banken und Versicherungen scheint seine Sättigungsgrenze ebenso erreicht zu haben, wie etwa die häufig

geäußerte Kritik an der Vielzahl der bestehenden Bankfilialen angezeigt. Eher scheint ein Ausbau noch möglich im Zuge von Konzentrationsprozessen in der Industrieverwaltung, jedoch sind dabei möglicherweise auch Einsparungseffekte beim Verwaltungspersonal die Folge (oder sogar angezielt). Eine weitere zahlenmäßig bedeutsame und stark expandierende Gruppe im Tertiärbereich waren die Handels- und Gaststättenberufe. Hier ist ein weiterer Beschäftigungszuwachs denkbar sowohl durch den weiteren Ausbau von Großunternehmen (Supermärkte usw.) als auch infolge von Neueröffnungen beispielsweise im Fremdenverkehrsgewerbe. Zu bedenken ist im ersteren Falle allerdings, daß die positiven Beschäftigungseffekte zu einem Teil zu Lasten der selbständig und mithelfend Erwerbstätigen gehen – ein Aspekt, der bei den im Laufe der letzten Jahre immer wiederkehrenden Erfolgsmeldungen über neue Beschäftigungsrekorde bei den Unselbständigen meist übersehen wurde. Im übrigen sind auch in einem Bereich wie dem Fremdenverkehrsgewerbe Anzeichen von Marktsättigung spürbar. Die übrigen Gruppen des Tertiärbereichs fallen zahlenmäßig weit weniger ins Gewicht bzw. sind bereits in den vergangenen Jahrzehnten nur schwach bzw. gar nicht mehr expandiert (so die öffentliche Verwaltung, die Verkehrsberufe, die Reinigungs- und Haushaltsberufe).

Im *Sekundärbereich* bietet sich folgendes Bild. Von den 1978 rund 880.000 Erwerbstätigen in herstellenden Berufen waren rund 28 Prozent in Berufen, die mehr oder weniger stabil blieben, 37 Prozent in schrumpfenden Berufen, jedoch 35 Prozent in expandierenden Berufen. Nach Fourastie und Bell müßte sich hier aber insgesamt doch wohl eine klare Schrumpfungstendenz ergeben. Daß dies nicht der Fall war, weist auf die Stabilität und damit auch für die Zukunft weiterhin zu erwartende Bedeutung des sekundären Sektors für die Beschäftigung hin.

Am ehesten noch den Erwartungen der traditionellen Sektorentheorie scheint die Entwicklung im *primären Sektor* zu entsprechen. Hier ist eine sehr starke Schrumpfung zu beobachten, von der man annehmen kann, daß sie sich noch einige Zeit fortsetzen wird, wenngleich in abgeschwächtem Ausmaße (was nicht zuletzt durch sinkende Beschäftigungschancen außerhalb der Landwirtschaft gefördert werden wird).

Was hat sich im Hinblick auf die *Qualifikationsentwicklung* gezeigt? Nach der Analyse der Berufszugehörigkeit können bei einer groben Schätzung nach drei Qualifikationsstufen im Jahre 1978 etwa 13 Prozent der Erwerbstätigen als hochqualifiziert, 60 Prozent als Inhaber einer Tätigkeit mittlerer Qualifikation und 27 Prozent als Inhaber einer unqualifizierten Tätigkeit betrachtet werden. Deutlich expandierende Tendenz zeigen alle hochqualifizierten Berufe, knapp die Hälfte der Berufe mittlerer Qualifikation und ein kleinerer Teil der Unqualifizierten. Unter den Berufen mittlerer Qualifikation war aber auch etwa ein Fünftel schrumpfend, bei den gering Qualifizierten etwa ein Drittel. Im Hinblick auf die Umschichtung seit dem Zweiten Weltkrieg ist damit vor allem bei den qualifizierten Berufen eine deutliche Zunahme festzustellen. Gleichzeitig sind aber auch Berufe mittlerer Qualifikation

geschrumpft und bei den Unqualifizierten haben manche Berufe zugenommen. Insgesamt kann man von einer signifikanten Zunahme der durchschnittlichen beruflichen Qualifikation der Erwerbstätigen sprechen, die in erster Linie auf die sektorale Umschichtung zurückzuführen ist, welche ihrerseits den berufsstrukturellen Wandel induziert haben mag (vgl. auch Browning & Singelman 1978).

Die Analyse der Verschiebungen nach beruflicher Qualifikation bzw. Position im Laufe der siebziger Jahre zeigte ebenfalls starke Gewinne bei den mittleren und höheren qualifizierten Angestelltentätigkeiten. Auch im Angestelltenbereich und noch deutlicher unter den Arbeitern standen den Tendenzen zur Höherqualifizierung aber auch solche der Dequalifizierung entgegen; diese Polarisierungstendenz war vor allem bei den Frauen sehr deutlich. Bei ihnen ist auch besonders evident, daß die Unterscheidung zwischen Arbeitern und Angestellten keine generelle Qualifikationsdifferenz impliziert (vgl. auch Moore 1966).

Kommt man im Lichte dieser Ergebnisse auf die eingangs besprochenen Ansätze zurück, so muß man wohl folgern, daß mittelfristig zwar eine erhebliche Höherqualifizierung stattgefunden hat, daß diese jedoch keineswegs so eindeutig war wie aufgrund des Bildes der postindustriellen Gesellschaft bei Bell zu erwarten. Wichtig ist hierbei vor allem, daß für die Zukunft eine im bisherigen Ausmaße weiterlaufende Expansion der hochqualifizierten akademischen Berufe nicht ohne weiteres zu erwarten ist (was nicht heißt, daß die Anzahl der Absolventen solcher Bildungswege nicht noch nachhaltig steigen kann).

Was die Verschiebung im Hinblick auf die *Klassenstruktur* betrifft, entspricht zunächst der starke Rückgang der selbständig Erwerbstätigen dem allgemeinen Bild der sektoralen Umschichtungen in Richtung einer Dienstleistungsgesellschaft. Aus der Tatsache, daß Österreich heute aus funktionaler Perspektive bereits als Dienstleistungsgesellschaft bezeichnet werden könnte, kann man nach meiner Auffassung aber nicht ableiten, daß es damit auch zu einer Mittelstands- oder Mittelschichtgesellschaft geworden ist (in diesem Sinne kürzlich wieder E. Bodzenta 1980, S. 287). Wenn auch die Arbeiter in der unmittelbaren Produktion in Zukunft noch abnehmen können (wir haben allerdings festgestellt, daß sie bereits in den fünfziger Jahren einen kleineren Anteil ausmachten als erwartet), so zeigte doch der Arbeiteranteil als solcher eine relativ hohe Stabilität und dies gilt noch mehr für die unmittelbar güterbezogenen Dienstleistungsberufe im Verkehrswesen und Handel, die von ihrer gesellschaftlichen Lage her den manuellen Arbeitern weitgehend vergleichbar sind. Im Hinblick auf die Klassen- und Schichtstruktur der österreichischen Gesellschaft scheint daher das vorherrschende Kennzeichen des Strukturwandels das einer erheblichen Kontinuität zu sein* (zu einer ähnlichen Folgerung gelangte Firnberg auch für die fünfziger Jahre; vgl. Firnberg 1961, S. 879).

An dieser Stelle mag ein kurzer Exkurs angebracht sein zur Frage, inwieweit die in dieser Nachkriegsperiode beobachteten Trends eher historisch-spezifische Tendenzen darstellen oder aber Ausschnitte aus

einer langfristig kontinuierlich verlaufenden Entwicklung. Nach meiner Meinung kann man trotz der in vieler Hinsicht spezifischen Nachkriegsentwicklung das zweite behaupten. Entsprechende Analysen der Dynamik der längerfristigen Verschiebungen in Deutschland (Kleber 1981) kommen ebenso wie sozialhistorische Untersuchungen für Österreich (Tremel 1969) zur Folgerung, daß trotz der tiefgreifenden politisch-ökonomischen Umbrüche der letzten 100 Jahre das vorherrschende Bild der berufs- und sozialstrukturellen Umschichtung das einer hohen Kontinuität war, welche durch Kriege, Wirtschaftskrisen usw. allenfalls verzögert oder beschleunigt werden konnte. Dies zeigt sich recht deutlich, wenn man die Zahlen zu den längerfristigen sektoralen Umschichtungen in Österreich von 1869 bis 1961 graphisch darstellt, die Möller (1974, S. 275) zusammengestellt hat und sie durch die neueren Daten ergänzt. Es zeigt sich dann eine insgesamt fast lineare Entwicklung, lediglich etwas abgebremst durch Ersten Weltkrieg und Weltwirtschaftskrise. Die Expansion von sekundärem und tertiärem Sektor verlief langfristig nahezu parallel, wobei in beiden Wachstumsperioden 1870–1910 und 1934–1971 zunächst der sekundäre Sektor stärker expandierte, der dann vom tertiären Sektor jedoch bald wieder „eingeholt“ wurde. So betrug im Jahre 1869 im Gebiet der heutigen Republik Österreich (ohne Burgenland) der Anteil der Erwerbstätigen im sekundären Sektor ca. 25 Prozent, derjenigen im tertiären Sektor 21 Prozent; im Laufe der siebziger Jahre dieses Jahrhunderts holte der tertiäre Sektor den sekundären wieder ein, wobei jedoch beide auf fast die Hälfte der Erwerbstätigen angestiegen waren.

Einige abschließende Bemerkungen betreffen die Implikationen der besprochenen Befunde für Beschäftigungschancen und Zukunftsperspektiven fortgeschrittener Industriegesellschaften im Rahmen der *internationalen Arbeitsteilung*. Die wohl wichtigste Folgerung ist hier, daß der tertiäre Bereich insgesamt nicht mehr als eine große Arbeitsplatzreserve betrachtet werden kann. Angesichts der Produktivitätssteigerung in der Güterproduktion, die sich in manchen Sektoren geradezu explosionsartig entwickelt (vgl. auch Gershuny 1981, S. 156), würde dies zur Prognose zunehmender Beschäftigungsprobleme führen – eine Prognose, die durch die gravierenden Arbeitsmarktprobleme aller großen westlichen Industrienationen leider schlagend bestätigt zu werden scheint. (Bemerkenswert ist in diesem Zusammenhang die Tatsache, daß die meisten Arbeitsmarktprognosen für die achtziger Jahre, die Mitte der siebziger Jahre aufgestellt wurden, äußerst optimistisch ausgefallen waren; vgl. Decker 1975, S. 240; Rasmussen hatte dagegen bereits Beschäftigungsprobleme prognostiziert; ähnlich Butschek 1975, S. 140.) Welches sind die wirtschafts- und gesellschaftspolitischen Perspektiven eines kleinen Landes, wenn damit ein „klassisches“ Problem der industriell-kapitalistischen Gesellschaft neuerlich in den Mittelpunkt rückt? Meiner Meinung nach sind die Chancen zu autonomer Steuerung der Entwicklung trotzdem nicht ganz aussichtslos, wie nicht zuletzt das Beispiel Österreich mit seiner noch immer relativ günstigen Arbeitsmarktlage zeigt. Wenn es auch durchaus offen-

bleiben muß, ob sich diese günstige Situation längerfristig aufrechterhalten läßt, scheinen doch zwei spezifische Faktoren erkennbar zu sein, die dafür mitverantwortlich sind. Es ist dies zum einen die besondere Klassenstruktur und ökonomische Position Österreichs im Kontext der internationalen Verflechtungen (relative Persistenz des selbständigen Kleinbürgertums und der Landwirtschaft mit positiven Beschäftigungseffekten gerade in Rezession; relativ große Bedeutung von bisher stark expandierenden Dienstleistungsbereichen wie dem Fremdenverkehrsgewerbe; Außenhandel mit westlichen und östlichen Ländern), zum anderen die Arbeitsmarktpolitik der öffentlichen Hand, die ihrerseits abgesichert werden konnte durch den hohen Anteil an verstaatlichter Industrie. Die zuerst genannten Faktoren scheinen meiner Meinung nach ein sehr wesentliches Argument im Hinblick auf die Richtung zu liefern, in der sich die internationale Arbeitsteilung angesichts wachsender Beschäftigungsprobleme ausrichten sollte.

Nach der traditionellen Drei-Sektoren-Theorie wäre hier eine möglichst starke Spezialisierung und Differenzierung der verschiedenen Länder wünschenswert mit Konzentration der entwickelten auf hochspezialisierte Erzeugnisse und der weniger entwickelten auf Rohstoffe und einfachere Produkte (vgl. Decker 1975, S. 328). Nach der alternativen Auffassung würde dies auf die Dauer jedoch verhängnisvoll sein und zwar für alle in Austausch stehenden Partner. Anzustreben wäre vielmehr eine möglichst breite Streuung von Produktions- und Dienstleistungsunternehmen aller Art in jedem Land bzw. Wirtschaftsregion (Werner 1979). Der zweite der oben genannten Faktoren, die Relevanz wirtschaftspolitischer Maßnahmen und Ziele, wird zusätzlich bestätigt durch die international in sehr unterschiedlicher Form verlaufende Form der beruflich-sektoralen Umschichtungen (vgl. Moore 1966; Voss 1976; Hönekopp & Ullmann 1980). Wollte man die Richtung einer solchen Politik im nationalen Rahmen skizzieren, so läge diese, genauso wie im internationalen Bereich, nicht in einer Forcierung der Ausbildung und Qualifizierung auf den höchsten Niveaus, sondern in einer breiten Streuung von schulisch-beruflicher Grundbildung und -qualifikation, einer Streuung, die im Hinblick auf die ökonomisch-sektorale Entwicklung durch eine Strukturpolitik zu ergänzen wäre, welche Vielfalt und autonome, kreative Tendenzen besonders fördert. Hierin ebenso wie in Versuchen und Experimenten zu neuen Formen der Gestaltung innerbetrieblicher Arbeitsteilung und Kontrolle, gesamtwirtschaftlicher Eigentumsverhältnisse und Transfers besitzt ein kleines Land wie Österreich möglicherweise sogar einen größeren Spielraum als Staaten größeren Umfangs, in denen ein gesellschaftlicher Grundkonsens über tiefgreifende Reformen schwerer erreichbar sein mag (Meyer u. a. 1979).

Tabelle 6

Die Veränderung der Berufs- und Klassenstruktur der erwerbstätigen Bevölkerung Österreichs von 1972 bis 1978

	September 1972			Dezember 1973			Juni 1975			Juni 1978		
	Männer %	Frauen %	Insg. %	Männer %	Frauen %	Insg. %	Männer %	Frauen %	Insg. %	Männer %	Frauen %	Insg. %
Selbständige (außerh. Landw.)	9,8	5,8	8,3	9,6	5,6	8,1	8,5	5,8	7,5	8,5	6,0	7,6
Mithelfende (außerh. Landw.)	0,6	4,9	2,2	0,5	4,8	2,1	0,4	3,6	1,6	0,4	3,2	1,4
(Zusammen)	(10,4)	(10,7)	(10,5)	(10,1)	(10,4)	(10,2)	(8,9)	(9,1)	(8,9)	(9,2)	(9,0)	
Leitende Angestellte und Beamte	4,4	0,7	3,0	4,9	1,0	3,4	4,6	1,3	3,3	4,6	0,9	3,2
Qualifizierte Angestellte und Beamte	7,1	3,3	5,6	7,8	4,8	6,7	8,0	5,5	7,0	8,9	6,6	8,0
Mittlere Angestellte und Beamte	9,4	12,0	10,4	8,9	12,5	10,3	10,2	13,8	11,6	11,5	17,1	13,6
Einfache Angestellte und Beamte	9,2	17,0	12,2	9,6	18,1	12,8	11,5	21,5	15,3	10,5	20,2	14,2
(Zusammen)	(30,1)	(33,0)	(31,2)	(31,2)	(36,4)	(33,2)	(34,3)	(42,1)	(37,2)	(35,5)	(44,8)	(39,0)
Facharbeiter	19,0	4,8	13,6	19,3	4,3	13,7	19,8	4,1	13,9	21,8	4,2	15,1
Lehrlinge	6,0	4,6	5,5	5,2	3,9	4,7	4,8	3,0	4,1	4,9	3,8	4,5
Angelernte Arbeiter	14,1	14,7	14,3	13,9	13,5	13,7	13,6	13,0	13,4	12,6	12,3	12,5
Hilfsarbeiter	6,7	9,8	7,9	7,0	9,8	8,1	7,5	11,7	9,1	6,6	11,3	8,4
(Zusammen)	(45,8)	(33,9)	(41,3)	(45,4)	(31,5)	(40,2)	(45,7)	(31,8)	(40,5)	(45,9)	(31,6)	(40,5)

Selbständige Landwirte	9,4	7,0	8,5	9,4	7,3	8,6	7,8	5,4	6,9	7,0	4,9	6,2
Mithelfende i. d. Landwirtschaft	2,3	14,3	6,9	2,1	13,3	6,3	1,7	10,2	4,9	1,1	8,7	4,0
Unselbständige in der Landwirtschaft	2,0	1,1	1,6	1,8	1,1	1,5	1,6	1,1	1,4	1,6	0,8	1,3
(Zusammen)	(13,7)	(22,4)	(17,0)	(13,3)	(21,7)	(16,4)	(11,1)	(16,7)	(13,2)	(9,7)	(14,4)	(11,5)
Insgesamt	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0
(N)	(1787714)	(1105225)	(2892939)	(1817489)	(1102061)	(2919550)	(1738025)	(1066479)	(2504504)	(1754623)	(1080623)	(2835246)
(N keine Angabe)	(112521)	(69945)		(118906)	(76351)		(161639)	(97813)		(183570)	(103059)	

Quelle: Hochgerechnete Mikrozensusergebnisse

Anmerkungen

- 1 Einige der brisantesten Probleme der österreichischen Politik in den siebziger Jahren (Atomenergie, Durchführung bestimmter Großbauvorhaben bzw. Investitionen usw.) scheinen genau mit diesem neuen Klassenwiderspruch postindustrieller Gesellschaften zusammenzuhängen. Sehr aufschlußreich waren unter diesem Gesichtspunkt die Diskussionsbeiträge zum Workshop „Die österreichische Produktions- und Beschäftigungsstruktur“ auf dem Grazer Soziologentag, wo traditionelle (vertreten u. a. durch den Betriebsratsobmann eines großen verstaatlichten Betriebes in der Steiermark) und alternative Sichtweisen (vertreten u. a. durch ein Papier mit dem Titel „Arbeitsplatzsicherung – eine Verschlimmerungsstrategie“) hart aufeinanderprallten.
- 2 Tabelle 2 weist neben diesen sechs Gruppierungen auch noch die religiösen Berufe als eigenständige Gruppe aus, was darauf zurückzuführen ist, daß diese sich in der Clusteranalyse als eine in vieler Hinsicht von allen anderen stark abgehobene Gruppe erwiesen hatte (abgesehen vom hohen Ledigenanteil auch durch sonst nicht vorkommende Konstellationen, wie z. B. hohe kulturelle Partizipation und dennoch Konzentration der Herkunft aus einfacheren Schichten). In der Analyse der Veränderungstendenzen ordnete ich die religiösen Berufe in die gehobene Mittelschicht ein.
- 3 Beide Aspekte – die breite Streuung der Dienstleistungstätigkeit und ihre innere Polarisierung – zeigen sich übrigens genauso deutlich, wenn man die Wirtschaftssektoren einer analogen Clusteranalyse unterzieht, was im erwähnten Bericht ebenfalls gemacht wurde (Haller 1980a).
- 4 Im übrigen zeigt eine genauere Lektüre von Bell, daß er zu seinen enormen Umschichtungen im Hinblick auf die Qualifikation der Beschäftigten zum Teil nur durch sehr grobe, inhaltlich vielfach fragwürdige Zuordnungen gelangt. So bezeichnet er z. B. als „Kopfarbeiter“ nicht nur alle Büroangestellten, sondern auch alle Verkäufer (Bell 1976, S. 142).
- 5 Gershuny (1981, S. 108 f.) verweist in diesem Zusammenhang darauf, daß selbst im zentralen Bereich der neuen Dienstleistungen – Gesundheits- und Bildungswesen – in Zukunft eine dem Trend zur Dienstleistungsgesellschaft gegengerichtete Entwicklung der Substitution von Diensten durch Güter stattfinden könnte, nämlich durch den zunehmenden privaten Einsatz von technischen Bildungsmaterialien, medizinischen Selbstdiagnose-Geräten usw.

Literaturverzeichnis

- Agnew, F. & M. Fischer-Kowalski (1978), „Werden Bildungschancen ungleicher? Empirisches zu den Effekten der Bildungsexpansion der letzten Jahre“, *ÖZS (Österr. Zeitschrift f. Soziologie)* 3 (3–4): 91–94
- Bell, D. (1976), *Die nachindustrielle Gesellschaft*, Frankfurt – New York: Campus (engl. 1973)
- Berger, J. & C. Offe (1980), „Die Entwicklungsdynamik des Dienstleistungssektors“, *Leviathan* 8: 41–75
- Die Bevölkerung Österreichs, Beiträge zur österreichischen Statistik, Hg. v. Österreichischen Statistischen Zentralamt, 463. Heft, Wien 1977
- Bodenta, E. (1980), „Gesellschaft im Wandel“, in: O. Schulmeister (Hg.), *Spectrum Austriae* (2. Aufl.), Wien – München – Zürich: Molden, S. 272–302
- Braverman, H. (1974), *Labor and Monopoly Capital*, New York – London: Monthly Review Press (dt. Frankfurt – New York 1977)
- Browning, H. L. & J. Singelmann (1978), „The Transformation of the U. S. Labor Force: The Interaction of Industry and Occupation“, *Politics and Society* 8: 481–509
- Burawoy, M. (1978), „Toward a Marxist Theory of the Labour Process: Braverman and Beyond“, *Politics and Society* 8: 247–213
- Butschek, M. (1975), „Die Struktur des österreichischen Arbeitsmarktes“, in: ders. (Hg.), *Die ökonomischen Aspekte der Arbeitsmarktpolitik*, Wien: Bohmann, S. 107–140
- Decker, F. (1975), *Einführung in die Dienstleistungsökonomie*, Paderborn: F. Schöningh

- Firnberg, H. (1961), „Wesen und Wandel der Sozialschichtung Österreichs“, in: W. Weber (Hg.), *Österreichische Wirtschaftsstruktur gestern – heute – morgen*, 2. Band, Berlin: Duncker & Humblot, S. 839–976
- Fourastie, J. (1969), *Die große Hoffnung des XX. Jahrhunderts*, Köln – Deutz (frz. 1949)
- Fürstenberg, F. (1978), „Qualifikationsstruktur und Arbeitsorganisation in Österreich“, in: P. Kellermann u. a. (Hg.), *Arbeit und Bildung*, Klagenfurter Beiträge zur bildungswissenschaftlichen Forschung 4, Klagenfurt, S. 27–42
- Geiger, T. (1932), *Die soziale Schichtung des deutschen Volkes*, Stuttgart: Enke
- Gershuny, J. (1981), *Die Ökonomie der nachindustriellen Gesellschaft*, Frankfurt – New York: Campus (engl. 1978)
- Haller, M. (1979), „Bildungsexpansion und die Entwicklung der Strukturen der sozialen Ungleichheit“, in: U. Beck u. a. (Hg.), *Bildungsexpansion und betriebliche Beschäftigungspolitik*, Frankfurt – New York: Campus, S. 21–59
- Haller, M. (1980a), Berufliche und wirtschaftliche Differenzierungen als Basis für Klassen- und Schichtstrukturen, Forschungsbericht Nr. 155 des Instituts für Höhere Studien, Fachverlag für Wirtschaft und Technik, Wien
- Haller, M. (1980b), „Die ‚neue Bourgeoisie‘ – Oberschicht oder herrschende Klasse“, *ÖZS* 5 (3–4): 24–40
- Haller, M. & P. Mitter (1979), „Die Stellung des Arbeiters im Betrieb und in der Gesellschaft“, *Gesellschaftspolitische Informationen* 19: 11–24
- Haller, M. (1981), Klassenstrukturen und Beschäftigungssystem in Frankreich und der Bundesrepublik Deutschland, in: M. Haller & W. Müller (Hrsg.), *Beschäftigungssystem im Wandel. Historische Entwicklungen und internationale Strukturdivergenzen*, Frankfurt – New York: Campus (im Erscheinen)
- Haller, M. mit Beiträgen von E. Dimitz, P. Findl und P. Mitter, *Klassenbildung und soziale Schichtung in Österreich*, Frankfurt – New York: Campus (im Erscheinen)
- Hirsch, F. (1977), *Social Limits to Growth*, London – Henley: Routledge & Kegan
- Hönekopp, E. & H. Ullmann (1980), „Auf dem Weg zur Dienstleistungsökonomie? Wirtschafts- und Beschäftigungsstrukturen ausgewählter Industriestaaten im Vergleich“, *Mitteilungen aus der Arbeitsmarkt- und Berufsforschung* 13, Heft 2, S. 255–271
- Hörning, K. H. (1971), *Der „neue“ Arbeiter. Zum Wandel sozialer Schichtstrukturen*, Frankfurt: Fischer
- Kleber, W. (1981), Sektoraler Wandel der Beschäftigungsstruktur 1882–1970, in: M. Haller & W. Müller (Hrsg.), *Beschäftigungssystem im Wandel. Historische Entwicklungen und internationale Strukturdivergenzen*, Frankfurt – New York: Campus (im Erscheinen)
- Lutz, B. (1976), „Bildungssystem und Beschäftigungsstruktur in Deutschland und Frankreich“, in: H. G. Mendius u. a., *Betrieb – Arbeitsmarkt – Qualifikation*, Frankfurt: Aspekte-Verlag, S. 83–151
- Meyer, N. I., K. H. Petersen & V. Sörensen (1979), *Aufbruch der Mitte. Modell einer künftigen Gesellschaftsordnung*, Hamburg: Hoffmann und Campe (dänisch 1978)
- Möller, J. P. H. (1974), *Wandel der Berufsstruktur in Österreich zwischen 1869 und 1961*, Wien: Verband der wissenschaftlichen Gesellschaften Österreichs (Linzer Diss.)
- Moore, W. E. (1966), „Changes in Occupational Structures“, in: N. J. Smelser & S. M. Lipset (eds.), *Social Structure and Mobility in Economic Development*, Chicago: Aldine, S. 194–212
- Poulantzas, N. (1975), *Klassen im Kapitalismus – heute*, West-Berlin: VSA
- Rasmussen, T. (1977), *Entwicklungslinien des Dienstleistungssektors. Internationaler Strukturvergleich und Perspektiven für die Bundesrepublik Deutschland*, Wirtschaftspolitische Studien 44, Institut für Europäische Wirtschaftspolitik der Universität Hamburg, Göttingen: Vandenhoeck & Ruprecht
- de Solla Price, D. (1974), *Little Science, Big Science. Von der Studierstube zur Großforschung*, Frankfurt: Suhrkamp
- Spreitzhofer, F. (1980), „Wer dominiert die österreichische Wirtschaft?“, in: M. Fischer-Kowalski & J. Bucek (Hg.), *Lebensverhältnisse in Österreich*, Frankfurt – New York: Campus, S. 321–351
- Stephens, J. D. (1979), *The Transition from Capitalism to Socialism*, London – Basingstoke: MacMillan
- Tremel, F. (1969), *Wirtschafts- und Sozialgeschichte Österreichs*, Wien: F. Deuticke

- Voss, G. (1976), *Trend zur Dienstleistungsgesellschaft?*, Köln: Deutscher Instituts-Verlag (Beiträge zur Wirtschafts- und Sozialpolitik 36, Institut der Deutschen Wirtschaft)
- Walterskirchen, E. (1972), „Langfristige Änderungen der Berufsstruktur“, *Monatsberichte* (Österreichisches Institut für Wirtschaftsforschung) 45: 41–50
- Walterskirchen, E. (1976a), „Berufsstruktur 1951 bis 1981“, *Monatsberichte* 49: 64–76
- Walterskirchen, E. (1976b), „Berufschancen für Facharbeiter“, *Monatsberichte* 49: 526–534
- Werner, H. (1979), „Internationale Arbeitsteilung“, *Mitteilungen aus der Arbeitsmarkt- und Berufsforschung* 12: 537–563
- Willms, A. (1981), Integration auf Widerruf? Die Entwicklung von Männerarbeit und Frauenarbeit in Deutschland, 1882–1970, in: W. Müller, J. Handl, A. Willms, *Zwischen Haushalt und Markt*, Frankfurt – New York; Campus (im Erscheinen)
- Zapf, W. (1977), „Modernisierungstheorien“, in: H. J. Krupp & W. Zapf, *Sozialpolitik und Sozialberichterstattung*, Frankfurt – New York: Campus, S. 123–138

Nachträge zur Festschrift für Theodor Prager und Philipp Rieger

Durch die Ungunst besonderer Umstände konnten zwei Beiträge zur Festschrift für Theodor Prager und Philipp Rieger – diejenigen von Tamás Bácskai und Friedrich Levcik – nicht rechtzeitig fertiggestellt werden. Die beiden hier als Nachträge zur Festschrift veröffentlichten Artikel sind Theodor Prager und Philipp Rieger gewidmet.

Vorstellung des Festes für Theodor Prager und Philipp Kieger

Die beiden Festen, welche am 1. und 2. August d. J. in der
Festhalle der Stadt Prag abgehalten wurden, waren von
einem großen Interesse für die Bevölkerung der Stadt
und umgeben von einer großen Anzahl von Gästen.
Die Festen waren von einem großen Interesse für die
Bevölkerung der Stadt und umgeben von einer großen
Anzahl von Gästen.

Sozialistische Ziele – Wirtschaftliche Möglichkeiten

Tamás Bácskai

1. Die „konkrete Utopie“ einer Planwirtschaft ohne Markt

Die sozialistische Arbeiterbewegung marxistischer Prägung hat, über alle herkömmlichen Wohlfahrtsvorstellungen hinaus, eine neue Qualität des menschlichen Zusammenlebens und damit auch der Existenz des einzelnen Menschen auf ihr Banner geschrieben. Die bewußte Gestaltung des menschlichen Zusammenlebens wurde von Friedrich Engels als die bewußte und rationelle Regelung der Wirtschaftsprozesse begriffen, die mit der Vergesellschaftung der Produktionsmittel und mit der Beseitigung der anarchischen Warenproduktion erreicht wird: „Die Anarchie innerhalb der gesellschaftlichen Produktion wird ersetzt durch planmäßige, bewußte Organisation. Der Kampf ums Einzeldasein hört auf. Damit erst scheidet der Mensch, in gewissem Sinn, endgültig aus dem Tierreich, er tritt aus tierischen Daseinsbedingungen in wirklich menschliche . . . Erst von da an werden die Menschen ihre Geschichte mit vollem Bewußtsein selbst machen, erst von da an werden die von ihnen in Bewegung gesetzten gesellschaftlichen Ursachen vorwiegend und in stets steigendem Maß auch die von ihnen gewollten Wirkungen haben. Es ist der Sprung der Menschheit aus dem Reich der Notwendigkeit in das Reich der Freiheit.“

Dies ist die Utopie einer Gesellschaft, in der die Arbeit der einzelnen – Individuen oder Betriebe – unmittelbar gesellschaftliche Arbeit, daher keine nachträglich durch den Marktmechanismus geregelte, warenproduzierende Arbeit ist. Einer Gesellschaft, in der die Interessen der Gesamtgesellschaft und jene ihrer Gruppen identisch sind, denn nur in diesem Falle kann man von „in steigendem Maße“ eintretenden, von der Gesellschaft gewollten Wirkungen sprechen. Hingegen sind die „von niemandem gewollten Wirkungen“, also das Wirken der von Adam

Smith beschriebenen „unsichtbaren Hand“, Ausdruck einander bekämpfender Sonderinteressen, die von Klassen, Gruppen und Einzelpersonen getragen werden.

Die obgenannten Bedingungen sind aber noch in keinem Lande verwirklicht. In meinen Ausführungen werde ich von den Verhältnissen in den Ländern des realen Sozialismus ausgehen, denn mit der Besitzergreifung der Produktionsmittel durch den Staat, als Vertreter der Gesellschaft, wurde in diesen Ländern eine Engels'sche Hauptbedingung für den „Sprung in das Reich der Freiheit“ vollzogen. In der Mehrheit der sozialdemokratischen Parteien hat man auf diesen Weg verzichtet. Nach dem Godesberger Programm der SPD z. B. werden das Privateigentum an den Produktionsmitteln und der marktwirtschaftliche Wettbewerb anerkannt. Daher sind Mikro-Entscheidungen dem Markt und den Einzelwirtschaften überlassen, während die wesentlichen Makrogrößen mit Hilfe wirtschafts- und finanzpolitischer Instrumente durch eine sozialdemokratische oder sozialdemokratisch beeinflusste Regierung gesteuert werden.

Umso interessanter ist die Darstellung der Ursachen und Folgen des Fortbestandes der Warenproduktion in den sozialistischen Ländern nach der Verstaatlichung der Produktionsmittel, der Rolle des Marktes und der Grenzen der Beeinflussung wesentlicher Makrogrößen mit Hilfe wirtschafts- und finanzpolitischer Instrumente, einschließlich unmittelbarer administrativer Eingriffe.

2. Plan und Markt

Die von Kautsky vereinfacht übernommenen Marx-Engels'schen Gedanken über die sozialistische Gesellschaft, die solche Kategorien wie Ware, Geld, Markt usw. ausschließt, haben eine tiefe Wirkung auf das Bewußtsein von Marxisten aus aller Welt ausgeübt. In dem auch in englischer Sprache erschienenen Werk des ungarischen Forschers L. Szamuely, „Die ersten sozialistischen Mechanismen“ findet man eine Schilderung des Denkprozesses, in dem Lenin sich von dieser simplifizierten Version zur „NEP-Politik“ durchrang.

Der Autor dieses Buches verweist darauf, daß Marx und Engels die Abschaffung der oben angeführten Kategorien unter den konkreten Bedingungen des Sieges des Sozialismus angenommen haben. Es ist nicht ohne Interesse, uns daran zu erinnern, daß Marx in seinem Leben mit einem konkreten sozialistischen Experiment konfrontiert wurde, mit dem der Pariser Kommune. In seiner nachträglichen Analyse der Fehler der Kommune hat er die Vernachlässigung des Geldes – z. B. das Versäumnis, die Geldreserven zu beschlagnahmen – getadelt. Die konkrete Analyse einer konkreten Lage und ihrer Bedingungen führte zu ganz anderen Schlußfolgerungen als die abstrakte Darstellung.

Im Falle Lenins waren es auch inhärente Züge der Gegebenheiten und Bedingungen der Lage nach der Oktoberrevolution, die seine negative Grundeinstellung gegenüber der Warenproduktion im Sozia-

lismus bekräftigten. Erstens sah er im System der zentralisierten Institutionen und im Instrumentarium des kriegsstaatlichen Monopolkapitalismus die Form einer sozialistischen Wirtschaftsorganisation. Zweitens war es die Knappheit der Ressourcen, die anstelle marktwirtschaftlicher Verteilung Rationierung durch Zuteilungen notwendig machte.

Nachdem sich die Versorgungslage in den Jahren 1920–21 sehr verschlechtert hatte, weil die administrativen Methoden der Lenkung durch die Verringerung materieller Anreize zur Verminderung der Industrie- und Agrarproduktion führten, sah Lenin die Nachteile einer nach militärischer Art gelenkten Wirtschaft und die Unmöglichkeit des unmittelbaren Überganges auf ein System kommunistischer Produktion und Verteilung. Es kam zu einer radikalen Wende in der Wirtschaftspolitik. Die Zentralisierung wurde verringert, der Handel und der Markt wiederhergestellt, das Geld- und Kreditwesen wiedergeboren, die Regulierung der Produktion und der Verteilung durch den Preismechanismus wiederhergestellt. Die größte positive Auswirkung zeigte sich in der Landwirtschaft, aber auch in der Industrie hatte man mit dem Übergang auf die Methoden der wirtschaftlichen Rechnungsführung der Betriebe, des Kreditwesens, der Lohntarife und der materiellen Anreize begonnen.

Die Dezentralisierung der Planung und die relativ flexiblen Methoden der Leitung der Volkswirtschaft brachten greifbare Erfolge. Im Jahre 1926 war die Industrieproduktion höher als 1913 und die Agrarproduktion näherte sich diesem Niveau.

Aber in der KPdSU entspann sich eine rege Diskussion über Richtigkeit und Zulässigkeit marktwirtschaftlicher Methoden vor und nach der Einführung der NEP.

Es ist sehr interessant und lehrreich, diese Diskussion mit derjenigen zwischen Mises, Lange, Lerner und Dickinson zu vergleichen.

Lenin hat vorerst die Notwendigkeit der Warenproduktion und des Marktes direkt aus dem Fortbestehen der vielen Millionen von bäuerlichen Einzelwirtschaften abgeleitet, die nur im Warenaustausch mit der – verstaatlichten – Industrie den wirtschaftlichen Verkehr abwickeln wollen. Im Rahmen des staatlichen Eigentums hatte Lenin eine Art von „Simulation“ der Kategorien des Marktes anvisiert. In der weiteren Entwicklung der sowjetischen Politökonomie hat man im wesentlichen diese Auffassung in einer erweiterten Form vertreten: man hat die Produktion der landwirtschaftlichen und der gewerblichen Genossenschaften als „wahre Ware“ betrachtet. Die Auffassung, daß im Rahmen des Staatseigentums die relative Verselbständigung der einzelnen Betriebe auch eine Ursache tatsächlicher Warenproduktion ist, ist relativ neu.

Die waren-, geld- und marktfeindliche Gesinnung aber hat sich tief in das Bewußtsein der Marxisten-Leninisten eingeprägt. Dies entsprach auch der öffentlichen Meinung und den literarischen Traditionen fortschrittlicher Dichter und Denker. Um nur auf die ungarische Tradition zurückzugreifen und die althergebrachten Überzeugungen

darzustellen, möchte ich drei große ungarische Dichter verschiedener Epochen zitieren.

Der erste und weltbekannte unter ihnen, Sandor Petöfi (1823–1849) hatte die folgende Vorstellung vom Sozialismus:

„Erst dann, wenn jeder gleichberechtigt
Platz nehmen darf am Tisch der Welt,
Erst dann, wenn jeder gleichermaßen
Sein Teil vom Überfluß erhält
Wenn durch die Fenster aller Hütten
Das Licht der Bildung Einzug fand
Erst dann ist's Zeit für uns, zu rasten . . .“

Árpád Tóth (1886–1928) schrieb über die vollkommene Umgestaltung der Welt in 1919, in dem Gedicht „Der neue Gott“:

„Dein Wort sei neues Wort der neuen Schöpfung!
Gestalte unseren Planeten um . . .“

Ein bedeutender expressionistischer Dichter und eine führende Figur der sozialistischen Arbeiterkulturbewegung, Lajos Kassák (1887–1967) hatte die folgende Vision des Sozialismus:

„Gestern weinten wir noch, und morgen vielleicht
wird das Jahrhundert unsere Sache schon bewundern.
Ja! Denn aus unseren groben, klobigen Fingern
drängt schon die neue Kraft,
Und morgen schon feiern wir Richtfest auf neuen Mauern,
Schleudern aus Eisen, Asbest, gewaltigem Granit
Leben auf die Ruinen.“

Dies sind Visionen von der Zerstörung alter Werte, mitsamt den Zwängen des Marktes, und von der Entstehung einer neuen Welt mit neuen Werten.

3. Die Verwaltung des Staatsvermögens

Die zentralisierte Wirtschaftsplanung durch an die einzelnen Staatsbetriebe gerichtete verbindliche Vorschriften behandelte die Wirtschaftseinheiten als Teile eines einheitlichen Großbetriebes. Diese Behandlungsweise leugnete in der Praxis die relative Separierung, die eigenen Interessen der Betriebe und betrachtete die Produkte der einzelnen Unternehmen, als wären sie die Produkte einer unmittelbar vergesellschafteten Arbeit. In der Theorie drückte sich diese Auffassung in der Annahme aus, daß in den zwischenbetrieblichen Beziehungen nur „quasi-Waren“ und „quasi-Geld“ teilnehmen, die nur oder hauptsächlich zur Kontrolle der Erfüllung der „in natura“, d. h. in Mengeneinheiten verfaßten Pläne dienen. In dieser „Simulation“ des Marktes wird angenommen, die Regeln des Marktes, die Wirkung des Wertgesetzes seien eingeengt, oder gar außer Kraft gesetzt.

Ich habe Simulation unter Anführungszeichen gesetzt, denn sie ist nicht einmal dies. Eine Simulation, als zweitbeste Lösung, wäre die Nachahmung des Verhaltens der Teilnehmer an einem Markte und die

Festsetzung marktkonformer Preise und Zinsen, so etwa wie im Modell Lange-Lerner. Auch dann ist die Wirksamkeit einer solchen Methode in der Praxis fraglich.

In der Mises-Debatte hatte der Beweis der Möglichkeit rationalen Handels außerordentliche theoretische Bedeutung. Doch wer schon versucht hat, z. B. ein importwettbewerbsbedingtes Inlandspreisgefüge ohne Importe zu simulieren, ist sich dieser Schwierigkeiten bewußt. Dies ist aber nur eines der Probleme einer Simulierung menschlichen, daher sich ändernden Verhaltens im Wirtschaftsleben. Somit wird es immer dringlicher, einen Markt funktionieren zu lassen, der durch eine weitgehend marktkonforme Wirtschaftspolitik und ein entsprechendes Instrumentarium gesteuert und beeinflußt wird.

Ich habe die Wirtschaftspolitik absichtlich als eine marktkonforme Zielwahl (Präferenzsystem) des sozialistischen Staates erwähnt. Lange haben wir in Ungarn geglaubt, daß nur das Instrumentarium marktkonform sein muß. Wir haben die Ziele der Volkswirtschaftspläne von 1968, dem Jahr der Reform, bis Ende 1978 durch Änderungen, Anpassungen des Instrumentariums an diese Ziele erreichen wollen. Erst seit 1979 sind wir uns dessen klar bewußt, daß auch Ziele nicht willkürlich gesetzt werden können. Hier greife ich nur zwei Aspekte dieses Phänomens heraus. Zum ersten, daß hohe Wachstumsraten nur erreicht werden können, wenn es für das Angebot in der gegebenen Struktur eine zahlungskräftige in- und ausländische Nachfrage, für die Strukturänderung ein Angebot an in- und ausländische Finanzierungsquellen gibt.

Zweitens ist schon die Zusammensetzung der Finanzierungsquellen – ob in- oder ausländische Quellen, sowie ihre Struktur nach Laufzeiten – ausschlaggebend für die Wirtschaftspolitik. Ein relativ hoher Anteil von Auslandsfinanzierung bedingt notwendigerweise eine Exportorientierung, ihre zeitliche Zusammensetzung den Charakter und die Art der Projekte. Auch das Instrumentarium ist stark von diesen Faktoren beeinflußt – in der Höhe der Zinsen, in den Kursen usw.

Die Verlockung der von mir in Anführungszeichen gesetzten „Simulation“ des Marktes bestand darin, daß sie dem Staat in seinen gesellschaftlich-wirtschaftlichen Zielsetzungen einen Schein der Allmacht verlieh. Auf diese Weise schien es möglich, veraltete, wettbewerbsunfähige Betriebe weiterzuführen, nur um Arbeitsplätze zu retten; ein allgemeines Krankenversicherungs-, Pensions- und Bildungssystem einzuführen; Großprojekte zu errichten.

Erst nachträglich – wie immer im Fall einer Verletzung des Wertgesetzes – zeigten sich die Folgen: Die Erhaltung der Arbeitsplätze führte zu schweren Verlusten, die die allgemeine Ertragsfähigkeit der Wirtschaft verringerten. Im allgemeinen Krankenversicherungs-, Pensions- und Bildungssystem, dem unzureichende Mittel aus der Wirtschaft zuflossen, herrschte Mangel an Betten und Schulräumen, es gab niedrige Altersrenten, es gab Qualitätsmängel. Bei den Großprojekten, die in ihrer Gesamtheit die Akkumulationsquellen überforderten, traten die Folgen in verzögerten Inbetriebnahmen zutage, sowie in einer schlech-

teren Kapital/Output-Proportion, als angenommen. Die Kumulation dieser Erscheinungen in einer Mangelwirtschaft untergrub die Arbeitsleistung, die Betriebsleistung und die Verhaltensweisen.

Die auf verbindlichen Kennziffern aufgebaute Planung ließ dem Unternehmungsgeist keinen Spielraum. Unternehmensleiter wurden als ausführende Organe, als Beamte behandelt, die weder eine Vollmacht für die Suche nach neuen Geschäftsmöglichkeiten, noch für neue Kombinationen der Produktionsfaktoren hatten, gar nicht zu reden von ihrer mangelnden Motivation an Einkommen und Prestige. Diese Erscheinung wurde wiederum als eine Manifestation sozialer Gleichheit gedeutet und wurden aus einem Mangel zu einer Tugend gemacht.

Dasselbe galt auch für die gesamte Einkommensstruktur, in der die Unterschiede zwischen hoch- und niedrigqualifizierten, verantwortungsreichen und verantwortungsarmen Funktionen immer geringer wurden, obwohl die Parole „Jedem nach seiner Leistung“ verkündet wurde.

Die Erkenntnis, daß der Markt auch unter den staatlichen Betrieben existiert und, wenn vernachlässigt, sich in schweren volkswirtschaftlichen Folgen manifestiert, führte zu einer Verselbständigung der Betriebe und auch zum Wettbewerb, zur Differenzierung der Einkommen zwischen und in den Betrieben, zwischen Unternehmern (im staatlichen Wirtschaftsgefüge) und Beamten des Staatsapparates, was natürlich althergebrachte Illusionen zerstört und Spannungen erzeugt.

Die notwendige Mobilität von Arbeitskräften verlangt eine neue Interpretation der Vollbeschäftigung. Die Mobilität des gesamten (staatlichen, genossenschaftlichen) Kapitals (und der Ersparnisse der Bevölkerung) fordert eine neue Deutung der Quellen des Einkommens. Es ist merkwürdig, auf welchen Widerstand die Verlagerung von Unternehmensgewinnen als Investitionen in andere, weiter entwicklungsfähige Betriebe des Staates oder der Genossenschaften stößt, während früher eben die besten Betriebe über dem Staatshaushalt die lebensunfähigen erhalten haben. Es ist merkwürdig, auf welchen Widerstand in der Bevölkerung – welche Zinseneinkommen und Lotto- und Totogewinne als natürlich betrachtet – Gewinne aus risikoreichen unternehmerischen Einkommen stoßen.

4. Zusammenfassend

müssen wir klar verdeutlichen, daß die existierenden sozialistischen Gesellschaften vorerst in einem Weltmarkt fungierende und auch inländisch warenproduzierende Gesellschaften sind; daher können die sozialistischen Zielsetzungen nur bedingt verwirklicht werden – in dem Maße, in dem diese Gesellschaften bessere Warenproduzenten und bewußtere Marktwirtschaften werden. Die „Aufhebung“ des Marktes wird durch eine Vervollkommnung erreicht – und nicht durch seine unzeitige Verdrängung.

Die chinesische Wirtschaft nach der Kulturrevolution¹

Friedrich Levcik

Einleitung

Einer der ersten und nachhaltigsten Eindrücke, die ich nach eingehenden Gesprächen mit Wirtschaftswissenschaftlern der Chinesischen Akademie für Gesellschaftswissenschaften gewonnen habe, ist die Tatsache, daß die Wirtschaft der Chinesischen Volksrepublik trotz aller Unterschiede in Kultur und Zivilisation und gewaltiger Unterschiede im Entwicklungsniveau zu den zentralgeplanten sozialistischen Wirtschaften sowjetischer Prägung gehört. In Hinblick auf den bestehenden Antagonismus zwischen der Sowjetunion und China mag es verwundern, daß ich mich gleich in der Einleitung meines Berichtes auf das sowjetische Modell berufe. Bei meiner Feststellung muß ich allerdings nicht nur auf meine vielleicht oberflächlichen Eindrücke zurückgreifen, sondern ich kann mich hiezu auf die Meinung chinesischer Wirtschaftswissenschaftler berufen. So schreibt zum Beispiel der bekannte Ökonom Xue Muquiao: „Chinas gegenwärtiges System des Wirtschaftsmanagements ist nach dem sowjetischen Modell, wie es während der Stalin-Ära übernommen wurde, geprägt².“

Die gesellschaftlichen Produktionsmittel sind im allgemeinen im Eigentum des Staates oder von Kollektiven unter staatlichem Einfluß. In der Industrie herrscht Staatseigentum vor, in der Landwirtschaft kollektives, grob gesagt, genossenschaftliches Eigentum. Die Allokation der Ressourcen wird durch einen zentralen Volkswirtschaftsplan größtenteils in physischen Größen festgesetzt, der die Prioritäten der Kommunistischen Partei und der Regierung zum Ausdruck bringt. Preise und autonome Entscheidungen der Betriebe spielten bis vor kurzem eine nur geringfügige Rolle. Wenn auch diese Rolle in letzter

Zeit gewachsen ist, darf sie keineswegs überbewertet werden. Zusammen mit den zumeist quantitativ festgesetzten Produktionszielen erhalten die Betriebe auch Zuteilungen von Materialien, Ausrüstungen und Arbeitskräften von den zentralen Planungsbehörden. Zusätzlich zu den Produktionszielen und Inputbeschränkungen werden für wichtige Güter sog. materielle Bilanzen ausgearbeitet, die auf der Aufkommen- und auf der Verwendungsseite intermediären Produktionsverbrauch, Investitionen, Endverbrauch und Exporte einschließen.

Da China viel zu groß ist, um von einer Stelle, nämlich der staatlichen Planungskommission, kontrolliert zu werden, ist ein hierarchisches System errichtet worden, gemäß dem Betriebe, welche die wichtigen Güter erzeugen, durch die zentralen Fachministerien³ angeleitet werden, während für andere, weniger wichtige Güter Ämter auf regionaler Ebene verantwortlich sind. Diese regionale Ebene umfaßt Provinzen, unabhängige Stadtgemeinden und autonome Regionen, denen wiederum Kreis- und Bezirksverwaltungen mit den dazugehörigen Betrieben und Einrichtungen untergeordnet sind.

Dieser nur in knappsten Zügen umrissene Aufbau der Wirtschaftsorganisation und des Wirtschaftsmanagements zeigt, wie sehr sich das Modell einer Zentralverwaltungswirtschaft trotz aller Peripetien in der Wirtschaftsentwicklung und trotz aller Wirren der Kulturrevolution erhalten hat und naturgemäß zu ähnlichen Problemen, aber auch zu ähnlichen Reformbestrebungen führt, wie wir sie aus der Sowjetunion selbst und aus den osteuropäischen RGW-Ländern kennen.

Die gegenwärtige Konsolidierungsphase

In dieser Studie möchte ich mich auf die drei wichtigsten Probleme der jetzigen *Phase der Konsolidierung* beschränken, die in der chinesischen Fachpresse häufig durch Begriffe wie „Anpassung“, „Restrukturierung“, „Konsolidierung“ und „Vervollkommenung“ umrissen werden, und die uns vielleicht geläufiger wären, wenn wir sie mit den bei uns üblichen Worten wie „Stabilisierungspolitik“, „Strukturpolitik“ und „Reform des Leitungssystems“ bezeichnen würden.

Lassen Sie mich zunächst einmal berichten, wie die chinesischen Wirtschaftswissenschaftler selber, in diesem Fall der Leiter der Abteilung für politische Ökonomie im Ökonomischen Institut der Chinesischen Akademie für Sozialwissenschaften, gemäß meinen Aufzeichnungen die bisherige Entwicklung charakterisiert hat.

„Der Sozialismus wurde 32 Jahre lang aufgebaut und man kann einige beachtliche Erfolge aufzählen: Es wurde ein selbständiges, komplexes Industriesystem geschaffen. Die ganze Bevölkerung wird mit Grundnahrungsmitteln versorgt.

Aber im Vergleich zu anderen Ländern kann man ein Zurückbleiben feststellen, welches ökonomische und politische Gründe hat: Es wurde nicht gut gearbeitet (‚Wir haben nicht gut gearbeitet‘), die Industrialisie-

rung wurde einseitig überbetont. So entstanden große Disproportionen in der Wirtschaft: zwischen Industrie und Landwirtschaft, innerhalb der Industrie zwischen Schwer- und Leichtindustrie und zwischen der Akkumulation und dem Verbrauch.

Warum bleibt der technische Fortschritt aus, warum bleibt der Lebensstandard zurück? Hier zeigen sich besonders die Mängel des bisherigen Leitungssystems.

- a) In der Politik der Entscheidungsträger: Nur der Staat, nicht die Betriebe entscheiden. Die finanziellen, materiellen und Arbeitsressourcen sind in den Händen des Staates konzentriert, die Betriebe sind keine selbständigen Wirtschaftsorgane, sie haben keine Initiative.
- b) Eine zweite negative Seite des bisherigen Systems ist die Überbetonung der Rolle des Wirtschaftsplanes, und zuwenig wird die Regulationsfunktion des Marktes beachtet. Daher haben die Betriebe wenig Beziehungen zu anderen Betrieben in der Produktion, zu den Lieferungen von Inputs und im Absatz der eigenen Produktion. Das führt zu großen Verlusten.
- c) Bei den Interessen wurde zuviel einseitig auf die Interessen des Staates Rücksicht genommen, während die Interessen der Betriebe, der Kollektive und der Einzelpersonen vernachlässigt wurden. Eine Konsequenz war die Politik der Gleichmacherei 'Aus dem gemeinsamen Reistopf essen'.
- d) Bei der Organisation der Leitung wurden zu sehr administrative Methoden angewendet und die Benutzung ökonomischer Instrumente wurde vernachlässigt.

An Stelle von horizontalen Bindungen und Beziehungen zwischen den Betrieben und regionalen und örtlichen Organisationen wurde einseitig die staatliche, vertikale Entscheidungshierarchie betont. All das steht der Entwicklung der Wirtschaft im Wege.

Vielmehr wäre es notwendig:

- Entscheidungen auf verschiedenen Ebenen vorzunehmen
- Marktregulierungen mit dem staatlichen Plan zu verbinden
- die Bindung staatlicher, kollektiver und Einzelinteressen zu betonen
- statt dem administrativen ein ökonomisches Leitungssystem mittels ökonomischer Instrumente und mittels Rechtsvorschriften anzuwenden.

Das wäre unser Idealmodell eines neuen Leitungssystems.“

Die in der Einschätzung des Abteilungsleiters des chinesischen Instituts enthaltene Kritik charakterisiert zugleich die Bemühungen der ersten Jahre nach der Überwindung der Folgen der Kulturrevolution. Einerseits mußte das vielfach durchlöcherter, hierarchische System der Planung und Leitung wieder etabliert werden, zugleich sollte es jedoch elastischer gehandhabt werden. Zu den positiven Ergebnissen dieser Zeit gehörte eine gewisse Belebung der Initiative der Betriebe, die zu einer Erhöhung der Produktion, der Gewinne und der Einkommen führte. Zugleich wurden auch Versuche unternommen, mittels materieller Anreize das Interesse der Werktätigen zu wecken und

dadurch die Gleichmacherei zu überwinden. Aber zugleich mit der Belebung der mikroökonomischen Ebene wurde die Kontrolle auf makroökonomischer Ebene schwieriger. Inflationäre Erscheinungen, die einerseits zu großen Budgetdefiziten und andererseits zu außenwirtschaftlichen Ungleichgewichten führten, bewogen die Partei und Regierung in der Mitte des Jahres 1979 diese Entwicklung zu stoppen und durch die sog. *Konsolidierungsphase* abzulösen, die zunächst nur zwei Jahre dauern sollte, die aber nun um weitere 4–5 Jahre verlängert wird⁴.

Stabilisierungspolitik

Die drei miteinander verbundenen Aufgaben sind die Wiederherstellung des inneren und äußeren Gleichgewichtes, eine nachhaltige Verbesserung der Struktur in Richtung Leichtindustrie, Landwirtschaft und Konsum und eine Reform des Leitungssystems, wobei gemäß den Instruktionen der Regierung, die Reform des Leitungssystems den Zielsetzungen einer Gleichgewichtspolitik und im gewissen Sinne auch der Strukturpolitik untergeordnet wird.

Die Wiedererlangung des inneren und äußeren Gleichgewichtes ist nur durch eine Verlangsamung des gesamten wirtschaftlichen Wachstums und einer Unterbeschäftigung vieler Betriebe zu erlangen. So ging der jährliche Zuwachs des Bruttowertes der landwirtschaftlichen und industriellen Produktion von 12,3 Prozent im Jahre 1978 auf 4,5 Prozent im Jahre 1981 zurück. Das Nationalprodukt stieg 1981 um 3 Prozent gegenüber dem Vorjahr. Die Investitionstätigkeit mußte stark gekürzt werden, 1981 wurden die Investitionen der zentralen und regionalen Behörden um 20,6 Prozent verringert. Selbst zahlreiche baureife oder schon in Bau befindliche Investitionsobjekte wurden eingestellt oder verschoben, dabei sollten hauptsächlich solche Projekte von der Kürzung betroffen werden, für die nach Fertigstellung nicht genügend Rohstoffe, Zulieferungen, Fachkräfte und vor allem Energie zur Verfügung stehen würden. Die drastischen Investitionskürzungen sollten bewirken, daß trotz radikaler Verlangsamung des Wirtschaftswachstums eine Verlagerung der Verwendung des Nationalproduktes zum Verbrauch hin ermöglicht wird. Tatsächlich profitierten hauptsächlich die etwa 80 Prozent in der Landwirtschaft tätigen Chinesen in Folge der wirtschaftlichen Entwicklung. Ihr Realeinkommen stieg den Angaben zufolge um 14 Prozent, während das reale Pro-Kopf-Einkommen der städtischen Bevölkerung lediglich um 1,8 Prozent zunahm. Der durchschnittliche Nominallohn der Arbeiter und Angestellten stieg nur um 1,3 Prozent und stellt man die erhöhten Lebenshaltungskosten in Rechnung, so ist ein Reallohnverlust von 1,2 Prozent zu verzeichnen. Die ausgewiesene Erhöhung des realen Pro-Kopf-Einkommens hängt mit dem Anstieg der Beschäftigung zusammen⁵.

Aber die Hauptzielsetzungen zur Wiedererlangung eines Gleichgewichtes sind anscheinend erreicht worden. Das Budgetdefizit, welches

Tabelle 1

Ausgewählte Kennzahlen der Wirtschaftsentwicklung der VR China

	Durchschnittliche jährliche Wachstumsraten in %				
	1953–1979	1979	1980	1981	1982 Plan
Nationalprodukt	6,1	6,3	6,9	3,0	4,0
Landwirtschaftliche Bruttoproduktion	3,4	8,6	2,7	5,7	
Brutto-Industrieproduktion	11,1	8,5	8,7	4,1	
davon:					
Schwerindustrie	13,6	7,7	1,4	– 4,7	
Leichtindustrie	9,1	9,6	18,4	14,1	
Arbeitsproduktivität in volkseigener Industrie	.	6,4	2,0	– 1,8	
Brutto-Anlageinvestitionen des volkseigenen Sektors	9,7 ¹⁾	4,4	7,8	–20,6	
Einzelhandelsumsatz ²⁾	6,8 ¹⁾	12,4 ³⁾	12,2	7,2	
Einzelhandelspreise	.	5,8	6,0	2,4	
Beschäftigte in volkseigenen Betrieben	6,2 ¹⁾	3,2	4,2	4,4	
Bevölkerung	2,0 ¹⁾	1,3	1,2		
Durchschnittlicher Reallohn der Arbeiter u. Angestellten		7,6	6,1	– 1,2	

¹⁾ 1953–1978

²⁾ konstante Preise

³⁾ Zu laufenden Preisen stiegen die Einzelhandelsumsätze um 14,7%. Berücksichtigt man die Preissteigerungen im Einzelhandel, dann wäre der Einzelhandelsumsatz nur um 8,4% gestiegen.

Quelle: Planerfüllungsberichte

Main Indicators, Development of the National Economy of the P. R. of China, State Statistical Bureau of the P. R. of China, 1979, Beijing.

1979 17 Mrd. Yuan und im Jahre 1980 12,7 Mrd. Yuan betrug, verringerte sich 1981 auf knapp 2,7 Mrd. Yuan⁶. Auch hier spielten die Investitionskürzungen die entscheidende Rolle. (Tab. 1)

Noch günstiger sind die Ergebnisse der Wiedererlangung des Außenwirtschaftsgleichgewichtes. 1979 betrug das Außenhandelsdefizit der Volksrepublik China über 2 Mrd. \$, 1980 über 1,5 Mrd. Im vergangenen Jahr betrug es gemäß der offiziellen Berichterstattung des chinesischen statistischen Amtes nur 10 Mio. Yuan oder 6,7 Mio. \$. Die Verbesserung der Handelsbilanzsituation gelang ohne dem im Westen vielfach befürchteten Rückzug vom Welthandel. Tatsächlich erhöhte sich der chinesische Außenhandelsumsatz 1981 überproportional um 29 Prozent, was nur bei einer bedeutend rascheren Steigerung der Ausfuhren (35,5 Prozent) gegenüber den Einfuhren (23,1 Prozent) ermöglicht wurde (Tabelle 2). Wenn man bedenkt, daß China durch Einnahmen aus dem Tourismus und bei den übrigen Dienstleistungen einen Überschuß von gut 1,5 Mrd. \$ im Jahr erzielt, kann – trotz Zinszahlungen für Kredite – damit gerechnet werden, daß die Volksrepublik China im Vorjahr zu den wenigen Ländern der Erde mit einer aktiven Leistungs-

Entwicklung des Außenhandels, 1978–1981

Tabelle 2

	1978	1979	1980	1981
		Mill. Yuan		
Ausfuhr	16.785	21.200	27.120	36.760
Einfuhr	18.750	24.300	29.880	36.770
Saldo	-1.965	-3.100	-2.760	-10

Quelle: Planerfüllungsberichte

Chinas Auslandsstatus gegenüber westlichen Banken

Tabelle 3

	Einlagen	Schulden in Mrd. US \$	Nettoposition
Dezember 1980	2,2	2,5	-0,3
Juni 1981	3,4	2,5	+0,9
Dezember 1981	5,6	2,3	+3,3

Quelle: Bank for International Settlements, Basle, International banking developments, Quarterly Reports.

bilanz gehörte. Innerhalb eines Jahres hat China gegenüber westlichen Banken eine Gläubigerposition erlangt. (Tabelle 3)

Selbstverständlich hatten diese radikalen Stabilisierungsmaßnahmen nicht nur positive Aspekte. Eines der negativen Aspekte ist das Auftreten der Massenarbeitslosigkeit in den Städten, welches in China euphemistisch „warten auf eine Beschäftigung“ genannt wird.

Die Arbeitslosigkeit in den Städten

Das Problem der *Massenarbeitslosigkeit* in den Städten⁷ hat viele Väter. Es wäre sicherlich oberflächlich und falsch, es nur mit der jetzigen Konsolidierungsphase, der Kürzung der Investitionstätigkeit und der Unterauslastung der Kapazitäten, insbesondere der Schwerindustrie, zu verbinden. Dennoch sind die eben angeführten Aspekte der Konsolidierungsphase an und für sich nicht gerade allzu geeignet, das Arbeitslosenproblem in den Griff zu bekommen.

Einer der Hauptgründe der Arbeitslosigkeit ist sicherlich die überdurchschnittlich hohe Rate des Bevölkerungszuwachses, der sich bis zur Mitte der sechziger Jahre fast ungehemmt entwickelte und erst seit dieser Zeit durch sehr radikale administrative Methoden gebremst wird⁸. Gegenwärtig leben noch immer 80 Prozent der chinesischen Bevölkerung auf dem Lande, insbesondere dort war der Bevölkerungs-

zuwachs in den letzten 32 Jahren äußerst hoch. Eine Abwanderung der Landbevölkerung in die Städte, welche bei einer Modernisierung der Landwirtschaft, die noch größtenteils mit traditionellen Methoden betrieben wird, nur allzu natürlich wäre, müßten das Problem der Arbeitslosigkeit in den Städten nur noch verschärfen. Dabei sind gerade in den letzten Jahren die Mehrzahl der 17 Mio. Jugendlichen, die während der Kulturrevolution aufs Land geschickt wurden, wieder in die Städte zurückgekehrt.

Die Wurzel der Probleme wird von chinesischen Wissenschaftern der Akademie der Gesellschaftswissenschaften darin gesehen, daß die Bevölkerung und das Beschäftigungspotential mächtig angewachsen sind, während das Wachstum der Volkswirtschaft dem nicht entsprochen hat⁹. Diese Feststellung mag überraschen, wenn man bedenkt, daß die Industrieproduktion von 1953 bis 1979 im Jahresdurchschnitt nach offiziellen Angaben um 11,1 und das Nationaleinkommen immerhin um 6,1 im Jahresdurchschnitt gewachsen ist. Hiezu bemerken allerdings die chinesischen Analytiker, daß man erstens bedenken muß, daß infolge der Rückständigkeit der halbfeudalen und halbkolonialen Strukturen vor der Befreiung, das Startniveau der Volkswirtschaft äußerst gering war und infolgedessen prozentuelle Wachstumsraten naturgemäß hoch erscheinen mußten, und daß zweitens, statistische Angaben über die Bruttoproduktion der Industrie häufig Doppelzählungen aufwiesen, so daß die statistischen Ergebnisse keineswegs die wirkliche wirtschaftliche Entwicklung widerspiegeln, und daß schließlich die zwei Epochen „radikal linker“ Übertreibungen (in der Epoche des „großen Sprunges“ und in der Zeit der Kulturrevolution) die chinesische Volkswirtschaft ernstlich unterminiert haben.

Ein dritter wichtiger Grund der Arbeitslosigkeit ist die irrationale Wirtschaftsstruktur¹⁰, die sich im Laufe der Zeit herausgebildet hat, und diese Feststellung führt mich bereits zu einem zweiten Problem der Konsolidierungsphase, das mit strukturpolitischen Maßnahmen gelöst werden muß. Innerhalb der Industrie wurde viele Jahre lang der Schwerindustrie ein viel größeres Gewicht zugemessen als der Leichtindustrie. In den letzten 31 Jahren hat China über 374 Mrd. Yuan in die Schwerindustrie investiert, aber nur etwas über 39 Mrd. Yuan in die Leichtindustrie. Ganz abgesehen davon, daß diese einseitige Entwicklung dazu führte, daß die Nachfrage nach Konsumgütern nicht gedeckt werden konnte, hat die unterschiedliche Kapitalintensität auch eine Lösung des Beschäftigtenproblems erschwert. Für eine jede Million Yuan von fixem Anlagekapital können in der Leichtindustrie 257 neue Arbeitsplätze geschaffen werden, aber nur 94 in der Schwerindustrie¹¹.

Der tertiäre Sektor, einschließlich Transport, Handel und Dienstleistungen, aber insbesondere persönliche Dienstleistungen, wie handwerkliche und Reparaturwerkstätten, wurde vernachlässigt, obwohl gerade in diesem Sektor mit relativ weniger Anlagekapital Arbeitsplätze geschaffen werden könnten. Man nimmt an, daß für eine Million Yuan fixen Anlagekapitals im tertiären Sektor sogar 800 bis 1000 neue Arbeitsplätze geschaffen werden können.

Ein vierter Grund für die entstandenen strukturellen Ungleichgewichte wird darin gesehen, daß seit dem Ende der fünfziger Jahre – außerhalb der Landwirtschaft – dem staatlichen Sektor und großen Betriebseinheiten gegenüber Klein- und Mittelbetrieben, die häufig auf genossenschaftlicher Basis organisiert werden, eindeutig der Vorrang gegeben wurde. In dieser Zeit wurden solche Kleingenossenschaften in Großbetriebe umgewandelt, die von städtischen Gemeinden oder direkt vom Staat verwaltet wurden. Im Laufe dieser Entwicklung sank die Anzahl der Beschäftigten in genossenschaftlichen Klein- und Mittelbetrieben. Zwischen 1965 und 1976 stieg der Anteil der Beschäftigten im staatlichen Sektor von unter 73 auf 79 Prozent. Auch diese Strukturverschiebung hatte negative Folgen für das Beschäftigungsniveau. Mit der gleichen Investitionssumme können in einem Genossenschaftsbetrieb 4mal mehr Arbeitsplätze geschaffen werden als in einem staatlichen Großbetrieb. In einem genossenschaftlichen Betrieb braucht man nur 2000 Yuan, um einen neuen Arbeitsplatz zu schaffen, in einem staatlichen Großbetrieb braucht man zumindest 9000 bis 10.000 Yuan¹².

In derselben Zeit wurden selbständige Tätigkeiten fast vollkommen verboten. 1953 gab es in den Städten Chinas 9 Mill. individuelle Selbständige, d. h. fast 50 Prozent des städtischen Beschäftigungspotentials, jedoch nach 1958 – wo versucht wurde, nicht nur auf dem Lande, sondern auch in den Städten Volkskommunen zu errichten – gab es nur mehr 150.000 Selbständige, und gegen Ende der Epoche der Kulturrevolution sind Betriebe von Selbständigen vollkommen verschwunden¹³. Zugleich mit den administrativen Zwängen sank auch der soziale Status individueller Selbständiger. Noch heute gilt diese allgemeine Geringschätzung der selbständigen Arbeit und auch die niedrigere Einschätzung der genossenschaftlich organisierten Arbeit¹⁴.

Schließlich sei noch auf die überzentralisierte Arbeitskräfteverwaltung hingewiesen, die viele Jahre lang in China angewendet wurde. Insbesondere während der Kulturrevolution nach 1965 wurden alle Arbeitsplätze durch ein zentralisiertes Staatssystem vergeben. Betriebe und Institutionen durften sich nicht selbst bemühen, Arbeitskräfte auszusuchen und anzunehmen, und Arbeitslose bzw. diejenigen, die auf einen Arbeitsplatz warteten, durften nicht selbst einen Arbeitsplatz suchen. Die negativen Seiten waren, daß es keine anderen Beschäftigungsmöglichkeiten außerhalb des zentralisierten Systems gab, und daß die Arbeitslosen jahrelang warten mußten, bevor ihnen ein Arbeitsplatz zugewiesen wurde und daß sie während dieser Zeit des Wartens eventuell früher erworbene Qualifikationen verloren. Wenn jemand aber einen Posten in einem staatlichen Betrieb bekam, war er praktisch unkündbar, und ohne Rücksicht auf Arbeitsleistung erhielt er zwar einen niedrigen, aber sicheren Lohn, der ihm, wie die Chinesen sagen, „die gleiche eiserne Reisschüssel“ garantiert. Auf diese Art und Weise wurde eine künstliche Überbeschäftigung geschaffen, die in schlechter Arbeitsmoral und niedriger Arbeitsproduktivität ihren Niederschlag fand. Menschliche, materielle und finanzielle Ressourcen wurden und werden auf diese Art und Weise vergeudet.

Strukturpolitik

Von dieser Analyse ausgehend, kann auch die *Strukturpolitik* der chinesischen Regierung in der jetzigen Konsolidierungsphase besser verstanden werden. In der *Industrie* geht es darum, der Leichtindustrie nunmehr den Vorrang zu geben¹⁵. (Tabelle 4) Tatsächlich stieg bereits im Jahre 1979 die Produktion in der Leichtindustrie um 9,6 Prozent, in der Schwerindustrie nur mehr um 7,7 Prozent. Im Jahre 1980 wuchs die Leichtindustrie um 18,4 Prozent, die Schwerindustrie nur mehr um 1,4 Prozent. 1981 erhöhte sich die Bruttoproduktion der Leichtindustrie um 14,1 Prozent, während in der Schwerindustrie die Produktion um 4,7 Prozent sank und sich zugleich an die notwendigen Strukturänderungen anpaßte¹⁶.

Tabelle 4

Anteile der Schwer- und Leichtindustrie am Wert der industriellen Bruttoproduktion

	in %		
	1979	1980	1981
Schwerindustrie	56,9	53,1	48,6
Leichtindustrie	43,1	46,9	51,4
Industrie insgesamt	100,0	100,0	100,0

Quelle: Planerfüllungsberichte

Früher lieferte sie hauptsächlich Maschinen und Ausrüstungen für große Kapitalprojekte innerhalb der Schwerindustrie. Nun wird die Schwerindustrie dazu angehalten, die Leichtindustrie und die Landwirtschaft besser mit Maschinen auszurüsten. Produkte, für die keine Nachfrage besteht, werden nicht mehr produziert oder nur in geringeren Mengen, während die Produkte, die dem Konsum oder dem Export dienen, weiter expandieren. Nach einem absoluten Rückgang der Erzeugung der Schwerindustrie in den ersten drei Quartalen des Jahres 1981 begann die Produktion im 4. Quartal nach durchgeführter struktureller Anpassung wieder zu wachsen¹⁷.

Große Anstrengungen werden unternommen, um den tertiären Sektor zu beleben, insbesondere durch Gründung von kleinen und mittleren Kooperativen, aber auch durch die Ermunterung und Förderung der selbständigen Tätigkeit. Nur zögernde Fortschritte können registriert werden, einer der Gründe scheint darin zu liegen, daß die Parteiführer und verantwortlichen Verwaltungsbeamten auf lokaler Ebene die Wichtigkeit dieser Entwicklung nicht erkannt haben, und trotz eindeutiger Regulierungsmaßnahmen von seiten der Zentralbehörden wenig Mittel für die Entfaltung des tertiären Sektors zur Verfügung stellen¹⁸. Ein weiterer wichtiger Grund scheint darin zu liegen, daß junge Leute, auch wenn sie schon lange auf eine Arbeitsstelle im staatlichen Sektor warten, trotzdem nur zögernd eine Tätigkeit

im kooperativen oder individuellen Sektor aufzunehmen bereit sind, da, wie früher erwähnt, der soziale Status einer solchen Tätigkeit sehr niedrig eingeschätzt wird.

Weitaus größere Beachtung findet nun die *Entwicklung der Landwirtschaft*. Hier stellt sich die Strukturpolitik eine Reihe von Aufgaben: Die einseitige Orientierung auf Getreide, d. h. auf die Reisproduktion aufgegeben, die landwirtschaftlichen Betriebe werden ermuntert, auch technische Pflanzen wie Zuckerrohr, Baumwolle, Raps und andere ölhaltige Pflanzen zu erzeugen. In organisatorischer Hinsicht werden die Entscheidungsvollmachten über Pflanzenbau, Vieh- und Geflügelzucht etc. von den Kommunen auf die niedrigsten Einheiten, die Arbeitsgruppen, verlagert. Die Arbeitsgruppen werden zur Basiseinheit für die landwirtschaftliche Produktion und für die Verteilung der Wirtschaftsergebnisse, während sich die Kommunen und zum Teil auch die Brigaden mehr und mehr auf die Koordinierungs- und Verwaltungsaufgaben beschränken. Schließlich wird der Errichtung ländlicher, nicht-landwirtschaftlicher Betriebe eine erhöhte Bedeutung beigemessen. Heute beschäftigen die ländlichen Industrie- und Dienstleistungsbetriebe bereits 10 Prozent des ländlichen Beschäftigungspotentials, aber zugleich wird durch sie ein Drittel des Gesamteinkommens der ländlichen Bevölkerung erworben¹⁹. Es zeigt sich, daß die nicht-landwirtschaftlichen Betriebe zu einer immer bedeutenderen Quelle des Bauerneinkommens werden, daß sie helfen, das noch sehr niedrige Lebensniveau der ländlichen Bevölkerung zu erhöhen, und daß zugleich durch sie das Beschäftigungsproblem auf dem Lande leichter gelöst werden kann. In manchen Gebieten, und besonders in den besseren Kommunen, wird fast die Hälfte des Einkommens durch industrielle und gewerbliche Tätigkeit erworben. Auch in der Kommune Ta-Li, südlich von Kwangtschou, die ich besucht habe, kommt 50 Prozent der von der Kommune erzeugten Bruttoproduktion aus der industriellen und gewerblichen Tätigkeit, und 50 Prozent aus der pflanzlichen und tierischen Produktion.

Die industrielle Erzeugung konzentriert sich hauptsächlich auf die erste Verarbeitungsstufe der landwirtschaftlichen Produkte, auf die Erzeugung von Baumaterialien in Ziegelbrennereien, kleinen Zementfabriken, auf das Baugewerbe, auf Reparaturwerkstätten und andere gewerbliche Dienstleistungsbetriebe. Im Jahre 1980 erzeugten landwirtschaftliche Betriebe 10 Prozent der gesamten Industrieproduktion und 8 Prozent der Exporte.²⁰

Die chinesische Presse betont allerdings auch, daß es noch gewaltige Unterschiede im Entwicklungsniveau und in der Deckung der Bedürfnisse der ländlichen Bevölkerung gibt.

Reform der Planung und Leitung der Wirtschaft

Ich habe an einer anderen Stelle dieser Arbeit meine Anmerkungen über die Ansichten eines leitenden Mitarbeiters des ökonomischen

Institutes der chinesischen Akademie der Sozialwissenschaften über das bisherige Leitungssystem zitiert²¹. In welcher Richtung soll sich nach der Vorstellung vieler chinesischer Wirtschaftswissenschaftler eine Reform des Planungs- und Leitungssystems entwickeln?

Was die Entscheidungsfindung anbetrifft, sollen anstelle der früheren Zentralisierung Entscheidungen auf verschiedenen Ebenen vorgenommen werden. Statt dem administrativen Leitungssystem, gemäß dem den untergeordneten Planebenen und den Betrieben verbindliche Planaufgaben vorgegeben werden (meistens in physischen Größen), deren Einhaltung kontrolliert wird, sollte ein ökonomisches Leitungssystem erarbeitet werden, welches die Planerfüllung mittels ökonomischer Instrumente und allgemein verbindlicher Rechtsvorschriften durchzusetzen versucht. Es soll erkannt werden, daß nicht alle Prozesse nur durch einen staatlichen Plan bewältigt werden können und daß auch den Marktkräften und deren Regulierung ein gewisser Raum gegeben werden muß, und daß schließlich statt der Überbetonung staatlicher Interessen eine Harmonisierung staatlicher, kollektiver (Gruppeninteressen) und Einzelinteressen angestrebt werden soll.

Zur Zeit ist noch nicht klar, in welcher Weise sich die Reform des Leitungssystems weiter entwickeln wird. Unter den Wirtschaftswissenschaftlern Chinas besteht großes Interesse für diesen Fragenkomplex, und bestehende Reformmodelle, insbesondere in den osteuropäischen Ländern, werden eingehend studiert. 1979 und 1980 scheint das jugoslawische Modell einer weitgehenden Dezentralisierung und eines Marktsozialismus mit Arbeiterselbstverwaltung große Sympathien gehabt zu haben. Berichte über die Reformbestrebungen in Polen, insbesondere über die Rolle einer unabhängigen Gewerkschaft in einem sozialistischen System wurden eher mit Skepsis entgegengenommen. Zur Zeit meines Besuches war ein größeres Interesse an den Reformzügen der ungarischen Wirtschaft festzustellen, aber auch die Erfahrungen der tschechoslowakischen Wirtschaftsreform zur Zeit des Prager Frühlings wurde eingehend diskutiert. Im allgemeinen gilt, daß eine Wirtschaftsreform nur dann annehmbar ist, wenn sie unter der Führung der Kommunistischen Partei von oben, nicht jedoch unter Druck von unten durchgeführt werden kann. Alle Ansätze einer spontanen Entwicklung wurden bis jetzt mit administrativen Mitteln unterdrückt.

In der wirtschaftlichen Praxis gibt es bis jetzt eigentlich nur Experimente. Lediglich in der Veränderung der *Organisations- und Leitungsmethoden für die Landwirtschaft* kann man bereits bleibendere und tiefergehende Veränderungen registrieren²². So wurde das System der Eigenverantwortung der bäuerlichen Haushalte für Arbeitseinteilung, Erzeugung und Verteilung der Einkommen, welches der noch niedrigen Entwicklung der Produktivkräfte in der Landwirtschaft am besten entspricht, nach wiederholten Verboten und Kritik zur Zeit der „linken“ Abweichungen, schließlich im Dezember 1978 von der Partei ausdrücklich gebilligt. Selbstverständlich in Kommunen, wo das wirtschaftliche und kulturelle Niveau höher ist und wo die Wirtschaftsstruktur bereits komplexer geworden ist, und die Produktion für den Markt ein

bestimmtes Niveau erreicht hat, kann man mit dem Organisationsprinzip der Selbstverantwortung der bäuerlichen Haushalte nicht auskommen und es müssen andere, konkrete Formen der Arbeitsteilung und der Leitung angewandt werden, die den Realitäten besser entsprechen. Auf jeden Fall kann nun die Kommune selbst, aber vor allem können auch die einzelnen bäuerlichen Haushalte nach Verkauf der durch verbindliche Aufgaben festgesetzten Mengen an den Staat, landwirtschaftliche Produkte für höhere Preise am Markt frei verkaufen. Es ist eine grundlegende Änderung gegenüber dem früheren System, welches selbstverständlich auch die frühere Gleichmacherei und Einkommensnivellierung aufweicht. Das ist sicherlich gut für die Arbeitsproduktivität und Effektivität der Wirtschaft, erzeugt jedoch aber auch gewisse soziale Spannungen, da diese neue Philosophie grundsätzlich von der Philosophie der Deckung der Grundbedürfnisse in einem armen Land abweicht.

In den *industriellen Betrieben* gehen die Experimente dahin, den Betriebsleitungen eine größere Verantwortung für die Erzeugung und Absatz zuzubilligen²³.

In einer Maschinenfabrik in Shanghai, die ich besucht habe, wurde die Planung insofern geändert, daß seit 1979 nur mehr rund 40 Prozent der Gesamtproduktion auf Grund verbindlich vorgegebener Planaufgaben erzeugt wird. Früher hatte der Betrieb überwiegend verbindlich vorgegebene Planaufgaben zu erfüllen (über 90 Prozent), nunmehr muß das Unternehmen für 60 Prozent seiner Tätigkeit die Produktion selbst festlegen, und zwar auf Grund von Marktprognosen und auf Grund der Entsendung von Mitarbeitern in andere Betriebe und regionale Institutionen, um die Nachfrage festzustellen. Um den Produktionszyklus einhalten zu können, wird auch etwas mehr fürs Lager erzeugt als früher.

Der Betrieb erzeugt zwei Arten von Bulldozern, aber auch metallurgische Ausrüstungen, insbesondere für Koksanlagen und neuerdings Maschinenerzeugnisse für die Leichtindustrie, für die es nun eine größere Nachfrage gibt. So werden z. B. Maschinen für die Erzeugung von Holzspanplatten erzeugt.

Der Betrieb arbeitet nun auf der Basis einer zweistufigen Wirtschaftsverrechnung, wobei ein Verrechnungsverfahren sowohl für den gesamten Betrieb als auch für innerbetriebliche Verrechnungszentren eingeführt wurde. Unter dem alten System wurden dem Betrieb sämtliche materiellen und finanziellen Ressourcen und auch die Arbeitskräfte durch den Plan zugeteilt. Was die Arbeitskräfteplanung und Arbeitskräfteverwaltung anbelangt, ist es zu keiner Änderung gekommen. Immer noch sind die Beschäftigten unkündbar und Einstellungen werden nur auf Grund von amtlicher Zuteilung vorgenommen. Geändert hat sich hingegen die Verantwortung für die wirtschaftlichen Ergebnisse der Erzeugung. Früher mußte die Differenz zwischen dem Umsatz und den Kosten abgeführt werden, auf der anderen Seite erhielt der Betrieb Zuteilungen von finanziellen Mitteln für Investitionen und für die Umlaufmittel. Nunmehr zahlt der Betrieb verschiedene Steuern,

dotiert nach Bezahlung dieser Steuern drei Betriebsfonds, und zwar den Entwicklungsfonds für Investitionen, den Wohlfahrtsfonds für Einrichtungen für die Beschäftigten und den Entlohnungsfonds (eine Art Gewinnbeteiligung in Form verschiedener Prämien und Bonuszahlungen). Neben einer Umsatzsteuer, Umlaufsmittel- und Grundfondsabführung (für das fixe Anlagekapital), einer Gebäude- und Grundsteuer, einer Steuer für bewegliches Inventar, gibt es noch eine 50prozentige Gewinnsteuer. Sollte nach Dotierung der drei oben erwähnten Fonds noch etwas übrig bleiben, dann wird der Restbetrag als sogenannte Regulierungssteuer abgeführt. In der Praxis des Jahres 1980 betrug diese Regulierungssteuer 2 Prozent des Jahresumsatzes bzw. 6,25 Prozent des Bruttogewinnes (vor Besteuerung). Die Regulierungssteuer hat den Zweck, Zufallsgewinne (sog. Wind-Fall-Gains), die durch die administrativen Preise entstehen können, an den Staat abzuführen. In der Fabrik gibt es zwei Arten von Preisen, administrativ vorgeschriebene Preise für die Mehrzahl der hergestellten Güter, und vereinbarte Preise, die auf Grund einer vorgeschriebenen Kalkulation vom Betrieb selbst errechnet werden.

Es entsteht der Eindruck, daß zumindest gemäß diesem Experiment die chinesische Regierung bereit ist, Entscheidungen und Verantwortung weitgehend auf Betriebsebene zu verlagern, daß man jedoch vorderhand nicht bereit ist, auch die Preisgestaltung zu lockern. Es gäbe zwar für die Produktpalette des Betriebes eine Konkurrenz anderer Unternehmungen, jedoch auch die müssen gemäß der vorgeschriebenen Preise erzeugen und der Wettbewerb konzentriert sich daher lediglich auf die Qualität oder technischen Parameter der Erzeugnisse. Die *Preisbildung* ist sichtlich *der sensitivste Teil aller Reformbewägungen* und es scheint vorderhand wenig Bereitschaft zu geben, zusammen mit einer Verlagerung der Entscheidungsbefugnisse auch die Preisgestaltung zu dezentralisieren und gewissen Marktmechanismen unterzuordnen.

Bei administrativ festgesetzten und häufig irrationalen Preisrelationen ist es dann kein Wunder, wenn dezentrale Entscheidungen zu Disproportionen führen. Z. B. wurde beklagt, daß Textilfabriken nicht genügend Baumwollstoffe erzeugen, weil der Preis zu niedrig angesetzt ist und die Betriebe bei dieser Erzeugung keinen Gewinn erzielen können. Auf der anderen Seite betrachtet man eine Erhöhung der Preise für diesen Massenkonsumartikel als sozial nicht tragbar.

Die sich aus den Widersprüchen zwischen irrationalen Preisen und dezentralen Entscheidungen ergebenden Disproportionen gefährden allerdings die Reformbestrebungen selbst, da die Regierung zur Auffassung kommen könnte, daß die Bedürfnisse des Volkes ins Hintertreffen geraten, wenn der Profit das wichtigste Erfolgskriterium wäre. Andererseits, bei einer Lockerung des Preisgefüges entsteht die Gefahr – und das haben die Jahre 1978 und 1979 gezeigt –, daß inflationäre Prozesse in Bewegung geraten, die für die Masse der chinesischen Bevölkerung, welche gewöhnt ist, nach dem Prinzip „aus der gleichen eisernen Reisschüssel zu essen“ und mit nur wenig differenzierten und meist

gleichbleibenden Löhnen ein Auskommen zu finden, unakzeptabel ist.

Es wird auch von seiten der Parteiführung und der Regierung immer wieder betont, daß Reformmaßnahmen anderen Belangen der Konsolidationsphase, nämlich der Gleichgewichtspolitik sowie der Strukturpolitik, untergeordnet werden müssen. Nur solche Experimente sollen fortgesetzt werden, die der Stabilisierungspolitik zur Wiedererlangung des äußeren und inneren Gleichgewichtes nicht im Wege stehen. Und so sind zumindest zur Zeit die Konturen einer allumfassenden Reform des Planungs- und Leitungssystems doch recht undeutlich.

Auf der anderen Seite ist es unklar, inwieweit die niedrige Arbeitsproduktivität überwunden werden kann, wenn nichts mit dem Leistungssystem geschieht.

Schlußfolgerungen

Die chinesische Volksrepublik plagt sich eigentlich mit den gleichen ungelösten Problemen wie die anderen zentralgeplanten Wirtschaften sowjetischen Typs. Vermehrt werden die Schwierigkeiten durch das niedrige unterentwickelte Ausgangsniveau der chinesischen Wirtschaft. Die Ähnlichkeit der Probleme und Schwierigkeiten führt daher zwingend zu der Frage der Ursachen dieser Entwicklung. Einer Entwicklung, die durch eine verzerrte Wirtschaftsstruktur, ineffiziente Allokation der Ressourcen, technologische Rückständigkeit, ungenügende Anreize und eine bedenkliche Gleichgewichtslabilität beim Eindringen neuer, bisher unerprobter Elemente, charakterisiert werden kann. Es würde den Rahmen dieses Beitrages sprengen, wenn eine gründliche Analyse der Entstehung der Disproportionen, der periodischen Schwankungen des Wachstumsrhythmus und der gleichfalls periodisch wiederkehrenden Gleichgewichtsstörungen der Wirtschaft vorgenommen werden sollten. Hier sei nur darauf verwiesen, daß sie einerseits eng mit den durch das direktive zentralistische Planungssystem hervorgerufenen Verhaltensweisen der Betriebe und der Planungshierarchie und andererseits mit einem ungenügenden Reaktionsvermögen des Systems beim Auftreten unerwarteter Entwicklungen zusammenhängen²⁴. Solche unerwartete Entwicklungen, die zu einer Störung des inneren und äußeren Gleichgewichtes führen, können im Zuge einer Wirtschaftsreform auftreten, wenn versucht wird, das frühere starre zentralistische Planungssystem abzubauen, ohne daß rechtzeitig sich selbst regulierende, ökonomische Instrumente entwickelt werden. Auch der Versuch, die sich früher vorwiegend autark entwickelnde Wirtschaft der Weltwirtschaft gegenüber zu öffnen, kann bei unzulänglicher Adaptierung der Außenwirtschaftsinstitutionen zu ähnlichen Gleichgewichtsstörungen führen, die sich durch Budgetdefizite, Inflation und wachsende Verschuldung manifestieren²⁵.

Die Aufgaben der Konsolidierungsphase in der VR China, nämlich die Wiederherstellung des inneren und äußeren Gleichgewichtes, die Verbesserung der Struktur und die Reform des Leitungssystems sind

daher ähnlich den Problemen, mit denen sich auch die europäischen zentralgeplanten Wirtschaften seit Jahren beschäftigen und die sie bisher noch nicht befriedigend lösen konnten. Im Unterschied zu den anderen Ländern des „realen Sozialismus“ kann man jedoch in der chinesischen Volksrepublik einen ernsten Willen sehen, über ideologische Leitbilder hinaus, die Realität konkret und nüchtern zu analysieren und die eigenen Schwächen und Unzulänglichkeiten aufrichtig und ohne Beschönigung zu kritisieren. Dies bringt mich zu dem Schluß, daß in der Volksrepublik China vielleicht doch bessere Voraussetzungen gegeben sind, um mit den schwierigen Problemen der Unterentwicklung und der Beseitigung eines ineffizienten Systems bei Beibehaltung der Grundwerte des Sozialismus fertig zu werden.

Anmerkungen

- 1 Diese Studie wurde nach einer Reise in die Volksrepublik China im November 1981 auf Grund einer Einladung der Chinesischen Akademie der Gesellschaftswissenschaften verfaßt. Ich möchte mich auf diesem Wege für die erwiesene Gastfreundschaft und für die eingehenden Gespräche und Diskussionen mit Kollegen in Beijing, Shanghai und Kwangschou (Kanton) bedanken. Die Arbeit ist selbstverständlich durch den Gedankenaustausch mit meinen Gastgebern beeinflußt worden. Eventuelle Fehler und Irrtümer hinsichtlich von Tatsachen oder Interpretation sind jedoch ausschließlich mir anzulasten.
- 2 Xue Muqiao, *China's Socialist Economy*, Beijing 1981, p. 204.
- 3 Es gibt z. B. 8 Ministerien für die Maschinenindustrie.
- 4 Peng Jin Zhang, „The Chinese Economy in the Phase of Readjustment“ *LTCB Research*, The Long-Term Credit Bank of Japan, No. 46/1981.
- 5 Kommuniqué über die Erfüllung des Volkswirtschaftsplanes 1981 der Volksrepublik China, *Beijing Rundschau* Nr. 20/1982.
- 6 BFAI/Ost-Informationen, *VR China, Wirtschaftslege 1981*, Mai 1982, S. 28 (Wechselkurs 1 Yuan = 0,53 US \$ = 9,10 öS).
- 7 Feng Lanrui and Zhao Lükuan „Urban Unemployment in China“ *Social Sciences in China* 1/1982, pp. 123–139.
- 8 Liu Zheng, Song Jian and Others, *China's Population Problems & Prospects*, China Studies Series, New World Press, Beijing, 1981.
- 9 Zhang Zehou and Chen Yuguang, „On the relationship between the Population structure and national economic development in China“, *Social Sciences in China*, 4/1981, pp. 55–83.
- 10 Zhang Zehou and Chen Yuguang, *ibid.*
- 11 Feng Lanrui, „The job problem: an analysis“, *China Daily*, November 27, 1981.
- 12 Feng Lanrui and Zhao Lükuan, *ibid.*
- 13 *ibid.*
- 14 Chen Yingci, „Individual economy can help everyone“ *China Daily*, Nov. 28, 1981. Gemäß dieser Quelle ist die Anzahl der individuellen Selbständigen wieder gewachsen. 1974 hatten 250.000 Haushalte einen selbständigen Betrieb, Ende 1981 waren es bereits fast 800.000 Haushalte.
- 15 Chen Shengchang and Zhang Zehou, „Discussions on the problems of economic structure“ *Social Sciences in China* 1/1982, pp. 9–25.
Tian Jianhai and Li Guang'an, „How should an overall balance be attained in planning the national economy“ *Social Sciences in China*, 3/1981, pp. 5–17.
- 16 Kommuniqué über die Erfüllung des Volkswirtschaftsplanes 1981 der Volksrepublik China, *Beijing Rundschau*, Nr. 20/1982

- 17 Bericht des Premierministers Zhao Ziyang im Nationalen Volkskongreß, „Die gegenwärtige Wirtschaftslage und die Richtlinien für den künftigen Wirtschaftsaufbau“, *Beijing Rundschau*, 22. 12. 1981.
- 18 Chen Yingci, „Individual economy can help eneryone“ *China Daily*, November 28, 1981.
- 19 „Rural enterprises a principal source of peasant income“ Xinhua, zitiert in *China Daily*, Nov. 20, 1981.
- 20 „Rural enterprises . . .“ *ibid.*
- 21 Siehe auch Xue Muqiao, *China's Socialist Economy*, Chapter VIII „The System of Economic Management in a Socialist Country“ p. 203–238.
- 22 Xue Muqiao, a. a. O. S. 56–66.
- 23 Tang Fengyi „A further step in expanding the autonomy of state-owned enterprises“ *Social sciences in China*, 1/1981, pp. 157–168.
- 24 Siehe G. Fink, F. Levciik: *Die Wirtschaftskrise im RGW-Raum*, WIIW, Reprint Serie Nr. 55, Wien, 1981.
- 25 Bekanntlich sind auch Marktwirtschaften nicht gegen solche Störungen gefeit. Im Unterschied zu den zentralgeplanten Wirtschaften, sind die sozialen Spannungen, die diese Störungen hervorrufen, anscheinend besser verkraftbar.

Konsumentenpolitik in Österreich

Zwischenbilanz und Ausblick

KARL KOLLMANN

Konsumentenpolitische Aktivitäten sind in Österreich traditionell in den Kammern für Arbeiter und Angestellte (und auf bundesweiter Ebene im Österreichischen Arbeiterkammertag) beheimatet. Die Leitziele dieser Aktivitäten sind insbesondere:

1. Sicherung der freien Kaufentscheidung; Schutz vor irreführenden Vermarktungsmethoden, unseriösen Verkaufspraktiken, Bekämpfung von Wettbewerbsverzerrungen und Beschränkungen durch die Anbieter.
2. Schutz vor physischen, sozialen und umweltbelastenden Schäden durch Waren und Dienstleistungen.
3. Sicherung der Information des Verbrauchers; Kenntnis des Angebots, Sicherung der Preisinformation, Aufklärung über Vermarktungsmethoden, Sicherung einer entsprechenden Versorgung.
4. Förderung von Konsumentensouveränität; Selbstbestimmung des Verbrauchers bei Konsumhandlungen.

Diese vier Leitziele der Konsumentenpolitik – die in Ländern ohne institutionalisierte Interessenvertretung regelmäßig durch ein fünftes Leitziel, nämlich der Sicherung der Vertretung der Interessen der Verbraucher ergänzt sind – finden ihren Niederschlag mit Aktivitäten in insbesondere drei einander ergänzenden Bereichen:

- Im Bereich des rechtlichen Konsumentenschutzes.
- Im Bereich der Konsumenteninformation und -beratung.
- Im Bereich der Verbraucherkunde und -pädagogik sowie der Verbraucherbeforschung.

Um die Beratungs- und Informationstätigkeit ratsuchender Konsumenten bedarfsgerecht abwickeln zu können, wurde 1954 der Verein für Einkaufsberatung gegründet. Im Jahr 1961 löste der nunmehr sozialpartnerschaftlich aufgebaute Verein für Konsumenteninformation (VKI) den Verein für Einkaufsberatung ab. Mitglieder des Vereins für Konsumenteninformation sind der Österreichische Arbeiterkammertag, der Österreichische Gewerkschaftsbund, die Bundeskammer der gewerblichen Wirtschaft, die Präsidentenkonferenz der Landwirtschaftskammern und die Republik Österreich (vertreten durch das Bundesministerium für Handel, Gewerbe und Industrie).

Die Zentrale des Vereins für Konsumenteninformation befindet sich in Wien; in Linz, Innsbruck, Eisenstadt und Feldkirch befinden sich Beratungseinrichtungen.

Mit der monatlich erscheinenden Zeitschrift „Konsument“ wird versucht, ratsuchenden Konsumenten verbrauchergerechte Anhaltspunkte für Kaufentscheidungen anzubieten. Diese Informationen und dieses Bera-

tungsangebot „vor dem Kauf“ werden ergänzt durch entsprechende Auskunftsmöglichkeiten über die Rechte des Verbrauchers und eine Beratung in Fragen „nach dem Kauf“.

Eine Arbeitsteilung zwischen Kammern für Arbeiter und Angestellte und Verein für Konsumenteninformation findet insbesondere in jenen Bundesländern statt, wo Beratungseinrichtungen des VKI bestehen. Neben dieser Entlastung der Arbeiterkammern im Bereich der Konsumenteninformation und -beratung wirken Experten des VKI in den Verhandlungs- und Entscheidungsgremien des konsumentenpolitischen Beirates mit.

Der konsumentenpolitische Beirat

Mit der Errichtung des konsumentenpolitischen Beirates als Beratungsorgan des Bundesministers für Handel, Gewerbe und Industrie im Jahre 1970, gelang es, das Defizit insbesondere im Bereich des rechtlichen Konsumentenschutzes rasch abzubauen. Heute entspricht Österreich in diesem Bereich durchaus internationalen Standards. Alle wesentlichen Rechtsfortschritte basieren auf Initiativen von Arbeiterkammer und VKI.

Der konsumentenpolitische Beirat ist aus Vertretern der Sozialpartner gebildet und führt die effektive Arbeit in einer Reihe von Ausschüssen durch (etwa Rechtsausschuß, Ausschuß Wirtschaftswerbung, Wettbewerbsausschuß, Ausschuß Strukturwandel im Handel usw.), wobei sich diese Ausschüsse gegebenenfalls weiterer Arbeitsgruppen bedienen. Da nicht alle konsumentenpolitisch relevanten Materien in den Ressortbereich des Bundesministeriums für Handel, Gewerbe und Industrie fallen, andere Ministerien jedoch nicht über derartig institutionalisierte Beratungsgremien verfügen, ergeben sich mitunter Diskontinuitäten in der Erarbeitung verbrauchergerechter Lösungen zu anstehenden Problemen.

Verbraucherkunde und Verbraucherpädagogik

Wenn Österreich in den Bereichen des rechtlichen Konsumentenschutzes sowie der Konsumenteninformation und -beratung einen Vergleich mit anderen europäischen Ländern nicht zu scheuen braucht, gibt es bei der Konsumentenerziehung (in der verbraucherkundlichen Arbeit) und in der verbraucherrelevanten Forschung nur spärliche Fortschritte. Verbraucherforschung, die, im Gegensatz zur Marktforschung, perspektivisch auf die Analyse der Formen der Verbraucherprobleme in der Lebenswelt zentriert ist, hätte an und für sich die Aufgabe, Grundlagen und Leitlinien für die Sachwalter des Konsumenteninteresses zu erarbeiten.

Offenbar hat hier auch die universitäre Forschung versagt. Eine nahezu völlige Ausblendung verbraucherorientierter Thematiken aus den sozialwissenschaftlichen Disziplinen korreliert möglicherweise mit deren spezifischem Defizit in der methodologischen Entwicklung. Jedoch wird seit einigen Jahren Verbraucherforschung in Österreich vor allem vom Institut für Gesellschaftspolitik (eine Tochter von AK und ÖGB) entwickelt und angekurbelt. Die Studien „Kind und Fernsehwerbung“ (1979), „Krieg im Kinderzimmer“ (1980) wurden veröffentlicht und ein Materialienband „Werbung – Materialien, Antithesen“ (1980) herausgegeben; in Vorbereitung ist eine Studie zu „Verbrauchererwartungen“.

Wie notwendig Verbraucherforschung als Leitschiene für längerfristige konsumentenpolitische Zielsetzungen ist, mag sich beispielhaft an drei Ergebnissen abschätzen lassen.

Bei der Einschätzung der Werbung finden rund 80 Prozent der österreichischen Bevölkerung, daß Werbung zurückhaltender sein soll und daß die Konsumentenschützer hier wesentlich aktiver werden sollen.

Zur Einschätzung des Warenange-

bots am Konsumgütermarkt äußern rund 70 Prozent der österreichischen Bevölkerung die Meinung, daß das Angebot heute bereits zu unübersichtlich und verwirrend ist.

Bei der Bewertung von Produkteigenschaften wird als entscheidendes Element die Langlebigkeit eines Produktes angesehen; rund 80 Prozent der österreichischen Bevölkerung sehen in der Dauerhaftigkeit und Langlebigkeit einer Ware deren wichtigste Eigenschaft.

Für die Konsumentenpolitik läßt sich aus derartigen Wünschen und Einstellungen der Bevölkerung die Folgerung ableiten, daß in wesentlich intensiverem und extensiverem Ausmaß als bisher in den Markt eingegriffen werden muß. Zum einen geht es darum, mißliebige Vermarktungsmethoden, wie etwa Werbung, einzudämmen, zum anderen müssen entsprechende Orientierungshilfen geschaffen werden, damit dem Verbraucher das Einkaufen, das Auswählen eines für ihn entsprechenden Produkts, leichter fällt. Darüber hinaus sind etwa künstliche Produktbilddifferenzierungen – also Vermarktungsmaßnahmen, mit denen gleichartige Güter den Verbrauchern als unterschiedlich suggeriert werden, einzudämmen. Schließlich sind auch entsprechende Maßnahmen gegen den geplanten Verschleiß ins Auge zu fassen – wenn die Verbraucher Dauerhaftigkeit und Langlebigkeit von Produkten wünschen, diese Bedürfnisse jedoch nicht über den Markt durchgesetzt werden können, dann sind entsprechende Vorkehrungen notwendig.

Verbraucherforschung vermag aber nicht nur für die konsumentenpolitische Arbeit essentielle Grundlagen zu liefern und Richtungen für verbraucherpolitische Aktivitäten zu indizieren, sondern ihr kommt auch eine nicht unwesentliche Bildungsfunktion zu. Verbraucher wissen über die Verhaltenssteuerungen der Konsum- und Lebenswelt, die zum einen aus der sozialen Sphäre emergieren, zum

anderen gezielt durch Marktbearbeitungsmaßnahmen formiert werden, nur unzureichend Bescheid – dies wäre jedoch Basis für souveräne Konsumhandlungen, für Konsumsouveränität und noch weiter: für die Demokratisierung des Alltagslebens überhaupt.

Hier wird auch der Konnex von Konsumentenpolitik zur Gesellschaftspolitik absehbar. Natürlich sind die konsumentenpolitischen Ziele, wie Selbstbestimmung beim Konsum, Konsumentensouveränität, eminent gesellschaftspolitische Ziele.

Dem Leitziel der Selbstbestimmtheit in Konsumfragen, der Konsumentensouveränität folgt auch Konsumentenerziehung, bzw. die Vermittlung verbraucherkundlicher Inhalte. Da die Lebenswelt des modernen Menschen aus einer Fülle von Konsumhandlungen besteht, ist es von großer Wichtigkeit, daß zentrale Ziele der Konsumentenerziehung etwa: zu lernen, vernünftig nach eigenen Bedürfnissen zu konsumieren, möglichst früh im Erfahrungshorizont des Kindes verankert werden. Konsumentenerziehung wäre damit integraler Bestandteil aller erzieherischen Inhalte und ihr müßte auch in der Schule entsprechender Stellenwert zukommen.

Die schulische Konsumentenerziehung ist heute ein Teilziel im Bereich des Unterrichtsprinzips Politische Bildung, geht praktisch allerdings unter. Es scheint, als wären die Lehrpläne bereits zu überfrachtet, um fächerübergreifende Unterrichtsprinzipien verwirklichen zu können. Die Unzufriedenheit mit vielen schulischen Bildungsinhalten ist nicht unverständlich, wenn man sich vor Augen führt, daß Kinder zwar hinlänglich die Gebißstrukturen von Krokodilen und anderer Tiere kennen, aber eher nur in Ausnahmefällen wissen, was ein Scheck ist, oder wie einfache Marktmechanismen funktionieren.

Die Erfolge konsumentenpolitischer Bemühungen im Bereich Kon-

sumentenerziehung sind bislang wohl eher bescheiden geblieben. Im Bereich der Lehrerfortbildung wurde versucht, konsumentenerzieherische Inhalte zu fördern; es gibt erste Ansätze, Konsumentenerziehung in der Lehrerfortbildung zu institutionalisieren. Im Bereich der Lehrerausbildung gibt es Bestrebungen, Lehrerbildner und Studenten mit entsprechenden Materialien zu versorgen. Ein Referentenvermittlungsdienst zu Konsumententhemen wurde vom Bundesministerium für Unterricht und Kunst eingerichtet, Materialsammlungen sollen in Kürze verfügbar sein.

Mit Materialien zu Konsumfragen, die im Unterricht einsetzbar sind, ist seit kurzer Zeit auch die Verbraucherseite präsent.

Erfahrungen im Bereich der Lehrerfortbildung und insbesondere auch einschlägige Arbeiten aus dem Ausland weisen daraufhin, daß im Zuge einer Lehrplanreform in der Sekundarstufe I, verbraucherkundliche Inhalte als eigener Unterrichtsgegenstand gestaltet, sinnvoll wären.

Wesentlich weiter fortgeschritten sind die konsumentenerzieherischen Aktivitäten in der Erwachsenenbildung. Hier gibt es im Wiener Bereich ein von der Kammer für Arbeiter und Angestellte durchgeführtes Programm, dessen Struktur die pädagogischen Erfahrungen aus der Erwachsenenbildung entsprechend zu berücksichtigen versucht. Ergänzend dazu werden Veranstaltungsreihen von den Einrichtungen der Erwachsenenbildung durchgeführt.

Konsumenteninformation und -beratung

Im Bereich Konsumenteninformation und Konsumentenberatung hat Österreich europaweite Impulse gesetzt. Das Beratungszentrum des Vereins für Konsumenteninformation in Wien war beispielsweise Modell für die Einrichtung der Verbraucherzen-

tralen in der BRD; dieses 1956 errichtete Beratungszentrum ist heute noch immer das größte Europas.

Das Informationsbedürfnis der Verbraucher wird, nicht zuletzt durch die immer vielschichtiger werdenden Konsumentenprobleme, kontinuierlich größer. Die bestehenden Einrichtungen vermögen jedoch nur mehr mit Mühe der Inanspruchnahme durch ratsuchende Konsumenten Herr zu werden.

Im Jahre 1980 wurde beispielsweise allein schon die Beschwerdestelle des Vereins für Konsumenteninformation in Wien von rd. 22.000 ratsuchenden Konsumenten in Anspruch genommen (durch persönliche Vorsprache, brieflich, Telefonanrufe); darüber hinaus wurde – obschon Anlaufstelle für Information und Beratung der VKI wäre – das konsumentenpolitische Referat der Kammer für Arbeiter und Angestellte für Wien von rd. 3500 anfragenden Konsumenten beansprucht.

Wenn man berücksichtigt, daß diese Frequenzen hauptsächlich Konsumentenprobleme „nach dem Kauf“ betreffen und daß darüber hinaus viele ratsuchende Verbraucher sich an die Konsumentenredaktionen des Österreichischen Rundfunks, an das Bundesministerium für Handel, Gewerbe und Industrie und auch an die Ombudsmänner der Tageszeitungen wenden, und setzt man Erfahrungswerte aus der Bundesrepublik Deutschland dazu in Relation, daß nämlich nur rd. 2 bis 10 Prozent aller Verbraucher-Problemfälle an einschlägige Einrichtungen herangetragen werden, läßt sich absehen, wie groß das Volumen an Konsumproblemen tatsächlich sein dürfte.

Die Überlastung der Beratungseinrichtungen durch die stetig steigende Inanspruchnahme verweist auf die Notwendigkeit des Ausbaus derartiger Einrichtungen, mit steigenden Personal- und Sachaufwendungen wird also zu rechnen sein. Darüber hinaus wird es notwendig werden, für

die Beratung von Verbrauchern mit neuen Formen zu arbeiten. Hier gibt es Beispiele aus der Bundesrepublik Deutschland, wo man versucht, Rat-suchende in einer ersten Stufe mit Informationen in Selbstbedienungsform aufzufangen. Darüber hinaus wären kooperative Formen der Beschwerdeerledigung auszubauen, also eine gewisse Stärkung der Selbständigkeit des Verbrauchers, seine Konsumentenprobleme selbst, unter Anleitung entsprechender Berater, zu lösen.

Unter Ansehung des Informationsverhaltens der Verbraucher ist es auch entscheidend, die Informationsformen weiter und verbrauchergerecht auszubauen. Dabei ist damit zu rechnen, daß gedruckte Materialien durch die sogenannten „neuen Medien“, wie etwa Bildschirmtext, ergänzt werden müssen.

Die heutige Palette des Informationsangebots für Verbraucher wird aus Publikationen des Vereins für Konsumenteninformation und der AK gebildet. Der Verein für Konsumenteninformation gibt die monatlich erscheinende Testzeitschrift „Konsument“ heraus und führt eine Reihe von Broschüren, die insbesondere auch als Hilfsmittel zur Beratung „vor dem Kauf“ eingesetzt werden.

Das Informationsangebot der AK ist zweistufig aufgebaut und enthält eine Reihe von Faltprospekten zu ganz konkreten Verbraucherfragen (bspw. Datumskennzeichnung, Gehaltskonten, Immobilienmakler). Diese gezielten Detailinformationen werden durch eine Broschürenreihe ergänzt, die eine umfassendere Information zu einem Themenbereich (z. B. Einführung in das Konsumentenrecht oder zu Marktbearbeitungsmaßnahmen) bietet.

Die insbesondere vom Verein für Konsumenteninformation durchgeführten und in der Zeitschrift „Konsument“ publizierten Warentests helfen nicht nur den informationssuchenden Verbrauchergruppen, indem sie einen

raschen Überblick über das Warenangebot ermöglichen, sie sind auch marktwirksam insofern, als sie die Nachfrage der Handelsunternehmen strukturieren, also die Marktstufe zwischen Erzeuger (Importeur) und Händler beeinflussen. Bei sensiblen Produktgruppen ist dieser Steuerungseffekt oftmals wesentlich wirksamer als der Informations- und Transparenz-Effekt auf der Endverbraucherstufe.

Insgesamt nicht unproblematisch ist die Erfahrung, daß Informationsunterlagen wie auch Beratungsmöglichkeiten vor allem von den sozial-ökonomisch gehobenen Schichten beansprucht und akzeptiert werden. Entsprechende Untersuchungen der Struktur von Beschwerdeführern, die der Verein für Konsumenteninformation durchgeführt hat, bestätigen die in den USA erhobenen Forschungsergebnisse, daß die wirtschaftlich schwachen Schichten im wahrsten Sinn des Wortes draufzahlen („the poor pay more“).

Entscheidend insbesondere für die längerfristige Perspektive der Aktivitäten im Bereich Konsumenteninformation ist auch die Berücksichtigung des „Verursacherprinzips“. Bedenkt man die gegenwärtige Struktur der Marktbearbeitungsmaßnahmen der Anbieter und die Marktsituation der Verbraucher, dann ruht heute der Ausgleich des Informationsdefizits auf den Interessensvertretungen der Verbraucher. Dieses Informationsdefizit, das es auszugleichen gilt, wird – aus Absatzüberlegungen – von den Anbietern verursacht. Natürlich wäre es unbillig, hier dem je einzelnen Anbieter die Schuld zu geben, die Ursache liegt vielmehr in den insgesamt unzureichenden Randbedingungen des Marktes; die Aufklärungs-, Informations- und Sorgfaltspflichten der Unternehmer sind, aufgrund der Tatsache, daß die Entwicklung dieser Randbedingungen mit der Dynamik der Marktstruktur nicht schritthielt, letztendlich sehr stark abgeschwächt

worden. Unter Ansehung dieses Umstandes wäre insbesondere auch der Bereich der Warenkennzeichnung oder der Gütezeichen in Zukunft wesentlich forciert auszubauen. Als Anhaltspunkt für mögliche globale Lösungen ist z. B. der Vorschlag des Deutschen Gewerkschaftsbundes aus den 70er Jahren interessant. Der DGB hat vorgeschlagen, daß generell alle Konsumgüter mit fünf Qualitätsklassen gekennzeichnet werden sollen. Qualitätsklasse I würde hervorragende Qualität bedeuten, Qualitätsklasse II würde eine über dem Durchschnitt liegende Qualität bezeichnen, III wäre durchschnittliche Qualität, IV würde heißen, daß ein Produkt unter dem Durchschnitt liegt; die Klasse V würde anzeigen, daß dieses Produkt einer Prüfung nicht unterzogen wurde.

Rechtlicher Konsumentenschutz

Die konsumentenpolitischen Aktivitäten in diesem Bereich haben drei Schwerpunkte:

- die bisher geschaffenen Fortschritte im Bereich des Konsumentenrechtes sind durchzusetzen und zu sichern;
- die Konsumentenrechte sind auszubauen, insbesondere unter Ansehung der Entwicklung des Marktes und des Anbieterverhaltens;
- der Zugang des einzelnen Verbrauchers zum Recht ist zu verbessern.

Die letzten Jahre haben insgesamt eine Reihe von mittelbaren und unmittelbaren rechtlichen Besserstellungen des Verbrauchers gebracht, wenn auch die Fortschritte im Bereich des rechtlichen Konsumentenschutzes eher nur in kleinen und begrenzten Schritten erfolgt sind. Schwerpunkte bei der Durchsetzung des Konsumentenrechtes, das zugleich auch eine Straffung des Wettbewerbs im jeweiligen Marktsegment bedeutet, waren etwa:

- die Bekämpfung irreführender Werbemaßnahmen und sittenwidriger Wettbewerbshandlungen von Anbietern. Hier wurden bereits zu den verschiedensten Mißständen rd. 20 Verbandsklagen eingeleitet und teilweise positiv abgeschlossen.
- Die Kontrolle der Allgemeinen Geschäftsbedingungen und die Durchsetzung der durch das Konsumentenschutzgesetz verbesserten Rechtsstellung des Verbrauchers; über 100 Firmen wurden in Hinblick auf ihre Allgemeinen Geschäftsbedingungen gemahnt und gegen rd. zwei Dutzend Firmen wurde eine Verbandsklage eingeleitet.

Durch umfangreiche Marktbeobachtungen und Preiserhebungen wird versucht, die geltenden Kennzeichnungsvorschriften (beispielsweise nach § 32 UWG), das Preisrecht und die Bestimmungen der Gewerbeordnung durchzusetzen.

Leider muß immer wieder festgestellt werden, daß die Administration und die Vollziehung der bestehenden Rechtsvorschriften nur unvollkommen funktioniert. Die Zurückhaltung der Behörden bei der Durchsetzung der marktordnenden Vorschriften hat trotz vielerlei Aktivitäten der Verbraucherseite nicht abgenommen. Sicherlich wäre eine bessere Schulung der behördlichen Organe und insbesondere auch ein vernünftiger Strafraum wünschenswert – ist es doch schwerlich einsichtig, daß etwa Immobilienmakler, die Verbraucher regelmäßig mit überhöhten Provisionsforderungen in der Höhe von Tausenden Schillingen übervorteilen, allenfalls Strafen von einigen hundert Schilling bekommen.

Künftige Aktivitäten

Der Schutz des Verbrauchers vor unsicheren und gefährlichen Produkten wird durch ein in Kürze zu erwartendes

tendes Produktsicherheitsgesetz einen Ausbau erfahren. Ein gewisser präventiver Charakter wäre auch von einer Produkthaftungsregelung zu erwarten, die jedoch erst mittelfristig realisierbar scheint.

Wie wichtig der Schutz des einzelnen Verbrauchers vor unsicheren und gefährlichen Produkten ist, wird aus den Arbeiten der amerikanischen Produktsicherheitskommission deutlich, die im Laufe einiger Jahre insgesamt rd. 70 Mio. unsichere Konsumgüter vom Markt zurückbeordern ließ. Viele dieser vom (amerikanischen) Markt genommenen Produkte wurden außerhalb der USA verkauft; es kann angenommen werden, daß vereinzelt derartige Produkte auch in Österreich angeboten wurden und weiter angeboten werden, solange nicht entsprechende rechtliche Vorkehrungen getroffen sind.

Durch die Produkthaftungsregelung soll der Konsument künftig bei Mangelfolgeschäden Schadenersatzansprüche an den Hersteller bzw. Importeur richten können. Dies ist bis heute nur sehr eingeschränkt möglich; die Sorgfaltspflichten des Herstellers würden damit den Erfordernissen des Marktes und der Verbraucher angepaßt.

Rechtsinstrumente allein, ohne entsprechende Informationsflüsse nützen allerdings wenig. Da es in anderen Ländern Bestrebungen gibt, rasch Informationen über unsichere Waren zu gewinnen, erscheint es gerade auch unter Ansehung des regen internationalen Warenaustausches und der breitgefächerten Distribution von Konsumgütern von entscheidender Wichtigkeit, daß Österreich frühzeitig an derartigen Informationsflüssen partizipieren kann.

Verbraucherinteresse und Angebot – Verbesserung des Marktes

Gemessen an den Verbraucherinteressen, aber auch an fiktiven Marktmo-

dellen, funktioniert der reale Markt nur mangelhaft. Das Bedarfsdeckungsverhalten divergiert oft von den authentischen Verbraucherinteressen – das wissen viele Verbraucher auch selbst. Auf der anderen Seite vermag der Markt, wie er gegenwärtig strukturiert ist, Interessengegensätze nicht mehr auszugleichen. In vielen Segmenten gibt es weitgehende Produzentenouveränität. Ohne entsprechende regulierende Eingriffe kommt immer mehr eine Marktdynamik in Gang, die die Chance zu einem Interessenausgleich zwischen Anbietern und Verbrauchern über den Markt abwürgt. Es sind deshalb Randbedingungen zu schaffen, die die Marktentwicklung in eine Richtung steuern, die einen Interessenausgleich zuläßt. Geleitet von den Zielen wie Angebots- transparenz, eines konsumentensouveränen Nachfrageverhaltens und einer gesamtgesellschaftlich sinnvollen (ökonomisch-ökologisch sinnvollen) Produktion ergeben sich eine Reihe von konsumentenpolitisch notwendigen Initiativen:

Ergänzung der Gewährleistungsbestimmungen bei Konsumgütern:

Während vor Inkrafttreten des Konsumentenschutzgesetzes die Hersteller aus Wettbewerbsgründen ein- bis zweijährige Vollgarantien gegeben haben (diese Kostenfaktoren haben sich natürlich in den Verkaufspreisen niedergeschlagen), wurde mit der zwingenden Gewährleistungsvorschrift des Konsumentenschutzgesetzes vielfach von diesen Vollgarantien abgegangen, ohne daß deswegen die Produkte preisgünstiger geworden wären. Unter Ansehung des Umstandes, daß die Verbraucher sich langlebige Konsumgüter wünschen und unter Berücksichtigung der volkswirtschaftlichen Schäden, die von schnellverschleißenden Produkten à la longue ange richtet werden, erscheint es

zweckmäßig, Vollgarantien für Konsumgüter zwingend festzulegen, die damit den Marktzutritt für schnellverschleißende Güter erschweren. Dies könnte beispielsweise in einem Ausbau der entsprechenden Bestimmungen des Allgemeinen Bürgerlichen Gesetzbuches geschehen.

Verbesserung der Wareninformation:

Unter anderem nach § 32 UWG gibt es eine Reihe von Kennzeichnungsvorschriften, die im Sinne einer Förderung der Transparenz des Angebots geschaffen wurden. Allerdings finden sich hier noch eine Reihe von wesentlichen Lücken, beispielsweise für leicht entflammbare Textilien. Auch eine Überarbeitung der Lebensmittelkennzeichnungsverordnung scheint unumgänglich, etwa die Vereinheitlichung der Datumskennzeichnung usw.

Überlegungen zu einer globalen Warenkennzeichnung werden von Verbraucherseite immer wieder publiziert. Ein erster wichtiger Schritt in diese Richtung könnte der Ausbau eines umfassenden und verbrauchergerechten Gütezeichensystems sein.

Eindämmung der Manipulation des Konsumenten:

Gegenüber den Marktbearbeitungspraktiken der Anbieter ist zweifellos mehr Schutz erforderlich. Der Problemkatalog beginnt bei den Verkaufstricks in den Supermärkten (Placierungstricks) und reicht über die Erlagscheinaktionen von Versicherungen, die Telefonwerbung von Vermögensberatern usw. bis hin zu Untergriffen im Rahmen der Werbung. Insbesondere wäre auch ein weiteres Anwachsen der Werbezeiten in den elektronischen Medien zu vermeiden, nichtinformativ Werbung, vor allem in jenen Segmenten, wo es nur mehr um Verdrängungswerbung geht,

könnte und sollte eingedämmt werden. Produkte in umweltbelastenden Packungen, z. B. in Einwegpackungen, sollten in ihrem Marktzutritt behindert werden, wenn andere Verpackungsformen (Mehrwegpackungen) möglich sind; darüber hinaus wäre eine Standardisierung, nicht nur der Gebinde, sondern auch von Packungsgrößen anzustreben.

Gewerbe, bei denen sich konsumentenschädigende Verhaltensweisen häufen, wie etwa Partnervermittlungsbüros, aber ebenso Vermögensberater, sollten strikten Ausübungsregeln unterworfen werden.

Das Haustürgeschäft, das nach wie vor in hohem Maße problematisch ist, wäre einzugrenzen, bzw. Vertreterbesuche sollten generell unterbunden werden. Dies könnte beispielsweise im Rahmen einer Novelle der Gewerbeordnung geschehen, unter Umständen wäre ein eigenes Gesetz zum Schutz vor Marktbearbeitungsmaßnahmen vernünftig, wobei auch die Aufklärungs-, Sorgfalts- und Informationspflichten im Verbrauchergeschäft gestärkt werden könnten. Wirkungsvolle Maßnahmen gegen die künstliche Produktbilddifferenzierung, die durch werbliche Zuschreibungen und Packungsgestaltungen usw. betrieben werden, wären durch einen entsprechenden Ausbau der wettbewerbsrechtlichen Bestimmungen möglich und notwendig.

Automatisierung ohne Risiko für den Verbraucher

Die modernen Automatisierungs- und Rationalisierungsformen schaffen nicht nur Arbeitsplatzprobleme, sondern auch Verbraucherprobleme. Typisch dafür ist die verbraucherunfreundliche Rationalisierung und Elektronisierung beispielsweise im Bankenbereich oder im Selbstbedienungshandel.

Eine Überarbeitung der Allgemeinen Geschäftsbedingungen beim Gi-

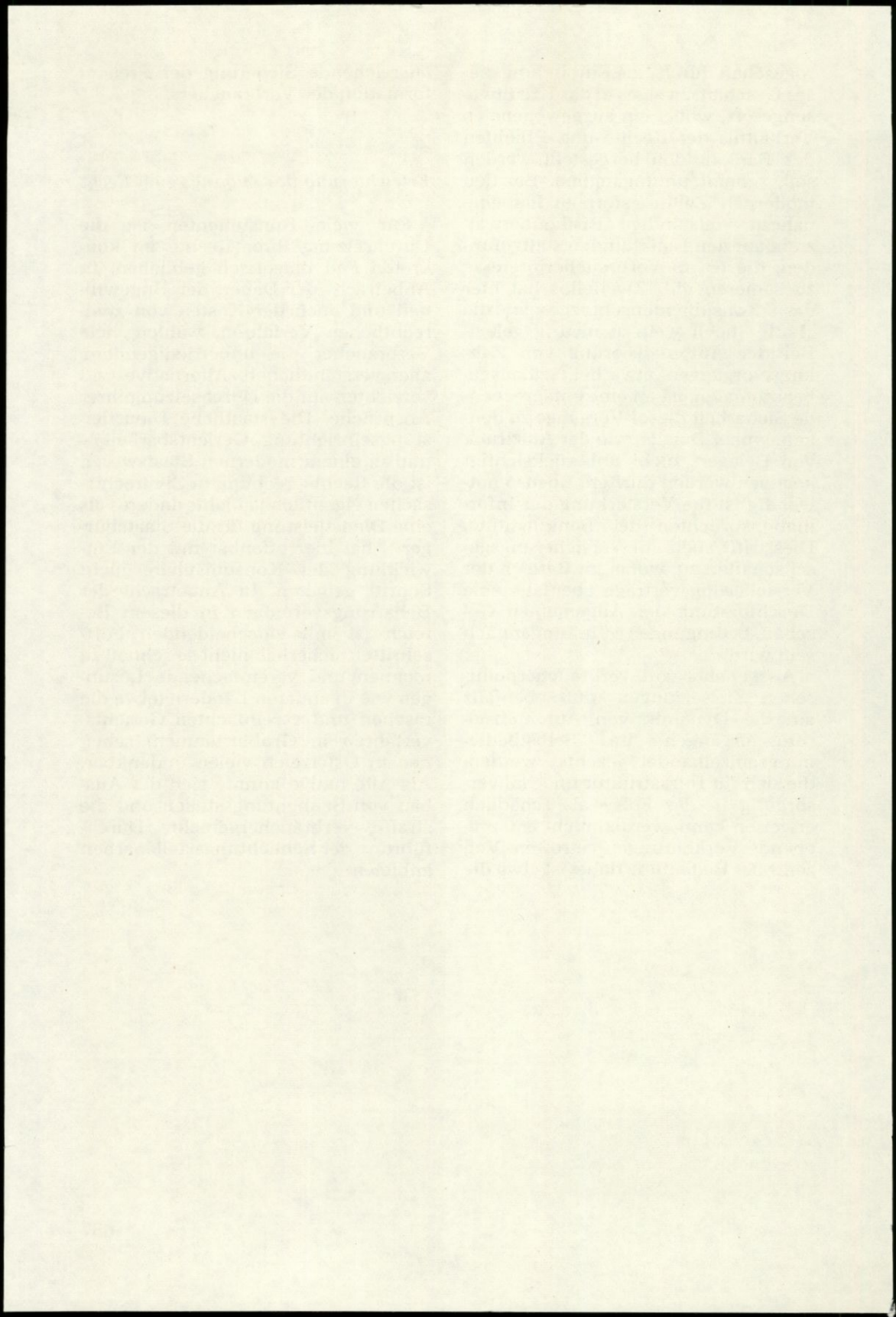
rogeschäfft durch eine Einbindung dieses Geschäftszweiges in das Kreditwesengesetz, wobei ein ausgewogeneres Verhältnis der Rechte und Pflichten des Bankkunden hergestellt werden soll, scheint unumgänglich. Bei den modernen Zahlungsformen hat eine nahezu vollständige Risikoüberwälzung auf den Bankkunden stattgefunden, die es im Verbraucherinteresse zu sanieren gilt. Zweifellos hat hier das Konsumentenschutzgesetz die „Latte“ noch weit zu niedrig gelegt. Bei der Automatisierung von Zahlungsvorgängen, etwa bei Geldausgabeautomaten, ist an eine entsprechende Sicherheit dieser Vorgänge zu denken, wobei Details, wie der Ausdruck von Belegen, nicht unberücksichtigt gelassen werden dürfen. Ebenso notwendig ist die Verstärkung der Informationspflichten der Bankinstitute. Dies trifft auch auf Versicherungsgesellschaften zu, wobei im Bereich der Versicherungsverträge ebenfalls eine Durchforstung der Allgemeinen Geschäftsbedingungen unumgänglich sein wird.

Ausgehend von verbraucherpolitischen Zielsetzungen muß ebenfalls auf die Dynamik von Automatisierungsvorgängen im Selbstbedienungseinzelhandel geachtet werden, die sich für Infrastruktur und Nahversorgung in der Folge als schädlich erweisen kann, werden nicht entsprechende Vorkehrungen getroffen. Von zentraler Bedeutung dabei ist etwa die

ausreichende Sicherung der Preisinformation des Verbrauchers.

Erleichterung des Zugangs zum Recht

Für viele Konsumenten ist die Durchsetzung ihrer Rechte im konkreten Fall illusorisch geblieben. In Anbetracht der Dauer, der Ungewißheit und auch der Kosten von zivilrechtlichen Verfahren, wählen viele Verbraucher die unbefriedigendere, aber verständlichere Alternative und verzichten auf die Durchsetzung ihrer Ansprüche. Die staatliche Dienstleistungseinrichtung Gerichtsbarkeit – und in einem modernen Staatswesen ist die Rechtsprechung in Zivilrechtsachen eigentlich ja nichts anderes als eine Dienstleistung für die Staatsbürger – hat hier offenbar mit der Entwicklung der Konsumsphäre nicht Schritt gehalten. In Anbetracht der Beharrungsvermögen in diesem Bereich ist mit entscheidenden Fortschritten sicherlich nicht so schnell zu rechnen und vereinfachende Lösungen wie in anderen Ländern (etwa die raschen und vereinfachten Gerichtsverfahren in Großbritannien) scheinen in Österreich vielen undenkbar. Als Alternative könnte sich der Ausbau von Schlichtungsstellen und die straffe, verbrauchergerechte Durchführung der Schlichtungsstellenarbeit anbieten.



ZUR EMPIRISCHEN FORSCHUNG AUF DEM GEBIET DER INVESTITIONSFÖRDERUNG IN ÖSTERREICH – EINE ENTGEGNUNG

Gunther Tichy

In Nummer 3/81 dieser Zeitschrift hat E. Volk meine beiden Arbeiten über die indirekte Investitionsförderung in Österreich zwischen einem höflichen Einleitungsabsatz („nicht zu unterschätzende Pionierleistung“) und einem devoten Schlußkapitel („abschließend sei noch einmal auf die Bedeutung der Tichyschen Arbeit hingewiesen“) einer überwiegend polemischen Kritik unterzogen, voll von unsachlich-beleidigenden Ausdrücken („gravierendster Fehler“, S. 347, „unzulässig verkürzte Sicht“, S. 348, „doch daraus wird flux“, S. 348, „unsinnig“, S. 352, „krasses Mißverständnis“, S. 352).

Was wirft Volk meiner „Pionierleistung“ vor: Erstens zwei Schreib- bzw. Rechenfehler (S. 348, 355), zweitens eine falsche Berechnung und Interpretation des Ausnutzungsgrades der vorzeitigen Abschreibung (S. 348) sowie drittens eine falsche Berechnung des Umfanges der Förderung bzw. ihrer Kosten (S. 352).

Der erste Punkt ist rasch erledigt: Bei dem Fehler in der Formel für das geförderte Investitionsvolumen bemerkt Volk selbst „es handelt sich dabei anscheinend um einen Druckfehler... da die Werte offensichtlich mit der richtigen Formel gerechnet wurden“ (S. 355, Fußnote 24). „Bei

dem falschen Ausnutzungsgrad für das Jahr 1973 dürfte es sich nicht um einen Druckfehler handeln... da alle 4 Publikationen gleichlautende Zahlen aufweisen“ (Volk S. 348, Fußnote 5). Es ist ein Abschreibfehler! Aus der Übersicht ist leicht zu sehen, daß 10,22 durch 28,78 nicht 56, sondern 36 ergibt, und der Interpretation liegt auch die richtige Zahl zugrunde.

Die Bestimmungsgründe der vorzeitigen Abschreibung

Wichtiger sind Volks Einwände gegen meine Berechnung und Interpretation des Ausnutzungsgrades der vorzeitigen Abschreibung, weil sich dahinter Aussagen über die Bestimmungsgründe verbergen. Ich hatte die höchstmögliche vorzeitige Abschreibung berechnet und zur tatsächlichen genutzt in Beziehung gesetzt; in der Entwicklung des Ausnutzungsgrades der vorzeitigen Abschreibung glaubte ich eine zyklische, eine wirtschaftspolitische und eine Trend-Komponente zu erkennen. Vor allem letztere Aussage stört Volk (S. 348), obwohl sie sehr vorsichtig formuliert war („unabhängig davon scheint es in den letzten Jahren einen sinkenden Trend der Ausnutzung gegeben zu haben. Seine Ursachen müssen einer späteren Untersuchung vorbehalten bleiben“; Tichy, 1980 A, 150). Tatsächlich zeigt Volks Ausnutzungsgrad AN 1, der 4 zusätzliche Jahre einbeziehen kann, diesen Trend noch sehr viel deutlicher: von knapp unter 60 Prozent um die Mitte der sechziger Jahre ist der Ausnutzungsgrad auf knapp unter 30 Prozent um die Mitte der siebziger Jahre zurückgegangen. Volk wirft mir nun vor, ich hätte in die Berechnung den Investitionsfreibetrag und die Investitionsrücklage nicht einbezogen. Da ich ausdrücklich den Ausnut-

zungsgrad der vorzeitigen Abschreibung ausgerechnet habe, ist es natürlich nicht möglich, Investitionsfreibetrag und Investitionsrücklage einzu-beziehen. Andererseits aber hat Volk die wohl wichtigste Ursache des sinkenden Ausnutzungsgrades der vorzeitigen Abschreibung implizit herausgearbeitet, nämlich die Einführung der beiden konkurrierenden Instrumente der Investitionsförderung. Insofern geht Volks erster Angriff ins Leere: der Ausnutzungsgrad der vorzeitigen Abschreibung geht zurück und eine Erklärung hatte ich nicht versucht; daß Volk eine – sogar nahe-liegende – Erklärung anbieten kann, freut mich.

Als zwei weitere Bestimmungsgründe des Ausnutzungsgrades hatte ich die Konjunktur und Änderungen der Sätze der vorzeitigen Abschreibung vorgeschlagen: „In Zeiten guter Konjunktur tendiert der Ausnutzungsgrad zu steigen, in Zeiten schwachen Wachstums zu sinken. Nach Senkungen der Sätze tendiert er zu steigen, nach Erhöhungen zu sinken, offenbar weil die Investoren ihre Pläne nicht rasch genug ändern können.“ (Tichy 1980 A, 149). Volk bestreitet beides (S. 348 ff.), doch bestätigen seine eigenen Regressionen (S. 351) die Richtigkeit meiner Aussagen:

$$AN\ 1 = 83,53 - 1,02\ AP + 0,37\ y$$

$$R^2 = 0,76$$

AN Ausnutzungsgrad der vorzeitigen Abschreibung

AP durchschnittlicher Satz der vorzeitigen Abschreibung

y Wachstumsrate der realen Industrieproduktion

Das negative Vorzeichen des Satzes der vorzeitigen Abschreibung (AP) zeigt, daß der Ausnutzungsgrad bei Erhöhung sinkt und bei Verringerung steigt, das positive Vorzeichen der Industrieproduktion (y) als Konjunktur-indikator, daß bei steigender Industrieproduktion und damit sich verbessernder Konjunktur der Ausnutzungsgrad steigt und bei sinkender sinkt; genau das hatte ich behauptet

ohne die Regression zu rechnen, die die Bestimmungsgründe des Ausnutzungsgrades natürlich nicht vollständig wiedergibt. Derselbe Zusammenhang läßt sich auch noch viel einfacher zeigen: Bei 6 Veränderungen der Sätze der vorzeitigen Abschreibung hatte sich der Ausnutzungsgrad der vorzeitigen Abschreibung 5mal und der der gesamten steuerlichen Investitionsförderung alle 6mal in die jeweils andere Richtung bewegt. Der Grund ist völlig klar und wird von mir auch explizit erwähnt:

„... offenbar weil die Investoren ihre Pläne nicht rasch genug ändern können“ (Tichy 1980 A, 149); wenn die Unternehmer dann im darauffolgenden Jahr auf die Änderung der Investitionsförderung reagieren und ihre Investitionspläne ändern, kann der Ausnutzungsgrad sich weiter in derselben oder der anderen Richtung ändern, je nachdem, ob die Förderungselastizität der Investitionen größer oder kleiner als 1 ist. Darüber hatte ich keine Aussage gemacht, weil das erst zu untersuchen wäre und Volk hat dem nichts hinzuzufügen; seine Experimente mit den verzögerten Erklärungsgründen (S. 352) sind mir unverständlich, ich hatte nichts Derartiges behauptet.

Volk stört der triviale negative Zusammenhang zwischen Ausnutzungsgrad und Änderung des Abschreibesatzes so sehr, daß er zu merkwürdigen Schlußfolgerungen kommt: Nachdem er mich – offenbar ungewollt – bestätigt („es ist daher anzunehmen, daß es bei einer Erhöhung des durchschnittlichen Prozentsatzes der vAfA zu einer Senkung des AN – und umgekehrt – kommen muß, S. 348), meint er, ich müsse aus meiner Erkenntnis die Schlußfolgerung ziehen, „Erhöhungen des Prozentsatzes vAfA im Boom – dadurch sinkt der Ausnutzungsgrad und Senkung der Sätze in der Rezession – dadurch steigt der Ausnutzungsgrad!“ (S. 352). Hier verwechselt Volk jedoch Ausnutzungsgrad und Niveau der Investitionen

bzw. der Nachfrage: Der Ausnutzungsgrad steigt unmittelbar nach der Erhöhung des Satzes, weil das Investitionsvolumen unverändert bleibt und das maximale Fördervolumen steigt (selbst wenn man eine sehr rasche Reaktion der Unternehmer annimmt – Vorziehung von geplanten Investitionen – wird das Investitionsvolumen wegen der Produktionszeiten, der Lieferfristen und der Montagedauer weniger stark steigen als das maximale Fördervolumen). Der sinkende Nutzungsgrad des Fördervolumens ergibt sich aus der Reaktion des Ausnutzungsgrades auf die Erhöhung des Satzes, trotz gleichem oder vielleicht sogar leicht steigendem Investitionsvolumen!

Ich möchte somit festhalten, daß Volks Kritik meine drei Bestimmungsgründe des Ausnutzungsgrades nicht trifft bzw. sogar noch unterstreicht: Die positive Abhängigkeit von der Konjunktur und die negative von Änderungen der Sätze werden auch von Volk gefunden, was seine Kritik völlig unverständlich macht; der sinkende Trend in der Ausnutzung der vorzeitigen Abschreibung wird gleichfalls von Volk bestätigt, er kann diesen Trend sogar erklären, was ich gar nicht versuchte, weil meine Arbeit andere Ziele hatte.

Wie wirkt die vorzeitige Abschreibung?

Der dritte und letzte Vorwurf von Volk behauptet, ich hätte das Förderungsvolumen der vorzeitigen Abschreibung falsch berechnet und nicht zwischen Nettoförderung, Nettoinanspruchnahme und Systemkosten unterschieden (S. 352 ff.). Tatsächlich sind diese Unterscheidungen, die ich in meiner „Pionierarbeit“ noch nicht getroffen habe, für viele Zwecke sinnvoll (wenn auch mit besseren Namen), für die Aufgabe, die ich mir gestellt hatte, sind sie – mit einer Ausnahme – ohne Bedeutung. Meine selbstgestell-

te Aufgabe (ohne Auftrag und ohne Förderung von irgendeiner Seite) kommt im Untertitel der Arbeit Tichy 1980 A voll zum Ausdruck: „Ist die hohe Investitionsneigung eine Folge der weitgehenden staatlichen Förderung?“ Nur um diese Frage ging es mir, es wäre für Referate (auf denen beide Arbeiten beruhen) vermessen gewesen, das gesamte Problem der direkten und indirekten Investitionsförderung zu untersuchen. Wie wirkt nun die Investitionsförderung auf Investitionen? Das hängt von der jeweiligen Investitionstheorie ab: Hängen die Investitionen allein von Absatz und Absatzerwartungen ab, dann wirkt sie überhaupt nicht; hängen die Investitionen vom Gewinn ab, dann liegt das Förderungselement (überwiegend) in der Zinslosigkeit des Steuerkredits; hängen die Investitionen vom Vorhandensein von Finanzierungsmitteln ab, dann... – nun hier passierte mir tatsächlich ein Fehler, auf den Volk (S. 352) zu Recht hinweist: Ich hatte angenommen, es käme auf die Differenz zwischen der vorzeitigen Abschreibung und dem entfallenden Abschreibebetrag wegen vorzeitiger Abschreibung im Vorjahr an („Nettoförderung“). Tatsächlich weist Volk zu Recht darauf hin, daß nur die aus der „Nettoförderung“ resultierende Steuerersparnis Liquiditätszuführung bedeutet. Überdies hatte ich die Investitionsrücklage nicht berücksichtigt, die allerdings in der von mir untersuchten Zeitperiode erst sehr geringe Bedeutung hatte. In diesem Punkt ist die Kritik von Volk sehr richtig, ich muß aber betonen, daß sie meine Schlußfolgerungen nicht nur nicht ändern, sondern sogar noch verstärken: Ich hatte als Ergebnis meiner Arbeit betont, daß die steuerliche Förderung allein das hohe Investitionsvolumen Österreichs nicht erklären kann – nach der Gewinntheorie nicht und nach der Liquiditätstheorie ebenso wenig. Wenn das Ausmaß der temporären Liquiditätszufuhr infolge der Förderung noch geringer ist als

meine Berechnungen angenommen hatten, gelingt die monokausale Erklärung natürlich noch weniger. Volks Kritik bestärkt also meine Schlußfolgerung. Andererseits ist aber auch die Kritik Streißlers an meinen Schlußfolgerungen zu beachten (Streißler 1981, 21 ff.), nach der ich durch Vernachlässigung der positiven externen Effekte höherer Investitionen sowie des Investitionsmultiplikators, der sich aus der Kausalkette: höhere Investitionen – rascheres Wachstum – höherer Gewinn – höhere Investitionen ergibt, die Wirkung der indirekten Investitionsförderung eher unterschätzt hätte. Wie zitierte doch Volk in seiner polemischen Art? „To offsetting errors cancel, so don't make three“; heben die Argumente von Streißler und Volk einander auf? Weder eine inzwischen erschienene umfangreiche geförderte Studie über Investitionsförderung in Österreich (Kager – Kepplinger 1981) noch Volk selbst sind in dieser Frage über meine Ergebnisse hinausgekommen.

Von den Druckfehlern abgesehen, bleibt also von Volks Kritik ein Fehler, der überdies die Schlußfolgerungen der Arbeit nicht ändert, sondern eher noch verstärkt! Kann das wirklich die Ursache einer Polemik über 16 Seiten sein? Zwei Argumentationslinien an Volks Kritik geben den Anlaß zur Vermutung, daß meine Arbeit bloß der Anlaß und nicht die Ursache seiner Polemik war. Auf Seite 351 verweist er auf die Reduktion der Sätze der vorzeitigen Abschreibung im Jahre 1982 und betont: „In der gesamtwirtschaftlichen Inanspruchnahme der vAfA wird die Reduktion daher kaum nennenswerte Auswirkungen – und damit auf kaum fiskalische Effekte – zeitigen ... eine echte Budgetentlastung könnte also nur durch eine totale Reform des Systems der steuerlichen Investitionsförderung erreicht werden. Der jüngsten Marginaländerung – die aus diversesten Gründen als positiver Ansatz zu bewerten ist – kann daher nicht unterstellt werden,

daß sie in erster Linie aufgrund finanzpolitischer ‚Anspannungen‘ erfolgte.“ Damit hatte ich mich überhaupt nicht beschäftigt. Und auf Seite 358 f. kommt Volk offenbar dann wirklich zu seinem Thema: „Da im Zusammenhang mit aus Kreisen bei der Großparteien geforderten Umstellung des Systems der vAfA auf Degressivabschreibung auch manchmal die Frage einer Schillingeröffnungsbilanz zum Zwecke der Tilgung des aufgelaufenen Steuerkredites ins Gespräch gebracht wurde, seien hier noch kurz einige Gedanken dazu skizziert ... Die Umstellung des Abschreibungssystems gekoppelt mit einer Schillingeröffnungsbilanz (= Neubewertung der durch vAfA angehäuften stillen Reserven und dadurch Möglichkeit, diese wieder abzuschreiben) wäre – wenn die Wiederaufwertungsgewinne nicht entsprechend besteuert werden – ein Jahrhundert-Steuer geschenk: ...“ Volk will also offenbar Wirtschaftspolitik machen.

Ich halte die Verbindung einer sehr detaillierten Kritik an meinen ersten Veröffentlichungen zu diesem Thema mit weitreichenden, aber empirisch nicht fundierten wirtschaftspolitischen Aussagen gelinde gesagt für unfair. Die völlig willkürliche Verbindung kann nur einen Zweck haben: Den Eindruck zu erwecken, daß die wirtschaftspolitischen Aussagen auf denselben exakten Berechnungen beruhen wie die Kritik vorher. Die beiden haben jedoch miteinander nichts zu tun! Wollen wir Aussagen über die Notwendigkeit der Änderung des Systems der steuerlichen Investitionsförderung machen, müssen wir erst die Wirkungen kennen. Ich habe einen ersten Schritt in diese Richtung versucht; vielmehr ist seither nicht geschehen, trotz einigen geförderten Forschungsprojekten (Kager – Kepplinger 1981, Volk 1982). Ich selbst hatte mehrfach betont, daß ich eine Verringerung der Investitionsförderung (vor allem der direkten, aber auch der indirekten) zugunsten einer Innovations-

förderung für richtig hielt (Tichy 1979). Bevor wir allerdings eine so entscheidende Umstellung wissenschaftlich begründen können, müssen wir uns darüber klar werden, wieweit die steuerliche Investitionsförderung bloß eine Kompensation der hohen Steuersätze in Österreich ist, wieweit die österreichische Investitionsförderung tatsächlich über die unserer Handelspartner hinausgeht (zu beiden Punkten findet sich einiges, aber noch zu wenig, bei Lehner 1979 und Volk 1981) und wieweit sie eine Kompensation für die Besteuerung der Scheingewinne ist, die die Investoren durch steuerliche Nichtberücksichtigung der höheren Wiederbeschaffungswerte bei Inflation erleiden (siehe dazu Bayer 1980). Wenn alle Teilnehmer an der nun schon lange dauernden Diskussion über die Vor- und Nachteile bestimmter Formen der Investitionsförderung ihre Zeit und ihre Fachkenntnis der Untersuchung der Wirkungen der Investitionsförderung gewidmet hätten, wären wir bei den Antworten auf diese Fragen heute schon weiter. Alle Berater aber sollten sich der Warnung Ross McKay's (1979) bewußt sein: „The economist may advise on measures which will change the level of activity in a desired direction, but he is not equipped to choose those particular activities which best satisfy economic wants.“

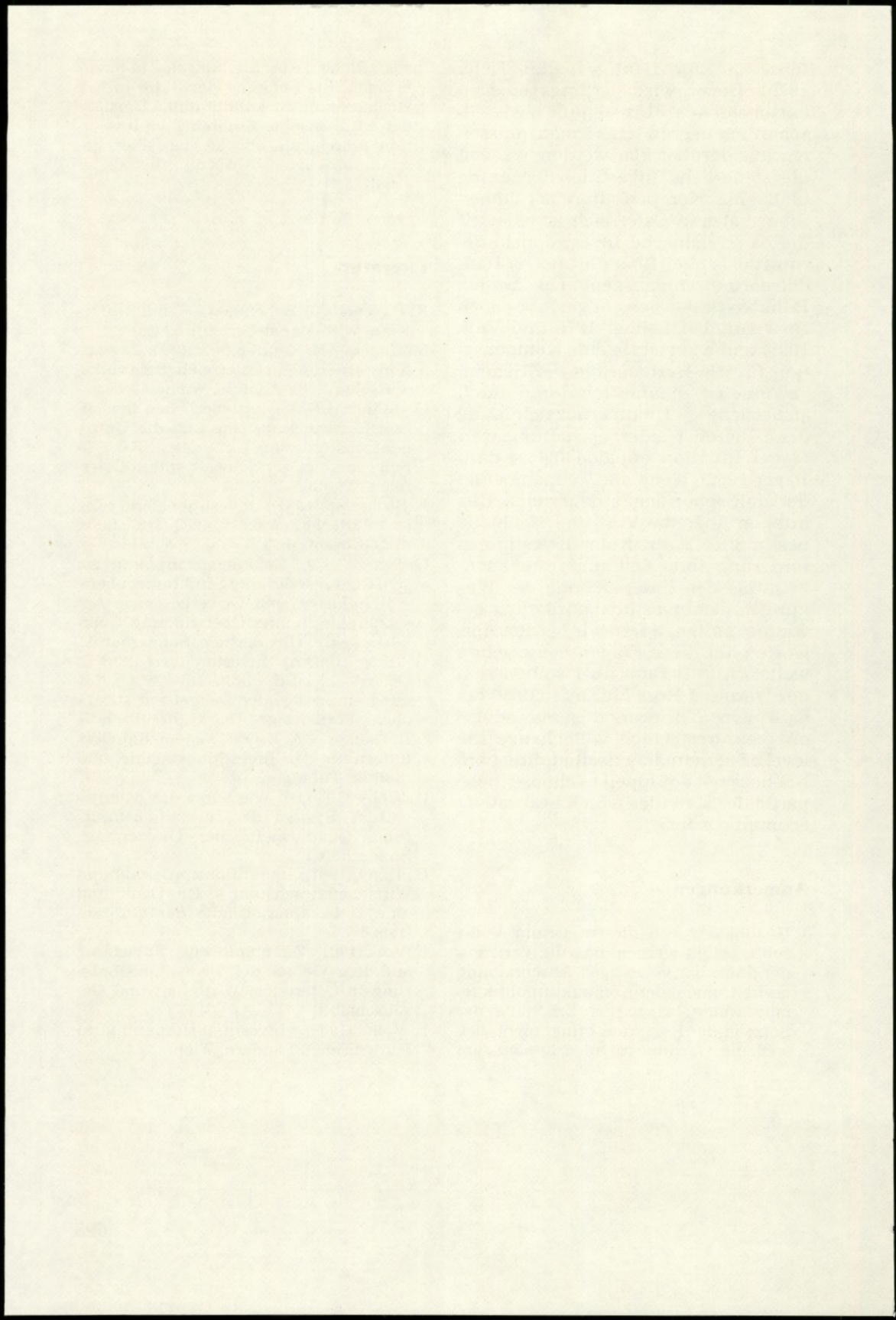
Anmerkungen

- 1 Unabhängig von diesem Irrtum Volks sollte betont werden, daß die Variation der Sätze der vorzeitigen Abschreibung als Instrument der Konjunkturpolitik relativ wenig bringt: die Erhöhung der Sätze in der Rezession bringt nicht viel, weil die Gewinne zu niedrig sind, um

zusätzliche Abschreibungen unterzubringen; die Senkung der Sätze in der Hochkonjunktur könnte unter Umständen sogar zu einer Erhöhung der Investition führen, um absolut denselben gewinnmindernden Absetzungsbetrag zu erhalten.

Literatur

- K. Bayer (1980): Scheingewinn und Realgewinn. Wifo-Monatsberichte 53 (7).
- M. Kager – H. Kepplinger (1981): Investitionsförderung in Österreich. Eine volkswirtschaftliche Analyse. Wien.
- G. Lehner (1978): Die steuerlichen Investitionsförderungssysteme und die Unternehmensförderung in der BRD, in Schweden, in der Schweiz und in Österreich. Wien.
- E. Streissler (1981): Investitionsförderung und Wirtschaftswachstum. Quartalshefte der Girozentrale 3.
- G. Tichy (1979): Zahlungsbilanz- und beschäftigungsrelevante Strukturprobleme von Industrie und Gewerbe sowie Ansatzpunkte zu ihrer Überwindung. Quartalshefte der Girozentrale, Sonderheft 1.
- G. Tichy (1980 A): Investorenverhalten in Österreich: Ist die hohe Investitionsneigung eine Folge der weitgehend staatlichen Förderung? In: G. Bombach – B. Gahlen – A. E. Ott: Neuere Entwicklungen in der Investitionstheorie und -politik. Tübingen.
- G. Tichy (1980 B): Wie wirkt das österreichische System der Investitionsförderung. Quartalshefte der Girozentrale, Sonderheft 1.
- G. Tichy (1981): Investitionsförderung und Wirtschaftswachstum – ein Dank und eine Bitte. Quartalshefte der Girozentrale 3.
- E. Volk (1981): Zur empirischen Forschung auf dem Gebiet der Investitionsförderung in Österreich. Wirtschaft und Gesellschaft 3.
- E. Volk (1982): Investitionsförderung in europäischen Ländern. Wien.



DER WOHLFAHRTSSTAAT VON MORGEN

Rezension von: Egon Matzner, *Der Wohlfahrtsstaat von morgen. Entwurf eines zeitgemäßen Musters staatlicher Interventionen*; Österreichischer Bundesverlag, Wien 1982

Egon Matzner hat zusammen mit einer Reihe weiterer Autoren ein Buch über den „Wohlfahrtsstaat von morgen“ geschrieben. Wie bei so vielen Werken, die ein „morgen“ im Titel führen, handelt es sich in Wirklichkeit um einen Versuch, das Gestern und Heute zu analysieren, mit einigen groben Schlußfolgerungen fürs Morgen. Aber das soll prinzipiell das Verdienst der Autoren nicht schmälern.

Allen Ideologen der Marktwirtschaft zum Trotz hält Matzner in einer umfassenden gesellschaftstheoretischen Analyse fest, daß Marktwirtschaft und Staat immer miteinander gekoppelt waren. Die Funktionsfähigkeit des Marktes war in allen Fällen von staatlichen Regelungen und Institutionen abhängig. Dabei ist es für die Stabilität des Staates notwendig, daß aus seiner Tätigkeit ein positiver Nettoeffekt resultiert (die Wertschöpfung ist höher als die Transaktionskosten) und der staatlichen Aktivität eine ausreichende Wertschätzung seitens der „Gesellschaft“ entgegengebracht wird.

Beide Voraussetzungen sind jedoch ins Wanken geraten, vor allem durch eine „überproportionale“ Ausdehnung staatlicher Ausgaben. „Als Tendenz läßt sich feststellen, daß in

marktwirtschaftlich organisierten Gesellschaften bisher eine Verschiebung von direkter Kooperation zu Lasten privat organisierter „dritter Instanzen“ und von diesen zugunsten staatlicher Interventionen stattgefunden hat. Dabei sind bei staatlicher Intervention die ausgabenintensiven Zweckprogramme vermutlich tendenziell begünstigt, weil sie die für die Gesellschaft des Besitzindividualismus konstitutiven Entscheidungsverhältnisse am wenigsten antasten¹.“

Von besonders negativem Einfluß ist allerdings die Kostenanfälligkeit staatlicher Ausgaben, die vor allem Baumol und Oates in ihrem Kosten-Krankheits-Modell untersucht haben. Stark personengebundene Leistungen – und um die handelt es sich vielfach bei der öffentlichen Hand – sind von Lohn- und Gehaltssteigerungen viel stärker betroffen als z. B. die industriell-gewerbliche Produktion mit ihrem größeren Reservoir an arbeitssparendem technischem Fortschritt. Solange allerdings im letzteren Sektor genug Überschuß geleistet wird, um eine kontinuierliche Expansion des öffentlichen Sektors zu finanzieren, wird die erhöhte Kostenanfälligkeit als gegeben hingenommen. Durch sinkende Wachstumsraten der Produktivität und der Produktion jedoch wird der Kostendruck schmerzhafter. Die Suche nach alternativer Aufgabenerfüllung wird verstärkt. Das „Staatsversagen“ ist jedoch nicht nur ökonomischer, technischer Natur. Auch die bislang dem Staat entgegengebrachte Wertschätzung bröckelt bei so manchen Gruppen ab. Vielfach wird eine Unzulänglichkeit staatlich-bürokratischer Lösungen bemerkt.

Aus dem hier nur kurz erwähnten Marktversagen einerseits und den ökonomischen und legitimatorischen Problemen öffentlicher Versorgung andererseits erhält der sogenannte „au-

tonome“ Sektor seine wachsende Bedeutung. (Wie allerdings Matzner selbst feststellt: „Das Ausmaß an Autonomie ist jedoch sicherlich relativ.“) Der autonome Sektor läßt sich kaum klar umreißen und definieren, er umfaßt einander so fremde Bereiche wie religiöse und gemeinnützige Stiftungen und Vereine, Nachbarschaftshilfe, Eigenarbeit im privaten Bereich, Bürgerinitiativen, Schwarzarbeit und andere illegale wirtschaftliche Aktivitäten wie Rauschgifthandel. Welche Rolle hat nun aber dieser autonome Sektor?

Matzner versucht zum Abschluß des ersten, allgemeinen Teils die sinnvollen bzw. erwünschten Aufgaben der einzelnen Sektoren zusammenzufassen: „Der Marktsektor produziert wie bisher, den überwiegenden Teil der materiellen Güter und Leistungen mit ‚Privatgut‘-Charakter. Der Staatssektor bleibt der Produzent des Basisbedarfs an Sicherheit in existentiellen Notlagen, die ‚öffentliches Gut‘-Charakter haben. Der Autonome Sektor liefert jenes fundamentale Komplement an flexibler, differenzierter, menschnaher Versorgung, die Markt- und/oder Staatssektor nicht anbieten können².“

Wesentlich dabei sind die Feststellungen des Autors, daß eine Überexpansion des autonomen Sektors durchaus zum Nachteil jener sozialen Gruppen erfolgen kann, die an seinen Aktivitäten und seiner „Wertschöpfung“ nicht oder nur ungenügend partizipieren können.

Im zweiten Teil des Buches wird eine Reihe von Politikbereichen behandelt, für die die „Lehre über den autonomen Sektor“ Reformperspektiven zur Verfügung stellt. Es sind dies die Stabilisierungs-, Wachstums- und Arbeitsmarktpolitik, das Raum-Zeit-Modell, die Agrarpolitik, der Gesundheitssektor, die Verkehrspolitik und die staatliche Verwaltung schlechthin. Diese Kapitel enthalten eine Fülle von zum Teil allgemeinen, zum Teil detaillierten Reformvorschlägen, auf die in

dieser Besprechung nicht eingegangen werden kann.

Bemerkenswert scheint mir aber festzuhalten, daß vielfach der autonome Sektor im oben skizzierten, engen Sinn einen geringen Stellenwert im Entwurf der Alternativen einnimmt. So heißt es z. B. im Beitrag über den Arbeitsmarkt: „Entgegen der Ansicht mancher Autoren kann das Beschäftigungsproblem jedoch, solange das Einkommen aus dem Arbeitsvertrag für die große Mehrheit der Bevölkerung die wichtigste Quelle zur Finanzierung des Lebensunterhalts ist, nicht durch den autonomen Sektor gelöst werden³.“

Das ist auch das Dilemma der Arbeitszeitverkürzung. Sie verteuert (siehe Kostenkrankheit) besonders stark öffentliche und private, marktmäßige Dienstleistungen und erhöht die „Nachfrage“ nach Leistungen des autonomen Sektors. Eine Expansion des autonomen Sektors wiederum vermindert die positiven Beschäftigungseffekte einer Arbeitszeitverkürzung.

Damit ist bereits eines der wesentlichen Probleme einer Expansion des autonomen Sektors angeschnitten. Eine Fahrt durch Österreichs ländliche Gebiete macht einem den hohen Anteil von Eigenleistung und Nachbarschaftshilfe im Wohnungsbau deutlich. Dies hat sicherlich auch Konsequenzen auf die mögliche Beschäftigung bzw. auf die tatsächliche Arbeitslosigkeit im Bausektor. Eine Stagnation der verfügbaren Einkommen erhöht dabei die Bereitschaft zur Eigenleistung noch, verschlechtert jedoch gleichzeitig durch eine geringere Nachfrage nach Marktleistungen die Arbeitsmarktsituation.

Die Ausdehnung des autonomen Sektors bringt aber nicht nur dann Probleme, wenn sie auf Kosten des Marktgeschehens geht, sondern auch bei einem Ersatz öffentlicher Leistungen. Die Expansion öffentlicher Leistungen war ja kein willkürliches Produkt der wirtschaftlichen Entwick-

lung. Auch nur zum geringen Teil war sie Ergebnis des Selbstvermehrungsdrangs der Bürokratie. Vielmehr lag ihr einerseits Marktversagen zugrunde und andererseits politische Anstrengungen der Arbeiterbewegung, die sich zum Teil mit den Stabilitätsüberlegungen „fortschrittlicher Kapitalisten“ getroffen haben. Wie immer auch die einzelnen Entwicklungsschritte erfolgt sind, der Sozialstaat hat der Mehrheit erst jenes Ausmaß an Sicherheit gegeben, von dem aus man sich Gedanken über die Zukunft des Wohlfahrtsstaates machen konnte. In marxistischer Terminologie ausgedrückt: „Konfliktfähigkeit gegenüber dem Kapital gibt es in dem Umfang, in dem die Nicht-Produktionsmittelbesitzer nicht automatisch Lohnabhängige sind.“ Erst durch den Ausbau arbeitsrechtlicher Bestimmungen und der Sozialversicherung wurde der Arbeiter (und seine Familie) etwas anders als bloß Lohnabhängiger. Dabei wurden die Ansprüche sicherlich auf rechtlich Normiertes und Finanzielles eingeschränkt.

Die soziale Sicherheit darf jedoch nicht bloß als eine historische Zwischenstufe betrachtet werden, die es zu überwinden gilt. So denken vielleicht manche Konservative und Reaktionäre, die im Namen des Fortschritts das Rad der Geschichte zurückdrehen wollen. Die materielle Basisicherung, gerade auch über Institutionen wie die – öffentliche – Arbeitslosenversicherung, Pensions- und Krankenversicherung etc. muß Voraussetzung für alle Überlegungen über Alternativen im Wohlfahrtsstaat sein: „Die Verteidigung des wohlfahrtsstaatlichen Status quo liegt aus zwei Gründen nahe: Wenn es stimmt, daß die staatlich vermittelte Sicherung Handlungschancen eröffnet, die in der Langzeitperspektive Emanzipationschancen darstellen, so bedeutet die Erhaltung der gegebenen wohlfahrtsstaatlichen Sicherungsmechanismen die Voraussetzung für die Wahrung dieser Chancen. Wenn es

weiter stimmt, daß die emanzipatorischen Chancen insbesondere auf der Langfristigkeit und Erwartbarkeit der Sicherungsleistungen gründen, so lassen sich daraus Schwerpunkte einer Strategie ableiten, die auf die Erhaltung wohlfahrtsstaatlicher Sicherung aus ist: Zum einen muß es darum gehen, das materielle Niveau wohlfahrtsstaatlicher Leistungen möglichst zu halten bzw. auszubauen. . . Zum anderen müssen sich die politischen Bestrebungen darauf richten, die wohlfahrtsstaatlichen Leistungsverpflichtungen möglichst als generell-abstrakte Rechtsansprüche an den Staat zu erhalten.“

Eine Strategie, die Änderungen nicht auf Kosten der Schwächeren herbeiführen möchte, muß auf staatlich abgesicherte Versorgung mit sozialer Sicherheit und auf den abstrakten Rechtsanspruch auf diese Sicherheit beharren. Das hindert nicht und darf nicht behindern, daß parallel dazu solidarische Lebensformen aufgebaut werden, die – möglichst weit – darüber hinausgehen. Das kann aber nicht die Rückkehr zu alten, traditionellen Formen des Zusammenlebens (Großfamilie etc.) bedeuten, keineswegs aber die Verweisung grundlegender sozialer Ansprüche auf Verwandte, Freunde etc. Umgekehrt kann aber ein stabiler Wohlfahrtsstaat die Chancen für Experimente erhöhen, und dem dürfen keine Hindernisse in den Weg gelegt werden. Sie reichen von anderen Wohnformen, die gemeinschaftliche Formen der Betreuung von Kindern und im Krankheitsfall und Alter zur Folge haben, bis zur gemeinsamen Benützung von Kraftfahrzeugen. Die gemeinsame Gestaltung und Pflege von Gemeinschaftseinrichtungen und Grünflächen in Wohnhausanlagen und der Wohnumgebung (z. B. im Rahmen der Stadterneuerung) sind ebensolche Beispiele.

Auf jenen engen Zusammenhang zwischen der möglichen und sinnvollen Entwicklung autonomer Bereiche

einerseits und dem Entstehen und Ausbau des Wohlfahrtsstaats andererseits wird im vorliegenden Werk zu wenig eingegangen. Damit werden auch die Spielräume alternativer Entwicklungen, die sich aus der Dialektik von „traditionellem“ Wohlfahrtsstaat und autonomem Sektor ergeben, zu wenig ausgeleuchtet. Was auch nach dem Erscheinen dieses Buches fehlt, ist eine konkrete Analyse jener Bereiche, in denen eine Entwicklung autonomer Elemente nicht nur dringend notwendig, sondern auch machbar ist und ist vor allem eine Beschreibung all jener Hindernisse im privaten und öffentlichen Bereich, die einer für alle Schichten befriedigenden Ausgestaltung des autonomen Sektors entgegensteht. Wie soll vor allem gerade in Krisenzeiten jene Solidarität entstehen, die notwendig ist, daß der autonome Sektor sich nicht zum Nachteil der sozial Schwächeren ausdehnt?

Wären diese Fragestellungen deutlicher und eindeutiger im vorliegenden Werk behandelt worden, so wäre so manchem selbstgefälligen Kommentar, wie: „die Liberalen aller Schattierungen haben sich in dieser Beziehung nichts vorzuwerfen. Sie haben Interventionismus, Kollektivismus, allumfassende Politisierung der Gesellschaft, wie sie der sozialistische, keynesianisch gesteuerte Wohlfahrtsstaat zwangsläufig produziert, schon immer als Übel und destruktiv bekämpft“, der Boden entzogen worden. Andererseits darf jedoch der Applaus aus falscher Ecke kein Hindernis sein, weiterzumachen in der Erkundung der sicher notwendigen Weiterentwicklung des Wohlfahrtsstaates. Matzner und seine Mitautoren haben hiezu wichtige Ansatzpunkte geleistet.

Zuletzt noch ein vorbeugender Hin-

weis für die Leser. Nimmt man das Buch zur Hand, so stößt man unmittelbar auf die Schwierigkeit, eine durchgehende und übersichtliche Struktur zu erkennen. Leider konnten sich die Autoren nicht entscheiden, entweder ein Lehrbuch oder einen gesellschaftspolitischen Entwurf zu verfassen. Dem in die Materie, insbesondere in volkswirtschaftliche Theorien, nicht eingeweihten Leser wird das Durcharbeiten des Werkes nicht leicht gemacht. Allzuviel lehrbuchhafte Darstellungen über den neuesten Stand der Wissenschaft lenken vielfach von den wesentlichen Fragestellungen ab, so daß wichtige Analysen zu knapp geraten bzw. ausfallen. Dies spiegelt sich – unvermeidlich – auch in den Schlußfolgerungen wider.

Dessenungeachtet enthält das Buch eine Fülle von Gedanken, Überlegungen und Vorschlägen, die für die wirtschafts- und gesellschaftspolitische Debatte wichtig sind und in diesem Umfang sicherlich noch nie in und für Österreich zusammengestellt wurden. Egon Matzner hat ja schon vorher auf die Themen der gesellschaftspolitischen Diskussion wesentlichen Einfluß ausgeübt, und so ist auch das nun vorgelegte Werk Teil dieses Einflusses. Die Mängel der Darbietung und Darstellung treten jedenfalls hinter die Vorzüge zurück.

Hannes Swoboda

- 1 Seite 97
- 2 Seite 180
- 3 Seite 226
- 4 Georg Vobruba, Zur Dialektik von Rückhalt und Spielraum, über die Möglichkeiten im Wohlfahrtsstaat, Freibeuter 11, S. 81
- 5 ebenda S. 88
- 6 Karl Grabner, Egon Matzners Suche nach dem dritten Weg, die Presse, 13. April 1982

VERTEILUNGSLOGIK AUF MÄRKTEN OHNE AUKTIONATOR

Rezension von: Michael Wagner,
Umverteilung und Lohnstruktur,
Campus Verlag, Frankfurt/New York
1981.

Der Titel von Michael Wagners Habilitationsschrift „Umverteilung und Lohnstruktur“ darf nicht dahingehend mißverstanden werden, daß in diesem Buch der Einfluß staatlicher Umverteilungsmaßnahmen auf die Lohnstruktur behandelt wird. Vielmehr versucht der Autor zu zeigen, daß unter den herrschenden Rahmenbedingungen marktwirtschaftlich organisierter Ökonomien Tauschvorgänge sowohl Auswirkungen auf die funktionelle, wie auch auf die personale Einkommensverteilung haben; d. h. die Markttransaktionen führen nicht zu einem verteilungsneutralen Interessensausgleich zwischen den Marktparteien.

Diese Problemsicht widerspricht fundamental dem walrasianischen Marktmodell. Denn auf Märkten, auf denen erst gehandelt wird, wenn der Auktionator jene Preise ermittelt hat, die alle individuellen Mengendispositionen koordinieren, existieren keine Umverteilungsphänomene. Nach erfolgter Tauschrunde hat sich die Vermögensposition der Haushalte nicht verändert, sofern man die Gleichgewichtspreise als angemessenen Bewertungsstandard akzeptiert. Distributions- und Allokationsaspekte sind somit voneinander unabhängig.

Der erste Teil der Arbeit behandelt drei bekannte Ansätze monetärer Konjunkturtheorien, in denen die Koordination inkompatibler Pläne durch Umverteilungsprozesse be-

wirkt wird. Es sind dies die Modelle von Wicksell (Geldzins und Güterpreise), Hayek (Preise und Produktion) und Keynes (Treatise on Money). Diesen monetären Ungleichgewichtstheorien ist eines gemeinsam: Sie implizieren Modelle der funktionellen Einkommensverteilung, die auf nicht-walrasianischen Marktkonzepten beruhen. Die einkommensumverteilenden Preisbewegungen werden durch ex ante unvereinbare Entscheidungen über „Sparen“ und „Investieren“ ausgelöst. Diese Inkongruenz der Entscheidungen kann nur deshalb entstehen, weil das Bankensystem die Unternehmer mit Kaufkraft ausstattet, die nicht über Faktor- oder Gütermärkte erst erworben werden mußte. Besonders genau beschreibt Wagner die Prozeßsequenzen und den Verlauf des Zeitpfades von Mengen- und Preisdispositionen, die bei einer Störung des monetären Gleichgewichts auftreten. Obwohl die drei dargestellten Modelle keine einheitliche Antwort auf die Frage geben, wie die Umverteilung im Verlauf des Konjunkturzyklus abläuft und wie dauerhaft die hervorgerufenen Umverteilungsprozesse sind, so gelangen sie doch vor allem zu zwei wichtigen Einsichten:

1. Die Trennung von Allokations- und Distributionssphäre ist, so man an einer wirklichkeitsnahen Beschreibung der Realität interessiert ist, nicht aufrechtzuerhalten, und
2. die Umverteilung des Volkseinkommens stellt eine wichtige Triebfeder der konjunkturellen Dynamik dar.

Der zweite, umfangreichere Teil der Arbeit steht unter dem Titel „Lohnstruktur und Humankapital auf Arbeitsmärkten ohne Auktionator“. Wagners Ausgangsüberlegung ist folgende: Am Arbeitsmarkt werden Arbeitsplätze gegen „Arbeitskraft“ getauscht. Diese Aussage ist zumindest im Rahmen eines ökonomischen Diskurses keineswegs trivial und besitzt – wie sich noch zeigen wird – eine Reihe

wichtiger Implikationen. Der Autor reiht sich damit in jene neuere Strömung von Arbeitsmarkttheorien ein, die unter dem Begriff „Segmentationsansätze“ zusammengefaßt werden.

Die Theorien des segmentierten Arbeitsmarktes behaupten folgenden Zusammenhang: Eine Ökonomie verfügt über eine fest vorgegebene Anzahl von guten und schlechten Arbeitsplätzen, um die die Arbeitnehmer konkurrieren. Die Arbeitskräfte werden von den Unternehmern nach ihren Hintergrundmerkmalen (Ausbildung, Berufserfahrung, Geschlecht, Rasse etc.) in eine „Warteschlange“ gereiht; die Zuteilung auf die guten Arbeitsplätze erfolgt nach der eingenommenen Position in der Warteschlange. Der Ausgleich von Angebot an und Nachfrage nach Arbeitsplätzen im internen Arbeitsmarkt (gute Arbeitsplätze) ergibt sich nun nicht über Lohnvariationen, sondern über Mengenerationierung. Zwei zentrale Größen sind allerdings im Rahmen dieser Ansätze bisher theoretisch nicht fundiert, nämlich die Lohnstruktur im internen Arbeitsmarkt und die Anzahl der angebotenen Stellen. Wagners besonderes Verdienst ist es nun, dieses Theoriegebäude um eine interessante Erklärung der Lohnstruktur interner Arbeitsmärkte bereichert zu haben.

Aber zurück zur Argumentationsfolge des Buches. Der Autor stellt sich zunächst die Frage: „Wie planen Haushalte das Ausmaß an Humankapitalinvestitionen in den Schulbesuch (primäre Humankapitalproduktion)?“ Die ökonomische Theorie bietet zur Beantwortung dieser Frage das Modell der Humankapitaltheorie an. Die Argumentationskette von Ökonomen wie etwa Jacob Mincer oder Gary Becker ist einfach und anschaulich zugleich: Das laufende Einkommen besteht aus einem Basiseinkommen (das ohne irgendeine Form von Humankapitalinvestition erzielt werden kann) und einer Rendite auf die vergangenen Netto-Investitionen in das Hu-

mankapital. Kennt man nun alle (gegenwärtigen und zukünftigen) Marktpreise, so lassen sich Kosten und Erträge aller möglichen Formen von Humankapitalinvestitionen berechnen. Rationale Agenten werden versuchen, ihre Erträge zu maximieren. In diesem traditionellen, neoklassischen Rahmen ergibt sich eine einheitliche Rendite auf jede Form von Humankapital und diese entspricht sowohl der Profitrate als auch dem Zinssatz.

Empirische Untersuchungen zeigen allerdings, daß die tatsächlich vorgefundene Streuung der Löhne zumindest doppelt so groß ist, wie sie in einem einfachen Becker-Mincer-Modell vollkommener Information und perfekter Märkte sein dürfte. Wagners Erklärung dafür: Haushalte entscheiden unter hoher Unsicherheit über Humankapitalinvestitionen. Denn weder können sie sich kostenlos vollständige Informationen über die laufenden Erträge von Humankapitalinvestitionen beschaffen, noch sind sie in der Lage, Arbeitsverträge bis zu ihrem Austritt aus dem Erwerbsleben abzuschließen. Daher erfolgt die Investition in primäres Humankapital nicht nach einem Barwertmaximierungskalkül (wie dies die Humankapitaltheorie behauptet), sondern nach folgenden Überlegungen: Haushalte haben a-priori-Vermutungen über den Zusammenhang zwischen Schulbildung und erzielbaren Einkommen. Sie versuchen sich daher durch die Wahl einer spezifischen Humankapitalinvestition eine bestimmte relative Position im Einkommensgefüge zu sichern („Kalkül der relativen Position“). Dies ist deshalb möglich, weil spezifische Humankapitalinvestitionen ihren Trägern bestimmte Berufslaufbahnen und – damit verbunden – abschätzbare Einkommenschancen eröffnen.

Zur empirischen Untermauerung seiner Thesen bedient sich Wagner u. a. einer empirischen Studie von Köckeis (Sozialschicht, Wertorientierung und Schulerfolg, Wien 1970) und

demonstriert, daß die a-priori-Vermutungen über den Zusammenhang zwischen Schulbildung und Einkommenschancen im wesentlichen nach der Zugehörigkeit zu einer bestimmten sozialen Schicht differieren. Während rund 70 Prozent der Hilfsarbeiterhaushalte angaben, daß „Glück“ oder „Pech“ im Gegensatz zu Humankapitalinvestitionen die bestimmende Größe für die Einkommenshöhe sei, vertraten in der oberen Schicht nur mehr 13 Prozent diese Position. Die sozial unterschiedlichen Einschätzungen bewirken wiederum Differenzen in den als optimal wahrgenommenen Investitionsniveaus. Damit ergibt sich ein Reproduktionsmechanismus von Einkommensungleichheit, der behauptet, daß die sozioökonomische Lage des Haushaltes maßgeblich die wahrgenommene Humankapitalertragsfunktion bedingt; die schichtspezifische Wahrnehmung ist entscheidend für den Umfang an Humankapitalinvestitionen, die Eltern ihren Kindern angedeihen lassen und dieser wiederum beeinflußt ganz wesentlich die sozioökonomische Position des Haushaltes der nächsten Generation. Freilich stellt sich in diesem Zusammenhang die Frage, ob die geringe Investitionsfreudigkeit von sozial unterprivilegierten Schichten wirklich nur auf Wahrnehmungsdifferenzen im Hinblick auf die Humankapitalerträge oder nicht vielmehr auch auf deren finanzielle Restriktionen zurückzuführen sind?

Die Humankapitalproduktion erfolgt nicht nur in privaten Haushalten und spezialisierten Bildungseinrichtungen, sondern auch in Betrieben (sekundäre Humankapitalproduktion). Vielfach ist für eine bestimmte Produktionsform entsprechend spezifisch geformtes Humankapital am Arbeitsmarkt nicht erhältlich. Eine Unternehmensegestaltung, die auf eine langfristige Profitabilität abzielt, erfordert daher eine Kuppelproduktion von Gütern und betrieblichem Humankapital. Die effiziente Produktion

und langfristig gesicherte Verwertung dieses Humankapitals läßt sich nur über die Errichtung interner Arbeitsmärkte verwirklichen. So etwa etablieren Unternehmen, um eine effizientes Training zu gewährleisten, Senioritätsprinzipien. Denn nur unter der Voraussetzung, daß jene älteren, routinierten Arbeitskräfte, die die Vermittlerfunktion von betriebsspezifischen Kenntnissen übernehmen müssen, nicht der Gefahr einer Verdrängung durch neueintretende, jüngere Arbeitskräfte ausgesetzt sind, wird der betriebsspezifische Ausbildungsprozeß auch funktionieren. Da überdies der Betrieb an einer möglichst langen Nutzung des Humankapitals interessiert ist, müssen betriebsinterne Karrieren geschaffen werden. Denn damit findet der Arbeitnehmer im Unternehmen bessere Verwertungsmöglichkeiten seines Humankapitalpotentials als auf externen Arbeitsmärkten.

Auf internen Arbeitsmärkten fixiert der Unternehmer die Lohnsätze; sie stellen einen wichtigen Teil des innerbetrieblichen Anreizsystems dar. Damit ist aber die traditionell postulierte unmittelbare Beziehung zwischen individuellem Wertgrenzprodukt und Lohnsatz keineswegs mehr eindeutig. Denn der Unternehmer wird jene Kombination von Arbeitsplatzstruktur und Lohnschema wählen, die ein ertragsoptimales Leistungsniveau des betrieblichen Humankapitals ergibt. Es mag für Unternehmen durchaus profitabel sein, bestimmte Arbeitsplätze höher zu entlohnen, als dies zur Beschaffung der notwendigen Arbeitskräfte erforderlich wäre, sofern dadurch Arbeitnehmer auf den nachgeordneten Unterbenenpositionen zu vermehrter Produktivität veranlaßt werden. Damit aber müssen die betriebsoptimalen Lohnsätze keineswegs mehr markträumend sein.

Abschließend versucht Wagner zu zeigen, welche Strategien die Marktparteien bei Ungleichgewichten ergreifen werden und welche Implika-

tionen sich daraus für den gesamtwirtschaftlichen Arbeitsmarkt ergeben. Wenn der Lohnsatz in ein anreizoptimales System relativer Löhne eingebettet ist, so wird klar, daß auch bei Arbeitsmarktungleichgewichten keine oder nur geringe Variationen des Lohnschemas sinnvoll erscheinen. Je weiter die arbeitsplatzexternen Produktivitätseffekte des Lohnsatzes reichen, desto schlechter eignet sich der Lohnsatz als Anpassungsvariable für den Unternehmer. Er reagiert vielmehr mit einer Veränderung der Einstellungserfordernisse. Da somit die Löhne am internen Arbeitsmarkt von den Unternehmern kaum variiert werden, kann ein Arbeitnehmer einen entsprechenden Arbeitsplatz nicht durch das Senken seiner individuellen Lohnforderung erhalten. Er wird jedoch seine Lohnvorstellungen revidieren, falls er über längere Zeit erfolglos eine Stelle sucht. Nachdem jedem Arbeitsplatz ein starrer Lohn zugeordnet ist, bedeutet dies, daß er einen „schlechteren“ Arbeitsplatz akzeptieren wird. Diese durch die Mengenerationierung ausgelösten Verdrängungseffekte von niedrig qualifizier-

ten durch höher qualifizierte Arbeitnehmer führen dazu, daß vor allem Hilfsarbeiter und Jugendliche, die nur geringe oder gar keine betriebspezifische Qualifikation vorweisen können, in Rezessionen die Hauptlast der Arbeitslosigkeit zu tragen haben.

Das Buch „Umverteilung und Lohnstruktur“ ist für den an Arbeitsmarkt- und Verteilungsproblemen Interessierten sicherlich mit Gewinn zu lesen. Es besticht vor allem durch eine ausgezeichnete didaktische Aufbereitung und eine geschickte empirische Illustration der dargestellten theoretischen Konzeption. Besonders der zweite Abschnitt bietet eine Fülle von interessanten und neuen Thesen über die Wirkungsmechanismen der sequentiellen Tauschstruktur auf Arbeitsmärkten. Dieser Modellansatz bedarf sicherlich noch in manchen Bereichen einer tieferen theoretischen und empirischen Fundierung. Insofern eröffnet diese Arbeit auch ein Feld für künftige Forschung auf dem Gebiet der Arbeitsmarkt- und Verteilungstheorie.

Josef Christl

SOZIALVERBAND UNTERNEHMEN

Rezension von: Hermann Vogt,
Sozialverband Unternehmen. Eine
Alternative zur arbeitsrechtlichen
Mitbestimmungsstrategie? Paul-
Haupt-Verlag Bern, Stuttgart 1981.

Zunächst wird nicht ganz klar, was mit dem Begriff „Sozialverband“ gemeint ist. Auf Seite 11 wird die Bezeichnung „Sozialverband“ vorgeschlagen „für eine Organisation, in der die Beziehungen der Mitglieder untereinander und deren Individualbedürfnisse neben den spezifischen Organisationszielen einen eigenen Stellenwert haben“. Dieser Begriff habe „den Vorteil, daß er einerseits noch weitgehend offen ist in der inhaltlichen Ausgestaltung für die Organisation Unternehmen, zum andern aber durch die CDU schon in die politische Diskussion eingeführt wurde“. Weiter unten (S. 198) wird dann deutlich, daß der Begriff „Sozialverband“ gleichzusetzen ist mit dem Begriff der „Partnerschaft“, wie er in der Katholischen Soziallehre und in sozialethisch engagierten Unternehmerkreisen bereits eine lange Tradition hat. Es handelt sich bei der „betrieblichen Partnerschaft um eine vertraglich vereinbarte Form der Zusammenarbeit zwischen Unternehmensleitung und Mitarbeitern“, die „allen Beteiligten ein Höchstmaß an Selbstentfaltung ermöglichen soll durch verschiedene Formen der Mitwirkung und Mitbestimmung bei entsprechender Mitverantwortung“. (S. 197) Der „Sozialverband“ geht von der Prämisse aus, „daß die Organisation ‚Unternehmen‘ systemkonform eingebunden werden soll in die vorgegebenen politischen

und volkswirtschaftlichen Ordnungsformen“. (S. 66) Auf diese wichtigste Prämisse der „Systemkonformität mit der Sozialen Marktwirtschaft“ wird unermüdlich, an vielen Stellen des Buches, hingewiesen, und konsequenterweise wird auch jede Fragestellung zu Strukturreformen ausgeblendet oder als unverwirklichbar, weil ineffizient oder unzweckmäßig, abgetan.

In den Kapiteln 2 und 3 werden verschiedene Problembereiche behandelt, welche die Herrschaftsverhältnisse und damit zusammenhängende Konfliktfelder im Unternehmen als wirtschaftlichem Subsystem unserer Gesellschaft betreffen. So etwa die Wandlung der Unternehmensführung vom personenbezogenen Einzelunternehmen zur „Technostruktur“ (Galbraith) großer Kapitalgesellschaften, in denen die Leitungsfunktion von Managern wahrgenommen wird (S. 40–42); des weiteren die formale Gleichstellung des Arbeitnehmers als gleichberechtigter Vertragspartner des Arbeitgebers, was eine verzerrte Darstellung der Realität des Arbeitslebens ist, weil der Arbeitnehmer mit Abschluß des Arbeitsvertrages der weitgehenden Disziplinargewalt des Arbeitgebers unterworfen ist und Arbeitsgesetze schnell an verfassungsrechtliche Normen stoßen, wie die Auseinandersetzung um die Verfassungsmäßigkeit des Mitbestimmungsgesetzes von 1976 in der BRD zeigt (S. 44–48). Es folgen dann eher allgemeine Erörterungen über die „Soziale Marktwirtschaft“ und den „Wohlfahrtskapitalismus“ (S. 50 ff.), über das „dialektische Gegeneinander von Rechtsstaat und Sozialstaat“ (S. 61), welches sich angeblich daraus ergibt, daß „der Bürger durch sozialpolitische Maßnahmen materiell zwar sichergestellt ist, der individuelle Freiheitsraum aber kleiner wird, je mehr der einzelne auf die Leistungen eben dieses Staates angewiesen ist“, (S. 63), über Bürokratie und Technokratie (S. 74 ff.) sowie über Zieltheorie (S. 83 ff.), Konflikttheorie (S. 90 ff.)

und verschiedene Motivationstheorien (S. 107 ff.)

Für die „drei speziellen Konfliktbereiche des Problemfeldes Unternehmen“, nämlich „Macht und Herrschaft, materielle Verteilung, Individual- und Organisationsinteressen“ (S. 113) werden im 4. Kapitel die „gängigen Problemlösungsansätze“ (S. 17) skizziert, denen dann im 5. und 6. Kapitel das „Modell Sozialverband“ gegenübergestellt wird, so als handle es sich dabei um eine historische Neuerung. Bei den „gängigen Problemlösungsansätzen“ handelt es sich um das „Arbeitsrecht“ (S. 114 ff.), die „Mitbestimmung“ (S. 118 ff.), die „Demokratisierung der Wirtschaft“ (S. 146 ff.), die „Humanisierung der Arbeitswelt“ (S. 151 ff.), die „Organisationsentwicklung“ (S. 162 ff.) und „Materielle Lösungen“ (S. 170) wie verteilungspolitische Maßnahmen und betriebliche Gewinnbeteiligung. Die dem „Modell Sozialverband“ zugerechneten „Alternativen“ sind die „Leitsätze der christlichen Gesellschaftslehre zur Wirtschaftsordnung“ (S. 200 ff.), die „ordnungspolitischen Ansätze der CDU“ (S. 219 ff.), ein „Entwurf für eine neue, partnerschaftlich geprägte Unternehmensverfassung“ (S. 233 ff.), den die Katholische Arbeitnehmer-Bewegung (KAB) 1977 veröffentlicht hat, sowie ein Mitarbeiterbeteiligungs-Modell der Firma Opel-Hoppmann, einer Opel-Vertragswerkstätte mit 250 Beschäftigten und einem jährlichen Umsatz von 55 Millionen DM (S. 266 ff.).

Was hier als „Modell Sozialverband“, als „Alternative zur arbeitsrechtlichen Mitbestimmungsstrategie“ (siehe Titel) angepriesen wird, ist in Wahrheit eine unternehmerische Strategie zur Neutralisierung innerbetrieblicher Opposition gegen das Kapital, eine Strategie, um Klassengegensätze zwischen Kapital und Arbeit im Betrieb durch „Partnerschaft“ zu harmonisieren. Wenn auch in grundsätzlichen ethisch-normativen Überlegungen von dem „demokratischen

Grundsatz“ ausgegangen wird, „daß die Herrschaft von allen Mitgliedern eines Sozialverbandes auszugehen habe . . ., daß im Unternehmen alle Mitglieder an der Legitimation und Kontrolle der Leitung und Führung teilhaben sollen“ (S. 349), so wird doch die „Demokratisierung der Wirtschaft“ – welche da meint „die Grundsätze der Selbstbestimmung, die Achtung vor der Würde des Menschen, den Ausgleich oder Abbau einseitiger Machtstellungen durch Kooperation der Beteiligten und die Mitwirkung an Entscheidungen durch die Betroffenen“ – sehr schnell zur „Formel“, welche zwar in der Diskussion „verwendbar ist“ (S. 150), jedoch „nicht immer zweckmäßig ist“, nämlich dann, wenn die Hegemonie des Kapitals in Frage gestellt ist. Eine Leerformel also! Denn die „sozialphilosophisch zwar gut gemeinte, aber im Grunde unbewiesene Behauptung von der Gleichberechtigung von Kapital und Arbeit“ (S. 251) kann nicht „über die Tatsache hinwegtäuschen, daß aus der ‚demokratischen‘ Staatsordnung und deren grundgesetzlicher Normierung nicht zwangsläufig eine Demokratisierung anderer nichtstaatlicher Ordnungen oder Organisationen abgeleitet werden kann.“ (S. 147) Worauf es dem Kapitalisten ja schließlich ankommt!

Und so ergibt sich auch die positive Beurteilung des ausführlich dargestellten Mitarbeiterbeteiligungsmodells bei Opel-Hoppmann (und seine „Überlegenheit“ als „Modell Sozialverband“ über die bereits weiter oben erwähnten „gängigen Problemlösungsansätze“) vorwiegend aus kapitalistischen Effizienzkriterien, womit „ein wesentliches Bedenken gegen die direkte Mitbestimmung von Arbeitnehmern in unternehmerischen Fragen zerstreut wird“ (S. 290). Die „wirtschaftlichen Ziele werden durch den Einbezug der Interessen der Organisationsmitglieder in den Wirtschaftsprozess nicht nur nicht beeinträchtigt, sondern sogar wesentlich gefördert“ (S. 346); der „Grad der Identifizierung

der Mitarbeiter mit dem Betrieb, und das heißt die Bereitschaft zum Durchkämpfen von Durststrecken ist in diesem Betrieb relativ groß.“ (S. 348) Dementsprechend zufrieden gibt sich Unternehmer Hoppmann mit dem Modell: „Wir können darauf hinweisen, daß wir in den Jahren 1973 und 1974 eine wirtschaftlich schlechte Phase gehabt haben... Damals hat sich das Modell bewährt, die Mitarbeiter haben gut mitgezogen; sie waren gewohnt, Probleme auch mit den Augen des Betriebes zu sehen, und das hat sich bezahlt gemacht.“ (S. 346) Der dem Unternehmen angelegte Sozial-„Verband“ hat offenbar heilende Wirkung gezeigt.

Um den Erfolg der Mitarbeiterbeteiligung zu gewährleisten, muß die „Identifikation und Motivation der Arbeitnehmer“ mit dem Modell erreicht werden. Und das wird bei Opel-Hoppmann sehr ernst genommen: „Die Arbeitnehmer müssen sowohl fachlich als auch intentional dazu befähigt werden.“ (S. 290) Die fachliche Ausbildung kann nach Hoppmanns Meinung durch theoretische Schulung und praktische Übung relativ leicht gewährleistet werden. Und wie steht es mit der „intentionalen Befähigung“, und was ist das überhaupt? Das erfährt man etwas weiter unten auf S. 290: „Schwieriger ist der Aufbau der intentionalen Befähigung bzw. Motivation der Arbeitnehmer, neben ihren Arbeitnehmerinteressen auch Unternehmensziele nicht nur zu verfolgen, sondern diesen die höchste Priorität zu verleihen.“ Um dieser Schwierigkeit zu begegnen, wurde ein umfangreiches Seminarprogramm (Kostenpunkt 380.000 DM, wovon jedoch das Bundesministerium für Forschung und Technologie 250.000 DM übernommen hat) auf die Beine gestellt, das „nicht nur auf Wissensvermittlung, sondern auch und gerade auf Einstellungs- und Verhaltensänderung abzielt“. (S. 314) Die Verhaltensänderung in Richtung Identifikation der Arbeitnehmer mit den Unterneh-

menszielen wird auf S. 291 von Unternehmer Hoppmann positiv vermerkt: „Wenn sich im Wirtschaftsausschuß (dem aufsichtsratsähnlichen Mitbestimmungsgremium bei Opel-Hoppmann) nach einer gründlichen Diskussion keine Einigung ergibt, sondern eine Entscheidung durch Abstimmung nötig ist, stimmen die Mitglieder von der Sache her und nicht als Vertreter der Arbeitgeber- und Arbeitnehmerseite ab... Die finanziellen Folgen einer falschen Entscheidung würden ja die Mitarbeiter ebenfalls auszubaden haben.“

An einen Abbau der hierarchischen Unterschiede ist natürlich nicht gedacht. Die Seite 284 erzählt von einem (wohl nicht sehr ernst gemeinten) Vorschlag Unternehmer Hoppmanns zum Abbau der Hierarchie: „Bei uns ist die Hierarchie nach wie vor erhalten. Auf einem Seminar über Führung und Mitbestimmung mit der Führungsgruppe habe ich einzubringen versucht, daß hierarchische Unterschiede abgebaut werden sollten. Das hat der Diskussion aber nicht standgehalten und ist aus dem Papier herausgenommen worden.“

Wohl ist aber an etwas anderes gedacht, nämlich an die Minderung des gewerkschaftlichen Einflusses im Betrieb. Unter der Kapitelüberschrift „Signifikante Ergebnisse des Modells“ (S. 336) liest man auf S. 337 folgendes: „Außerdem wird der Einfluß der Gewerkschaften zumindest in Frage gestellt: in dem Maße wie die wirtschaftliche Mitbestimmung auf Unternehmensebene – bei Hoppmann im Wirtschaftsausschuß – in den Augen der Arbeitnehmer an Bedeutung gewinnt, sind die Arbeitnehmer nicht mehr auf die Unterstützung der Gewerkschaften angewiesen.“

Die Forderungen nach mehr Mitbestimmung und nach industrieller Demokratie sind nicht neu. Sie sind so alt wie die Arbeiterbewegung, und sie sind der einzige erfolgversprechende Weg zur Aufhebung der enormen Entfremdung, welche den industriellen

Produktionsprozeß kennzeichnet. Diese Entfremdung ist nicht nur für die Arbeiter (und in zunehmendem Maße für die Angestellten) ein Problem, sondern auch für die Kapitalisten und Manager, weil damit oft starke Produktivitätseinbußen verbunden sind. Die enormen Kosten, die aus zunehmenden Fehlzeiten, Fluktuation etc. resultieren, führten zu unzähligen Experimenten zur Erhöhung der Arbeitsvielfalt (job enlargement, job enrichment), zur Bildung teilautonomer Arbeitsgruppen mit begrenzter Selbstverwaltung in gewissen Belangen, zu mehr Mitbestimmung, zu mehr Demokratie am Arbeitsplatz. Auf diese Weise ist es in vielen Fällen gelungen, die Produktivität zu erhöhen. Das Problem für das Management ist dabei immer, die Produktivitätserhöhung zu einem möglichst geringen Preis zu erkaufen, indem sie die dazu notwendigen Kompetenzen, letztlich die Macht, den Beschäftigten nur begrenzt zugestehen. Aber nachdem die Mitbestimmung einmal zu einer bewußten, offiziell unterstützten

Aktivität avanciert ist, kann sie auch auf bisher dem Management vorbehaltenen Entscheidungskompetenzen wie Aufgabenzuweisung, Entlohnung, Investitionsentscheidungen, Auswahl der Führungskräfte etc. übergreifen, also das gegenwärtige Kontrollmonopol des Managements in Frage stellen. Und in der Tat gibt es viele Mitbestimmungsexperimente, die eingestellt wurden, nicht aus Gründen der Effizienz, sondern weil die Demokratie „außer Kontrolle“ geriet. Diesem Schicksal wird die Forderung nach mehr Mitbestimmung und industrieller Demokratie so lange nicht entgegen, als sie nicht zu einem Massenanliegen wird, das von einer breiten politischen Bewegung getragen wird. So lange sie dagegen auf einzelne Experimente und den individuellen Arbeitsplatz beschränkt bleibt, wird ihr das Odium der Manipulation durch das Management anhaften. Ein Odium, das einem zuweilen den Atem verschlägt.

Herbert Voglmayr

DIE WIRTSCHAFT DER ÖSTERREICHISCHEN STADTREGIONEN

Rezension von: D. Keil/

P. Schneidewind, Die Wirtschaft der
österreichischen Stadtregionen:
Struktur und Entwicklung.

Erschienen in der Reihe des Instituts
für Stadtforschung, Nr. 66, Wien 1979.

Das Buch von D. Keil und P. Schneidewind behandelt die wirtschaftlichen Aspekte der Stadtentwicklung in Österreich. Die Arbeit sollte einen breiten Interessentenkreis ansprechen; Wirtschaftsgeographen, Regionalökonomien, wie auch Stadtplaner und Wirtschaftspolitiker können darin viele wichtige Informationen und Denkanstöße finden. Die übersichtliche und klare Darstellungsweise garantiert die Lesbarkeit der Arbeit und erleichtert das Verständnis der theoretischen Grundkonzepte. Besonders gut gelungen ist auch die Verbindung von reichlichem empirischen Material und abstrakter, theoretischer Argumentation.

In die Analyse miteinbezogen werden 17 Stadtregionen, bestehend aus Kernstadt und Umland, deren Kerne mehr als 20.000 Einwohner zählen. Der Agglomerationsansatz wurde gewählt, um den die österreichische Stadtentwicklung der letzten 10 bis 20 Jahre charakterisierenden Suburbanisierungsprozeß berücksichtigen und analysieren zu können. Verschiedene Verfahren der Abgrenzung wurden im 1. Kapitel diskutiert, eine von R. Gisser durchgeführte Abgrenzung wird als Grundlage der weiteren Studie verwendet.

Im 2. Kapitel wird die wirtschaftliche Dynamik der österreichischen Stadtregionen, vor allem auf der Basis

der Entwicklung des Inlandsprodukts von 1961 bis 1974 beschrieben. Einige der interessantesten Resultate dieses Abschnittes sollen nun kurz – thesenartig – angeführt werden.

Ein Stadt-Land-Gefälle ergibt sich nur, wenn die Land- und Forstwirtschaft miteinbezogen wird, die anderen Sektoren entwickeln sich überall relativ einheitlich. Die Wirtschaft der Stadtregionen ist – vermutlich aufgrund des höheren Anteils an Branchen der Investitionsgütererzeugung und trotz des höheren Dienstleistungsanteils – stärker konjunkturanfällig als im übrigen Österreich. Das hat auch Einfluß auf die Arbeitslosenraten, die in den Stadtregionen zwar unter jenen des übrigen Österreich liegen, aber stärker schwanken.

Das dritte Kapitel befaßt sich mit den demographischen Faktoren der wirtschaftlichen Dynamik. Hier stehen vor allem die folgenden Befunde ins Auge: Wanderungsüberschüsse und zunehmende positive Pendlersalden in den Stadtregionen stehen Abwanderungen und sich weiterhin verschlechternde negative Pendlersalden im übrigen Österreich gegenüber. Dabei erhöhen sich seit 1961 die Wanderungsbilanzen der Umlandregionen stärker als die der Kernstädte, wogegen die Pendlerbilanzen in den Kernstädten sich weiterhin besser entwickeln.

Die Randwanderung (Suburbanisierung) ist nur in den Großstädten deutlich ausgeprägt (Wanderung vom Kern ins Umland größer als umgekehrt). Dabei sind die Zuwanderer in die Kernstädte durch einen größeren Wanderungsradius gekennzeichnet. Die Zuwanderung in die Umländer erfolgt vor allem aus der zugehörigen Kernstadt, für die Kernstädte selbst sind die Umländer hingegen sowohl als Ziel- wie auch als Quellgebiet von untergeordneter Bedeutung.

Im vierten Kapitel wird die Wirtschaftsstruktur österreichischer Stadtregionen und ihre Veränderung analysiert.

Es zeigt sich, z. B.:

Die Einteilung der Städte in große und mittlere deckt sich ziemlich gut mit der nach dem vorherrschenden Sektor. Die Mittelstädte können als Industrie-, die Großstädte als Dienstleistungsstädte bezeichnet werden.

Geradezu idealtypisch sind die Strukturunterschiede zwischen den Stadtregionen und dem übrigen Österreich innerhalb des Produktionssektors und hier vor allem wieder innerhalb der Industrie ausgeprägt. Die Industriestruktur des übrigen Österreich wird von technologisch relativ einfachen oder an natürlich vorgegebenen Standorten gebundenen Industrien dominiert (Eisen- und Metallwaren, Bekleidung; Holz, Steine und Erden, Bergwerke), während in den Agglomerationen die technologisch anspruchsvollen Branchen bzw. stark absatzmarktorientierte Branchen an Bedeutung überwiegen (Maschinen, Elektro, Chemie, Fahrzeug; Nahrungs- und Genußmittelindustrie).

Das fünfte Kapitel geht genauer auf die Wettbewerbsfähigkeit der Wirtschaft der Stadtregionen ein. In diesem Abschnitt werden die wichtigsten Thesen dargelegt, die die Grundlage der Abschätzung zukünftiger Entwicklung, sowie der regionalpolitischen Empfehlungen bilden.

Das Produktivitäts- und Lohnniveau in den Städten liegt sowohl sektorspezifisch (1964) als auch bezogen auf die Arbeitsbevölkerung insgesamt (1971) wesentlich über den entsprechenden Niveaus in den zugeordneten Hinterländern.

Die absoluten Produktivitätszuwächse in den Städten übertreffen diejenigen im übrigen Österreich bei weitem. Diese Tatsache steht – infolge des niedrigeren Produktivitätssockels im übrigen Österreich – nicht in Widerspruch dazu, daß die Produktivität im übrigen Österreich relativ stärker zunimmt als in den Stadtregionen.

In den Stadtregionen ist der Anteil der Beschäftigten aller Bildungsebenen mit Ausnahme der untersten

(Pflichtschulen) höher als im übrigen Österreich. Die relative Differenz zwischen dem Strukturanteil in den Stadtregionen und außerhalb davon nimmt daher mit steigender Bildungsebene zu.

Die Industriestruktur der Städte ist günstiger als in Restösterreich. (Elektroindustrie, Maschinenindustrie, Kraftfahrzeugindustrie, Chemieindustrie, Papierverarbeitungsindustrie). Andererseits gibt es dynamische Branchen, wie die Eisen- und Metallwarenindustrie und die Holzindustrie, die in peripheren Gebieten günstigere Wachstumsbedingungen vorfinden. In den Großstädten gehört auch die Textilindustrie zu dieser sich in den Mittelständen gut entwickelnden Gruppe. Diese Standorttendenzen spiegeln sich auch in der regionalen Ausprägung der Wettbewerbsindikatoren.

Bei der Investitionsintensität ist im allgemeinen ein deutliches Gefälle vom Umland zur Kernstadt (also in umgekehrter Richtung wie bei Lohn- und Qualifikationsniveau) festzustellen, das der mit dem Automatisierungsgrad der Produktion abnehmenden Kapitalintensität entspricht.

Die Forschungs- und Entwicklungsintensität der Industrie ist wegen der Meldegewohnheiten der Großbetriebe statistisch nicht immer exakt regionalisierbar. Sie liegt in den Städten über dem Österreich-Durchschnitt, in den sonstigen Großstädten ist sie höher als in Wien und den Mittelstadtregionen. Am höchsten ist sie in den von Großbetrieben der Metallerzeugung und -verarbeitung dominierten Mittel- und Großstädten, am niedrigsten in den Vorarlberger und niederösterreichischen Textilstädten und in Krems.

Im sechsten Kapitel wird eine Typisierung der österreichischen Groß- und Mittelstädte vorgenommen. Das Wachstum wird in eine Produktivitätssteigerungskomponente und eine Beschäftigungsveränderungskomponente zerlegt und diese für alle 17 Städte und ihr Umland analysiert.

Daraus ergibt sich, z. B.: Ausgehend von einem genügend hohen Arbeitskräfteangebot, das sich sowohl aus hohen Geburtenraten wie aus Wandergewinnen im Zuge der städtischen Randwanderung herleitet, sind die Umländer gut in der Lage, die Wachstumsimpulse, die von deren Kernstädten ausgehen, aufzunehmen. Dabei tritt eine sehr weitgehende Arbeitsteilung zwischen Kern und Umland ein, wobei den Kernstädten die Erstellung von Dienstleistungen zukommt, die Umländer hingegen hauptsächlich Produktionsstandort werden. Die Tatsache, daß Dienstleistungen im Kern verbleiben (insbesondere jene mit hoher Zentralität und meist höherer Produktivität), erklärt auch, warum die Produktivitätsentwicklung in den Umländern unter dem Österreich-Durchschnitt liegt.

Im siebenten Kapitel werden Zusammenhänge diskutiert und weiterführende Hypothesen erstellt. Eine klare Position wird bezüglich der weiteren Wirtschaftswachstumschancen der Städte bezogen. Nach Meinung der Autoren stellen die Kernstädte weiterhin die potentiellen Wachstumskerne als Drehscheibe innovativer Produktion dar: Auf die in ihnen angebotenen Güter und Leistungen konzentriert sich die Nachfrage. Wachstumszonen stellen hingegen in erster Linie die Umlandregionen als primäre Ersatzstandorte für technologisch anspruchsvolle Betriebe in den Kernstädten dar, da dort eine Kombination von den Vorteilen der nahen Kernstädte mit den elastischen Faktormärkten des übrigen Österreich gegeben ist.

Im letzten Kapitel wird der Versuch

unternommen, einen Ausblick auf die wahrscheinliche zukünftige Entwicklung zu geben und wirtschaftspolitische Konsequenzen abzuleiten. Die Autoren erwarten im wesentlichen wieder einen Zustrom in die Städte, erwarten also eine „Reurbanisierungstendenz“ – eine Umkehr des derzeit beobachteten Dekonzentrationsprozesses. In der Literatur ist die Weiterentwicklung des städtischen Systems in den hochentwickelten Industrieländern umstritten. In einigen Ländern, so z. B. den USA, Großbritannien und zum Teil Belgien, kann derzeit von einer „Desurbanisierungsphase“ gesprochen werden, verlieren doch die Agglomerationen (Kern plus Umland) der Großstädte an Bevölkerung und Arbeitsplätzen (ähnliches ist auch in Österreich auf Basis der vorläufigen Ergebnisse der VZ 81 für Wien und sein Umland beobachtbar). Wird die Stadtentwicklung in Österreich daher, auch bei veränderten weltwirtschaftlichen Rahmenbedingungen, dem internationalen Trend folgen, oder wird die Attraktivität der Städte wieder steigen, bevor es wirklich allgemein zu einer breiteren räumlichen Streuung von Arbeitsplätzen und Bevölkerung in Österreich kommt?

An dieser Stelle sollten die Autoren ermuntert werden, ihre Arbeiten im Stil der vorliegenden Studie fortzusetzen und besonders die wirtschaftliche Stagnationsphase seit 1975 in ihrer Auswirkung auf die Stadtentwicklung zu analysieren. Eine solche Arbeit wäre sowohl auf nationaler, wie auch internationaler Ebene eine wirkliche Bereicherung des Wissensstandes auf diesem Gebiet.

Uwe Schubert

DEMOKRATIEVERSTÄNDNIS IN ÖSTERREICH

Rezension von: Peter Gerlich/Karl
Ucar, Staatsbürger und
Volksvertretung. Das
Alltagsverständnis von Parlament
und Demokratie in Österreich,
Wolfgang Neugebauer Verlag,
Salzburg 1981.

Das vorliegende Buch ist das Ergebnis einer großangelegten empirischen, insbesondere demoskopischen Untersuchung. Hervorgehoben muß zunächst an dieser Stelle vor allem werden, daß sich diese in Untersuchungsdesign und Durchführung deutlich und wohlthuend vom auch hierzulande allzuoft als alleingültiges Vorbild angesehenen anglo-amerikanischen Mainstream empirischer Sozialforschung unterscheidet. Während jener oft durch rasche Datengewinnung und hohe Aggregation der dermaßen gewonnenen Werte gekennzeichnet ist, haben Gerlich/Ucar gewissermaßen den anderen Weg gewählt: Ein besonders sorgfältig gestaltetes Untersuchungsdesign erlaubt es, auf solche Transformationen der erzielten Zahlen zu verzichten, die – ganz abgesehen von auch methodologisch zweifelhaften Umformungen – jedenfalls einen Schritt weg von der Realität bedeuten (vor allem weil sie die Illusion der Präzision erhöhen und ein Rückgriff auf die nicht in Zahlen abgebildete Realität mit fortschreitender Aggregation in der Regel immer seltener wird). Die Datenerhebung der vorliegenden Untersuchung umfaßt insgesamt fünf aufeinander abgestimmte Schritte, darunter eine Vorerhebung, Expertengespräche, die Haupterhebung und schließlich Gruppendiskus-

sionen. Während in Vor- und Haupterhebung die eigentlich demoskopische Arbeit konzentriert ist, stellen die Expertengespräche qualitative Interviews bzw. lose strukturierte Gespräche mit Insidern dar (u. a. eine Totalerfassung der österreichischen Parlamentsjournalisten). Die Gruppendiskussionen dienen der vertiefenden Überprüfung des Verständnisses und der Auffassung der in der Repräsentativbefragung gestellten Fragen. Die oft als eine der Schwächen der Fragebogenuntersuchung konstatierte Verkürzung des Informationswertes der hier erzielten Antworten durch ihre Spontaneität und Unverbindlichkeit wird dadurch tendenziell ausgeglichen. Die Autoren haben in diesem Sinne auch von den in den Gruppendiskussionen erzielten Ergebnissen relativ stark Gebrauch gemacht. Weiters muß noch hervorgehoben werden, daß die empirischen Daten der Untersuchung im vorliegenden Buch nicht jenen ahistorischen Charakter haben, der leider vielen sozialwissenschaftlichen Arbeiten anhaftet. Ein eigener historischer Teil stellt den historischen Kontext her, der mehr ist als „bloße Vergangenheit“, denn die Einstellungen der Bevölkerung gerade zum Parlament und zum Parlamentarismus sind das Ergebnis längerer geschichtlicher Erfahrungen. Schließlich muß an dieser Stelle noch der erste Schritt der Erhebung eigens erwähnt werden, nämlich die Auswertung ausländischer Studien zu diesem Problembereich, die sich unmittelbar auch in einem wirklich auf das wesentlichste konzentrierten Literaturbericht niederschlägt, der ein gutes Bild des internationalen Forschungsstandes auf diesem Sektor vermittelt.

Obwohl es sich bei der vorliegenden Arbeit ursprünglich um eine Auftragsstudie zum Thema Parlamentsverständnis handelte, werden Parlament und Parlamentarismus nicht als isolierte Phänomene, sondern vergleichend mit anderen Institutionen und – das sei besonders hervorgehoben –

ihre Perzeption eingebettet in die allgemeine Politik- und Gesellschafts-sichtweise der Befragten betrachtet. In dieser übergreifenden Sicht liegt u. a. der besondere Wert dieser Studie, weit über die Parlamentarismusforschung hinaus.

So wurde u. a. auch nach der wirtschaftlichen Entwicklung im nächsten Jahr gefragt. Interessant sind die recht eindeutigen Ergebnisse. Positive Einschätzung der wirtschaftlichen Entwicklung korreliert deutlich mit positiver Einstellung zu den bestehenden politischen Einrichtungen, eine noch stärkere Korrelation ist aber in umgekehrter Richtung festzustellen: Wirtschaftlicher Pessimismus geht Hand in Hand mit negativen Einstellungen zu den bestehenden politischen Institutionen. Das bedeutet wenigstens tendenziell, daß unsere Demokratie etwaigen wirtschaftlichen Schwierigkeiten allein aus dem Grund möglicher breiterer antidemokratischer Strömungen keineswegs gelassen gegenüberstehen kann. Überhaupt haben autoritäre Politikformen („starker Mann“) noch immer erschreckend hohen Zuspruch. 14 Prozent der Befragten gaben einer solchen Politikform gegenüber dem Parlament voll, 10 Prozent eher den Vorzug (S. 97 f.).

Schwerpunkt der Auslotung des Gesellschaftsbildes der Befragten war die Fragestellung, ob die Gesellschaftsordnung eher als die einer Klassengesellschaft empfunden wird oder ob Chancengleichheit vorherrscht. Beide Sichtweisen sind etwa gleich verteilt. Es ist zu sehen, daß mit steigender sozialer Stellung entweder eine differenziertere Sicht der sozialen Zusammenhänge oder aber eine Scheu vor eindeutiger Deklaration der eigenen Meinung anzutreffen ist (S. 83 f.). Wenn letzteres richtig ist, dann muß wahrscheinlich auch das deklarierte Potential der Autoritätsgläubigen als Untergrenze betrachtet werden.

Aus der Fülle der Daten (die sich

u. a. in 140 Tabellen und einer großen Anzahl graphischer Darstellungen niederschlagen) seien hier nur noch zwei, wie mir scheint, besonders interessante Ergebnisse hervorgehoben.

Zum einen ist die von Egon Matzner als gewissermaßen „Sozialpornographie“ charakterisierte Konfliktscheu im österreichischen politischen System voll im Bewußtsein der Bevölkerung verankert: Als wichtigste Aufgabe der Gewerkschaften wird von einer überwältigenden Mehrheit (71 Prozent) die Vermeidung von Streiks genannt (S. 88), (noch) mehr Zusammenarbeit und weniger Streit zwischen den Parteien wollen praktisch alle Österreicher verwirklicht sehen (S. 92).

Daß der Sozialpartnerschaft in der „Realverfassung“ Österreichs eine tragende Rolle zukommt, ist bekannt, daß sie aber in der Gunst der Bevölkerung vor dem Parlament liegt, überrascht doch. Fast zwei Drittel der Befragten halten sie für wichtiger als das Parlament. Die Interpretation dieser und anderer Ergebnisse profitierte besonders stark von den neben der Repräsentativbefragung eingesetzten qualitativen Untersuchungsmethoden. Einerseits konnte so gezeigt werden, daß das Wissen um die Sozialpartnerschaft ein äußerst diffuses ist, „es sich um irgendeine Zusammenarbeit handelt, die uns allen nützt“ (S. 187) und sie nicht als Alternative, sondern Ergänzung zum Parlament verstanden wird.

Während die vorliegende Untersuchung dank ihres keineswegs verengten Blickwinkels die bisher wohl interessantesten demoskopischen Daten zur österreichischen Politik- und Gesellschaftsstruktur bietet, stellt ihr – davon aber nicht abzulösender – Kern jedoch die differenzierte Analyse der Perzeption des Parlaments selbst dar. Auf Einzelheiten kann hier aus Platzgründen nicht mehr eingegangen werden, das Resümee sei dem Leser aber nicht vorenthalten: Höhere Bildung, höherer Status, intensiveres In-

formationsverhalten und höheres politisches Interesse führen zu einer realistischen Sichtweise des Parlaments, zu einem positiven, aber auch kritischen Bild. Wo diese Voraussetzungen weitgehend fehlen, werden die Politik und ihre Einrichtungen stereotyp rezipiert, wobei die Stereotypen in Österreich großteils positiv sind. Da solche Stereotypen aber immer in der Gefahr sind, ins Gegenteil umzuschlagen, sind sie keineswegs eine geeignete Ba-

sis für ein demokratisches Staatswesen. Der politischen Bildung bleibt noch viel zu tun!

Zusammenfassend kann gesagt werden, daß das vorliegende Buch nicht nur einen essentiellen Beitrag zur Parlamentarismusforschung darstellt, sondern darüber hinaus auch sehr wesentlich für jedwede Betrachtung der österreichischen politischen Kultur ist.

Wolfgang Müller

BERUFSORIENTIERUNGEN UND GESELLSCHAFTLICHES BEWUSSTSEIN

Rezension einiger Ergebnisse der
Studie von Josef Langer,
Ingenieure und Kaufleute
Eine soziologische Untersuchung der
technischen und ökonomischen
Intelligenz. Kärntner Druck- und
Verlagsges. m. b. H. (Klagenfurter
Beiträge zur
bildungswissenschaftlichen
Forschung, Band 9), Klagenfurt 1981.

An den Boom der berufsbezogenen Sozialforschung des letzten Jahrzehnts anschließend legt Langer eine vergleichende Studie über zwei Berufsgruppen vor, die seit dem beginnenden 19. Jahrhundert (etwa in den Schriften Saint-Simons und Auguste Comtes) bis hin zu den Propheten der nachindustriellen Gesellschaft (z. B. Daniel Bell) als Schlüsselfiguren der jeweils kommenden Entwicklungen betrachtet wurden und werden. Dennoch ist aber bei einer Sichtung der theoretischen und empirischen Ansätze für systematische Untersuchungen der beiden Berufsgruppen festzustellen, „daß insbesondere für die ökonomische Intelligenz kaum Ausarbeitungen aufzutreiben sind (...). Im Vergleich dazu ist bezüglich der ‚Ingenieurintelligenz‘ relativ viel gezielt geforscht und geschrieben worden“ (S. 28).

Den Ausgangspunkt der vorliegenden Studie bildet die Überlegung, daß Ingenieure und Kaufleute von den Verwertungsbedingungen ihrer Berufsqualifikationen her – in der Produktion einerseits sowie der Zirkulation andererseits – sehr eng aufeinander bezogen sind. Beide sind als Teile

und wesentliche Träger der wirtschaftlichen und sozialen Entwicklungen besonders in modernen industriell-kapitalistischen Systemen von großer Bedeutung, weshalb in „einer gemeinsamen Analyse von Ingenieur und Kaufmann das zum Vorschein kommen kann, was ihre eigentlichen Besonderheiten sind“ (S. 31). Um diese Charakteristika beider Berufsgruppen im Vergleich herauszuarbeiten, wählt Langer eine an den unterschiedlichen Auswahl- und Qualifikationsprozessen ansetzende Vorgangsweise mit dem Ziel, „das Potential, welches die technische und ökonomische Intelligenz in den historischen Prozeß einbringen können, von ihrem Bewußtsein herzuleiten“ (S. 32). Damit wird aber durchaus nicht etwa einem vordergründigen Psychologismus das Wort geredet. Langer spitzt vielmehr seine Problemstellung auf diesen Aspekt zu, nachdem er anhand des historischen Verlaufs zeigt, daß anstelle von Annahmen über lineare Entwicklungen (oder gar ahistorischer Betrachtungen) eher periodische Typisierungen für die Darstellung der gesellschaftlichen Wirksamkeiten der ökonomischen und technischen Intelligenz zutreffend erscheinen müssen. Daraus folgt aber, daß die im Zentrum der Arbeit stehenden Analysen des gesellschaftlichen Bewußtseins von Kaufleuten und Ingenieuren nicht von den aktuellen sozioökonomischen Verhältnissen abstrahieren. Sie bauen darauf auf und suchen nach Erklärungen, die über das noch hinausgehen, was Untersuchungen über den Wandel der strukturell bedingten Rollen und Funktionen der beiden Berufsgruppen zeigen können.

Der Autor (Assistent am Institut für Bildungsökonomie und Bildungssoziologie an der Universität Klagenfurt) stützt sich in seiner Arbeit auf umfangreiches empirisches Datenmaterial aus verschiedenen Forschungsprojekten, an welchen er selbst bzw. das Institut direkt beteiligt ist. Die Befragten setzen sich im wesentlichen

aus erstsemestrigen Studenten (Universität Wien, Wirtschaftsuniversität, TU Wien sowie von der Pädagogischen Akademie des Bundes in Wien), aus – Kärntner – Maturanten vor und nach der Matura, bzw. aus berufstätigen 35jährigen Akademikern und Nichtakademikern zusammen. Für die Analysen wurden innerhalb der diversen Samples drei qualifikationsbezogene Gruppen gebildet: Als Repräsentanten der technischen Intelligenz wurden Elektro- und Bauingenieure erfaßt, als Ökonomen wurden Betriebswirte, Handelswissenschaftler und Volkswirte befragt; unter Bezugnahme auf die gewissermaßen schon „klassische“ Diskussion über C. P. Snow's „The Two Cultures and the Scientific Revolution“ (Cambridge 1959) wird schließlich zu Vergleichs- und Kontrollzwecken auch noch eine dritte Gruppe von „Philologen“ (Lehramtskandidaten Germanistik) als Repräsentanten der „Literarischen Intelligenz“ gebildet.

Die Analyse dieses Datenmaterials wird an eine Sichtung von Beispielen vorliegender Publikationen zur Berufsorientierung angeschlossen und auf daraus destillierte „Leitgedanken“ (Hauptergebnisse solcher Studien) bezogen:

- „Zwischen den technischen und ökonomischen Angestellten gibt es eine Differenz im Erfolgsdenken und in den Arbeitseinstellungen.“
- „Ingenieure möchten in ihrem Beruf vor allem Fachleute sein und meinen, dadurch am besten der Allgemeinheit nützen zu können. Der Glaube an die Objektivität in der eigenen Disziplin liefert Grundlage und Anspruch dafür, auch als Experte des Gemeinwohls gelten zu können.“
- „Die beruflichen Orientierungen von Ingenieuren unterscheiden sich nach Arbeitssituationen, sozialen Lagen und formalen Bildungsabschlüssen“ (S. 48 f.).

Gestützt auf diverse statistische Analyseverfahren werden zunächst

die Ergebnisse bezüglich der Berufsorientierungen (Identifikation mit dem Beruf etc.) vorgelegt. Die dafür relevanten Items lassen sich aufgrund einer Faktorenanalyse in drei Hauptgruppen zusammenfassen, nämlich als „materialistische“ bzw. „idealistische Berufsorientierung“, oder als „Sozialorientierung“ (S. 50 ff.). „Am deutlichsten materialistisch ausgerichtet ist die ökonomische Intelligenz, gefolgt von der technischen und in einem großen Abstand von der literarischen Intelligenz. Auf der idealistischen (...) Dimension kehrt sich das Verhältnis um. Es liegen dort die literarische und die technische Intelligenz weit vor der ökonomischen Intelligenz. Für die soziale Orientierung gibt es ein eindeutiges Ergebnis nur bei den Pädagogen ...“ (S. 62).

Die Bedeutung dieser unterschiedlichen Berufsorientierungen wird nicht nur in bezug auf Art und Ausmaß der Identifikation gegenüber der beruflichen Arbeit, sondern ausführlich in Richtung auf Vorstellungen über den politischen Bereich, die Sozialstruktur und Mobilitätsprozesse untersucht (S. 72–115).

Die Korrelationen zwischen Qualifikations- und Berufsmerkmalen mit Indikatoren politischer Einstellungen bzw. Verhaltensweisen bestätigen, „daß die generelle These über den Zusammenhang zwischen ‚Beruf‘ und ‚politischem Bewußtsein‘ berechtigt ist“ (S. 84). Im Vergleich der drei Qualifikationsgruppen erweisen sich die Ökonomen als am bewußtesten im Sinn eines formalen Politikbegriffs mit traditionellem politischen Habitus. Dagegen erscheint die technische Intelligenz politisch weniger aktiv, wozu Langer jedoch betont, daß es sich dabei nur um einen graduellen Unterschied handelt. Diese Differenz erscheint „im großen und ganzen daraus erklärbar ...“, daß ... Ausbildung und Tätigkeit (der TI) in stärkerem Maß als bei den Ökonomen von politischen und sozialen Aspekten entleert ist. Qualitativ hebt sich von beiden

Gruppen die literarische Intelligenz ab. Sie hat zwar im Hinblick auf das traditionelle Politikverhalten auch nur ein durchschnittliches Profil, ist aber gegenüber politischen Basisaktivitäten relativ offen“ (S. 88). Aus seinen Analysen über die konzeptiven Inhalte und Werthaltungen der politischen Vorstellungen zieht der Autor den Schluß, „daß Ökonomen . . . eher autoritativ, die Lehramtsstudenten tendenziell antiautoritär und die Technikstudenten etwas altruistisch orientiert sind“ (S. 75).

Die Untersuchungen über das Gesellschaftsbild konzentrieren sich auf zwei Fragestellungen, nämlich auf Modelle über die vertikale Gliederung der Gesellschaft einerseits sowie auf Einschätzungen des Ausmaßes und der „Gerechtigkeit“ von sozialer Ungleichheit in Österreich. Zum Komplex der Gesellschaftsmodelle ergibt sich die keineswegs überraschende Grundtendenz, daß sich auch der größte Teil der befragten Intelligenz die österreichische Gesellschaft nach dem Schema einer „nivellierten Mittelstandsgesellschaft“ vorstellt. Auch bezüglich der Fragen über soziale Ungleichheit treten keine sonderlich gravierenden Unterschiede zutage. Insbesondere erscheinen die Antwortmuster bei Maturanten und Studenten fast identisch, etwas abweichend gestalten sich die Meinungen der berufstätigen Kaufleute und Ingenieure. Als bemerkenswert hervorzuheben ist eine Generalisierung verschiedener Ergebnisse dieses Abschnitts dahingehend, daß Ökonomen gegenüber sozialen Ungerechtigkeiten offensichtlich weniger empfindlich sind als die Techniker und Pädagogen bzw. Philologen (S. 100).

Eng verbunden mit den Modellen gesellschaftlicher Schichtung sind Vorstellungen über Möglichkeiten und Faktoren sozialer Mobilität, wobei sich einige interessante Resultate zeigen. Vor allem ist erstaunlich, daß zwar – wie im vorigen Abschnitt gezeigt wurde – der Großteil der Befrag-

ten die gegebene Gesellschaftsordnung als legitim anerkennt, dagegen aber mehr als die Hälfte den „illegitimen“ Mobilitätshilfen (wie „Protektion“, „politische Betätigung“, „ererbtes Vermögen“ . . .) die größte Wirksamkeit für Aufstiegsprozesse zubilligt (S. 111). Im Vergleich der Berufs- bzw. Qualifikationsgruppen zeigt sich auch diesbezüglich relativ wenig Differenz zwischen den beiden Hauptgruppen der Ökonomen und Ingenieure, dagegen eine deutlich kritischere Haltung der geisteswissenschaftlichen Kontrollgruppe. Letztere schätzen die Möglichkeiten sozialer Durchlässigkeit der gesellschaftlichen Schichten deutlich geringer ein. Generell aber gilt, daß Mobilität faktisch nur als individuelle gedacht wird und kollektive Mobilitätsvorgänge als völlig unrealistisch de facto kaum je in Betracht gezogen werden.

Abschließend behandelt Langer in dieser von der Thematik her gewissermaßen bahnbrechenden und akribisch ausgeführten Studie noch die Probleme des sozialen Hintergrunds der untersuchten Qualifikationsgruppen sowie die Frage nach den künftigen Entwicklungsmöglichkeiten. Dabei zeigt sich u. a., daß das österreichische Hochschulwesen neben der bekannten rigiden vertikalen Selektion (enorm unterrepräsentierte Unterschichten gegenüber einer überwältigenden Zahl von Studenten aus etablierten Schichten) auch deutlich horizontal differenziert: Die Kinder aus Arbeiterfamilien neigen demnach primär zu technischen Berufen, Studenten aus dem Milieu der leitenden Angestellten und freien Berufe tendieren überdurchschnittlich zu Medizin, während die ökonomischen Berufsqualifikationen der Handelsakademie- und Universitätsebene vor allem von Kindern kleiner und mittlerer Selbstständiger angestrebt werden (S. 123).

In der Diskussion von „Entwicklungsperspektiven“ greift Langer nochmals die im Lauf der Untersuchung aufgedeckten Widersprüche

zwischen den Vorstellungen der Befragten von der gesellschaftlichen Totalität und ihren Einschätzungen von Einzelfakten auf. Als wesentliche Ursache dafür benennt der Autor ein Manko in den vorherrschenden Qualifikationsprozessen: „Ein grundlegender Mangel in der bestehenden Ausbildung von Ingenieuren und Ökonomen (...) besteht im Fehlen einer integrativen Perspektive, die die historische Rolle des eigenen professionellen Wissens und Handelns dem einzelnen interpretierbar machen würde“ (S. 134). Dies allerdings würde – und das wird nur indirekt angedeutet und nicht mehr diskutiert – die Erfüllung von zwei in sich sehr komplexen und konfliktträchtigen Zielsetzungen voraussetzen: nämlich „die technische und ökonomische Intelligenz ... stär-

ker am Sinnbildungsprozeß ihrer Gesellschaft (zu) beteiligen“ einerseits, was aber andererseits nur sinnvoll sein kann, wenn „diese beiden Berufsgruppen ihren engen Ziel- und Sinnhorizont ... überschreiten und sich von der Zukunft mehr erwarten als nur eine Vervielfachung bestehender Standards“ (S. 137).

Daß die in weitreichenden Forderungen enthaltenen Schwierigkeiten in dem vorliegenden Buch nicht mehr behandelt werden, kann dem Autor nicht vorgeworfen werden: Er hat zu (wenigstens empirisch) kaum bearbeiteten Themen eine Fülle von brauchbaren Materialien aufbereitet; wünschenswert wäre, daß diese Arbeit in der angedeuteten Richtung aufgenommen und weitergeführt würde.

Josef Hochgerner

GEWISSENHAFTES INVENTAR

Rezension von: Ernst Glaser,
Im Umfeld des Austromarxismus.
Ein Beitrag zur Geistesgeschichte
des österreichischen Sozialismus.
Europaverlag Wien 1981, 592 Seiten.

Im Umfeld der österreichischen Sozialdemokratie bewegten sich zeitweilig der kritische Rationalist Karl Popper ebenso wie der Soziologe Paul Lazarsfeld, der Individualpsychologe Alfred Adler, der Gesellschaftstheoretiker Karl Polanyi, der Begründer der Soziometrie Jacob Levy Moreno und der Zwölftonmusiker Arnold Schönberg. Diese und viele andere Gestalten des geistigen Wien sind Gegenstand des enzyklopädischen kulturhistorischen Werkes Ernst Glasers über das „Umfeld des Austromarxismus“. In einer Vielzahl von Kurzbiographien und abrißartigen Werkdarstellungen, ergänzt durch zahlreiche Zitate behandelt Glaser so vielfältige Themen wie Wirtschaftstheorie, Psychologie, Pädagogik, Literatur, Musik, Architektur und Film.

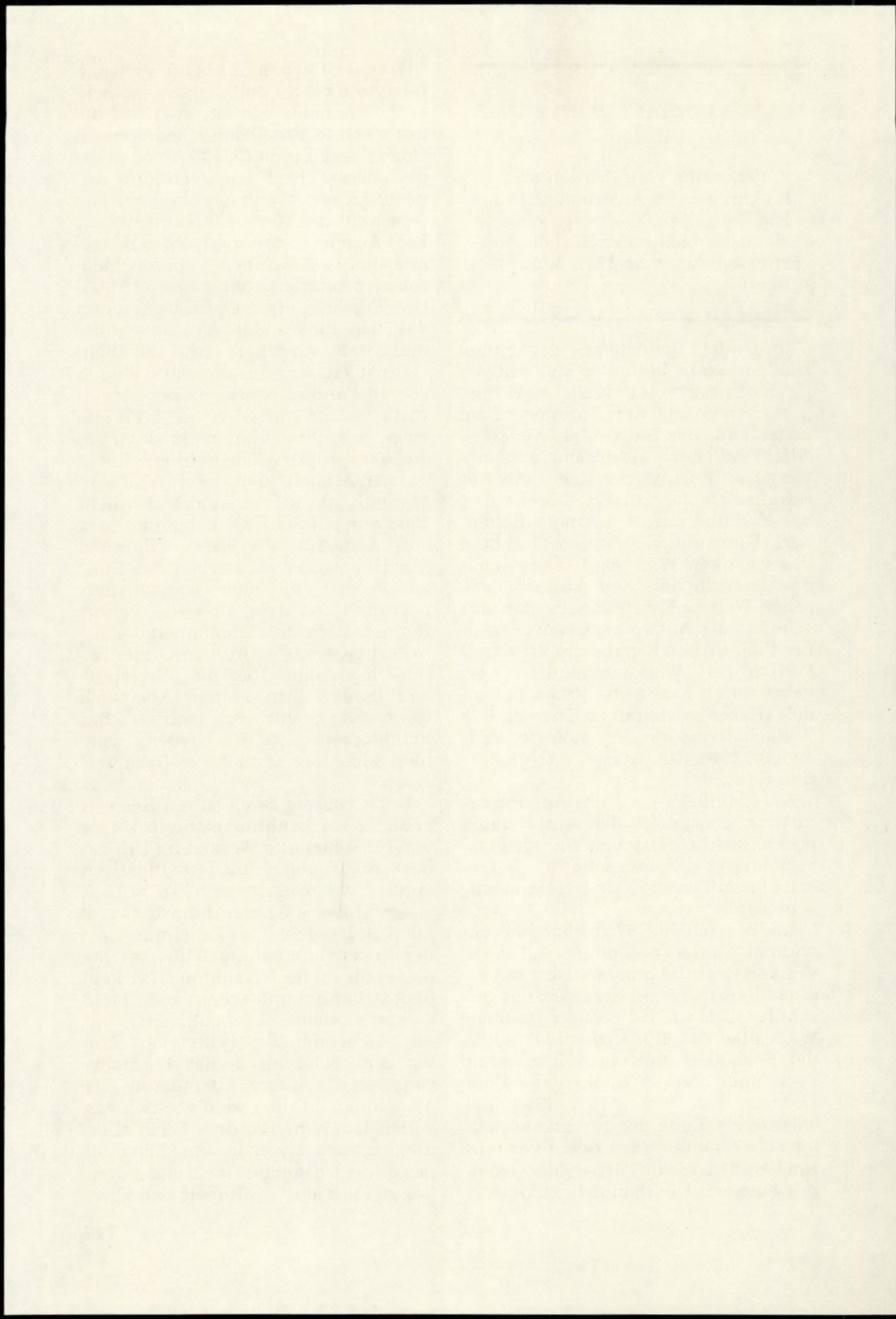
Als Grundelemente des Austromarxismus konstatiert der Autor dabei erkenntnistheoretischen Pluralismus, soziologisch-ökonomische Geschichtsauffassung und humanistische Ethik.

Im Bereich der Wirtschaftstheorie widmet Glaser besondere Aufmerksamkeit der austromarxistischen Auseinandersetzung mit der Grenznutzenschule, Rudolf Hilferdings großem Werk über das „Finanzkapital“ sowie der Sozialisierungsfrage. Er erwähnt auch unorthodoxe Denker wie Emil Lederer, der schon 1912 über die wachsende Rolle der Privatangestellten schrieb und in den zwanziger Jahren eine Theorie des neuen Mittelstandes entwarf. Überhaupt liegt Glasers

Stärke dort, wo er auf heute vernachlässigte Akteure der Geistesgeschichte zu sprechen kommt: etwa auf die interessante Faschismustheoretikerin Oda Olberg-Lerda (S. 125 ff.) oder auf die bürgerliche Frauenrechtlerin Auguste Fickert. Wenn der ökonomische Abschnitt des Werkes mit einem Zitat Karl Auchs endet: die Wohlstandsgesellschaft habe „einen Typ von Menschen produziert, der keine erfreuliche Erscheinung ist“ (S. 258), mutet das, wie auch andere Textabschnitte und Zitate, allerdings etwas banal an.

Ernst Glasers umfassendes Wissen ist bewundernswert, seine Arbeit wirkt jedoch zuweilen mehr als die eines bemühten Sammlers denn als eines inspirierten Theoretikers. Dabei passieren auch kleine Fehler. Jacob Moreno ist 1974 verstorben (nicht 1952, wie auf Seite 292 behauptet), der auf Seite 215 erweckte Eindruck, Marx habe das „Absterben des Staates“ schon für den Kapitalismus postuliert, ist irrig, und die Schrift Renners über die „Dreieinheit der Arbeiterbewegung“ wird von Glaser fälschlich als eine über die „Dreieinigkeit“ (Seite 218) präsentiert. Aber auch wenn sich gewiß noch mehr solcher Flüchtigkeiten finden ließen, wäre hier doch kein Anlaß zur Beckmerei.

Ernst Glasers Buch ist ein Respekt gebietendes, kenntnisreiches Inventar von Personen und Werken im Umfeld des Austromarxismus, methodisch ähnlich, wenn auch nicht so brillant ausgeführt wie William Johnstons große Kulturgeschichte. Es erfaßt viele der Verästelungen und Widersprüche dieser bis in die Jetztzeit nachwirkenden Strömung und scheut auch nicht diskrete kleine Verbeugungen vor noch Lebenden. Ein wenig mehr Kanten und Schärfen in der Formulierung, eine stärkere Ausprägung der manchmal aufblitzenden verständnisvollen Ironie hätten dem Buch allerdings manches von seinem Charakter des etwas trockenen Nachschlagewerkes genommen. Robert Schediwy



CORRIGENDUM

Durch ein drucktechnisches Versehen beim Umbruch ist in dem Artikel von W. Brus, *East European Economies Facing the „Eighties“*, *Wirtschaft und Gesellschaft* Nr. 2/1982, S. 412 der Sinn des Textes entstellt. Am Beginn des dritten Absatzes wurde ein Satz aus dem vorhergehenden Absatz wiederholt. Richtig sollte der Text lauten:

„This leads to the question of the likelihood of institutional changes which would promote greater efficiency and spur innovations; in other words – the perennial question of reforms in the system of functioning of the economy.

This question has been discussed throughout our history for each consecutive stage of the post-Stalin era, with conclusions drawn for the state of affairs by mid-1970s. At the outset of the 1980s, conditions for relatively radical economic reform. . .“

CONTENTS

1. The first part of the book is devoted to a general survey of the history of the subject, from the earliest times to the present day. It is divided into three main sections: the first dealing with the prehistoric period, the second with the classical period, and the third with the modern period. Each section is further subdivided into chapters dealing with the various aspects of the subject.
2. The second part of the book is devoted to a detailed study of the various aspects of the subject. It is divided into three main sections: the first dealing with the prehistoric period, the second with the classical period, and the third with the modern period. Each section is further subdivided into chapters dealing with the various aspects of the subject.
3. The third part of the book is devoted to a detailed study of the various aspects of the subject. It is divided into three main sections: the first dealing with the prehistoric period, the second with the classical period, and the third with the modern period. Each section is further subdivided into chapters dealing with the various aspects of the subject.
4. The fourth part of the book is devoted to a detailed study of the various aspects of the subject. It is divided into three main sections: the first dealing with the prehistoric period, the second with the classical period, and the third with the modern period. Each section is further subdivided into chapters dealing with the various aspects of the subject.
5. The fifth part of the book is devoted to a detailed study of the various aspects of the subject. It is divided into three main sections: the first dealing with the prehistoric period, the second with the classical period, and the third with the modern period. Each section is further subdivided into chapters dealing with the various aspects of the subject.

