

Wirtschaft und Gesellschaft

Wirtschaftspolitische Zeitschrift
der Kammer für Arbeiter und Angestellte für Wien

AK

AUS DEM INHALT

- | | |
|-------------------|--|
| Editorial | Nachlese zur
Steuerreformkommission |
| Jiří Skolka | Außenhandel und
Wirtschaftswachstum |
| Günther Chaloupek | Haushaltseinkommen und soziale
Stellung |
| Herbert Voglmayr | Managementkonzepte und
Rationalisierung |
| Walter Ötsch | Struktur der Arbeitslosigkeit |
| Ota Šik | Humane Wirtschaftsdemokratie |

Berichte und Dokumente
Kommentare
Bücher

/80

6. Jahrgang
Heft 1

ORAC

	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 Brigitte Ederer Irene Geldner Wilhelmine Goldmann Erich Haas	
		Peter Kreisky Theodor Prager Nikolaus Reitzner Susanne Rosner-Valter Hans Wehsely
REDAKTIONELLE LEITUNG	Günther Chaloupek Erich Haas	
VERANTWORTLICHER REDAKTEUR	Hans Wehsely	
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 Schwödlauer Josef Steindl Hannes Suppanz Hannes Swoboda Maria Szecsi Julian Uher Erwin Weissel Karlheinz Wolff
VERLEGER UND VERWALTUNG	Wirtschaftsverlag Dr. Anton Orac A-1010 Wien, Graben 17 Telefon 0222/52 85 52	
EIGENTÜMER 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 60,— (inkl. MwSt.) Jahresabonnement öS 200,— (inkl. MwSt.) Ermäßigtes Studenten-Jahresabonnement öS 100,—	
BANKVERBINDUNG	Postsparkassenkonto 1591.013	

Wirtschaft und Gesellschaft

Wirtschaftspolitische Zeitschrift
der Kammer für Arbeiter und Angestellte für Wien

6. Jahrgang · Nummer 1/80

Inhalt

EDITORIAL

Nachlese zur Steuerreformkommission 3

Jiří Školka

Außenhandel und Wirtschaftswachstum 9

Günther Chaloupek

Die Verteilung der persönlichen Einkommen in
Österreich III. Haushaltseinkommen und soziale
Stellung 17

Herbert Voglmayr

Managementkonzepte und Rationalisierung 29

Walter Ötsch

Die Struktur der Arbeitslosigkeit 49

Ota Šik

Humane Wirtschaftsdemokratie – ein dritter
Weg 69

BERICHTE UND DOKUMENTE

Thomas Delapina: Wachstumsprobleme
der Arbeitsproduktivität 91

KOMMENTAR

Karl Lewalski: Ein Kommentar zu dem Artikel
von Georg Winckler, Probleme der Zinspolitik
in Österreich 99

Georg Winckler: Replik 105

Georg Mautner Markhof: Stellungnahme der
Simmeringer Nahrungs- und Genußmittel
Beteiligungs AG zu Goldmann-Ederer-Haas,
Das Strukturverbesserungsgesetz 109

Goldmann-Ederer-Haas: Antwort der Autoren . . . 112

Georg Mautner Markhof: Replik 114

BUCHER

Klaus Novy: Strategien der Sozialisierung
(Alexander Van der Bellen) 116

Ludwig von Mises: Im Namen des Staates
(Erich Haas) 120

II 59378
1. Ex.

**Unsere
Autoren:**

ALEXANDER VAN DER BELLEN ist Professor an der
Verwaltungsakademie des Bundes in Wien

GÜNTHER CHALOUPEK ist Mitarbeiter der Wirt-
schaftswissenschaftlichen Abteilung der Arbeiterkam-
mer in Wien

THOMAS DELAPINA ist Mitarbeiter der Wirtschafts-
wissenschaftlichen Abteilung der Arbeiterkammer in
Wien

ERICH HAAS ist Mitarbeiter der Wirtschaftswissen-
schaftlichen Abteilung der Arbeiterkammer in Wien

KARL LEWALSKI ist Mitarbeiter der Creditanstalt-
Bankverein in Wien

WALTER ÖTSCH ist Assistent an der Universität für
Bildungswissenschaften in Klagenfurt

OTA ŠIK ist Professor an der Hochschule für Wirt-
schafts- und Sozialwissenschaften in St. Gallen
(Schweiz)

JIRI SKOLKA ist Mitarbeiter am Österreichischen In-
stitut für Wissenschaftsforschung

HERBERT VOGLMAYR ist Mitarbeiter an der Verwal-
tungsakademie des Bundes in Wien

GEORG WINCKLER ist Professor für Theoretische
Wirtschaftspolitik an der Universität Wien

50010564

S

BIBLIOTHEK ARBEITERKAMMER WIEN

EDITORIAL

Nachlese zur Steuerreformkommission

Die Medien geben sich enttäuscht: was hier herausgekommen sei, spotte der Bezeichnung „Reform“, man habe nichts anderes gemacht als ein bißchen Kosmetik, alle Gruppen hätten jedoch ihre Privilegien entschlossen verteidigt, da und dort seien Detailkorrekturen erfolgt und Härtefälle saniert worden, sonst aber sei alles beim alten geblieben. Die Rede ist von der Steuerreformkommission, die soeben ihre Arbeiten abgeschlossen und die Ergebnisse dem Finanzminister überreicht hat.

Dem Urteil der Presse haben wir wenig hinzuzufügen. Was die Kommission in dem Jahr ihrer Tätigkeit geleistet hat, ist wirklich alles andere als eine tiefgreifende, überzeugende und in sich geschlossene Steuerreform. Man könnte sogar streiten, ob sie ihrem zweiten Ziel, der Steuervereinfachung, näher gekommen ist als dem ersten.

Daß diese mageren Ergebnisse mit Enttäuschung kommentiert werden, ist das eigentlich Überraschende an der Angelegenheit. Denn wer die Entstehung dieser Kommission und ihre Tätigkeit in diesem Jahr genauer verfolgt hat, dem mußte von Anfang an klar sein, daß hier kein anderes Ergebnis erzielt werden konnte.

Die Idee einer Steuerreform ging ursprünglich vom Bundeskanzler aus und wurde aufgrund der zunehmenden Lohnsteuerbelastung von den Gewerkschaften aufgegriffen. Der Finanzminister, der eine Steuerreform aufgrund der budgetären Situation gar nicht wollte, wurde erst durch die dadurch initiierte Diskussion zur Einberufung einer Steuerkommission veranlaßt.

Als es dann soweit war, saßen sich im Finanzministerium nicht weniger als 180 sogenannte Steuerexperten gegenüber. Der Gedanke ist nicht von der Hand zu weisen, daß es zu dieser großen Zahl von eingeladenen „Steuerfachleuten“ vor allem deshalb gekommen ist, um einen Handlungsablauf in Gang zu setzen, der üblicherweise mit Sprichwörtern wie „Viele Köche verderben den Brei“ oder „Viele Hunde sind des Hasen Tod“ charakterisiert wird.

Vielleicht hätte die Größe der Kommission ohnehin gereicht, um angesichts der vielschichtigen Interessenslage und komplizierten Materie eine zielführende Dis-

kussion in jedem Fall zu behindern. Die Zusammensetzung der Kommission bot jedoch noch einen zweiten Schutz gegen zu viel Reform. Fast dreißig Mitglieder sind im Berufsleben Wirtschaftsprüfer und Steuerberater, über sechzig weitere sind Unternehmer oder Unternehmervertreter, während die Arbeitnehmer in allen Arbeitsgruppen zusammen nicht einmal zehn Vertreter hatten. Während man von Steuerberatern aus einsichtigen Gründen den Willen zu einer wirklichen Steuervereinfachung wohl nicht erwarten kann – jede Vereinfachung macht sich sofort beim eigenen Einkommen bemerkbar –, ging die Strategie der Unternehmer und ihrer Interessenvertreter von Anfang an auf einen Abbau der Steuerbelastung der „Wirtschaft“, die, wie in dieser Zeitschrift mehrmals gezeigt wurde, ohnehin seit den „goldenen sechziger Jahren“ erheblich zurückgegangen ist. In dem Klima, das dadurch in den wichtigsten Unterkommissionen entstand, war an eine gedeihliche Arbeit nicht mehr zu denken. Die Arbeitnehmervertreter waren im wesentlichen vollauf damit beschäftigt, die Forderungen der Unternehmervertreter einigermaßen zu neutralisieren. Jedenfalls ist es nicht verwunderlich, daß um alle wichtigen Fragen der Steuerpolitik – echte Vereinfachung, Reduzierung der Grenzsteuerbelastung, verbessertes Investitionsförderungssystem – ein weiter Bogen gemacht wurde bzw. alle Versuche, solche Fragen zu diskutieren, boykottiert wurden.

Die ausgesparten Themen wie Grenzsteuerbelastung, Investitionsbegünstigung und Entwicklung eines neuen Steuersystems sollen nun nach Abschluß der eigentlichen Arbeit der Kommission von einzelnen Untergruppen weitergeführt werden. Ob hier sehr viel zu erwarten ist, muß dahingestellt bleiben. Denn zum einen hat sich die Zusammensetzung der neuen Arbeitsgruppen nicht so verändert, um Anlaß zu Optimismus zu geben. Zum anderen hat sich die Kommission trotz der gewaltigen Zahl von Arbeitspapieren nie ernsthaft mit der Frage beschäftigt, wie reformierungsbedürftig denn das Steuersystem insgesamt sei. (Diese Frage wurde in einem Grundsatzpapier zwar angeschnitten, jedoch nie wirklich diskutiert.) Und völlig unbeachtet blieb die Frage, ob eine Steuerreform in der gegenwärtigen wirtschafts- und gesellschaftspolitischen Situation möglich und wünschenswert sein kann. Die große Bedeutung dieser Fragestellung soll mit einigen Anmerkungen erläutert werden.

Die Reformbedürftigkeit des österreichischen Steuersystems liegt wohl mehr im subjektiven Belastungsge-

fühl begründet als in der tatsächlichen Steuerbelastung. Denn welche Belastungsquoten und internationalen Vergleiche man auch betrachtet, Österreich liegt durchaus im Mittelfeld, nur bei der Unternehmens- und Vermögensbesteuerung befinden wir uns sogar am untersten Tabellenende. Einer relativ gemäßigten Durchschnittsbesteuerung stehen jedoch Grenzsteuerbelastungen gegenüber, die bei Durchschnittsverdienern schon bei etwa 40 Prozent liegen. Vielleicht mehr als anderswo ist das österreichische Steuersystem anfällig für gruppenspezifische Interventionen. Es gehört geradezu zu den wirtschaftspolitischen Spielregeln, sich steuerliche Vorteile zu sichern und den Einbau spezifischer steuerlicher Begünstigungen in die Steuergesetzgebung durchzusetzen. Das Steuersystem wurde schließlich durch diese Zugeständnisse an die verschiedensten Interessensgruppen derart verändert, daß heute in der Regel weniger als die Hälfte des Einkommens als Bemessungsgrundlage dient. Dabei stehen den Einkommen- und Körperschaftsteuerpflichtigen viel größere Möglichkeiten offen als den unselbständig Beschäftigten. Das Ergebnis einer solchen Entwicklung ist klar: um trotz der zahllosen Sonderbestimmungen zu einem befriedigenden Steueraufkommen zu gelangen, müssen die Steuersätze entsprechend hoch angesetzt werden. Jedes zusätzliche Einkommen einer großen Zahl Steuerpflichtiger liegt damit im Bereich hoher Progression und erzeugt subjektiv das Gefühl starker Besteuerung.

Eine rationale Systemreform müßte daher darauf drängen, diese Steuerbefreiung möglichst umfassend zu eliminieren, die Steuersätze zu senken und damit die Kluft zwischen Grenz- und Durchschnittsteuersatz zu minimieren. Eine solche Lösung würde das Steuersystem übersichtlicher und einfacher machen und den Verwaltungsaufwand entscheidend senken. Auch gesamtwirtschaftlich spräche einiges dafür: denn unser jetziges Steuersystem hat gerade bei der Unternehmensbesteuerung dazu geführt, daß Investitionsentscheidungen, die an sich aus betriebswirtschaftlichen Motiven getroffen werden sollten, in immer stärkerem Maß von steuerlichen Gesichtspunkten beeinflußt werden, ja daß in vielen Fällen Steuerberater bei wichtigen betrieblichen Entscheidungsfindungsprozessen großen Einfluß haben. Daß damit wohl kaum wichtige betriebliche Weichenstellungen für die internationale Wettbewerbsfähigkeit der Wirtschaft vorgenommen werden können, versteht sich von selbst.

Eine rationale Steuergesetzgebung der eben vorge-

schlagenen Art hat jedoch viele Feinde. Einen Abbau der steuerlichen Begünstigungen fürchten vor allem diejenigen, die den größten derartigen „Besitzstand“ zu verteidigen haben. Dies sind die Selbständigen und die Unternehmer, denen es subjektiv natürlich völlig gleichgültig ist, ob ihr Begünstigungsbesitz volkswirtschaftlich effizient ist oder nicht. Doch sind sie natürlich nicht die einzigen, denn auch die Arbeitnehmer profitieren, wenn auch in geringerem Ausmaß, von verschiedenen Steuerbefreiungen.

Abgesehen vom Denken in Besitzständen ist aber auch der Umstand zu berücksichtigen, daß die Steuerbegünstigungen der verschiedenen Gruppen äußerst unterschiedlich und keineswegs gleich hoch sind. Eine umfassende Steuerreform müßte daher zu starken Steuerausfällen führen. Denn jene Gruppen, die den größten Besitz an Begünstigungen haben, werden einer Änderung nur dann zustimmen, wenn sie nach der Reform zumindest genauso gut gestellt sind wie vorher. Damit kommen aber auch diejenigen, die bisher keine oder nur wenige Privilegien hatten, nun in den Genuß der Steuersenkung. Eine Steuerreform dieser Art müßte also eine so starke Steuersatzänderung mit sich bringen, daß alle Gruppen davon profitieren. Sie wäre damit eine Art Vertrag zu Lasten des Staates, der auf Staatseinnahmen verzichtet, noch dazu in unbekannter, unkalkulierbarer Höhe, denn große Steueränderungen bergen immer große Unsicherheitsmomente in sich, was die Höhe der Steuereinnahmen anlangt.

Dieser Überlegung ist es wohl zuzuschreiben, daß dem Finanzminister von Anfang an kaum an einer echten Steuerreform gelegen sein konnte, und das – von seiner Warte aus gesehen – mit gutem Recht. Der österreichische Staatshaushalt steht nun schon fast sechs Jahre im Dienste der Erhaltung der Vollbeschäftigung, und diese Aufgabe hat in den Budgetstrukturen deutliche Spuren hinterlassen. Die Staatsschuld, die Ende 1974 erst 61 Milliarden Schilling betrug, wird bis zum Jahresende 1980 auf 270 Milliarden Schilling angewachsen sein. Allein die Zinsbelastung wird heuer 18 Milliarden Schilling betragen, das sind über 7 Prozent der dem Bund zustehenden Einnahmen, etwa genau so viel wie für den Bereich Straßenbau ausgegeben wird. Auch für die unmittelbare Zukunft ist kaum eine Änderung zu erwarten. Denn selbst wenn es gelingt, das Defizit des Bundeshaushalts im engeren Sinne abzubauen – und die internationale Konjunkturlage sowie die Erfordernisse des Arbeitsmarktes sprechen dagegen –

kommen in den nächsten Jahren neue Belastungen in Milliardenhöhe dazu, für die budgetäre Vorsorge getroffen werden muß. Es handelt sich hier beispielsweise um das Fälligwerden von Tilgungszahlungen der Straßen-sondergesellschaften, die nicht durch entsprechende Mauteinnahmen gedeckt werden können und daher das Bundesbudget erheblich belasten werden.

Das Geld für eine große Steuerreform ist nicht da. Trotzdem liefen die Vorschläge der überwiegenden Zahl der Arbeitsgruppen aufgrund des starken numerischen Übergewichts der Unternehmervertreter im wesentlichen auf eine Senkung der Steuern hinaus. Dabei – dies muß mit aller Deutlichkeit gesagt werden – griff das Finanzministerium in keiner Phase bremsend ein, denn obwohl Arbeitnehmervertreter immer wieder vom Ministerium Steuerausfallschätzungen verlangten und auch zugesichert erhielten, warteten sie letzten Endes doch vergeblich darauf.

Die wenigen echten Vereinfachungsvorschläge der Kommission werden wohl in absehbarer Zeit gesetzliche Berücksichtigung finden. Vom großen Rest der Ergebnisse ist nur zu hoffen, daß er möglichst bald der Vergessenheit anheimfällt. Befriedigend ist dieses Ergebnis natürlich nicht. Über kurz oder lang wird sich der Finanzminister doch mit der Frage der Steuerreform und -senkung beschäftigen müssen. Wenn keine weiteren Maßnahmen getroffen werden, wird die Belastung der Lohneinkommen mit Lohnsteuer im Jahre 1983 auf über 12 Prozent gestiegen sein, bei Berücksichtigung der Sozialversicherungsbeiträge sogar auf über 25 Prozent (ohne Dienstgeberanteil). Bei ohnehin geringen Bruttolohnzuwächsen wird diese Entwicklung eine Korrektur erfordern, wie hoch das Defizit des Bundeshaushalts auch sein mag.

Da sich die Steuerlast in den letzten 20 Jahren doch sehr zum Nachteil der Unselbständigen verschoben hat, wären die Ausfälle an Lohnsteuer durch die Beseitigung übermäßiger Begünstigungen anderer Einkommensbezieher zu kompensieren. Dies wären etwa die Abschaffung der vorzeitigen Abschreibung, die Erhöhung der Vermögens- und Erbschaftsbesteuerung (Vermögens- und Erbschaftssteuer bringen gegenwärtig nicht mehr als 5 Milliarden Schilling an Einnahmen) sowie – und dies ist aus Gründen der Steuergerechtigkeit besonders wichtig – eine Beendigung der de-facto-Steuerfreiheit der Landwirtschaft. Die Landwirtschaft ist zur Zeit mit einem Aufkommen von kaum mehr als 500 Millionen Schilling am Steuerertrag beteiligt. Diese Steuerfreiheit

erscheint aus prinzipiellen Gründen nicht gerechtfertigt und wird besonders fragwürdig, wenn man bedenkt, daß innerhalb der Landwirtschaft ungeheure Einkommensunterschiede bestehen und eine Steuerbefreiung aller sich daher zum Nachteil gerade der Ärmsten auswirkt. Auch hier sollte der Grundsatz der Förderung einkommenschwacher Schichten – Bauern in Berggebieten und in wenig fruchtbarer Lage – gelten und nicht die undifferenzierte Begünstigung aller, unabhängig wie hoch ihr Einkommen ist.

Diese zweitbeste Lösung – Korrektur der Steuerlastverschiebung ohne totale Beseitigung aller Ausnahmeregelungen bei gleichzeitiger Senkung des Tarifs – hätte den Vorteil, daß das Aufkommensrisiko für den Staat beträchtlich gemildert werden könnte. Beide Varianten erfordern aber die Überwindung beträchtlicher politischer Hindernisse, da die Betroffenen ihre Begünstigungen kaum kampflos aufgeben werden und eine heftigere Auseinandersetzung wahrscheinlich unvermeidlich ist. Am wahrscheinlichsten ist daher nach wie vor das Herumdoktern an Symptomen – vor allem Erhöhung der Absatzbeträge und/oder Verbreiterung der Einkommensstufen –, das aber außer einem Verschieben der Probleme auf die mittlere Zukunft kaum etwas bringen wird.

Außenhandel und Wirtschaftswachstum

Jiří Skolka

Nachfrage als Wachstum bestimmender Faktor

Bei der lang- oder mittelfristigen Analyse des Wirtschaftswachstums der Industriestaaten wird angenommen, daß dies vorwiegend vom Angebot an Produktionsfaktoren abhängt. Produktionsfunktionen, die oft dabei verwendet werden, beinhalten fast immer die gleichen Elemente: Arbeitskräfte, Sachkapital (bzw. Investitionen), technischen Fortschritt und manchmal auch „Human-Kapital“. Im Gegenteil dazu wird in der kurzfristigen Analyse der konjunkturellen Schwankungen um den lang- oder mittelfristigen Trend mehr Aufmerksamkeit der Nachfrageentwicklung gewidmet. Dieser Vorgang ist nicht unbegründet, da lang- oder mittelfristig die heimische Nachfrage weitgehend durch Auslastung und Einkommen der Produktionsfaktoren bestimmt ist. Dies gilt aber nicht für die ausländische Nachfrage, die auf die Wirtschaftsentwicklung (insbesondere in kleinen Ländern mit offener Wirtschaft), starken Einfluß haben kann. Alfred Marshall vertrat schon 1890¹ die Meinung, daß das langfristige Wachstum eines Landes durch den internationalen Handel bestimmt ist. Die Verlangsamung der Zunahme des Welthandelsvolumens nach der Rezession 1974/75 und die gleichzeitigen Schwierigkeiten der Industriestaaten, zum früheren Wachstumspfad zurückzukehren, haben bewirkt, daß dem Zusammenhang zwischen Wachstum und internationalem Handel wieder mehr Aufmerksamkeit gewidmet wurde.

Unter den jüngsten Arbeiten zu diesem Thema fällt insbesondere der Aufsatz von A. P. Thirlwall² auf, der mit Hilfe eines einfachen mathematischen Modells die Voraussetzungen des Wirtschaftswachstums unter der Annahme einer ausgeglichenen Zahlungsbilanz untersuchte und die theoretischen Ergebnisse mit Daten für 18 industrialisierte Länder³

empirisch belegte. Thirlwall zieht folgenden Schluß, den er als ökonomisches Gesetz bezeichnet: „Das Verhältnis von mittel- und langfristiger Wachstumsrate der Exporte zur mittel- oder langfristigen Elastizität der Importe in bezug auf das BIP (beide Werte real) ergibt ungefähr die mittel- oder langfristige jährliche reale Zuwachsrates des BIP bei ausgeglichener Zahlungsbilanz.“

Das „Gesetz“ ist einfach, im Falle einer Anwendung auf eine Ex-post-Analyse der tatsächlichen Entwicklung fast banal. Es ist einseitig, weil mögliche Engpässe beim Angebot an Produktionsfaktoren (und auch bei Energie und Rohstoffen) ignoriert werden. Es gilt nicht absolut. Man könnte, um schnelleres Wachstum zu erreichen, Leistungsbilanzdefizite zulassen und annehmen, daß diese durch Kapitalimporte ausgeglichen werden können. Der Vorteil des Gesetzes liegt aber darin, daß es bei einer groben Schätzung der mittel- und langfristigen Aussichten eines Landes sehr nützlich sein kann. Von seinem Standpunkt aus ist das Wachstum durch folgende drei Faktoren bestimmt: Erstens durch die künftige Entwicklung des Welthandels, die für ein kleines Land vorgegeben ist und die wiederum von der Wirtschaftsentwicklung in anderen Ländern und von den institutionellen Rahmenbedingungen des internationalen Handels abhängt. Zweitens von der Konkurrenzfähigkeit des offenen (exponierten) Sektors eines Landes auf dem Binnen- und Auslandsmarkt, die nur teilweise von der Ausstattung mit natürlichen Ressourcen abhängt, viel stärker aber durch die Wirtschaftspolitik der Regierung und durch das Verhalten der Arbeitnehmer und Arbeitgeber beeinflußt wird. Drittens von der Struktur der heimischen Nachfrage, deren Verschiebung zugunsten des geschützten Sektors die Importelastizität in bezug auf das BIP senken könnte.

Außenhandel und Wachstumsaussichten der österreichischen Wirtschaft

Die Wachstumsrate des Welthandelsvolumens für die nächsten Jahre ist derzeit schwer prognostizierbar. Die Rahmenbedingungen des internationalen Handels wurden Anfang der siebziger Jahre durch die Krise des internationalen Währungssystems⁴ verschlechtert, die seither wachsende Neigung zum Protektionismus⁵ bedroht die im Rahmen des GATT erreichte Liberalisierung des Welthandels⁶. Einige Gründe sprechen auch für eine mögliche Verlangsamung des Wirtschaftswachstums in den Industriestaaten in den nächsten Jahren⁷. In den verfügbaren mittelfristigen Untersuchungen oder Szenarien einiger internationaler Organisationen bzw. ausländischer Forschungsinstitute wird die künftige mittelfristige jährliche Wachstumsrate des Welthandelsvolumens auf $5\frac{1}{2}$ bis $7\frac{1}{2}$ Prozent geschätzt. Die langfristige Importelastizität der österreichischen Wirtschaft lag bisher bei 2⁸. Der Vergleich beider Werte ergibt eine grobe Schätzung der wahrscheinlichen künftigen mittelfristigen BIP-Wachstumsrate der österreichischen Wirtschaft von 3– $3\frac{1}{2}$ Prozent pro Jahr.

Die Schätzung erscheint auch dann als nicht hoch, wenn man den engen Rahmen der Thirlwall'schen Hypothese verläßt und mögliche Engpässe auf der Angebotsseite untersucht. Auf keinen Fall wird es diese Engpässe bei den Arbeitskräften geben. Die Zahl der Erwerbstätigen wird in Österreich bis 1985 um rund 0,5 Prozent pro Jahr zunehmen⁹. Um eine jährliche BIP-Wachstumsrate von 3½ Prozent zu erreichen wäre (bei Vollbeschäftigung und gleicher Zahl ausländischer Arbeitskräfte) eine jährliche Produktivitätssteigerungsrate von etwa 3 Prozent pro Jahr erforderlich, die in Hinblick auf die bisherige Produktivitätsentwicklung als nicht allzu hoch gegriffen erscheint. Ein BIP-Wachstum von 3½ Prozent würde keine übermäßig hohe Investitions- und Sparquote erfordern und die Energieversorgung dürfte (wenn es zu keinen politischen Krisen kommt) auch keine Sorgen machen.

Die tatsächliche künftige mittelfristige Wachstumsrate könnte jedoch von der mit Hilfe des Thirlwall'schen Gesetzes grob geschätzten Werts von 3½ Prozent nach oben oder nach unten abweichen. Dies hängt einerseits von der Lage der Weltwirtschaft ab: Die internationale Konjunktur könnte sich besser oder schlechter als derzeit erwartet entwickeln, der Protektionismus könnte sich abschwächen oder verstärken. Andererseits wären rein österreichische Einflüsse ausschlaggebend. Eine wesentliche Änderung der Struktur der heimischen Nachfrage zugunsten des geschützten Sektors (z. B. zugunsten der Nachfrage nach Bauten oder Dienstleistungen) ist zwar in kurzer Zeit kaum möglich, aber die Konkurrenzfähigkeit des offenen Sektors der österreichischen Wirtschaft auf dem Binnen- und Auslandsmarkt könnte sich sowohl in der Angebotsstruktur als auch im Charakter der komparativen Vorteile verbessern und dadurch die Voraussetzungen für ein schnelleres Wirtschaftswachstum schaffen¹⁰. Die Möglichkeiten solcher positiver Veränderungen sollen hier kurz angeführt werden.

Struktur der österreichischen Leistungsbilanz

Die Struktur des Angebots an österreichischen Waren und Dienstleistungen spiegelt sich in der Struktur der Leistungsbilanz bzw. des Leistungsbilanzdefizits¹¹. Wie man aus Übersicht 1 ersehen kann, hat sich die Struktur des Defizits in den siebziger Jahren nicht stark verändert. Zwei Merkmale fallen bei Beobachtung dieser Zahlen auf:

1. Anhaltendes Handelsbilanzdefizit: Die österreichischen Warenimporte waren ständig höher als die Warenexporte, das permanente Handelsbilanzdefizit wurde durch Fremdenverkehrseinnahmen größtenteils ausgeglichen. Da Österreich in der internationalen Touristik große naturgegebene Vorteile hat, könnte der Fremdenverkehr die bisherige Aufgabe in der ersten Hälfte der achtziger Jahre wahrscheinlich noch weiter erfüllen¹². Langfristig wird es aber immer schwieriger sein. Dies deuten nicht nur die Zahlen in der Übersicht 1 an, sondern auch einfache internationale Vergleiche. Z. B. lag Österreich mit einem Anteil der Einnahmen aus dem Fremdenverkehr am Gesamtexport¹³ im

Jahre 1978 von 22,0 Prozent in einer Gruppe mit wirtschaftlich schwächeren Ländern wie Spanien (22,5 Prozent¹⁴), Griechenland (21,5 Prozent) und Portugal (16,6 Prozent). Die Schweiz, die sehr ähnliche natürliche Bedingungen wie Österreich hat, aber wirtschaftlich weiterentwickelt ist, lag mit einem Anteil von 9,0 Prozent weit darunter.

2. Unterschiedliche Rolle einiger Komponenten des Außenhandelsbilanzdefizits: In den siebziger Jahren wurde das Außenhandelsbilanzdefizit de facto durch drei Komponenten bestimmt: durch den Handel mit Brennstoffen, durch den Handel mit Agrarprodukten und durch den Handel mit Fertigwaren (1974 zu 89 Prozent, 1976 zu 95 Prozent und 1978 zu 98 Prozent). Es überrascht nicht, daß nach der Vervierfachung des Erdölpreises 1974 das Defizit im Brennstoffhandel kräftig zunahm. Mit seiner Verringerung ist kaum zu rechnen, die Energieimportabhängigkeit Österreichs dürfte weiter steigen (von 65 Prozent im Jahre 1977 auf 79 Prozent im Jahre 1985¹⁵). Der Agrarhandel war lange Zeit nach dem Krieg stark defizitär, erst nach 1966 hat sich der Selbstversorgungsgrad Österreichs wesentlich erhöht¹⁶. Eine weitere Verringerung des Agrarhandelsdefizits kam aber infolge des Protektionismus der EG einerseits und der Liberalisierung der Importe aus Osteuropa andererseits nicht zustande und ist auch in den kommenden Jahren nicht zu erwarten. Dies bedeutet, daß für eine Verminderung des Außenhandelsbilanzdefizits nur im Handel mit Fertigwaren reelle Möglichkeiten bestehen¹⁷. Diese sollen hier anhand der Struktur des Handels mit Industriewaren untersucht werden.

Struktur des Außenhandels mit Industriewaren

Die Struktur des österreichischen Handels mit Industriewaren ist unausgeglichen (siehe Übersicht 2). Die einzelnen Industriebereiche können den folgenden drei Kategorien zugeordnet werden.

In die erste Gruppe fallen Bereiche mit Exportüberschüssen, wie Holz, Papier und Grundmetalle. In den ersten zwei Fällen werden im Außenhandel naturgegebene komparative Vorteile (Wälder), die auch in Zukunft weiterbestehen werden, ausgenützt. Die Zukunftsaussichten der Metalle sind schlechter, ihre Produktion ist energieintensiv, die Rohstoffe müssen importiert werden und es bestehen (insbesondere bei Stahl) weltweite Kapazitätsüberschüsse, die protektionistische Maßnahmen in den USA und der EG zur Folge haben.

Die zweite Gruppe bilden Industriebereiche, bei denen Importüberschüsse unausweichlich sind. Beim Bergbau und bei den nicht-metallischen Rohstoffen ist dies eine Folge des Mangels an Rohstoffvorräten in Österreich. Bei Bekleidung und Textilerzeugung ist eine weltweite Verschiebung der Produktion in die Entwicklungsländer im Gange¹⁸. Mit dem niedrigen Lohnniveau dieser neuen Industrieländer kann Österreich nicht konkurrieren. Die dritte Gruppe besteht aus den Bereichen Chemie und Metallverarbeitung. Beide Bereiche sind in den letzten Jahren in Österreich schnell gewachsen, bei beiden besteht die

einzigste reelle Chance, die Exporte zu erhöhen oder Marktanteile im Inland zu gewinnen.

Eine Umstrukturierung der österreichischen Industrieproduktion zugunsten der letzten zwei Bereiche wäre jedoch keine ganz einfache Angelegenheit. Eine Schwierigkeit besteht z. B. in der engen Verflechtung mit den Europäischen Gemeinschaften (1978 betrug ihr Anteil am österreichischen Gesamtexport 52,8 Prozent und am Gesamtimport 65,5 Prozent). Ein kleiner Staat in der Nachbarschaft eines großen ist immer in einer schwierigen Lage, und zwar auch dann, wenn sich aus gegenseitigen Wirtschaftsbeziehungen für den kleinen Partner Vorteile (wie in diesem Fall der freie Zugang zu einem riesigen Markt für Industrieprodukte) ergeben und wenn eine solche Herausforderung dessen Leistungswillen und Flexibilität fördert. Der Nachteil liegt in der Tatsache, daß sich bei der künftigen Änderung der Struktur der Industrieproduktion eher Österreich der Entwicklung in der EG und viel weniger die EG der Entwicklung in Österreich anpassen müßte.

Verschiedene Aspekte der Konkurrenzfähigkeit

Die Verringerung des österreichischen Außenhandelsbilanzdefizits hängt nicht nur von der Struktur des Angebots an österreichischen Waren, sondern auch von der Konkurrenzfähigkeit dieser Waren im internationalen Wettbewerb ab, die durch verschiedene komparative Vorteile bestimmt ist.

Die komparativen Vorteile im internationalen Wettbewerb sind bei den Industrieländern (im Gegensatz zu vielen Entwicklungsländern) nur zum kleineren Teil vom Reichtum an natürlichen Ressourcen abhängig. In Österreich fällt dieser Vorteil nur bei Holz und Papier ins Gewicht. Bei den anderen Gütern sind die komparativen Vorteile entweder von den relativen Produktionskosten, Preisen und Wechselkursen oder von qualitativen Faktoren, die oft als „man-made“ bezeichnet werden¹⁹, abhängig.

Die österreichischen Produktionskosten und Preise haben sich zwischen 1972 und 1977 verschlechtert²⁰, seitdem aber wieder leicht verbessert. Da in den kommenden Jahren die Inflationsrate in Österreich vermutlich unter dem Niveau der meisten OECD-Staaten liegen wird und die Wechselkurse (infolge der Schaffung des europäischen Währungssystems²¹ stabiler bleiben dürften, könnte sich der positive Trend der letzten zwei Jahre fortsetzen. Das relative Preisniveau hängt jedoch auch von der indirekten Belastung des offenen Sektors der Wirtschaft durch den geschützten ab, die größtenteils dadurch entsteht, daß die vom geschützten Sektor kommenden Impulse zum Anstieg der Lebenshaltungskosten führen und das Lohnniveau im offenen Sektor nach oben drücken. Für eine Schätzung dieser Belastung in Österreich wäre eine rezente Input-Output-Tabelle notwendig²², die leider noch nicht vorhanden ist. Es gibt jedoch Anzeichen, daß die auf dem offenen Sektor liegende Last des geschützten Sektors verhältnismäßig hoch ist

(nicht nur wegen der hohen Steuern, sondern auch wegen der im internationalen Vergleich hohen Handelsspannen²³ bzw. wegen der hohen Preise mancher Dienstleistungen).

Für die „man-made“-komparativen Vorteile sind Qualität, Design, technisches Niveau, Einhaltung der Lieferfristen, Serviceleistungen, Marketing und manchmal auch der langjährige Kontakt zwischen Käufer und Verkäufer entscheidend. Die Rolle dieser Vorteile im österreichischen Außenhandel wurde bisher wenig untersucht (sie lassen sich auch schwierig in ökonometrische Funktionen einbauen). Es gilt jedoch allgemein, daß sich ein Land, das ein höheres Niveau der wirtschaftlichen Entwicklung erreicht hat oder anstrebt, im Außenhandel mehr auf diese Art der komparativen Vorteile konzentriert als auf komparative Vorteile, die auf niedrigen Lohn- und Produktionskosten beruhen.

Schlüsse aus dem Thirlwall'schen Gesetz

Wie gleich am Anfang erwähnt wurde, ist das Thirlwall'sche Gesetz sehr einfach. Es behauptet, daß (wenn es keine wesentlichen Engpässe bei den Produktionsfaktoren gibt) die lang- oder mittelfristige reale BIP-Wachstumsrate durch die Konkurrenzfähigkeit des Landes auf dem Binnen- und Auslandsmarkt einerseits und durch die Entwicklung des Welthandels andererseits bestimmt ist.

In Österreich ist man bei der Schätzung des künftigen Welthandels auf verschiedene ausländische Studien angewiesen, die für die erste Hälfte der achtziger Jahre zwar nicht mit einer Rückkehr zur Expansion der sechziger Jahre (als das Welthandelsvolumen mit 8½ Prozent pro Jahr wuchs) rechnen, aber auch nicht allzu pessimistisch sind. In dieser Situation kann sich Österreich nur dann gut behaupten, wenn es seine Konkurrenzfähigkeit hält oder verbessert. Eine Zerlegung der Außenhandelsbilanz und ein Blick auf die Rolle der verschiedenen Arten der komparativen Vorteile zeigt, daß der Pfad zum höheren Wachstum ziemlich schmal ist. Die wahren Chancen zu einer Verbesserung der Leistungsbilanz bestehen einerseits vorwiegend in der Erweiterung der Produktion der Chemie und des Maschinenbaus, andererseits in der Erhöhung des Gewichts der „man-made“-komparativen Vorteile auf Kosten der Preisvorteile (wozu beide Industriebranchen gut geeignet sind). Mit anderen Worten, die wichtigste Voraussetzung für ein höheres Wachstum ist ein besseres Angebot an langlebigen Verbrauchsgütern, Investitionsgütern und hochwertigen chemischen Produkten. Dies bedeutet natürlich nicht, daß jede Erhöhung der Konkurrenzfähigkeit bei anderen Produkten oder im Fremdenverkehr bedeutungslos wäre. Lang- oder mittelfristig kann jedoch von dieser Seite kein großer und dauerhafter Beitrag zur Verbesserung der Leistungsbilanz erwartet werden.

Eine solche Wachstumsstrategie ist leicht zu empfehlen, aber nicht leicht im Alleingang zu verwirklichen. Sie hängt teilweise von den

Investitionen ab, und insbesondere von der Bereitschaft der großen internationalen Firmen, die das modernste technische Know-how besitzen, in Österreich in die Herstellung moderner Produkte zu investieren²⁴. Andere westeuropäische Länder stehen vor ähnlichen Struktur-schwierigkeiten wie Österreich und bemühen sich, diese auf ähnliche Weise zu lösen. Es besteht die Gefahr, daß sich in der gegenwärtigen Umstrukturierung der Weltindustrie alle Industriestaaten fast gleich verhalten, so daß schließlich in den vom heutigen Standpunkt zukunftssträchtigen Industriebranchen Überkapazitäten entstehen²⁵. Der Erfolg der einzelnen Länder wird dann auch davon abhängen, wer rascher umstrukturiert und alle Aspekte der komparativen Vorteile zur Gänze nützt.

Übersicht 1

Struktur des österreichischen Leistungsbilanzdefizits

(in Prozent des BIP)

	1964	1970	1972	1974	1976	1978
Leistungsbilanz insg.	0,51	-0,14	-0,94	-1,44	-3,62	-2,41
Reiseverkehr	4,75	4,69	5,71	4,31	3,86	3,61
Handelsbilanz	-4,78	-4,79	-6,47	-5,70	-7,42	-6,62
Davon u. a.:						
Nahrungsmittel	-1,68	-0,89	-0,80	-0,84	-0,94	-0,90
Brennstoffe	-1,40	-1,53	-1,42	-2,90	-3,07	-2,62
Fertigwaren	-1,39	-1,36	-3,36	-1,36	-3,06	-2,93

Übersicht 2

Struktur des österreichischen Außenhandels mit Industriewaren 1976

Industriebereich	Exporte	Importe	Exporte/Importe
	(in Mill. S)		(in Prozent)
Bergbau	3.038	7.417	41,0
Nahrungs- und Genußmittel	4.224	10.414	40,6
Textil und Bekleidung	18.293	22.364	81,8
Holz, Be- und Verarbeitung	3.940	3.772	104,5
Papierindustrie	9.706	4.041	220,5
Chemie	18.215	45.400	40,1
Nichtmetall-Mineralien	3.191	4.139	77,1
Grundmetalle	18.836	11.489	164,2
Metallverarbeitung	57.776	79.845	72,4
Insgesamt	137.246	189.241	72,5

Anmerkungen

- 1 „The causes which determine the economic progress of nations belong to the study of international trade . . .“; A. Marshall, „Principles of Economics“, 8th Edition, 1920
- 2 A. P. Thirlwall, „The Balance of Payments Constraint as an Explanation of International Growth Rate Differences“, Banca Nazionale del Lavoro Quarterly Review, 128/1979
- 3 Die einzige Ausnahme ist Japan, dessen Wachstum in der Nachkriegszeit durch Kapazitätsengpässe gebremst wurde. Das Verhältnis der Exportzuwachsrate zu der Importelastizität ergibt ein noch höheres als tatsächliches BIP-Wachstum.

- 4 J. Skolka, „Gegenwärtige Lage und künftige Probleme der Weltwirtschaft“ in: F. Levčik (Hrsg.), „International Economic Comparisons and Interdependence“, Wien: 1978
- 5 B. Balassa, „World Trade and the International Economy: Trend Prospects and Policies“, World Bank, Washington D. C., 1978, oder B. Nowzad, „The Rise in Protectionism“ IMF, Washington D. C., 1978.
- 6 Es wird auch die Frage gestellt, ob die nach dem Krieg entstandene internationale Wirtschaftsordnung nicht allzu anspruchsvoll war und dadurch viele Länder zu einer Abkehr von dieser Ordnung nicht veranlaßte. Zeichen einer solchen Abkehr waren schon vor der Rezession 1974/75 sichtbar. (Siehe J. Tumler, „The Protectionist Threat to International Order“, International Journal, 1/1979.)
- 7 J. Steindl, „Stagnation Theory and Stagnation Policy“, Cambridge Journal of Economics, 3/1979
- 8 J. Stankovsky, „Außenhandel und langfristige Abschwächung des Wirtschaftswachstums“, Beitrag zum Projekt „Wachstumsalternativen“ des Arbeitskreises für ökonomische und sozialologische Studien, Wien 1977
- 9 G. Biffl, „Die Entwicklung der Erwerbsbeteiligung unter veränderten Arbeitsmarktbedingungen“, Wifo Monatsberichte, 11/1979
- 10 Siehe auch G. Tichy, „Die Situation Österreichs im internationalen Wettbewerb“, Quartalshefte der GZ, 4/1978.
- 11 Siehe auch G. K. Chaloupek, „Längerfristige Aspekte der österreichischen Leistungsbilanz“, Quartalshefte der GZ, 4/1979.
- 12 St. Schulmeister, „Langfristige Entwicklung des internationalen Reiseverkehrs: Analyse und Prognose 1959 bis 1985“, Wifo Monatsberichte 8/1977
- 13 Angaben der Schweizerischen Bankgesellschaft
- 14 1977
- 15 „Energiebericht 1979“, Bundesministerium für Handel, Gewerbe und Industrie, Wien 1979
- 16 M. Schneider, „Agrarhandel in Diskussion“, Wifo Monatsberichte 2/1978
- 17 H. Haumer, „Struktur und Leistungsbilanz“, Europäische Rundschau, 3/1978
- 18 F. Wolter, „Adjusting to Imports from Developing Countries – The Evidence from Capital Rich-Resource Poor Country“, in: H. Giersch (Hrsg.), „Reshaping the World Economic Order Symposium 1976“ Tübingen 1977 oder der Beitrag von K. Bayer, J. Skolka, J. Stankovsky in „Changes in Austrian Industry“, UNIDO Working Papers on Structural Changes, Nr. 11, Februar 1980 oder OECD, „The Impact of the Newly Industrialising Countries on Production and Trade in Manufactures“, Paris 1979
- 19 H. Linneman, „An Econometric Study of International Trade Flows“, Amsterdam 1966; C. T. Saunders, „From Free Trade to Integration in Western Europe“, London 1975; F. Breuss, „Komparative Vorteile im österreichischen Außenhandel“, Wien 1975; F. Breuss, „Struktur des Außenhandels und die internationale Konkurrenzfähigkeit Österreichs“, Quartalshefte der GZ, Sonderheft 1979
- 20 E. Walterskirchen, „Arbeitskosten im internationalen Vergleich“, Wifo Monatsberichte 10/1977
- 21 H. Haumer, „Das europäische Währungssystem – Hoffnung oder Realität?“, Europäische Rundschau, 4/1979
- 22 Mit Hilfe der Input-Output-Analyse könnte die Wirtschaft eines Landes als ein halbgeschlossenes System untersucht werden, dessen Finaloutput nur Exporte bzw. nur Endnachfrage nach der Produktion des exponierten Sektors ist. Man könnte dann die verschiedenen direkten und indirekten Kosten, mit denen der geschützte Sektor den Finaloutput belastet ist, ermitteln.
- 23 M. Eder, H. Preslmaier, „Internationale Preis- und Handelsspannenvergleiche“, WISO, 2/1979
- 24 J. Peischer, „Auswirkungen ausländischer Direktinvestitionen auf die österreichische Zahlungsbilanz“, Wirtschaft und Gesellschaft, 4/1977
- 25 C. T. Saunders, „New Structures in the World Economy“, in: H. Seidel, F. Butschek (Hrsg.), „Die Rezession 1974/75 – Ein Wendepunkt der längerfristigen Wirtschaftsentwicklung?“, Wien, Stuttgart 1977

Die Verteilung der persönlichen Einkommen in Österreich

III. Haushaltseinkommen und soziale Stellung

Günther Chaloupek

I. Das statistische Datenmaterial und seine Repräsentativität

Ein oft kritisierte Mangel der österreichischen Einkommenstatistik besteht darin, daß sie derzeit keine Erfassung der Einkommen auf Haushaltsbasis ermöglicht. Das österreichische Einkommensteuersystem beruhte wohl bis 1972 grundsätzlich auf dem Prinzip der Haushaltsbesteuerung. Das Prinzip gelangte jedoch nur für einen ganz geringen Teil der Einkünfte aus unselbständiger Arbeit (Löhne und Gehälter) zur Anwendung, so daß einkommensteuerstatistisch bis 1972 nur ein kleiner Teil der Einkommen als Haushaltseinkommen erfaßt wurde. Aufgrund des Datenmaterials der Einkommensteuerstatistik war es möglich, für ein einzelnes Jahr – 1970 – den Anteil des obersten 1 Prozent der Haushalte am persönlichen Bruttoeinkommen zu errechnen¹. Über die großemäßige Verteilung der Haushaltseinkommen insgesamt gestatten die Steuerstatistiken keine exakte Aussage.

Die Einkommensteuerstatistiken bis zum Jahr 1972 ermöglichen jedoch Aussagen über die längerfristige Entwicklung der durchschnittlichen Haushaltseinkommen großer sozialer Gruppen: der Gewerbetreibenden und der in freien Berufen tätigen Selbständigen. Die Durchschnittseinkommen dieser Gruppen können mit den Lohn- und Gehaltseinkommen, wie sie sich aus der Volkseinkommensrechnung ergeben, verglichen werden. Daraus kann man vorsichtige Hypothesen über Tendenzen der Verteilung der Haushaltseinkommen aufstellen.

Seit 1956 wird in der Einkommensteuerstatistik eine Zuordnung der Zensiten auf die vier Arbeitseinkunftsarten sowie auf die zusammengefaßten Besitzeinkünfte (Einkünfte aus Kapitalvermögen, Vermietung und Verpachtung, sonstige Einkünfte) nach dem *Einkunftsschwerpunkt*, das heißt der anteilmäßig bedeutendsten Einkunftsart vorgenommen. Haushalte, bei denen Einkünfte aus Gewerbebetrieb den größten Anteil am Haushaltseinkommen ausmachen, werden dem Einkunftsschwerpunkt „Gewerbebetrieb“, Haushalte, bei denen Einkünfte aus selbständigen Arbeiten am stärksten ins Gewicht fallen, werden dem Einkunftsschwerpunkt „selbständige Arbeit“ zugerechnet, etc.

Laut Volkszählung 1971 gab es in Österreich 324.297 Haushalte, deren Haushaltsvorstand selbständig erwerbstätig war. Von diesen dürften etwa die Hälfte dem Bereich der Land- und Forstwirtschaft zuzurechnen sein. 160.000 bis 165.000 waren demnach nichtlandwirtschaftliche Selbständigenhaushalte.

Wenn man unterstellt, daß der Selbsteinstufung als Selbständiger in der Volkszählung dann vorgenommen wurde, wenn die wichtigste Einkunftsart des Haushaltes entweder Einkünfte aus Land- und Forstwirtschaft oder aus Gewerbebetrieb oder aus selbständiger Arbeit waren, so erfaßt die Einkommensteuerstatistik im Jahre 1971 etwa 90 Prozent aller nichtlandwirtschaftlichen Selbständigenhaushalte, hingegen weniger als 10 Prozent der land- und forstwirtschaftlichen Selbständigenhaushalte.

Ein Vergleich der Einkommensteuerstatistik 1962² mit den Daten der Volkszählung bzw. der Haus- und Wohnungszählung 1961 läßt für die nichtlandwirtschaftlichen Selbständigen einen ähnlich hohen Repräsentationsgrad wie 1971 vermuten.

Die Einkommensteuerstatistik bietet also eine durchaus verlässliche Datenquelle für die längerfristige Entwicklung der Einkommen der Selbständigenhaushalte außerhalb des Bereiches der Land- und Forstwirtschaft. Für die Ermittlung der Einkommen der Arbeitnehmerhaushalte mußte hingegen auf die Daten der volkswirtschaftlichen Gesamtrechnung zurückgegriffen werden.

II. Die Durchschnittseinkommen nach sozialer Stellung 1956–1972

Die Veränderung in der zahlenmäßigen Verteilung der von der Einkommensteuerstatistik erfaßten Haushaltstypen seit Mitte der fünfziger Jahre spiegelt den makroökonomischen Strukturwandel wider. Gab es 1956 immerhin noch fast 50.000 Haushalte mit schwerpunktmäßigen Einkünften aus Land- und Forstwirtschaft, die Einkommensteuer bezahlten, so waren es 1972 nur noch etwas über 15.000³. Die Zahl der Haushalte, für die Einkünfte aus Gewerbebetrieb die wichtigste Einkunftsart bilden, ist ebenfalls deutlich zurückgegangen, doch war dieser Einkunftsschwerpunkt 1972 immer noch der am stärksten vertretene Haushaltstypus. Langfristig konstant geblieben ist die Zahl der

Haushalte mit schwerpunktmäßigen Einkünften aus selbständiger Arbeit⁴. Die Zahl der Arbeitnehmerhaushalte, die zur Einkommensteuer veranlagt werden, hat sich zwischen 1956 und 1972 mehr als verdreifacht. Fast verdoppelt hat sich die Zahl jener Haushalte, die für Besitz- und sonstige Einkünfte die wichtigste Einkunftsart bilden.

Tabelle 1

Einkommen nach Haushaltstypen

Einkunftsschwerpunkt des Haushaltseinkommens	1956		1964		1972	
	Zahl der Fälle	durchschnittl. Jahres- einkommen je Fall in S	Zahl der Fälle	durchschnittl. Jahres- einkommen je Fall in S	Zahl der Fälle	durchschnittl. Jahres- einkommen je Fall in S
Land- und						
Forstwirtschaft	48.768	27.721	23.576	47.310	15.215	82.153
Gewerbebetrieb	161.638	54.978	143.084	117.068	126.564	268.937
Selbständige Arbeit	18.139	62.75	18.869	154.931	18.367	354.289
Unselbständige Arbeit	38.659	38.657	68.927	68.413	123.374	123.074
Besitz und sonstige						
Einkünfte	16.260	20.115	27.174	41.492	29.616	84.262

Quelle: Einkommensteuerstatistiken 1956, 1964 und 1972

Die *Rangordnung* der Durchschnittseinkommen – es handelt sich dabei immer um Brutto-Einkommen vor Abzug der Steuer – hat sich im Beobachtungszeitraum kaum verändert. Das höchste Durchschnittseinkommen erzielten 1956 und 1972 die freiberuflich Tätigen (Einkunftsschwerpunkt selbständige Arbeit). Ihnen am nächsten kamen die Gewerbetreibenden. Die Einkommen der Gewerbetreibenden sind jedoch um einiges unterschätzt durch den Umstand, daß die verschiedenen Investitionsbegünstigungen, Rücklagen und Freibeträge überwiegend von dieser Gruppe genützt werden und das Durchschnittseinkommen entsprechend erhöht werden müßte. Mit großem Abstand folgen die Arbeitnehmerhaushalte. Die Einkommensteuerstatistik erfaßt naturgemäß nur einen Bruchteil – 1972 etwa 10 Prozent, in den fünfziger Jahren noch bedeutend weniger – der Arbeitnehmerhaushalte. Für die Einkommensentwicklung der Arbeitnehmerhaushalte insgesamt ist die Einkommensteuerstatistik keinesfalls repräsentativ. Erstaunlicherweise scheint das Durchschnittseinkommen der zur Einkommensteuer veranlagten Arbeitnehmerhaushalte etwas unter dem Durchschnittseinkommen der Arbeitnehmerhaushalte insgesamt zu liegen⁵. Die von der Steuerstatistik ausgewiesenen Durchschnittseinkommen der land- und forstwirtschaftlichen Selbständigenhaushalte erscheinen insofern kaum interpretierbar, als der Anteil der pauschalierten Fälle bei diesem Einkunftsschwerpunkt bis in die späten sechziger Jahre hoch war und im Zeitablauf beträchtlichen Veränderungen unterlag.

Unter der Kategorie „Besitz und sonstige Einkünfte“ sind die drei Einkunftsarten Kapitalvermögen, Vermietung und Verpachtung sowie die sogenannten „sonstigen Einkünfte“ im Sinne des § 29 des Einkom-

mensteuergesetzes⁶ zusammengefaßt. Haushalte mit diesem Einkunfts-
schwerpunkt standen in der Hierarchie der Durchschnittseinkommen
1956 an unterster und 1972 immer noch mit großem Abstand zu den
Arbeitnehmerhaushalten an vorletzter Stelle.

Eine Aufgliederung der Haushalte mit schwerpunktmäßigen Besitz-
einkünften existiert nur für das Jahr 1956. Bei knapp über 2000 Haus-
halten bildeten Einkünfte aus Kapitalvermögen die wichtigste Ein-
kunftsart. Diese Haushalte hatten ein Durchschnittseinkommen, das
jenem der freien Berufe am nächsten kam. Sie entsprechen noch am
ehesten dem früher viel zahlreicher anzutreffenden Typus des wohlha-
benden Rentiers. Die beiden restlichen Besitzeinkommensstypen fallen
mit ihren Durchschnittseinkommen in sehr niedrige Einkommensbe-
reiche.

Tabelle 2

Besitzeinkünfte 1956

Schwerpunktmäßige Einkunftsart	Zahl der Fälle	durchschnittliches Jahreseinkommen je Fall in S
Kapitalvermögen	2.021	56.122
Vermietung und Verpachtung	9.064	11.446
Sonstige Einkünfte	5.157	21.241
Insgesamt	16.262	20.115

Quelle: Einkommensteuerstatistik 1956

Da die Steuerstatistiken keine geeigneten Vergleichszahlen für die
Einkommen der Arbeitnehmerhaushalte enthalten, mußte diesbezüg-
lich auf die Daten der volkswirtschaftlichen Gesamtrechnung zurück-
gegriffen werden. Das Durchschnittseinkommen je Arbeitnehmerhaus-
halt errechnet sich aus der Bruttolohn- und Gehaltssumme, vermindert
um jene Lohneinkünfte, die laut Einkommensteuerstatistik Haushalten
mit schwerpunktmäßigen Nichtlohneinkommen zufließen, vermehrt
um jene Nichtlohneinkommen, die laut Einkommensteuerstatistik
schwerpunktmäßigen Arbeitnehmerhaushalten zufließen. Das so er-
rechnete Durchschnittseinkommen je Arbeitnehmerhaushalt ist inso-
fern noch zu niedrig, als Nichtlohneinkommen in unbekannter Höhe
(v. a. Zinsen!), die Arbeitnehmerhaushalten zufließen, aber von der
Einkommensteuerstatistik nicht erfaßt werden, nicht berücksichtigt
sind. Obwohl solche Nebeneinkommen überproportional gestiegen
sind, sind sie wohl nach wie vor bezogen auf die gesamte Lohnsumme
von ganz untergeordneter Bedeutung und würden das Durchschnits-
einkommen nur geringfügig beeinflussen.

Die geringfügige Untererfassung der Arbeitnehmerhaushaltseinkom-
men, wie sie aus der dargelegten Berechnungsmethode resultiert, wird
vermutlich überkompensiert durch die Unvollständigkeit der Erfas-
sung der Selbständigenhaushaltseinkommen, da Nebeneinkünfte, v. a.

Besitzeinkünfte, die hier anteilmäßig eine wesentlich größere Rolle spielen werden, einkommensteuerstatistisch ebenfalls nicht erfaßt werden, entweder weil sie steuerfrei sind (z. B. Anleihezinsen) oder weil sie nicht angegeben werden. Man kann daher davon ausgehen, daß die aus verschiedenen Quellen gewonnenen Daten über Haushaltseinkommen durchaus vergleichbar sind.

Die langfristigen Zuwächse der Haushaltseinkommen der verschiedenen sozialen Gruppen weisen bemerkenswerte Differenzen auf. Im Zeitraum von 1956 bis 1972 haben die Haushaltseinkommen mit Schwerpunkt selbstständige Arbeit mit 467,1 Prozent weitaus am stärksten zugenommen.

Tabelle 3

Einkommensentwicklung nach Haushaltstypen

Haushaltstypus	1956= 100		1964= 100	
	1956	1964	1972	1972
Einkunftsschwerpunkt Gewerbebetrieb	100	212,9	489,2	229,8
Selbstständige Arbeit	100	248,0	567,1	228,7
Besitz	100	206,3	418,9	203,1
Arbeitnehmerhaushaltseinkommen	100	180	350	195
geschätztes Jahreseinkommen pro Arbeitnehmerhaushalt in S ¹	45.000	80.000	156.000	
Lohnsumme je Beschäftigten	100	176,2	356,8	202

1 Lohn- und Gehaltssumme Brutto laut VGR (alt) dividiert durch die Zahl der Arbeitnehmerhaushalte laut Volkszählung, interpoliert

Quelle: Tabelle 1; Volkswirtschaftliche Gesamtrechnung (alt!)

Ihnen am nächsten kommen die Gewerbetreibenden-Haushalte, deren Einkommen nicht ganz auf das Fünffache gestiegen sind. Die Einkommen der Haushalte mit Schwerpunkt Besitzeinkünfte haben sich immerhin noch mehr als vervierfacht. Das Durchschnittseinkommen eines Arbeitnehmerhaushaltes stieg hingegen im selben Zeitraum nur etwa auf das Dreieinhalbfache.

Teilt man den Beobachtungszeitraum in zwei Hälften, so zeigt sich in jeder der beiden Subperioden ein ausgeprägtes Zurückbleiben der Arbeitnehmerhaushalte gegenüber den Selbständigen. Der Vorsprung der Freiberufler vor den Gewerbetreibenden ist bis 1964 entstanden. Von 1964 bis 1972 entwickelten sich die Einkommen dieser beiden Haushaltstypen parallel. Langfristig bestehen demnach beträchtliche Diskrepanzen in der Einkommensentwicklung der verschiedenen sozialen Gruppen, und es besteht kaum ein Zweifel darüber, daß sich das Bild nicht wesentlich verändern würde, wenn Daten für die Gegenwart vorlägen. Da im Jahre 1973 das Prinzip der Individualbesteuerung an die Stelle des Prinzips der Haushaltsbesteuerung trat, sind die Einkommensteuerstatistiken ab 1973 mit den vorhergehenden nicht vergleich-

bar. Die Einkommen der freien Berufe (Einkunftsschwerpunkt selbständige Arbeit) auf Individualbasis stiegen von 1973 bis 1975 den Ergebnissen der Einkommensteuerstatistik zufolge um 28,6 Prozent, die Lohnsumme je Beschäftigten um 26,9 Prozent.

Was die Haushaltseinkommen der Gewerbetreibenden betrifft, so muß der Vergleich zu den Arbeitnehmerhaushalten relativiert werden. Die hier erzielten Ergebnisse bestätigen nur die Pro-Kopf-Einkommensvergleiche aufgrund der Volkseinkommensrechnung, die ebenfalls zunehmende Einkommensdiskrepanzen zwischen Gewinneinkommen je Selbständigen und Lohnsumme je Arbeitnehmer aufzeigten⁷. Die zunehmenden Unterschiede finden ihre Erklärung im wesentlichen im Wandel der Unternehmensstruktur. Während die Zahl der Handwerker und Kleingewerbetreibenden langfristig stark rückläufig war, dürfte jene der mittleren und der Großunternehmer etwa konstant geblieben sein. Die letzteren erzielten jedoch den Großteil der Gewinne, eine Verminderung der Zahl der ersteren wirkt sich auf die Gewinnsumme insgesamt nur wenig aus. Selbst unter der Annahme konstanter Gewinne je Unternehmer steigt das Durchschnittseinkommen, da sich die Unternehmerzahl relativ stärker vermindert als die Gewinnsumme. Bei Konstanz der funktionellen Einkommensverteilung im Sinne einer proportionalen Steigerung von Lohnsumme pro unselbständig Beschäftigten und Volkseinkommen je Erwerbstätigen nimmt der relative Einkommensabstand zwischen Gewerbetreibenden und Unselbständigen zu. Die Zahl der Unternehmerhaushalte oder Unternehmerpersonen ist unter solchen Bedingungen nicht die geeignete Bezugsgröße für die Gewinnsumme, Durchschnitte zwischen verschiedenen Zeitpunkten sind kaum sinnvoll vergleichbar. Die Kapitalprofite im eigentlichen Sinn müßten auf das eingesetzte Kapital bezogen werden und nicht im Wege der Durchschnittsberechnung auf eine Kopffzahl von Unternehmerhaushalten.

Für die Haushaltseinkommen mit Schwerpunkt selbständige Arbeit erscheinen derlei Einschränkungen nicht angebracht. Sie sind nicht Ertrag eines eingesetzten Unternehmenskapitals, sondern Entgelte für Arbeitsleistungen. Die Struktur der freien Berufe (siehe Tabelle im Anhang) scheint sich im Beobachtungszeitraum nur wenig verändert zu haben. Etwas weniger als die Hälfte der Freiberufler sind Ärzte, etwa ein Viertel sind dem Bereich Rechtsberatung und Vermögensverwaltung zuzurechnen. Die Zahl der Berufe, die kein Universitätsstudium erfordern (Dentisten, Hebammen) ist rückläufig, was jedoch bei dem niedrigen Anteil dieser Berufe für das Durchschnittseinkommen der gesamten Gruppe von untergeordneter Bedeutung ist. Für die freien Berufe insgesamt lassen die Daten der Einkommensteuerstatistik den Schluß zu, daß diese Gruppe ihre relative Einkommensposition insbesondere gegenüber den Arbeitnehmern seit den fünfziger Jahren ganz erheblich verbessert hat.

III. Die Zusammensetzung der Haushaltseinkommen

Die Einkommensteuerstatistik zeigt eine gewisse Tendenz zur Diversifizierung der Haushaltseinkommen nach Einkunftsarten.

Tabelle 4

Schwerpunktmäßige Einkünfte in Prozent der jeweiligen Einkunftsart (Fälle und Einkünfte)¹⁾

Einkunftsart	1956		1964		1972	
	Fälle	Einkünfte	Fälle	Einkünfte	Fälle	Einkünfte
Land- u. Forstwirtschaft	61,4	91,0	39,9	84,7	25,7	78,2
Gewerbebetrieb	88,6	97,8	83,0	97,2	74,3	96,7
selbständige Arbeit	67,9	91,5	57,2	90,6	48,8	90,6
unselbständige Arbeit	65,7	84,2	63,3	83,2	67,0	83,7
Besitz	—	64,7	—	50,1	—	52,3

Quelle: Wie Tabelle 1

¹⁾ Erläuterung: von der Gesamtheit der Fälle mit Einkünften aus Land- und Forstwirtschaft waren 1972 25,7% Schwerpunktfälle, die 78,2% der gesamten Einkünfte aus Land- und Forstwirtschaft bezogen; etc.

1956 waren noch fast vier Fünftel aller steuerstatistisch registrierten Fälle von Gewerbeeinkünften gleichzeitig Schwerpunktfälle, mehr als zwei Drittel der Fälle mit Einkünften aus selbständiger Arbeit und über 60 Prozent der Fälle mit land- und forstwirtschaftlichen Einkünften. 1972 waren nur noch 25,7 Prozent aller Fälle mit land- und forstwirtschaftlichen Einkünften schwerpunktmäßig dieser Einkunftsart zuzuordnen, von den Fällen mit Einkünften aus selbständiger Arbeit weniger als die Hälfte und von den Fällen mit Gewerbeeinkünften nur noch drei Viertel. Auf die *Summe der jeweiligen Einkunftsart* bezogen, hat sich der Anteil der Schwerpunktfälle hingegen kaum geändert. 1972 wurden 96,7 Prozent der gesamten Gewerbeeinkünfte von Haushalten mit Einkunftsschwerpunkt Gewerbebetrieb bezogen, 90,6 Prozent der gesamten Einkünfte aus selbständiger Arbeit vom Haushaltstypus mit diesem Einkunftsschwerpunkt. Nicht demselben Einkunftsschwerpunkt zuordenbar waren 21,8 Prozent der Einkünfte aus Land- und Forstwirtschaft und fast die Hälfte der Besitzeinkünfte.

Für die Zusammensetzung der Haushaltseinkommen sind die Daten der Einkommensteuerstatistik aus mehreren Gründen wenig aussagekräftig. Es ist zu vermuten, daß von den Nebeneinkommen, insbesondere soweit es sich dabei um Besitzeinkommen handelt, nur ein kleiner Teil der Steuer tatsächlich angegeben werden. Vorsicht geboten ist hinsichtlich der Ausweisung von Verlusten bei den Nebeneinkünften, die insbesondere bei den Freiberuflerhaushalten auffallend hoch sind. So etwa weist die Einkommensteuerstatistik 1972 bei den Nebeneinkünften der Haushalte mit Einkommensschwerpunkt selbständige Arbeit Verluste aus, deren Höhe in der Einkunftsart „Vermietung und Verpachtung“ die Gewinne weit übersteigt bzw. bei den Gewerbeein-

künften dem positiven Einkommensbetrag nahekommmt. Diese Verluste haben offensichtlich den Zweck, die Steuerzahlungen zu reduzieren. Für die auch bei den anderen Einkunftsschwerpunkten beträchtlichen Verluste in der Einkunftsart Vermietung und Verpachtung ist zu vermuten, daß ihnen wenn auch unregelmäßig anfallende Erträge gegenüberstehen, z. B. in Form von Wohnungsablösen und Veräußerungsgewinnen, die einkommensteuerlich nicht deklariert werden oder nicht steuerpflichtig sind. Für die Zusammensetzung der Einkommen nach Einkunftsarten scheinen die Angaben ohne Berücksichtigung der ausgeglichenen Verluste zumindest realistischer als die um die Verluste gekürzten Beträge.

Tabelle 5

Zusammensetzung der schwerpunktmäßigen Haushaltseinkommen nach Einkunftsarten

Anteile der Einkunftsarten am Haushaltseinkommen¹

Einkunftsschwerpunkt	LuF	G	SA	NSA	KV	VVP	Sonst.	Verluste ²
1956								
Land- und Forstwirtschaft	94,5	3,2	0,1	0,6	0,4	0,8	0,3	0,9
Gewerbebetrieb	1,2	95,6	0,2	1,7	0,3	0,8	0,2	1,0
Selbständige Arbeit	0,2	1,2	92,0	4,9	0,9	0,6	0,2	2,1
Nichtselbständige Arbeit	1,0	7,5	4,5	82,9	1,7	1,2	1,0	4,2
Besitz	2,0	4,5	1,1	6,7	29,2	27,6	29,0	2,1
1972								
Land- und Forstwirtschaft	89,9	2,9	0,1	2,7	1,4	2,2	0,6	1,8
Gewerbebetrieb	0,4	92,4	0,3	4,7	0,8	1,2	0,2	0,9
Selbständige Arbeit	0,1	1,0	88,3	8,1	1,0	1,1	0,3	2,5
Nichtselbständige Arbeit	0,9	5,7	3,1	84,8	1,3	2,4	1,8	1,7
Besitz	1,2	3,8	1,1	14,4	20,1	34,4	25,1	2,5

1 Einkünfte ohne Berücksichtigung der ausgeglichenen Verluste

2 in Prozent der Einkommen ohne Verlustausgleich

Quelle: Einkommensteuerstatistiken aus 1956 und 1972

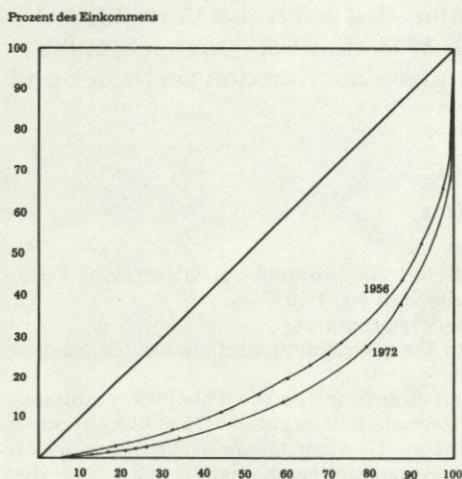
Der Anteil der Haupteinkunftsart ist bei allen Haushaltstypen mit Ausnahme der Arbeitnehmerhaushalte zurückgegangen. Der Beitrag der Einkünfte aus nichtselbständiger Arbeit hat bei den Selbständigenhaushalten an Gewicht gewonnen, worin vor allem eine Zunahme der unselbständigen Erwerbstätigkeit von Familienmitgliedern zum Ausdruck kommen dürfte. Bei den Arbeitnehmerhaushalten ist der Anteil der Nebeneinkünfte aus selbständiger Arbeit etwas angestiegen. Der Anteil der Besitzeinkünfte als Nebeneinkommen hat überall zugenommen, ist jedoch immer noch sehr niedrig. Der stark überproportionale Zuwachs bei dieser Einkunftsart, den die Volkseinkommensrechnung zeigt, legt die Vermutung nahe, daß die steigende Bedeutung der Besitzeinkünfte durch die Einkommensteuerstatistik unterschätzt wird.

IV. Die größenmäßige Verteilung der Einkunftsarten und der Haushaltseinkommen

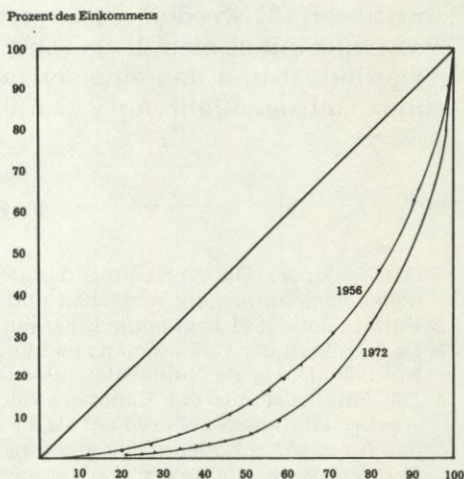
Das Datenmaterial der Einkommensteuerstatistik erlaubt nur Aussagen über die Verteilung der erfaßten Haushaltseinkommen insgesamt bzw. der Einkünfte aus den verschiedenen Einkunftsarten (allerdings nicht der Besitzeinkünfte!), nicht jedoch nach den schwerpunktmäßigen Einkunftsarten. Die Ungleichheit der Verteilung der Einkünfte aus den Einkunftsarten Gewerbebetrieb und selbständige Arbeit hat deutlich zugenommen. Bei den Einkünften aus Gewerbebetrieb hat die Zahl der Fälle um etwa 10 Prozent abgenommen, wobei die Zahl der Fälle mit niedrigen Einkünften überproportional zurückgegangen ist.

Hingegen ist die Zunahme der Ungleichheit der Verteilung der Einkünfte aus selbständiger Arbeit durch Zunahme der Zahl der Einkunftsfälle (fast 40 Prozent) zu erklären. Da es sich dabei meistens um Nebeneinkünfte handelt, fallen sie in die unteren Einkommensstufen dieser Einkunftsart.

**Einkünfte aus Gewerbebetrieb
1956 und 1972
Lorenz-Kurven**



**Einkünfte aus selbständiger Arbeit
1956 und 1972
Lorenz-Kurven**



Die Ungleichheit der Verteilung der von Einkommenstatistik erfaßten Haushaltseinkommen hat in den fünfziger und in den sechziger Jahren deutlich zugenommen.

Tabelle 6**Verteilung der einkommensteuerpflichtigen Einkommen**

Jahr	Gini-Koeffizient	Anteil des obersten Dezils	Anteil des obersten Perzentils
1953	0,524	45,5	19,6
1957	0,552	47,6	20,7
1964	0,578	49,3	18,3
1967	0,568	47,8	18,6
1970	0,602	51,5	22,6
1972	0,615	52,4	20,0

Quelle: Bericht über die soziale Lage 1976/1977

Bemerkenswert ist dabei vor allem der Umstand, daß die Tendenz zur Zunahme der Ungleichheit nicht wie bei den Arbeitsverdiensten nur in den fünfziger Jahren zu beobachten ist, sondern sich bis in die frühen siebziger Jahre fortsetzte. Die durchgehende Zunahme der Ungleichheit der Verteilung der einkommensteuerpflichtigen Einkommen ist konsistent mit der hier festgestellten überproportionalen Zunahme der Einkommen jener Gruppen, die dem Niveau nach die höchsten Durchschnittseinkommen beziehen, nämlich die freien Berufe und die Gewerbetreibenden. Da die hohen Einkommen (oberstes Zehntel der Einkommensteuerpflichtigen) relativ weitgehend von der Einkommensteuerstatistik erfaßt werden, ist zu vermuten, daß auch die Verteilung der Haushaltseinkommen insgesamt seit 1953 deutlich ungleichmäßiger geworden ist und daß eine solche Tendenz auch in den sechziger und frühen siebziger Jahren wirksam war.

Fußnoten

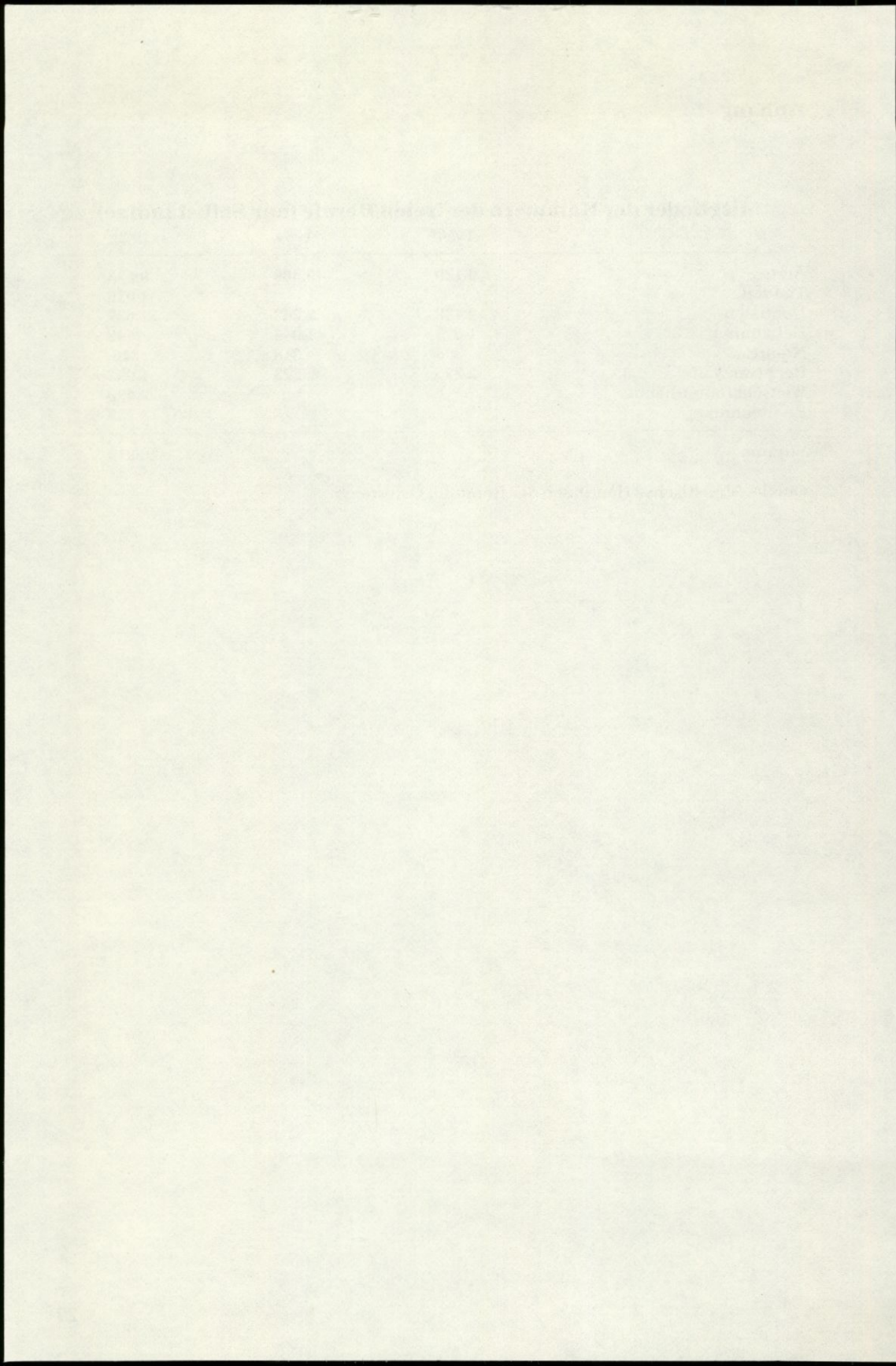
- 1 G. Chaloupek, Die Verteilung der persönlichen Einkommen in Österreich, I. Die hohen Einkommen, in: Wirtschaft und Gesellschaft Nr. 1/1977
- 2 Für das Jahr 1961 liegt keine Einkommensteuerstatistik vor.
- 3 Der Großteil der Einkommen aus Land- und Forstwirtschaft sind steuerlich gesehen Nullfälle. Die letzte Nullfallstatistik wurde 1964 erstellt.
- 4 Die Mitgliedstände der Kammern der freien Berufe (siehe die Tabelle im Anhang) ergeben eine etwas höhere Zahl als die Einkommensteuerstatistik. Dazu kommt noch, daß für gewisse zahlenmäßig allerdings nicht ins Gewicht fallende Typen von freien Berufen keine Kammern existieren (z. B. Schriftsteller, Künstler). Ein Teil der Diskrepanz zwischen Steuerstatistik und der Zahl der Kammerzugehörigen ist durch die Haushaltsbesteuerung erklärbar (z. B. Ärzteehepaare), kaum jedoch die volle Diskrepanz.
- 5 Allerdings sind im Einkommensbegriff der Einkommensteuerstatistik die Beiträge zur Sozialversicherung nicht enthalten.
- 6 U. a. private Renten, Veräußerungsgewinne, verschiedene Funktionsgebühren, bestimmte Arten unregelmäßiger Einkünfte
- 7 Siehe dazu die Untersuchungen von E. Streißler, Sozialpartnerschaft und Gewinne, in: Wirtschaftspolitische Blätter Nr. 4/1976 und Kurt Bayer, Wer gewinnt die Inflation, in: Neues Forum 253/54, 1975

Anhang

Mitglieder der Kammern der freien Berufe (nur Selbständige)

	1956	1964	1972
Ärzte	9.139	9.566	9.573
Tierärzte			1.010
Dentisten	2.432	2.247	1.677
Hebammen	1.515	1.044	649
Notare	306	318	318
Rechtsanwälte	2.275	2.223	1.992
Wirtschaftstreuhänder			2.460
Ziviltechniker			3.239
Summe			20.918

Quelle: Statistisches Handbuch der Republik Österreich



Managementkonzepte und Rationalisierung

Herbert Voglmayr

1. Aussagen der modernen Managementwissenschaft zum Thema „Managementkonzepte“

Während am Beginn der Industrialisierung bis herauf ins 20. Jhdt. die Führung von Organisationen weitgehend dem intuitiven Geschick von Unternehmern und Managern überlassen war, kommt es seit der Zwischenkriegszeit und insbesondere seit Ende des 2. Weltkriegs zu einer immer stärkeren Verwissenschaftlichung im Bereich Führung und Organisation. Die (organisations-)wissenschaftliche Ausbildung von Managern nimmt nicht nur im universitären Bereich immer breiteren Raum ein, auch außeruniversitäre Führungsakademien und Fortbildungseinrichtungen sichern mit modischen Reizworten wie „Management“ oder „Führung“ ausreichende Teilnehmerzahlen für eine Reihe von Veranstaltungen. Die Literatur zu diesem Thema füllt bereits ganze Bibliotheken.

Unter dem Schlagwort „kooperative Führung“ sind verschiedene Führungs- und Organisationskonzeptionen entstanden, die der veralteten „patriarchalisch-autoritären Führung“ als anstrebenswerte Alternative gegenübergestellt werden. Im wesentlichen handelt es sich bei solchen Managementkonzeptionen um soziale Techniken zur Führung, Kompetenzabgrenzung und Entscheidungsfindung innerhalb von organisatorischen Systemen. Der überwiegend angloamerikanischen Begriffswelt der Managementwissenschaft folgend, werden diese Konzepte meist mit englischen Ausdrücken bezeichnet. Am bekanntesten sind *Management by Objectives* (Führung durch Zielvereinbarung), *Management by Delegation* (Führung durch Aufgabendelegation) und *Management by Exception* (Führung durch Abweichungskontrolle und nur ausnahmsweises Eingreifen durch die Führung). Die für den deutsch-

sprachigen Raum detaillierteste und am weitesten verbreitete Anwendung dieser Prinzipien basiert auf dem sogenannten *Harzburger Modell*¹.

In jüngster Zeit wird die Palette möglicher Managementkonzeptionen durch eindrucksvolle Modebegriffe laufend erweitert, wobei meistens irgend ein tragender Bestandteil einer Führungsform zum allgemeinen Prinzip hochstilisiert wird (z. B. Management by Motivation, Management by Information etc)².

Die Vielfalt solcher Führungskonzeptionen täuscht darüber hinweg, daß sie sich nur in unwesentlichen Nuancen unterscheiden. Die Kernbestandteile fast aller derartigen Konzeptionen sind im hohem Maße identisch. Stichworte, die immer wieder auftauchen, sind:

- Entlastung der Führungsspitze
- Motivation der Mitarbeiter
- Delegation von Aufgaben bzw. von Verantwortung
- kooperativer Führungsstil
- Partizipation der Mitarbeiter
- Erhöhung der Eigenverantwortlichkeit der Mitarbeiter
- entsprechendes Kontrollsystem

Es wird immer wieder betont, daß durch kooperativen Führungsstil und Delegation von Verantwortung die Eigenverantwortlichkeit der Mitarbeiter erhöht werden soll, als Voraussetzung für das persönliche Leistungs- und Erfolgserlebnis. Es soll Gefühlen der Anonymität, der Abhängigkeit und Ohnmacht entgegengewirkt werden, der Mitarbeiter soll motiviert werden, sich stärker mit seiner Arbeit zu identifizieren und das Gefühl des persönlichen Einflusses auf das Geschehen im überschaubaren Arbeitsbereich bekommen.

Bezeichnend ist dabei, daß immer die Rede ist von: „*Gefühlen* der Anonymität entgegenwirken“, „das *Gefühl* des persönlichen Einflusses verstärken“ usw; es wird jedoch nicht davon gesprochen, die Anonymität *wirklich* aufzuheben oder den persönlichen Einfluß der Mitarbeiter *wirklich* zu verstärken. Tatsächlich dient die Delegation von Aufgaben im wesentlichen zur Entlastung der Führungsspitze von Routineentscheidungen. Die Entscheidungen darüber, welche Aufgaben delegiert werden, trifft immer der Vorgesetzte und ein „entsprechendes Kontrollsystem“ sorgt für die Kontrolle der Leistungen der „eigenverantwortlichen Mitarbeiter“. Der Eigenverantwortlichkeit der Mitarbeiter sind von vornherein enge Grenzen gesetzt. Wesentliche Entscheidungen wie Einstellung, Kündigung, weitergreifende organisatorische Entscheidungen, Einführung technischer Neuerungen im Betrieb usw. trifft weiterhin die Geschäftsleitung. Die kooperative Führung baut zwar die Hierarchie in den Ausführungsfunktionen ab; bei den Planungs- und Kontrollfunktionen bleibt die hierarchische Organisation jedoch im vollen Umfang erhalten, ja wird z. T. sogar noch verstärkt.

Diese verstärkte Trennung von planender und kontrollierender Tätigkeit einerseits und ausführender Tätigkeit andererseits, ein wesentliches Merkmal tayloristischer Arbeitsorganisation, steht völlig im Wider-

spruch zu den von den meisten Managementmodellen proklamierten und immer wieder betonten kooperativen Arbeitsformen und der Arbeitsbereicherung durch anspruchsvollere Tätigkeit an den einzelnen Arbeitsplätzen. Die Notwendigkeit längerfristiger und genauerer Planung in modernen Großunternehmen zwingt zu einer Verwissenschaftlichung und Verfeinerung der Managementmethoden und zu einer Rationalisierung der Organisation, um sich für diese Planungsaufgaben freizumachen und innerorganisatorische Unwägbarkeiten zu reduzieren. Daß man diese Methoden mit dem Etikett „humanere Arbeitsformen“ versieht, macht sie noch nicht wirklich humaner. Es liegt vielmehr die Vermutung nahe, daß diese Etikettierung angesichts der heute in zunehmendem und zum Teil schon erschreckendem Ausmaß festzustellenden Erscheinungen von Monotonie und Isolation am Arbeitsplatz, Dequalifizierung, Unfallhäufigkeit, physischem Leiden etc. ideologisch verschleiernde Funktionen wahrnimmt.

Um das hier Gesagte etwas deutlicher zu machen, möchte ich in der weiteren Folge herausarbeiten, wie das Management moderner Prägung historisch entstanden ist und wie sich die Arbeitsorganisation im Zuge der Industrialisierung mit technischen und organisatorischen Rationalisierungen entwickelt hat, zunächst im Bereich der Industriearbeit und dann im Bereich der Angestelltentätigkeit.

2. Entstehung des Managements moderner Prägung

Die Anfänge der Industrialisierung hatten ihre organisatorische Ausprägung in der Manufaktur. Der frühkapitalistische Unternehmer setzte die Arbeit so ein, wie sie aus der handwerklichen Produktionsweise des Mittelalters vorhanden war, und führte die einzelnen Arbeitsprozesse so durch, wie sie zuvor durchgeführt worden waren. Die Arbeiter waren in den traditionellen Fertigkeiten des Gewerbes ausgebildet, wie sie zuvor bei der handwerklichen Produktion in den Zünften praktiziert worden waren. Spinner, Weber, Glaser, Töpfer, Schmiede, Schlosser usw. übten im Dienste des Unternehmens weiterhin die Gewerbe aus, die sie als Zunftgesellen oder selbständige Handwerker verrichtet hatten. Diese frühen Werkstätten waren also lediglich Ansammlungen kleinerer Produktionseinheiten, die nur eine geringe Veränderung der traditionellen Arbeitsmethoden mit sich brachten. Die Produzenten kontrollierten selbst ihre Arbeit und verkörperten das traditionelle Können und Geschick ihrer Handwerke.

Durch diese Zusammenfassung mehrerer Produzenten stellte sich erstmals das Problem des industriellen Managements in rudimentärer Form. Selbst eine Ansammlung unabhängig voneinander arbeitender Handwerker erfordert Koordination, Planung von Prioritäten und Aufgaben sowie die Führung von Büchern über Kosten, Löhne, Materialien, fertige Produkte, Verkäufe, Kredite usw. Diese in der Manufaktur erforderlich gewordenen Funktionen der Planung und Koordination entwickelten sich im Zuge der weiteren Industrialisierung zu dem, was

wir heute mit dem Begriff Management bezeichnen. Ursprünglich übernahm der Unternehmer als Eigentümer von Kapital selbst diese Managerfunktionen, während später dann diese Funktionen von Angestellten des Eigentümers wahrgenommen wurden. Die heute übliche Verfügung des Unternehmers bzw. des Managements über die Arbeitskraft des Arbeitnehmers innerhalb des heute acht Stunden, früher wesentlich länger dauernden Arbeitstages war zu Zeiten der Manufaktur noch nicht gegeben.

Zunächst gab es die frühkapitalistischen Organisationsformen der Heimarbeit und der Unterverträge (Subkontrakte). Die Heimarbeit fand sich in der Textil-, Bekleidungs-, Metallwaren-, Uhrmacher-, Hutmacher-, Holz- und Lederwarenindustrie, wo der Unternehmer über die Vermittlung von Zwischenhändlern und Kommissionsagenten und auf der Basis von Stückarbeit Rohstoffe an die Arbeiter verteilte, die diese zu Hause verarbeiten sollten. Aber auch in Industrien, wo die Arbeit nicht mit nach Hause genommen werden konnte, wie im Kohle- Zinn- und Kupferbergbau, wurden die Bergarbeiter, die vor Ort arbeiteten, einzeln oder in Arbeitsgruppen häufig durch die Vermittlung des „Gedingenehmers“ oder „Zwischenmeisters“ (im Englischen „subcontracting employer“) unter Vertrag genommen. Das System bestand selbst noch in den frühen Fabriken weiter. In der Baumwollindustrie erhielten gelernte Spinner Maschinen anvertraut und beschäftigten ihre eigenen Hilfskräfte, gewöhnlich Kinder aus ihren eigenen oder bekannten Familien.

Dieses System der Unterverträge bot zahlreiche Gelegenheiten für die Ausübung einer schäbigen Tyrannenherrschaft und öffnete durch Zahlung von Naturallöhnen, Kreditgewährung durch den Arbeitgeber usw. dem Betrug Tür und Tor. Gegen diese Mißstände focht die frühe Gewerkschaftsbewegung einen erbitterten und langen Kampf aus (siehe dazu vor allem Engels 1974, Pollard 1965 und Braverman 1977, S. 55 ff).

Wenn ein Fabrikant seine Produktion vergrößern wollte, war er jedoch auf seine Arbeitskräfte angewiesen. Er hatte keine Möglichkeit, sie zu einer festen Zahl von Arbeitsstunden zu zwingen. Die Handwerker, die in Heimarbeit ihre Produkte erzeugten, waren Herren ihrer Arbeitszeit; sie konnten mit ihrer Arbeit beginnen und aufhören, wann es ihnen beliebte. Um die Arbeitskräfte kontrollieren zu können, war es daher für den Unternehmer wichtig, die Arbeiter unter einem einzigen Dach zusammenzufassen. Die erste Folge eines derartigen Schrittes war, daß den Arbeitern regelmäßige Arbeitsstunden aufgezwungen wurden. Mit der Strafandrohung, die Beschäftigung ganz zu verlieren, konnten sie dazu bewegt werden, von Sonnenaufgang bis Sonnenuntergang und das ganze Jahr hindurch für den Unternehmer zu arbeiten.

Im Inneren der Werkstätten nahm das frühe Management strenge und despotische Formen an, da die Schaffung einer „frei verfügbaren Arbeitskraft“ Zwangsmaßnahmen erforderte, um die Arbeiter an ihre Aufgaben zu gewöhnen und dazu zu bringen, den ganzen Tag und das ganze Jahr zu arbeiten.

Sidney Pollard macht deutlich, daß die Annahme vieler Historiker, die im 19. Jahrhundert neu entstandenen Fabriken hätten ausschließlich „freie Arbeit“ (d. h. auf dem Arbeitsmarkt frei verfügbare Arbeitskraft) rekrutiert, falsch oder zumindest irreführend ist. Er zeigt, daß „das moderne Industrieproletariat nicht so sehr durch Anreiz oder monetäre Entlohnung in seine Rolle eingeführt wurde, sondern eher durch Druck, Gewalt und Angst“ (Pollard 1965, S. 207).

Mit all diesen frühen Bemühungen entwickelten die Unternehmer eine Theorie und Praxis des Managements, wobei es vor allem darauf ankam, mit Hilfe des Managements die Arbeiter zu kontrollieren. Kontrolle ist der zentrale Begriff aller Systeme von Betriebsführung, wie alle Managementtheoretiker stillschweigend oder ausdrücklich zugeben. So etwa Leffingwell (Leffingwell 1917, S. 35):

„Wirksames Management impliziert Kontrolle. Die Ausdrücke sind in gewissem Sinne austauschbar, da Management ohne Kontrolle nicht vorstellbar ist.“ (zit. in Braverman 1977, S. 62)

Oder Lyndall Urwick, Historiker der „Wissenschaftlichen Betriebsführung“ Taylors und Managementberater, der die geschichtliche Natur des Problems sehr genau begriff (Urwick/Brech 1946, S. 10 f.):

„In der Werkstatt des mittelalterlichen ‚Meisters‘ beruhte die Kontrolle auf dem Gehorsam, den die Gebräuche der Zeit von den Lehrlingen und Gesellen gegenüber dem Manne forderten, dem zu dienen sie sich vertraglich verpflichtet hatten. Doch in der späteren Phase der Heimarbeit wurde die industrielle Familieneinheit von dem Tuchmacher nur insofern kontrolliert, als sie eine gegebene Menge Tuch einem bestimmten Muster entsprechend fertigzustellen hatten. Mit dem Auftreten der modernen industriellen Gruppe in großen, in Stadtgebieten angesiedelten Fabriken erlebte der gesamte Kontrollprozeß eine tiefgreifende Umwälzung. Es war jetzt der Besitzer oder Manager einer Fabrik, d. h. der ‚Arbeitgeber‘, wie er bald genannt wurde, der sich einen bestimmten Grad an Gehorsam und/oder Kooperation seitens seiner ‚Arbeitnehmer‘ sichern oder von ihnen erzwingen mußte, der es ihm ermöglichen würde, Kontrolle auszuüben.“ (zit. in Braverman 1977, S. 62):

3. Rationalisierung und Technisierung im industriellen Produktionsprozeß

Die Rationalisierung und Technisierung der Arbeit im industriellen Produktionsprozeß ab dem Ende des 19. Jhdts. ist im wesentlichen mit dem Namen *Frederick Winslow Taylor* verbunden. Der Taylorismus, auch unter dem Namen „Scientific Management“ oder „Wissenschaftliche Betriebsführung“ bekannt, entwickelte sich zunächst in den Vereinigten Staaten, verbreitete sich aber innerhalb kurzer Zeit in allen Industrieländern.

Die frühe Phase der Industrialisierung war dadurch gekennzeichnet, daß mehrere gelernte Handwerker für einen Unternehmer arbeiteten, der von ihnen das Produkt ihrer Arbeit kaufte. In der weiteren Folge

versuchten die Unternehmer, die Arbeiter unter einem Dach zusammenzufassen und dazu zu bringen, den ganzen Tag und das ganze Jahr für sie zu arbeiten. Die Arbeiter waren jedoch nach wie vor im Besitz ihrer handwerklichen Fähigkeiten und hatten somit auch die Kontrolle über den Arbeitsprozeß in der Werkstatt.

Taylor schreibt im Jahre 1911:

„Wie es damals üblich war und tatsächlich noch in fast allen Werkstätten in Amerika üblich ist, waren die Arbeiter und nicht die Vorgesetzten Herren der Werkstatt. Die Arbeiter hatten sich genau darüber verständigt, in welcher Zeit jede einzelne Arbeit zu geschehen habe.“ (Taylor 1919, S. 52)

Das Problem lag seiner Meinung nach darin,

„... daß die Arbeitgeber nicht wissen, wieviel Arbeit eigentlich von einem Arbeiter pro Tag billigerweise verlangt werden kann“. (Taylor 1919, S. 56)

Taylor hielt die vor dem Taylorismus bestehenden Managementformen, die er als „ordinary management“ (also „gewöhnliches Management“) bezeichnete, für insgesamt unbrauchbar, um dieses Problem in den Griff zu bekommen. Er schreibt:

„Die Leiter der besten Betriebe nach althergebrachter Form erkennen freimütig an, daß ihre 500 oder 1000 Arbeiter, die auf 20 bis 30 Handwerksarten verteilt sind, eine Menge von ererbten Kenntnissen ihr eigen nennen, die der Leitung fremd sind. Natürlich hat die Leitung Werkmeister und Vorarbeiter zu ihrer Verfügung, die meistens selbst erstklassige Arbeiter in ihrem Handwerk waren. Und doch wissen diese Werkmeister und Vorarbeiter besser als irgend jemand anders, daß ihre Kenntnisse und ihre persönliche Geschicklichkeit kaum in die Waagschale fallen im Vergleich mit der Summe der Kenntnisse und der Geschicklichkeit aller Arbeiter zusammengenommen. Die erfahrensten Leiter überlassen deshalb gern ihren Arbeitern die Lösung des Problems, wie sie ihre Arbeit am besten und am praktischsten verrichten. Sie betrachten es als ihre Aufgabe, jeden Arbeiter dahin zu bringen, daß er sich möglichst anstrengt, möglichst hart arbeitet, alle seine Intelligenz und seinen guten Willen, in einem Wort, seine ganze ‚Initiative‘ zur Verfügung stellt, um für seinen Arbeitgeber den größtmöglichen Gewinn zu erzielen.“ (Taylor 1919, S. 33 f.)

Taylor vertrat die Auffassung, daß Arbeiter, die lediglich mit allgemeinen Anweisungen und genereller Disziplin kontrolliert werden, keiner angemessenen Kontrolle unterstehen, weil sie die Herrschaft über den tatsächlichen Arbeitsprozeß behalten. Solange sie den Arbeitsprozeß selbst kontrollieren, werden sie alle Bemühungen durchkreuzen, das in ihrer Arbeitskraft enthaltene Potential in vollem Umfang zu verwirklichen. Um diese Situation zu ändern, muß die Kontrolle über den Arbeitsprozeß in die Hände des Managements übergehen, und zwar nicht nur in einem formalen Sinn, sondern dadurch, daß jeder einzelne Arbeitsgang des Prozesses einschließlich seiner Ausführungsweise kontrolliert und diktiert wird.

Um das zu bewerkstelligen, prägte Taylor drei Grundsätze, die

heutzutage jeder fortgeschrittenen Arbeitsplanung und Betriebstechnik zugrundeliegen. Und da Taylor praktisch der einzige gewesen ist, der diese Grundsätze, die heute selten öffentlich eingestanden werden, klar und deutlich ausdrückte, ist es am besten, sie anhand von Taylors eigenen freimütigen Formulierungen darzulegen. (Siehe dazu auch Braverman 1977, S. 93 ff.)

Erster Grundsatz: Loslösung des Arbeitsprozesses von den Fertigkeiten des Arbeiters

„Den Betriebsleitern fällt die Aufgabe . . . zu, all die überlieferten Kenntnisse zusammenzutragen, die früher Alleinbesitz der einzelnen Arbeiter waren, sie zu klassifizieren und in Tabellen zu bringen, aus diesen Kenntnissen Regeln, Gesetze und Formeln zu bilden, . . .“ (Taylor 1919, S. 38).

Der Arbeitsprozeß muß also von jeglichem Handwerk, jeder Tradition und aller Kenntnis des Arbeiters unabhängig gemacht werden. In Zukunft darf er keineswegs von den Fähigkeiten des Arbeiters, er muß vielmehr voll und ganz von den Praktiken des Managements abhängig sein.

Zweiter Grundsatz: Trennung von Kopf- und Handarbeit, oder besser, von Planung und Ausführung

„Die Arbeiter sowohl als die Meister und Vorarbeiter sollen von aller geistigen und Schreibarbeit befreit werden und nur für die Ausführung zu sorgen haben. Jegliche Leitungs- und Überlegungsarbeit und das dazugehörige Schreibwerk soll in einem der Werkstatt direkt anzugliedernden ‚Arbeitsbureau‘ vereinigt werden. Die Meister bleiben nur in der Werkstätte und verwenden ihre ganze Zeit auf Überwachung der Arbeiter und Anleitung der Leute.“ (Taylor 1914, S. 47)

Dies ist der entscheidende Punkt in der Methode Taylors, und er legte auch besonderen Nachdruck darauf. Denn wenn die Tätigkeit der Arbeiter von ihren eigenen Vorstellungen gelenkt wird, so ist es, wie bereits bemerkt, nicht möglich, ihnen die methodische Effizienz oder den Arbeitsrhythmus aufzuzwingen, die im Sinn der Rentabilität des Kapitals erwünscht sind.

Die von der Handarbeit abgetrennte Kopfarbeit wird, wie ich dann genauer ausführen werde, noch weiter dieser Trennung von Planung und Ausführung unterzogen.

Die konsequente Folge dieses Grundsatzes der Trennung von Planung und Ausführung ist, daß Taylors „Wissenschaft der Arbeit“ niemals vom Arbeiter, sondern immer vom Management erarbeitet wird.

Dritter Grundsatz: Verwendung dieses Wissensmonopols dazu, jeden Schritt des Arbeitsprozesses und seiner Ausführungsweise zu kontrollieren

Der Grundgedanke der „gewöhnlichen Betriebsführungssysteme“, sagt Taylor, ist der,

„daß jeder Arbeiter sein Handwerk besser versteht als irgendein Mitglied der Leitung, und daß man es daher ihm überlassen muß, wie er das einzelne am besten durchführt“ (Taylor 1919, S. 66).

Im Gegensatz dazu aber ist

„vielleicht der hervorstechendste Grundzug des neuen Systems die ‚Pensumidee‘. Die zu leistende Arbeit eines jeden Arbeiters ist von der Leitung wenigstens einen Tag vorher aufs genaueste ausgedacht und festgelegt. Der Arbeiter erhält gewöhnlich eine ausführliche schriftliche Anleitung, die ihm bis ins Detail seine Aufgabe, seine Werkzeuge und ihre Handhabung erklärt . . . Dieses Pensum bestimmt nicht nur, was, sondern auch, wie es getan werden soll, und setzt genau die Zeit fest, die zur Vollbringung der Arbeit gestattet ist . . . Die Tätigkeit einer wissenschaftlichen Verwaltung und Leitung besteht hauptsächlich in der Vorbereitung und Durchführung dieser Aufgaben“ (Taylor 1919, S. 41 f.).

Diese drei Grundsätze machen deutlich, daß Taylor nicht die beste Methode suchte, eine Arbeit im allgemeinen zu tun, sondern eine Antwort auf das spezifische Problem, wie entfremdete Arbeit – d. h. Arbeitskraft, die gekauft und verkauft wird – am besten kontrolliert werden kann. Damit befindet sich nicht nur das Kapital im Besitz des Kapitalisten, auch die Arbeit selbst ist ein Teil des Kapitals geworden. Nicht nur, daß die Arbeiter die Kontrolle über ihre Produktionsmittel verlieren, sie müssen nun auch noch die Kontrolle über ihre eigene Arbeit und die Art der Ausführung dieser Arbeit verlieren³.

Der Zynismus, mit dem Henry Ford I in seinem Buch „Erfolg im Leben“ die Einführung des Fließbandes bei Ford kommentiert, zeigt die Praxis tayloristischer Organisationsprinzipien und die Verachtung, mit der hier Menschen in die Totalität eines industriellen Großunternehmens gepreßt werden (Ford 1952):

„Wir erwarten von den Leuten, daß sie tun, was ihnen gesagt wird. Unsere Organisation ist bis ins einzelne durchgeführt, und die verschiedenen Abteilungen greifen so ineinander, daß es völlig ausgeschlossen ist, den Leuten auch nur vorübergehend ihren Willen zu lassen. Meiner Meinung nach darf es in industriellen Betrieben auch gar nicht anders sein. Wem unsere Arbeit nicht zusagt, muß gehen. Persönliche Führungnahme gibt es bei uns kaum. Eine Fabrik ist schließlich kein Salon . . . Die Menschen gewöhnen sich daran, nur halb lebendig zu sein.“ (zit. in Busse 1978, S. 18)

Die Zerstörung des Handwerks zur Zeit des Aufstiegs der Wissenschaftlichen Betriebsführung rief zu Beginn dieses Jahrhunderts einen Sturm des Widerstandes unter den Gewerkschaften hervor. Diese frühe Opposition konzentrierte sich nicht auf die Fassade des tayloristischen Systems, wie Stoppuhr und Bewegungsstudien, sondern auf sein wesentliches Bestreben, die Arbeiter ihrer handwerklichen Kenntnisse und ihrer selbständigen Kontrolle des Arbeitsprozesses zu berauben und sie mit einem völlig fertiggedachten Arbeitsprozeß zu konfrontieren, in dem sie lediglich als Zahnräder und Hebel fungieren.

In einem Leitartikel der Internationalen Gießer-Zeitung (International Molders Journal) kann man dazu folgendes lesen:

„Der einzige große Aktivposten des Lohnarbeiters war immer sein handwerkliches Können. Wir verstehen unter handwerklichem Können

gewöhnlich die Fähigkeit, mit den Werkzeugen und Materialien eines Handwerks oder Gewerbes geschickt umzugehen. Aber echtes Handwerk ist weit mehr als das. Das wirklich wesentliche Element in ihm ist nicht manuelle Fertigkeit und Geschicklichkeit, sondern ist zum Teil das gründliche Wissen um die Art und Anwendungsmöglichkeiten der Werkzeuge, Materialien und Verfahren des Handwerks, das Tradition und Erfahrung dem Arbeiter verliehen haben. Aber darüber hinaus und zudem ist es das Wissen, das es ihm ermöglicht, die ständig auftretenden Schwierigkeiten, die sich aus Abweichungen nicht nur in den Werkzeugen und Materialien ergeben, sondern auch in den Bedingungen, unter denen die Arbeit geleistet werden muß, zu verstehen und zu überwinden.“

Der Artikel weist weiter auf die Trennung von „handwerklichem Wissen“ und „handwerklicher Fertigkeit“ in „einem immer größer werdenden Bereich und mit ständig zunehmender Beschleunigung“ hin und beschreibt als gefährlichste Form dieser Trennung

„das Zusammenraffen all dieses verstreuten handwerklichen Wissens, seine Systematisierung und Konzentration in den Händen des Unternehmers und dann das gnädige Austeilen in kleinen Stücken lediglich in der Form minutiöser Anweisungen, die jedem Arbeiter nur das Wissen vermitteln, das für die Erledigung einer besonderen relativ geringfügigen Aufgabe nötig ist. Dieser Prozeß trennt, das ist klar, Fertigkeit und Wissen selbst in ihrer engen Beziehung. Wenn er abgeschlossen ist, ist der Arbeiter kein Handwerker in irgendeinem Sinne mehr, sondern ein lebendiges Werkzeug des Managements“ (zit. in Braverman 1977, S. 109).

Der Einfluß des Taylorismus auf die Gestaltung des modernen Großunternehmens und auch anderer Institutionen, die Arbeitsprozesse durchführen, wird gemeinhin unterschätzt. Die allgemeine Vorstellung, der Taylorismus sei von jüngeren Schulen der Betriebspsychologie und Betriebssoziologie, die allgemein unter dem Namen „Human-Relations-Bewegung“ zusammengefaßt werden, verdrängt oder überwunden worden – wegen Taylors amateurartiger und naiver Ansichten über die Motivation der Menschen, oder weil er einen Sturm des Widerstandes unter den Arbeitern hervorgerufen hat, oder weil Taylor und mehrere seiner Nachfolger sich die Arbeiter und manchmal auch das Management zu Gegnern machte; oder es sei unmodern geworden, da gewisse Eigenheiten des tayloristischen Systems, wie das Funktionsmeistersystem oder die Lohnreizsysteme, subtileren Methoden den Platz räumen mußten – alle diese Argumentationen stellen eine irreführende Mißdeutung der tatsächlichen Dynamik der Entwicklung des Management und moderner Arbeitsorganisation dar.

Taylor beschäftigte sich mit den Grundlagen der Organisation des Arbeitsprozesses und seiner Kontrolle. Die nachfolgenden Schulen etwa von Elton Mayo (Mayo 1950) und andere derartige Schulen hatten es hauptsächlich mit der Anpassung des Arbeiters an den laufenden Produktionsprozeß zu tun, der vom Betriebsingenieur vorher geplant worden war. Die Nachfolger Taylors sind im Ingenieurwesen, in der

Arbeitsgestaltung und im Spitzenmanagement zu finden, die Nachfolger Mayos in Personalabteilungen und Schulen für Betriebssoziologie und Betriebspsychologie. Die Arbeit selbst wird gemäß den Taylor'schen Grundsätzen organisiert, während Personalabteilungen und Betriebssoziologen sich mit der Auswahl, Ausbildung, Manipulation, Befriedigung und Anpassung der Arbeiter beschäftigen, damit diese für die tayloristisch organisierten Arbeitsprozesse geeignet werden.

Es wäre ein grundlegender Fehler, meint Ralf Dahrendorf, anzunehmen, daß die Manager der modernen Großunternehmen nunmehr die „Gewinnethik“ mit einer „Sozialethik“ vertauscht hätten. Für eine „Humanisierung“ sei nämlich immer nur soviel Raum gewesen, als dadurch das Profitinteresse in seiner Realisierung nicht beeinträchtigt wurde. (Dahrendorf 1967, S. 64 ff.)

Peter Drucker, derzeit einer der renommiertesten Managementberater in den Vereinigten Staaten, weist ebenfalls auf diesen weit verbreiteten Irrtum hin:

„Personalpolitik und Human Relations sind die beiden Themen, über die gesprochen und geschrieben wird, wenn die Menschenführung im Betrieb zur Debatte steht. Es sind die Dinge, mit denen die Personalabteilung sich zu beschäftigen hat. Es sind jedoch nicht die Gedanken, die der Menschenführung in den Betrieben der amerikanischen Industrie in der Praxis zugrunde liegen. Das ist vielmehr das Gedankengut der Wissenschaftlichen Betriebsführung. Die Wissenschaftliche Betriebsführung ist auf die Arbeit abgestellt... Ja, die Wissenschaftliche Betriebsführung ist fast so etwas wie eine regelrechte Philosophie der betrieblichen Menschenführung. Sie dürfte der größte und dauerhafteste Beitrag sein, den Amerika außer seiner Verfassung zum westlichen Denken beigesteuert hat.“ (Drucker 1956, S. 336 f.)

Wenn man sich vor Augen führt, daß die Geburt der „Human Relations“-Idee zeitlich mit der Weltwirtschaftskrise der dreißiger Jahre und der massiven Welle des Aufruhrs unter den amerikanischen Arbeitern zusammenfällt, dann wird vielleicht klarer, daß die verschiedenen wissenschaftlichen Richtungen der „Human Relations-Bewegung“ eher zur Besänftigung der aufgebrachtten Arbeiter über die harten Managementmethoden in der amerikanischen Industrie am Beginn unseres Jahrhunderts dienten und weniger die Selbstentfaltung der Menschen am Arbeitsplatz zum Ziele hatten.

4. Tendenzen der Rationalisierung und Automatisierung im Angestelltenbereich

Die besondere Form industrieller Arbeitsteilung, die mit Taylor begann und ihre extremste Ausprägung im Fließband erfuhr, hat ihre Logik in der Trennung von Kopf- und Handarbeit (bzw. von Planung und Ausführung) und in der Zerteilung der Arbeit in kleine Teilaufgaben, womit die Kontrolle des Managements über den Arbeitsprozeß erleichtert wird. Durch diese zunehmende Reduzierung der Arbeit in

der Fabrik auf repetitive Teilaufgaben übernahm das Büro mehr und mehr die Aufgabe der Kozeption, Planung, Beurteilung und Berwertung von Ergebnissen. Es entwickelte sich damit gewissermaßen ein Organisationswissen, daß zur Steuerung des Arbeitsprozesses in der Fabrik notwendig war und sich im Büro konzentrierte. Die Büroarbeit wurde gleichgesetzt mit gebildeter Tätigkeit, die Denken verlangt, während die Arbeit in der Fabrikshalle zur ungebildeten Arbeit wurde, die kein Denken verlangt.

Die zunehmende Bedeutung des Büros als Planungs- und Kontrollinstrument im Zuge der weiteren industriellen Entwicklung brachte die Entstehung einer neuen Schicht, der Angestellten mit sich, die in den letzten Jahrzehnten des 19. Jhdts. entstand und seitdem ungeheuer gewachsen ist. Bei dem 1870 in den Vereinigten Staaten durchgeführten Zensus wurden lediglich 82.000 (d. s. 0,6 Prozent aller Erwerbstätigen) den Angestelltenberufen zugeordnet, um die Jahrhundertwende waren es 3 Prozent und 1970 war die Kategorie der Angestellten auf 14 Millionen (d. s. fast 18 Prozent der Erwerbsbevölkerung) angewachsen. In Großbritannien wurden bei der Berufszählung 1851 70.000 bis 80.000 Büroangestellte (d. s. 0,8 Prozent der Erwerbsbevölkerung) gezählt, um die Jahrhundertwende war der Anteil auf 4 Prozent gestiegen und 1961 gab es in England 3 Millionen Büroangestellte, nahezu 13 Prozent der erwerbstätigen Bevölkerung (Braverman 1977, S. 226 f.)

In der BRD waren im Jahre 1950 16,8 Prozent aller Arbeitnehmer Angestellte; 1971 waren es 31,2 Prozent (DGB 1977). In Österreich stieg der Anteil der Angestellten und Beamten an allen Berufstätigen von 13,9 Prozent im Jahre 1934 über 20,2 Prozent (1951), 26,9 Prozent (1961), 35,1 Prozent (1971) auf 42,5 Prozent im Jahre 1975 (Kowalski 1978, S. 180)⁴.

Dabei ist wichtig zu beachten, daß die Büroangestellten der Unternehmen des 19. Jhdts. im ganzen gesehen eher als die Vorfahren des modernen Top-Managements anzusehen sind und nicht so sehr als Vorläufer der heutigen Kategorie der Angestellten. Obwohl wahrscheinlich einige der Bürokräfte jener Zeit in Funktion und Status ungefähr den modernen Angestellten entsprechen, verrichteten sie doch größtenteils Arbeiten, die man heutzutage als Manager-Tätigkeit einstufen würde. Die Kategorie der modernen Angestellten kann somit als eine im Zuge der industriellen Revolution neu entstandene Arbeitnehmerklasse angesehen werden.

Die im Zuge der Taylorisierung des Arbeitsprozesses von der Handarbeit abgetrennte Kopfarbeit wurde im Zuge unternehmerischer Rationalisierungsmaßnahmen, vor allem mit der Entwicklung automatischer Datenverarbeitung neuerlich einem Prozeß der Trennung von repetitiver Bürotätigkeit einerseits und planender, kontrollierender Bürotätigkeit andererseits unterzogen. Die modernen Systeme der Bewegungsstudie und Arbeitsbemessung behandeln Fabrik- und Büroarbeit nach denselben analytischen Regeln.

Das Eindringen der EDV in den Angestelltenbereich stellt den weitaus bedeutendsten Teil der technologischen Veränderungen in den

letzten Jahren dar. Die Bandbreite der Anwendung reicht von der Übernahme von Teilaufgaben im Rahmen massenhafter Datenverarbeitung bis zur Einführung integrierter Datensysteme. Dies eröffnet die Möglichkeit, eine Reihe von Tätigkeiten in der Informationsverarbeitung, die bisher über den Kopf von Büroangestellten laufen mußten, zu formalisieren und zu „computerisieren“. Howard Carlson, ein bei General Motors angestellter Psychologe, meinte dazu: „Der Computer könnte für das mittlere Management dasselbe sein, was das Fließband für den gewöhnlichen Arbeiter ist.“ (Business Week vom 12. Mai 1973, S. 141.)

Die mit der modernen Informationstechnologie möglich gewordene Rationalisierung von Informations- und Entscheidungssystemen überträgt immer mehr und immer komplexere Aufgaben an das Maschinensystem der EDV. Unter der Bezeichnung „Management-Informationssysteme“ (MIS) werden heute Konzepte diskutiert, die sogar Lenkungs- und Steuerungsaufgaben in Betrieben übernehmen sollen. Über die Realisierbarkeit derartiger MIS sind in den letzten Jahren selbst EDV-Fachleute skeptisch geworden (vgl. Wahl 1969). Was in der Realität jedoch geschieht, ist eine zunehmende Einbeziehung einer Reihe von Informationsaktivitäten und Arbeitsabläufen, die bislang dem Menschen vorbehalten waren, auf teilintegrierte EDV-Systeme. Dadurch sind bereits eine Reihe von Arbeitsplätzen deutlich verändert worden. So etwa viele Sachbearbeiter-Arbeitsplätze im Rechnungswesen, im Vertrieb, im Einkauf, im Kredit- und Bankgewerbe, aber auch in der Produktion und im Lagerwesen sowie insbesondere – im Zusammenhang mit der Textverarbeitung – in den Schreib- und Korrespondenz-tätigkeiten aller Art; des weiteren viele Tätigkeiten im Handel, wie z. B. in der Warendisposition oder in der Kassentätigkeit. Zunehmend werden davon auch Arbeitsplätze berührt, die von sehr qualifizierten Arbeitskräften besetzt sind, etwa im Dokumentationswesen, in der Konstruktion, in der Planung, in mathematisch-naturwissenschaftlichen Abteilungen. Prof. Kirsch von der Universität Mannheim bezeichnet diese Entwicklung als „Weg zu einem neuen Taylorismus“. (Kirsch 1973).

Das REFA-Institut in Darmstadt weist ganz deutlich auf die Entwicklung hin, die hier vor sich geht:

„Es mag Kritik herausfordern, daß das Verwaltungsgeschehen seiner Aura der Unabwägbarkeit und Individualität beraubt wird. Dennoch sprechen mehrere Gründe dafür: Es wäre einfach arrogant und kurz-sichtig, wollte man die Büroarbeit prinzipiell als etwas ‚Besseres‘ als die Arbeit im Betrieb ansehen und vom Zwang quantitativer Beurteilung grundsätzlich ausklammern. Die Abläufe der Büroarbeit bestehen überwiegend aus planbaren Routinetätigkeiten. Prozesse der Materialverarbeitung im Betrieb und der Informationsverarbeitung im Büro sind systemanalytisch analog und in ihrer quantitativen Bewertung ähnlich. Dies ermöglicht eine Übertragung der bei der Rationalisierung von Fertigungsprozessen entwickelten Methoden auf den Verwaltungssektor. (zit. in Busse 1978, S. 134 f.)

Während im Produktionsbereich durch das Eindringen fortgeschrit-

tener Technologien und organisatorischer Rationalisierungen die Produktivität in den letzten 70 Jahren um 1000 Prozent gesteigert wurde, betrug der Produktivitätsanstieg im Angestelltenbereich im gleichen Zeitraum nur etwa 50 Prozent (DGB 1977). In den letzten Jahren ist hier allerdings eine radikale Wendung eingetreten. Die vergleichsweise billigen Rationalisierungsreserven in der Produktion sind ausgeschöpft. Nun kommt die Verwaltung dran. Es ist zu befürchten, daß sich jetzt im Angestelltenbereich in einem wesentlich kürzeren Zeitabschnitt das vollzieht, was über hundert Jahre verteilt im Produktionsbereich stattgefunden hat, nämlich eine Aufteilung der Arbeit in kleinste Takte mit all den negativen Auswirkungen für den Arbeitnehmer, die wir vom Fließband bereits kennen.

Es genügt, ein paar Zahlen zu nennen, um die rapide Zunahme der Kapitalintensität von Büroarbeitsplätzen in den letzten Jahren zu zeigen. Vor ca. 10–15 Jahren hat der Masseneinsatz der elektronischen Datenverarbeitung in der heutigen Form begonnen. Die sog. Universalrechner, von denen nach Schätzungen der Diebold Deutschland GmbH⁵ in der BRD gegenwärtig ca. 18.400 installiert sind, sind sehr teuer und vorwiegend für Großunternehmen und für große Rechenzentren wirtschaftlich interessant. Für einfache und umfangmäßig kleine Spezialaufgaben lohnt ihr Einsatz nicht. Erst die Entwicklung der sog. mittleren Datentechnik (MDT) hat den massenhaften Einsatz des Computers ermöglicht. So gab es 1970 in der BRD 20.000 Bürocomputer, 1977 66.000 und 1985 wird es voraussichtlich 240.000 Bürocomputer geben (vgl. Computer-Zeitung vom 2. November 1977). Der heutige Wert des Computerbestandes in der BRD wird auf etwa 33 Mrd. DM geschätzt. Auf weitere 30 Mrd. DM wird der Wert der Software geschätzt (Briefs 1978). Die neueste Entwicklung auf dem Gebiet der Rechnertechnik sind die sogenannten Mikroprozessoren, kleine integrierte Schaltungen für Minicomputer, die aufgrund ihrer Billigkeit und ihrer vielseitigen Verwendbarkeit sehr schnell in vielen Gebieten eindringen werden. Computerfirmen berichten von Rekordumsätzen und Wachstumsraten von 30 Prozent und mehr, so daß sie Schwierigkeiten haben, ihre Profite in den Bilanzen zu verstecken (vgl. Die Welt von 24. Juni 1977 oder Handelsblatt von 21. April 1977). Parallel zu dieser enormen Zunahme des Einsatzes von Computern im Büro zeigt die Arbeitsmarktstatistik etwa der BRD, daß die im Zuge der tiefgreifenden Wirtschaftskrise seit 1974 entstandene Massenarbeitslosigkeit in einem bis dahin nicht gekannten Ausmaß auch die Angestellten getroffen hat. So waren etwa während der Krise 1966/67 in der BRD 19 Prozent aller Arbeitslosen Angestellte, heute sind es 42,7 Prozent (d. s. 383.280). Die Hauptbetroffenen sind dabei – wie auch bei den Arbeitern – Jugendliche, gering Qualifizierte und Frauen, letztere mit einem Arbeitslosenanteil von über 50 Prozent an allen arbeitslosen Angestellten (siehe Noth u. a. 1977, S. 361). Die traditionell höhere Beschäftigungssicherheit der Angestellten ist also offensichtlich nicht mehr gegeben und wird in Zukunft noch weniger gegeben sein. Siemens hat in einer Studie festgestellt, daß 43 Prozent aller Bürotätigkeiten formalisierbar sind und 25 Prozent der

Tätigkeiten automatisierbar (siehe Morgenbrod/Schwärtzel 1978). Es ist zu erwarten, daß der gesamte Umfang der aus heutiger Sicht möglichen Automatisierbarkeit und Fomalisierbarkeit von Arbeitsplätzen bis 1990 weitgehend abgeschlossen sein wird. Wenn von den in der BRD ca. 5 Millionen in der Korrespondenztätigkeit Beschäftigten nur 10 Prozent durch die automatisierte Korrespondenz abgebaut werden, bedeutet das einen Verlust von 500.000 Arbeitsplätzen. Schätzungen gehen dahin, daß ca. 80 Prozent aller Korrespondenztätigkeiten routinisierbar und damit weitgehend „computerisierbar“ sind.

In Österreich ist zwar die Frage der Massenarbeitslosigkeit nicht so virulent wie in der BRD⁶ und anderen Industrieländern, die Tendenzen der Rationalisierungen im Angestelltenbereich sind jedoch genauso erkennbar. Eine gemeinsam von der Gewerkschaft der Privatangestellten und dem Institut für Höhere Studien 1976 durchgeführte Erhebung über die Arbeitsbedingungen der Angestellten in Österreich gibt Aufschluß über den Umfang und die Richtung der Veränderungen im Angestelltenbereich (Hausa 1978). Untersucht wurde der Zeitraum von 1970 bis 1976. Die Studie gibt Hinweise darauf, wie sehr durch einseitige Ausrichtung der neuen Technologien an unternehmerischen Rentabilitätszielen die Möglichkeiten solcher Technologien nicht dazu genützt werden, um die Arbeitsverhältnisse angenehmer zu gestalten (Entlastung von Routinetätigkeiten, geringerer Arbeitsaufwand für die Erledigung bestimmter Aufgaben), sondern die Form der Anwendung der technologischen Innovationen im Gegenteil sehr oft zu Verschlechterungen der Arbeitsbedingungen führt.

Ich kann die Ergebnisse dieser Studie hier nicht im einzelnen darlegen (siehe dazu Hausa 1978 und Diebalek 1978); ich möchte nur auf einige Resultate hinweisen, die in dem hier behandelten Zusammenhang wichtig erscheinen. Eines der wesentlichen Ergebnisse dieser Studie ist, daß die Angestelltenpositionen in den Betrieben mit einem höheren Rationalisierungsniveau sowohl ein niedrigeres Qualifikationsniveau als auch einen stärker fremdstrukturierten Arbeitsablauf aufweisen. So können in Betrieben mit EDV weit weniger Angestellte über ihr Arbeitstempo und über die Reihenfolge ihrer Tätigkeiten „meist selbst“ entscheiden als in Betrieben ohne EDV und ohne größere Veränderungen in den letzten fünf Jahren. Die Angestellten mit einem mittleren Maß an Autonomie fallen durch die Rationalisierungsmaßnahmen tendenziell weg, während die Gruppe mit einem geringen Maß an Autonomie stark anschwilt und der Kreis der Angestellten mit hoher Autonomie sich etwas vergrößert.

Im Zuge von großen Umorganisirungen und Rationalisierungsmaßnahmen werden die tatsächlichen Verschlechterungen der Arbeitsbedingungen vorerst häufig verdeckt. Oft werden den vom Arbeitsplatzverlust bedrohten Sachbearbeitern und mittleren Angestellten individuelle Aufstiegsmöglichkeiten geboten oder die Sicherung des alten Status durch Beibehaltung von Weisungsbefugnissen, die durch die Rationalisierung ihres Inhalts beraubt werden. Damit wird eine Solidarisierung der mittleren Angestellten gegen die vom Willen der

Unternehmensleitung dominierten Rationalisierungsmaßnahmen erschwert, da kurzfristig für einzelne Angestellte keine Verschlechterung der Arbeitssituation eintritt, langfristig jedoch der Arbeitsmarkt sich verengt. Häufig verdecken auch die Neuartigkeit der Arbeitsinhalte, der Entscheidungsspielräume und nicht zuletzt die Identifikation der Angestellten mit der neuen „intelligenten“ Maschine die für die betroffenen Angestellten negativen Aspekte von Rationalisierungsmaßnahmen⁷.

5. Die Position des leitenden Managements im Zusammenhang mit Rationalisierung und Automatisierung

Die wirtschaftliche Entwicklung im Spätkapitalismus ist wesentlich geprägt durch wachsende Konzentration wirtschaftlicher Macht in multinationalen Großkonzernen und eine systematische und zielgerichtete Anwendung von Wissenschaft und Forschung auf den Produktionsprozeß, was zu einer beschleunigten technologischen Erneuerung führt. Letztere wiederum bedingt eine raschere Veralterung der Maschinerie, woraus sich der Zwang zur rascheren Amortisation des darin gebundenen fixen Kapitals ergibt. So hat sich etwa der Zyklus des Veraltens bei Werkzeugmaschinen von 8 bis 10 Jahren auf fünf Jahre verringert; die durchschnittliche Lebenszeit von Computern liegt z. T. sogar noch darunter. Zu den riesigen Kapitalinvestitionen für moderne Produktionsanlagen kommen gigantisch ansteigende Kosten für Forschung und Entwicklung. Nur Großkonzerne verfügen über genügend Finanzkraft zur Entwicklung moderner Technologien. Teilweise steuert der Staat noch Milliardensubventionen für Forschung und Entwicklung sowie für die Errichtung von Produktionsstätten und die Erschließung neuer Märkte bei.

Die riesigen eingesetzten Kapitalien, das beschleunigte Veralten der Anlagen und auch des Produktionssortiments, in Zusammenhang mit der immer schärfer werdenden internationalen Konkurrenz, macht die spätkapitalistische Produktion außerordentlich risikoreich. Das zwingt das leitende Management von großen Unternehmungen zu möglichst exakter langfristiger Planung in den Bereichen Forschung und Entwicklung, Investitionsplanung, Lohnkosten und Absatzplanung. Das Instrumentarium der elektronischen Datenverarbeitung schafft die Möglichkeit immer genauerer Detailplanung auf diesen Gebieten durch rasche Verarbeitung riesiger Datenmengen und Datenkomplexe, was zur Entwicklung verschiedener Planungstechniken geführt hat (z. B. PERT, C. P. M. etc.).

Dieselben ökonomischen Zwänge, die den leitenden Manager moderner Großunternehmen zu möglichst exakter langfristiger Planung zwingen, veranlassen ihn auch zu organisatorischen Rationalisierungen. Für das Topmanagement ist es wichtig, die Entscheidungen über Detailfragen auf untere hierarchische Ebenen zu delegieren und die für die Kapitalverwertung wichtigen Entscheidungen in den oberen hierarchi-

schen Ebenen zu konzentrieren. Die Entlastung von Routineentscheidungen ermöglicht es dem leitenden Management, die immer wichtiger werdenden Aufgaben langfristiger Unternehmensplanung verstärkt wahrzunehmen. Gleichzeitig müssen organisatorische Kontrollmaßnahmen die entsprechenden Leistungen für eine effiziente Kapitalverwertung sicherstellen. Die Managementwissenschaft, die ja eine Wissenschaft für das (leitende) Management ist (wobei man den Begriff der Wissenschaftlichkeit hier noch näher untersuchen müßte, was jedoch nicht Thema dieser Arbeit ist), liefert dafür die entsprechenden Konzepte in verschiedenen Varianten. Der Unterschied zwischen einzelnen Managementkonzepten besteht nur darin, wie die Aufteilung „delegierbarer“ und „nicht delegierbarer“ Entscheidungen erfolgt, wie die Unternehmensleitung ihre Richtlinien vorgibt und welcher Art die organisatorische Kontrolle ist. Die Folgen der Kontrollmaßnahmen unterscheiden sich dabei für die Betroffenen höchstens in Nuancen. In der Regel ist es so, daß Zielvorgaben und Leistungsnormen die Manager der mittleren und unteren Ebenen zwingen, den Ertrag einer Abteilung so hoch wie möglich zu treiben, wodurch sie ihrerseits ihre Mitarbeiter unter äußersten Druck setzen müssen. Die EDV-Technologie ermöglicht einen direkten und schnellen Zugriff auf objektive Informationen wie Erfüllung von Leistungsnormen, Bearbeitungsdauer einzelner Arbeitsaufgaben etc. und ermöglicht somit, das Arbeitshandeln ausführender Angestellter effektiver zu kontrollieren als bisher. Die Taylorisierung der Arbeitsorganisation auch im Angestelltenbereich führt dazu, daß mit Hilfe der EDV qualifizierte Angestelltentätigkeit meßbar und planbar gemacht wird. Das Arbeitspensum kann genau vorgeschrieben, das Arbeitstempo gesteigert werden. Die Arbeitsbedingungen der Angestellten gleichen sich an die Arbeitsbedingungen der Arbeiter am Fließband an. So wie man den Arbeitern im Zuge der Industrialisierung ihr handwerkliches Wissen und Können enteignet hat, so wird jetzt im Zuge der Technisierung und Rationalisierung im Büro den Angestellten ihr Organisationswissen enteignet, sie werden in einem wachsenden Ausmaß degradiert zu Bürohilfsarbeitern. Diese Proletarisierung der Angestellten macht die Einteilung der Beschäftigten in Arbeiter und Angestellte zunehmend fragwürdig; diese Unterteilung entspricht nicht mehr tatsächlich unterschiedlichen Positionen im Produktionsprozeß, sondern lediglich formalen Vertrags- und Statusbedingungen. Der undifferenzierte Gebrauch des Begriffs „Angestellte“ unterscheidet nicht zwischen den leitenden Angestellten als Repräsentanten des Kapitals auf der einen Seite und den austauschbaren Teilen der ihnen dienenden Büromaschine auf der anderen Seite; die Assoziation dieses Begriffs mit der attraktiven Arbeitsatmosphäre der leitenden Manager, Ingenieure und Professoren an der Spitze der Hierarchie verschleiert die völlig andere Arbeitssituation von Millionen Büroangestellten.

Unter den Bedingungen wirtschaftlicher Krise und Stagnation, in der sich die kapitalistischen Staaten seit Mitte der siebziger Jahre befinden, werden für das einzelne Unternehmen Rationalisierungen umso not-

wendiger, je stärker die Unternehmen mit schrumpfenden oder nicht ausreichend wachsenden Märkten konfrontiert sind und daher mit nicht ausgelasteten Kapazitäten zu kämpfen haben. Je mehr die Märkte sich verengen, desto mehr verschärft sich die Konkurrenz und die Absatzschwierigkeiten nehmen zu, die Schwierigkeiten der Kapitalverwertung und die Unsicherheit der Investitionen wachsen ebenfalls; die Unternehmen sind gezwungen, Kosten einzusparen und Arbeitskräfte freizusetzen. Genau diese Maßnahmen aber, die vom Standpunkt des einzelnen Unternehmens notwendig sind, reduzieren die gesamtwirtschaftliche Nachfrage und verstärken die Absatzschwierigkeiten; dadurch tragen sie dazu bei, die wirtschaftliche Krise noch zu verschärfen. Was vom Standpunkt des einzelnen Unternehmers aus gesehen rational und notwendig ist, um im Konkurrenzkampf zu überleben, ist gesamtgesellschaftlich gesehen irrational.

Die Strategien unternehmerischer Rationalisierungen, die den Einzelnen zum Anhängsel einer undurchschaubaren Produktionsmaschinerie machen, haben eine nicht unbeträchtliche Verweigerung unter den Betroffenen hervorgerufen. Der passive Widerstand gegen solche unmenschlichen Arbeitsbedingungen zeigt sich in Form von stark zunehmenden Fluktuationen und Absenzen. Die hohen Abwesenheitsraten vor allem im Produktionsbereich haben manche Unternehmen dazu veranlaßt, Humanisierungsprogramme zu finanzieren, um die Monotonie und Isolation am Arbeitsplatz partiell aufzuheben. Die zunehmende Zahl psychischer und physischer Krankheiten, die durch Arbeitsbedingungen entstehen, die den Menschen sich selbst und seiner Arbeit entfremden, verursacht erhebliche soziale Kosten, die aus der Behandlung dieser Krankheiten erwachsen (teilweise muß der Betroffene die Kosten der Behandlung sogar selbst tragen). Aber während man im Produktionsbereich die Bedingungen entfremdeter Arbeit teilweise aufzuheben sich bemüht, werden im Angestelltenbereich auf breiter Front eben diese negativen Bedingungen geschaffen.

Allerdings nimmt der Widerstand gegen entfremdende Arbeitsbedingungen mehr und mehr auch die Form des aktiven Kampfes an. Die Lohnabhängigen streiken nicht mehr nur für mehr Lohn, sondern auch gegen die Verlagerung von Aufträgen und Arbeitsplätzen, gegen Rationalisierungsmaßnahmen und Massenentlassungen, dagegen, daß der Rhythmus des Fließbandes allein vom Management bestimmt wird usw. So war etwa der lange Streik der Druckereiarbeiter in der BRD im März 1978 kein Kampf um mehr Lohn, sondern um die Art und Weise, in der die neuen Satztechniken zur Anwendung gebracht werden sollen. In Frankreich gibt es eine ganze Reihe von Betrieben, die in Selbstverwaltung geführt werden und wirtschaftlich erfolgreich sind, obwohl sie aufgrund der strukturellen Bedingungen privatkapitalistischer Produktion mit vielen Schwierigkeiten zu kämpfen haben. Die Streikstatistik etwa von Großbritannien, Italien, Belgien und den USA zeigt eine zunehmende Zahl von Arbeitskonflikten, die Fragen der Arbeitsorganisation zum Gegenstand haben. In den Sozialwissenschaften gibt es eine breite Diskussion und eine Unmenge von wissenschaftlichen Arbei-

ten und Forschungsprojekten zur Frage nach alternativen, nicht-tayloristischen Formen der Arbeitsorganisation bzw. nach Formen der Selbstverwaltung in allen Bereichen des Lebens.

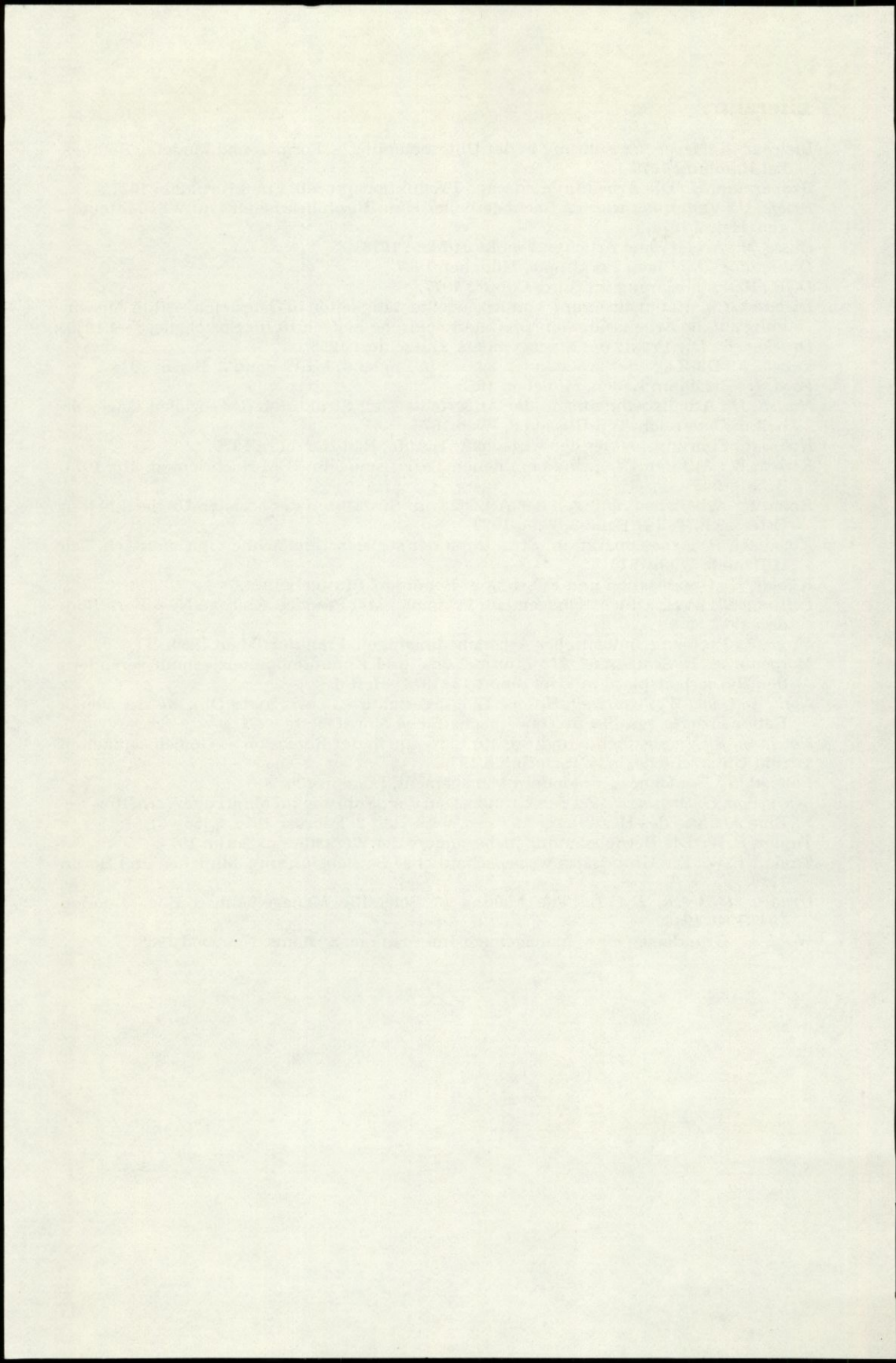
Es scheint, daß in einer Zeit, in der die materiellen Grundbedürfnisse im wesentlichen befriedigt sind und das allgemeine Bildungsniveau zunimmt, die Auseinandersetzungen zwischen Kapital und Arbeit sich von der Frage der Verteilung des gesellschaftlich produzierten Wertes verschiebt auf die Frage des Dispositionsrechtes über Maschine und Arbeitskraft. Dies scheint besonders wichtig angesichts der Tatsache, daß die heute verfügbare Technologie der Mikroelektronik eine so hohe Flexibilität erreicht hat, daß sie unter rein technischem Aspekt nicht als restriktive Bedingung einer alternativen Arbeitsgestaltung angeführt werden kann. Entscheidend für die Gestaltung der Arbeitsorganisation ist vielmehr die von ökonomischen und sozialen Interessen gesteuerte Nutzung der Mikroelektronik. Die Frage, ob die Mikroelektronik zur Disziplinierung und Kontrolle der Menschen verwendet wird oder ob ihre Möglichkeiten zu einer Demokratisierung und humaneren Gestaltung der Arbeitswelt und des menschlichen Zusammenlebens benützt wird, wird ein wesentlicher Punkt politischer Auseinandersetzung der Zukunft sein.

Anmerkungen

- 1 Höhn 1970. Eine kritische Auseinandersetzung mit dem Harzburger Modell bietet Schreyögg/Braun 1976.
- 2 Für eine ausführliche Darstellung von Managementkonzepten siehe Bleicher/Meyer 1976 und Kübler 1974, S. 171 ff.
- 3 Es lohnt sich, Taylors „Wissenschaftliche Betriebsführung“ im Original zu lesen, weil Taylor sehr offen darüber schreibt, mit welcher Erbitterung und Gemeinheit der Krieg zwischen ihm als Vertreter des Managements und den Arbeitern auf der anderen Seite geführt wurde. Die wenigsten der nachfolgenden Betriebssoziologen und Arbeitswissenschaftler hatten den Mut, die Härte des Interessenkonfliktes zwischen Kapital und Arbeit so offen zu formulieren, wie Taylor dies tat.
- 4 Die z. T. stark unterschiedlichen Prozentzahlen zwischen den einzelnen Ländern sind durch teilweise unterschiedliche statistische Methoden bedingt. Aber genaueste statistische Größen sind hier nicht so wichtig; vielmehr geht es darum, die Tendenz der enorm steigenden Angestelltenzahlen zu zeigen.
- 5 Diebold-Management-Report 1977, kommentiert im Handelsblatt vom 24. April 1978.
- 6 Die Tatsache, daß es in Österreich keine Massenarbeitslosigkeit gibt wie in der BRD, hat Gründe, die nicht unmittelbar zum Thema dieses Artikels gehören. Näheres dazu in einem Artikel von Ewald Nowotny (Nowotny 1979).
- 7 Dieses Bewußtseinsphänomen tritt nicht nur im Angestelltenbereich, sondern auch bei Arbeitern auf, die ihr Prestige oft durch die Arbeit an neuen, teuren, leistungsstarken Maschinen erhöht sehen und dies als Aufstieg erleben, obwohl ihr bisheriges Können durch den Einsatz dieser Maschinen entwertet wird (siehe Kolm 1978, S. 247 f.).

Literatur

- Bleicher, K./Meyer, E.: Führung in der Unternehmung – Formen und Modelle, Reinbek bei Hamburg 1976.
- Braverman, H.: Die Arbeit im modernen Produktionsprozeß, Frankfurt/Main 1977.
- Briefs, U.: Vom qualifizierten Sachbearbeiter zum Bürohilfsarbeiter? in: WSI-Mitteilungen, Heft 2 1978.
- Busse, M.: Arbeit ohne Arbeiter, Frankfurt/Main 1978.
- Dahrendorf, R.: Pfade aus Utopia, München 1967.
- DGB.: Rationalisierung im Büro, Coburg 1977.
- Diebalek, Ch.: Rationalisierung von Angestelltentätigkeiten in Österreich – Ihre Auswirkung auf die Arbeitssituation, in: Österreichische Zeitschrift für Soziologie, 3–4/1978.
- Drucker, P.: Die Praxis des Managements, Düsseldorf 1956.
- Engels, F.: Die Lage der arbeitenden Klasse in England, MEW Band 2, Berlin 1974.
- Ford, H.: Erfolg im Leben, München 1952.
- Hausa, H.: Arbeitsbedingungen der Angestellten, in: Strukturen der sozialen Ungleichheit in Österreich, Teil II/Band 3, Wien 1978.
- Höhn, R.: Führungsbrevier der Wirtschaft, 7. Aufl., Bad Harzburg 1970.
- Kirsch, W.: Auf dem Weg zu einem neuen Taylorismus, in: IBM-Nachrichten, 215, 1973, S. 561–566.
- Kolm, P.: Arbeitsbedingungen der Arbeiter, in: Strukturen der sozialen Ungleichheit in Österreich, Teil II/Band 3, Wien 1978.
- Kowalski, P.: Arbeitsmarkt, in: Strukturen der sozialen Ungleichheit in Österreich, Teil II/Band 3, Wien 1978.
- Kübler, H.: Organisation und Führung in Behörden, Stuttgart 1974.
- Leffingwell, W. H.: Office Management: Principles and Practice, Chicago/New York/London 1917.
- Mayo, F.: Probleme industrieller Arbeitsbedingungen, Frankfurt/Main 1950.
- Morgenbrod, H./Schwartzel, H.: Informations- und Kommunikationstechnik verändern den Büroarbeitsplatz, in: data report 13 (1978), Heft 6.
- Noth, D./Oehl, W./Trautwein-Kalms, G.: Angestellte – bevorzugte Objekte der neuen Rationalisierungswelle, in: Gewerkschaftliche Monatshefte (6/77).
- Nowotny, E.: Verstaatlichte und private Industrie in der Rezession – Gemeinsamkeiten und Unterschiede, in: WISO, Heft 3/1979.
- Pollard, S.: The Genesis of Modern Management, London 1965.
- Schreyögg, G./Braun, W.: Zu den Grundsätzen der „Führung im Mitarbeiterverhältnis“ – Eine Analyse des Harzburger Modells, WiSt Heft 2, Februar 1976, S. 56–61.
- Taylor, F. W.: Die Betriebsleitung insbesondere der Werkstätten, Berlin 1914.
- Taylor, F. W.: Die Grundsätze wissenschaftlicher Betriebsführung, München und Berlin 1919.
- Urwick, L./Brech, E. F. L.: The Making of Scientific Management, 3 Bde., London 1945/1946/1948.
- Wahl, M.: Grundlagen eines Management-Informationen-Systems, Neuwied 1969.



Die Struktur der Arbeitslosigkeit*

Literaturbericht über neuere empirische Arbeiten aus der Bundesrepublik Deutschland

Walter Ötsch

* Der vorliegende Artikel ist die Zusammenfassung einer ausführlicheren Darstellung des Themas, die ebenso wie detaillierte Tabellen beim Autor angefordert werden können.

1. Einleitung

Die seit Jahren andauernde hohe Arbeitslosigkeit in vielen kapitalistischen Ländern hat ein vermehrtes Interesse an konjunktur- und arbeitsmarkttheoretischen Fragestellungen hervorgerufen. Dabei zeigte sich zumeist, daß ein genaueres Verständnis der Vorgänge am Arbeitsmarkt durch die Nichtverfügbarkeit geeigneter Daten begrenzt ist. Aus dieser Situation heraus wurde in den meisten Ländern die diesbezügliche empirische Forschung intensiviert. Im besonderen Maße gilt dies für die Bundesrepublik Deutschland, die dadurch vielleicht sogar den höchsten Stand aller vergleichbaren Länder erreicht hat. Einige wichtige Ergebnisse dieser Forschung aus den letzten Jahren – konkretisiert am Thema „Struktur der Arbeitslosigkeit“ – sollen hier dargestellt werden: Vor allem das zur Zeit noch laufende Forschungsprojekt „Ursachen und Auswirkungen von Arbeitslosigkeit“ des Instituts für Arbeitsmarkt- und Berufsforschung der Bundesanstalt für Arbeit (IAB) in Nürnberg ist dabei von Interesse. (Vgl. Brinkmann/Schober-Gottwald 1976; Autorengemeinschaft 1976; Brinkmann 1976; Schober-Gottwald 1977; Brinkmann 1977; Schober 1978; Brinkmann 1978)¹.

Dieses Projekt basiert auf einer Befragung von rund 7000 Personen, die im September 1974 bei den Arbeitsämtern als arbeitslos gemeldet worden waren (d. i. eine repräsentative 2prozentige Stichprobe aller registrierten Arbeitslosen in der BRD zu diesem Zeitpunkt). Die Befra-

gung selbst wurde ein Jahr später – im September/Okttober 1975 – durchgeführt. Das dabei ermittelte Datenmaterial erlaubt also – und auf diese Beschränkung muß ausdrücklich hingewiesen werden, um nicht zu unzulässigen Verallgemeinerungen zu verleiten – die Analyse des Arbeitslosenbestandes und der Zu- und Abströme in diesem Zeitraum in einer speziellen konjunkturellen Situation (September 1974: Aufbau der konjunkturellen Arbeitslosigkeit hatte gerade in stärkerem Ausmaß begonnen; September 1975: Niveau der Arbeitslosigkeit fast verdoppelt – 488.000 gegen 872.000 registrierte Arbeitslose). Ergänzt wurde diese Befragung durch eine Abgangsstichprobe im September 1976 sowie durch eine Nacherhebung der (noch oder schon wieder) Arbeitslosen vom September 1974 im November 1976 (Langfristarbeitslosen) sowie einer Bestandsanalyse im September 1977.

2. Methodische Probleme

Die Beschreibung der Struktur der Arbeitslosen wird hier anhand der drei Strukturmerkmale Geschlecht, Alter, Qualifikationsniveau vorgenommen. Dabei ist – sowohl bei der Interpretation empirischer Daten als auch bei ihrer theoretischen Interpretation und Begründung – die Herausarbeitung jedes dieser Merkmale losgelöst von den Einflüssen der beiden anderen notwendig².

Die herkömmliche Darstellung zur Beschreibung unterschiedlicher Strukturen der Arbeitslosigkeit erfolgt in Form von Vergleichen der Bestände von Arbeitslosen (bzw. ihrer relativen Entwicklung im Zeitablauf) sowie ihrer Bezugsetzung zu der Bestandszahl aller Erwerbstätigen (Arbeitslosenquote, Arbeitslosenrate). Bestandsvergleiche bringen allerdings nur erst Hinweise zur Problemanalyse. Wesentliche Aspekte der Arbeitslosigkeit können nur mit Hilfe von Bewegungsgrößen aufgezeigt werden. Vor allem für die dynamische Betrachtungsweise (Änderung der Struktur im Konjunkturzyklus) sind Stromgrößen notwendig. Eine Änderung der Nettobestände im Zeitablauf sagt nämlich nichts über den Verlauf der Bruttoströme, und damit über die „eigentlichen Gründe“ für die Bestandsänderung aus (Egle/Karr 1977, S. 365).

Bei der Analyse der Struktur der Arbeitslosigkeit im Konjunkturablauf ist besonders zu beachten, daß die Struktur der Bestandsmassen sich in der Regel von der Struktur der Bewegungsmassen unterscheidet. So ist zum Beispiel die durchschnittliche Dauer der Arbeitslosigkeit des Arbeitslosenbestandes deutlich höher, als wenn diese Größe aus Stromgrößen (z. B. Neuzugang zum Arbeitslosenbestand innerhalb eines gewissen Zeitraumes) berechnet wird³.

Die Einbeziehung von Stromgrößen erlaubt es, Arbeitslosenquoten in drei Komponenten aufzuspalten, die das Problem der Arbeitslosigkeit in folgenden Dimensionen abbilden: (vgl. Egle/Karr 1977, S. 366)⁴.

1. Wie viele unterschiedliche Personen wurden arbeitslos? (Betroffenheit von Arbeitslosigkeit; Risiko, arbeitslos zu werden)
2. Wie oft wurde dieselbe Person arbeitslos? (Mehrfacharbeitslosigkeit)

3. Wie lange blieb sie arbeitslos? (Durchschnittliche Dauer der Arbeitslosigkeit).

Diese Zerlegung verdeutlicht, daß die Arbeitslosenquote allein wenig aussagen kann. Hinter einer bestimmten Arbeitslosenquote können völlig verschiedene Arbeitsmarktkonstellationen stehen⁹.

Die Beziehungen zwischen den relevanten Bestandsgrößen und den entsprechenden Stromgrößen können systematisch in folgender Weise dargestellt werden, wobei eine Einteilung der Bevölkerung in die drei Klassen Nichterwerbspersonen (N), Erwerbstätige (E) und Arbeitslose (U) vorgenommen wurde (nach Egle/Karr 1977, S. 364):

Situation zum Zeitpunkt $t + 1$ Situa- tion zum Zeitpunkt t			
	E	U	N
E	EE	UE	NE
U	EU	UU	NU
N	EN	UN	NN

Von den diesen Bestandsgrößen zugeordneten neun Bewegungsgrößen (die für einen bestimmten Zeitintervall definiert sind) sind für eine Analyse der Arbeitslosigkeit die folgenden von unmittelbarer Bedeutung:

EU (Zugang an Arbeitslosen aus der Erwerbstätigkeit),

NU (Zugänge an Arbeitslosen aus Nichterwerbstätigkeit, z. B. Hausfrauen oder Schulabgänger),

UE (Abbau der Arbeitslosigkeit durch Arbeitsaufnahme),

UN (Abgänge aus dem Arbeitslosenbestand in Rente, Bildungssystem und „stille Reserve“),

UU (Die nicht statusverändernde Stromgröße UU erfaßt bei entsprechend langer Definition des Zeitraumes den „harten Kern“ der Arbeitslosen.)

Eine Analyse der Struktur der Arbeitslosigkeit muß also die Überrepräsentation bestimmter Gruppen unter den Arbeitslosen als Folge zweier verschiedenartiger Selektionsprozesse, und zwar bei der Entstehung von Arbeitslosigkeit (Zustrom) sowie beim Abbau der Arbeitslosigkeit (Abgang) zu erklären versuchen. Beide Prozesse müssen voneinander getrennt dargestellt und begründet werden, da von vornherein nicht davon ausgegangen werden kann, daß die Selektionswirkungen auf bestimmte Personengruppen in gleicher Richtung verlaufen.

3. Die Altersstruktur der Arbeitslosen

Eine Zerlegung der Arbeitslosenquoten nach Altersgruppen zeigt, daß die relativ hohen Arbeitslosenquoten bei Jugendlichen sowie bei Älteren durch eine verschiedenartige Kombination der Faktoren Betroffenheit von Arbeitslosigkeit sowie Dauer der Arbeitslosigkeit zustandekommen (vgl. Egle 1977, S. 277). Dieser Sachverhalt kann dazu dienen, eine generelle Hypothese über die Altersstruktur der Arbeitslosigkeit im Konjunkturzyklus zu formulieren. Offensichtlich sind für den Aufbau der Arbeitslosigkeit (als empirische Demonstration kann das relative Risiko, arbeitslos zu werden, gewählt werden) und ihren Abbau (Beispiel: Dauer der Arbeitslosigkeit) genau gegenläufige Selektionsmechanismen wirksam: Der Aufbau der Arbeitslosigkeit bei einer beginnenden Rezession wird durch die Unternehmer zuerst durch einen Einstellungsstopp für neue Arbeitskräfte bewirkt, was sich naturgemäß vor allem auf Jugendliche auswirkt. Erst in einer späteren Konjunkturphase, falls sich der Konjunktureinbruch als längerfristig herausstellt, wird mit Entlassungen reagiert (Hortung von Arbeitskräften über eine gewisse Zeit hinweg), wobei jüngere Arbeitnehmer im überproportionalen Ausmaß betroffen sind. Neben „rein ökonomischen“ Gründen (spezifisches Humankapital, Mobilitätskosten für Unternehmer etc.) sind hier jene arbeitsmarktpolitischen Maßnahmen zu erwähnen, die einen zunehmenden Kündigungsschutz für Ältere bewirken⁶. Als Folge dieser beiden Komponenten ergibt sich, daß das Risiko, arbeitslos zu werden, mit zunehmendem Alter sinkt.

Für den Abbau der Arbeitslosigkeit – insofern er durch eine Erwerbstätigkeit der Arbeitslosen zustande kommt (s. u.) – wenden die Unternehmer ein anderes Selektionskriterium an: Aus dem vorhandenen Angebot an Arbeitskräften wählen sie in besonderem Maße Jüngere als künftige Mitarbeiter aus. Daraus folgt unter anderem, daß die Dauer der Arbeitslosigkeit mit zunehmendem Alter steigt.

Jüngere Arbeitskräfte haben demnach ein besonderes hohes Risiko, arbeitslos zu werden. Sind sie aber einmal arbeitslos, ist ihre Chance, relativ schnell einen Arbeitsplatz zu finden, größer als für ältere. Ältere wiederum haben eine geringere Wahrscheinlichkeit, arbeitslos zu werden. Sind sie einmal arbeitslos, dann dauert ihre Arbeitslosigkeit länger (Egle 1977, Karr 1977).

Sofern diese Hypothese richtig ist, müßte daraus eine eindeutige Konjunkturabhängigkeit der Altersstruktur der Arbeitslosen folgen: Hohe Prozentanteile der älteren Arbeitslosen treten in Boomphasen des Konjunkturzyklus auf und umgekehrt. Zusätzlich zur allgemeinen Konjunkturlage ist die aktuelle Konjunkturphase bedeutsam. Dementsprechend müßte in der Aufschwungphase der Anteil der älteren Arbeitslosen am gesamten Arbeitslosenbestand höher sein als in der Abschwungphase. In einer Untersuchung von Werner Karr wird dieser Sachverhalt anhand der Rezession von 1966/67 aufgezeigt: Der Prozentanteil der Altersgruppen der 45- bis unter 65jährigen Arbeitslosen sinkt beim Aufbau der Arbeitslosigkeit vom September 1966 zum September

1967 nur geringfügig ab (50 zu 49 Prozent), beim Abbau dagegen findet ein weit stärkerer Selektionsprozeß statt: Der Anteil der älteren Arbeitslosen in dieser Gruppe erhöht sich auf 61 Prozent (Karr 1977, S. 352).

Im Gegensatz zur Rezession 1966/67 ist in der letzten Krise die Zahl der älteren Arbeitnehmer bis zum Höhepunkt der Konjunktur nur unterdurchschnittlich gestiegen, während sie in der Rezession 1974/75 kaum über den Durchschnitt lag. Als Begründung dafür wird allgemein der inzwischen erheblich verbesserte Kündigungsschutz für Ältere und die gesetzlichen Möglichkeiten zur Frührente angeführt (s. o.).

Für die letzte Aufschwungphase ist der empirische Befund mit dem vom Aufschwung nach der Krise 1966/67 identisch: Für die Zeit vom September 1975 bis zum Mai 1976 steigt der Anteil der Älteren an den Arbeitslosen deutlich an, weil die Arbeitslosigkeit in den jüngeren Altersgruppen schneller abgebaut wird (Autorengemeinschaft 1976, S. 313).

Generell dürfte damit unsere eingangs aufgestellte Hypothese empirisch einigermaßen abgesichert sein. Zur Erklärung der längerfristigen Entwicklung der Altersstruktur verwendet Werner Karr ein einfaches Modell mit folgenden drei unabhängigen Variablen: Höhe der Arbeitslosigkeit insgesamt, Art der Konjunkturphase sowie einer Dummy-Variablen für den Einfluß arbeitsmarktpolitischer Maßnahmen. Karr testet dieses einfache Modell mit Hilfe einer multiplen Regressionsanalyse für den Zeitraum von 1964 bis 1976 getrennt für Männer und Frauen. Die Ergebnisse sind bei den Männern alle, bei den Frauen fast alle signifikant und bestätigen die vermuteten Einflüsse (Karr 1977, S. 356 ff.).

Eine Sonderuntersuchung aus dem Mai und dem September 1977 zeigt, daß die wöchentlichen durchschnittlichen Austrittsraten aus dem Arbeitslosenbestand (d. h. der durchschnittliche Prozentsatz pro Woche, der in der Zeit vom Mai bis September 1977 aus dem Arbeitslosenheer ausgeschieden ist) in eindeutiger Weise vom Alter der Arbeitslosen determiniert ist: Mit zunehmendem Alter sinken die Austrittsraten beachtlich ab. Scheiden von den unter 20jährigen noch durchschnittlich 8,2 Prozent aus dem Arbeitslosenbestand pro Woche aus, beträgt der entsprechende Prozentanteil bei den 55- bis unter 60jährigen nur noch 2,3 Prozent (Egle 1978, S. 12). Als zusätzliches Gliederungskriterium ist in dieser Untersuchung das Geschlecht und die bisherige Dauer der Arbeitslosigkeit (bis zum Ende Mai 1977) ausgewiesen. Je länger die bisherige Dauer der Arbeitslosigkeit war, desto geringer sind die erwähnten Austrittsraten; ebenso sind sie für Männer höher als für Frauen, d. h. der Arbeitslosenbestand verringert sich bei Männern schneller als bei Frauen (s. Abschn. 4). (Ausnahme: längerfristige Arbeitslose). Besonders niedrige Austrittsraten haben 55- bis 60jährige Arbeitslose, die zum Stichtag bereits 2 Jahre oder länger arbeitslos waren.

Für die Interpretation dieser Daten ist zu beachten, daß der Austritt aus der Arbeitslosigkeit nur in zwei Drittel der Fälle mit einem Ein- bzw. Wiedereintritt in das Arbeitsleben identisch ist. Für die Bestim-

mung der Wiedereingliederungsquoten (d. i. jener Prozentsatz aller Abgänge aus dem Arbeitslosenbestand, der in eine Erwerbstätigkeit mündet) erweist sich die Altersgliederung als starker Differenzierungsfaktor. Mit zunehmendem Alter bedeutet ein Ausscheiden aus der Arbeitslosigkeit immer weniger eine Eingliederung in die Erwerbstätigkeit (Brinkmann/Schober-Gottwald 1976 sowie Egle/Leupoldt 1977). Vom gesamten Arbeitslosenbestand vom September 1974 waren im September des darauffolgenden Jahres ein Drittel noch oder schon wieder arbeitslos. Unterdurchschnittliche Anteile waren bei den Altersgruppen bis 35 Jahre zu verzeichnen, während die darauffolgenden Altersklassen beachtlich höhere Anteile aufzuweisen hatten (35 bis unter 40 Jahre: 40,6 Prozent; 50 bis unter 55 Jahre: 46,2 Prozent). Fast der Hälfte der Arbeitslosen bis zu 35 Jahren war es im betrachteten Zeitraum möglich, eine berufliche Wiedereingliederung zu erreichen. Diese Quote sinkt mit zunehmendem Alter stark ab; von den über 60jährigen gelang es nur noch 6 Prozent eine Arbeit wiederaufzunehmen (Brinkmann/Schober-Gottwald 1976, S. 98). Ebenso wie die Austrittsraten sind die altersspezifischen Wiedereingliederungsquoten nach der Dauer der Arbeitslosigkeit und dem Geschlecht der Arbeitslosen verschieden. Im allgemeinen gilt, daß die Wiedereingliederungsquote der Männer höher ist als die der Frauen und umso kleiner ist, je länger die Arbeitslosen schon arbeitslos sind. (Egle/Leupoldt 1977, S. 466).

Mit zunehmendem Alter ab 55 Jahren kommt dem Abgang in die Rente eine immer größere Bedeutung für die „Lösung“ des Arbeitslosenzustandes zu. Betrachtet man die Entwicklung differenziert nach einzelnen Altersjahrgängen, so zeigt sich, daß der eigentliche Bruch in den Zahlenreihen der arbeitslos Verbliebenen sowie der in die Rente abgegangenen zwischen 58 und 59 Jahren anzusetzen ist (Brinkmann/Schober-Gottwald, 1976, S. 98). Der individuelle Ausweg aus der Arbeitslosigkeit durch Abgang in die Rente wird offensichtlich auch bei Entlassungen von seiten der Unternehmer mit in Rechnung gestellt, „denn ab dem 60. Lebensjahr ist bis zum 62. Lebensjahr – trotz der hohen Rentenabgänge – die Zahl der Arbeitslosen (knapp 13.000 im September 1975) etwa doppelt so hoch wie bei den im 57. und 58. Lebensjahr“ (ebenda, S. 114). Der Abgang in die Rente wird von den Arbeitslosen als endgültiges Ausscheiden aus dem Erwerbsleben verstanden. Nach Befragung will nur ein ganz kleiner Teil (15 Prozent) dieser Personen wieder Arbeit aufnehmen (ebenda).

Eine Aufgliederung der Arbeitslosen nach Alter und beruflicher Stellung vor der Arbeitslosigkeit zeigt, daß der Anteil der ungelernten Arbeiter bei den älteren Arbeitslosen deutlich höher ist; der Anteil der Angestellten in einfacher und mittlerer Stellung dagegen deutlich niedriger liegt (ebenda, S. 108). Es stellt sich daher die Frage, ob der oben aufgezeigte Alterseinfluß auf die berufliche Wiedereingliederung zumindest z. T. durch die in den einzelnen Altersgruppen unterschiedliche Struktur bei der Stellung im Beruf erklärbar ist (Brinkmann/Schober-Gottwald 1976, S. 108). Wie aus dieser Untersuchung hervorgeht,

vermindert bei un- bzw. angelernten Arbeitern ein höheres Alter die Wiedereingliederungschancen nur geringfügig. (Vergleich der Gruppe unter 35 Jahre mit der nächstfolgenden bis unter 55 Jahre.) Dagegen erschwert in den anderen beiden Berufskategorien (Angestellte in einfacher oder mittlerer Tätigkeit sowie bei Facharbeitern) ein höheres Alter die berufliche Wiedereingliederung stärker. In der Altersgruppe über 55 Jahre sind die Ergebnisse in allen Kategorien mit dem oben Gesagten kompatibel.

Ein wesentliches Unterscheidungsmerkmal der jugendlichen Arbeitslosen (definiert als Arbeitslose unter 20 Jahre) zu den anderen Arbeitslosen ist ihr Status vor der Arbeitslosigkeit: Knapp die Hälfte von ihnen war vor der Arbeitslosigkeit erwerbstätig, verglichen mit beinahe 80 Prozent bei den Arbeitslosen insgesamt (ebenda, S. 104). 52 Prozent von ihnen trat zum ersten Mal am Arbeitsmarkt auf (alle Daten für September 1974). Unter diesen waren (bezogen auf alle jugendlichen Arbeitslosen)

16 Prozent Schulabgänger

12 Prozent Ausbildungsabbrecher

16 Prozent Ausbildungsabsolventen

(Schober-Gottwald 1977, S. 149). Als Ursache für die erste Kategorie müssen vor allem Selektionsprozesse der Betriebe bei der beruflichen Ausbildung angesehen werden. Ein globaler Ausbildungsstellenmangel ermöglicht den Betrieben bei den Ausbildungsanwärtern eine Auswahl hinsichtlich bestimmter qualifikatorischer Merkmale. Der daraus resultierende Verdrängungswettbewerb wird durch die deutliche Überrepräsentation der Sonderschüler und der Hauptschüler in dieser Gruppe deutlich. Die Arbeitslosigkeit der Ausbildungsabbrecher dürfte teilweise ebenfalls konjunkturell bedingt sein, weil sich diese Gruppe auf Kleinbetriebe sowie Wirtschaftszweige und Berufe konzentriert, die durch die allgemeine konjunkturelle Krise besonders betroffen werden. Die letzte Gruppe, die fast ausschließlich Absolventen der betrieblichen Berufsausbildung umfaßt, dürfte vor allem infolge der durch die spezifische Ausbildungsart im dualen System verursachte Fehlallokation zustandekommen⁷. Die andere Hälfte (genau 48 Prozent) der jugendlichen Arbeitslosen waren vor der Arbeitslosigkeit bereits erwerbstätig. Unter ihnen befanden sich

14 Prozent mit abgeschlossener Berufsausbildung

12 Prozent mit abgebrochener Berufsausbildung

22 Prozent ohne Berufsausbildung

(wiederum bezogen auf die Gesamtzahl der arbeitslosen Jugendlichen). Ein Vergleich mit der gleichaltrigen Erwerbsbevölkerung zeigt, daß unter den bereits erwerbstätigen Arbeitslosen insbesondere Jugendliche ohne Berufsausbildung sehr stark überrepräsentiert sind, Ausbildungsabbrecher hingegen weniger stark. Arbeitslose Jugendliche ohne Berufsausbildung sind nicht nur in ihrer Altersgruppe, sondern auch im Vergleich zu allen Arbeitslosen stärker vertreten (Schober-Gottwald 1977, S. 149).

Arbeitslose Jugendliche, die vorher bereits erwerbstätig waren, unter-

scheiden sich auch nach anderen Kriterien deutlich von den sonstigen Arbeitslosen. Im allgemeinen waren sie sehr bedeutend weniger lang bei ihrem letzten Dienstgeber beschäftigt: 42 Prozent gegenüber 18 Prozent aller Arbeitslosen waren kürzer als ein halbes Jahr im letzten Betrieb beschäftigt (ebenda, S. 155). Diese Struktur ist nicht nur Ausdruck der durch das Alter bedingten kürzeren Erwerbsdauer Jugendlicher, sondern resultiert auch aus der generell höheren Fluktuation unter jugendlichen Arbeitskräften. Jugendliche Arbeitslose, die vor der Arbeitslosigkeit erwerbstätig waren, kommen in signifikant höherem Maße aus Mittel- und Kleinbetrieben als Arbeitslose allgemein. Im September 1974 waren 40 Prozent der zuvor erwerbstätigen Jugendlichen in Kleinbetrieben (ein bis neun Beschäftigte) gegenüber 27 Prozent aller Arbeitslosen tätig. Dies gilt in besonderem Maße für Jugendliche mit abgeschlossener Berufsausbildung (49 Prozent aus Kleinbetrieben) (ebenda).

Die berufliche Stellung der arbeitslosen Jugendlichen vor der Arbeitslosigkeit ist eng mit ihrem Ausbildungsstandard verbunden. Fast zwei Drittel von ihnen waren als un- und angelernte Arbeiter beschäftigt. Dieser hohe Anteil wird vor allem durch die Jugendlichen ohne bzw. mit abgebrochener Berufsausbildung bestimmt (ebenda, S. 157). Von den jugendlichen Arbeitslosen mit abgeschlossener Berufsausbildung hingegen war die Mehrzahl als Angestellte tätig. Jugendliche Arbeiter sind unter den Arbeitslosen sowohl gegenüber der gleichaltrigen Bevölkerung als auch gegenüber den Arbeitslosen insgesamt überrepräsentiert. Dies betrifft wiederum vor allem Ungelernte und Abbrecher. Bei den jugendlichen Arbeitslosen mit abgeschlossener Berufsausbildung hingegen sind Angestellte leicht überrepräsentiert.

Jugendliche weisen generell – wie erwähnt – ein instabileres Erwerbsverhalten als ältere Arbeitskräfte auf. Diese Struktur ist auch im Vergleich der jugendlichen mit älteren Arbeitslosen erkennbar. Ähnliche Differenzen zeigen sich hinsichtlich der bisherigen Erfahrungen der Jugendlichen mit Arbeitslosigkeit. 41 Prozent der bislang erwerbstätigen jugendlichen Arbeitslosen waren vor September 1974 bereits einmal (oder öfter) arbeitslos gewesen, darunter 14 Prozent zweimal oder öfter. Trotz der geringeren Erwerbstätigkeitsdauer bei Jugendlichen hat insgesamt eine größerer Anteil als bei allen Arbeitslosen zuvor bereits Arbeitslosigkeit erlebt (Schober-Gottwald 1977, S. 158). Eine besonders hohe Fluktuation kennzeichnet den bisherigen Berufsverlauf der Jugendlichen mit abgebrochener Berufsausbildung⁸.

Für die berufliche Wiedereingliederung von jugendlichen Arbeitslosen ist ein von den erwachsenen Arbeitslosen deutlich unterschiedener empirischer Befund gegeben. Brinkmann und Schober weisen nach, daß im Untersuchungszeitraum (September 1974 bis September 1975) jugendliche Arbeitslose in überdurchschnittlichem Ausmaß eine Arbeit aufgenommen haben (45 zu 38 Prozent aller Arbeitslosen). Weitere 12 Prozent haben in der Zwischenzeit eine Ausbildung begonnen, d. h. weit über die Hälfte der jugendlichen Arbeitslosen konnte beruflich eingegliedert werden. 27 Prozent sind noch oder schon wieder arbeits-

los. (Der entsprechende Prozentsatz liegt für alle Arbeitslosen bei 34 Prozent.) (Brinkmann/Schober-Gottwald 1976, S. 105). Besonders gute Wiedereingliederungschancen haben Jugendliche mit abgeschlossener Berufsausbildung. Ebenso steigt die berufliche Eingliederung mit dem Niveau der allgemeinen Schulbildung. Diese Untersuchungsergebnisse interpretieren Brinkmann und Schober dahingehend, daß „– trotz der insgesamt im Vergleich zu allen Arbeitslosen besseren beruflichen Wiedereingliederung Jugendlicher – Verdrängungsprozesse stattgefunden haben. Sie haben bewirkt, daß eine Reihe von Jugendlichen auf die angestrebte Ausbildung verzichten mußte, während andere – möglicherweise mangels Arbeitsmöglichkeiten – wieder in Bildungsgänge eingemündet sind. Daß diese Verdrängungsprozesse im wesentlichen zu Lasten der Minderqualifizierten und sozial Benachteiligten gehen, zeigt der überdurchschnittlich hohe Anteil der noch arbeitslosen Sonderschüler und Hauptschüler ohne Abschluß.“ (Brinkmann/Schober-Gottwald 1976, S. 106).

4. Die Geschlechtsstruktur der Arbeitslosen

Bei der Darstellung der geschlechtsspezifischen Probleme am Arbeitsmarkt zeigt sich in besonderem Maße, daß hierfür die Arbeitslosenquote nur ein sehr grober Indikator ist. Der Hauptgrund dafür liegt darin, daß vor allem weibliche Arbeitskräfte als „marginale Erwerbspersonen“ begriffen werden können, d. h. daß je nach konjunktureller Lage ein Teil von ihnen in das Erwerbsleben integriert oder in die „stille Reserve“ abgewandert ist.

Allgemein gesprochen bestehen für den Zusammenhang von Erwerbsbeteiligung und der konjunkturellen Situation zwei konkurrierende Hypothesen (Egle/Ernst/Schnur 1976, S. 43 ff.):

- a) die Zusatz-Arbeiter-Hypothese (additional-worker-hypothesis) und
- b) die Resignationshypothese (discouraged-worker-hypothesis).

Die erste Hypothese behauptet einen negativen Zusammenhang derart, daß bei sinkender Nachfrage nach Arbeit (Depression) das Angebot an Arbeit steigt. Dies vor allem deshalb, weil infolge von Arbeitslosigkeit oder von Kurzarbeit das Familieneinkommen sinkt, wodurch sich andere Familienmitglieder genötigt sehen, am Arbeitsmarkt als Anbieter von Arbeitsleistungen aufzutreten.

Die Resignationshypothese behauptet genau das Gegenteil. Danach werden bei einem konjunkturellen Rückgang in Verbindung mit der wachsenden Arbeitslosigkeit Arbeitssuchende durch negative Erfahrungen entmutigt und ziehen sich vom Arbeitsmarkt zurück. Das heißt, sie lassen sich nicht als arbeitslose Arbeitskräfte registrieren, wodurch die Gesamtzahl der Erwerbstätigen (Beschäftigte und Arbeitslose) und in der Regel auch die Erwerbsquote (Anteil der Erwerbstätigen an der Gesamtbevölkerung) sinkt. Derartige konjunkturabhängige Schwankungen der Erwerbsquoten (und damit eine versteckte, in der Statistik nicht aufscheinende Arbeitslosigkeit) berechnen Egle, Ernst und

Schnur für die Jahre 1961 bis 1972 in signifikantem Ausmaß für folgende Personengruppen (Egle/Ernst/Schnur, 1976, S. 61 ff.):

verheiratete Frauen	15 bis 40 Jahre
verwitwete/geschiedene Frauen	25 bis 30 Jahre
ledige Frauen	20 bis 25 Jahre
Männer	15 bis 30 Jahre

Für das Jahr 1967 schätzen sie insgesamt etwa 343.500 verdeckte Arbeitslose⁹, davon waren

verheiratete Frauen	199.700
verwitwete/geschiedene Frauen	2.000
ledige Frauen	6.700
Männer	135.100

Nach ihren Berechnungen ergibt sich für den angeführten Zeitraum eine direkte Beziehung zwischen offener und versteckter Arbeitslosigkeit: bei einem Anstieg der registrierten Arbeitslosigkeit um 1.000 Personen erhöht sich die Zahl der versteckten Arbeitslosen um 620. Davon sind 85 männlich und 535 weiblich¹⁰.

Die in der Resignationshypothese behaupteten Zusammenhänge lassen sich auch in der letzten Rezession nachweisen¹¹. Allerdings scheint in den letzten Jahren ein Motivationswandel bei den Frauen stattgefunden zu haben. Und zwar sank in der Krise 1974/75 die Erwerbsquote der Frauen nicht mehr so stark ab (Mai 1974: 31,1 Prozent und Mai 1975: 30,9 Prozent). „Anders als 1966/67 ist der Rückgang in erster Linie auf die Verminderung der Erwerbsquoten lediger Frauen in der Altersgruppe von 15 bis 25 zurückzuführen, die sich teils aus einer Verlängerung des Schulbesuchs, teils – angesichts des Lehr- und Arbeitsstellenmangels – aus dem Verbleiben im Haushalt der Eltern erklärt.“ (Peikert 1976, S. 510)

Niveau und Entwicklung der Frauenarbeitslosigkeit sind somit entscheidend von den hohen Abgängen von Arbeitslosen in die Hausfrauentätigkeit bestimmt. Bis zum Herbst 1975 waren insgesamt 22 Prozent der als arbeitslos registrierten Frauen vom Herbst 1974 in die Nichterwerbstätigkeit als Hausfrauen abgewandert, bei verheirateten Frauen bis 35 Jahre gut 35 Prozent, bei Frauen mit Kindern unter 6 Jahren 44 Prozent (Brinkmann/Schober-Gottwald 1976, S. 96 ff.). Aus einer Stichprobenbefragung dieser Frauen weiß man, daß mindestens die Hälfte der Abgänge in Hausfrauentätigkeiten nicht freiwillig erfolgt sind, sondern von den Arbeitsmarktverhältnissen erzwungen wurden (ebenda). Diese Entwicklung wird von den Frauen in vielen Fällen nicht als endgültiges Ausscheiden aus dem Erwerbsleben betrachtet. Selbst während der letzten Krise traten immerhin 35 Prozent der im April 1975 verbliebenen Frauen (diese waren im September 1974 als Arbeitslose registriert) im September 1975 wieder auf dem Arbeitsmarkt in Erscheinung, sei es als Arbeitslose (14 Prozent), sei es als Erwerbstätige (22 Prozent) (ebenda, S. 97).

Die Verbleibsstrukturen für Arbeitslose sind – geschlechtsspezifisch betrachtet – eindeutig voneinander unterschieden. Männer sind nach einem Jahr (September 1974 bis September 1975) signifikant häufiger

noch oder wieder arbeitslos, während Frauen entsprechend häufiger aus dem Erwerbsleben ausscheiden (ebenda)¹². Keine sehr großen Unterschiede zeigen sich hinsichtlich des Prozentanteils derer, die eine Arbeit aufgenommen haben (39 für Männer, 37 für Frauen; aber nur 34 für verheiratete Frauen). Bezieht man allerdings die Zahl der Abgänger aus der Arbeitslosigkeit in die Erwerbstätigkeit auf die Gesamtzahl aller Abgänger (Wiedereingliederungsquote), so liegen die männlichen Arbeitslosen eindeutig höher (72 Prozent für Männer und 62 Prozent für Frauen; keine signifikanten Differenzen zeigen sich in der Altersgruppe unter 25 Jahren; Egle/Leupoldt 1977, S. 466).

Wie bereits erwähnt, sind die „Austrittsraten“ für Männer höher als für Frauen. Das heißt, daß sich der Arbeitslosenbestand bei Männern schneller als bei Frauen verringert. Als wichtigste Ausnahme von dieser generellen Aussage sind insbesondere Langfristarbeitslose (länger als ein Jahr arbeitslos) anzuführen. Die „Halbwertszeit“ (d. i. jene Zeitspanne, in der ein gegebener Arbeitslosenbestand auf die Hälfte reduziert ist) betrug 1977 für Männer ungefähr 13 Wochen, für Frauen ca. 16 Wochen (Egle 1978, S. 11).

Aus diesem Befund kann nicht direkt auf die durchschnittliche Arbeitslosendauer bei Männern und Frauen geschlossen werden. Hier zeigt sich der interessante Tatbestand, daß – jedenfalls für die Jahre ab 1971 – für Bestands- und Abgangsmassen unterschiedliche relative Größenordnungen ermittelt wurden. So wurde für Ende September 1976 für den Arbeitslosenbestand eine durchschnittliche Dauer der Arbeitslosigkeit von 8,2 Wochen für die Männer und 6,7 Wochen für die Frauen berechnet (Cramer/Egle 1976, S. 482 f.). Dieser an einem Stichtag ermittelten (bisherigen) Dauer der Arbeitslosigkeit steht die für einen bestimmten Bezugszeitraum definierte vollendete Dauer der Arbeitslosigkeit gegenüber (Ermittlung in der Regel aus Abgangsströmen). Eine Untersuchung von F. Egle weist für diese Größe im Jahre 1976 für die männlichen Arbeitslosen einen Wert von 14,5 Wochen, für die weiblichen einen von 18 Wochen aus (Egle 1977, S. 226). Diese Diskrepanz erklärt sich insbesondere aus drei Gründen (Cramer/Egle 1976, S. 491 f.). Zum einen sind in der zweiten Größe Langzeitarbeitslose (überproportionaler Männeranteil) nicht mehr überrepräsentiert. Zum zweiten ist bei den Männern die Streuung bei der Verweildauer offenbar größer. Unter den männlichen Arbeitslosen sind relativ viele Kurzzeitarbeitslose (insbesondere sogenannte „Job-Hoppers“ sowie Langzeitarbeitslose zu finden¹³. Der dritte Grund liegt darin, daß relativ viele Frauen nach einem Jahr in die stille Reserve abwandern, weil sie dann in der Regel ihren Anspruch auf Arbeitslosenhilfe verlieren. Dadurch scheint ihre Arbeitslosigkeitsdauer – jedenfalls nach der Statistik – homogener zu sein als die der Männer. Aus der Untersuchung von Egle geht weiter hervor, daß seit dem Jahre 1971 die Dauer der Arbeitslosigkeit und mit ihr korrespondierend die Arbeitslosenquote bei den Frauen höher als bei den Männern liegt. Cramer und Egle nennen dafür viele mögliche Ursachen (ebenda, S. 492): 1. Die Erhöhung des Arbeitskräfteangebots von seiten der Frauen. 2. Der Konjunk-

tureinbruch 1967/68 traf die Männer stärker als die Frauen, was die höhere Arbeitslosigkeitsdauer der Männer bis 1969 erklären könnte. 3. Frauen sind in stärkerem Maße als Männer in Angestelltenberufen tätig, wobei allein aus friktionellen Gründen (Einstellungstermine) die Arbeitssuche länger als bei Arbeitern dauert und 4. Die geänderten Bedingungen für die Altersgrenze zur Verrentung reduzierte überwiegend männliche Arbeitslose mit zumeist sehr langer Arbeitslosendauer.

Wenn von der höheren Arbeitslosigkeit der Frauen die Rede ist, werden meist allein die Bedingungen des Zustroms zur Arbeitslosigkeit (also die „Betroffenheit von Arbeitslosigkeit“) betrachtet. Für das erhöhte Arbeitslosigkeitsrisiko der Frauen – vornehmlich der letzten Krise – können sehr viele Faktoren verantwortlich gemacht werden. Sehr oft wird das erhöhte Arbeitslosenrisiko der Frauen aus ihrer mangelnden beruflichen Qualifikation zu erklären versucht¹⁴ (s. dazu den nächsten Abschnitt). Dieser nachgewiesene Zusammenhang erklärt jedoch das hohe Arbeitslosigkeitsrisiko von Frauen nicht zur Gänze. Es lassen sich genügend Belege dafür anführen, daß Frauen auch bei gleicher Qualifikation häufiger arbeitslos sind als Männer, d. h. daß dem Merkmal Geschlecht ein eigenständiger Einfluß bei der Entstehung von Arbeitslosigkeit zugeordnet werden muß. Eine Untersuchung der Arbeitslosen aus dem Jahre 1974 hinsichtlich Berufsausbildung und Geschlecht zeigt, daß die Arbeitslosenquote der Männer sowohl ohne als auch mit beruflicher Ausbildung deutlich unter derjenigen der weiblichen Vergleichsgruppe lag (vgl. Brinkmann 1974). Eine Analyse der weiblichen Arbeitslosen in Baden-Württemberg vom September 1976 kommt zu einem ähnlichen Ergebnis¹⁵. In beiden Untersuchungen werden die relativen Arbeitslosenquoten auf Strukturunterschiede beim Zustrom zum Arbeitslosenbestand zurückgeführt.

Das hohe Arbeitsplatzrisiko der Frauen steht weiters in einem engen Zusammenhang mit ihrem hohen Anteil an den teilzeitbeschäftigten Erwerbstätigen. Im April 1971 waren beispielsweise 19,3 Prozent aller abhängig beschäftigten Frauen teilzeitbeschäftigt gegenüber lediglich 1,5 Prozent bei den Männern (Seifert 1976, S. 19). Teilzeitarbeit kann dem Interesse, besonders von Frauen mit Kindern, entsprechen¹⁶. Mit Teilzeitarbeit können aber auch eine Reihe von spezifischen Vorteilen für die Unternehmer verbunden sein, die insbesondere für die konjunkturellen Fluktuationen der Frauenarbeit von Bedeutung sein dürften (hohes Pro-Stunden-Leistungsniveau, relativ niedriger Lohn). Teilzeitarbeit wird von den Frauen aufgrund ihrer geschlechtsspezifischen Sozialisation in hohem Maße als Nebenbeschäftigung verstanden, wodurch das Konfliktpotential bei Entlassungen deutlich niedriger sein dürfte. Dem entspricht ein Einsatz der Teilzeitarbeitsplätze vor allem in konjunkturanfälligen Tätigkeitsbereichen, wie der Bandarbeit sowie in weniger qualifizierten Tätigkeiten des Büro- und Verwaltungsbereiches (ebenda, S. 19). Teilzeitbeschäftigt gewesene Arbeitslose sind unter den Arbeitslosen insgesamt in erheblichem Maße überrepräsentiert: im Jänner 1977 fielen 30,2 Prozent der arbeitslosen Frauen in diese Kategorie (Männer lediglich 0,4 Prozent) (Doberthin 1977, S. 526). Damit korre-

spondieren die Beschäftigungswünsche der weiblichen Arbeitslosen: Ungefähr ein Drittel von ihnen ist ausschließlich an Teilzeitarbeit interessiert (Oktober 1975) (Seifert 1976, S. 19).

Für die Frauenarbeitslosigkeit der letzten Jahre werden neben rein konjunkturellen Faktoren auch strukturelle Einflußgrößen genannt. Frauen sind in besonderem Maße auf einige wenige Berufs- und Branchengruppen konzentriert. 1970 entfiel fast die Hälfte der weiblichen Arbeitnehmer auf nur drei Berufsgruppen, und zwar auf Textil- und Bekleidungsberufe (6,5 Prozent), Warenkaufleute (12,5 Prozent) sowie Organisations-, Verwaltungs- und Büroberufe (29,4 Prozent). Der Frauenanteil in diesen Berufsgruppen betrug dabei 81, 64 sowie 53 Prozent (ebenda, S. 14 f.). Diese hohe Beschäftigungskonzentration wirkte sich für die Frauen nachteilig aus: So ist z. B. in der Textil- und Bekleidungsindustrie seit 1970 die Zahl der Beschäftigten stärker rückläufig als in der Gesamtindustrie. (Der Index der Beschäftigten 1970 = 100 sank bis Mai 1975 in der gesamten Industrie auf 88,1 Punkte; in der Textilindustrie dagegen auf 70,6 und der Bekleidungsindustrie auf 75,1 Punkte. Seifert 1976, S. 15) Eine besondere Entwicklung ist bei den Organisations-, Verwaltungs- und Büroberufen festzustellen. Der in der Krise zu beobachtende Beschäftigtenabbau geht mit verstärkten Rationalisierungsmaßnahmen einher, von denen überwiegend Frauen betroffen sind (v. a. Sekretärinnen, Stenotypistinnen oder Sachbearbeiterinnen der unteren und mittleren Ebene). Ähnliche Tendenzen gelten für den Bereich der Warenkaufleute, wo die Arbeitslosenentwicklung der Frauen die der Männer deutlich übertrifft (Seifert 1975, S. 15).

5. Die Qualifikationsstruktur der Arbeitslosen

Herausragendes Merkmal der Qualifikationsstruktur der Arbeitslosen ist der eindeutige und enge negative Zusammenhang zwischen Qualifikationshöhe und Arbeitslosenquote. Eine Zerlegung der Arbeitslosenquoten in ihre Bestandteile ergibt folgendes (Egle/Leupoldt 1977, S. 468):

- Die Betroffenheit von Arbeitslosigkeit (d. h. also das Risiko, innerhalb eines bestimmten Zeitraumes arbeitslos zu werden) ist eng an das Qualifikationsniveau gebunden. Vom Oktober 1975 bis zum September des darauffolgenden Jahres waren lediglich 6 Prozent der erwerbstätigen Absolventen von Fachhoch- und Hochschulen arbeitslos, verglichen mit 15 Prozent der Erwerbstätigen ohne Berufsausbildung.
- Minderqualifizierte sind häufiger von mehrfacher (hintereinander) Arbeitslosigkeit betroffen.
- Einmal arbeitslos geworden, ist die durchschnittliche Dauer der Arbeitslosigkeit mit der Qualifikationshöhe positiv korreliert.

Das hohe Arbeitsplatzrisiko von Unqualifizierten kann v. a. mit folgenden Argumenten erklärt werden: (Seifert 1976, S. 17)

- Unqualifizierte Arbeitsplätze vor allem mit repetitiven und mechani-

schen Tätigkeiten scheinen besonders geeignet, durch technische Umstellungen und arbeitsorganisatorische Maßnahmen einer „Weg-rationalisierung“ zum Opfer zu fallen.

- Unqualifizierte Arbeitskräfte sind für den Unternehmer leichter zu entlassen und wiedereinzustellen (z. B. weniger Friktionen, kostengünstiger, weniger Konfliktpotential usw.).
- Die gesetzliche Bestimmung des § 95 des Betriebsverfassungsgesetzes spricht vom Auswahlmerkmal „fachlicher Eignung“ bei der Kündigung, wodurch aus rechtlichen Gründen eine Bevorzugung von Höherqualifizierten bei Entlassungen gegeben sein könnte.

Der Einfluß der Ausbildung bei der Entstehung der Arbeitslosigkeit kommt auch unabhängig von der beruflichen Stellung im Beruf vor der Arbeitslosigkeit zum Tragen. Das heißt, daß die hohe Korrelation von Ausbildungsstandard und beruflicher Stellung nicht als ausschließliche Erklärung unterschiedlicher Arbeitslosigkeitsrisiken herangezogen werden kann. Eine Aufgliederung der Arbeitslosen nach Ausbildungskombinationen sowie nach der Stellung im Beruf vor der Arbeitslosigkeit zeigt bei allen erfaßten Statusgruppen eine starke Überrepräsentation der Arbeitslosen ohne abgeschlossene Berufsausbildung. Nachdem gleichzeitig eine solche Selektion beim Abbau der Arbeitslosigkeit nicht nachgewiesen werden kann (s. u.), können diese Strukturen auf Mechanismen bei der Entstehung der Arbeitslosigkeit zurückgeführt werden. (Brinkmann/Schober-Gottwald 1976, S 110)

Die höhere Dauer der Arbeitslosigkeit mit steigendem Qualifikationsniveau wird durch eine Untersuchung von F. Egle bestätigt. Danach ergibt sich eine mit zunehmender beruflicher Qualifikation geringfügig zurückgehende Austrittsrate. Die „Halbwertszeit“ (d. i. jene Zeitspanne, in der der Arbeitslosenbestand vom Mai 1977 auf die Hälfte reduziert war) beträgt bei Personen ohne abgeschlossene Berufsausbildung 14,1, bei Personen mit abgeschlossener betrieblicher Ausbildung 14,4 und bei Personen mit abgeschlossener schulischer Ausbildung 15,2 Wochen (Egle 1978, S. 12). Die kürzere Dauer der Minderqualifizierten dürfte vor allem durch ihren höheren Anteil an Kurzzeitarbeitslosen bedingt sein. Hier dominieren Personen, die durch ein besonders instabiles Erwerbsverhalten gekennzeichnet sind (mehrfache Arbeitslosigkeit, unterbrochen von sehr kurzen Beschäftigungsverhältnissen). Die längere Dauer der Arbeitslosigkeit bei Hochqualifizierten muß zudem unter zwei weiteren Aspekten gesehen werden: zum einen gibt es hier in der Regel andere Einstellungsbedingungen (z. B. Arbeitsaufnahme jeweils zum Ersten d. M.); zum anderen kann eine höhere Dauer der Arbeitslosigkeit mit positiven Folgen kombiniert sein, wenn die längere Arbeitslosenzeit zu einer intensiveren Suche nach einem neuen Arbeitsplatz genutzt werden kann (Job-Search-Ansatz). Bei Befragungen geben beispielsweise Akademiker am häufigsten von allen Qualifikationsgruppen an, daß der neue Arbeitsplatz nach der Arbeitslosigkeit als Verbesserung verstanden werde, weiters daß er im Vergleich zum alten als höher- oder gleichwertig eingestuft wird, umgekehrt am geringsten, daß dabei eine geringe oder keine Verwertbarkeit bisheriger Kenntniss gegeben und

daß er lediglich als Notlösung anzusehen sei (Brinkmann 1977, S. 211 ff.).

Sowohl die allgemeine Schulbildung als auch die Berufsausbildung stehen in einem starken Zusammenhang mit der beruflichen Wiedereingliederung von Arbeitslosen. Dabei läßt die Art der Berufsausbildung einen wesentlich stärkeren Einfluß auf die Wiedereingliederung als die allgemeine Schulbildung erkennen.

Während von den Arbeitslosen ohne Berufsausbildung 32 Prozent nach einem Jahr wieder erwerbstätig waren, betrug der entsprechende Anteil bei den Arbeitslosen mit abgeschlossener betrieblicher Berufsausbildung 44 Prozent, bei denen mit schulischer Berufsausbildung (einschließlich Fachhoch- und Hochschule) 53 Prozent. Dieser starke Zusammenhang zwischen Berufsausbildung und Aufnahme einer Arbeit sowie der vergleichsweise geringe direkte Einfluß der allgemeinen Schulbildung auf die Aufnahme einer Arbeit ist gleichermaßen bei Männern und bei Frauen festzustellen (Brinkmann/Schober-Gottwald 1976, S. 100). Ebenso bleibt dieser Zusammenhang bei einer entsprechenden altersmäßigen Aufgliederung der Arbeitslosen erhalten. Das heißt also, daß der oben festgestellte Alterseinfluß auf die Aufnahme einer Arbeit die Niveauunterschiede zwischen den Ausbildungsgruppen hinsichtlich der Aufnahme einer Arbeit in den einzelnen Altersgruppen nicht beeinflußt¹⁷.

Die hohe Korrelation von Ausbildungsniveau und Stellung im Beruf wirft die Frage auf, welcher dieser Faktoren in welcher Weise für den Abbau der Arbeitslosigkeit verantwortlich gemacht werden kann. Dabei könnten zwei Hypothesen formuliert werden: (ebenda, S. 109 f.)

These 1: Der Einfluß der Ausbildung auf die Wiedereingliederungschancen rührt daher, daß mit höherer Ausbildung mit größerer Wahrscheinlichkeit qualifiziertere Berufspositionen erreicht werden, die wiederum das Risiko von Arbeitslosigkeit vermindern.

These 2: Ausbildungsniveau und Stellung im Beruf wirken eher kumulierend und unabhängig voneinander auf die Wiedereingliederung von Arbeitslosen.

Das Datenmaterial von Brinkmann und Schober-Gottwald läßt erkennen, daß bei un- bzw. angelernten Arbeitern und weitgehend auch bei Angestellten in einfacher und mittlerer Stellung das unterschiedliche Ausbildungsniveau nur einen geringen zusätzlichen Einfluß auf die Wiedereingliederungschancen ausübt. Insofern erweist sich These 1 als zutreffend. Ein anderes Bild ergibt sich bei Facharbeitern ohne Berufsausbildung bzw. mit Anlernung. Diese haben eine im Vergleich zu Facharbeitern mit einer betrieblichen Ausbildung deutlich geringere Wiedereingliederungsquote. Die genannten Autoren meinen, diese Strukturen könnten darauf zurückzuführen sein, daß wegen der Arbeitslosigkeit durch formale Ausbildung nicht abgesicherte betriebs- bzw. arbeitsplatzspezifische Qualifikationen obsolet geworden sind, mit daraus resultierenden Schwierigkeiten, einen gleichwertigen neuen Arbeitsplatz zu finden (ebenda, S. 110).

Empirische Unterlagen liegen ebenfalls zu dem Fragenkomplex vor,

ob ein in der Vergangenheit vollzogener Berufswechsel und damit verbunden ein möglicher Qualifikationsverlust zu einem überdurchschnittlichen Arbeitslosigkeitsrisiko führt. Wenngleich die vorgelegten Statistiken nicht allzu aussagekräftig scheinen, kann aus ihnen die Vermutung abgeleitet werden, daß zwar unter den Arbeitslosen (mit Berufsausbildung) Berufswechsler insgesamt nicht überrepräsentiert sind, wohl aber Berufswechsler, die vor der Arbeitslosigkeit beruflich abgestiegen sind¹⁸. Die Wiedereingliederungschancen derjenigen, die vor der Arbeitslosigkeit nicht mehr in ihrem Ausbildungsberuf beschäftigt waren, entsprechen dem Durchschnitt der Arbeitslosen der jeweils erreichten beruflichen Position. Bedenkt man die (überwiegend) vorausgegangenen beruflichen Abstiege, bedeutet das allerdings auch, daß solche Arbeitslosen im Vergleich zu ausbildungsadäquat beschäftigten Absolventen des gleichen Ausbildungsniveaus (die ihren Beruf nicht gewechselt haben) ihre Wiedereingliederungschancen erheblich verschlechtern haben (Brinkmann 1977, S. 205).

Die Beendigung der Arbeitslosigkeit durch die Wiederaufnahme einer Arbeit bedeutet in vielen Fällen einen Berufswechsel (September 1974 bis September 1975: 44 Prozent) (ebenda, S. 211). Fast drei Viertel dieser Berufswechsler gaben bei einer Befragung an, auf dem neuen Arbeitsplatz können sie von ihren Kenntnissen und Fertigkeiten wenig, sehr wenig oder nichts verwenden. Ein Berufswechsel im Zusammenhang mit Arbeitslosigkeit ist also weitgehend mit einem Qualifikationsverlust verbunden der noch weit über das bei einem Berufswechsel übliche Maß hinausgeht. Ein Berufswechsel im Anschluß an die Arbeitslosigkeit hängt weniger vom Geschlecht und Alter als vielmehr von der Ausbildung und der beruflichen Stellung vor der Arbeitslosigkeit ab. Überdurchschnittliche Anteile können bei Arbeitslosen ohne abgeschlossener Berufsausbildung sowie bei angelernten Arbeitslosen weiters bei Hilfsarbeitern nachgewiesen werden. Arbeitslose mit weiterführenden allgemeinbildenden Schulabschlüssen oder einer schulischen Berufsausbildung, insbesondere Absolventen von Fachhoch- und Hochschulen, haben nach der Arbeitslosigkeit ihren Beruf in unterdurchschnittlichem Ausmaß gewechselt, desgleichen Angestellte in gehobener oder leitender Tätigkeit (ebenda, S. 211).

Aus dem bisher Gesagten kann eine eindeutige konjunkturelle Abhängigkeit der Qualifikationsstruktur der Arbeitslosen gefolgert werden. Im allgemeinen müßte gelten, daß die Zu- bzw. Abnahme der Arbeitslosigkeit umso langsamer vonstatten geht, je höher die Qualifikationsebene ist. Anders gesagt: Minderqualifizierte sind am Auf- und Abbau der Arbeitslosigkeit überproportional beteiligt, wodurch ihr Anteil an den Arbeitslosen in der Depression hoch und im Boom niedrig sein müßte. Für die Jahre 1973 bis 1976 ist eine derartige Entwicklung empirisch nachgewiesen. Vor allem ein Vergleich der jährlichen Änderungsraten der Arbeitslosenzahlen für die einzelnen Qualifikationsebenen bestätigt diese Hypothese. Eine Ausnahme bilden die Berufsfach-, Fach- und Technikerschulabsolventen. (Tessaring 1977, S. 231). Der gleiche Befund ergibt sich, wenn man auf die berufliche

Stellung der Arbeitslosen vor der Arbeitslosigkeit abzielt. Angestelltenberufe werden beim Abschwung von der Arbeitslosigkeit später erfaßt, aber auch später vom Abbau der Arbeitslosigkeit beim Wiederaufschwung (Brinkmann/Schober-Gottwald 1976, S. 115).

Der negative Zusammenhang zwischen Qualifikationshöhe und Arbeitslosenquote könnte durch sektor- und branchenspezifische Qualifikationsstrukturen bedingt sein. Vor allem hinsichtlich des niedrigen Arbeitslosenrisikos von Akademikern wird in diesem Zusammenhang auf deren hohen Anteil im Staatsdienst hingewiesen, wo sich diese meist in quasi unkündbaren Stellungen befinden. Eine Gegenüberstellung qualifikationsspezifischer Arbeitslosenraten für die Bereiche „Überwiegend Privatwirtschaft“ und „Öffentlicher Dienst“ zeigt, daß die unterschiedliche sektorale Verteilung der einzelnen Qualifikationsgruppen auf den privaten und den öffentlichen Bereich keinen Einfluß auf die Höhe der relativen Arbeitslosigkeit ausübt; die relativen Strukturen bleiben innerhalb der beiden Sektoren voll erhalten. Dies gilt selbst dann, wenn die Berufsanfänger oder wenn Fehlerspielräume bei der Schätzung der Qualifikationsstruktur berücksichtigt werden (Tessaring 1977, S. 240 ff.).

Literaturliste

- Autorengemeinschaft, Zur Beschäftigungslage der Angestellten, Eine empirische Analyse, in: Mitt AB 3/1976, S. 302–316
- Autorengemeinschaft, Der Arbeitsmarkt in der Bundesrepublik Deutschland 1978 (insgesamt und regional), Entwicklungen, Strukturprobleme, arbeitsmarktpolitische Maßnahmen, in: Mitt AB 1/1978, S. 50–67
- Bartunek Ewald, Potentielle Arbeitskraftreserve, Ergebnisse des Mikrozensus Juni 1974, in: Statistische Nachrichten 3/1975 S. 173–178; 5/1975, S. 300–302; 6/1975, S. 371–373; 7/1975, S. 434–436; 8/1975, S. 508–510
- Brinkmann Christian, Steigt langfristig das Niveau der Arbeitslosigkeit?, in: Gewerkschaftliche Monatshefte 12/1974
- Brinkmann Christian, Finanzielle und psycho-soziale Belastungen während der Arbeitslosigkeit, in: Mitt AB 4/1976, S. 397–413
- Brinkmann Christian, Arbeitslosigkeit und Mobilität, in: Mitt AB 2/1977, S. 201–220
- Brinkmann Christian, Strukturen und Determinanten der beruflichen Wiedereingliederung von Arbeitslosen, in: Mitt AB 2/1978, S. 178–197
- Brinkmann Christian und Schober-Gottwald Karen, Zur beruflichen Wiedereingliederung von Arbeitslosen während der Rezession 1974/75, Methoden und erste Ergebnisse, in: Mitt AB 2/1976, S. 91–116
- Cramer Ulrich, Zur regionalen Entwicklung der Arbeitslosigkeit seit 1970, Eine Regressionsanalyse für Arbeitsamtsbezirke, in: Mitt AB 1/1978, S. 15–18
- Cramer Ulrich und Egle Franz, Zur durchschnittlichen Dauer der Arbeitslosigkeit, in: Mitt AB 4/1976, S. 482–495

- Cramer Ulrich und Leupoldt Rudolf, Laufzeit und Besetzung von offenen Stellen, Ergebnisse einer Abgangsstichprobe, in: Mitt AB 4/1978, S. 435–441
- Dobertin Marlies, Probleme der Frauenarbeitslosigkeit, Dargestellt am Beispiel Baden-Württembergs, in: WSI-Mitteilungen 8/1977, S. 520–538
- Egle Franz, Zusammenhang zwischen Arbeitslosenquote, Dauer der Arbeitslosigkeit und Betroffenheit von Arbeitslosigkeit, in: Mitt AB 2/1977, S. 224–228
- Egle Franz, Dauer, Häufigkeit und Abbau der Arbeitslosigkeit, Eine kombinierte Bestandsanalyse der Arbeitslosen vom Mai und September 1977, in: Mitt AB 1/1978, S. 7–14
- Egle Franz und Eichinger Martin, Die Kontrastgruppenanalyse, Theoretische Beschreibung und empirische Anwendung am Beispiel einer Untersuchung zur Erwerbstätigkeit verheirateter Frauen, in: Mitt AB 2/1976, S. 209–220
- Egle F., Ernst A. und Schnur P., Verdeckte Arbeitslosigkeit, Probleme der Messung in der Bundesrepublik, Schriftenreihe der Kommission für wirtschaftlichen und sozialen Wandel, Band 177; Göttingen 1976
- Egle Franz und Karr Werner, Statistische Probleme einer systematischen Beobachtung der Arbeitslosen, in: Mitt AB 3/1977, S. 363–369
- Egle Franz und Leupoldt Rudolf, Mehrfacharbeitslosigkeit, Dauer der Arbeitslosigkeit und Wiedereingliederung der Arbeitslosen, Eine empirische Untersuchung aus einer Abgangsstichprobe, in: Mitt AB 4/1977, S. 463–468
- Hildebrandt Eckart, Wie entsteht denn nun Arbeitslosigkeit in der BRD?, Anmerkungen zu Gero Lenhardt: „Qualifikation und Arbeitslosigkeit“ (Leviathan 3/75), in: Leviathan 1/1976, S. 129–134
- Hofbauer Hans, Ausbildungs- und Qualifikationsstruktur der erwerbstätigen Frauen in der Bundesrepublik Deutschland, in: Gewerkschaftliche Monatshefte, 23. Jg. (1972)
- Karr Werner, Zur Altersstruktur der Arbeitslosen, Analyse ihrer langfristigen Entwicklung, in: Mitt AB 3/1977, S. 349–362
- Klauder W. und Kühlewind W. G., Zur längerfristigen Vorausschätzung des Arbeitskräfteangebots in der Bundesrepublik Deutschland, Technik, Probleme, Möglichkeiten und Grenzen, in: Mitt AB (IAB) 10/1969
- Kühl J. u. a., Bezugssystem für Ansätze einer Theorie der erwerbswirtschaftlichen und kontrahierten Arbeit, in: Mitt AB 4/1975
- Lenhardt Gero, Berufliche Qualifikation und Arbeitslosigkeit, in: Leviathan 3/1975, S. 370–391 (Lenhardt 1975a)
- Lenhardt Gero, Jugendarbeitslosigkeit und Berufsbildungspolitik, in: Leviathan 4/1975, S. 594–607 (Lenhardt 1975b)
- Noll Heinz-Herbert, Die individuelle Betroffenheit und subjektive Wahrnehmung von Beschäftigungsproblemen, Ergebnisse einer Repräsentativbefragung, in: Mitt AB 4/1978, S. 405–416
- Peikert Ingrid, Frauen auf dem Arbeitsmarkt, Rollentheoretische vs. verwertungsstrategische Erklärungsansätze der Lage einer arbeitsmarktpolitischen „Problemgruppe“, in: Leviathan 4/1976, S. 494–516
- Riese Martin, Zum Aussagewert der Arbeitslosenstatistik, in: Wirtschaft und Gesellschaft 1/1977, S. 43–62
- Rothschild Kurt-W., Zyklisches Verhalten und Niveau der österreichischen Arbeitslosigkeit, Zwei hypothetische Betrachtungen, in: Zeitschrift für Nationalökonomie, vol 37 (1977), no 1–2, S. 183–196
- Schober-Gottwald Karen, Der Weg in die Arbeitslosigkeit: Berufliche und soziale Herkunft von jugendlichen Arbeitslosen, in: Mitt AB 1/1977, S. 143–163
- Schober Karen, Arbeitslose Jugendliche, Belastungen und Reaktionen der Betroffenen, in: Mitt AB 2/1978, S. 198–215
- Seifert Hartmut, Frauen – eine disponible Arbeitskräftereserve?, in: WSI-Mitteilungen 1/1976
- Tessaring Manfred, Qualifikationsspezifische Arbeitslosigkeit in der Bundesrepublik Deutschland, in: Mitt AB 2/1977, S. 229–242
- Werner Heinz, Jugendarbeitslosigkeit in den Industriestaaten, in: Wirtschaftsdienst 10/1978, S. 484–490

Anmerkungen

- 1 Zur theoretischen und methodischen Basis der IAB-Arbeiten vgl. Kühl 1975 sowie Egle/Karr 1977.
- 2 Ein mögliches Verfahren hierzu stellt die Kontrastgruppenanalyse als Sonderfall der Varianzanalyse dar. Vgl. dazu Egle/Eichinger 1976.
- 3 Egle/Leupoldt nennen dafür zwei Gründe: 1. Im jeweiligen Arbeitslosenbestand haben die langfristigen Arbeitslosen ein viel stärkeres Gewicht als die Zu- und Abgangsgesamtheiten eines Zeitraumes und 2. Die sogenannten „Job-hoppers“ (d. s. Mehrfacharbeitslose, die häufig zwischen Arbeitslosigkeit und Beschäftigung hin und her pendeln) erscheinen in der Arbeitsmarktstatistik der BRD als langfristige Arbeitslose. Vgl. Egle/Leupoldt 1977, S. 365.
- 4 Die Zerlegung erfolgt dabei nach folgender Formel:

$$\frac{U}{EP} = \frac{Z \cdot S \cdot D}{EP}$$

wobei: Z = Zahl der im Zeitraum arbeitslos gewordenen unterschiedlichen Personen; S = Durchschnittliche Zahl der Arbeitslosigkeitsperioden pro Person im Zeitraum; U = Durchschnittlicher Arbeitslosenbestand; D = Durchschnittlich abgeschlossene Dauer der Arbeitslosigkeit sowie EP = Durchschnittlicher Erwerbspersonalbestand. Dabei ist Z./EP ein Maß für die Betroffenheit unterschiedlicher Personen von Arbeitslosigkeit und somit für das Risiko, arbeitslos zu werden; S gibt das Ausmaß der Mehrfacharbeitslosigkeit an und D ist die im Durchschnitt durchlaufende Zeit der Arbeitslosigkeit.

- 5 Eine Arbeitslosenquote von 5 Prozent kann z. B. bedeuten, daß a) 50 Prozent aller Erwerbstätigen von Arbeitslosigkeit von der Dauer von je (einmal) 5,2 Wochen betroffen waren oder b) 5 Prozent aller Erwerbstätigen von Arbeitslosigkeit mit einer Dauer von 34,7 Wochen betroffen waren und diese Personen im Durchschnitt alle 1,5mal arbeitslos waren.
- 6 Arbeitsförderungs- und Betriebsverfassungsgesetz; tarifliche Kündigungsschutzabkommen; Herabsetzung des Ruhestandsalters; Rentenreformgesetz. Eine Selektion zuungunsten der Jugendlichen setzt auch aus sozialen Motiven ein, da die Mitwirkung der Betriebsräte bei Kündigungen eher Ältere begünstigen dürfte. Vgl. dazu Egle 1977, S. 354 f.; sowie Brinkmann/Schober-Gottwald 1976, S. 114.
- 7 Vgl. dazu: H.-J. Bodenhöfer und W. Ötsch, Kosten und Finanzierung der beruflichen Bildung, in: Wirtschaft und Gesellschaft 4/76, S. 59–77 sowie diess., Lehrlingskonzentration und Marktsteuerung der Berufsbildung, in: Wirtschaft und Gesellschaft 1/78, S. 27–44.
- 8 Über ein Drittel dieser Jugendlichen stand zu Beginn der Arbeitslosigkeit mindestens in seinem vierten Beschäftigungsverhältnis, 45 Prozent waren auf der letzten Arbeitsstelle erst kürzer als ein halbes Jahr beschäftigt, und knapp die Hälfte von ihnen war zuvor bereits schon ein- oder mehrmals arbeitslos gewesen (Schober-Gottwald 1977, S. 158).
- 9 Die Schätzung des IAB liegt für dieses Jahr bei 263.000 (Autorengemeinschaft 1978, S. 54).
- 10 Ein Großteil der weiblichen verdeckten Arbeitslosen sind verheiratet (530). Nach Altersgruppen aufgeteilt verteilen sie sich wie folgt:
 - 3 im Alter von 15 bis 20 Jahren
 - 75 im Alter von 20 bis 25 Jahren
 - 160 im Alter von 25 bis 30 Jahren
 - 160 im Alter von 30 bis 35 Jahren
 - 120 im Alter von 35 bis 40 Jahren
 - 518 (Egle/Ernst/Schnur 1976, S. 74)
- 11 Zur Problematik der stillen Reserve in Österreich vgl. Rothschild 1977 und Riese 1977; weiters die Ergebnisse des Mikrozensus vom Juni 1974 über die stille Reserve und

- potentielle Arbeitskraftreserven, zusammengefaßt in den Statistischen Nachrichten, Hefte 3, 6, 7 und 8 aus 1975.
- 12 Nach den Berechnungen von Brinkmann spielten für die Wahrscheinlichkeit nach zwei Jahren noch (oder schon wieder) arbeitslos zu sein, unter insgesamt 35 Variablen der Familienstand und die Erwerbstätigkeit des Ehepartners sowie das Geschlecht der Arbeitslosen die vergleichsweise größte Rolle (Varianzreduktion für die ersten beiden Variablen 4,92 Prozent). Vgl. Brinkmann 1978, S. 187.
 - 13 Nach einer Studie von Egle und Leupoldt ist die Mehrfacharbeitslosigkeit bei Männern höher als bei Frauen. Vgl. Egle/Leupoldt 1977, S. 467.
 - 14 Zur geschlechtsspezifischen Qualifikationsstruktur vgl. Hofbauer 1972 sowie Seifert 1976.
 - 15 Die Struktur der Arbeitslosigkeit und der Jugendarbeitslosigkeit sowie der offenen Stellen in Baden-Württemberg, Ergebnisse aus einer Strukturanalyse vom Ende September 1976; in: Statistische Mitteilungen des Landesarbeitsamtes Baden-Württemberg, Sonderheft; kommentiert in: Doberthin 1977.
 - 16 So hatten von den ca. 9,5 Millionen erwerbstätigen Frauen im April 1975 3,05 Millionen mindestens ein Kind unter 15 Jahren zu betreuen.
 - 17 Dies könnte vorderhand zumindest teilweise vermutet werden, da die altersmäßige Zusammensetzung der einzelnen Qualifikationsgruppen sehr unterschiedlich ist. Von den Arbeitslosen vom September 1974 waren beispielsweise 60 Prozent der Arbeitslosen mit abgeschlossener Ausbildung unter 35 Jahre, während in der Gruppe ohne abgeschlossener Berufsausbildung der entsprechende Prozentsatz bei 45 liegt. Vgl. Brinkmann/Schober-Gottwald 1976, S. 100.
 - 18 Im allgemeinen sinkt der Anteil der Berufswechsler (vor der Arbeitslosigkeit) sowohl mit steigendem Qualifikationsniveau als auch mit steigender beruflicher Stellung. Dieser Zusammenhang erschwert die Frage, welche Auswirkungen ein Berufswechsel vor der Arbeitslosigkeit auf die berufliche Wiedereingliederung hat. Vgl. Brinkmann 1977, S. 203.

Humane Wirtschaftsdemokratie – ein dritter Weg

Ota Šik

I.

Der „reale“ Sozialismus, in den Ostblockstaaten mit Hilfe einer gewaltigen repressiven Staatsmacht am Leben erhalten, hat den breiten Bevölkerungsschichten so viel ökonomische Mängel und soviel Freiheitsberaubung gebracht, daß seine Anziehungskraft für die arbeitenden Menschen in den westlichen Industriestaaten von Jahr zu Jahr geringer wird. Die sozialistischen und sozialdemokratischen Parteien haben schon seit langem diesen „Sozialismus“ abgelehnt, und das letzte Jahrzehnt zwang in wachsendem Ausmaß auch westliche kommunistische Parteien, sich von einem solchen sozialistischen Ziel zu distanzieren und neue Entwicklungswege zu suchen. In dieser Situation ergibt sich die Frage, ob eine Umwandlung des kapitalistischen Systems noch angestrebt werden soll und wenn ja, ob dies eine sozialistische Wandlung wäre bzw. was sie noch mit der ursprünglichen Sozialismusvorstellung gemein hätte.

Auf den ersten Teil der Frage gebe ich eine bejahende Antwort und werde versuchen zu begründen, warum der Kapitalismus mit seinen heutigen Grundzügen den zukünftigen Anforderungen der Menschen immer weniger entsprechen wird. Der zweite Teil der Frage ist schwieriger zu beantworten, denn er hängt davon ab, was man als sozialistische Kriterien auffaßt. Es gibt heute allzu viel sozialistische Strömungen und ebenso viele unterschiedliche Sozialismuskriterien. Eine Diskussion über diese Kriterien wäre nicht nur von vornherein dogmenbelastet, sondern sie würde uns auch von jenen realen Problemen beider heute existierender Systeme, des kapitalistischen und des „realsozialistischen“ (im weiteren kurz kommunistischen) Systems, um deren Überwindung es in erster Linie geht, wegführen. Wir wollen also zuerst die

erforderliche Umwandlung des kapitalistischen, aber auch des kommunistischen Systems begründen und darstellen, um dann kurz auf den zweiten Teil der Frage zurückzukommen.

Das Wirtschaftssystem in den westlichen Industriestaaten wird deshalb als kapitalistisches System bezeichnet, weil ein weit überwiegender Teil der Bevölkerung kein Kapital eignet, kein Interesse an seiner Benützung und Entwicklung hat und nur ein einseitig ausgeprägtes Lohn- und Konsuminteresse aufweist. Die arbeitenden Menschen sind wirtschaftsentfremdet und tragen keine direkte Verantwortung für die Entwicklung und Zukunft ihrer Lebensbasis. Nur ein relativ kleiner Teil der Bevölkerung ist als Kapitaleigentümer direkt an einer möglichst effektiven Benützung des Kapitals interessiert und trägt somit auch allein die Verantwortung für die Entwicklung des Großteils der auf privatem Kapital basierenden Wirtschaft.

Langjährige Vergleiche des kapitalistischen und des kommunistischen Systems führen mich zu der Schlußfolgerung, daß das kapitalistische System zwei grundlegende Systemzüge aufweist, die durch das kommunistische System nicht effektiv ersetzt werden konnten, und die nur zu Ungunsten der Wirtschaftseffektivität und daher letzten Endes des Lebensstandards des Volkes in den kommunistischen Staaten beseitigt wurden. Erstens ist es der Marktmechanismus, und zweitens die private Unternehmerinitiative. Es sind vor allem diese zwei Systembestandteile, dank welcher erstens der technische und qualitative Fortschritt in der kapitalistischen Produktion und damit auch ihre Produktivitätssteigerung schneller als in der kommunistischen Produktion verläuft, und zweitens die Verluste, die durch ungenügende Wirtschaftlichkeit und zu wenig flexible, nicht bedarfsentsprechende Produktionsstrukturen verursacht werden, in der kapitalistischen Produktion wesentlich kleiner sind. Es ist nicht möglich, im Rahmen eines kurzen Artikels alle diese Behauptungen zu beweisen und ich verweise diesbezüglich auf mein letztes, in Deutschland erschienenenes Buch „Humane Wirtschaftsdemokratie – ein dritter Weg“ (Knaus-Verlag Hamburg, 1979).

In diesem Buch wird auch aufgezeigt, wo die Gründe dafür liegen, daß der Marktmechanismus und die private Unternehmertätigkeit auf der heutigen Entwicklungsstufe noch schwer ersetzbar sind. Es ist die breite Problematik der Wechselbeziehung zwischen menschlichen Interessen und der Wirtschaftstätigkeit, und mit ihr verbunden die Problematik der Bedingungen und der Motivation von Individuen und Produktionskollektiven für eine hocheffektive und bedarfsgerechte Warenproduktion, die bislang von der marxistischen bzw. der ganzen sozialistischen Ideologie ungenügend beachtet wurden. Bei tieferer Erforschung dieser Beziehungen wird nicht nur die Notwendigkeit der Ausnützung eines vervollkommenen und gesellschaftlich regulierten Marktmechanismus zugunsten einer effektiveren Wirtschaft, sondern auch die Möglichkeit einer Erhaltung der privaten Unternehmeraktivität bei gleichzeitiger Überwindung der Wirtschaftsentfremdung des Volkes, ersichtlich.

Die Überwindung dieser Wirtschaftsentfremdung des Volkes wird als die wichtigste Voraussetzung einer Verhütung zukünftiger, immer gefährlicherer Wirtschaftsdiskrepanzen und Katastrophen, sowie gleichzeitig einer humaneren Wirtschafts- und Gesellschaftsentwicklung angesehen. Solange die kapitalistische Wirtschaftsentwicklung im Grunde von der Entscheidungsfällung einer schmalen Schicht privater Unternehmer, sowie staatsbürokratischer Wirtschaftseingriffe abhängen wird, kann erstens die rein spontane, zukunftsblinde Entwicklung der Volkswirtschaft nicht überwunden werden, und zweitens kann das Volk nicht die Ziele dieser wirtschaftlichen und damit auch in entscheidendem Maße der gesellschaftlichen Entwicklung vorausbestimmen. So vorteilhaft und unersetzbar der Marktmechanismus im Hinblick auf die Effektivität der eigentlichen Produktionsentwicklung ist, so wenig kann er allein immer stärker anwachsende und bedrohliche Diskrepanzen innerhalb der makroökonomischen und gesamtgesellschaftlichen Entwicklung verhindern.

Drei grundlegende Entwicklungsdiskrepanzen des kapitalistischen Systems müssen hier hervorgehoben werden. Erstens sind es die Diskrepanzen zwischen der Entwicklung der Konsumtion und der Investitionen innerhalb der Volkswirtschaft. Zweitens die Diskrepanzen zwischen der spontanen Produktionsentwicklung und ihren Naturbedingungen (Rohstoff-, Energie- und Umweltbedingungen). Und drittens schließlich die Diskrepanzen zwischen der privaten und öffentlichen Bedürfnisdeckung.

Die Diskrepanzen zwischen der Entwicklung der gesamten Konsumtion und der gesamten Investitionen innerhalb der kapitalistischen Wirtschaft sind ein Charakteristikum dieses Wirtschaftssystems von Beginn seiner Existenz an. Sie drücken sich in seiner zyklischen Entwicklung, in der immer wiederkehrenden Abwechslung von Konjunktur und Krise aus. Weder die bürgerlichen Wirtschaftstheorien noch die praktische Wirtschaftspolitik unterschiedlichster Regierungen innerhalb der westlichen Industriestaaten haben Wege und Mittel gefunden, um dieser zyklischen Entwicklung vorzubeugen. Mit ihr ist auch die Existenz periodisch wiederkehrender großer Wellen von Arbeitslosigkeit, Unsicherheit und Zukunftsangst breiter Volksschichten verbunden.

Es ist meine Überzeugung, daß diese zyklische Entwicklung nicht systemneutral, sondern systemspezifisch ist. Nur dort, wo die Entwicklung konsumtiv ausgerichteter Finaleinkommen immer wieder in Widerspruch zu investiv ausgerichteten Finaleinkommen gerät, und wo dies vor allem durch den Verteilungskampf zwischen lohninteressierten und gewinninteressierten, also gegensätzlich interessierten sozialen Gruppen verursacht wird, müssen auch immer wieder krisenartige Unterbrechungen des Produktionswachstums entstehen. Eine Harmonisierung der Konsumtions- und Investitionsentwicklung mit der realen Produktivitätsentwicklung ist in diesen Bedingungen des interessenmäßig fundierten Kampfes um größere investive Einkommen auf Kosten der konsumtiven Einkommen und umgekehrt nicht möglich.

Keine antizyklische Wirtschaftspolitik kann im Kapitalismus die Verteilungsprozesse so steuern, daß die resultierenden konsumtiven Finaleinkommen immer optimal dem Produktivitätswachstum angepaßt und die entgegengesetzten investiven Finaleinkommen genau jenes Ausmaß haben, das für das Produktivitäts- und Konsumtionswachstum optimal benötigt werden. Eine jede wesentliche Änderung der Produktivitätsentwicklung würde derartige rechtzeitige Änderungen der Verteilungsprozesse erfordern, bei welchen Änderungen in den Produktivitätsentwicklungen von proportional entsprechenden Änderungen in dem Verhältnis zwischen konsumtiven und investiven Finaleinkommen begleitet wären. Dies ist jedoch undenkbar in Bedingungen, in welchen der Interessengegensatz zwischen gewinninteressierten Kapitaleigentümern und lohninteressierten Lohnempfängern eine solche zweckmäßige, planmäßig regulierte Einkommensverteilung unmöglich macht.

Auch dieser komplizierten Problematik kann hier nicht mehr Aufmerksamkeit gewidmet werden und ich kann wieder nur auf die eingehendere Erklärung im erwähnten Buch hinweisen. Auf jeden Fall handelt es sich um eine Erklärung, die weder den verbreiteten bürgerlichen noch den dogmatischen marxistischen Theorien, betreffend die Zyklusursachen bzw. ihre Überwindungsmöglichkeiten, entspricht. Im Buch wird die im Westen verbreitete Zykluserklärung mit der Supermultiplikatortheorie sowie die Theorie der antizyklischen Konjunkturpolitik einer Kritik unterzogen. Aber auch die marxistische Vorstellung, daß nur mit Hilfe einer dirigistischen Planung der Investitions- und Produktionsentwicklung auf der Basis eines staatlichen Produktionsmitteleigentums ein zyklusfreies, schnelles Wirtschaftswachstum erreicht werden kann, wird abgelehnt, da die Verluste, die aus dem disproportionalen und ineffektiven Wirtschaftsablauf im kommunistischen System entstehen, noch wesentlich größer sind als die zyklusbedingten kapitalistischen Verluste.

Voraussetzung einer möglichen Überwindung der Diskrepanzen zwischen der Konsumtions- und Investitionsentwicklung und damit auch der kapitalistischen Zyklen ist die Überwindung des Verteilungskampfes zwischen Kapitaleigentümern und Lohnempfängern und seine Ersetzung durch eine makroökonomische Verteilungsplanung. Diese Vorstellung bleibt nur solange Utopie, solange die breiten Schichten der Lohnempfänger vom Kapital getrennt und daher kapitalentfremdet sind. Könnte jedoch diese Kapitalentfremdung auf eine bestimmte Art überwunden werden, wäre es auch möglich, den Kampf um die Einkommensverteilung durch eine Einkommensplanung zu ersetzen. Bevor jedoch auf dieses Problem eingegangen wird, soll noch die makroökonomische Verteilungsplanung näher erläutert werden.

Es geht nicht nur um die Überwindung der Diskrepanzen zwischen Konsumtions- und Investitionsentwicklungen, sondern vielleicht noch mehr darum, jenen Diskrepanzen vorzubeugen, die zwischen der rein spontanen Produktionsentwicklung und den Rohstoff- sowie Energiebedingungen dieser Produktion auf der einen Seite, und den Lebensbe-

dingungen der Menschen in den hochentwickelten Industriestaaten auf der anderen Seite entstehen. In vielen wissenschaftlichen Werken wurde diese bedrohliche Entwicklung unserer Gegenwart aufgedeckt, wobei vor allem die Arbeiten im Rahmen des Club of Rome zu einer Aufrüttelung des öffentlichen Bewußtseins stark beigetragen haben. Alle Warnungen werden jedoch ihren Zweck verfehlen, wenn die Gesellschaft nicht ein wirksames Instrument erhält, mit dem sie das Tempo des Wirtschaftswachstums sowie seine grundlegende Ausrichtung, sowohl im Hinblick auf die Bedürfnisse der Menschen als auch auf die gegebenen Rohstoff-, Energiemöglichkeiten und die erforderliche Umwelterhaltung, planmäßig regulieren kann.

Während jedoch durch die dirigistische Planung, mit ihrer bürokratischen Zielfixierung in den kommunistischen Staaten, ein noch verheerenderes Wachstum der Produktion auf Kosten der menschlichen Umwelt und bei riesiger Vergeudung aller Rohstoff- und Energieresourcen vorangetrieben wird, könnte mit Hilfe einer demokratischen Planung der Einkommensverteilung eine menschen- und umweltfreundliche Wirtschaftsentwicklung sichergestellt werden. Bei einer planmäßigen Festlegung der Lebens- und Konsumtionsziele in Anbetracht der gegebenen bzw. angestrebten Naturbedingungen könnte eine indirekte Lenkung der Makroinvestitionsquote das Wachstumstempo der Produktion bestimmen. Wenn dann eine Lenkung des privaten Konsumtionswachstums sowie der öffentlichen Bedürfnisbefriedigung durch geplante Einkommensentwicklungen hinzukommt, können die Mensch und Natur bedrohenden Produktionsentwicklungen verhindert werden.

Auch die Diskrepanzen, die heute zwischen der übertriebenen privaten Konsumtionsentwicklung auf der einen Seite und den wachsenden gesellschaftlichen Bedürfnissen, die aus privaten Einkommen nicht mehr gedeckt werden können, auf der anderen Seite entstehen, wären mit Hilfe der Verteilungsplanung demokratisch lösbar. Diese Diskrepanzen werden jedoch nicht mit bürokratischen Steuerumverteilungen gelöst, bei welchen erstens das Volk keine Möglichkeit hat, das Verhältnis der Mittel und Ziele der öffentlichen Bedürfnisdeckung zu beurteilen und zu kontrollieren; zweitens nicht über die Proportion zwischen privater und öffentlicher Bedürfnisbefriedigung entscheiden kann; und drittens keine Wahlmöglichkeit aus einigen Alternativen unterschiedlicher Zielfixierungen (was die Proportion zwischen privater und öffentlicher, sowie die Proportionen zwischen verschiedenen Sektoren innerhalb der öffentlichen Bedürfnisbefriedigung anbelangt) hat.

Hier kommen wir zu dem wichtigsten Charakteristikum der makroökonomischen Verteilungsplanung, nämlich zu ihrem demokratievertiefenden Inhalt. Die akzelerierende wissenschaftliche, technische und produktive Entwicklung hat heute eine Situation geschaffen, in welcher die verschiedensten Entscheidungen über grundsätzliche Wirtschaftsausrichtungen längst nicht mehr in der privaten, sondern in der staatlichen Sphäre gefällt werden müssen. Diese Entscheidungsfällung erhält jedoch aus mehreren Gründen einen immer stärkeren bürokrati-

schen Charakter. Erstens ist sie stets nur eine Entscheidung einzelner Ressorts über einzelne Prozesse, ohne Kenntnis der großen volkswirtschaftlichen und gesellschaftlichen Zusammenhänge und Folgen, zweitens werden die Entscheidungen von Organen getroffen, die für die späteren komplexen gesellschaftlichen Folgen nicht zur Verantwortung gezogen werden können. Drittens schließlich wird die Anhäufung rein formaler, immer undurchsichtigerer Entscheidungsfällungen zum Selbstzweck des bürokratischen Machtapparates im Interesse der Machtausweitung. Diese Bürokratisierung der Wirtschaftsentwicklung bringt auch die westliche Marktwirtschaft immer mehr in die Nähe des kommunistischen Planungssystems und führt damit gleichzeitig zu einer Vertiefung der Wirtschaftsentfremdung des Volkes.

Die Demokratisierung des Entscheidungsprozesses über die grundsätzlichen Ziele der volkswirtschaftlichen Entwicklung muß daher als entscheidende Alternative gegen die drohende Verbürokratisierung der Wirtschaftsentwicklung angesehen werden. Dies ist nur denkbar, wenn die Aufstellung der wirtschaftlichen Entwicklungsziele selbst mit Hilfe von demokratisch bestimmten Repräsentanten unterschiedlicher Interessengruppen der Bevölkerung geschieht, und wenn die Bevölkerung aus mehreren deutlich voneinander unterschiedenen Planalternativen wählen kann. Unterschiedliche Planalternativen dürfen daher nicht Ergebnis eines anonymen bürokratischen Planungsapparates sein, sondern ihre Ziele sollen als Resultate einer Konfrontation unterschiedlicher Interessen und Zukunftsvorstellungen innerhalb von demokratisch zusammengesetzten Planungskommissionen entstehen. Sie sollen unter der beständigen Kontrolle der Öffentlichkeit, jener Interessengruppen, die ihre Repräsentanten in die Kommissionen entsandt haben, und bei aktivierten Diskussionen unterschiedlicher Zukunftsvorstellungen durch die Massenmedien, zustandekommen.

Es ist an einen *Wirtschaftsrat* gedacht, der als wirtschaftspolitisches Organ der Regierung für die Organisation der Kommissionen, der Planaufstellung und der Planrealisierung verantwortlich sein sollte und dem daher auch die Planhauptkommission untergeordnet wäre. Der Wirtschaftsrat als exekutives Organ der Regierung hätte alle notwendigen Bedingungen für die Planungstätigkeit zu schaffen und vor allem für ihre maximale Demokratisierung zu sorgen. Dazu gehört es vor allem, wirtschaftspolitische Diskussionen innerhalb der Bevölkerung zu entfachen. Im einzelnen bedeutet dies die Unterstützung von Initiativgruppen, die Absicherung von Publikationsmöglichkeiten und Informationsflüssen zwischen Planungskommissionen und Bevölkerung, die Vorlage von zwei bis drei Planalternativen der politischen Volksdiskussion usw.

Es wird eine Verbindung der wirtschaftspolitischen und politischen Diskussionen innerhalb der Bevölkerung sowie der Auswahl des mittelfristigen (4–5 Jahre) Makroplanes mit politischen Wahlen angestrebt. Die Ausarbeitung von zwei bis drei wesentlich unterschiedlichen Planalternativen wäre bei der angestrebten Art der Planung realisierbar. Die Darstellung der grundsätzlichen qualitativen und quantitativen

Ziele und Mittel der zukünftigen alternativen Entwicklung könnte für den Zweck der politischen Diskussion eine allgemein verständliche Form annehmen. Mit Hilfe der politischen Parteien, anderer Interessenorganisationen und der Massenmedien könnten breitere Diskussionen entfacht werden. Wenn besonders wichtige soziale Erfordernisse, Teilentwicklungen, Probleme und größere Vorhaben bereits im Vornherein bzw. laufend öffentlich behandelt werden, kann bei der Bevölkerung auch ein mit der Zeit entstehendes Interesse und Verständnis für die Diskussion unterschiedlicher komplexer volkswirtschaftlicher Planziele und Entwicklungen erwartet werden.

Die Planungsmethoden, mit welchen die Alternativpläne so ausgearbeitet werden können, daß sie realisierbar und dennoch Ausdruck demokratisch zustandekommender Wunschvorstellungen sind, können hier nicht behandelt werden. Es müßte eine Verbindung von diskretionären als auch ökonometrischen Methoden angestrebt werden, mit deren Hilfe die Lebensqualitätsziele als Ergebnis von Konfrontationen und Kompromissen unterschiedlicher Interessen- und Meinungsgruppen an möglichst realistische Prognosen des Produktionswachstums angepaßt werden können.

Die Wirtschafts- und Gesellschaftsentwicklung sollte auf solche Ziele ausgerichtet werden, mit welchen die zukünftigen Lebensbedingungen und die Lebensqualität der Menschen in ihren wichtigsten Sphären vorausbestimmt werden können. Es geht um folgende Ziele:

1. Erhaltung des makroökonomischen Gleichgewichtes;
2. Makroproportionale Regulierung der Konsumtionsentwicklung gemäß der gewünschten Lebensqualitätsentwicklung;
3. Regulierung des Wirtschaftswachstumstempos;
4. Erhaltung oder Änderung der individuellen Einkommenspolitik
5. Erhalten bzw. Erreichen gewünschter Arbeitszeitentwicklungen, Arbeitsmobilitätsvorbereitungen (occupational mobility); Umschulungen (requalification) und sozial-medizinischer Sicherheiten;
6. Erzielung gewünschter Ausgleiche unterschiedlicher nationaler und regionaler Wirtschaftsentwicklungen;
7. Schaffung gewünschter gesunder Umweltbedingungen, Industrie- und Städteagglomerationen;
8. Sicherung der Infrastruktur und Energiebasis von Wirtschaft und Gesellschaft;
9. Erreichung gewünschter bildungsmäßiger, wissenschaftlicher und kultureller Entwicklungen in der Gesellschaft.

Dementsprechend wären auch Lebensqualitätskommissionen (z. B. für Bildung, Freizeit, Sicherheit etc.) einzurichten.

Die Diskussionen in allen Kommissionen würden höchstwahrscheinlich immer einige grundsätzlich unterschiedliche Standpunkte und Zukunftsvorstellungen aufdecken, die von der synthetisierenden Hauptplankommission in zwei bis drei wesentlich unterschiedlichen Planalternativen zusammengefaßt auszudrücken wären. Eine jede sollte in dem Sinne realistisch sein, als sie immer der Produktionsprognose entsprechen müßte. Die Produktionsprognosen wären von spe-

ziellen Branchenproduktionskommissionen auszuarbeiten, wobei sie jeweils auf iterativem Wege mit den unterschiedlichen Lebensqualitätszielen abzustimmen wären.

Immer wieder wird von marktwirtschaftlichen Ökonomen eingewandt, das Resultat von Diskussionen in Kommissionen entspreche nicht der tatsächlichen Summe individueller Präferenzen, die von den Kommissionsmitgliedern zum Ausdruck gebracht werden sollten. Dieser Einwand hätte Geltung, wenn die Kommissionen über detaillierte Strukturen des Warenangebotes entscheiden sollten, also eigentlich die Summe der individuellen Nachfrage auf dem Markt durch kollektiven Abstimmungsentscheid zu ersetzen hätten. Dies wäre aber eine kollektive Vergewaltigung des Individuums und seiner Bedürfnisse (wobei wir im Augenblick von den undemokratischen Manipulierungen der Bedürfnisse durch gewaltige Monopolisten absehen). Bei unserem Vorschlag bleibt jedoch der Markt mit dem Mechanismus der individuellen Konsumentenpräferenz erhalten.

Die Berechnung unterschiedlicher Alternativen bei einer solchen Aufteilung, die Zusammenstellung dieser Alternativen aufgrund von unterschiedlichen Vorstellungen verschiedener Interessengruppen, die Erwägung gar von unterschiedlichen Proportionen zwischen der gesamten individuellen und gesamten gesellschaftlichen Konsumtion, und schließlich noch die Vorlage von einigen Planalternativen zur demokratischen Entscheidung der Bevölkerung, hat es bisher nie gegeben. Zweifellos hat jede Diskussion unterschiedlicher Interessenträger ihre Mängel. Die späteren Entscheidungen werden auch nicht immer einer theoretisch erwogenen Summierung aller Präferenzen entsprechen. Dennoch ist ein solcher Entscheidungsvorgang wesentlich demokratischer als alle bisherigen Entscheidungsformen in dieser Sphäre. Sie bietet bisher nie erreichte Möglichkeiten öffentlicher Kontrolle. Sie kann besser als zuvor wichtige Fehler erkennen und die Bevölkerung in Lernprozesse aus falschen Planungen einbeziehen. Dies kann einen wichtigen Schritt zur Entbürokratisierung der staatlichen Entscheidungen bringen.

Unterschiedliche Produktionswachstumsziele der unterschiedlichen Alternativpläne würden auch mit unterschiedlichen Investitionsquoten und Beschäftigungsentwicklungen verbunden sein. Das unterschiedliche Wachstum der Produktion und Konsumtion in den einzelnen Alternativplänen würde auch wieder unterschiedliche Ansprüche in Hinsicht Wachstum der Lohn- und Gewinnquote, der Proportion zwischen Konsum- und Investitionskrediten, und der Proportion zwischen konsumtiven und investiven Staatsausgaben verlangen. Durch die planmäßige Regulierung dieser grundlegenden Verteilungsprozesse, deren Ergebnis eine bestimmte Entwicklung der finalen privaten konsumtiven Einkommen, der finalen öffentlichen Ausgaben und der finalen investiven Einkommen wäre, könnten die Konsumtions- und Investitionsziele des ausgewählten Alternativplanes erreicht werden, ohne daß die Selbständigkeit der Produktionsentscheidungen von

Marktunternehmen sowie die freien Konsumtionsentscheidungen der Konsumenten beschränkt würden.

Der Marktmechanismus kann also voll funktionieren, bei geplanten volkswirtschaftlichen Quoten (Anteilen am Nationaleinkommen) der privaten Konsumtion, der einzelnen Sparten der öffentlichen Ausgaben, und der produktiven Investitionen, die durch regulierte Verteilungsprozesse realisiert werden können. Die volkswirtschaftlichen Quoten bilden die Grundlage für geplante Lohnentwicklungen, Aufteilung der Gewinne für konsumtive und investive Zwecke in den Unternehmen, konsumtive und investive Kreditlimite der Banken, Lohn- und Gewinnsteuern, sowie konsumtive und investive Sektorausgaben des Staates.

Auf diese Weise kann eine demokratisch planmäßig bestimmte volkswirtschaftliche und gesellschaftliche Entwicklung erreicht werden, ohne daß das Eigeninteresse der marktmäßig ausgerichteten Unternehmen an höchst effektiven Produktions- und Investitionsentscheidungen bürokratisch untergraben würde. Mit wirtschaftspolitischen Instrumenten kann die Einkommens- und Marktnachfrageentwicklung gemäß des erwählten Alternativplanes makroökonomisch gesteuert werden, wobei die Unternehmen beständig daran interessiert sein werden, die Marktnachfrage auf die effektivste Weise zu befriedigen, um ihre Einkommen zu maximieren. Ihre Investitionsentscheidungen würden als langfristige Zukunftsentscheidungen noch gegenüber heute erleichtert sein, da sie mit einer verlässlicheren Entwicklung des Marktes – auf Grund des geplanten Lohnwachstums, der Gewinnverteilungsquoten, der Steuer- und Kreditbedingungen – rechnen könnten.

II.

Die makroökonomische Verteilungsplanung ist jedoch nur dann realisierbar, wenn der Verteilungskampf in der Gesellschaft, zwischen Lohnempfängern und Kapitaleigentümern überwunden werden kann. Dies ist jedoch wieder nur in Bedingungen denkbar, in welchen die Kapitalentfremdung der arbeitenden Menschen, ihre Entfremdung den Produktionsstätten, den Wirtschaftsentscheidungen und -resultaten gegenüber, überwunden würde.

Im kapitalistischen und mehr noch im kommunistischen System ist der arbeitende Mensch von den gesellschaftlich genutzten Produktionsmitteln tiefgehend entfremdet. Die Produktionsstätten, Unternehmen und Betriebe, die Materiallager, Energieressourcen usw., mit deren Hilfe riesige Arbeitskollektive produzieren, was Millionen von Menschen zu ihrem Leben benötigen, diese ganze gigantische Produktionsmaschinerie ist für die meisten Menschen inzwischen ein noch fremderes Phänomen geworden, als zu den Zeiten der Maschinenstürmer in den Anfängen der Industrialisierung. Obwohl sie die entscheidende

Grundlage der Arbeit, der Einkommen und damit des Lebens überhaupt ist, haben die arbeitenden Menschen nicht nur kein Entscheidungsrecht über diese Produktionsbasis, sie stehen ihr überdies desinteressiert gegenüber.

Natürlich sind die Arbeiter und Angestellten an der Erhaltung ihrer Produktionsstätten als Voraussetzung für Arbeit und Einkommen interessiert. Aber wie das Wachstum des Unternehmens verläuft, wie investiert wird, wie sich die Produktionsstruktur ändert, wie verkauft wird, wie sich die Effektivität entwickelt, wie die Gewinne wachsen, wie sie verwendet und wie die Produkte vom Konsumenten beurteilt werden, dies alles steht für die meisten Mitarbeiter dieser Unternehmen außerhalb der Verantwortung und damit auch außerhalb des Interesses. Ob es sich um Unternehmen im privaten Familienbesitz, um große Aktiengesellschaften, oder verstaatlichte Betriebe im kommunistischen System handelt, überall fühlen sich die Arbeiter und Angestellten lediglich als Lohnempfänger und sonst nichts.

Allein der Eigentümer, ob einzelne Familien, wenige Gesellschafter, viele Aktionäre oder schließlich der Staat, haben das Recht, über die Entwicklung der Unternehmen zu entscheiden. Sie allein bestimmen über Bestehen, Wachsen oder Schließen der Unternehmen, über ihre Produktionsziele, ihre Produktionsausstattung, über das Maß der Arbeit. Sie sind nach außen für die Unternehmen verantwortlich, sie entscheiden über die Verwendung der Produktionsresultate und sie sind daran auch unmittelbar interessiert. Wir können ganz allgemein sagen, daß das Eigentum an einem Unternehmen ein fortwährendes Aneignen von neuen Produktionsmitteln und Produktionsresultaten durch den Eigentümer darstellt. Es äußert sich im Entscheidungs- oder Verfügungsrecht des Eigentümers über die Produktionsresultate, über die Produktion und die Produktionsmittel. Das Entscheidungsrecht kann von den Eigentümern auf bestellte Produktionsleiter oder Geschäftsführer, auf Direktoren und Manager übertragen werden. Aber sie alle bleiben den Eigentümern gegenüber verantwortlich, auch wenn ihre Verantwortlichkeit in vielen großen Aktiengesellschaften immer formeller wird, die eigentliche Entscheidungsgewalt also in den Händen des Managements liegt. Das ändert jedoch nichts daran, daß nur eine kleine Gruppe von Menschen über die Unternehmensentwicklung und damit auch über die Arbeit von Tausenden entscheidet und daß die Mitarbeiter dem Ganzen fremd gegenüberstehen.

Das staatliche Eigentum im „sozialistischen“ System wird als Eigentum der ganzen Gesellschaft dargestellt. Dies bleibt jedoch nur eine abstrakte und nichtssagende Behauptung, die der realen Verfügungsgewalt widerspricht. Die Bevölkerung hat keine Möglichkeit, über die Betriebs- und Produktionsentwicklung direkt oder indirekt zu entscheiden, sie erhält keine Informationen, sie hat keine Eingriffs- oder Änderungsmöglichkeit, sie kann nicht einmal durch politische Wahlen Einfluß nehmen. Sie hat auch nichts bei der Bestellung von Direktoren oder anderen leitenden Funktionären der Betriebe zu sagen. Die Produktionskollektive haben ebensowenig Rechte, sie werden nur in

verschiedenen Kommissionen herangezogen, um über Möglichkeiten der Produktionssteigerung zu beraten. Sie haben nicht einmal das Recht, sich zu den Lohnbestimmungen zu äußern oder für höhere Löhne zu kämpfen.

Die Parteibürokratie allein besitzt die entscheidende Verfügungsgewalt über den Staatsbetrieb. Alle Abstimmungen in den Parteiorganen sind rein formell und stellen die Grundentscheide des Parteiapparates nicht in Frage. Deshalb fühlen sich die Mitarbeiter der Betriebe auch hier nur als Lohnempfänger einem völlig fremden Eigentümer gegenüber, der sich überdies so despotisch benimmt, daß jede Art von Lohnkampf ausgeschlossen ist.

Die angestrebte Systemreform verlangt eine Eigentumsform der Unternehmen und des produktiven Kapitals allgemein, in der die beiden Systemen eigene Entfremdung der arbeitenden Menschen von den Unternehmen und ihr Kapitaldesinteresse entscheidend vermindert werden können. Dieses muß stets beachtet werden, wenn es um die richtigen Wege und Formen zum Erreichen des Zieles geht. In der gegenwärtigen politischen Entwicklung gibt es Bestrebungen, die scheinbar das gleiche Ziel anvisieren, aber durch die Unklarheit der Zielfixierung Ergebnisse bringen könnten, die nicht zu einer wirklichen Überwindung der Kapitalentfremdung führen würden.

In der Wirtschaftspraxis, bei Experimenten vieler Unternehmen, in unterschiedlichen politischen Programmen, als Zielsetzung vieler Gewerkschaften, haben sich im Verlauf der letzten Jahrzehnte in Europa sehr differente Vorstellungen über Mitbestimmung, Kapitalbeteiligung, Vermögensbildung entwickelt. Viele werden als Einzelexperimente bereits praktiziert, manche blieben bis jetzt nur Theorie bzw. politisches oder gewerkschaftliches Programm. Als Unterlage zum erwähnten Buch wurden diese Ideen oder Experimente eingehend untersucht, analysiert und eine Typologie durchgeführt. Wir können sie hier nicht wiedergeben, da dies den Artikel zu sehr ausdehnen würde.

Im Zusammenhang mit dem Überwinden der Entfremdung scheint uns vor allem der Hinweis wichtig, daß dieses Ziel nicht erreicht werden kann, wenn einfach das „Vermögen“ der arbeitenden Menschen erweitert wird. Die Vorstellungen vor allem liberaler Parteien, die etwa in der Bundesrepublik Deutschland bereits zu praktischen Gesetzes-schritten geführt haben, richten sich einseitig auf eine allgemeine Vermögensbildung der Arbeitnehmer unter sonst unveränderten Verhältnissen. Bei Abbau der Entfremdung dagegen geht es um eine geänderte Einstellung der Lohnempfänger zur ökonomischen Tätigkeit und zu den Zielen der Produktion in den Unternehmen. Es geht um die Abschaffung der sozialen Gegensätze von Lohn- und Gewinninteressen, da sonst der Kampf um die Verteilung der Einkommen und damit auch die makroökonomischen Störungen mit all ihren Folgen nicht beseitigt werden können.

Das wird aber nicht durch bloße Vermögensbildung bei den Arbeitenden erreicht. Wenn Lohnempfänger in überbetrieblichen Vermögensfonds bestimmte Beträge aus Gewinnabgaben angelegt bekom-

men, ändert sich an den gegebenen Verhältnissen nichts. Es handelt sich um nicht mehr als gesetzlich geschaffene Ersparnisse, die ihren Inhabern Zinsen einbringen und die sie eventuell nach Ablauf einer festgelegten Frist abheben und für Konsumzwecke ausgeben können. Selbst wenn wir von der konsumtiven Verwendung dieser Ersparnisse absehen (z. B. durch eine sehr langfristige oder dauernde Gebundenheit dieser Beträge), kann das Verhältnis der Lohnempfänger zum Kapital und ihr bloßes Interesse am Lohn nicht geändert werden. Auch bei konsequenter Durchführung (die aber dem liberalen Gedankengut nicht entspricht) wäre der Weg über einen überbetrieblichen Vermögensfonds so anonym und so fremd, daß er fast einer Verstaatlichung von Investitionsfonds gleichkäme.

Auch wenn wir uns die konsequente, aber praktisch undurchführbare Verwandlung aller Gewinnanteile, die für Nettoinvestitionen gebraucht werden, in Vermögen der Arbeitenden und ihre Konzentration in überbetrieblichen Investitions-Fonds vorstellen, so würde sich auch nach Jahrzehnten nichts an der Grundstellung der Lohnempfänger ändern. Wie hoch auch immer der Anteil des Kapitals wäre, der über die Investitionsfonds formal den Lohnempfängern gehören könnte, würde er ihnen ebenso fremd sein, wie z. B. das Staatseigentum in den kommunistischen Staaten. Sie hätten überhaupt keinen Einfluß auf seine Entwicklung, der einzelne wüßte nichts über die Anlage „seines“ Kapitals, und im Grunde wäre jeder nur an den Zinsen interessiert. Aber auch sie würden als Zusatz zum Lohn angesehen werden, wobei der Lohn schon allein quantitativ ihr Hauptinteresse bilden würde. Dieses Hauptinteresse müßte auch weiterhin mit Hilfe des gewerkschaftlichen Kampfes gewahrt werden, da der soziale Gegensatz zwischen Lohn und Gewinn durch die Existenz von Kapitalzinsen für die Arbeitnehmer nicht aufgehoben wäre.

Wir sehen also, daß die Unklarheit des Zieles auch unklare Mittel hervorbringt, die nicht dazu beitragen können, die Schwierigkeiten des heutigen kapitalistischen Systems zu beseitigen. Es geht nicht darum, die arbeitenden Menschen vermögender zu machen in dem Sinne, daß sie durch mehr Vermögen auch mehr konsumieren könnten. Wem immer das produktive Vermögen in der angeführten anonymen Form gehören würde, konsumiert könnte nur der Teil des Bruttoproduktes werden, den man nicht für die Bruttoinvestitionen und Reserven benötigen würde. Und ob dieser konsumtionsfähige Teil nur mit Hilfe von Löhnen oder zum Teil auch mit Zinsen aus entfremdetem Kapital verteilt wird, ist für die Einstellung der Lohnempfänger zu den Unternehmen, zu den Investitionen und zum Kapital gleichgültig. Nicht Anteile am anonymen Vermögen, an dem „irgendwo“ in der Volkswirtschaft angelegten produktiven Wert, der nur Zinsen oder Dividenden einbringen soll, sondern *eine konkret erfahrbare Eigentumsbeziehung zu jener Produktionsinstitution, in welcher der Mensch arbeitet, deren Resultate direkt entscheidend für seinen persönlichen Einkommensbezug sind und zu deren Existenz er schließlich auch eine emotionelle Beziehung hat*, bringen den Wandel.

Die Lösung sehe ich in einer sogenannten *Neutralisierung des Kapitals*. Unter Neutralisierung des Kapitaleigentums verstehe ich den Aufbau einer Eigentumsform, bei der das Eigentum am Kapital eines Unternehmens nicht mehr an einzelne Personen gebunden und auch nicht mehr zwischen einzelnen Personen aufteilbar ist. Träger des Eigentums ist das jeweilige Produktionskollektiv einer bestehenden oder neu gegründeten Firma. Das Kollektiv, als Vermögensverwaltungsgesellschaft bezeichnet, hat nicht das Recht, das Kapital unter sich aufzuteilen. Es bildet nur die Interessenbasis für eine rechtlich (statutarisch) bestimmte Verwaltung des Kapitals durch ein gewähltes Gremium. Die Vermögensverwaltungsgesellschaft verwaltet das Vermögen treuhänderisch und überläßt es der Betriebsführungsgesellschaft zur effektiven produktiven Benutzung. Die Verfügungsmacht einzelner über das Kapital, ebenso wie die individuelle Kapitalansammlung und damit verbundene Beeinflussungen können nicht mehr entstehen. Ich bezeichne Unternehmen, die aufgrund eines derart neutralisierten Kapitals funktionieren, als *Mitarbeitergesellschaften*.

Im Unterschied zu früheren Vorstellungen eines individuellen Miteigentumsrechtes der Mitarbeiter am kollektiven Kapital des Unternehmens, das auch durch individuelle Wertpapiere (Zertifikate) ausgedrückt sein sollte, bin ich aufgrund bestimmter Bedenken zu der Vorstellung eines individuell neutralen, also *neutralisierten Kapitals* übergegangen. Das individuell bezogene Kapital hätte Schwierigkeiten mit der Mobilität der Arbeitskräfte hervorrufen können, da auch bei Rückerstattungen und Auszahlungen der Zertifikate im Falle eines freiwilligen Arbeitsplatzwechsels des Mitarbeiters die unterschiedlichen Kapitalwerte einzelner Firmen sowohl Hindernisse für den Arbeitsplatzwechsel als auch starke spekulative Firmenwechsel hervorgehen hätten. Durch die Neutralisierung des Kapitals wurde eine Form gefunden, die eine Kapitalentfremdung der Lohnempfänger zu überwinden vermag und dennoch nicht mit der erforderlichen Mobilität der Arbeitskräfte in Konflikt kommt.

Ein so neutralisiertes Kapital bedeutet jedoch nicht, daß die ökonomischen Interessen an seiner optimalen Nutzung beseitigt wären. Das ökonomische Interesse an der Kapitaleffektivität entsteht durch Aneignung bestimmter Gewinnanteile, die aus der Kapitalnutzung entstehen, durch die Mitglieder der Mitarbeitergesellschaft. In einer Mitarbeitergesellschaft bildet das Produktionskollektiv gleichzeitig eine Produktionsinstitution, die auf bestimmte Weise die Organisation der Produktion, ihre Leitung, Aufteilung, Zusammenspiel usw. realisiert. Diese Produktionsorganisation bezeichne ich als *Betriebsführungsgesellschaft*. Eine *Mitarbeitergesellschaft* besteht also aus einer *Vermögensverwaltungs-* und einer *Betriebsführungsgesellschaft*. Die soziale Basis beider bildet das jeweilige Produktionskollektiv (Belegschaft), welche das alleinige Recht hat, die Organe beider Gesellschaften zu wählen, zu kontrollieren und eventuell auch abzuwählen.

Das Ziel der Betriebsführungsgesellschaft ist die Organisation und Entwicklung der Produktion und des Absatzes und daher auch die

Benutzung des zur Verfügung gestellten Kapitals, so daß optimale Gewinne erzielt werden. Wie wir später sehen werden, wird der Gewinn immer so aufgeteilt, daß ein Teil an die einzelnen Mitglieder der Mitarbeitergesellschaft (des Produktionskollektivs) zu ihrer persönlichen Nutzung ausgezahlt wird. Je größer der Gewinn, den die Mitarbeitergesellschaft erzielt, desto größer auch die Gewinnanteile der einzelnen Mitarbeiter. Dadurch entsteht das Interesse aller Mitglieder an einer möglichst effektiven Kapitalbenutzung, Produktion und Kapitalentwicklung. Bevor diese Organisation eingehender behandelt wird, will ich zeigen, warum ich die Mitarbeitergesellschaft auch als die geeignetste Form vom Gesichtspunkt ihrer allmählichen, aber programmierten Entstehung und Verbreitung erscheint.

Sie ist eine Eigentumsform, die ohne Enteignung der bisherigen Eigentümer entsteht. Sie ermöglicht die Bildung des neutralisierten Kapitals aus den Gewinnen der vorhandenen Firmen in einem geplanten Zeitablauf, der durch die gesetzliche Bestimmung des entsprechenden Gewinnanteiles fixiert wird. Der Gewinnanteil für die Bildung des neutralen Kapitals geht den Firmen nicht verloren, sondern bildet weiterhin ihr Eigenkapital, welches für die Nettoinvestitionen genutzt werden kann, nur daß sich seine Eigentumsform gewandelt hat. Dies ermöglicht gleichzeitig eine differenzierte Bestimmung des Zeitablaufes für die Bildung des neutralisierten Kapitals in den großen Kapitalgesellschaften zum Unterschied von den Personengesellschaften, mittleren Familienunternehmen und Kleinbetrieben. Diese zeitliche Abstufung und die unterschiedliche Abstufung der Prozentsätze aus den Gewinnen für die Bildung des neutralisierten Kapitals ist vor allem deshalb nötig, weil das unternehmerische Interesse in den kleinen und mittleren Firmen erhalten werden soll.

In den großen Kapitalgesellschaften könnte die Erweiterung des neutralisierten Kapitals relativ schnell verlaufen, da hier die unternehmerische Tätigkeit schon längst von den Kapitaleigentümern auf angestellte Manager übergegangen ist.

In kleineren und mittleren Unternehmen, in denen die Eigentümer auch die Funktion des Managers wahrnehmen und in denen das private Eigentum auch noch zur Motivation der unternehmerischen Aktivität gehört, könnte die Bildung des neutralisierten Kapitals wesentlich langsamer verlaufen und überhaupt erst von einer bestimmten Größe der Gewinne an stattfinden. Wichtiger wäre jedoch die *Gleichsetzung der Gewinnbeteiligung* der Mitarbeiter (Anteile zur persönlichen Benutzung) in diesen weiterhin privaten oder teilweise privaten Unternehmen mit den Beteiligungen der Mitarbeiter in Mitarbeitergesellschaften.

Die nach einem später noch zu erklärenden Schlüssel entstehenden Gewinnbeteiligungen sollen eine starke Motivation der Mitarbeiter darstellen. Wenn es diese Motivation in den kleinen und mittleren Unternehmen nicht geben würde, würden diese Unternehmen Schwierigkeiten bei der Beschaffung zumindest qualifizierter Arbeitskräfte bekommen. Es wäre deshalb vielleicht nötig, daß der Staat für Unternehmen mit nur langsam heranwachsenden oder überhaupt keinem

neutralisierten Kapital eine Gewinnbeteiligung der Mitarbeiter durch gezielte Steuererleichterungen ersetzt. Eine andere Möglichkeit wäre, die Steuererleichterungen an die gezielte Bildung des neutralisierten Kapitals zu binden.

In allen neu gegründeten Firmen, die weiterhin aus privater Initiative oder auch als Gründungen vorhandener Mitarbeitergesellschaften entstehen würden, sollte dasselbe Reglement immer wieder gelten. Bis zu einer bestimmten Gewinngröße wären es private Unternehmen ohne Kapitalneutralisierung, aber mit Gewinnbeteiligung der Mitarbeiter. Von einer bestimmten Gewinngröße an würde dann in privat gegründeten Unternehmen die gesetzlich verbindliche Bildung des neutralisierten Kapitals aus dem angesetzten Gewinnanteil beginnen. In Unternehmen, die jedoch von Anfang an bereits mit Hilfe des neutralisierten Kapitals von Mitarbeitergesellschaften (z. B. auch durch Kapitalzusammenschluß einiger Mitarbeitergesellschaften) oder auch von Mitarbeiterbanken oder schließlich auch vom Staat gegründet würden, müßte von Anfang an und voll das Kapital neutralisiert werden und somit neue Mitarbeitergesellschaften entstehen.

Auf diese Weise würde die wertvolle private Unternehmerinitiative nicht unterbunden werden, weder bei der Weiterführung existierender Firmen, noch bei ihrer privaten Neugründung. Und dennoch würde Neutralisierung des Kapitals gezielt und zeitlich programmiert verlaufen. Von Jahr zu Jahr würde ein wachsender Anteil des Kapitals zum Kollektiveigentum der Betriebsmitarbeiter werden. Ihre Kapitalentfremdung würde damit gezielt überwunden und durch die geplante Gewinnbeteiligung vom ersten Tag (der gesetzlichen Entscheidung) an könnte auch der Kampf um die Einkommensaufteilung überwunden werden. Je nach dem Verlauf privater Neugründungen würde es natürlich immer neben dem Sektor der Mitarbeitergesellschaften auch einen privaten Sektor geben, einschließlich der nichtverwandelten privaten kleinen Unternehmen. Dies würde jedoch von Vorteil sein, da es sowohl die private Gründerinitiative nicht unterbinden, als auch zugleich (durch die allgemeine Gewinnbeteiligung der Mitarbeiter und durch die von einer bestimmten Gewinngröße verbindliche Entwicklung des neutralisierten Kapitals) die Beseitigung des Gegensatzes zwischen Lohn- und Gewinninteressen sicherstellen würde. Damit ist dann auch die volkswirtschaftlich geplante Einkommensverteilung und Gleichgewichtserhaltung durchsetzbar.

Es erübrigt sich wohl zu betonen, daß die Umwandlung von bürokratisierten Staatsbetrieben in den Ostblockstaaten in Mitarbeitergesellschaften noch relativ einfacher verlaufen könnte, wenn wir einmal von den politischen Hindernissen absehen. Ihre Verselbständigung, die Bewertung ihres Kapitals, seine Neutralisierung und Verwaltung durch Vermögensverwaltungsgesellschaften wäre technisch relativ leicht möglich. Probleme würde nur die Aufteilung von monopolistischen Branchenkolossen in kleinere, wettbewerbssichernde Unternehmen bringen, die sich dann auch am Marktgeschehen orientieren. Die ökonomische Initiative der Menschen ist bei einer Sprengung ihrer

bürokratischen Fesseln so groß, daß diese Entwicklung in einer nicht allzu langen Zeitspanne zu bewältigen wäre. Der Prager Frühling hat zumindest bewiesen, daß die befreite Initiative und das Interesse der Menschen im Laufe von einigen wenigen Monaten eine unternehmerische Aktivität in den Betrieben hervorgerufen hat, wie sie in ihnen zuvor überhaupt nicht denkbar gewesen ist.

Die Hauptversammlung der Mitarbeiter-Miteigentümer in einer Mitarbeitergesellschaft hätte eine ähnliche Funktion, wie die Hauptversammlung einer Aktiengesellschaft. Sie wäre das gesetzliche Organ der Mitarbeitergesellschaft und hätte ungefähr folgende Aufgaben zu erfüllen: Annahme und Änderungen der Satzungen der Betriebsführungsgesellschaft, Wahl der Mitglieder des Aufsichtsrats (Verwaltungsrats), Beurteilung der Jahresbilanz des Unternehmens, Entlastung des Aufsichtsrats und Vorstandes, Einbringen von Vorschlägen für die Firmentätigkeit, eventuell Kritik der Aufsichtsratsstätigkeit und Abberufung seiner Mitglieder u. ä.

Der Aufsichtsrat (Verwaltungsrat) stellt in einer vollen Mitarbeitergesellschaft das gewählte Interessenorgan der Mitarbeiter-Miteigentümer dar. Er sollte für eine Periode von ungefähr 5 Jahren gewählt werden, also etwa für die Zeit eines makro-ökonomischen mittelfristigen Planes. Seine Mitglieder dürften nicht Mitglieder des Vorstandes bzw. der Geschäftsführung sein. Die Mitglieder würden größtenteils gewählte Mitarbeiter-Miteigentümer der Gesellschaft sein, teilweise könnten jedoch auch Fachleute von außerhalb, die das Vertrauen der Mitarbeiter genießen, gewählt werden.

Der Vorstand bzw. die Geschäftsführung wird vom Aufsichtsrat bestellt. Wie immer das Management zusammengesetzt ist (nach Größe und Art der Unternehmung), immer sollte es in allen seinen Entscheidungen über die Produktions-, Investitions- und gesamte Geschäftsentwicklung im Rahmen der Satzungen der Gesellschaft selbständig und voll verantwortlich sein. Nur bei Kapitalanlagen für Neugründungen, grundlegenden Umstrukturierungen, erforderlichen Entlassungen von Mitarbeitern u. ä. hätte es die Einwilligung des Aufsichtsrats einzuholen.

Jeder Mitarbeiter der Mitarbeitergesellschaft hat das Anrecht auf Mitgliedschaft in der Vermögensverwaltungsgesellschaft und in der Betriebsführungsgesellschaft. Er hat alle Rechte, die daraus entspringen, vor allem das Recht auf die Wahl des Vermögensverwaltungsrats und des Aufsichtsrats, das Recht auf Information und Übersicht über die Wirtschaftsentwicklung der Firma, auf Kritik und ihre Erledigung, auf Gewinnbeteiligung innerhalb der beschlossenen Regeln, auf aktive Beteiligung innerhalb der beschlossenen Regeln, auf aktive Beteiligung innerhalb des demokratischen Führungssystems, auf Teilnahme an der organisierten ökonomischen Schulung u. ä. Ein Mitarbeiter, der auf eigenen Wunsch das Unternehmen verläßt, hört auf, Miteigentümer zu sein. Er wird aber wieder automatisch Miteigentümer in einer anderen Mitarbeitergesellschaft, in die er eintritt.

Die Gewerkschaften hätten auch innerhalb der Mitarbeitergesell-

schaften ihre Aufgabe, auch wenn sich die gesellschaftliche Funktion von denen in kapitalistischen Firmen sehr unterscheidet. Immerhin ist das Interesse des Aufsichtsrats auf die langfristige Entwicklung, die Effektivität und die Resultate der Gesellschaft gerichtet. Das gleiche gilt auch für das Management. Die Mitarbeiter benötigen deshalb weiterhin eine Organisation, die ihre kurzfristigen Interessen wahrnehmen und vertreten wird, also Probleme des Arbeitsplatzes, der Entlohnung, soziale und kulturelle Erfordernisse. Natürlich wäre es nicht mehr nötig, diese Interessen gegen fremde Kapitaleigentümer durchzukämpfen. Daher würden sich auch die Formen und Methoden der Interessenwahrung ändern. Dennoch müßte jemand speziell diese unmittelbaren Interessen verfolgen und ihre Realisierungsmöglichkeit vor allem bei den Abschlüssen der Jahresverträge mit dem Management in Augenschein nehmen.

In den Mitarbeitergesellschaften gäbe es also ein Kompetenzdreieck von Gewerkschaften, Betriebsführung und Aufsichtsrat, das in einem neuen Zusammenspiel und in gegenseitiger Kontrolle sowohl die kurzfristigen als auch die langfristigen Interessen der Mitarbeiter-Miteigentümer zu wahren hätte. Die Durchsetzung ihrer Interessen an einer langfristigen und möglichst kontinuierlichen Einkommenssteigerung, an Arbeitsplatzsicherheit, an gerechter Arbeitsentlohnung, an Arbeitszufriedenheit, an aktiver Mitbestimmung, an Identifikation mit dem Kollektiv, an Selbstrealisierung sollte mit Hilfe der neuen Eigentumsform, Organisation und Organen möglich sein.

Bei Unternehmen, in denen das neutralisierte Kapital in der Minderheit und das alte Aktienkapital bzw. das private Kapital persönlicher Eigentümer noch großen Einfluß hätte, würde auch die Vertretung der Lohnempfänger in den Aufsichtsräten in der Minderheit sein bzw. die Vergrößerung dieser Vertretung von dem guten Willen der Eigentümer, in manchen Ländern von den gesetzlich bestimmten Mitbestimmungsregelungen abhängen. Wenn jedoch die politische Durchsetzung des ganzen neuen Systems auf demokratischem Gesetzeswege erfolgen würde, würde dies auch eine neue Regelung der Beziehungen innerhalb der verbleibenden privaten oder noch überwiegend privatkapitalistischen Firmen bedeuten. Im neuen System wäre die Neutralisierung des Kapitals wie gesagt ein politisch programmierter Prozeß, der mit unterschiedlichem Tempo verlaufen könnte. Auf jeden Fall würde in diesem System immer ein mehr oder weniger breiter Sektor von Unternehmen mit privatem (Kleinunternehmen) oder teilweise privatem und teilweise neutralisiertem Kapital existieren. Im politisch akzeptierten neuen System wären jedoch auch diese Firmen einem Reglement der Gewinnverteilung und der paritätischen Vertretung der Mitarbeiter untergeordnet.

Sobald die Lohnentwicklung in solchen privaten oder teilweise privaten Unternehmen nach der volkswirtschaftlich abgestimmten und geplanten Lohnentwicklung verlaufen und die Gewinnbeteiligung der Mitarbeiter ebenfalls der geplanten Gewinnbeteiligung entsprechen würde, würde der Gegensatz zwischen Gewinn- und Lohninteressen im

Grunde abgebaut werden. Der Kampf um Lohnsteigerungen würde nicht stattfinden bzw. würde von den an den makroökonomischen Plänen beteiligten Gewerkschaften nicht mehr unterstützt werden. Bei einer solchen Lohnfestsetzung und Gewinnbeteiligung würde es nämlich im Grunde eine äquivalente Arbeitsentlohnung in privaten Unternehmen und Mitarbeitergesellschaften geben und die verbleibenden Gewinne der privaten Unternehmer müßten als gewollte Motivation für ihre Unternehmertätigkeit angesehen werden.

Die Höhe des Gewinnbeteiligungsfonds der Mitarbeiter würde mit Hilfe einer zentralen Planungsformel in den Unternehmen aus den Nettogewinnen berechnet werden. Die im Buch erklärte Berechnungsformel kann hier nicht wiedergegeben werden. Ihre Anwendung ermöglicht die Eliminierung der unterschiedlichen Kapitalzusammensetzung (Verhältnis von sachlichem Kapital und Arbeit) sowie der unterschiedlichen Umlaufgeschwindigkeit des Kapitals in den verschiedenen Branchen und Unternehmen. Auf diese Weise würde pro Kopf des Mitarbeiters bei gleicher Rendite oder Gewinnrate (Verhältnis von Gewinn zum gesamten angelegten Kapital, Sach- plus Lohnkapital) auch eine gleich hohe Gewinnbeteiligung pro Mitarbeiter abgesichert werden. Unterschiedliche Gewinnraten, als Ergebnis unterschiedlicher Marktleistungen einzelner Unternehmen, würden dann selbstverständlich auch unterschiedliche Gewinnbeteiligung schaffen. Nur auf diese Weise kann auch das Interesse der Mitarbeiter an einer möglichst effektiven und gesellschaftlich nützlichen Tätigkeit der Unternehmen und einer Gewinnoptimierung geschaffen werden.

Die Kriterien der Aufteilung des Gewinnbeteiligungsfonds auf die einzelnen Mitarbeiter werden den Unternehmen überlassen. Es existieren verschiedene Kombinationsmöglichkeiten zwischen pro Kopf gleicher Aufteilung, und differenzierter Aufteilung gemäß Lohnunterschieden, gemäß Leistungsunterschieden (Leistungsprämien), und unterschiedlicher Zeit der Firmenzugehörigkeit. Die volkswirtschaftlich durchschnittliche Höhe der Gewinnbeteiligung pro Kopf eines Mitarbeiters, die mit der geplanten Gewinnbeteiligungsformel bestimmt wird, sollte weder zu niedrig sein, um genügend zu motivieren, noch zu hoch, um bei eventuellem Schwund des Gewinnes den Mitarbeiter nicht allzu schwer zu treffen. Die durchschnittliche Höhe der Gewinnbeteiligung von 10 Prozent im Verhältnis zu den Grundlöhnen erscheint angebracht.

Die Gewinnbeteiligungsfonds dürften zwar auf Beschluß der Mitarbeiter unterschritten, nicht jedoch auf Kosten der Investitionsmittel und entgegen der Berechnung überschritten werden.

Die geplante volkswirtschaftliche Gewinnentwicklung aufgrund der vorausberechneten erforderlichen Investitionen, staatlichen Einnahmen (Gewinnsteuern), Gewinnbeteiligungsfonds und genügend motivierenden privaten Gewinnanteilen kann durch die geplante Lohnentwicklung im Verhältnis zum prognostizierten Nettoprodukt abgesichert werden. Die des öfteren gehegten Befürchtungen, daß nicht genügend hohe Gewinne für die Gewinnbeteiligungen vorhanden wären, entste-

hen aus dem Nichtverständnis der vorgeschlagenen Verteilungsplanung sowie des Marktmechanismus.

Mit der Planung kann die erforderliche volkswirtschaftlich durchschnittliche Gewinnentwicklung erreicht werden. Sobald jedoch eine Branche mit ihrem Angebot nicht der Nachfrage entspricht, so daß ihre Preise sinken, kann auch ihre Rendite (Gewinnrate) unter den Durchschnitt sinken. Ebenso bei allen Unternehmen, deren Leistung hinter einer durchschnittlichen Marktleistung zurückbleibt. Dies wirkt als genügend stark motivierender Druck auf die Marktunternehmen, ihre Produktion der Marktnachfrage anzupassen.

Um die Gewinndifferenzen tatsächlich zum Ausdruck unterschiedlicher Marktleistungen zu machen, muß auch der Markt vollkommener gestaltet und die Entstehung monopolistischer Gewinnraten mit Hilfe einer konsequenteren Wettbewerbsförderung sowie einer speziellen Monopolversteuerung überwunden werden.

III.

Wer nun glaubt, daß diese gesamte Ausrichtung auf die Kapitalneutralisierung und Gewinnbeteiligung der Mitarbeiter nichts mit Sozialismus zu tun hat, der stellt bestimmte ideologische Dogmen und Wunschvorstellungen über die Wirklichkeit und ihre Erfordernisse. Der plädiert dann aber auch entweder für die Erhaltung kapitalistischer Verhältnisse, in welchen der Markt und die Gewinnmotivation nur die privaten Kapitaleigentümer tangiert, während die Lohnempfänger der Kapital-, Gewinn- und Wirtschaftsentwicklung gleichgültig und fremd gegenüberstehen, oder er will die staatsbürokratische, planwirtschaftliche Entwicklung.

Die Vorstellungen, gemäß welcher die Gewinnorientierung als solche abgeschafft werden müßte und die Arbeit der Menschen mit Hilfe von Erziehung und moralischer Wirkung gesellschaftlich nützlich und effektiv gestaltet werden sollte, ignorieren nicht nur die gegenwärtig gegebenen Arbeits- und Konsumtionsbedingungen, sondern auch alle Erfahrungen aus den kommunistischen Staaten. Solange die Arbeit der großen Bevölkerungsmehrheit bei der gegebenen Arbeitszeit und Arbeitsteilung überhaupt differenziert entlohnt werden muß, muß auch die unterschiedliche Leistung ganzer Produktionskollektive (physische und geistige Anstrengung nicht nur für laufende Produktion, sondern auch für Innovationen, Flexibilität, höhere Effektivität) differenziert entlohnt und motiviert werden. Wo dies nicht geschieht, verschwindet auch der Leistungswille und die Anstrengungen für Effektivitätssteigerungen. Das Ergebnis ist ein niedriges Lebensniveau der Bevölkerung, ungenügende Befriedigung ihrer Bedürfnisse, das Zurückbleiben hinter der kapitalistischen Entwicklung und damit die wachsende Unzufriedenheit des Volkes.

Dies haben bereits zur Genüge alle kommunistischen Staaten erkannt und die meisten kamen nicht nur zur Erfahrung, daß moralische

Mobilisationen nicht genügen und durch materielle Motivationen ergänzt werden müssen, sondern daß auch Gewinnmotivationen ganzer Produktionskollektive (Betriebe) erforderlich sind. Es ist die Erkenntnis, daß der Gewinn am konzentriertesten die Produktionseffektivität ausdrückt und daß daher Gewinnfonds und Gewinnprämien für die Mitarbeiter das nötige Interesse an Effektivitätssteigerungen schaffen können.

In den kommunistischen Staaten ist man jedoch, was diese Erkenntnis anbelangt, auf halbem Wege stehengeblieben, und kann oder will nicht sehen, daß der Gewinn nur dann wirklich zu einer gesellschaftlich nützlichen und effektiven Produktionsentwicklung motiviert, wenn der Marktmechanismus funktioniert, die Preise sich frei am Markt bilden, der Wettbewerb vollkommener wirkt, monopolistische Markthindernisse überwunden werden und statt der im Osten charakteristischen Verkäufermärkte echte Käufermärkte existieren. Diese inkonsequente Halbheit und nicht die Gewinnmotivation als solche sind die Ursachen dessen, daß die Produktionseffektivität im kommunistischen System, und dies auch in den Ländern mit starker Gewinnmotivation, hinter der kapitalistischen Produktionseffektivität zurückbleibt.

Selbstverständlich geht es heute nicht nur um die Gewinnmotivation und überhaupt nicht nur um ökonomische Interessen, sondern es geht auch und vor allem um die Durchsetzung immer stärker heranreifender nichtökonomischer Bedürfnisse und Interessen der Menschen. Es ist eben die weitgehende Demokratisierung der Entscheidungsfällung in der wirtschaftlichen Mikro- und Makrosphäre, die die Bedingungen für eine humanere gesellschaftliche Entwicklung und für eine stärkere Selbstverwirklichung der Menschen schaffen soll. Aber keines der großen humanen Ziele wird erreicht werden, wenn die noch immer starken ökonomischen Interessen der Menschen und die Notwendigkeit ihrer Motivation in gesellschaftlich erforderlicher Richtung ignoriert werden.

Wer im Westen Gesellschaftsreformen anstrebt, sei es mit sozialistischen Zielen vor Augen oder von völlig anderen Ausgangspositionen, sozial-ethischen, ökologischen u. ä. ausgehend, dabei aber all die Erfahrungen übersieht, die bereits in den kommunistischen Staaten gemacht wurden, wird notwendigerweise wenig Erfolg haben. Der größte Mangel der meisten Reformideen ist ihre Ausrichtung auf jeweils zu enge Problemkreise, bei Ignorierung der großen und entscheidenden Zusammenhänge in der Gesellschaft. Ob das angestrebte Ziel der Gesellschaftsverbesserung als Demokratisierung, Humanisierung oder Sozialisierung bezeichnet wird, jeweils kann es nur dann Aussicht auf eine erfolgreiche Beseitigung schwerwiegender Bedrohungen der Menschheit haben, wenn es gelingt die grundlegenden Zusammenhänge zwischen der Entwicklung der Wirtschaft und der Entwicklung der geistig-kulturellen Sphäre in der Gesellschaft, zwischen den makroökonomischen Prozessen und der betrieblichen Produktionssphäre, zwischen den ökonomischen Entscheidungsprozessen und den interessenbedingten Motivationen der Entscheidungen, zwischen den differenzierten

Arbeits-, Einkommens- und Lebensbedingungen der Menschen und ihrer Bedürfnis- und Interessenentwicklung usw. zu erfassen. Nur bei derart komplexen Zutritten können auch Lösungen einzelner aktueller Probleme und Überwindungen einzelner gefährlicher Prozesse wirklich erreicht werden.

Wird z. B. die Überwindung der immer bedrohlicheren Umweltverpestung angestrebt, dieser Prozeß aber nicht in seinen grundlegenden Zusammenhängen mit anderen gesellschaftlichen und menschlichen Prozessen gesehen, besteht auch wenig Aussicht auf entscheidenden Erfolg. Solange die Produktion sich spontan und unreguliert entwickeln wird, kann sie auch schwerlich mit den Naturbedingungen der menschlichen Existenz harmonisiert werden. Soll jedoch aus dieser Tatsache nicht wieder jene vereinfachte marxistische Schlußfolgerung gezogen und die Lösung in einer dirigistischen Produktionsplanung gesucht werden, ist es nötig, alle schwerwiegenden Erfahrungen aus dem kommunistischen System sowie seiner Simplifizierungen gesellschaftlicher Zusammenhänge möglichst komplex zu erfassen und auf dieser Grundlage völlig neue Lösungen zu finden.

Nicht simplifizierte und einseitige Ideensysteme, auch wenn sie mit Hilfe augenblicklicher und aktueller Emotionalisierungen bestimmte Bevölkerungsschichten in dem oder jenem Land in Bewegung bringen können, werden reale Lösungen der großen gegenwärtigen Entwicklungsprobleme erzielen. Und schon überhaupt werden diese nicht mit Hilfe alter Dogmen und verhärteter -ismen erreicht. Nur das Bestreben nach möglichst unvoreingenommener, oft sehr beschwerlicher, komplexerer Erfassung unserer heutigen Gesellschaft und des Menschen in ihr mit seinen realen Bedürfnissen, Ängsten, Interessen und Motivationen, kann zur Aufdeckung auch wirklich neuer, humanerer Wege für unsere Zukunft mit Hilfe realistischer Gesellschaftsänderungen führen.

Wachstumsprobleme der Arbeits- produktivität

THOMAS DELAPINA

I.

In den meisten OECD-Ländern ist seit 1974 ein Rückgang des Wachstums der Arbeitsproduktivität festzustellen. In der Rezession und unmittelbar danach betrachtet man diesen Rückgang nicht als Trendbruch, sondern als kurzfristige, an konjunkturelle Phänomene gekoppelte Erscheinung. Die konjunkturelle Erklärung reicht jedoch nicht aus, um die weitere Entwicklung der Produktivität bis 1978/79 zu charakterisieren. Denn im Gegensatz zu den bisherigen, kurzfristigen Schwankungen des Produktivitätswachstums blieb ab 1974 eine Erholung und eine Rückkehr zum langfristigen Wachstumstrend aus. Die durchschnittliche Wachstumsrate 1974–1978 liegt in den USA etwa bei 0. Da weder über die Ursachen und Ausmaße dieser Entwicklung noch über deren Bedeutung für die Wirtschaft und die Wirtschaftspolitik eine übereinstimmende Meinung besteht, ist es naheliegend, einige Studien über die sinkende bzw. stagnierende Arbeitsproduktivität näher zu betrachten.*)

Eine Studie der OECD untersucht für 7 Staaten, ob eine Verlagerung von Arbeitskräften zu unproduktiveren Sektoren stattfand. Die anderen hier zitierten Studien bemühen sich um eine detaillierte Analyse aller möglichen Faktoren, die für die heutige Situation der USA bzw. der BRD verantwortlich sein könnten.

II.

In der OECD-Studie wird einleitend festgestellt, daß in der Vergangenheit sektorale Verschiebungen im Verhältnis Output/Beschäftigung oft positive Auswirkungen für die OECD-Länder mit sich brachten. Die These, daß für das geringe Produktivitätswachstum seit 1974 die umgekehrte Entwicklung von entscheidender Bedeutung war, nämlich eine Verlagerung der Arbeitskräfte zum tertiären Sektor, von dem oft geringere Produktivität angenommen wird, wird mit dem Hinweis auf zwei Studien abgelehnt, in denen diese Annahme für die USA getestet und verworfen wurde¹.

Die OECD geht davon aus, daß dieser Zusammenhang jedoch außerhalb der USA bestehen könnte und betrachtet in der Folge 7 Länder (USA, Japan, BRD, Frankreich, Großbritannien, Kanada, Italien), deren Produktion in 5 Sektoren gegliedert wird (Landwirtschaft, Handel, Industrie, öffentlicher Sektor, Sonstiges).

Das über alle 5 Sektoren aggregierte Produktivitätswachstum verlangsamte sich im Zeitraum von 1973 bis 1977 im Vergleich zum Durchschnitt von 1963 bis 1973 in allen Ländern (von –1,4 Prozent in der BRD bis –5,9 Prozent in Japan), und zwar auch in fast allen Sektoren.

- *) – Sectoral Shifts and Productivity Growth, CPE (79) 1, Annex 3
- Denison, Edward F.: Explanations of Declining Productivity Growth, in: Survey of Current Business (8/79), US Department of Commerce
- Tatom, John A.: The Productivity Problem, in: Federal Reserve Bank of St. Louis, Review (9/1979)
- Der Produktivitätsfortschritt in der Bundesrepublik und seine Bestimmungsfaktoren, in: Monatsbericht der Deutschen Bundesbank (1/80)

Im Industriesektor sank das Produktivitätswachstum in allen 7 Ländern in fast dem gleichen Ausmaß wie die aggregierten Werte, was nicht verwunderlich ist, da die Industrie 40–50 Prozent Anteil an der Gesamtwirtschaft ausmacht.

Auch in den Sektoren Landwirtschaft und Handel war in allen sieben Ländern ein Rückgang des Produktivitätswachstums feststellbar, im Sektor „Sonstiges“ in 5 von 7 Ländern (dagegen gab es einen Anstieg in der BRD, in Kanada blieb das Produktivitätswachstum etwa konstant).

Kein einheitliches Bild zeigt auch die Verlagerung der sektoralen Anteile am gesamten Output. In 4 Ländern ließ eine Verschiebung zu Sektoren mit überdurchschnittlichem Produktivitätswachstum das aggregierte Produktivitätswachstum um bis zu 0,3 Prozent ansteigen.

In den USA und in Italien jedoch trat von 1973 bis 1977, in Kanada über die ganze Periode der gegenteilige Effekt ein. Dort nahm die Gewichtung des Outputs von Sektoren mit relativ langsamem Produktivitätswachstum zu.

Die Verlagerung der Beschäftigung von/zur Sektoren mit über/unterdurchschnittlicher Produktivität erklärt nirgends mehr als 0,1 Prozent der Veränderung.

Da also Verschiebungen zwischen den hier unterschiedenen fünf Wirtschaftssektoren kaum den Rückgang des Produktivitätswachstums seit 1973 erklären können, besteht die Möglichkeit, daß bedeutende Verschiebungen innerhalb dieser Sektoren ausschlaggebend waren.

Um dies zu untersuchen, wird der größte Sektor, der gewerblich-industrielle Sektor, über den noch dazu relativ viele und gut vergleichbare Daten verfügbar sind, in Untersektoren disaggregiert, und zwar in 13 für Japan, 17 für Großbritannien und 21 für die BRD und die USA. Die Veränderungen in der Struktur des Outputs

beeinflussten in allen vier Ländern in beiden Sub-Perioden (1963–1973, 1973–1977) die gesamtwirtschaftliche Produktivität zwar positiv, jedoch in äußerst geringem Ausmaß (maximal 0,33 Prozent).

Bemerkenswerte Verschiebungen ergaben sich bloß in den USA, wo die beiden Sektoren „Nahrungsmittel und Tabak“ sowie „Automobile“, die gemeinsam 21 Prozent (1977) des Outputs des Produktionssektors ausmachen, für über ein Drittel des gesamten Produktivitätswachstums von 1973 bis 1977 verantwortlich waren.

Analog dazu beeinflusste in Großbritannien die Verlagerung zu den hochproduktiven Sektoren „Präzisionsinstrumente“ und „Chemie“ die gesamtwirtschaftliche Produktivität positiv.

Verlagerungen in der Beschäftigung werden wie schon im Fünf-Sektoren-Modell als kaum bedeutend (maximal 0,2 Prozent des Produktivitätsanstiegs im Produktionssektor) angenommen, sie ermöglichen keine Erklärung des absinkenden Produktivitätswachstums.

Die Studie der OECD kommt zu dem Schluß, daß, soweit vernünftig disaggregiert werden kann, Verschiebungen zwischen diesen Sektoren keinen oder kaum einen Einfluß auf die gesamtwirtschaftliche Produktivität hatten.

Die Ursachen für deren Absinken sind also innerhalb jener disaggregierten Sektoren zu suchen, in denen eine Produktivitätsverlangsamung stattfand. Dies sind aber in allen sieben Ländern fast alle fünf Sektoren bzw. fast alle Subsektoren des Produktionssektors.

III.

Edward Denisons Untersuchung widmet sich ausschließlich der Entwicklung der Arbeitsproduktivität in den USA. Der außerordentlich rasche Anstieg der Produktivität in der Zeit seit 1948, und vor allem in der 1. Hälfte der 60er Jahre, verlangsamte sich

nach dem Erreichen des Spitzenwerts von 1965/66. Diese Verlangsamung wird allgemein als Resultat folgender Entwicklungen interpretiert: ein Nachlassen des Abwanderungstrends aus der Landwirtschaft, und ein steigender Anteil unerfahrener Arbeitskräfte (Jugendliche und Frauen). Für die Entwicklung ab 1973/74 können diese Faktoren jedoch keine Erklärung bieten.

Die für Denison zentrale Größe ist das „national income per person employed (NIPPE)“ des „nonresidential business sector“, also inklusive Landwirtschaft, aber ohne Berücksichtigung der gewerbsmäßigen Vermietung von Büros und Wohnungen. Diese Größe veränderte sich von 1948 bis 1973 um +82 Prozent (durchschnittlich +2,4 Prozent pro Jahr), von 1973 bis 1975 um -5,6 Prozent. Trotz des Aufschwungs von 1976 betrug von 1973 bis 1976 die durchschnittliche jährliche Wachstumsrate -0,5 Prozent. Obwohl in die Studie keine neueren Daten eingingen, darf angenommen werden, daß unter Berücksichtigung der Anstiege der letzten Jahre das Produktivitätswachstum der gesamten Periode von 1973 bis 1978/79 etwa bei 0 lag. Die bisher in Aufschwungsphasen aufgetretene Rückkehr zum langfristigen Wachstumspfad, nach dem die Produktivität in diesem Zeitraum um über 10 Prozent hätte steigen müssen, blieb also aus.

Denison geht wie in seinem Buch „Accounting for United States Economic Growth 1929-1969“ (Brookings, 1974) vor; er versucht, die Wirkung möglichst vieler Einzelfaktoren auf die Produktivität gesondert zu schätzen, wobei er von folgenden Daten ausgeht:

Der Rückgang der durchschnittlichen jährlichen Wachstumsrate des NIPPE von 1948 bis 1973 (+2,4 Prozent) auf 1973-1976 (-0,5 Prozent) beträgt beinahe 3 Prozent.

Denison nimmt an, daß folgende 3

Faktoren die Produktivitätsentwicklung im Zeitraum 1973-1976 positiv beeinflussten: verbesserte Ausbildung (+0,36 Prozent), geringere Einschränkung durch Bodenknappheit, da der Beschäftigungsanstieg geringer war (+0,01 Prozent) und günstigere Entwicklung der „irregular factors“, das sind Wetter, Arbeitsstops und stärkerer Druck von der Nachfrageseite, der zu arbeitsintensiverer Produktion zwingt (+0,27 Prozent).

Es bleibt also ein „Brutto“-Rückgang der Produktivität von etwa 3,6 Prozent zu erklären. Davon werden 1,5 Prozent der Entwicklung von sechs einzeln geschätzten Faktoren zugeschrieben: Rückgang der durchschnittlichen Arbeitszeit (verantwortlich für einen Rückgang des NIPPE um 0,3 Prozent), schlechte Ausbildungsstruktur der Beschäftigten (größerer Anteil junger Arbeiter und Frauen, -0,12 Prozent), langsames Ansteigen des Kapitaleinsatzes pro Beschäftigten (-0,12 Prozent), Verlangsamung des Abwanderungstrends aus Landwirtschaft und selbständigen Berufen, was Verbesserung der Allokation bedeutet (-0,38 Prozent), Änderung institutioneller und gesellschaftlicher Rahmenbedingungen (höhere Umweltschutzausgaben, verstärkte Sicherheitsvorkehrungen am Arbeitsplatz, Maßnahmen gegen steigende Kriminalität, -0,40 Prozent) Rückgang der Zuwächse durch Skaleneffekte (-0,17 Prozent).

Der Rest von etwa -2,2 Prozent bleibt eine unerklärte Residualgröße. Denison meint hier, möglicherweise wäre es am besten, mit dieser Feststellung den Artikel zu beenden, dennoch widmet er die restlichen 75 Prozent des Artikels der Diskussion von zahlreichen nicht meßbaren Einzelfaktoren. Dabei will er bloß mögliche Einflüsse zeigen, ohne deren tatsächliche Wirkung zu kennen.

- Einschränkung der Ausgaben für Forschung und Entwicklung:

Vor allem seit dem Ende des Viet-

namkrieges und des Apollo-Raumfahrtprogramms schränkte die US-Regierung die Unterstützung bei Forschungs- und Entwicklungsprogrammen ein. Der Anteil der R+D-Ausgaben am BNP sank von 2,97 Prozent (1964) auf 2,27 Prozent (1976 und 77).

Da jedoch nicht alle R+D-Ausgaben die Produktivität positiv beeinflussen, und da nach Griliches die R+D-Ausgaben höchstens 0,3 Prozent des BNP-Wachstums ausmachen², kann deren geringfügige Reduzierung den Produktivitätsrückgang um nicht mehr als 0,1 Prozent beeinflusst haben.

- Die These, daß wissenschaftlicher und technischer Fortschritt zyklischen Schwankungen unterworfen ist, und daß das Ende der „zweiten industriellen Revolution“ erreicht ist, wird zwar mit einem Rückgang der Patentanmeldungen von 1971 bis 1976 um 20 Prozent belegt, ist aber nicht ausreichend, um den scharfen Einbruch der Produktivität 1973 zu erklären, vor allem wenn man berücksichtigt, daß nach Scherer die Patentanmeldungen drei Jahre hinter den Entwicklungen nachhinken³, sodaß das Wachstum 1968–1973 dieser These widerspricht.
- Auch der von der Washington Post vermutete Rückgang des Yankee-Ideenreichtums⁴ ist nach Erwin Margiloff eine langfristige Entwicklung⁵, und somit nicht mit einem abrupten Produktivitätsrückgang in Einklang zu bringen.
- Der Anstieg im Durchschnittsalter des Fixkapitals kann ebenfalls nur minimal zum Produktivitätsrückgang beigetragen haben, nach Denisons Schätzung höchstens 0,1 Prozent.
- Eine wesentlich größere Bedeutung mißt Denison verschiedenen Maßnahmen der Regierung bei. Dazu zählen etwa strengere Reglementierungen im Konsumentenschutz und

Geschwindigkeitsbegrenzungen im Straßenverkehr, nicht aber Maßnahmen zur Verbesserung der Sicherheit für Arbeiter sowie Umweltschutzmaßnahmen, die schon in den oben exakt geschätzten Einflußfaktoren enthalten sind. Die Belastung durch „Papierkram“ wird zwar auf 3,0–4,6 Prozent des nonresidential business income geschätzt, doch die letzten größeren Änderungen von Steuerformularen, deren Bearbeitung $\frac{1}{4}$ des „Papierkrams“ ausmacht, datiert aus dem Jahre 1963, kann also für den Produktivitätsrückgang 1973 nicht relevant sein.

Unsicherheiten über das Verhalten der Regierung bezüglich Steuerreformen und anderen gesetzlichen Regelungen und Beschränkungen sowie vergrößerte Anstrengungen auf dem Gebiet der Steuervermeidung und vermehrte Auseinandersetzung mit Behörden bedeuten in steigendem Maß eine Vergeudung von Ressourcen.

Ebenso bewirkt die Zunahme an Reglementierungen, Auflagen, Genehmigungspflichten etc. eine Verlängerung des Planungszeitraumes und somit einen Aufschub der Realisierung neuer Projekte.

Der Anstieg des höchsten Grenzsteuersatzes auf Kapitalgewinne von 25 auf 35 Prozent im Jahre 1969 wurde 1978 wieder weitgehend zurückgenommen (auf 28 Prozent) und sollte daher kein Hindernis für die Entwicklung der Produktivität mehr darstellen.

- Den oft und seit langem gehörten Vorwurf „people don't want to work anymore“ entkräftete Denison mit dem Argument, daß ein Sinken der Arbeitsmoral möglicherweise als langfristiger Trend beobachtbar ist, nicht aber als schroffer Ruck 1973 aufgetreten sein kann.
- Den Einfluß der gestiegenen Inflationsrate auf die Produktivität kann Denison nur konstatieren, soweit er

verstärkte Unsicherheit im Preissystem als Informationsquelle betrifft, aber nicht quantifizieren. Die Wirkungen der Inflation auf Spar- und Investitionstätigkeit sind schon oben bei der Veränderung des Einflußfaktors „Kapital“ mitkalkuliert.

- Denison verweigert eine eindeutige Beurteilung der Faktoren Wettbewerbsrückgang auf den Inlandsmärkten, geringere Konkurrenz (durch weniger Firmengründungen) und Ersetzung der alten Managementschicht (Praktiker wie etwa Ingenieure) durch eine neue (Betriebswirtschaftler, Juristen).
- Den Anstieg der Energiepreise als Erklärung für die Produktivitätsentwicklung akzeptiert Denison nur wesentlich eingeschränkter als andere Autoren⁶. Unter Berufung auf Berechnungen George L. Perrys⁷ schätzt Denison deren Beitrag auf 0,1 Prozent, also auf weniger als ein Zwanzigstel des erklärungsbedürftigen Residuals des Produktivitätsrückgangs.

Abschließend betont Denison noch einmal sein Hauptanliegen, nämlich möglichst viele potentielle Einflußfaktoren einer Diskussion zuzuführen, so daß durch zukünftige stärkere Untersuchungen dieser Problemkreis einer Klärung zugeführt werden kann, zu der er sich selbst nicht in der Lage fühlt. Einige der zur Debatte gestellten Erklärungsversuche lehnt er ab, zu einigen äußert er sich skeptisch, zu einigen gar nicht. Von den Faktoren, die er als zutreffend einschätzt, nimmt Denison jedoch an, daß sie eher langsam und kontinuierlich wirkten und daher ebenfalls nicht einen abrupten Umschwung ab 1973 erklären können. Auch die Erklärung durch ein Zusammentreffen aller unglücklichen Umstände (jeder der zahlreichen behandelten Faktoren beeinflusste die Produktivität um etwa 0,1–0,2 Prozent) scheint weder Denison noch dem Rezensenten befriedigend.

So sehr man Denison bei diesen

sehr allgemein gehaltenen Schlußbemerkungen zustimmen kann, so skeptisch muß man der Exaktheit seiner Methode gegenüberstehen.

Zahlreiche Einzelschätzungen auf möglichst disaggregierter Ebene sind mit so viel problematischen Annahmen, Schätzungen und überschlagsmäßigen Berechnungen gespickt, daß das gegenseitige Aufrechnen von Zehntelprozentpunkten bei der Produktivitätsänderung keine allzu genaue Kalkulation zuläßt.

Die Problematik der Ungenauigkeit *vorhandener* Daten erkennt Denison, wenn er in unbewußt selbstironischer Weise schreibt: „The change in the course of NIPPE was so sudden and sharp after 1973, that some observers have wondered, whether it really happened.“

Zu diesem hier überspitzt formulierten Zweifel an der Korrektheit offizieller Daten (z. B. der Output-Maße) kommen noch verstärkend die *eigenen* Fehlkalkulationen: So verkleinert sich z. B. die Residualgröße des unerklärten Produktivitätsrückgangs erheblich, wenn man davon ausgeht, daß das Bildungsniveau nicht eine sich autonom entwickelnde Bedingungsgröße für die Produktivität darstellt, sondern ihrerseits als Folge der wirtschaftlichen Entwicklung anzusehen ist.

Wenn man also die Ziffern hinter dem Komma nicht allzu genau nimmt, hat Denison sein Ziel, eine Bestandsaufnahme sowie eine Anregung der gegenwärtigen Diskussion zu liefern, durchaus erreicht.

IV.

Ähnlich gelagert sind die Zielsetzungen Tatoms, der sich in seinem Artikel „The Productivity Problem“ im Gegensatz zu Denison nicht im möglichst genauen zahlenmäßigen Schätzen von Entwicklungen versucht, sondern bloß Schwerpunkte betonen will.

Die einzige grundsätzliche Differenz

zwischen Denison und Tatom besteht in der Einschätzung der alters- und geschlechtsmäßigen Zusammensetzung der Beschäftigten. Während Denison davon ausgeht, daß eine Zunahme an jüngeren und weiblichen, also meist schlechter qualifizierten Arbeitskräften die Arbeitsproduktivität drückt, zeigt Tatom, daß der Anteil der 16–24jährigen seit 1972/73 konstant blieb (etwa 24 Prozent der Beschäftigten), während bei den Frauen die Zuwachsrate mit 0,5 Prozent pro Jahr schon seit Beginn der 60er Jahre gleich blieb (1979 gesamt etwa 42 Prozent).

Auch bezüglich Ausbildung und Gesundheit war in den 70er Jahren keine wesentliche Trendänderung bemerkbar.

Im verlangsamten Tempo der Kapitalbildung (vor allem im Verhältnis zur Beschäftigung) sieht Tatom hingegen sehr wohl einen produktivitätsdämpfenden Faktor. Der Anstieg des Nettokapitals pro Beschäftigten betrug von 1950 bis 1972 durchschnittlich 2,9 Prozent pro Jahr, von 1972 bis 1979 jedoch nun mehr 0,6 Prozent jährlich. Diese Größe lag folglich 1979 etwa 17 Prozent unter dem Trend von 1950–1972, was einem Zurückbleiben des Outputs des privaten Wirtschaftssektors gegenüber dem Trend um 4,8 Prozent entspricht, bzw. 0,7 Prozent jährlich von 1972 bis 1979.

Verschärfend wirkt dabei nach Tatom noch eine systematische Überbewertung des Kapitalstocks, der durch Umweltschutz- und Sicherheitsmaßnahmen unproduktiv vergrößert wurde, und dessen raschere Alterung durch gestiegene Energiepreise in den Abschreibungen nicht erfaßt ist.

Die Ursachen dieser Entwicklung sieht Tatom – abgesehen von den gestiegenen Energiepreisen – im politischen Bereich: die gesetzlich verlangten „unproduktiven“ Investitionen in Sicherheit, Gesundheit und Umweltschutz sowie hohe Steuersätze beanspruchen einen wesentlichen Teil

des Kapitals, der bei der Realisierung anderer Projekte fehlt. Auch die Verunsicherung durch zunehmende Staatseingriffe und Reglementierungen sowie durch hohe Inflationsraten wirken dämpfend auf die Investitionstätigkeit.

Doch auch die Wirkung der verlangsamten Kapitalbildung ist zu gering, um den Produktivitätsrückgang der 70er Jahre zu erklären.

Der Anstieg der Energiepreise ist nach Tatom der einzige Faktor, der für sich einen Großteil dieses Rückgangs verursacht haben könnte, nach Rasche und Tatom etwa 1,3 Prozent pro Jahr⁶.

Da die im Verhalten der OPEC-Länder liegenden Ursachen auch andere Länder betreffen, vergleicht Tatom die Produktivitätsentwicklung elf westlicher Industriestaaten, und in allen Ländern sank die jährliche Durchschnittsrates des Outputwachstums pro Arbeitsstunde in der Periode 1973–1978 im Vergleich zur Periode 1960–1973.

Die extremsten Veränderungen zeigen sich dabei in Japan (1969–1973: durchschnittlich 9,9 Prozent jährliches Wachstum, 1973–1978: 3,5 Prozent), Schweden (von 6,7 Prozent auf 1,5 Prozent) und in Großbritannien (4,0 Prozent auf 0,2 Prozent!).

Beachtlich hielten sich die BRD (5,4 Prozent auf 5,0 Prozent) und Belgien (7,0 Prozent auf 6,4 Prozent).

Da jedoch das Verhalten der OPEC mit dem traditionellen wirtschaftspolitischen Instrumentarium kaum einflußbar ist, beziehen sich die Vorschläge Tatoms zur Steigerung des Produktivitätswachstums auf die Schaffung eines günstigeren Klimas für die Entwicklung des zweiten einflußreichen Faktors, nämlich der Kapitalbildung.

In der für die St.-Louis-Bank charakteristischen neoliberalen Einstellung plädiert Tatom für eine Senkung der Steuerbelastung, eine Einschränkung der Staatseingriffe, der Bevor-

mundung und Reglementierung, also für die Schaffung eines die private Investitionstätigkeit begünstigenden Klimas. Flankierend soll dabei eine nach monetaristischem Konzept betriebene Geldpolitik, eine langsame aber stetige Ausweitung der Geldmenge, das die Investitionsbereitschaft ungünstig beeinflussende Inflationsrisiko einschränken.

V.

Als Vorbild könnte Tatom dabei die BRD gedient haben, die selbst im Krisenjahr 1975 noch eine vierprozentige Steigerung der Arbeitsproduktivität realisierte. Doch vor allem in Hinblick auf den dafür bezahlten Preis erscheint die Situation der BRD nicht unbedingt als anstrengenswertes Beispiel. Doch wie beurteilt die Deutsche Bundesbank (DBB) die Entwicklung der Produktivität in der BRD in den 70er Jahren?

Die Verlangsamung im Anstieg des Kapitalstocks, die steigendes Durchschnittsalter und sinkende Effizienz von Anlagen bedeutet, wird in der BRD vor allem dem steigenden Auslandskonkurrenzdruck nach Freigabe des DM-Wechselkurses sowie einer aggressiven Lohnpolitik zugeschrieben.

Wie in den USA blieben auch die in den 60er Jahren durch die Abwanderung von Arbeitskräften aus der Landwirtschaft bewirkten belebenden Struktureffekte aus.

Letztlich spielte natürlich auch die Energieproblematik in der BRD eine tragende Rolle: tendentielle Substitution des Mineralöls durch Kohle und somit arbeitsintensivere Erzeugung, Einschränkung oder Stilllegung unrentabel gewordener Produktionen (z. B. bei petrochemischen Produkten) und energiesparende anstatt sonst vorgenommenen produktivitätssteigernden Investitionen waren die Folge der Rohölverteuerung.

Doch nicht nur bei der Einschätzung der Ursachen, auch bei den wirt-

schaftspolitischen Empfehlungen herrscht weitgehend Einigkeit zwischen Tatom und der DBB. Auf der Basis eines gedämpften Optimismus bezüglich einiger Faktoren (leichte Erhöhung der Nettoinvestitionsquote von 10,5 auf 11,5 Prozent im Jahre 1979, Zunahme der Kapitalintensität, ganz allgemein eine „verbesserte Grundstimmung in der Wirtschaft“) bewegen sich die Vorschläge der DBB im traditionell monetaristisch neoliberalen Rahmen: zur Sicherung der zur Hebung der gesamtwirtschaftlichen Investitionsquote notwendigen ausreichenden Erträge sei die Schaffung eines „günstigen Investitionsklimas“ notwendig, sprich niedrige Unternehmensbesteuerung, zurückhaltende Lohnpolitik, konsequent stabilitätsorientierte Geldpolitik und keine Verunsicherung durch häufige Staatseingriffe.

VI.

Das im internationalen Vergleich doch relativ stabile Produktivitätswachstum in der BRD scheint auf den ersten Blick diese Politik zu rechtfertigen. Doch bei näherem Hinsehen zeigt sich die Kehrseite der Medaille: eine Million Arbeitslose. Dies ist der Preis einer Politik, die um jeden Einsatz bereit ist, die Produktivität hochzuhalten, und wenn auch nur durch die Schließung nicht hochproduktiver Betriebe.

Auch die Zurückhaltung der öffentlichen Hand und ihre Schonung der Kapitalmärkte ist kein Zaubermittel und ließ schon so manchen Industriestaat vergeblich auf den Aufschwung hoffen.

Eine grundsätzlichere Kritik der neoliberalen Haltung mit ihren Forderungen nach Einschränkung der staatlichen Eingriffe und ihren gesellschaftlichen und politischen Implikationen würde den Rahmen dieses Kommentars sprengen (vgl. dazu Kurt W. Rothschild: Markt, Interventionismus, Politik und die Rolle der Wirt-

schaftswissenschaft; in: Wirtschaft und Gesellschaft, Sondernummer 1979).

VII.

Die durch das Auftreten der Energieproblematik verstärkt betriebene Diskussion der möglichen Ursachen der für das Wirtschaftswachstum so bedeutenden Verlangsamung des Produktivitätswachstums ergab nur in einem Punkt völlige Übereinstimmung: nämlich, daß das alte Erklärungsmuster der Abhängigkeit von Konjunkturschwankungen nicht mehr ausreicht, um die Entwicklung der 70er

Jahre zu beschreiben. Über die tatsächliche Bedeutung der Verlangsamung, über Größe und Ausmaß der dafür verantwortlichen Faktoren existiert eine Vielzahl teils übereinstimmender, teils widersprüchlicher Thesen.

Fraglich ist allerdings, ob das von Denison in seinem Schlußsatz vertretene Vorgehen – nämlich sich darauf zu verlassen, daß einfach die Beobachtung von Trends und die Akkumulation von Erfahrungen und Erkenntnissen mit der Zeit heute bestehende Unklarheiten beseitigt – für den Wirtschaftswissenschaftler und -politiker befriedigend sein kann.

- 1 Economic Report of the President, January 1979, CEA;
Data Resources Review of the U. S. Economy, DRI, March 1979
- 2 Griliches, Zvi: Research Expenditures and Growth Accounting, in: B. R. Williams (ed.): Science and Technology in Economic Growth, New York (1973)
- 3 Scherer, F. M.: Technological Maturity and Waning Economic Growth, Northwestern University (1978)
- 4 Bradley Graham, in: The Washington Post (September 3, 1978)
- 5 Margiloff, Irwin B.: When Technology Falters, New York (1970)

- 6 vgl. z. B.
Rasche, Robert H. und Tatom, John A.: „The Effects of the New Energy Regime on Economic Capacity, Production and Prices“ in: Federal Reserve Bank of St. Louis Review (5/1977)
Hudson, Edward A. und Jorgenson, Dale W.: „Energy Prices and the U. S. Economy 1972–1976“, in: Data Resources Review (10/1978)
- 7 Perry, George L.: „Potential Output: Recent Issues and Present Trends“ in: Center for the Study of American Business, U. S. Productive Capacity: Estimating the Utilization Gap., Working Paper 23 (1977)
- 8 Rasche, Tatom, a. a. O.

Zum Artikel von Georg Winckler „Probleme der Zinspolitik in Österreich“

KARL LEWALSKI

Eine der zentralen Thesen Prof. Wincklers* ist in der Feststellung enthalten, daß die österreichischen Kreditinstitute an konstanten, d. h. möglichst stabilen Nominalzinssätzen sowie an einer möglichst stabilen Struktur der Zinssätze interessiert sind und auch die Möglichkeit haben, die Geldpolitik in ihrem Sinn zu beeinflussen.

1. Das Zinsniveau

Prof. Winckler stellt fest, daß die OeNB eine aktive Politik der Nominalzinskonstanz betreibt, wobei sich dieses Ziel vor allem auf die Konstanz des Kapitalmarktzinssatzes bezieht. Es handelt sich hierbei laut OeNB um „ein Streben nach Zinssätzen, die nicht unmittelbar jeden vom Markt herkommenden Einfluß auf das Zinsniveau durchschlagen lassen“. Als „Markteinflüsse“ seien vor allem Entwicklungen in der Zahlungsbilanz

konjunkturelle Ausschläge, aber auch inflationäre Tendenzen anzusehen.

Aus den so dargestellten zinspolitischen Zielen der OeNB zieht nun Prof. Winckler den Schluß, daß die Notenbank sowohl eine Konstanz des Niveaus als auch der Struktur der Zinssätze anstrebt.

Neben der OeNB haben, laut Prof. Winckler, auch die Kreditinstitute ein Interesse an einer aktiven Politik der Nominalzinskonstanz, und das aus geschäftspolitischen Erwägungen. Seine Meinung begründet Prof. Winckler mit dem Argument, daß für ein einzelnes Kreditinstitut bei jeder Bewegung der Zinssätze die Gefahr besteht, daß durch Portefeuilleverschiebungen und Umschuldungsvorgänge des Publikums Abflüsse an Konkurrenzunternehmen auftreten könnten. Darüber hinaus beruft sich Prof. Winckler auf eine Arbeit von Streissler und Tichy¹.

In dieser Arbeit vertreten die Autoren die Ansicht, daß die Kreditinstitute bei der Kreditvergabe nur ungern Zinsänderungen vornehmen, vor allem infolge der Schwierigkeit, Zinsänderungen auf neu abgeschlossene Verträge zu beschränken. „Die Anpassung auch der alten Verträge (recontracting) erfolgt bei einer Zinssenkung über den Druck der Kunden und das in der Regel vorhandene Kündigungsrecht, bei Zinserhöhungen wird sie in der Regel vom Ertrag her erwungen, und zwar durch Liquiditätsverknappung und Verteuerung der Einlagen, um die Zinsspanne nicht sinken zu lassen. Nicht nur wegen der Kosten der Zinssenkungen, auch wegen des Arbeitsaufwandes und der Verärgerung der Kunden durch Zinserhöhungen sowie der unangenehmen Verhandlungen mit den Kunden versuchen die Banken, die Zinssätze möglichst konstant zu halten und mög-

lichst Rationierung als Steuerungsinstrument einzusetzen“ . . . „Die hohen Kosten von Zinsänderungen infolge von recontracting wiegen besonders schwer, da die Mengeneffekte von Zinsänderungen nicht nur gering, sondern auch bloß vorübergehend sind.“

Winckler fügt hinzu, daß bei einer oligopolistischen Situation auf den Finanzmärkten über eine konstante Zinsspanne und über allseits akkordierte, behutsame Zinsniveauverschiebungen der Preiswettbewerb zwischen den Kreditinstituten weitgehend ausgeschaltet sei.

Die Behauptung Prof. Wincklers, daß die Kreditinstitute an einem möglichst konstanten Zinsniveau interessiert sind, ist aus der Interessenlage der Kreditinstitute nicht zu begründen, denn nicht das Zinsniveau, sondern die Zinsstruktur ist für ihre Ertragslage von Bedeutung. Hinsichtlich des Zinsniveaus werden kurzfristige Schwankungen vom Kreditapparat sicherlich nicht gewünscht, eine längerfristige Nichtanpassung des Zinsniveaus an relevante ausländische Märkte würde jedoch vom Kreditapparat nicht als marktkonform betrachtet werden. Auch sind Zinsveränderungen im Zusammenhang mit Veränderungen der Inflationsrate vom Standpunkt des Kreditapparats sinnvoll. Insbesondere eine Senkung des Zinsniveaus bei sinkender Inflationsrate, soweit dies die Interdependenz der internationalen Finanzmärkte zuläßt, kann vom Kreditapparat nur begrüßt werden, da bei einer derartigen Entwicklung die Investitionsnachfrage der Wirtschaft angeregt wird.

Die zweite Behauptung Prof. Wincklers, nämlich, daß die Kreditinstitute durch ihre Marktstellung Änderungen des Zinsniveaus verhindern, ist nicht aufrechtzuerhalten, wenn man die Bestimmungsgründe des Zinsniveaus berücksichtigt. Veränderungen des Zinsniveaus hängen von der Geldpolitik der Notenbank, Auslandseinflüssen sowie der Geldnachfrage der Nichtbanken ab; die

Kreditinstitute können von sich aus lediglich in einem gewissen Maß einzelne Zinssätze beeinflussen. Es kann auch nicht angenommen werden, daß sich die Notenbank in Österreich ihre Geldpolitik von den Kreditinstituten vorschreiben läßt. Als Beweis dafür, daß die Notenbank auch gegen den Willen der Kreditinstitute agiert, kann sowohl die Einführung des Limes dienen als auch die durch die Notenbank in den Jahren 1976 und 1977 vorgenommene Liquiditätsverknappung, die den Kreditinstituten ertragsmäßige Nachteile brachte.

Im Gegensatz zum Zinsniveau können die Kreditinstitute einen gewissen Einfluß auf die Zinsstruktur ausüben.

2. Zinsstruktur

Prof. Winckler behauptet, daß eine „Konstanz“ (also mögliche Stabilität) der Struktur der Zinssätze sowohl von der Nationalbank als auch von den Kreditinstituten gewünscht wird. Die Kreditinstitute sind „insgesamt an einem hohen Kapitalmarktzins interessiert, weil dieser einen hohen Sollzinssatz (allerdings nicht für Kunden erster Bonität, deren Sollzinssatz in stärkerer Abhängigkeit von den Geldmarktsätzen variiert) garantiert. Unter der Wahrung einer angemessenen, etwa die Kosten des intensiven Marktanteilswettbewerbs deckenden („natürlichen“) Spanne nach unten soll – nach Meinung der Kreditinstitute – der Eckzinsfuß festgelegt sein. In welchem Maß die Kreditinstitute diese „natürliche“ Spanne verteidigen können, zeigen die Zinssatzentwicklungen und zinspolitischen Diskussionen seit 1974 recht deutlich.“

Hinsichtlich des Verhältnisses von Geldmarkt- und Kapitalmarktsätzen weist Prof. Winckler darauf hin, daß dieser Zusammenhang lose sei: Die Erfahrungen zeigen, daß niedrige Geldmarktsätze noch nicht zu niedrigen Kapitalmarktsätzen führen, aber auch hohe Geldmarktsätze nur eine geringe Steigerung der Kapitalmarkt-

sätze bedingen. Die unterschiedliche Entwicklung der Geld- und Kapitalmarktsätze führte zu keiner sichtbaren Verlagerung der Gesamtanlagen vom Geld- zum Kapitalmarkt und umgekehrt. Prof. Winckler erklärt das u. a. durch Marktsegmentierungen:

„Der Geldmarkt, alternativer Anlagemarkt, steht erstens nur wenigen Teilnehmern offen und zweitens wird wenig getan, um über die Schaffung einer Palette von Geldmarktpapieren zusätzliche Veranlagungen anzuziehen. Anscheinend existieren in Österreich, vielleicht im Kreditinstitutssektor, aus Interesse an stabilen Kapitalmarkt- und Sollzinssätzen, nur geringe Ambitionen, einen transparenten und attraktiven Geldmarkt zu entwickeln. So bieten sich als Alternative zu Kapitalmarktanlagen nur gebundene Einlagen (etwa Termineinlagen) an, deren ‚graue‘ Zinssätze den Geldmarktsätzen (graduell) durchaus folgen.“

Die Einwände Prof. Wincklers beziehen sich offensichtlich nicht auf den Geldmarkt unter Banken, sondern auf kurzfristige Anlagen von Nichtbanken. Schon kurz nach Erscheinen seines Artikels traten aufgrund von Abkommen innerhalb des Bankenapparates Regelungen in Kraft, nach denen außer Termineinlagen auch Geldmarktzertifikate für Geldmarktgroßeinlagen zur Verfügung stehen. Die Zinsen für diese Einlagen liegen unter dem Kapitalmarktzinssatz, was einer gesunden Zinsstruktur entspricht. Der Vorwurf Prof. Wincklers, daß die Kreditinstitute einen transparenten und attraktiven Geldmarkt verhindern wollen, scheint demnach unbegründet.

Zur Marktsegmentierung im allgemeinen ist zu sagen, daß diese sich in Österreich aus Faktoren ergibt, die außerhalb des Einflßbereiches der Kreditinstitute liegen. Am Geldmarkt (hier verstanden nicht nur als Markt für Zwischenbankgelder, sondern auch für Termineinlagen der Nichtbanken) mit Zinssätzen, die sich bis

zum neuen Habenzinsabkommen den Geldmarktsätzen anpaßten, treten Kreditinstitute, Versicherungsunternehmen und andere Unternehmen auf, während am Kapitalmarkt auch weitere Käufergruppen erscheinen.

Ein teilweises Hinüberwechseln von Geldmarkt- und Kapitalmarktanlagen, wenn der Geldmarktsatz bedeutend unter der Wertpapierrendite liegt, kommt für Versicherungsunternehmen und in einem gewissen Maß (im Hinblick auf den am Kapital- und Geldmarkt unterschiedlichen Liquiditätsgrad) auch für die anderen Unternehmen in Betracht. Das Verhalten der Kreditinstitute richtet sich nach anderen Gesichtspunkten. Die Kreditinstitute übernehmen neu emittierte Wertpapiere primär im Umfang ihrer Konsortialquoten. Endgültig in ihr Portefeuille müssen sie dann die nicht im Publikum untergebrachten Wertpapiere übernehmen.

Darüber hinaus wird eine im Verhältnis zur Wertpapierrendite niedriger Geldmarktsatz die Kreditinstitute nicht zu größeren Wertpapierkäufen veranlassen.

Die in einem gewissen Ausmaß vorhandene Segmentierung von Geld- und Kapitalmarkt führte in der Vergangenheit dazu, daß der Zusammenhang zwischen Zinssätzen am Geldmarkt für Nichtbanken und Kapitalmarktzinsen nur lose war.

Im Unterschied dazu besteht nach Prof. Winckler eine hohe Korrelation zwischen dem Sollzinssatz und dem Kapitalmarktzinssatz. Prof. Winckler nimmt hier allerdings einen einheitlichen Sollzinssatz in Betracht und vernachlässigt die Tatsache, daß die Sollzinsen für Wechsel-, Kontokorrent- und Darlehenskredite sich unterschiedlich entwickeln und auch unterschiedlichen Einflüssen unterliegen. Die Veränderung der Zinsen für Wechselkredite richten sich grundsätzlich nach den Diskontsatzveränderungen, die Darlehenszinsen nach der Sekundärmarktrendite. Die Zinsen für Kontokorrentkredite lagen im all-

gemeinen über der Sekundärmarktrendite. Zeitweise sanken allerdings die Sollzinsen unter die Sekundärmarktrendite; das geschah, wenn auch nicht immer, in Perioden, in denen die Geldmarktsätze stark unter die Kapitalmarktzinsen abfielen.

Gänzlich außer acht gelassen hat Prof. Winckler den Einfluß der Auslandszinsen auf die inländischen Zinsen, was besonders bei den Kapitalmarktzinsen, wie letzthin die Entwicklung des Jahres 1979 gezeigt hat, von Bedeutung ist.

Es ergibt sich nun die Frage, ob die Behauptung Prof. Wincklers aufrechterhalten ist, daß Kreditinstitute die Möglichkeit haben, die Zinsstruktur zu beeinflussen. Obwohl die Notenbank über ihre Geldpolitik das Zinsniveau beeinflussen kann, hat sie auf die Gestaltung der Zinsstruktur über den Geldmarkt nur einen beschränkten Einfluß. Insbesondere übt die Notenbank keinen direkten Einfluß auf den Kapitalmarktzins aus. Dies wäre nur im Wege einer Offenmarktpolitik mit längerfristigen Wertpapieren möglich, was die Notenbank bis jetzt mit der Begründung abgelehnt hat, daß ein Erwerb von langfristigen Wertpapieren, die nicht im Wege der Offenmarktpolitik wieder am Markt abgesetzt werden können, eine gesunde Währungspolitik behindern würde.

Einen indirekten Einfluß auf den Kapitalmarkt kann die Notenbank über die Regulierung der Bankenliquidität ausüben. Dr. Kloss hat seinerzeit als Präsident der Nationalbank den Zusammenhang folgendermaßen dargestellt: „Der angeführte Zusammenhang ergibt sich dadurch, daß die Kreditunternehmungen auf eine fühlbare Verengung der Liquidität mit wachsender Zurückhaltung bei ihrer Wertpapierpolitik reagieren und diese Politik so lange fortsetzen werden, bis eine fühlbare Erleichterung der Liquiditätslage eintritt. Unter Wertpapierveranlagungspolitik verstehe ich in diesem Zusammenhang nicht bloß die bewußte Anschaffung von Wertpapie-

ren durch die Kreditinstitute, sondern auch die Übernahme von Papieren als Eintrittsverpflichtung bei Begebungssyndikaten.“

Im Gegensatz zur Notenbank kann das Finanzministerium einen direkten Einfluß auf den Kapitalmarktzins ausüben, indem es das genehmigte Emissionsvolumen entsprechend steuert.

Es ergibt sich nun die Frage, ob, wie Prof. Winckler behauptet, die Kreditinstitute von sich aus die Zinsstruktur gestalten können.

Kapitalmarktzinsen können die Kreditinstitute durch mehr oder weniger umfangreiche Käufe von Wertpapieren beeinflussen. Die Entscheidung, in welchem Umfang die Kreditinstitute insgesamt Wertpapiere in ihr Portefeuille übernehmen, hängt davon ab, wie expansiv oder restriktiv die Notenbank die Zentralbankgeldversorgung gestaltet und wie die Kreditinstitute ihre Mittel auf Direktkredite und Wertpapierkäufe aufteilen, wobei berücksichtigt werden muß, daß die Expansion der Direktkredite durch den von der Notenbank auferlegten Limes begrenzt ist.

Im Bereich der Sollzinsen muß unterschieden werden zwischen Wechsel-, Kontokorrent- und Darlehenskrediten. Der Freiheitsraum der Kreditinstitute bei einer Veränderung der Konditionen für die einzelnen Kreditarten wird durch sachliche Notwendigkeiten eingeschränkt. So muß, wie bereits erwähnt, der Zins für Wechselkredite dem Diskontsatz folgen, der Darlehenszins dem Kapitalmarktzins und der Kontokorrentzins ebenfalls dem Kapitalmarktzins mit möglichen Korrekturen im Hinblick auf die Geldmarktsituation.

Im Bereich der Habenzinsen gilt ab März 1979 das neue Habenzinsabkommen, das zwar den Zinswettbewerb limitiert, aber auch, wie Prof. Winckler bemerkt, den Vorteil hat, daß dabei die Bereitschaft des Kreditapparates wächst, geringere Kapitalmarkt- und Sollzinssätze hinzunehmen, als dies

bei höheren Habenzinsen der Fall wäre.

Zur Zinsspanne sei vermerkt, daß sie nicht nur zur Abdeckung der Aufwendungen im Zahlungsverkehr und in anderen Geschäftsbereichen dient, wie Prof. Winckler angibt, sondern überdies auch zur Gewinnausschüttung sowie zur Aufstockung des Eigenkapitals, die bei einem Bilanzwachstum unumgänglich ist.

Der Vorschlag Prof. Wincklers, der in seinen Schlußfolgerungen enthal-

ten ist, wonach der Kapitalmarktzins in Österreich noch weiter gesenkt werden sollte und dieses Ziel durch ein politisches Bargaining, an dem auch die verstaatlichten Banken teilnehmen müßten, erreicht werden könnte, läßt die Tatsache unberücksichtigt, daß die Kreditinstitute auf die Gestaltung der Zinsstruktur nur einen begrenzten Einfluß haben und daß überdies beim Kapitalmarktzins auch die Auslandseinflüsse berücksichtigt werden müssen.

1 E. Streissler, G. Tichy: Die Transmission monetärer Impulse über den Kreditmarkt. Zur Bedeutung der Kreditrationierung und ihrer institutionellen Voraussetzungen in Europa, in: W. Ehrlicher, A. Oberhauser (Hrsg.) Probleme der Geldmengensteuerung; Berlin 1978

* Georg Winckler, Probleme der Zinspolitik in Österreich, Wirtschaft und Gesellschaft 1/1979

Replik

G. WINCKLER

Dr. Lewalski versucht in seinem Kommentar¹ durch die Wiedergabe mancher gängiger Ansichten zur österreichischen Geldpolitik nachzuweisen, daß die Kreditinstitute bei der Festlegung des Zinsniveaus keinen und bei der Bestimmung der Zinsstruktur nur einen „begrenzten“² Einfluß haben. Dieser Nachweis widerlege, so Dr. Lewalski, meine These, die Kreditinstitute beeinflussten die Zinspolitik in ihrem Sinne. Allerdings geht Dr. Lewalski nur auf einige Argumente meines Aufsatzes³ ein. Deswegen wird kurz mein Argumentationsgang in dem von Dr. Lewalski angeschnittenen Fragenbereich dargestellt, wobei gleich manche Einwände von Dr. Lewalski mitbehandelt werden.

(1) *Der Kapitalmarktsatz und der Sollzinssatz bewegen sich parallel.*

Meine Aussage⁴ wird von Dr. Lewalski bestätigt⁵. Er meint jedoch einschränkend, der Zinssatz für Wechselkredite richte sich nicht nach dem Kapitalmarktsatz, sondern nach dem Diskontsatz. Diese Aussage mag durchaus zutreffen. Da jedoch die Wechselkredite (einschließlich Redis-konte bei der OeNB) weniger als 10 Prozent des gesamten Kreditvolumens an inländische Nichtbanken ausmachen (z. B. am 31. Dezember 1979, 8,8 Prozent), kommt dieser Einschränkung von Dr. Lewalski kein besonderes Gewicht zu.

Eine allgemeine Feststellung sei an dieser Stelle gestattet. Offenbar hat Dr. Lewalski als Angehöriger eines Kreditinstitutes Kenntnis von den tatsächlich verrechneten effektiven Sollzinssätzen in den verschiedenen Geschäftssparten. Wie hätte er sonst ohne statistische Kleinarbeit die Aus-

sage (1) bestätigen können? – Leider werden in Österreich die kreditinstitutsintern bekannten Sollzinssatzreihen nach außen nicht weitergegeben. Gerade Anhänger der Marktwirtschaft, davon soll es ja viele in Bankkreisen geben, müßten für eine Preistransparenz, d. h. hier Zinstransparenz, der Finanzmärkte eintreten und es als Kuriosum bezeichnen, daß die einzige publizierte Sollzinssatzreihe Österreichs von einer englischen (!) Bank (William & Glyn's Bank Ltd.) bekanntgegeben wird.

(2) *Die Spanne zwischen Kapitalmarktzinssatz und Habenzinssatz (ausgenommen die „grauen“ Sätze, die sich nach den Geldmarktsätzen orientieren) ist konstant.*

Die Verteidigung dieser Konstanz wurde in der Bonifikationsaktion 1974 von den Kreditinstituten deutlich vor-exerziert. Auf meine diesbezüglichen Aussagen⁶ geht Dr. Lewalski mit keinem Wort ein.

(3) *Die Veränderungen des Geldmarktsatzes spiegeln veränderte „Markteinflüsse“ (Konjunktur, Zahlungsbilanz, Zentralbankgeldversorgung) wider. Der Geldmarktsatz schwankt seit 1972/73, im Gegensatz zum relativ stabilen Kapitalmarktsatz, recht stark.*

Diese Aussage wird von Dr. Lewalski akzeptiert.

(4) *Das in der Aussage (3) beschriebene Faktum wirkt mengenmäßig destabilisierend im Kapitalmarktbe-reich und auf der Einlagenseite der Kreditinstitute.*

Dieser Zusammenhang hat sich 1979 noch deutlicher herausgebildet. Dieses „Hinüberwechseln von Geldmarkt- und Kapitalmarktanlagen“ wird von Dr. Lewalski, zumindest für die Anlagen der Versicherungsunternehmen, bestätigt. Gerade das Habenzinsabkommen von Anfang 1979 hat die Einlagen mit Geldmarktcharakter bei Kreditinstituten (d. h. Einlagen

mit „grauen“ Zinssätzen) sichtbarer gemacht. In Hinkunft wird eine bessere Beweissituation für diese Aussage zur Verfügung stehen.

In den letzten Jahren haben zudem die internationalen Kapitalbewegungen Österreich stärker erfaßt als vorher. Steigen, wie etwa 1979, die ausländischen Geldmarktsätze (z. B. in der BRD von 3 Prozent, Jänner 1979, auf 9 Prozent, Dezember 1979), so liquidisieren Devisenausländer (und auch -inländer) angesichts der relativ niedrigen österreichischen Zinssätze ihre Anlagen im Inland, um diese im Ausland anzulegen. Läßt die OeNB diese Entwicklung auf die Veränderungsrates des Zentralbankgeldes „durchschlagen“ (1979 nur + 2,0 Prozent), so überrascht es nicht, daß die Geldmarktsätze in Österreich steigen und, als positive Rückkopplung, den Kapitalmarkt weiter „austrocknen.“

(5) *Die größere Flexibilität des Diskont- und Lombardsatzes ist eine Reaktion auf die zunehmende Variabilität des Geldmarktsatzes.*

(6) *„Die Position der Geldmarktsätze und ‚grauen‘ Sätze innerhalb der Spanne zwischen Soll- bzw. Kapitalmarktzinssatz einerseits und Eckzinsfuß andererseits bestimmt vor allem die Gewinnsituation der Kreditunternehmungen: Je näher diese Sätze an den Eckzinsfuß heranreichen, desto höher sind die Gewinne.“*

Sektorverschiedene Relationen zwischen Spar- und Geldmarkteinlagen bestimmen die sektorverschiedenen Rentabilitätsniveaus.

Auf dieses Argument geht Dr. Lewalski in seinen Ausführungen nicht ein.

Vor dem Hintergrund dieser sechs Aussagen können die Punkte von Dr. Lewalski diskutiert werden:

(A) Wegen der Aussage (6) ist klar, hier stimme ich Dr. Lewalski voll zu, daß die Kreditinstitute eher an einer „gesunden Zinsstruktur als an einem bestimmten Zinsniveau

interessiert sind. Es ist deswegen auch verständlich, daß Dr. Lewalski am Habenzinsabkommen 1979 preist, daß „die Zinsen für diese Einlagen (= ‚Geldmarkt-großeinlagen‘) unter dem Kapitalmarktzinssatz liegen, was einer gesunden (sic!) Zinsstruktur entspricht“.

(B) Steigt marktbedingt der Geldmarktzinssatz, so haben die Kreditinstitute wegen (6) größtes Interesse, daß auch die anderen Zinssätze steigen (Fall A). Sinken hingegen die Geldmarktsätze, so haben die Kreditinstitute kein Interesse, daß die anderen Zinssätze folgen (Fall B).

Fall A kann gegenwärtig (wie schon 1974 anlässlich der Bonifizierungsaktion) beobachtet werden. Die Kreditinstitute erklären, ihre Übernahmegarantien bei Neuemissionen wegen der „Marktentwicklung“ nicht abgeben zu können. Ein Aussetzen der Kurspflege des Regulierungssyndikates kann wie 1974 nachhelfen, den Kapitalmarkt deroutiert erscheinen zu lassen. Die Kapitalbewegungen aus Österreich heraus werden zudem dramatisiert dargestellt, obwohl die Zahlen der Zahlungsbilanzstatistik (die Bewegungen der Kreditinstitute ausgenommen) ein undramatisches Bild ergeben. So sind etwa seit Anfang 1979 im wesentlichen nur jene Veranlagungen des Auslandes am Kapitalmarkt wieder liquidisiert worden, die 1978 am österreichischen Kapitalmarkt veranlagt wurden. Zwar kann „im Gegensatz zur Notenbank . . . das Finanzministerium einen direkten Einfluß auf den Kapitalmarktzins ausüben“¹⁰, aber schließlich ist der Bund der größte Einzelschuldner Österreichs und deswegen nicht unabhängig von Kreditapparat.

Fall B konnte besonders deutlich 1974 bis 1976 beobachtet werden, wo mit dem Hinweis auf die hohe

Inflationsrate und der starken Kapitalmarktbeanspruchung des Bundes Kapitalmarkt- und Sollzinssätze nur geringfügig nachgaben (1 bis 1,5 Prozentpunkte). Der Geldmarktsatz sank jedoch in dieser Zeit kräftig (4 bis 4,5 Prozentpunkte). Ähnlich war die Situation 1978: Der Kapitalmarktsatz fällt von 8,7 Prozent (1. Qu. 1978) auf 7,6 Prozent (1. Qu. 1979), der Geldmarktsatz hingegen von 8,8 Prozent (1. Qu. 1978) auf 4,7 Prozent (1. Qu. 1979). Es war diese Zinssatzentwicklung, die mich seinerzeit, als ich den Aufsatz schrieb, dazu veranlaßte, für einen niedrigeren Kapitalmarktsatz zu plädieren. Doch Österreich „gelang“ es wiederum, mit relativ hohen Kapitalmarktsätzen trotz niedriger Inflationsraten das Zins-tal 1978 „durchzutauchen“.

- (C) Aus (6) folgt, daß die Kreditinstitute an einer Segmentierung, hier (normaler) Einlagen- und Kapitalmarkt (vgl. Aussage (2)), da Geldmarkt, interessiert sind. Es ist für sie billiger und fristenmäßig günstiger, die Mittel nicht am Geldmarkt zu erhalten. Dr. Lewalskis Aussage, die Kreditinstitute verhinderten keineswegs einen „transparenten“ und „attraktiven“ Geldmarkt, ist deswegen zurückzuweisen. Man braucht nur an das Habenzinsabkommen 1979 zu erinnern, wo einerseits die Mindesteinlage auf einige Millionen Schilling („attraktiv“ für den großen Kundenkreis der Kreditinstitute?) und andererseits ein zinsmäßiger Sicherheitsabstand zwischen Geldmarkt- und Kapitalmarktsatz (wie werden so Angebots- und Nachfrageverhältnisse am Geldmarkt „transparent“?) festgelegt wurde. Sicher ist jedenfalls, daß der Abschluß dieses Habenzinsabkommens im „Einflußbereich der Kreditinstitute“ lag.
- (D) Nun zum Zinsniveau. Wenn ich die österreichische Zinspolitik als

„aktive Politik konstanter Nominalzinssätze“ beschrieben habe, so geht aus dem Zusammenhang, wie auch explizit aus Punkt 5 meines Aufsatzes hervor, daß ich damit die Konstanz des Kapitalmarktsatzes (und somit die einiger anderer Zinssätze, vgl. Aussage (1) und (2)) gemeint habe. Daß diese Zinssätze relativ konstant sind, dürfte vor allem mit dem Interesse an einem *offiziellen Preiskartell* (Habenzinsabkommen, Absprachen im Kapitalmarktausschuß), d. h. durch oligopolistische Theorieansätze, erklärbar sein. Damit ist inkludiert, daß das Zinsniveau in der Regel nur selten verschoben werden kann.

Dr. Lewalski und andere Vertreter des Kreditapparates haben sicher recht, wenn sie von einer Verschärfung des Preiswettbewerbs sprechen. Wundern müßte man sich dann allenfalls über den Mangel an ökonomischer Rationalität im Verhalten vieler Kreditinstitute. Zum einen findet über zahlreiche Filialgründungen ein personalkostenintensiver Marktanteilstreit statt, bis schließlich die vor allem lohnabhängigen Grenzkosten die hohe Zinsspanne auch kostenmäßig rechtfertigen. Zum anderen vermindert der Preiswettbewerb gerade die Höhe dieser Zinsspanne und damit das zulässige Ausmaß der Filialgründungen. Treten beide Phänomene, Preiswettbewerb und zahlreiche Filialgründungen, gleichzeitig auf, so dürfte es langfristig um die Substanz der Kreditunternehmungen schlecht bestellt sein.

Abschließend noch ein Wort zum Argumentationsstil. Es ist nicht untypisch für wirtschaftspolitische Auseinandersetzungen, daß die Argumentation, von Jahreszahlen abgesehen, nicht mit Hilfe von Wirtschaftsdaten und statistischen Methoden geführt wird. Stattdessen kommt einige Male

das Wort „gesund“ vor („gesunde Zinsstruktur“, „gesunde Währungspolitik“). Das erinnert an wirtschaftspolitische Aussagen hierzulande, die sich „natürlich“ nicht auf ökonometrische Untersuchungen stützen wollen, und

die meinen, daß jeder, der das österreichische System nur hinlänglich gut kennt, die gängigen Meinungen zur Wirtschaftspolitik nachvollziehen kann. Die Analyse der Realität kommt dabei meist zu kurz.

1 K. Lewalski, Ein Kommentar zu dem Artikel von Prof. Winckler „Probleme der Zinspolitik in Österreich“, Wirtschaft und Gesellschaft, dieses Heft.

2 Lewalski, a. a. O.

3 G. Winckler, Probleme der Zinspolitik in Österreich. Wirtschaft und Gesellschaft, 5. Jg. (Heft 1/1979), S. 61–83.

4 Vgl. Winckler, a. a. O., S. 68 f.

5 Lewalski, a. a. O., S. 101 f.

6 Vgl. Winckler, a. a. O., S. 74 f.

7 Winckler, a. a. O., S. 76.

8 Vgl. A. Burghardt, Der Geldmarkt Österreichs. Unveröffentlichtes Manuskript 1980.

9 Lewalski, a. a. O., S. 101.

10 Lewalski, a. a. O., S. 102.

Stellungnahme der Simmeringer Nahrungs- und Genußmittel- Beteiligungs- Aktiengesellschaft

Als Vorsitzender des Vorstandes beziehungsweise Geschäftsführer der „Simmeringer Betriebe der MAUTNER MARKHOF-Gruppe“ gebe ich mein Befremden zum Ausdruck, daß unsere Firma in einem Artikel* im Kapitel „Die mißbräuchliche Anwendung des Strukturverbesserungsgesetzes“ als Paradebeispiel angeführt wird.

Bei der von uns durchgeführten Umstrukturierung wurde keine einzige mißbräuchliche Anwendung vorgenommen und keines der im Artikel genannten Beispiele trifft auf unser Unternehmen zu. Es ist überraschend, wie leicht jemand in der wirtschaftspolitischen Zeitschrift der Kammer für Arbeiter und Angestellte für Wien eine öffentliche Anprangerung vornehmen kann, die mit den Tatsachen überhaupt nicht übereinstimmt. In diesem Zusammenhang erlaube ich mir, Ihnen die nachfolgenden Informationen zu übermitteln:

1. VORGESCHICHTE UND ZIELSETZUNG DER UMSTRUKTURIERUNG

Obwohl seit über siebenzig Jahren eine enge Zusammenarbeit zwischen der TH & G MAUTNER MARKHOF einerseits und den VEREINIGTEN HEFEFABRIKEN MAUTNER

MARKHOF UND WOLFRUM andererseits bestand, handelte es sich um finanziell, juristisch und führungsmäßig getrennte Unternehmen.

An der seinerzeitigen TH & G MAUTNER MARKHOF OHG waren nur vier Gesellschafter der Familie MAUTNER MARKHOF beteiligt, während an den VEREINIGTEN HEFEFABRIKEN MAUTNER MARKHOF UND WOLFRUM KG mehr als dreißig Gesellschafter mehrerer Familiengruppen beteiligt waren. Die Beteiligung der vier TH & G MAUTNER MARKHOF-Gesellschafter war zudem unterschiedlich. Alle vier Herren zusammen besaßen an den VEREINIGTEN HEFEFABRIKEN nicht einmal 25 Prozent.

Beide Gesellschaften wurden seit Generationen als Personengesellschaften betrieben. Sie entwickelten sich zu einer Größe (Umsatz über 800 Millionen Schilling und rund 750 Mitarbeiter), die die Fortführung in der Rechtsform der Personengesellschaft immer schwieriger machte. So griffen zum Beispiel Erbgänge direkt in die Gesellschaften ein und man kann sich vorstellen, daß dies – bei so vielen Gesellschaftern – geradezu verheerende Folgen für die Zukunft nach sich gezogen hätte.

Trotz der juristischen und finanziellen Trennung ergab sich in den letzten Jahren mehr und mehr die Notwendigkeit, gemeinsame Rationalisierungsmaßnahmen vorzunehmen. Einerseits wollte man Doppelgleisigkeiten im Finanz- und Verwaltungsbereich vermeiden, andererseits gingen die beiden Unternehmen dazu über, Niederlassungen gemeinsam zu führen und sich vor allem auf dem Dienstleistungssektor (zum Beispiel Expedition) gegenseitig auszuhelfen.

Alle diese Maßnahmen dienten dem Ziel, die „Simmeringer Betriebe“ so rationell und kostensparend wie nur irgend möglich zu führen. Je enger die Zusammenarbeit wurde, in desto stärkerem Maße standen wir vor der Notwendigkeit, beide Unternehmen unter

eine kontinuierlich gemeinsame Leitung zu stellen.

Aus diesen Gedankengängen ergaben sich bei der Umstrukturierung folgende Ziele:

a) Aus den vorhandenen Personengesellschaften Kapitalgesellschaften zu machen, um den härteren Anforderungen der Zukunft besser gewachsen zu sein.

b) Einen Weg zu finden, bei dem sowohl die Gesellschafter der TH & G MAUTNER MARKHOF OHG als auch die Gesellschafter der VEREINIGTEN HEFEFABRIKEN MAUTNER MARKHOF UND WOLFRUM KG „an einem Strang ziehen“, um die erwähnten Rationalisierungsmaßnahmen durchführen zu können und hierdurch insbesondere auch die Arbeitsplätze von 750 Arbeitnehmern zu sichern.

c) Trotz des rechtlichen Zusammenschlusses sollten beide Unternehmen weiterhin als Profit-centers geführt werden.

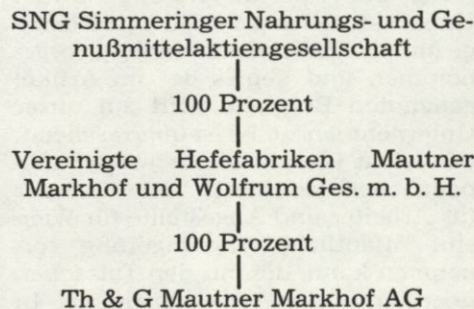
Es ist selbstverständlich, daß wir uns dabei der Vorteile der Strukturverbesserungsgesetze bedienen, die schließlich – wie der Name sagt – der Strukturverbesserung dienen sollen. Von einem Mißbrauch kann bei keinem einzigen Schritt die Rede sein.

Der Weg zum Endziel war (ich persönlich habe es in hunderten zusätzlichen Arbeitsstunden zu spüren bekommen) außerordentlich kompliziert. Die erste Schwierigkeit ergab sich aus der Tatsache, daß die Umwandlung der TH & G MAUTNER MARKHOF OHG in eine Aktiengesellschaft wesentlich leichter vor sich gehen konnte als bei den VEREINIGTEN HEFEFABRIKEN MAUTNER MARKHOF UND WOLFRUM KG. Bei der ersten Gesellschaft fand die Verhandlung mit vier Gesellschaftern statt, bei der zweiten mit über dreißig, deren (berechtigte) Wünsche und Vorstellungen zu berücksichtigen waren. So kam es, daß die Umstrukturierung der TH & G MAUTNER MARKHOF OHG um ein Jahr früher erfolgen

konnte als die der VEREINIGTEN HEFEFABRIKEN MAUTNER MARKHOF UND WOLFRUM KG. Ich gebe zu, diese Zeitverschiebung nicht bedauert zu haben. Unser Verwaltungsapparat wäre gar nicht in der Lage gewesen, die gleichzeitige Belastung einer Umstrukturierung in beiden Unternehmen zu verkraften.

Erst nach diesem ersten Schritt konnten wir darangehen, alle Gesellschafter an einer gemeinsamen Holding zu beteiligen. Eine Vollfusion erschien uns nicht erforderlich, da es sich doch um zwei, vom Betriebsgegenstand her unterschiedliche Fabriken handelt, die sich völlig verschiedener Vertriebswege bedienen. Die TH & G MAUTNER MARKHOF liefert ihre Produkte an Handel und Gastronomie, während die VEREINIGTEN HEFEFABRIKEN MAUTNER MARKHOF UND WOLFRUM KG nahezu ausschließlich mit Wiederverarbeitern in Kontakt stehen.

Heute ergibt sich folgendes Endbild (wobei alle Aktionäre nur noch an der SNG-Holding beteiligt sind):



2. ZU DEN „BEDEUTENDSTEN MISSBRÄUCHEN“

a) Was den Einkauf von Verlusten anbelangt, so dürfte aus unserer Darstellung hervorgehen, daß keine fremden Gesellschaften dazugekommen sind, weshalb auch kein Einkauf von Verlusten durchgeführt worden sein kann. Wir verstehen uns als Unternehmer, die nicht an Verlusten, sondern an Gewinnen interessiert sind. Unser

Ziel war und ist die Verbesserung der Wettbewerbsfähigkeit der Unternehmen.

b) Da unsere beiden Betriebe bereits seit vielen Jahren, allerdings in verschiedener Rechtsform und mit verschiedenen Gesellschaftern bestanden haben, *hat auch keine Aufspaltung von Betrieben und Teilbetrieben stattgefunden*. Es bestand allerdings die Notwendigkeit einer komplizierten Umstrukturierung und die damit verbundene Gründung verschiedener Kapitalgesellschaften, in die dann unsere Betriebe eingebracht wurden. Der zweifellos etwas verwirrende mehrmalige Wechsel des Firmenwortlautes war eine Folge vieler handelsrechtlicher Vorschriften, die bei der gegebenen Ausgangssituation und den angestrebten Zielen zu beachten waren.

c) *Erst durch die Umstrukturierung kam es zur Bildung von Aufsichtsräten*, in welchen nunmehr entsprechend den gesetzlichen Vorschriften auch Arbeitnehmervertreter vertreten sind.

d) Da keine Anteile an die Holdinggesellschaft gegen „Schuldigbleiben der Kaufsumme“ verkauft wurden, *können daraus keine steuerlichen Vorteile in Anspruch genommen worden sein*.

c) Bei der lediglich aus technischen Gründen durchgeführten Verschmelzung der TH & G MAUTNER MARKHOF AG mit der SIMMERINGER HEFE UND SPIRITUS AG ist tatsächlich ein buchmäßiger Verschmelzungsgewinn entstanden, was eine Folge des in solchen Fällen zu bestimmenden Austauschverhältnisses ist. Doch sind derartige Verschmelzungsgewinne bei einer Aktiengesellschaft (und um eine solche handelt es sich) in die gesetzliche Rücklage einzustellen und können daher nach § 139 AktG nicht zur Gewinnausschüttung und damit zur Körperschaftssteuer senkung verwendet werden.

f) Da, wie erwähnt, keine Verluste vorgenommen worden sind und unse-

re Betriebe überdies dank einem lediglich nach betriebswirtschaftlichen Grundsätzen ausgerichteten Management keine Verluste erlitten haben, *waren auch keine Abschreibungen auf die Beteiligungen durchzuführen*.

Wenn der in Frage stehende Artikel feststellt, „es besteht jedoch der begründete Verdacht, daß seit mindestens fünf Jahren der überwältigende Teil der Inanspruchnahme (des Strukturverbesserungsgesetzes) nur noch vom Motiv der Steuervermeidung getragen wird...“, so trifft dieser Vorwurf für uns nicht zu.

● Hingegen sind sich Unternehmensleitung und Mitarbeiter einig, daß die Struktur der beiden Simmeringer Betriebe wesentlich verbessert wurde. Das vergrößerte Eigenkapital hat die Finanzkraft der Unternehmen gestärkt und damit die Wettbewerbsfähigkeit erhöht.

● Durch die Umstrukturierung entstand für die Aktionäre keine Einkommensverbesserung (oder zusätzliche Steuerabschreibung); sie trugen ganz im Gegenteil dazu bei, auch ihrerseits die Finanzkraft des Unternehmens zu stärken: sie verzichteten in den ersten zwei Jahren auf eine Ausschüttung der Dividenden, im dritten Jahr wurde lediglich eine Dividende von 0,75 Prozent beschlossen und der darüber hinausgehende Gewinn der Rücklage zugeführt. Im jetzigen und kommenden Jahr wird die Dividende – trotz höherer Gewinne – höchstens 2 bis 2,5 Prozent betragen, alle darüber hinausgehenden Beträge werden ebenfalls den Reserven zugeschrieben.

● Wir haben nicht ein einziges Mal einen „Ankauf von Verlusten“ durchgeführt, es fand keine Aufspaltung von Betrieben und Teilbetrieben statt und es wurde kein „Schuldigbleiben der Kaufsumme“ vereinbart, ebenso erfolgte keine Abschreibung von den Beteiligungen.

Es erscheint uns daher unverständlich, weshalb gerade der Zusammenschluß unserer Unternehmen als Mu-

sterbeispiel für den Mißbrauch von steuerlichen Gestaltungsmöglichkeiten öffentlich genannt wurde.

Aus all dem ergibt sich, daß von uns kein Mißbrauch der Strukturverbesserungsgesetze vorgenommen wurde

und daß die öffentliche Anprangerung entgegen den Tatsachen erfolgte. Aktionäre, Geschäftsführung und Mitarbeiter wären Ihnen dankbar, Ihre Stellungnahme zu erfahren.

Georg J. E. Mautner Markhof

ANTWORT DER AUTOREN

Sehr geehrter Herr Mautner Markhof!

In Ihrer Stellungnahme zu dem in der Zeitschrift „Wirtschaft und Gesellschaft“ erschienenen Artikel „Das Strukturverbesserungsgesetz – unbegrenzte Möglichkeiten für Steuersparer“ stellen Sie fest, daß im Bereich der Simmeringer Nahrungs- und Genußmittel Beteiligungs-AG bei der Anwendung des Strukturverbesserungsgesetzes keinerlei Mißbrauch erfolgt ist. Sie belegen diese Feststellung durch eine ausführliche Schilderung der durchgeführten Umstrukturierung.

Offensichtlich müssen wir zunächst ein Mißverständnis aufklären. In dem Artikel wurde an keiner Stelle behauptet, daß jene Unternehmen, die das Strukturverbesserungsgesetz angewendet haben, gesetzeswidriges Verhalten an den Tag gelegt haben. Wir haben vielmehr versucht zu zeigen, daß das Strukturverbesserungsgesetz ganz offensichtlich nicht nur den Zweck hat, Umwandlungen im Sinne einer einzel und/oder gesamtwirtschaftlichen Strukturverbesserung steuerlich zu begünstigen, sondern in der Praxis häufig dem Ziel der Steuerminimierung dient. Die beiden Beispiele des Karl-Wlaschek-Konzerns und der Mautner-Markhof-Gruppe wurden lediglich zur Illustration dafür verwendet, was man mit diesem Gesetz alles anfangen kann.

Öffentliche Anprangerung einzelner Unternehmen lag uns fern.

Sie behaupten, daß die verwickelten Gesellschafterverhältnisse der beiden Unternehmen Vereinigte Hefefabriken Mautner Markhof und Wolfrum KG sowie Th. & G. Mautner Markhof OHG keine einfachere Lösung erlaubten. Diese Feststellung erscheint uns, wenn wir uns das Tableau im zitierten Artikel ansehen, als nicht sehr stichhaltig. Wir konnten mindestens je drei Vorgänge nach Artikel III, sowie nach Artikel I feststellen. Mindestens eine der beteiligten Gesellschaften, die Korte GmbH, wurde nur zum Zweck der Durchführung dieser Umwandlung gegründet. Wir bezweifeln daher nach wie vor, daß es hier vorwiegend um Strukturverbesserung gegangen ist.

Der wahre Zweck dieser Transaktionen bestand offenbar in der Errichtung eines Konzerns (einer zweistufigen Holding). Diese Konzernbildung ermöglicht Ihnen – selbstverständlich immer auf der Grundlage der derzeit geltenden Gesetze – die Minimierung der Körperschaftsteuerbelastung und darüber hinaus eine weitere Steuerverminderung infolge des Wegfalls des Schatteneffektes.

Diese Steuervorteile scheinen uns zu reizvoll, um nicht der eigentliche Grund für die von Ihnen durchge-

führte, Anwendung des Strukturverbesserungsgesetzes zu sein.

Daher bleiben wir auch nach nochmaliger Durchsicht der Vorgänge, die zum vorliegenden Mautner-Markhof Konzern geführt haben, sowie anderer uns bekannter Fälle bei unserer Ansicht, daß das Strukturverbesserungsgesetz immer weniger einer Strukturverbesserung bestehender Branchen und immer mehr der Steuervermeidung dient, weshalb es entweder ersatzlos auslaufen oder in wesentlichen Punkten (Abschaffung der Mißbrauchsmöglichkeiten) geändert werden sollte.

Gestatten Sie uns zum Abschluß noch eine Bemerkung zu Ihrem Punkt 2c, betreffend die Teilnahme von Arbeitnehmervertretern in den Aufsichtsräten. Die Errichtung von Aufsichtsräten entspricht, wie Sie erwähnen, den gesetzlichen Vorschriften. Nicht erwähnt wird jedoch in Ihrem Schreiben, daß die Simmeringer Nahrungs- und Genußmittel Beteili-

gungs-AG aufgrund ihrer Personalstruktur unter den § 110 (5), letzter Halbsatz, fallen dürfte, aufgrund dessen in Gesellschaften, in denen kein Betriebsrat zu errichten ist, keine Dienstnehmervertretung im Aufsichtsrat gesetzlich vorgesehen ist und daher in diesem Fall vermutlich keine Beteiligung der Arbeitnehmer im Aufsichtsrat der Simmeringer Nahrungs- und Genußmittel Beteiligungs AG stattfindet.

Da Sie die Schaffung einer effizienten neuen Organisation als einen der Hintergründe für die Konzernbildung darstellen, muß davon ausgegangen werden, daß die relevanten einzelwirtschaftlichen Entscheidungen im Aufsichtsrat der Simmeringer Nahrungs- und Genußmittel Beteiligungs AG ohne Arbeitnehmerbeteiligung fallen.

*Wilhelmine Goldmann
Brigitte Ederer
Erich Haas*

* G. Wilhelmine Goldmann – Brigitte Ederer – Erich Haas, Das Strukturverbesserungsgesetz – unbegrenzte Möglichkeiten für Steuersparer, Wirtschaft und Gesellschaft 3/1979

Replik

Ich weiß Ihre Fairneß zu schätzen, Ihre Stellungnahme zusammen mit meinem Schreiben zu veröffentlichen. Ich glaube jedoch nicht, daß durch Ihre Antwort alle Auffassungsgensätze ausgeräumt wurden. Damit Meinung und Gegenmeinung einander ausgewogen gegenüberstehen, ersuche ich Sie, auch den hier vorliegenden Brief zu berücksichtigen.

Mißbrauch

Sie schreiben: „... an keiner Stelle (wurde) behauptet, daß jene Unternehmen, die das Strukturverbesserungsgesetz angewendet haben, gesetzwidriges Verhalten an den Tag gelegt haben.“

Andererseits wird uns aber unterstellt, eine mißbräuchliche Anwendung des Strukturverbesserungsgesetzes vorgenommen zu haben.

Auch diese Behauptung trifft auf uns nicht zu. Ziel der in unserem Bereich durchgeführten Strukturänderungen war *ausschließlich* eine Strukturverbesserung, um den Anforderungen der Zukunft besser gewachsen zu sein.

Steuerminimierung

Sie schreiben: „Wir haben vielmehr versucht zu zeigen, daß das Strukturverbesserungsgesetz ganz offensichtlich nicht nur den Zweck hat, Umwandlungen im Sinne einer Einzel- und/oder gesamtwirtschaftlichen Strukturverbesserung steuerlich zu begünstigen, sondern in der Praxis häufig dem Ziel der Steuerminimierung dient.“ Da unsere Firma im Kapitel IV „Die mißbräuchliche Anwendung des Strukturverbesserungsgesetzes“ zusammen mit dem Satz auf Seite 367 („Was hier möglich ist, soll an zwei Beispielen aus der Praxis in

der Schaubildform gezeigt werden“) angeführt wird, ergibt sich für den Leser der Schluß, daß die Firmen-Gruppe MAUTNER MARKHOF eben zu jenen gehört, die das Strukturverbesserungsgesetz nicht zur Strukturverbesserung, sondern zur Steuerminimierung mißbraucht haben.

Ich wiederhole, daß die in unserem Bereich vorgenommenen Strukturveränderungen vornehmlich der einzel- und gesamtwirtschaftlichen Verbesserung der betreffenden Betriebe gedient haben. Daß wir dabei nicht die teuerste Variante des Steuerzahlens gewählt haben, kann doch nicht als Mißbrauch angeprangert werden. Die Autoren des Artikels vergessen offensichtlich, daß es sich in der Ausgangsstellung um Personengesellschaften handelte, *die überhaupt nicht körperschaftssteuerpflichtig waren.*

Korte GesmbH.

Sie schreiben: „Wir bezweifeln daher nach wie vor, daß es hier (gemeint ist die Korte GesmbH.) vorwiegend um Strukturverbesserung gegangen ist.“

Ihr Zweifel ist unberechtigt. Der Verwaltungsstab eines normalen Unternehmens ist nicht darauf ausgerichtet, Umstrukturierungen durchzuführen; es müssen daher mehrere Maßnahmen quasi nach einem Netzplan gleichzeitig vorbereitet werden. Um diese Arbeiten zu bewältigen, empfehlen uns unsere Berater, vorerst eine Ges. m. b. H. zu gründen, um dann in diese bereits bestehende Kapitalgesellschaft durch Sacheinlage ein Unternehmen einzubringen. Daß man dabei auch noch einen kleinen finanziellen Vorteil hat, weil die Eintragung der Kapitalerhöhung ins Handelsregister billiger kommt als die Gründung der Gesellschaft, sei hier nur am Rande erwähnt. Vermeidbare Kosten und Gebühren zu sparen, gehört aber ebenfalls zu den Aufgaben eines verantwortungsbewußten Unternehmers und sollte ihm nicht nachträglich zum

Vorwurf gemacht oder als Mißbrauch angekreidet werden.

Holding

Sie schreiben: „Der wahre Zweck dieser Transaktion bestand offenbar in der Errichtung eines Konzerns (einer zweistufigen Holding).

Wie bereits erwähnt, waren unsere Unternehmen vor der Umstrukturierung gar keine Kapitalgesellschaften und daher überhaupt nicht körperschaftssteuerpflichtig. Die Steuerzahlungen unserer Unternehmungen können sich daher auf längere Sicht gesehen durch die Umstrukturierung zwar erhöhen, keinesfalls aber vermindern. Diese Steuern als Ausdruck unserer Leistungsfähigkeit zu bezahlen sind wir gerne bereit. Eine zweistufige Holding zu schaffen, bedarf es aber nicht des Strukturverbesserungsgesetzes, sondern ganz einfacher entgeltlicher Transaktionen. Ihre steuerliche Behandlung ist im übrigen im Körperschaftsteuergesetz und nicht im Strukturverbesserungsgesetz verankert.

Zusammenfassung

Ich möchte daher noch einmal ausdrücklich feststellen, daß weder von einem Mißbrauch des Strukturverbesserungsgesetzes die Rede sein kann, noch daß die Umstrukturierung im Hinblick auf eine Steuerminimierung erfolgte. Wie bereits erwähnt, werden sich die Steuerzahlungen unserer Unternehmen auf längere Sicht gesehen, durch die Umstrukturierung erhöhen, keinesfalls aber vermindern.

Ich bin überzeugt, daß Sie mein Befremden über den Artikel verstehen werden. Wie kommt ein Unternehmen dazu, wenn es eine vom Parlament beschlossene Strukturverbesserung nachweisbar zur Strukturverbesserung anwendet, sich den Vor-

wurf gefallen lassen zu müssen, es habe einen Mißbrauch dieses Gesetzes begangen? Wie kann man uns mit der Behauptung konfrontieren, die Umstrukturierung hätte zu einer Steuerminimierung geführt, obwohl dieser Vorwurf – leicht überprüfbar – widerlegt werden kann?

Arbeitnehmersvertreter im Aufsichtsrat

Es ist richtig, daß die Holding (die SIMMERINGER NAHRUNGS- UND GENUSSMITTELBETEILIGUNGS-AG) aufgrund der Gesetzeslage keine Arbeitnehmersvertreter im Aufsichtsrat aufweist. Tatsache ist jedoch, daß sowohl die TH & G MAUTNER MARKHOF als auch die VEREINIGTEN HEFEFABRIKEN MAUTNER MARKHOF UND WOLFRUM durch die Umstrukturierung einen Aufsichtsrat erhalten haben (in den VEREINIGTEN HEFEFABRIKEN erst nach der letzten Stufe), während vorher weder in der einen noch in der anderen Firma ein Aufsichtsrat bestand. Unsere Betriebsräte sind daher in den Aufsichtsräten der „lebenden Betriebe“ vertreten, ganz abgesehen davon, daß seit vielen Jahren – über alle gesetzlichen Vorschriften hinausgehend – regelmäßige Arbeitsgespräche zwischen Geschäftsführung und Betriebsräten stattfinden.

Ich hoffe sehr, daß es mir gelungen ist, die letzten Mißverständnisse auszumerzen und möchte, trotz aller Gegensätze, nicht versäumen, Ihnen für Ihre ausführliche Stellungnahme zu danken und nicht zuletzt für Ihren fairen Vorschlag, auch unsere Meinung zum Abdruck zu bringen. Ich wäre Ihnen, wie eingangs erwähnt, dankbar, falls auch die wesentlichen Ausführungen dieses Briefes bei der Darstellung berücksichtigt werden können.

Georg Mautner Markhof

BÜCHER

STRATEGIEN DER SOZIALISIERUNG

Zu: Klaus Novy, Strategien der
Sozialisierung. Die Diskussion der
Wirtschaftsreform in der Weimarer
Republik. Campus Verlag: Frankfurt
1978

Chile 1973, Portugal 1978/79: weitere Beispiele dafür, wie leicht demokratische Arbeiterregierungen, die mit dem Ziel der Umgestaltung der Wirtschaft angetreten waren, scheitern können. Wie 1918/19, als die sozialistischen Parteien über Nacht an die Macht kamen, sich letztlich aber mit der Ohnmacht ihres Sieges¹ abzufinden hatten. Beispiele dafür, daß die sich verselbständigende Dynamik von wirtschaftspolitischen Eingriffen und (ökonomischen wie politischen) Gegenreaktionen jener Betroffenen, die sich in ihren wirtschaftlichen Interessen gefährdet sehen², nach wie vor von sozialistischen Parteien unterschätzt wird.

„Diese ‚eiserne‘ Dialektik von Reformdruck und Gegenreform stellt wohl eine der größten Herausforderungen an die sozialistische Bewegung dar. Auch die französische Linksunion wäre – selbst bei größerer Geschlossenheit – im Falle eines Wahlsieges an ihr gescheitert – wie schon vor ihr die von Léon Blum geführte Volksfrontregierung 1936. Hier scheint sich also die Geschichte unentwegt wiederholen zu müssen. Gleichwohl hat sich diese zentrale Thematik bisher nicht als theoriefähig erwiesen, obwohl der simple erkenntnistheoretische Vorwand für diese Theorieabstinenz, daß es nämlich in der Transformationsthematik nichts

„Konstantes“ gäbe, was einer Verallgemeinerung und Prognose fähig wäre, sich in dieser Sicht von selbst erledigt. Denn das Gegenteil ist auf schon fast makabre Weise wahr: Die nächste Niederlage (nach obigem Muster) kommt bestimmt...“, schrieb Klaus Novy – nach einer kurzen kreislaufanalytischen Skizze von Wirtschaftsreformen, ihrer Inzidenz, und den entsprechenden Gegenreaktionen – jüngst in einem lesenswerten Aufsatz³. (Beiseite sei hier angemerkt, daß sich aus den Wahlerfolgen der SPÖ seit 1970 keine sehr plausiblen Gegenargumente konstruieren lassen. Denn die SPÖ erhob von vornherein kaum den Anspruch, Reformziele bezüglich des überkommenen österreichischen Wirtschaftssystems verwirklichen zu wollen – und enttäuschte insofern auch keine Erwartungen⁴. Die *differentia specifica* zu einer vermuteten ÖVP-Politik im selben Zeitraum ist eher in Reformen des gesellschaftlichen „Überbaus“ zu suchen: Fristenlösung, Strafvollzug, Universitätsorganisation, Schulbuchaktion, um einige Stichworte zu nennen.)

Die nächste Niederlage kommt bestimmt, sagt Novy – sofern wir nicht aus historischen Erfahrungen lernen. Ebenso wie Erwin Weissels Buch⁵ befaßt sich Novys vor kurzem veröffentlichte Dissertation *Strategien der Sozialisierung* mit der Periode 1918–1933, einer für die Sozialdemokratie in den deutschsprachigen Ländern durch bittere Niederlagen charakterisierten Periode, gemessen an den vor 1918 geweckten Erwartungen.

Novy steckt sich folgende Ziele. *Erstens* zu einer Revision der sogenannten *Sterilitätsthese* beizutragen (S. 24–26), wonach der Sozialismus kaum jemals so viele Ausbaumöglichkeiten gehabt habe, aber auch kaum jemals so steril gewesen sei wie in der Blütezeit der Sozialisierungsdebat-

ten⁵. (Die Arbeit Novys bezieht sich übrigens auf die gesamte deutschsprachige Diskussion in der Periode 1918–1933, nicht bloß auf die Weimarer Republik; insofern ist der vom Verlag gewählte Titel etwas irreführend.) Diese Revision soll *zweitens* zu einer vertieften *historischen Fundierung der aktuellen Debatte* verhelfen (S. 26) – gemeint ist vor allem die Diskussion um Notwendigkeit und Formen gesamtwirtschaftlicher Investitionslenkung und -kontrolle in der BRD seit dem SPD-Parteitag 1973, ferner die im Umkreis der Jungsozialisten in der SPD ventilierte Forderung nach Verstaatlichung der Banken (S. 21). *Drittens*, und das ist das Zentralthema, versucht Novy, die wirtschaftsreformpolitischen Schriften der untersuchten Periode auf ihre *praktisch-instrumentellen Ansatzpunkte* hin nach *Strategien* zu gruppieren; diese weniger ideengeschichtliche als wirtschaftspolitisch-praktische Perspektive soll Bausteine einer ökonomischen „Übergangstheorie“ liefern, soll dem Fehlen ökonomisch fundierter Transformationsstrategien – durch welche konkreten Maßnahmen ist das historisch vorgegebene kapitalistische Wirtschaftssystem in ein „sozialistisches“ zu transformieren? – zu Leibe rücken (S. 27, 13, 267).

Nun kurz zu *Aufbau und Inhalt* der Studie. Sie gliedert sich in zwei Hauptteile. *Teil I* (S. 35–118) erarbeitet die in der Literatur 1918–33 erörterten *Voraussetzungen* einer Sozialisierungspolitik; im wesentlichen geht es hier um das Konzept der sogenannten *Sozialisierungsreife* von Unternehmungen oder Branchen. *Teil II* (S. 119–273) entwickelt eine *Typologie*, eine Kategorisierung jener sozialistischen *Wirtschaftsreformstrategien*, die in dem überreichen Literaturmaterial unter den verschiedensten Etiketten anzutreffen sind. Fünf Grundstrategien werden ausgemacht:

1. Die Strategie der *industriellen Selbstverwaltung* (S. 127–176). Die

Gesamtwirtschaft soll in Horizontalverbänden, in Syndikaten organisiert werden. Marktbeziehungen werden durch Verhandlungen ersetzt. An der Willensbildung in den Selbstverwaltungskörpern werden Beschäftigte und Konsumenten beteiligt. Eine Enteignung bzw. Verstaatlichung des privaten Produktivvermögens ist nicht vorgesehen⁶.

2. Die Strategie der *Sozialisierung von Schlüsselsektoren* (S. 177–220) beschränkt sich auf die Erfassung der „Kommandohöhen“ der Wirtschaft: dies soll trotz geringer Eingriffsbreite einen weitreichenden Einfluß auf die Gesamtwirtschaft sichern. Kernproblem ist die Ermittlung des geeigneten „Schlüssels“: welche Art von Interdependenzbeziehungen zwischen Privatsektor und sozialistischem Sektor gewährleistet den erstrebten Einfluß?
3. Die Strategie der *offensiven Teilsozialisierung* bzw. der *Verdrängungskonkurrenz* (S. 221–232) setzt im Gegensatz zu den ersten beiden Strategien auf intrasektorale Konkurrenz, sie vertraut auf eine Wettbewerbsüberlegenheit des sozialisierten Sektors.
4. Die Strategie der *Bildung „gemeinwirtschaftlicher Inseln“* (S. 242–250) dagegen isoliert bestimmte wohlabgegrenzte Sektoren gegen das Wirken der Marktgesetze (z. B. die Wohnungsmarktsegmentierung im Roten Wien 1923–34⁷). Weniger die Expansion, sondern die exemplarische Neuorganisation bestimmter Bereiche ist Hauptanliegen dieser Strategie, die sich somit nur sehr mittelbar – additiv und als Exempel – auf die Gesamtwirtschaft beziehen läßt (S. 125).
5. Sogenannte „*Dualwirtschaftliche Strategien*“ schließlich (S. 251–266) bemühen sich um eine Teilung der Gesamtwirtschaft in zwei Bereiche, die nach deutlich unterschiedenen Allokations- und Verteilungsmaximen auf der Outputseite bzw. Motivations- und Willensbildungsfor-

men auf der Inputseite organisiert sind.

Diese Klassifizierung erweist sich im großen und ganzen durchaus als brauchbar. Es ist Novy gelungen, den Ideenreichtum jener Zeit, wie er sich in einer Unzahl von Aufsätzen, Broschüren und Büchern dokumentiert, einzufangen und sinnvoll zu ordnen und zu gruppieren; keine leichte Aufgabe, zumal sich die ökonomische Terminologie jener Zeit nicht unwesentlich von der heutigen unterscheidet. Das Freilegen verschütteter und vergessener

Diskussionsansätze räumt sicherlich mit der Sterilitätsthese auf, und deutet an, welche Vorteile Novys Verfahren der „historischen Problemrekonstruktion“ bieten kann (als Teil einer ökonomisch fundierten, historisch verfahrenenden Sozialwissenschaft); allerdings verzichtet Novy, ebenso wie Erwin Weissel in seinem oben erwähnten Buch, gänzlich auf eine Aktualisierung der historischen Konzepte, abgesehen von einigen Randbemerkungen. Hier bleibt noch viel (für phantasievolle und kritische) Arbeit zu leisten. Jedenfalls regt das Buch an weiterzudenken, regt an zu fragen, welche offensiven Reformziele Sozialistische Partei und Gewerkschaftsbund in der BRD und in Österreich heute eigentlich haben; defensive Taktik reicht aus zur Bewahrung der Macht, wenn die Opposition personell und sachlich sich nicht attraktiv zu profilieren vermag und eine konservative Grundströmung in der Bevölkerung einem Machtwechsel abhold ist; aber wie lange wird das so bleiben? Besonders die SPÖ ist heute schon auf dem Weg zur tragenden Staatspartei, und die spezifische soziologische Verankerung der großen Oppositionspartei ÖVP (Bauern, Beamte, Gewerbe) trägt dazu bei, daß die Minderheitsposition der ÖVP sich von Jahr zu Jahr eher verfestigt. Daraus folgt aber auch, daß die nachwachsende Jugend zunehmend die SP mit den Unzulänglichkeiten der Politik und der Wirtschaftssituation identifizieren

muß und wird; welche Strategien sollen dem entgegenwirken?

Neben den erwähnten Vorzügen von Novys Buch möchte ich doch einige Punkte kritisch anmerken. Der erste Teil, Voraussetzungen und strategische Ansatzpunkte einer Sozialisierungspolitik (S. 35–118), steht relativ unverknüpft neben dem zweiten, der Erörterung der Sozialisierungsstrategien. Meines Erachtens wäre naheliegend, die „Voraussetzungen“ jeweils im Hinblick auf ein bestimmtes Ziel, auf eine bestimmte Sozialisierungsstrategie zu erörtern. – Weiters vermißte ich eine präzise Erläuterung der grundlegenden Kategorien „Sozialisierung“ und „Strategie“ (letztes trotz der Ausführungen z. B. Seite 119–126). Durch die Nichtfestlegung auf ein bestimmtes Sozialismus- und Sozialisierungsverständnis wollte Novy möglichst wenige Wirtschaftsreformansätze ausschließen: Der Gang der Arbeit werde viel eher zu einem historisch „gesättigten“ Begriff der Sozialisierung führen, als ein definitiver Einstieg dies könne (S. 26). Dieses Offenhalten erweckt aber den Eindruck, daß letztlich so gut wie jede wirtschaftspolitische Maßnahme, solange sie nur einen Kern antikapitalistischer und/oder antimarktwirtschaftlicher Gedanken enthält, als Schritt zur „Sozialisierung“ interpretiert werden kann.

Unter Strategie würde ich grob gesagt eine Kette von aufeinanderfolgenden Aktionen verstehen, an deren Ende die Erreichung eines bestimmten Zieles steht. Was ist aber das gemeinsame Ziel der vorgestellten Sozialisierungsstrategien? Vielleicht sehe ich den Wald vor lauter Bäumen nicht; jedenfalls wurde mir das nicht klar. In diesem Zusammenhang fiel mir zum Beispiel auf, daß Novy dezentral angelegte Strategien präferiert, im Gegensatz zu den „zentralistischen Implikationen des marxistisch beeinflussten Sozialismus“ (S. 271); andererseits zeigt er durchaus Wohlwollen gegenüber den Thesen von Josef Popper-Lyn-

keus, der die Produktion jener Güter, hinsichtlich derer eine egalitäre Mindestversorgung aller Bürger garantiert sein soll, über einen zeitlich begrenzten Arbeitsdienst zu organisieren vorschlug (S. 252–259). Zwangsarbeit als Sozialisierungsstrategie? Basisnah und loyalitätssichernd wäre sie wohl kaum.

Unstimmigkeiten dieser Art hätten sich vielleicht vermeiden lassen, wenn Novy seine Studie von vornherein auf jenen ökonomischen Kategorien aufgebaut hätte, die er – m. E. zu Recht

– für die grundlegenden einer Theorie der Wirtschaftsreformpolitik hält: im Vorübergehen erwähnt werden „Anreizmechanismen, Steuerungsverfahren, Folgekosten und Inzidenz der politischen Eingriffe usw.“ (S. 268). Diese Aufgabe hat sich Novy (noch) nicht gestellt; sein Buch bietet jedoch vorzügliches Ausgangsmaterial für diese noch zu leistende Arbeit. Man darf auf die nächsten Veröffentlichungen Novys gespannt sein.

Alexander van der Bellen

1 Vgl. E. Weissel, *Die Ohnmacht des Sieges*, Europaverlag: Wien 1976; sowie meine Besprechung in *Wirtschaft und Gesellschaft*, Nr. 1/1978, S. 99–104.

2 Dazu S. Ch. Kolm, *La Transition Socialiste*. La Politique Economique de Gauche, Paris 1977, zitiert nach K. Novy, *Wirtschaftswissenschaften, wirtschaftsreformpraxis*. Anmerkungen zur Debatte und ihrer vergessenen Vorgeschichte, in: *Leviathan*, 7 (1979), Heft 4, im Druck.

3 K. Novy, a. a. O., S. 21.

4 In seinem Übersichtsaufsatz „Die finanzpolitische Entwicklung in Österreich 1971–1974“ schrieb Dieter Bös 1975: „Nach zwanzig Jahren konservativ-sozialistischer Koalitionsregierung und vier Jahren konservativer Alleinregierung ist in Österreich seit 1970 die Sozialistische Partei Österreichs allein an der Regierung. Sozialistische Strukturbrüche zeigten sich allerdings in der Finanzpolitik dieser Jahre, im Gegensatz zu anderen Bereichen des politischen Lebens, nur in Ansätzen.“ (*Finanzarchiv*, N. F. Bd. 33, 1975, S. 305; Sperrungen im Original). Vier Jahre später – und nach weiteren vier Jahren SPÖ-Alleinregierung – wird in einem neuen Übersichtsaufsatz die Frage nach sozialistischen Strukturbrüchen erst gar nicht gestellt: vgl. D. Bös, B. Genser, R. Holzmann, *Die finanzpolitische Entwicklung in Österreich 1975–1978*, Manuskript, Universität Bonn, September 1979.

5 Nach Meinung von T. Cassan, W. Röpke, J. Schumpeter; zitiert bei Novy, *Strategien der Sozialisierung*, S. 25.

6 Zu dieser Strategie vgl. auch K. Novy, „Industrielle Selbstverwaltung“ zwischen Wirtschaftsdemokratie und Technokratie, in: J. Huber, J. Kosta (Hrsg.), *Wirtschaftsdemokratie in der Diskussion*, Europäische Verlagsanstalt: Frankfurt 1978, S. 193–208.

7 Vgl. Beatrix Füsser-Novy und Klaus Novy, *Das Rote Wien: Wie eine sozialdemokratische Hochburg entstand und wieder abgebaut wurde*, in: *Tagesanzeiger Magazin*, Nr. 18, Mai 1979, Zürich, S. 6–13; Klaus Novy, „Sozialisierung von unten“ – Überlegungen zur vergessenen Gemeinwirtschaftsbewegung im „Roten Wien“ 1918 bis 1934, Manuskript, RWTH Aachen, 1978, gekürzt in: *Mehrwert*, Frühjahr 1979.

8 K. Novy, *Wirtschaftswissenschaften* ..., a. a. O., S. 29.

9 „Im neuen Deutschland soll Arbeit sozialistische Pflicht sein, Müßiggang und genußsüchtiges Drohnentum mit allen Mitteln unterdrückt und ausgemerzt werden“, heißt es in einem Flugblatt der Reichsregierung mit dem Titel „Die Sozialisierung marschieren!“ vom März 1919, wiedergegeben auf dem *Umschlagtitel* des Buches von Novy. – Das hat heute doch einen fatalen Ton.

VON DER INGNORANZ DES
LAISSEZ-FAIRE-LIBERALISMUS
Rezension von Ludwig von Mises, Im
Namen des Staates oder Die Gefahren
des Kollektivismus. Verlag Bonn
aktuell, Bonn 1978, 262 Seiten.

Am Vorabend des Zweiten Weltkrieges befand sich der große österreichische Ökonom Ludwig von Mises schon fünf Jahre in der Emigration. Er lehrte am Institut des Hautes Etudes in Genf Nationalökonomie. Wenig später, 1940, übersiedelte er in die USA und fand dort eine zweite Heimat. Die Kriegswirren und seine Übersiedlung verhinderten die Drucklegung eines Manuskriptes, an dem Mises während der letzten Monate seines Schweizer Aufenthaltes gearbeitet hatte und in dem er sich mit den ökonomischen und politischen Wurzeln des Nationalsozialismus beschäftigte.

Vierzig Jahre später und fünf Jahre nach Mises' Tod ist dieses Werk nun erstmals erschienen. Dies wäre an sich etwas Selbstverständliches im Rahmen einer Gesamtausgabe der Schriften von Ludwig von Mises. Doch für einen bibliographischen Zweck scheint diese Veröffentlichung nicht gedacht zu sein. Die Aufmachung – große weiße und gelbe Lettern auf tiefblauem Grund – sind für das Manuskript eines Nationalökonomen doch eine Spur zu marktschreierisch. Und wer sich die Mühe macht, den Text auf dem Schutzumschlag zu lesen, erfährt, daß diesem Essay vom Autor eigentlich ein ganz anderer Titel zugeordnet war. Es hieß in der Originalfassung „Vom Wesen und Werden des Nationalsozialismus – Ein Beitrag zur Befriedung Europas“. Als Begründung der Titeländerung wird vom Verlag angegeben: „Der ursprüngliche Titel dieses Manuskripts wäre dem Werk heute nicht mehr ge-

recht geworden, denn es ist weit mehr als eine Auseinandersetzung mit dem Nationalsozialismus“. Obwohl die Änderung eines Buchtitels ohne Zustimmung des Autors – wenn auch in diesem Fall gewiß nach Rücksprache mit der Witwe von Mises – doch zu den schwerwiegendsten Eingriffen in die Rechte eines Autors darstellt, muß der Rezensent doch festhalten, daß der jetzige Titel dem Sinn und den Intentionen des Werkes viel besser entspricht als der frühere. Denn es geht dem Autor, wie sich bald herausstellt, gar nicht sosehr um den Nationalsozialismus, es geht ihm vielmehr um die grundsätzliche Gegenüberstellung zweier Systeme: hier die freie schöne Welt des Liberalismus, die im Paradies mündet, dort die häßliche, kriegerische und haßzerfressene Welt des Kollektivismus, zu der er alle anderen Staatsformen rechnet. Während also bereits die Panzer des Dritten Reiches auffahren, um Europa mit dem totalen Krieg zu überfluten, arbeitet Ludwig von Mises an einem Buch, das in erschreckender Weise die Unfähigkeit der Liberalen alten Schlags zeigt, die Entwicklung des Kapitalismus und des Nationalsozialismus in der Zwischenkriegszeit zu begreifen. Für ihn ist alles gleich: Nationalsozialismus, Sozialismus, Nationalismus, Interventionismus und Wohlfahrtsstaat. Denn all das ist auf das Grundübel schlechthin zurückzuführen: die Einmischung des Staates in die freie Konkurrenz des Kapitalismus.

Um „Die Gefahren des Kollektivismus“ (neuer Untertitel) eindrucksvoll darzulegen, beginnt Mises – nach einer Einleitung über den deutschen Liberalismus und den preußischen Militarismus im 19. Jahrhundert – mit der Darstellung der Lehren des Liberalismus (Seite 71 ff.). Die Produktion wird durch den Markt gelenkt entsprechend der Präferenzen und Kaufwünsche der Konsumenten, die die eigentlichen Herren der Welt sind. „Die Verbraucher weisen der Produk-

tion die Richtung“, „die Unternehmer und Kapitalisten (sind) die Beauftragten der Verbraucher“. (73) Aufgabe des Staates in diesem Wirtschaftssystem ist es lediglich, „dafür zu sorgen, daß der friedliche Fortgang der Produktion nicht gestört werde“ (74). In einer liberalen Welt gibt es auch keine Kriege zwischen den Staaten, weil es unwichtig ist, „wo die Grenzen der einzelnen Staaten verlaufen. Niemand kann durch Eroberung reicher werden, viele aber können durch die Kriege verlieren.“

Während sich der Liberalismus um die Mitte des 19. Jahrhunderts der Blüte seiner Entwicklung näherte, entstanden auch schon die Hemmnisse seiner weiteren Entfaltung: Sozialismus und Interventionismus, deren Grundidee es ist, den Wirtschaftsprozess durch Eingriffe zu reglementieren. Ein Eingriff aber zieht den anderen nach sich, weil er den Marktmechanismus außer Kraft setzt und daher weiterer staatlicher (nichtmarktlicher) Entscheidungen bedarf. Schließlich ist alles reglementiert, alles verstaatlicht, und niemand kann sich mehr frei bewegen.

„So führt der Sozialismus aus innerer Notwendigkeit zur Beseitigung der Demokratie. Der Demokratie des Marktes in der Marktwirtschaft entsprach die demokratische Verfassung des Staatswesens in der kapitalistischen Ära. Jeder Schritt, der von der auf einem Sondereigentum an den Produktionsmitteln beruhenden Wirtschaftsordnung zum Sozialismus hinführen soll, führt zugleich von der Demokratie zum Absolutismus des Führertums, führt von der Freiheit zu den Bindungen des Obrigkeitsstaates.“ (81)

Eine positive Haltung kann Mises nur zum Nachwächterstaat einnehmen. Denn „Staat ist Gewaltanwendung und Bereitschaft, Gewalt anzuwenden . . . Das Wesen der Staatstätigkeit ist es, Menschen durch Gewaltanwendung oder Gewaltandrohung zu zwingen, sich anders zu verhalten, als

sie sich aus freiem Antrieb verhalten würden.“ (68).

In diesem durch und durch negativen Bild vom Staat findet Mises folgerichtig auch keine Nuancen mehr zwischen verschiedenen Staatstypen: „Ein Staat, in dem die Träger des Staatsapparates nur eine Regel befolgen, nämlich die, das durchzuführen, was ihnen gerade als zweckmäßig erscheint, ist ein Staat ohne Recht. *Man nennt ihn, je nach subjektiver Wertung, entweder reine Despotie oder reinen Wohlfahrtsstaat.*“ (69) (Hervorhebung vom Rezensenten)

So gelingt es also einem der profiliertesten Vertreter des Liberalismus, zehn Jahre nach der größten wirtschaftlichen Krise des Kapitalismus, sechs Jahre nach der Machtergreifung des Nationalsozialismus und trotz der öffentlich zur Schau gestellten offensichtlich großen Zufriedenheit der deutschen Unternehmer mit dem neuen Regime so zu tun, als ob der Kapitalismus an all dem in seinem innersten Wesen völlig unbeteiligt ist. Es mutet makaber an, daß Leute vom Range eines Mises ohne Bewußtseinspaltung in der Lage sind, die Existenz wirtschaftlicher Macht – hier auch im Sinne von Gewalt gemeint –, völlig zu ignorieren und vorzugeben, daß das Gesetz von Angebot und Nachfrage immer und überall funktioniert. Die Krise von 1929 bis 1932 kommt in diesem Buch ganz einfach nicht vor, sie wird schlicht und einfach verschwiegen. Die einzigen Sätze, die in dem Buch über eine Wirtschaftskrise fallen, wobei nicht einmal klar ist, ob Mises die Weltwirtschaftskrise meint oder die Inflation von 1918 bis 1923, finden sich im Subkapitel „7.V. Die wirtschaftliche Not“: „Die Wirtschaftskrise hätte zu einem Niedergleiten der Löhne führen müssen. Doch die Gewerkschaften suchten mit Erfolg das Sinken der Löhne zu verhindern. So mußte die Arbeitslosigkeit gewaltig anwachsen.“ (215) Mehr hatte Mises zu diesem Thema nicht zu sagen.

Nationalsozialismus und Kommunismus sind bei ihm selbstverständlich dasselbe: „Man muß nur nach Rußland oder nach Deutschland (1939) blicken, um zu erfassen, wie es um Wahlen in einem sozialistischen Staat bestellt ist.“ (78) Und auch „der Wohlfahrtsstaat kennt keine Grenze der Gewaltanwendung, für ihn ist Gewaltanwendung das große Mittel, das einzige Mittel der Politik.“ (139, Hervorhebung vom Rezensenten.)

Erschütternd in seiner Unfähigkeit, die Entwicklung des Kapitalismus zu begreifen, beendet Mises das Buch mit den Worten: „Nur in einer liberalen Welt, in der es nicht lohnt, Kriege zu führen, kann es dauernden Frieden geben. Wer den Liberalismus verwirft, wer das Sondereigentum an den Produktionsmitteln durch Staatseingriffe ‚korrigieren‘ oder durch Gemeineigentum ersetzen will, muß wissen, daß er

damit der Diktatur und unaufhörlichen Kriegen den Weg bahnt.“ (225)

Es erübrigt sich fast festzustellen, daß jene Teile des Buches, die sich nicht mit dem Nationalsozialismus oder mit der deutschen Geschichte des 19. Jahrhunderts befassen, genauso gut aus der Feder eines der modernen Monetaristen kommen könnten. Es gibt nur einen Unterschied. Mises konnte sich den Staat positiv nur als Nachwächterstaat vorstellen und war nicht in der Lage, sich mit einem in den Wirtschaftsprozess eingreifenden Staat anzufreunden. Folgerichtig war er ein Gegner des Nationalsozialismus. Seine Nachfolger haben da größere Flexibilität bewiesen. Milton Friedman fand gar nichts dabei, in den Jahren nach 1973 die chilenische Militärdiktatur, die nach Mises' Definition wohl auch zu den Gewaltanwendern großen Stiles gehört, als Berater zu unterstützen. Erich Haas

Wichtige Neuerscheinung

Band 2 der Schriften zum gesamten Recht der Wirtschaft:

Geheimnisschutz im Wirtschaftsleben

herausgegeben von

Univ.Prof. DDr. Hans Georg Ruppe

Wien 1980, 350 Seiten, Preis S 690,—, Best.-Nr. 10.27

Zunehmende Mobilität von Arbeit und Kapital, die Arbeitsteiligkeit und Technisierung von Produktion und Administration führen dazu, daß immer mehr Personen — als Arbeitnehmer, Gesellschafter, Gläubiger, Berater, Datenverarbeiter, Zulieferer oder Abnehmer — Zutritt zu Informationen erhalten, deren Geheimhaltung aus wirtschaftlichen Gründen geboten erscheint. Das Instrumentarium des Geheimnisschutzes auf der anderen Seite ist außerordentlich vielfältig, demgemäß unübersichtlich und auf den ersten Blick ohne System. Punktuelle, situations- oder branchenspezifische Regelungen stehen neben allgemeinen Instrumenten (wie Amtsverschwiegenheit, Steuergeheimnis, Datenschutz). In manchen Bereichen zeichnen sich allgemeine Grundgedanken ab, ohne daß bisher eine befriedigende Vereinheitlichung gelungen oder auch nur versucht worden wäre (etwa Berufsgeheimnis der freien Berufe; Geheimnisschutz im Wirtschaftslenkungs- oder Subventionsrecht). Die Vielfalt der Sanktionen bei Verletzung des Geheimnisschutzes ist dogmatisch beeindruckend, für den Rechtssuchenden freilich verwirrend und unbefriedigend.

Das Buch versucht, die geltende Rechtslage zu analysieren, dogmatische Zweifelsfragen zu klären und Anstöße für rechtspolitische Überlegungen zu liefern.

Aus dem Inhalt:

Einführung (Univ.Prof. DDr. Hans Georg Ruppe) — Der strafrechtliche Schutz wirtschaftlicher Geheimnisse (Univ.Prof. Dr. Manfred Burgstaller) — Der Geheimnisschutz im Zivilrecht (Univ.Prof. Dr. Heinrich Honsell) — Geheimnisschutz im Gesellschaftsrecht (Univ.Prof. Günter H. Roth) — Geheimnisschutz und Verschwiegenheitspflichten im Arbeitsrecht (Univ.Ass. Dr. Franz Marhold) — Amtsverschwiegenheit, Amtshilfe und Akteneinsicht (Univ.Do. Dr. Herbert Haller) — Geheimnisschutz im Wirtschaftslenkungs- und Subventionsrecht (Univ.Prof. Dr. Bernd-Christian Funk) — Auskunftspflichten und Geheimnisschutz im Abgabenrecht (Univ.Prof. Dr. Gerold Stoll) — Das Berufsgeheimnis der freien Berufe (Rechtsanwalt Dr. Wolf-Dieter Arnold) — Überlegungen zum Bankgeheimnis (Vorstandsdirektor Kommerzialrat Dr. Wolfgang Ulrich) — Geheimnisschutz und Datenschutzgesetz (Dr. Alfred Duschanek)

Bücher, die sich
bezahlt machen

ORAC

Jetzt besonders aktuell

Gerhart J. Pawlikowsky
(Herausgeber)

Datenschutz

Leitfaden & Materialien

mit Beiträgen von:

Hans Gliss — Bernd Hentschel — Wolfgang Kraus — Gerhart J. Pawlikowsky —
Wilhelm Pruckner — Leo Reisinger — Gerhard Stadler

Wien 1979, 344 Seiten, Großformat Preis S 440,—, Best.-Nr. 10.23

Nach jahrelangen Vorarbeiten gibt es in Österreich nun ein eigenes Datenschutzgesetz (DSG) — ein Gesetz, das jedermann betrifft, vor allem Unternehmer, Manager und die in beratenden Berufen Tätigen: „Datenschutz — Leitfaden und Materialien“, das grundlegende Buch, ist Basisunterlage, Ratgeber, Nachschlagwerk und Arbeitshilfe in einem.

Das DSG wirft für alle in der Praxis Tätigen eine Reihe von Fragen auf: Welche Anforderungen des Gesetzes sind ab 1. 1. 1980 zu erfüllen? — Welche gesetzlichen Einzelvorschriften müssen befolgt werden? — Welche Interpretationsmöglichkeiten bieten die gesetzlichen Regelungen? — Welche Maßnahmen der Datensicherung können zur Realisierung des Gesetzes beitragen? — Welche betrieblichen Lösungen sind vorstellbar? — Wie können die betrieblichen Sicherungsbelange organisatorisch eingeordnet werden? — Welche Problemkreise müssen bei der Einrichtung und laufenden Pflege von Personalinformationssystemen beachtet werden?

Die Autoren dieses Buches sind in Europa anerkannte österreichische und deutsche Fachleute von unbestreitbarer Kompetenz. Bestmögliche Information ist dadurch gewährleistet.

Aus dem Inhalt:

Ing. Gerhart J. Pawlikowsky, Wien, Auf dem Weg zur Informationsgesellschaft — Univ. Doz. Dr. Leo Reisinger, Universität Wien: Das Begriffsfeld „Datenschutz“ — Mag. Dr. Gerhard Stadler, Verfassungsdienst im Bundeskanzleramt, Wien: Das österreichische Datenschutzrecht — Ing. Gerhart J. Pawlikowsky, Koordinator für Datenschutz und Datensicherheit, Wien: Datenschutz im Betrieb — Dr. Wolfgang Kraus, Systemberater, Böblingen: Datensicherungsmodelle durch Software — Dr. Hans Gliss, Vorstandsvorsitzender der Gesellschaft für Datenschutz und Datensicherung e. V., Bonn und Bernd Hentschel, Köln: Datenschutz im Personalwesen — Dir. Dr. Wilhelm Pruckner, Geschäftsführer (Kreditwesen), Wien: Datenschutz im Kreditwesen — Weiters: Materialien — Datenschutzgesetz (Text) — RV - Hinweise, Erläuterungen zum Datenschutzgesetz

Bücher, die sich
bezahlt machen

ORAC

