

Wirtschaft und Gesellschaft

Wirtschaftspolitische Zeitschrift
der Kammer für Arbeiter und Angestellte für Wien

AK

AUS DEM INHALT

Editorial

Steuerreform: Kultur-
revolution unwahrscheinlich

Manfred Prisching/
Michael Steiner

Arbeitszeitverkürzung

Hannes Suppanz

Lohnkosten in Europa

Georg Winckler

Zinspolitik

Harald Glatz/

Ernst Knoth

Energie und Wachstum

Kunibert Raffer

Vergleichbarkeit von Lohn-
und Gewinneinkommen

Kommentar

Gerhard Clemenz: Die kurzfristigen
Beschäftigungseffekte von Steuerreformen
Herbert Ostleitner: Replik

Bücher

Christof Gaspari/Hans Millendorfer: Konturen
einer Wende

Edith Kitzmantel: Steuern – wer sie zahlt, wer sie trägt

Karl Georg Zinn: Preissystem und Staats-
interventionismus

1/79

5. Jahrgang

Heft 1

EUROPAVERLAG



	Die in »Wirtschaft und Gesellschaft« veröffentlichten Artikel geben nicht notwendigerweise die Meinung der Arbeiterkammer Wien wieder.	
	»Wirtschaft und Gesellschaft« wird redaktionell von der Wirtschaftswissenschaftlichen Abteilung der Kammer für Arbeiter und Angestellte für Wien betreut.	
REDAKTIONSKOLLEKTIV	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 Philip Rieger Erich Schmidt Gerhard Schwödiauer Josef Steindl Hannes Suppanz Hannes Swoboda Maria Szecsi Julian Uher Erwin Weissel Karlheinz Wolff
VERLEGER UND VERWALTUNG	Europa Verlag Ges.m.b.H. A-1232 Wien, Altmannsdorfer Straße 154–156 Telefon 0222 / 67 26 22	
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	Thalia, A-1160 Wien, Brunnengasse 29	
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

5. Jahrgang · Nummer 1/79

Inhalt

EDITORIAL:

Steuerreform:

Kulturrevolution unwahrscheinlich 3

Manfred Prisching / Michael Steiner

Probleme der Arbeitszeitverkürzung als
beschäftigungspolitisches Instrument .. 9

Hannes Suppanz

Lohn- und Lohnnebenkosten in Österreich
und den Europäischen Gemeinschaften .. 33

Georg Winckler

Probleme der Zinspolitik in Österreich .. 61

Harald Glatz / Ernst Knoth

Energieverbrauch und Wirtschaftswachstum 85

Kunibert Raffer

Zur Frage der Vergleichbarkeit von
Lohn- und Gewinneinkommen 109

KOMMENTAR:

Gerhard E. Clemenz

Die kurzfristigen Beschäftigungseffekte
von Steuerreformen 117

Herbert Ostleitner

Replik 121

BÜCHER:

Christof Gaspari / Hans Millendorfer:

Konturen einer Wende (*Peter Rosner*) .. 123

Edith Kitzmantel: Steuern — wer sie
zahlt, wer sie trägt (*Erich Haas*) 128

Karl Georg Zinn: Preissystem und
Staatsinterventionismus

(*Jiří Dobrovolný*) 131

II 59378/1979

2. Ex.

50010563

BIBLIOTHEK ARBEITERKAMMER WIEN

**Unsere
Autoren**

GERHARD E. CLEMENZ ist Assistent am Wirtschaftswissenschaftlichen Institut der Universität Wien

JIRI DOBROVOLNY ist wissenschaftlicher Assistent an der Hochschule St. Gallen

HARALD GLATZ ist Mitarbeiter des Referats für Umweltfragen der Arbeiterkammer Wien

ERICH HAAS ist Mitarbeiter der Wirtschaftswissenschaftlichen Abteilung der Arbeiterkammer Wien

ERNST KNOTH ist Mitarbeiter des Instituts für Stadtforschung in Wien

HERBERT OSTLEITNER ist Assistent an der Universität Wien

MANFRED PRISCHING ist Assistent am Institut für Volkswirtschaftslehre und Volkswirtschaftspolitik an der Universität Graz

KUNIBERT RAFFER ist Assistent an der Universität Wien

PETER ROSNER ist Assistent am Wirtschaftswissenschaftlichen Institut der Universität Wien

MICHAEL STEINER ist Assistent am Institut für Volkswirtschaftslehre und Volkswirtschaftspolitik an der Universität Graz

HANNES SUPPANZ ist Abteilungsleiter am Institut für Höhere Studien

GEORG WINCKLER ist Professor für Theoretische Wirtschaftspolitik an der Universität Wien

Beiträge, die in den Rahmen der Zeitschrift passen, sind der Redaktion willkommen. Artikel sollen die Länge von 25 Standard-Maschinseiten (à 30 Zeilen) nicht überschreiten, Beiträge für die Rubriken — Diskussion, Kommentar, Berichte, Bücher — sollen nicht länger als 12 Seiten sein.

Die Redaktion

EDITORIAL

Steuerreform: Kulturrevolution unwahrscheinlich

Es scheint, daß die Aufgabe einer Steuerreform in relativ kurzen Abständen aktuell wird. So gab es in den letzten fünfzehn Jahren mindestens zwei Wellen von Änderungen der Steuergesetzgebung, die die jeweilige Regierung als »Reformwerk« verstanden wissen wollte: die sogenannten »Wachstumsgesetze« 1967 und die »Modernisierung« der Umsatz- und Einkommensbesteuerung 1972 bis 1974 (Einführung der Mehrwertsteuer und der Individualbesteuerung 1973, Lohn- und Einkommensteuerreform 1975). Diesen Reformen war eine verhältnismäßig einheitliche Orientierung gemeinsam; im ersteren Fall die Förderung des Wirtschaftswachstums, im zweiten die Modernisierung des Systems (Anpassung an die EG, Abschaffung der an patriarchalische Zeiten erinnernde Form der Haushaltsbesteuerung, Abschaffung der Ledigensteuer) und die Senkung der Steuerbelastung.

Vor allem den veränderten wirtschaftlichen Gegebenheiten ist es zuzuschreiben, daß die Intensität von Diskussion und Polemik über Steuerfragen seit der letzten Reformwelle kaum je wirklich nachgelassen hat. Mit der Einsetzung der Steuerreformkommission wurde nunmehr der offizielle Auftakt für eine Überprüfung des gesamten Steuersystems gegeben. Daß es diesmal schwieriger sein wird, eine praktikable Grundlage für die kommende Reform zu finden, soll im folgenden dargelegt werden.

Problemstellung

Das Problem besteht offensichtlich *nicht* darin, daß die Abgabenbelastung kurzfristig ins unerträgliche gewachsen ist. Zwar ist langfristig und insbesondere seit 1975 ein Anstieg der volkswirtschaftlichen Steuerquote festzustellen. Die Lohnsteuerbelastung stieg zwischen 1970 und 1978 von 9 auf 11 Prozent, also bedeutend langsamer als zwischen 1960 und 1970 (von 4,75 auf 9 Prozent).¹ Es ist ein Paradoxon, an das man sich fast schon gewöhnt hat, daß von der Unternehmerseite das lauteste Weh-

klagen über die Steuerbelastung ertönt, obwohl sie heute eher besser dran ist als vor zehn Jahren: bei den Unternehmerngewinnen läßt sich nämlich statistisch überhaupt keine Zunahme der Belastung feststellen. Vielmehr dürfte die Steuerquote der Gewinne in der Nachrezessionszeit (seit 1975) mit knapp über 20 Prozent deutlich unter jener der sechziger Jahre liegen.²

Demnach dürfte die vielzitierte »Zunahme der Belastung« mehr ein psychologisches als ein ökonomisches Phänomen sein — wozu eine Reihe von Faktoren beitragen. Hinzuweisen ist in diesem Zusammenhang auf die wachsende Disparität zwischen Durchschnitts- und Grenzsteuersatz bei der Lohn- und Einkommensbesteuerung. »Im Zeitraum 1960 bis 1977 hat sich beim Durchschnittseinkommen der Unterschied zwischen Grenzsteuersatz und Durchschnittssteuersatz von 17,5 auf 27,5 Prozentpunkte vergrößert.«³ Der Grenzsteuersatz für das Durchschnittseinkommen stieg im gleichen Zeitraum von 23,6 auf 38 Prozent. Eine Rolle spielt ferner der fast schon zum Überdruß bekannte Umstand, daß Zölle und die alte Allphasen-Umsatzsteuer dem Konsumenten kaum in störender Weise bewußt wurden. Hingegen wird die Mehrwertsteuer in der Regel auf der Rechnung separat ausgewiesen, so daß etwa beim Autokauf jeder Käufer daran erinnert wird, daß bei einem Preis von 130.000 Schilling 30.000 Schilling »der Finanzminister kassiert«. Dabei ist die Besteuerung eines Autos heute beträchtlich niedriger als vor zehn Jahren die Belastung mit Umsatzsteuer und Zöllen. Schließlich sollte ein politisches Element nicht übersehen werden. Die Intensität des Protestierens seitens der Unternehmerverbände, das keine reale Grundlage hat, nimmt zu, je länger die Partei der Unternehmer, die ÖVP, an der Regierungsverantwortung auf Bundesebene auf Grund der parlamentarischen Mehrheitsverhältnisse nicht partizipieren kann.

Die Reaktionen der Steuerpolitik auf diese drei Faktoren waren in letzter Zeit vielfach dergestalt, daß das Dilemma zwar kurzfristig entschärft, mittel- und langfristig jedoch sogar verschärft wurde. So etwa brachte die letzte Lohn- und Einkommensteuersenkung für die Arbeitnehmer zwar fühlbare Entlastungen, doch klaffen nun der Durchschnitts- und der Grenzsteuersatz noch weiter auseinander als vorher. Die Unzahl von nur politisch motivierbaren steuerrechtlichen Zugeständnissen an die Selbständigen hatte zur Folge, daß — wenn sie überhaupt den gewünschten Beruhigungseffekt erzielte — sich die Kompliziertheit des Steuersystems weiter erhöhte und neuen Unmut erregte. Andererseits bot die gesteigerte Kasuistik

des Systems immer wieder neuen Gruppen neue Ansatzpunkte für zusätzliche Forderungen.

All dies führte zu einer wachsenden Eskalation der Forderungen, zur Aushöhlung der Bemessungsgrundlagen und zur empfindlichen Schmälerung der Staatseinnahmen.

Lösungsansätze

Die bisherige Analyse legt eine an sich sehr einfache Schlußfolgerung nahe: die Senkung der Steuersätze beziehungsweise die Schaffung einheitlicher und leicht durchschaubarer Instrumente bei gleichzeitiger Beseitigung der wuchernden Kasuistik von Privilegien und Sonderregelungen. Dies würde nicht sehr weit von einer »steuerlichen Kulturrevolution« entfernt sein, vor der der Finanzminister beim ersten Zusammentreten der Steuerkommission gewarnt hat. Vielleicht auch deswegen, weil er bei dem Wort Unbehagen empfindet, hauptsächlich wohl aber deshalb, weil er um seine Einnahmen fürchtet, und dies nicht zu Unrecht.

Denn eine *umfassende* Steuerreform nach dem oben skizzierten Muster ist nicht ohne Verzicht auf Einnahmen denkbar, und zwar aus folgendem Grund. Die Streichung von Privilegien und Sonderregelungen bei gleichzeitiger Kompensation durch Steuersenkung ist mit nicht unbeträchtlichen Streuungsverlusten verbunden, da auch alle diejenigen Steuerzahler, die bisher keine oder nur wenige Privilegien in Anspruch nehmen konnten, in den Genuß der Steuersatzsenkungen kommen würden. Eine großzügige Reform dieser Art erfordert daher einen nicht unbeträchtlichen Einnahmenpolster, der verzichtbar wäre — und derzeit ist das Gegenteil davon der Fall.

Deswegen hat Finanzminister Androsch der Steuerkommission für ihre Arbeit wohlweislich die Auflage der Aufkommensneutralität des Steuersystems insgesamt mit auf den Weg gegeben.

In einer solchen Situation stellen sich zwei Alternativen für eine politische Strategie.

- a) Man könnte die Einsetzung eines weit über hundert Köpfe zählenden Gremiums als »Beschäftigungstherapie« betrachten, sich dort so verhalten, daß es letzten Endes auch dazu wird, und damit erreichen, daß alles so bleibt wie es ist.
- b) Wer daran keinen Geschmack findet, dem bleibt als anderer Weg nur die Möglichkeit, zu versuchen, Prioritäten zu setzen und Schritt für Schritt zu reformieren, wo es von der Sache her erforderlich scheint.

»Von der Sache her« sollten sich die Interessengruppen über wachstums- und strukturpolitische Zielsetzungen sehr wohl verständigen können, weshalb bei den folgenden Vorschlägen das verteilungspolitische Element nicht im Vordergrund gesehen werden sollte.

1. Am dringendsten nach Änderung verlangt das System der Wirtschafts- und Investitionsförderung. Hier hat die Kasuistik ihre buntesten Blüten getrieben, so daß heute vielfach die Steuerberater die Investitionspolitik der Unternehmen machen und der »optimale« Steuersatz zum Leitmotiv der Investitionspolitik geworden ist. Dies ist sicher nicht zum Vorteil unserer Wirtschaftsstruktur. Auch aus Unternehmerkreisen war in letzter Zeit, wenn auch kaum offiziell, Kritik am gegenwärtigen System zu hören. Grundsätze für eine Reform der Wirtschaftsförderung wäre:

- a) Unter diesem Titel gewährte Begünstigungen sollen hauptsächlich auf Investitionen zielen und nicht Vorwand für dubiose Umwandlungen, Fusionen, Verschachtelungen usw. bilden. Das sogenannte »Strukturverbesserungsgesetz« müßte ersatzlos auslaufen, wodurch auch mehr Mittel für eine echte Förderung der Investitionen zur Verfügung stehen würden.
- b) Statt auf Versteinerung durch extreme Gewinnabhängigkeit sollte die Investitionsförderung auf eine Förderung der Kapitalmobilität abzielen.
- c) Das neue Instrumentarium müßte einfach und klar überschaubar sein. Die derzeitige Vielfalt der Begünstigungen sollte einigen wenigen Instrumenten Platz machen. Die Diskussion könnte an den in dieser Zeitschrift⁴ (Lacina) und kürzlich in den Wirtschaftspolitischen Blättern⁵ (Lehner) gemachten Vorschlägen anknüpfen.

2. Die Sparförderung, die laut einer Untersuchung des Finanzministeriums⁶ die oberen Einkommen überdurchschnittlich begünstigt, sollte nicht nur aus verteilungs-, sondern auch aus wachstumspolitischen Gründen weiter zurückgenommen werden. Sie erweist sich mehr und mehr als wesentlicher Hemmschuh für einen Abbau unseres exorbitanten Zinsniveaus, das sich Österreich auf die Dauer aus Gründen der internationalen Konkurrenzfähigkeit nicht wird leisten können.

3. In der Vermögens- und Erbschaftsbesteuerung liegen nicht unbedeutende fiskalische Reserven, die unter anderem durch realistischere Bewertungsmodalitäten mobilisiert werden könnten.

4. Der ganze Komplex der Einkommensbesteuerung der Unselbständigen könnte im Zuge der nächsten »turnusmäßigen« Steuerreform in einigen Jahren einer Überprü-

fung unterzogen werden. Ohne Zweifel wird sich auch bei geringeren jährlichen Nominaleinkommenszuwächsen in den nächsten Jahren der Grenzsteuersatz der mittleren Einkommensbereiche noch drastischer vom Durchschnittssteuersatz entfernen und eine künftige Reform nicht umhin können, diesem Problem zu Leibe zu rücken.

ANMERKUNGEN

- 1 Zahlen nach H. Seidel, in: *Finanzbericht 1978*, S. 47.
- 2 Siehe E. Kitzmantel, *Steuern, wer sie zahlt, wer sie trägt*, S. 73.
- 3 G. Lehner, *Entwicklungstendenzen im österreichischen Steuersystem — Gedanken zu einer Steuerreform*, in: »Wirtschaftspolitische Blätter«, Nr. 6/1978, S. 9.
- 4 F. Lacina, *Ausbau oder Umbau der steuerlichen Investitionsförderung*, in: »Wirtschaft und Gesellschaft«, Nr. 3/1976.
- 5 Lehner, a. a. O.
- 6 Kitzmantel, a. a. O. S. 87 ff.

...the ... of ...
...the ... of ...
...the ... of ...
...the ... of ...
...the ... of ...

...the ... of ...
...the ... of ...
...the ... of ...
...the ... of ...
...the ... of ...

Probleme der Arbeitszeitverkürzung als beschäftigungs- politisches Instrument*

Manfred Prisching und Michael Steiner

I. Einleitung

In den letzten Jahrzehnten hat der Staat die Verantwortung für Zustand und Entwicklung der Wirtschaft übernommen; das Bewußtsein hat sich durchgesetzt, daß die Realisierung von Vollbeschäftigung als legitimer Anspruch an die politischen Instanzen formuliert werden kann. Angesichts dieser Tatsache erweist es sich als prekär, wenn die Länder der Europäischen Gemeinschaft mit einer Arbeitslosigkeit von 6,3 Millionen (Anfang 1978) zu kämpfen haben, in den USA rund 6 Millionen, in Japan 1,4 Millionen Arbeitslose registriert werden.

In Deutschland beträgt die Zahl der Arbeitssuchenden eine runde Million, und selbst bei einem illusionär hohen Wirtschaftswachstum wird mit einem recht langsamen Abbau dieser Unterbeschäftigung gerechnet. Österreich hat die Krise bislang recht gut überstanden, allerdings zeigen auch hier die Arbeitslosenzahlen eine langsam steigende Tendenz.

Besondere Beunruhigung jedoch löst die Tatsache aus, daß sich die herkömmlichen fiskalpolitischen Mittel zur Bewältigung dieser Probleme offensichtlich als unzureichend erweisen. Ob zwischen Lohnerhöhung und Beschäftigungsentwicklung ein inverses Verhältnis besteht, wie es etwa der Deutsche Sachverständigenrat behauptet, oder ob nur über die Steigerung der Massenkaufkraft eine Wiederbelebung des Wirtschaftsprozesses einzuleiten sei, darüber ist in den Wirtschaftswissenschaften mittlerweile ein neuer Glaubenskrieg ausgebrochen (vgl. Kalmbach 1978). Die Diskussion über die adäquaten wirtschaftspolitischen Maßnahmen erwei-

* Wir bedanken uns bei Johann K. Brunner, Salzburg, und Josef Falkinger, Linz, sowie Lutz Beinsen, Stefan Schleicher und Gunther Tichy für Diskussion und Anregungen.

tert sich daher um Vorschläge, die über die Dominanz der traditionellen Konjunktur- und Wachstumspolitik mit ihren Nebeneffekten auf den Arbeitsmarkt hinaus eine originäre »Beschäftigungspolitik« anstreben (vgl. Leminsky 1975). Dies bedeutet, daß neben konventionellen Maßnahmen — etwa Wachstumsförderung und Arbeitsmarktpolitik — dabei auch Zielsetzungen vorgeschlagen werden, die auf eine Verkürzung der Arbeitszeit und eine Flexibilisierung des Berufslebens hinauslaufen und damit an den entscheidenden Parametern der Beschäftigung unmittelbar ansetzen.

Die gängigen Vorschläge zur Bewältigung der aktuellen oder drohenden Krise auf dem Beschäftigungssektor lassen sich in drei Kategorien von Lösungsansätzen zusammenfassen.

a) Das Wachstumskonzept

Das zentrale Konzept der herkömmlichen Wirtschaftspolitik zielt auf ein verstärktes Wachstum, das die Nachfragelücke am Arbeitsmarkt schließen helfen soll; für Österreich etwa bräuchten wir nach Prognosen des Instituts für Wirtschaftsforschung bis 1990 ein ständiges Wachstum von 4 bis 4,5 Prozent, um das Beschäftigungspotential ausschöpfen zu können (vgl. Biffl 1978). Ob diese starken Wachstumsraten jedoch erreichbar sein werden, kann bezweifelt werden. Die Raten der letzten Jahre lagen unter diesen Werten, und die kurzfristigen Prognosen fast aller westlichen Staaten basieren auf Steigerungsraten von 1 bis 3 Prozent. Die Wachstumsabschwächung scheint, so interpretieren viele die Erfahrungen der letzten Jahre, nicht nur ein kurzfristiger Konjunktureinbruch zu sein, sondern in eine strukturell bedingte Abschwächung der bisherigen Expansion überzugehen.

Für die Wirtschaftspolitik allerdings gewinnen die zur Vollbeschäftigung erforderlichen Zuwachsraten Zielcharakter.¹ Ob sie durch das bisherige wirtschaftspolitische Instrumentarium ermöglicht werden können, wird angesichts der deutlicher werdenden Grenzen des Globalsteuerungskonzeptes in Frage gestellt.

Der Rückgang der staatlichen Finanzierungsmöglichkeiten, durch die Krise selbst und durch strukturelle Verschärfungen hervorgerufen, schränkt den Spielraum für eine expansive Politik immer mehr ein. Sowohl die internationale Inflationssituation als auch das in Österreich gravierende Zahlungsbilanzdefizit stellen empfindliche Hemmnisse für eine staatliche Nachfragepolitik dar, die darüber hinaus auf strukturelle Grenzen stößt: Nachfrageverschiebungen, Marktsättigungen, Änderungen in der internationalen Arbeitsteilung (insbesondere die Verlagerung der arbeitsintensiven Massenproduktion in die Niedriglohnländer) (vgl. unter anderem Kramer 1975; Schmid/Freiburghaus 1976). Ganz abgesehen sei dabei von den Erfolgsvoraussetzungen dieser Politik: inwieweit die Unternehmen den staatlichen Anreizen auch in der Krise Folge leisten, inwieweit die staatliche Nachfrage gerade auf die nicht ausgelasteten Produktionskapazitäten gelenkt werden kann, inwieweit sich staatliche Förderungen nicht gerade in der Vernichtung von Arbeitsplätzen (durch Forcierung von innovativen Investitionen) auswirken usw.

Noch grundsätzlicher sind Befürchtungen, die sich auf irgendwelche Arten von langfristigen Stagnationstheorien stützen, seien diese durch den Mangel an neuen ausgedehnten Investitionsgelegenheiten begründet, durch die Sättigung der Konsumbedürfnisse oder durch die Verschiebung der wirtschaftlichen Schwerpunkte auf den Dienstleistungssektor.

Nicht nur die Machbarkeit jener Konzepte steht jedoch in Frage, sondern auch die Frage der Wünschbarkeit jenes Weges, der Wachstum um jeden Preis forciert. Hier kommt natürlich ein normatives Element ins Spiel — Erschöpfung der Ressourcen, Energieprobleme, die Belastung der Umwelt, soziokulturelle Verelendung seien hier als Schlagworte angeführt, die auf die Argumente gegen einen einseitigen Wachstumsfetischismus hindeuten sollen.

b) Das Arbeitsmarktkonzept

Ein weiterer wesentlicher Ansatzpunkt zur wirtschaftspolitischen Bewältigung des Unterbeschäftigungsproblems setzt an der Funktionsfähigkeit des Arbeitsmarktes an, Diskrepanzen im Profil von Arbeitsangebot und Arbeitsnachfrage auszugleichen: die Förderung beruflicher und regionaler Mobilität des Faktors Arbeit, eine Verbesserung der Arbeitsvermittlung und Arbeitsmarktinformation, verstärkte Berufsberatung, Förderung der Lehrausbildung (Ausbildungs-, Schulungsbeihilfen), Beihilfen zu Kosten der Bewerbung und Vorstellung, Abgeltung der erhöhten Kosten einer getrennten Haushaltsführung, Maßnahmen gegen Saisonarbeitslosigkeit, Zinszuschüsse zum Ausgleich kurzfristiger Beschäftigungsschwankungen, Kurzarbeitsunterstützungen.

Diese Maßnahmen haben durchaus ihre Berechtigung und sollten weiter ausgebaut werden; sie werden allerdings allein nicht imstande sein, Beschäftigungsprobleme von jenen Dimensionen zu lösen, wie sie uns in manchen Ländern schon heute, in anderen in den nächsten Jahren drohen. Sie zielen nämlich vor allem auf ganz bestimmte strukturelle Störungen oder auf friktionelle Arbeitslosigkeit, und kämen allenfalls »job-search«-Theorien mit ihrer ausschließlich als »freiwillig« unterstellten Unterbeschäftigung entgegen.²

c) Das angebotsorientierte Konzept

Die genannten Vorschläge setzen somit entweder an der Nachfrageseite des Arbeitsmarktes oder an dessen Funktionsfähigkeit an. Im Hintergrund standen bis vor wenigen Jahren jedoch eher Vorstellungen, die auf eine Variation des Arbeitskräfteangebots abzielten. Ansatzpunkte für beschäftigungspolitische Maßnahmen lassen sich hier jedoch leicht finden. Im Bereich der Bildungspolitik ließen sich die Schulbesuchszeiten verändern, durch eine gezielte Familien- und Sozialpolitik könnte an eine Veränderung der Erwerbsbeteiligung verschiedener Gruppen (etwa der Frauen und der älteren Arbeitnehmer) gedacht werden. Auch sehr schwerwiegende Probleme liegen sofort auf der Hand: Soll mit der ausschließlichen Unterstellung dieser Politikbereiche unter die beschäftigungs-

sichernde Zielvorstellung die gesamte staatliche Aktivität dem Postulat des ausgeglichenen Arbeitsmarktes unterstellt werden? Jenes Ausmaß an Wohlstand und Sicherheit sollte heute sehr wohl erreicht sein, um diese Maßnahmen durchwegs vorrangig im Sinne bildungs-, familien- und sozialpolitischer Zielsetzungen formulieren zu können.

Allerdings stehen auch weitere Varianten dieses »angebotsorientierten« Ansatzes zur Diskussion. So wird als mögliche Maßnahme zur Verminderung des Arbeitspotentials vor allem über allgemeine Arbeitszeitverkürzungen im Sinne einer Reduzierung der täglichen, wöchentlichen oder jährlichen Arbeitszeit der Beschäftigten gesprochen.

Diese Variante geht grundsätzlich von der Vorstellung aus, daß es entweder nicht möglich oder nicht wünschenswert sei, das Wirtschaftswachstum so auszudehnen, daß eine genügende Nachfrage nach Arbeit gewährleistet ist, und setzt somit ebenfalls bei einer Reduzierung des Arbeitsangebotes an.

Diese vor allem in der Bundesrepublik Deutschland sehr stark diskutierte Idee soll in der Folge näher untersucht werden; es geht — neben der Frage ihrer längerfristigen Relevanz für Österreich — vor allem um eine Analyse der Probleme, die mit einer möglichen Realisierung dieser Vorschläge verbunden sind.

II. Die Relevanz des Problems

Die Relevanz derartiger beschäftigungspolitischer Überlegungen und ihre auch längerfristige Aktualität muß vor dem Hintergrund des für die Entwicklung der westlichen Industriestaaten kennzeichnenden Rationalisierungsprozesses, der auch mit einer Umstrukturierung der Beschäftigung hin zum tertiären Sektor verbunden ist, gesehen werden. Einige österreichische Daten sollen die Größenordnungen dieser im Prinzip hinlänglich bekannten Entwicklungen verdeutlichen.

a) Strukturwandel

Der rapide technische Fortschritt der letzten Jahrzehnte zielte darauf ab, menschliche Arbeitskraft einzusparen, und ermöglichte zugleich die historisch einmalige Steigerung des Wohlstands der entwickelten Industrieländer; die Freisetzung der Arbeitskräfte wurde durch die Verkürzung der Arbeitszeit, zum größeren Teil jedoch durch die zusätzlichen Arbeitskraftefordernisse einer ungeheuren Produktionsausweitung kompensiert. Der größere Teil der Produktivitätssteigerungen wurde in Einkommenszuwächse, der kleinere in Freizeitgewinn umgesetzt. Andreae (1970, S. 57) weist auf einige Untersuchungen hin, aus denen hervorgeht, daß im langfristigen Durchschnitt diese Aufteilung der Produktivitätszuwächse auf Einkommen und Freizeit zwischen 3:1 und 3:2 betragen habe. Levitan und Belous (1977, S. 21 ff.) kommen zum Schluß, daß der langfristige historische Trend etwa 75 bis 80 Prozent der Zuwächse der Steigerung des Konsums zwies, daß aber — zumindest für amerikanische Verhältnisse — der Trend in den letzten Jahren leichte Veränderungen aufwies:

Nur acht Prozent der Zuwächse seien in der Verkürzung der Arbeitszeit aufgegangen; nach dem geschichtlichen Trend wäre die Arbeitswoche bereits heute bei rund 35 Stunden angelangt.

In den letzten zehn Jahren ist das österreichische Bruttonationalprodukt real um mehr als 50 Prozent gewachsen (1967—1976), ja sogar während der krisenhaften Jahre 1973 bis 1976 um rund 7,4 Prozent. Diese erhöhte Leistung wurde mit einer nur geringfügig gestiegenen Anzahl an Erwerbstätigen zustande gebracht; von 1973 bis 1976 ist sie trotz zusätzlicher Reduktion der Arbeitszeit in diesem Zeitraum mit einem Anstieg von nur rund 0,9 Prozent (das sind rund 29.900 Arbeitende mehr) fast konstant geblieben.³

Die Wirkung des technischen Fortschritts ist jedoch nicht nur niveaumäßig erfaßbar. So wird auch die damit verbundene strukturelle Verschiebung deutlich, wenn der industrielle Bereich gesondert betrachtet wird. In der Periode von 1971 bis 1976 hat die Gesamtbeschäftigung hier um 2,9 Prozent abgenommen und die geleisteten Arbeitsstunden sind vom Index 100 (1971) auf 84,0 (1977) abgesunken, obwohl die Produktion im gleichen Zeitraum auf den Indexwert 121,6 kletterte.

Der Großteil der Industriezweige weist in Österreich sinkende oder stagnierende Beschäftigtenzahlen auf; aus der Gruppe der expandierenden Branchen sind allein Maschinenbau und Elektroindustrie mit relevanten Arbeitsplatzsteigerungen vertreten.⁴

Dies schlägt sich in der Produktivität nieder: seit 1971 stieg sie pro Beschäftigtem auf 121,7, pro Arbeitsstunde auf 140,0 (1976). (Siehe Abb. 1.)

Es zeigt sich, daß der industrielle Sektor selbst stärkere Zuwachsraten verkraften kann, ohne zusätzliche Arbeitskräfte in relevantem Ausmaß zu benötigen; bei niedrigem Wachstum jedoch wird der Stand an Beschäftigten reduziert.

So bleibt einzig und allein der Dienstleistungssektor, der expandierte; von 1971 bis 1976 erhöhte sich sein Bedarf an Arbeitskräften um 203.700, damit vergrößerte er seinen Anteil an der Gesamtzahl der Beschäftigten von 44,5 auf 48,9 Prozent.⁵ Ob diese starke Expansion anhalten kann, läßt sich jedoch aus einer Reihe von Gründen bezweifeln. Die neuen Möglichkeiten der Rationalisierung (Mikroelektronik) lassen selbst bei stärkerem Wachstum nicht mehr die überlieferten Zuwachsraten an Beschäftigten erwarten, und vor allem fällt der öffentliche Sektor für die Absorption von Arbeitskräften auf Grund finanzieller Schwierigkeiten weitgehend aus.

Im übrigen scheint auch die bisherige Dynamik dieser Verschiebung überschätzt worden zu sein (vgl. Andreae 1970, S. 170).

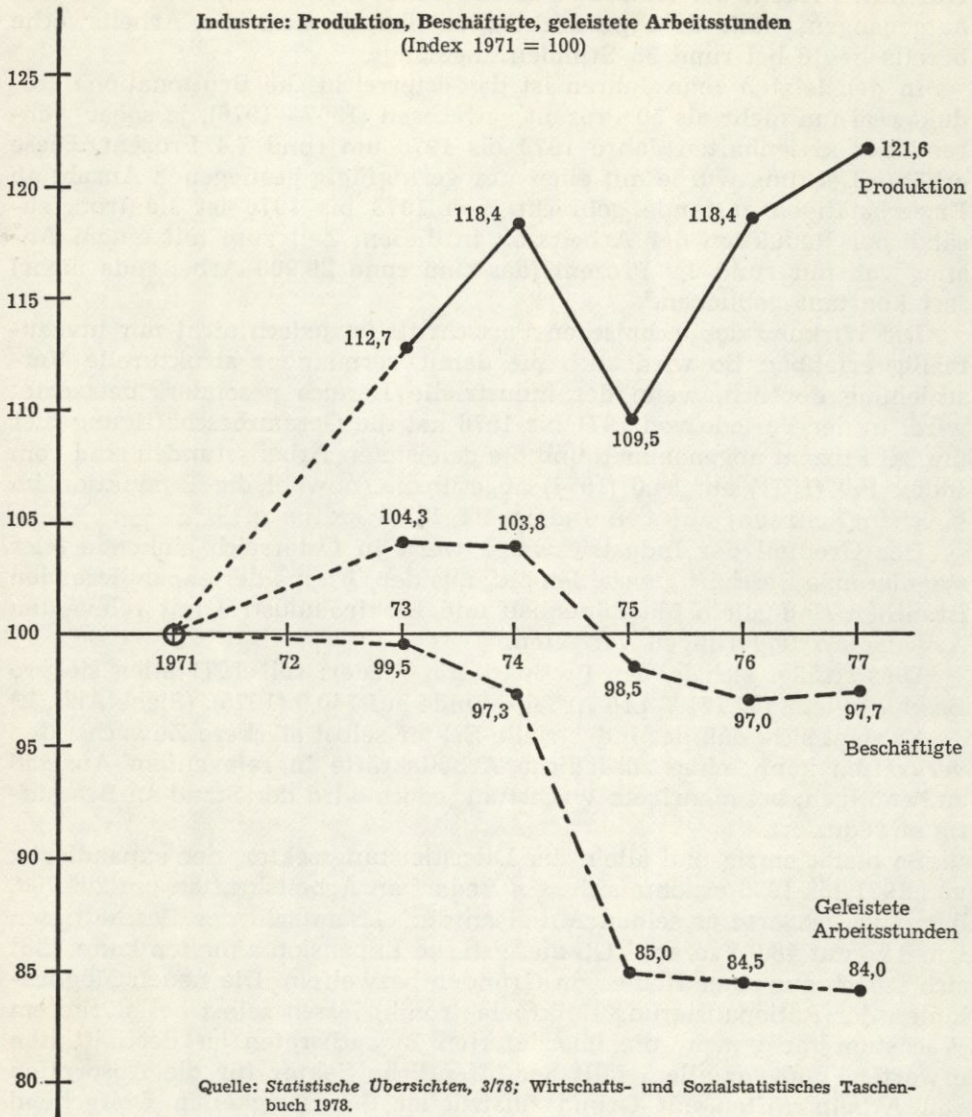
b) Arbeitsmarktprognozen für Österreich

Die österreichischen Arbeitslosenraten sind bislang so niedrig, daß sie im internationalen Vergleich als wahre »Traumzahlen« bezeichnet werden können.

Daß die Sicherung der Vollbeschäftigung auf mittlere Sicht nicht problemlos möglich sein wird, zeigen die Prognosen für den österreichi-

Abbildung 1

Industrie: Produktion, Beschäftigte, geleistete Arbeitsstunden
(Index 1971 = 100)



schen Arbeitsmarkt bis zum Jahr 1991, die jüngst vom Institut für Wirtschaftsforschung veröffentlicht wurden (Biffel 1978, Butschek 1975 a). Auf Grund stärkerer ins Berufsleben eintretender Jahrgänge und erhöhter Frauenerwerbsquoten wird bei einer jährlichen Produktivitätssteigerung um durchschnittlich 3 Prozent sowie einer konstanten Ausländerbeschäftigung und einer Reduzierung der effektiven Arbeitszeit entsprechend dem längerfristigen Trend für das Jahr 1986 nur bei einer durchschnittlichen Wachstumsrate des BNP von 4 bis 4,5 Prozent keine wesentliche Zunahme der Arbeitslosigkeit erwartet. Die Annahmen bezüglich der Produktivitätsentwicklung sind angesichts neuer Techniken (Mikroelektronik)

und des rasanten Preissturzes in diesem Bereich ohne Zweifel recht niedrig angenommen; umgekehrt muß eine Wachstumsrate von 4 bis 4,5 Prozent als relativ optimistische Kalkulation betrachtet werden. Die Entwicklung wird um so schwieriger prognostizierbar, als ein Unterschied von nur einem Prozent zu den gegebenen Annahmen aber schon den Unterschied zwischen einem ausgeglichenen Arbeitsmarkt und einer katastrophalen Beschäftigungssituation darstellt.⁶

Damit soll nur angedeutet werden, daß die vorhandenen Arbeitsmarktprognosen ein unbekümmertes Vertrauen auf den Ausgleich am Arbeitsmarkt nicht rechtfertigen. In der Folge soll ein Überblick über die Rahmenbedingungen des wirtschaftspolitischen Instruments der Arbeitszeitverkürzung gewonnen werden.

III. Probleme einer Arbeitszeitverkürzung

Die grundsätzliche Idee einer Arbeitszeitverkürzung geht dahin, das vorhandene Arbeitsvolumen auf eine größere Zahl von Beschäftigten aufzuteilen. Die Arbeitszeit pro Beschäftigtem soll reduziert werden, gleich, ob die Verkürzung auf die Tages-, Wochen-, Jahres- oder Lebensarbeitszeit umgerechnet wird.

Eine Verringerung der Wochenarbeitszeit um eine Stunde würde, so könnte zunächst ganz simpel geschlossen werden, grundsätzlich einen zusätzlichen Bedarf von 2,5 Prozent an Ersatzarbeitskräften (bei einer 40-Stundenwoche also 1/40 aller Erwerbstätigen) schaffen; analoge Überlegungen gelten für andere Formen der Reduzierung der Arbeitszeit, wie etwa die Verlängerung des Urlaubs oder die Verringerung der Spanne der Berufstätigkeit zwischen Schule und Pensionierung.

So einfach ist der Zusammenhang allerdings nicht zu sehen; es gibt eine ganze Reihe von Gründen, die vermuten lassen, daß die Annahme eines proportionalen Zusammenhangs zwischen der Verkürzung der Arbeitszeit und dem Zusatzbedarf an Arbeitskräften die tatsächlichen Auswirkungen einer solchen Maßnahme erheblich überschätzen würde. Es sind sogar Verhaltensweisen vorstellbar, die den Effekt dieser wirtschaftspolitischen Strategie überhaupt aufheben könnten.

a) Die zeitliche Dimension der Maßnahme

Der Ruf nach einer Verkürzung der Arbeitszeit wurde — wie schon in den dreißiger Jahren — zu einer Zeit laut, als die herkömmlichen wirtschaftspolitischen Empfehlungen zur Beseitigung einer krisenhaften Situation mit steigenden Arbeitslosenraten nicht mehr auszureichen schienen.⁷

Schon damals allerdings stellte sich heraus, daß die Arbeitszeitverkürzung als Mittel zur Überwindung von Rezession keine praktikablen Möglichkeiten bietet (vgl. Andreae 1970, S. 70).

Auch heute ist die Rede von einer Krise; gerade für diese Situation — so läßt sich einwenden — ist jedoch die Verringerung der Arbeitszeit ein untaugliches Mittel. Eine Verkürzung der Arbeitszeit ist nur ein Instru-

ment, das zur Lösung längerfristiger struktureller Probleme dient, sie ist jedoch sinnlos, wenn es um die Beseitigung einer durch Wachstumschwankungen hervorgerufenen Arbeitslosigkeit geht.⁸ Bei einer im konjunkturellen Tief durchgeführten Arbeitszeitverkürzung würden — so das Argument etwa des deutschen Sachverständigenrats — die im Aufschwung nötigen Arbeitskräfte fehlen.

Verstärkt wird dieser Einwand noch durch Prognosen, die ab Mitte der achtziger Jahre eine Knappheit an Arbeitskräften (hervorgerufen durch die schwächeren Geburtenjahrgänge) erwarten lassen, so daß am Arbeitsmarkt Ungleichgewichte auftreten würden, die durch eine jetzt durchgeführte Arbeitszeitverkürzung sehr verschärft werden könnten.

Sinnvoll kann eine Verkürzung der Arbeitszeit daher vor allem zur Lösung längerfristiger struktureller Probleme sein. Dann aber erhebt sich die Frage, in welchem Rahmen die derzeitige Arbeitslosigkeit zu interpretieren ist. Vieles spricht dafür, daß die Beschäftigungssituation mehr ist als nur Ausfluß konjunktureller Schwankungen. So ist zum Beispiel in der BRD 1976 trotz eines realen Wachstums von 5,6 Prozent die Zahl der Arbeitslosen mit etwa 1 Million nahezu gleich hoch geblieben wie im Jahr zuvor, als ein Produktionsrückgang von 3,3 Prozent zu verzeichnen war (vgl. Seifert 1977). Damit wird fraglich, ob ein konjunktureller Aufschwung jene außerordentlich hohen Wachstumsraten erreichen kann, die auch erst über längere Jahre hinweg die Arbeitslosigkeit beseitigen würden. Wird die herrschende Wachstumsschwäche somit nicht als übermäßig lang hingezogener Konjunktureinbruch interpretiert, sondern im Rahmen einer längerfristigen Abschwächung der Expansion der fortgeschrittenen Volkswirtschaften, können auch Maßnahmen längerfristigen Charakters, die auf strukturelle Probleme zugeschnitten sind, adäquate Mittel zur Bereinigung der Beschäftigungssituation darstellen.

Fraglich ist aber auch, inwieweit dieses Instrument umkehrbar ist, das heißt, ob im Falle eines zusätzlichen Bedarfs an Arbeitskräften eine Verlängerung der Arbeitszeit stattfinden könnte. Das steigende soziale Anspruchsniveau, verbunden mit einem starken Hang zur Bewahrung eines einmal erreichten sozialen Besitzstandes, läßt derartige retardierende Maßnahmen tatsächlich schwer als politisch umsetzbar erachten.

Vilmar (1978) allerdings hat darauf hingewiesen, daß eine Ausdehnung der Arbeitszeit auch durch die neuerliche Mobilisierung von Reserven durch Überstunden wie auch durch die verstärkte Einstellung von »Gastarbeitern« zu erreichen sei — letzteres allerdings bekanntermaßen eine durchaus problematische Strategie.

b) Mobilität und Flexibilität

Problematisch ist auch die Frage, wie weit mangelnde berufliche und regionale Mobilität der Arbeitskräfte und zu geringe betriebliche Flexibilität die Wirksamkeit einer Arbeitszeitverkürzung hemmen beziehungsweise aufheben können. Hier gibt es neben unterschiedlichen Meinungen auch durchaus unterschiedliche Untersuchungsergebnisse.

Der deutsche Sachverständigenrat geht davon aus, daß durch Arbeits-

zeitverkürzung kurzfristig Engpässe und Produktionsausfälle auftreten. Die generelle Reduzierung schaffe Diskrepanzen zwischen Arbeitsangebot und Arbeitsnachfrage, da für eine Vielzahl spezieller fachlicher Tätigkeiten und Berufe dann kein Ersatz gefunden werden könnte; die derzeitigen Arbeitslosen würden also vielfach nicht die Qualifikationen, die jene durch eine allgemeine Arbeitszeitverkürzung frei werdenden Arbeitsplätze erfordern, aufweisen (Sachverständigenrat 1976/77).

Diese Befürchtungen glaubt allerdings H. Seifert (1977) teilweise zerstreuen zu können. Zumindest für den deutschen Arbeitsmarkt lägen auf der Angebotsseite günstige Voraussetzungen vor. Im Vergleich zur Rezession 1966/67 war die Verteilung der Arbeitslosenquoten auf die einzelnen Berufssparten 1975 ausgeglichener. Die meisten nach den Merkmalen Beruf und Qualifikation aufgegliederten Teilmärkte zeigten einen Überhang des gemeldeten Arbeitskräfteangebotes gegenüber der gemeldeten Arbeitskräftenachfrage. Auch in den regionalen Angebots-Nachfrage-Verhältnissen hat sich längerfristig eine Nivellierung vollzogen, so daß Seifert zu dem Schluß kommt, daß »die relativ nivellierte berufliche und regionale Struktur der Arbeitslosen eine günstige Voraussetzung darstellt, global wirkende Maßnahmen, wie vor allem eine allgemeine Arbeitszeitverkürzung durchzuführen« (S. 251).

Skeptischer wird die Lage allerdings von Sengenberger (1977) beurteilt. Er weist darauf hin, daß sich auf den Arbeitsmärkten »strukturelle Wandlungen vollzogen haben (...) im Sinne einer veränderten und vertieften Segmentation des Gesamtarbeitsmarktes in institutionell zu sehends verfestigte Teilmärkte auf der Basis des einzelnen Unternehmens oder Betriebs« (S. 214). Hatten früher noch »fachliche Teilmärkte«, bestimmt durch gewisse Bildungs- und Ausbildungsabschlüsse, vorgeherrscht, so ist heute der »betriebliche« Markt dominierend, das Unternehmen oder die Betriebsstätte bildet somit das wesentliche Segmentierungsmerkmal. Als Ausdruck dafür dienen die hohe Betriebszugehörigkeitsdauer und das teilweise hohe Niveau der Mobilitätskosten beim Betriebswechsel. Diese neue Form der Segmentierung ist Folge der Reaktion der Unternehmen auf die instabilen Marktbedingungen. Sie hat aber zur Folge, daß die Betriebe bei der Aufnahme von Arbeitskräften zurückhaltender sind. Sengenberger befürchtet daher eine »Segmentation-Unterbeschäftigungsspirale«: das hohe Fixkostenniveau der Beschäftigung setzt die Bereitschaft zu Neueinstellungen selbst bei stärkeren Nachfrageimpulsen herab, so daß diese geringe Auswirkungen auf die Gesamtbeschäftigung haben; selbst bei forcierter Expansionspolitik des Staates ist durch die Segmentierung eine Ersetzung von Arbeit durch Kapital wahrscheinlich: »Hohe Grade der Ausstattung eines Unternehmens mit fixem Humankapital und fixem Sachkapital scheinen sich gegenseitig zu bedingen und hochzuschaukeln« (S. 221).⁹

Unter diesen Bedingungen reduziert sich höchstwahrscheinlich der Wirkungsgrad einer Arbeitszeitverkürzung auf Grund der geringen Flexibilität von der Arbeitsnachfrageseite her. Zu fragen ist, ob diese starken Segmentierungstendenzen auch in Österreich vorherrschen: Die hauptsächlich von kleinen und mittleren Unternehmen geprägte Betriebsstruktur

Österreichs könnte nahelegen, daß einer »betrieblichen« Marktaufspaltung gewisse Grenzen gesetzt sind, da der einzelne Betrieb nicht so hohe Ausbildungskosten in das Humankapital investiert hat und die innerbetrieblichen Versetzungsspielräume geringer sind; umgekehrt wirken natürlich auch die Minimalgrenzen für die Aufstockung von Arbeitskräften als Folge einer Arbeitszeitverkürzung restringierend.

c) Das Rationalisierungsproblem

Eines der wesentlichen Argumente betrifft die Aufhebung der Wirkung einer Arbeitszeitverkürzung durch verstärkte Rationalisierung und damit verbundenen Produktivitätsanstieg. Zahlreiche Autoren führen schon den Großteil der derzeitigen Arbeitslosigkeit auf die Produktivitätssteigerungen des letzten Jahrzehnts zurück — die derzeitige Beschäftigungssituation wird als eine neue Form »struktureller« Arbeitslosigkeit, die durch den konjunkturellen Abschwung 1974/75 noch verstärkt wurde, interpretiert. Die Wirkung der Reduzierung der Arbeitszeit auf einen zusätzlichen Bedarf an Beschäftigten könnte kompensiert werden durch verstärkte Rationalisierungsbemühungen, die es gestatten, die bisherige Produktion mit der gleichbleibenden Zahl an Beschäftigten fortzuführen.

Gerade jener Typus des technischen Fortschritts, der eine Substitution von Arbeit durch Kapital bewirkt und somit die Herstellung einer bestimmten Produktionsmenge mit einer geringeren Zahl an Arbeitskräften, ist für unser Zeitalter am bedeutungsvollsten (Rothschild 1963, S. 154); dies erfolgt nach der Meinung Streißlers (1969, S. 208) in der Weise, daß sowohl Arbeit als auch Kapital eingespart werden, jedoch erstere in größerem Ausmaß. Die Einführung der neuen Technologien kann aber, trotz einzelwirtschaftlich rationaler Kalkulation, zu Resultaten führen, bei denen die sozialen und ökonomischen Verluste in volkswirtschaftlicher Perspektive die erreichten Vorteile wieder aufheben (Rothschild 1963, S. 157).

Inwieweit der durch die Konkurrenzsituation gegebene Innovationsprozeß im Zuge von Neuinvestitionen durch eine Arbeitszeitverkürzung verstärkt wird, hängt wohl weitgehend davon ab, ob die Verkürzung der Arbeitszeit mit oder ohne Lohnausgleich erfolgt, wieweit die Unternehmen Konkurrenzbedingungen unterworfen sind und wieweit Lohnkostenerhöhungen (im Falle eines Lohnausgleichs) auf die Preise überwälzt werden können.

Tatsache ist, daß in den letzten Jahrzehnten eine starke Steigerung der Kapitalintensität der Produktionsprozesse zu beobachten war. Ob diese allerdings auf die zur gleichen Zeit durchgeführte Arbeitszeitverkürzung zurückzuführen ist, bleibt weitgehend ungeklärt. Der Beirat für Wirtschafts- und Sozialfragen meinte jedenfalls für Österreich — damals allerdings unter ganz anderen wirtschaftlichen Rahmenbedingungen —, daß keine Anhaltspunkte dafür bestehen, daß die Arbeitszeitverkürzung die Investitionsentwicklung im Sinne einer Rationalisierung beeinflusst habe (Beirat 1969; Külz/Mueller 1973, S. 105; Andreae 1970, S. 50 f.).

Generell zeigen aber Erfahrungen, daß bei einer Arbeitszeitverkürzung

im Normalfall sehr wohl mit verstärkten Produktivitätssteigerungen zu rechnen ist. So geben Mertens und Reyher für bundesdeutsche Verhältnisse als grobe Schätzung an, daß ein Drittel der Arbeitszeitverkürzung in Produktivitätserhöhung umgewandelt wird, zwei Drittel in Neueinstellungen (vgl. Mertens und Reyher 1977). Eine französische Studie kommt zum Ergebnis, daß die Verringerung der Arbeitszeit zur Hälfte durch den Anstieg der Produktivität kompensiert wird und sich dadurch *ceteris paribus* ein Beschäftigungsanstieg um die Hälfte der Verkürzung ergibt (vgl. Engelen-Kefer 1977). Eine genauere Quantifizierung, wieweit nun Produktivitätssteigerungen durch Arbeitszeitverkürzung direkt herbeigeführt werden, läßt sich kaum vornehmen; auf jeden Fall zeigt sich, daß eine beträchtliche Minderung, aber keine völlige Aufhebung der Wirkung stattfindet.

d) Nutzung der Produktionsfaktoren

Produktivitätssteigerungen können aber auch durch eine bessere Nutzung der Produktionsfaktoren erzielt werden, ob es sich dabei nun um eine Steigerung der Arbeitsintensität oder um eine bessere betriebliche Organisation handelt.

Zahlreiche Untersuchungen lassen erwarten, daß die Verringerung der Arbeitszeit keinen prozentuell gleich hohen Rückgang der Produktion mit sich bringt (vgl. Külz/Mueller 1973, S. 92 ff.), allein schon deswegen, weil die Leistungskurven der Arbeitskräfte im fraglichen Bereich abnehmen. Die Reduzierung der Arbeitszeit war im allgemeinen den bisherigen Erfahrungen zufolge immer mit einer Steigerung des Outputs pro Zeiteinheit verbunden, so daß mithin ein Teil der zeitlichen Reduzierung durch die Steigerung der Arbeitsintensität kompensiert wurde; anfängliche Verkürzungen (vom Niveau der 60-Stundenwoche weg) hatten sogar einen vollständig ausgleichenden Effekt. Diese Ergebnisse (vgl. Andreae 1970, S. 45) dürfen jedoch nicht verallgemeinert werden. Mit sonderlichen Produktivitätssteigerungen dieser Art ist heute in weitaus geringerem Ausmaß zu rechnen.

Sind die produktivitätssteigernden Faktoren schon in einem kapitalintensiven Betrieb natürlich weitaus geringer als in einem arbeitsintensiven, so hängt der leistungssteigernde Effekt der Kürzung darüber hinaus vom Ausgangsniveau ab: Der Leistungszuwachs wird geringer, je niedriger die Arbeitszeit schon vorher war. Bei einer 40-Stundenwoche ist vermutlich kaum ein stärkerer Effekt zu erwarten (siehe Andreae 1970, S. 60). Andererseits findet die Steigerung der Arbeitsintensität auch ihre natürliche Grenze an der physischen und psychischen Leistungsfähigkeit der Arbeitenden; eine Steigerung der Arbeitsgeschwindigkeit ist in vielen Bereichen heute gar nicht mehr möglich.

Gerade hier hängen die Auswirkungen der Verkürzung auch wesentlich davon ab, wieweit wirksame Kontrollmechanismen (durch Gewerkschaften, Betriebsräte usw.) gefunden werden können, die die Beibehaltung der Arbeitsleistung pro Zeiteinheit gewährleisten. Auch die Schwankungen der Absenzen je nach der konjunkturellen Lage beziehungsweise der Zahl der Arbeitslosen ist als ein die Arbeitsintensität beeinflussendes Element

zu betrachten. Es ist bekannt, daß bei steigenden Arbeitslosenraten die Krankmeldungen erheblich zurückgehen, weil die Sorge, dadurch den eigenen Arbeitsplatz zu gefährden, die erforderliche Heilbehandlung oftmals hinausschieben oder unterlassen läßt (vgl. Wacker 1977, S. 74 f.). Wenn somit einem Anstieg der Arbeitslosenrate durch die Verkürzung der Arbeitszeit vorgebeugt werden kann, so wird die Steigerung der Arbeitsintensität auch aus diesem Grunde geringer ausfallen.

Durch den Abbau überflüssiger Arbeitsvorgänge können allerdings Effizienzsteigerungen in der betrieblichen Organisation erreicht werden, die nunmehr allein schon auf Grund des Kostendrucks — sofern die Kürzung von Arbeitgeberseite getragen werden muß — erforderlich werden. So kann etwa auch durch eine bessere Nutzung der betrieblichen Anlagen (etwa im Schichtbetrieb) eine Kostensenkung erreicht werden, die letztlich die Konkurrenzfähigkeit des gesamten Betriebes steigert.¹⁰

e) Das Problem der Überstunden

Aus der einzelwirtschaftlichen Sicht des Unternehmens wird es nahelegend sein, die durch eine Arbeitszeitverkürzung verminderte Gesamtstundenleistung nicht durch Neueinstellungen, sondern zumindest teilweise durch Überstundenleistungen auszugleichen. Eine Arbeitszeitverkürzung wird daher in vielen Fällen nur erfolgreich sein, wenn Maßnahmen zu einer Begrenzung von Überstunden getroffen werden. Nun ist es evident, daß eine gewisse Anzahl von Überstunden in dringenden Ausnahmesituationen zugelassen werden muß, da sonst in gewissen Branchen und für gewisse Sparten von Facharbeitern unlösbare Engpässe auftreten. Trotzdem soll gewährleistet sein, daß nicht durch eine ausufernde Überstundenleistung die »tatsächliche« Gesamtarbeitszeit der vormalig Beschäftigten jener vor der Kürzung entspricht.

Eine globale Übersicht über die Entwicklung der tariflichen und der tatsächlichen Jahresarbeitszeit pro Beschäftigtem ergibt für die BRD einen stabilen Zusammenhang; demzufolge liegt die tatsächliche Arbeitszeit stabil um zweieinhalb bis sechseinhalb Prozent über der tariflichen. Mitarbeiter des Instituts für Arbeitsmarkt- und Berufsforschung kommen somit zu dem Schluß, daß die Verkürzung der tariflichen Arbeitszeit in diesem Zeitraum nur zu einem geringen Teil durch effektive Mehrarbeit kompensiert wurde (vgl. Bach u. a., 1977). Mendius (1978) hat diese Folgerung bestritten und nachgewiesen, daß der stabile Zusammenhang aus der Saldierung gegenläufiger Tendenzen erwächst. Wenn der Effekt der wachsenden Teilzeitbeschäftigung berücksichtigt wird, ergibt sich ein Spielraum für die Zunahme der Mehrarbeit. Schon die grobe Disaggregation nach dem Geschlecht zeigt die Zunahme der tatsächlich geleisteten Arbeitszeit bei den Männern wie auch bei den Frauen, die allerdings aufgewogen wird durch den starken Teilbeschäftigungseffekt bei den weiblichen Beschäftigten.

Mendius sieht sich daher veranlaßt, die These zu vertreten, daß »die Verbindlichkeit tariflicher Arbeitszeitregelungen der Tendenz nach abnimmt, das heißt, daß die Schwankungen um das reguläre Arbeitsangebot

der Arbeitnehmer (darunter verstehen wir die tarifliche Arbeitszeit) wachsen« (Mendius 1978, S. 204).

Dies bedeutet aber letztlich nichts anderes, als daß den Gewerkschaften im Falle des Einsatzes einer Arbeitszeitverkürzung als einer wirtschaftspolitischen Maßnahme dieses Problem zur besonderen Aufmerksamkeit empfohlen wird; ohne irgendwelche Formen von Einschränkungen, die mögliche Überstundenleistungen auf absolut unerläßliche Fälle reduzieren, kann die beabsichtigte Wirkung empfindlich kompensiert werden.

Der Anreiz für Unternehmer, Überstunden leisten zu lassen, statt Neueinstellungen vorzunehmen, besteht natürlich dann, wenn die Zahlung von Überstunden die kostengünstigere Variante darstellt. Dieser Strategie kann teilweise dadurch begegnet werden, daß Überstunden verteuert werden. So wurde zum Beispiel 1930, als beim Allgemeinen Deutschen Gewerkschaftsbund ähnliche Überlegungen zur Debatte standen, gefordert, daß für jede Überstunde ein voller Arbeitslohn als Sonderbeitrag zur Arbeitslosenunterstützung einzuziehen sei (vgl. Mettelsiefen 1978). Auch auf andere Weise können durch Verteuierung die Überstunden reduziert werden: So könnte generell eine Steigerung des Überstundenentgeltes vereinbart werden oder sowohl für Arbeitgeber und Arbeitnehmer die Besteuerung von Überstundenleistungen angehoben werden.

f) Der Freizeiteffekt einer Arbeitszeitverkürzung

Der spiegelbildliche Effekt einer Arbeitszeitverkürzung — die Verlängerung der Freizeit — hat natürlich auch nicht unbeachtliche Konsequenzen auf das Konsumverhalten: Mehr Freizeit bedeutet mehr Konsum (vgl. Külp/Mueller 1973, S. 106). Dadurch könnte eine Arbeitszeitverkürzung (vermehrte Freizeit) expansive Wirkungen hervorrufen.

Allerdings genügt eine Erhöhung der Freizeit allein noch nicht, solange damit nicht auch eine Erhöhung des Einkommens einhergeht, da ansonsten dem Haushalt die finanziellen Voraussetzungen für den Konsum fehlen. Selbst diese bei steigender Freizeit und steigendem Einkommen generell behauptete relativ stärkere Ausdehnung des Freizeitkonsums ist empirisch nicht abgesichert. Mehrere Untersuchungen widerlegten die Annahme einer Expansion des Freizeitsektors — es ergab sich bestenfalls eine Einkommenselastizität der Nachfrage nach Freizeitgütern von 1 (vgl. Andreae 1970, S. 166; Külp/Mueller 1973, S. 108 —, die Unbestimmtheit dessen, was alles unter den Begriff »Freizeitkonsum« subsumiert werden kann, relativiert allerdings die Aussagekraft solcher Untersuchungen). Nimmt nun infolge einer Arbeitszeitverkürzung das Einkommen nicht zu (unter Umständen sogar ab), so bleibt dieser expansive Effekt eines durch vermehrte Freizeit verstärkten Konsums natürlich aus beziehungsweise wird negativ.

Eine Vermehrung der Freizeit könnte auch die Vermutung nahelegen, daß durch Nachfrageverschiebungen ein Strukturwandel zum tertiären Sektor weiter verstärkt werden könnte (verstärktes Nachfragen von Dienstleistungen). Auch dies hätte gewisse positive Beschäftigungseffekte

zur Folge. Wiederum muß jedoch auf die »ambivalente Wirkung der Arbeitszeitverkürzung auf das Verbraucherverhalten« (Andreae 1970, S. 172) hingewiesen werden — die Freizeitexpansion ermöglicht es, gewisse Aufgaben selbst zu erbringen, die bisher auf dem Markt erstanden wurden. Gewisse Dienstleistungen werden außerdem, mit zunehmender Verteuerung dieses Sektors, kaum mehr erschwinglich (Dahrendorf 1978).

Damit ist also theoretisch durchaus denkbar, daß mit einer verlängerten Freizeit gewisse expansive Effekte gesetzt werden (eine Arbeitszeitverkürzung für die Wirtschaft also nicht nur belastende Wirkungen mit sich bringt), das tatsächliche Ausmaß der Wirkung muß jedoch eher gering eingeschätzt werden.

g) Lohnausgleich und Kostenträgerschaft

Eine der relevantesten Fragen im Zusammenhang mit einer Verkürzung der Arbeitszeit ist jene nach dem Träger der für die Produktion vermehrt anfallenden Kosten, die Frage also, ob die Verringerung der Arbeitszeit mit oder ohne Lohnausgleich durchgeführt wird.

Voller Lohnausgleich würde im herkömmlichen Verständnis bedeuten, daß eine Verminderung der Arbeit ohne Reallohneinbußen vorgenommen wird, also der bisherige Gesamtlohn garantiert ist, indem der Lohn pro Zeiteinheit um den entsprechenden prozentuellen Betrag der geringeren Arbeit erhöht wird.¹¹

Die Lasten dieser Maßnahme müßten in diesem Falle von der Unternehmerseite getragen werden. Eine Arbeitszeitverkürzung ohne Lohnausgleich heißt für die Arbeitnehmer, einen Verzicht des Reallohns in proportionaler Höhe der verminderten Arbeitsleistung hinzunehmen — diese Lösung stellt demnach eine Umverteilung des derzeitigen Arbeitsvolumens mit der gegebenen Lohnsumme dar.

Für die Arbeitgeberseite bedeutet eine Arbeitszeitverkürzung mit Lohnausgleich zunächst eine Mehrbelastung, da ja für die Verminderung der Arbeitsstunden zusätzlich zu den bisherigen Lohnausgaben nun entweder Überstunden bezahlt oder weitere Beschäftigte — worauf die Maßnahme letztlich abzielt — eingestellt werden müssen. Selbst bei einer Verkürzung ohne Lohnausgleich steigt durch die vermehrten Sozialausgaben auf Grund der höheren Beschäftigtenzahl die Kostenbelastung, allerdings in geringerem Ausmaß.

Vilmar hat den Begriff des »vollen Lohnausgleichs« allerdings in dem Sinne uminterpretiert, daß die durch das Halten des Reallohns entstandene Mehrbelastung der Unternehmen in gewissem Sinne »anrechenbar« wird auf den Spielraum, den Produktivitätszuwächse zur Verteilung zwischen Einkommen und Freizeit gewähren. Somit wäre eine Arbeitszeitverkürzung, »weil verrechenbar im gewerkschaftlichen Forderungspaket der jährlichen Tarifierhöhungen, nahezu kostenneutral« (Vilmar 1978, S. 27). Für die Arbeitnehmer umgekehrt bedeutet diese Konzeption, daß einerseits die Verkürzung der Arbeitszeit von Lohnerhöhungen begleitet ist, die das bisherige Realeinkommen sichern, andererseits ein Verzicht auf mögliche Einkommenssteigerungen zumutbar wird.

In vordergründigen politischen Diskussionen sind allerdings von dieser vermittelnden Position, die letztlich nur eine andere Akzentuierung in der Verteilung der Produktivitätszuwächse auf Lohn oder Freizeit fordert, nur wenige Spuren zu finden. Hier geht es vor allem um die eingangs geschilderten extremen Varianten.

Die Auswirkungen dieser Konzepte hängen nun von verschiedenen Umständen ab, wie etwa der internationalen Konkurrenzsituation und den Nachfrageelastizitäten. Die Gefahr besteht, daß am Exportsektor auf Grund der Kostensteigerungen im Falle eines Lohnausgleichs die heimischen Produkte eine teilweise Einbuße der Konkurrenzfähigkeit erleiden. Wenn die gestiegenen Kosten auf die Preise überwältigt werden können, bedeutet dies zunächst einmal eine Reallohnsenkung, womit wieder teilweise die Arbeitnehmer (beziehungsweise Konsumenten) die Kosten der Arbeitszeitverkürzung zu tragen hätten. Können sie aber aus Wettbewerbsgründen nicht überwältigt werden, ist die Frage nach den Investitionsmöglichkeiten und -neigungen der Unternehmen angesichts reduzierter Gewinnspannen offen.

Darüber hinaus sind jene Wirkungen zu berücksichtigen, die angesichts der Erhöhung der Freizeit eintreten können. Die verlängerte Freizeit führt zu Konsumsteigerung und induziert somit eine zusätzliche Nachfrage, die den kostensteigernden Effekt der komplementären Verkürzung der Arbeitszeit — worauf Andreae (1970, S. 148) mit Recht hinweist — mildern kann; zumindest ist diese Möglichkeit gesamtwirtschaftlich zu berücksichtigen (siehe auch Abschnitt f).

Und noch ein entgegengewirkender Faktor ist zu berücksichtigen: In der Diskussion wird immer wieder darauf verwiesen, daß die kürzere Arbeitszeit eine schlechtere Auslastung des Faktors Kapital mit sich bringe und auf diese Weise die Kostenbelastung der Unternehmen zunehme. Genau die umgekehrte Wirkung kann auch eintreten. Organisatorische Umstellungen, wie etwa der Übergang zu einem Mehrschichtbetrieb, können gerade durch die reduzierte Arbeitszeit nahegelegt werden und somit zu einer weitaus besseren Nutzung der Anlagen führen; entsprechende Kostensenkungen wurden in einigen Fällen auch bereits realisiert (vgl. Külpl/Mueller 1973, S. 102).

Gerade die verteilungspolitische Frage der Kostenträgerschaft — wie weit werden mögliche zusätzliche Arbeitsplätze aus der bestehenden Lohnsumme oder aus Gewinnen finanziert — ist weitgehend Ergebnis des politischen Verteilungskampfes, zweifelsohne beeinflusst von den ökonomischen Rahmenbedingungen, nicht aber direkt aus diesen ableitbar.

h) Die Gesamtwirkung einer Arbeitszeitverkürzung

Wie sich die wirtschaftspolitische Strategie einer Verringerung der Arbeitszeit letztlich im gesamten auswirkt, ergibt sich somit aus einem komplexen Bündel von Einzeleffekten. Allerdings ist die zur Debatte stehende Maßnahme ja nicht die erste dieser Art; im Laufe der letzten Jahrzehnte ist es immer wieder zu Kürzungen der Arbeitszeit gekommen. Diese Erfahrungen kann man sich gleichermaßen zunutze machen

wie auch den Versuch unternehmen, gewisse Modellprognosen aus der gegenwärtigen Situation vorzunehmen. Interessant sind für die ersten Schritte einer Analyse dabei schon Studien, die die Auswirkungen einer Reduzierung der gesetzlichen Arbeitszeit auf das Ausmaß der tatsächlich geleisteten Arbeitsstunden pro Arbeiter untersuchen. Damit lassen sich zumindest über die Reaktion der Unternehmer hinsichtlich möglicher Überstundenleistungen Anhaltspunkte gewinnen.

Die Verkürzung der gesetzlichen Arbeitszeit in Österreich 1969/70 um 2 Stunden hat E. Weissel untersucht; er kommt zu dem Schluß, daß diese Maßnahme schon in relativ kurzer Anpassungszeit eine Verringerung der durchschnittlichen Arbeitszeit um etwas mehr als eine Stunde gebracht habe (Weissel 1976, S. 168). Daß die Reduzierung nur teilweise umgesetzt wurde, führt er auf zwei Ursachen zurück: Bei bereits überdurchschnittlich kurzer Arbeitszeit (etwa Halbtagsarbeit) erfolgte die Reduzierung natürlich nicht um das volle Ausmaß der zwei Stunden, sondern um ein entsprechend niedrigeres Zeitausmaß; diese Fälle aber waren nicht so selten. Andererseits wurde auch bei überdurchschnittlich langer Arbeitszeit (etwa bei vielen Selbständigen) ein geringeres Ausmaß der realisierten Verkürzung festgestellt. Im Bereich der »Normalarbeitszeit« jedoch wurde die gesetzliche Verkürzung im großen und ganzen in die Praxis umgesetzt.

Eine etwas ältere deutsche Studie aus den Jahren 1958 beziehungsweise 1962 über die Verkürzung der Arbeitszeit von 48 auf 45 Stunden sieht die Auswirkungen pessimistischer. Sie stellt fest, daß »bei zwei Dritteln der Betriebe keine Rückwirkungen auf die Stundenleistungen der Arbeiter registriert wurden« (vgl. IFO-Institut 1958, zitiert bei Seifert 1977, S. 253). Ebenso wurde darauf hingewiesen, daß nur etwa 35 Prozent der Betriebe zusätzliche Arbeitskräfte eingestellt haben und etwa ein Viertel der Betriebe die Überstunden ausdehnte. Allerdings wurden hier relative Zahlen über Betriebe und nicht Gesamtzahlen der geleisteten Arbeitsstunden als relevant angesehen.

Zu eher pessimistischen Ergebnissen kommt eine belgische Untersuchung, die verschiedene Arten einer Arbeitszeitverkürzung zwischen 1975 und 1980 bei vollem Lohnausgleich annimmt: Jeweils wird eine 4,3prozentige, 5,5prozentige und 9,8prozentige Verkürzung durchgerechnet. In keinem Fall kommt es zu einer Minderung der Arbeitslosigkeit, wohl aber zu Rückgängen des Wachstums.

Eine niederländische Analyse kommt zu dem Ergebnis, daß bei einer 6prozentigen Verkürzung ohne Lohnausgleich eine 1prozentige Zunahme des Arbeitskräftebedarfs resultiere.¹²

Diese Modelle sind jedoch mit recht restriktiven Annahmen ausgestattet. So meint etwa Engelen-Kefer, daß die durch die Arbeitszeitverkürzung hervorgerufenen Produktivitätssteigerungen als besonders hoch angenommen, die betriebswirtschaftlichen Kosten einer Arbeitszeitverkürzung und deren Folgen auf die Konkurrenzfähigkeit überbetont und die gesamtwirtschaftlichen Ersparnisse, die durch eine Verringerung der Arbeitslosigkeit erreicht werden, zu gering veranschlagt wurden; ganz allgemein wurde eine geringe Zahl gesamtwirtschaftlicher Größen einbezogen (vgl. Engelen-Kefer 1977, S. 246).

Noch schwieriger ist natürlich abzuschätzen, welches Gewicht den anderen genannten kompensierenden Faktoren, insbesondere der Steigerung der Arbeitsintensität und der verstärkten Rationalisierung, zukommt. Insbesondere die Kausalitäten liegen hier weitgehend im Dunklen.

Übertrieben dürften die Ergebnisse einer Projektgruppe unter M. Bolle sein, die bei der Berechnung der Beschäftigungseffekte von Arbeitszeitverkürzungen im Industriesektor sogar zu einer 100prozentigen Wirkung auf die Beschäftigtenzahl kam (vgl. Vilmar 1978, S. 27). G. Friedrichs (1963) nimmt bescheidenere Effekte an: Er rechnet damit, daß ungefähr die Hälfte der durch die Arbeitszeitverkürzung freigewordenen Arbeitsplätze durch neue Arbeitskräfte besetzt wird.

Alle Verallgemeinerungen dieser Zahlen sind natürlich unter dem Vorbehalt zu verstehen, daß sie unter jeweils spezifischen relevanten ökonomischen Randbedingungen gewonnen wurden.

Damit ist es schwer, generelle Aussagen über die Globalwirkungen einer Arbeitszeitverkürzung zu machen; zu sehr werden diese abhängig sein von der spezifischen Struktur eines Landes, von den internationalen Konkurrenzbedingungen und somit auch von der Frage, wie weit diese Maßnahme auf ein Land allein beschränkt bleibt. Sicherlich wird man davon ausgehen können, daß sich der Effekt einer gesetzlichen Arbeitszeitverkürzung nicht voll wird durchsetzen können — es wäre wohl aber falsch, eine völlige Kompensation der Maßnahme anzunehmen.

IV. Schlußbemerkungen

a) Die historische Dimension der Fragestellung

Interessant bei der Diskussion um die möglichen Auswirkungen einer Arbeitszeitverkürzung ist die Tatsache, daß zur Zeit der Wirtschaftskrise der dreißiger Jahre eine ähnliche Debatte geführt wurde, bei der ein Großteil der heute gängigen Argumente bereits auftauchte. Damals allerdings wurde die politische Dimension der Auseinandersetzung stärker betont: Arbeitszeitverkürzung wurde vor allem unter dem Aspekt der Abwehr der sozialen Folgen der Arbeitslosigkeit gesehen und als Appell an das Solidaritätsgefühl der Arbeiter betrachtet (vgl. Mettelsiefen 1978). Damals wurde auch die Forderung nach der 40-Stundenwoche aufgestellt, die 1935 von der Internationalen Arbeitskonferenz übernommen wurde.

Anlaß für diese Diskussion war die Interpretation der Arbeitslosigkeit als einer »technologischen«, die durch eine wachsende Kluft zwischen Wachstums-, Produktivitäts- und Beschäftigungsentwicklung begründet war. Auch zum damaligen Zeitpunkt war die Kernfrage, auf welche Weise die durch die Technisierung freigesetzten Arbeitskräfte ohne weiteres wieder in den Produktionsprozeß integriert werden könnten, wieweit also der wirtschaftliche Selbstheilungsprozeß genug an Dynamik entwickle, um Vollbeschäftigung zu garantieren; oder wieweit die Skepsis berechtigt wäre, daß die Gesetze privatwirtschaftlicher Rentabilität, denen der technische Fortschritt folgte, nicht imstande wären, Arbeitslosigkeit

zu verhindern, daß also eine »wachstumsdefizitäre Arbeitslosigkeit« vorherrsche, die allerdings strukturelle Ursachen besitze. Neben diesem Streit um die wirtschaftstheoretischen Grundsatzfragen tauchten damals in der Frage der praktischen Verwirklichbarkeit aber genauso die Probleme des Lohnausgleichs, des kompensierenden Produktivitätsanstiegs, der mangelnden Mobilität und Flexibilität auf.

Natürlich sollen jene historischen Hinweise auf die Tradition der Diskussion um eine Arbeitszeitverkürzung nicht jenen Pauschalurteilen Vorschub leisten, die gegenüber warnenden Prognosen jene generelle Skepsis an den Tag legen, die alle Warnungen mit dem geschichtlichen Beleg ablehnen zu können glaubt: Schließlich hätten sich damals die Vertreter einer wegen der Wachstumsschwäche erforderlichen Arbeitszeitverkürzung geirrt, denn es sei letzten Endes zu einem ungeheuren Aufschwung gekommen.

Bei diesen geschichtlichen Verweisen wird nämlich häufig übersehen, daß die ökonomischen Grundlagen, die wirtschaftspolitischen Betrachtungsweisen und die Rahmenbedingungen der Krisenerscheinungen wesentlich andere waren; zudem werden die (unerfreulichen) historischen Begleitumstände, die jenen Aufschwung im Verlaufe der dreißiger Jahre dann doch mit sich brachten, meist nicht erwähnt; und schließlich, so läßt sich argumentieren, sei es längerfristig schließlich doch zu den geforderten Arbeitszeitverkürzungen gekommen. Eine Lehre läßt sich allerdings ziehen: daß die voreilige Verkündung von Sättigungstendenzen im Konsumgüterabsatz einer Gesellschaft mit größter Vorsicht zu betrachten ist. Die Schwierigkeit, technische Innovationen voraussehen zu müssen, wird heute allerdings teilweise aufgehoben durch recht deutlich greifbare äußere Grenzen der Expansion. Diese scheinen auch jene Prognosen, die eine längerfristige Wachstumsabschwächung vorhersagen, immer mehr zu erhärten, was natürlich auch die Arbeitsmarktsituation in plausibler Weise verschärft.

b) Arbeitszeitverkürzung als Mittel der Beschäftigungspolitik?

Die angeführten Probleme haben gezeigt, daß selbst unter der Annahme einer international durchgeführten Arbeitszeitverkürzung (womit die Konkurrenzfrage größtenteils wegfielen) die Beschäftigungswirkung teilweise kompensiert wird. Schon daraus wird klar, daß die Arbeitszeitverkürzung kein Allheilmittel zur Lösung des Arbeitslosigkeitsproblems darstellt. Sie ist ein Aspekt, der bei der Lösung der gegenwärtigen und zu erwartenden wirtschaftlichen Krisensituation auf dem Arbeitsmarkt zu beachten ist. Eine Arbeitszeitverkürzung kann aber sicherlich nicht als Globallösung betrachtet werden.

Sie ist weiters nicht als Sofortprogramm zur Bereinigung der Beschäftigungssituation einsetzbar: Arbeitszeitverkürzung ist ein Mittel, das die Anpassung an eine längerfristige wirtschaftliche Entwicklung gewährleisten soll. Sie ist damit gleichzeitig Ausdruck eines gewissen Skeptizismus, der die Wirkungsweise der herkömmlichen wirtschaftspolitischen Mittel in Zweifel zieht und die Dynamik der wirtschaftlichen Selbstthei-

lungskräfte, zumindest im Hinblick auf den Arbeitsmarkt, als zu schwach ansieht.

Trotzdem ist die Arbeitszeitverkürzung ein herkömmliches Mittel der Wirtschaftspolitik im weiteren Sinn, da sie die wirtschaftlichen Strukturen als solche nicht in Frage stellt. Damit kann dieses Problem auch nicht zur »Systemfrage« hochstilisiert werden; es stellt eher eine Akzentverschiebung im bisherigen trade-off zwischen Lohnerhöhung und Freizeitzuwachs im Rahmen der steigenden Produktivität dar.

Arbeitszeitverkürzung kann natürlich auch unter ganz anderen Gesichtspunkten gesehen werden — als Frage der Sozialpolitik, der Familienpolitik, im Zusammenhang mit der Humanisierung des Arbeitsplatzes oder unter der vorrangigen Zielsetzung der Reduzierung des Arbeitsleids; insofern ist sie natürlich nicht nur der Beschäftigungspolitik unterzuordnen; die Diskussion läuft derzeit aber hauptsächlich unter diesem Aspekt.

Tatsache ist allerdings, daß alle Prognosen, die die längerfristige Zukunft ins Auge fassen und Vorhersagen über das Jahr 2000 zu treffen wagen (über deren Seriosität immer gestritten werden kann), von einem starken Trend zu vermehrter Freizeit ausgehen und eine viel geringere als die derzeitige Arbeitszeit annehmen. Wahrscheinlich stehen wir hier vor einem alten Dilemma: Probleme, deren Lösung für die ferne Zukunft ziemlich unbestritten sind, schaffen in der Gegenwart ausreichend Konfliktstoff.

ANMERKUNGEN

- 1 Engelen-Kefer (1978) weist auf einige Schwächen und Verbesserungsmöglichkeiten konventioneller wirtschaftspolitischer Maßnahmen hin, die bezüglich ihrer Beschäftigungswirkung effizienter einzusetzen wären. Insbesondere fordert sie eine vorausschauende Strukturpolitik und einen sinnvolleren Einsatz finanzpolitischer Mittel und detailliert ihre Vorschläge unter den Gesichtspunkten: Verbesserung der regionalen Auswahl von Förderungen, Koordination zwischen Industrieansiedlung und entsprechenden Bildungs/Weiterbildungsprogrammen, Koordination verschiedener Planungsebenen, Förderung bestimmter Technologien, Sicherung des Nachholbedarfs im Wohnungs- und Siedlungswesen, in der Hilfe für soziale Randgruppen, in der Infrastruktur usw.
- 2 Vgl. zur theoretischen und ideologischen Situierung dieser Konzepte Rothschild 1978.
- 3 An der Differenz dieser Zuwachsraten ist der starke Anstieg der Produktivität erkennbar. Er läßt sich auch auf folgende Weise zeigen: Der von jedem Erwerbstätigen 1973 durchschnittlich erarbeitete Anteil am BNP betrug real (zu Preisen 1964) 107.243 Schilling, im Jahr 1976 bereits 114.132 Schilling. Wäre es möglich gewesen, schon 1973 mit jener Produktivität zu arbeiten, wären dazu 3.122.788 Erwerbstätige erforderlich gewesen, das heißt um 200.612 weniger, als tatsächlich gearbeitet haben; diese mehr als 200.000 Personen machten 1973 immerhin einen Anteil von 6 Prozent der Erwerbstätigen aus. Zu vermerken ist natürlich, daß eine derart globale Rechnung nur eine sehr begrenzte Aussagekraft hat; darüber hinaus müßten strukturelle Verschiebungen in dieser Periode berücksichtigt werden.
- 4 Folgende Industriebranchen lassen sich für Österreich mit den prozentuellen Änderungen in ihren Beschäftigtenzahlen im Zeitraum 1971 bis 1976 auflisten:
 Sinkende Beschäftigung:
 Ledererzeugung — 43,06, Glas — 24,74, Textil — 21,19, Lederverarbeitung — 18,87, Bergwerke — 17,03, Gießerei — 13,75, Papiererzeugung — 11,58, Papierverarbeitung — 8,67, Bekleidung — 8,09, Stein/Keramik — 5,66, Metall — 5,59;
 Stagnierende Beschäftigung:
 Nahrungs/Genußmittel — 0,95, Eisen/Metall + 0,48, Chemie + 0,70, Eisenerzeugung + 2,35, Fahrzeuge + 2,40, Holz + 2,96;
 Expandierende Beschäftigung:
 Maschinen/Stahlbau + 5,98, Elektroindustrie + 10,95; mit beachtlichen Zuwachsraten, jedoch von der absoluten Größe her von geringerer Bedeutung: Film, Gaswerke, Erdöl.
- 5 Die strukturelle Verschiebung der wesentlichen Bereiche der Wirtschaft hat ihre gängige Interpretation als Trend zur »Dienstleistungsgesellschaft« gefunden. Gerade in Europa, in weitaus geringerem Maße in den Vereinigten Staaten, beruht das Beschäftigungswachstum auf dem tertiären Sektor. Hier konzentriert sich die Nachfrage, wie Robert H. Havemann (1978) erläutert, auf Beschäftigte mit hoher Arbeitskraftelastizität und »professional-technical workers« mit niedriger Arbeitslosenrate. Hier wurden Arbeitskräfte aufgefangen, die in starkem Maße aus der Land- und Forstwirtschaft abwanderten und in geringerer Zahl aus der Industrie kamen. Der anschwellende Bedarf des tertiären Bereichs wurde mit den geringeren Produktivitätssteigerungen dieses Sektors begründet, aber auch mit der Umstrukturierung der Nachfrage hin zu Dienstleistungen nach Überschreitung bestimmter Wohlstandswerte. Nun gibt es allerdings Untersuchungen, die jene Argumentation bezweifeln. Sie weisen darauf hin, daß zahlreiche Dienstleistungen dem Markt wieder entzogen wurden, und versuchen nachzuweisen, daß der Anteil der Dienstleistungen am Bruttoinlandsprodukt langfristig in realen Werten fast konstant bleibt. »In Österreich«, so stellt Skolka fest, »betrug der reale Anteil an Dienstleistungen am BNP (das heißt zu Preisen 1964) 42,3 Prozent 1955 und 42,6 Prozent 1976. Dies aber bedeutet, daß die Verschiebung der nominellen Nachfragestruktur zu den Dienstleistungen nicht Folge eines höheren Bedarfs, sondern eher schneller steigender Preise ist« (S. 398). Ein steigender Bedarf an Arbeitskräften wird in diesem Bereich somit fast nur noch auf ein Zurückbleiben der Arbeitsproduktivität und reduzierte Arbeitszeit begründet; für die Möglichkeiten der Rationalisierung aber eröffnen sich neue Perspektiven.

- 6 Akzeptieren wir etwa die Hypothese, daß die 4,5prozentige Wachstumsrate des BNP die Arbeitslosigkeit konstant auf 2 Prozent hält. Für 1986 sind 3,588.800 Erwerbstätige prognostiziert, bei 4,5 Prozent ergibt sich ein zu den Preisen von 1976 fortgeschriebenes BNP von 1131,68 Milliarden Schilling. Das bedeutet, daß im Durchschnitt jeder Erwerbstätige 315.336 Schilling an Wert produziert. Lassen wir nun alle strukturellen Verschiebungen außer acht, so läßt sich bei diesem Verhältnis von Erwerbstätigen zu BNP errechnen, welche Beschäftigung bei alternativen Wachstumsraten erforderlich wird. Es zeigt sich, daß schon der Prognosespielraum von einem halben Prozent (also bei einem BNP-Wachstum von 4 Prozent) mit einem BNP von 1.078,68 Milliarden beim selben Verhältnis nur 3,420.732 Erwerbstätige erfordert und damit die Arbeitslosigkeit *ceteris paribus* um 4,68 Prozent auf knapp 7 Prozent erhöht. (Sollte sich gar über all die Jahre hinweg ein BNP-Wachstum von nur 3 Prozent ergeben, so handelt es sich 1986 um 483.096 Beschäftigte weniger und um eine Arbeitslosenrate von theoretisch über 15 Prozent.)
- 7 Die Analogie zu den dreißiger Jahren beschränkt sich allerdings im wesentlichen darauf, daß die Argumente und Gegenargumente zur Frage einer Arbeitszeitverkürzung sehr ähnlich waren jenen aus der aktuellen Diskussion; die wirtschaftlichen Gründe und Rahmenbedingungen der Krise sind natürlich nicht vergleichbar.
- 8 In anderem Kontext kommt auch Andreae (1970, S. 72) in einer Diskussion der Meinungen zur Frage, wann eine Verkürzung der Arbeitszeit am günstigsten durchzuführen sei, abweichend von Tuchtfeld (1961) und eher in Übereinstimmung mit Michanek-Ohlsson (1958), zur Überzeugung, daß keiner bestimmten konjunkturellen Situation bei einer Verkürzung der Vorzug zu geben ist. Vgl. auch die Studie des Beirats 1969, S. 94.
- 9 Vgl. zu einer umfassenden Übersicht über neue Konzepte der Segmentierung von Arbeitsmärkten Freiburghaus/Schmid 1975; siehe auch Freiburghaus 1976; Averitt 1968; Doeringer/Piore 1971; Oi wies bereits 1962 darauf hin, daß sich die Veränderungen in der Zahl der Beschäftigten in den Unternehmungen reduziert.
- 10 Külp und Mueller (1973, S. 103) weisen auf Untersuchungen hin, aus denen hervorgeht, daß beim Übergang einiger Unternehmungen auf eine Drei- oder Viertagewoche durch eine verbesserte Nutzung der Anlagen im Schichtbetrieb Produktionssteigerungen bis zu 16 Prozent möglich waren. Die letztendliche Wirkung hängt somit von mehreren Einflüssen ab, die nur schwierig in den Griff zu bekommen sind. Es lassen sich daher über die Effekte kaum quantifizierbare Aussagen machen.
- 11 Vilmar bringt ein Rechenbeispiel für den Ausgleich einer durch einen konstanten Stundenlohnsatz bei verkürzter Arbeitszeit hervorgerufenen Reduzierung des Reallohns durch eine höhere nominelle Lohnzuwachsrate (Vilmar 1976, S. 192 f.):
 Monatlich 160 Stunden à DM 10,— = DM 1.600,—
 plus 5,3 Prozent (DM 85,—) = DM 1.685,—
 Monatlich 156 Stunden à DM 10,— = DM 1.560,—
 plus 8 Prozent (DM 125,—) = DM 1.685,—
 »Bei diesem m. E. durchaus realitätsnahen Beispiel ist also der reale Lohnausgleich erzielt, eine nominale 8prozentige Lohnerhöhung jedoch wirkt sich auf Grund des Wegfalls von 4 Arbeitsstunden pro Monat realiter nur als Lohnerhöhung von 5,3 Prozent aus — das heißt bei einem nominell 8prozentigen Tarifiergebnis wäre bei gleichzeitiger Arbeitszeitverkürzung immer noch der Ausgleich der Inflationsrate, also die Wahrung des Realeinkommensstandards gewährleistet« (S. 192 f.).
- 12 Vgl. Kommission der Europäischen Gemeinschaften: 1976, S. 22 ff. Zitiert bei Engelen-Kefer, 1977, S. 245.

LITERATUR

- Andreae, Clemens A.: *Ökonomik der Freizeit. Zur Wirtschaftstheorie der modernen Arbeitswelt*. Reinbek bei Hamburg 1970.
- Averitt, Robert: *The Dual Economy*. New York 1968.
- Bach, H. U. / Kohler, H. / Reyher, L. / Teriet, B.: *Arbeitszeit und Arbeitsvolumen in der Bundesrepublik Deutschland 1960—1975*, in: »MittAB« 1/1977.
- Beirat für Wirtschafts- und Sozialfragen: *Untersuchung über Probleme der Arbeitszeitverkürzung*. Wien 1969.
- Biffel, Gudrun: *Der österreichische Arbeitsmarkt bis 1991 — Revision der mittelfristigen Arbeitsmarktprognose*, in: »WIFO-Monatsberichte« 2/1978, S. 59—68.
- Bolle, Michael (Hrsg.): *Arbeitsmarkttheorie und Arbeitsmarktpolitik*. Opladen 1976.
- Briefs, Ulrich: *Der Wandel in den Büros — Auswirkungen von Krise und Arbeitslosigkeit auf die Angestellten und die Büroarbeit*, in: »WSI-Mitteilungen« 4/1977, S. 223 bis 231.
- Butschek, Felix: *Erwerbstätigkeit in Österreich 1961 bis 1980*, in: »WIFO-Monatsberichte« 10/1974, S. 479—490.
- Butschek, Felix: *Der österreichische Arbeitsmarkt 1975 bis 1985*, in: »WIFO-Monatsberichte« 4/1975a, S. 174—178.
- Butschek, Felix: *Der österreichische Arbeitsmarkt in der Rezession 1974/75*, in: »WIFO-Monatsberichte« 10/1975b, S. 420—425.
- Dahrendorf, Ralf: *Wenn uns die Arbeit ausgeht*, in: »Die Zeit«, 22. September 1978.
- Doeringer, Peter B. / Piore, Michael J.: *Internal Labor Markets & Manpower Analysis*. Lexington, Mass. 1971.
- Engelen-Kefer, Ursula: *Arbeitszeitverkürzung im internationalen Vergleich*, in: »WSI-Mitteilungen« 4/1977, S. 239—246.
- Engelen-Kefer, Ursula: *Aktivierung der Arbeitsmarktpolitik*, in: »WSI-Mitteilungen« 4/1978, S. 182—188.
- Freiburghaus, Dieter: *Zentrale Kontroversen der neueren Arbeitsmarkttheorie*, in: Bolle 1976, S. 71—91.
- Freiburghaus, Dieter / Schmid, Günther: *Theorie der Segmentierung von Arbeitsmärkten*, in: Leviathan 3 (1975), S. 417—447.
- Friedrichs, Günter: *Technischer Fortschritt und Beschäftigung in Deutschland*, in: derselbe (Hrsg.): *Automation und technischer Fortschritt in Deutschland und USA*. Frankfurt 1963.
- Haveman, Robert H.: *Unemployment in Western Europe and the United States: A Problem of Demand, Structure, or Measurement?* in: AER P & P 68 (1978), S. 44—50.
- Helfert, Mario: *Beschäftigung und Produktivitätsfortschritt. Anmerkungen zur Politik der »Verbesserung der Wettbewerbsfähigkeit«*, in: »WSI-Mitteilungen« 4/1977, S. 202 bis 213; 5/1977, S. 270—280.
- IFO-Institut: *Arbeitszeit und Produktivität*, Band 1, Teil A, Berlin 1958.
- Kalmbach, Peter: *Lohn- und Beschäftigungsentwicklung: Ein neuer Glaubenskrieg in den Wirtschaftswissenschaften*, in: »WSI-Mitteilungen« 1/1978, S. 14—19.
- Kohl, Heribert: *Probleme des Rationalisierungsschutzes*, in: »WSI-Mitteilungen« 4/1977, S. 232—239.
- Kommission der Europäischen Gemeinschaften: *Eine Bewertung der Maßnahmen zum Abbau des Arbeitskräfteangebots*. Brüssel 1976.
- Kramer, Helmut: *Mittelfristige Perspektiven der Weltwirtschaft*, in: »WIFO-Monatsberichte« 10/1975, S. 426—433.
- Külp, Bernhard / Mueller, Robert: *Alternative Verwendungsmöglichkeiten wachsender Freizeit*. Göttingen 1973.
- Leminsky, Gerhard: *Schwerpunkte einer arbeitsorientierten Beschäftigungspolitik*, in: »WSI-Mitteilungen« 2/1975, S. 54—63.
- Leviton, Sar A. / Belous, Richard S.: *Shorter Hours, Shorter Weeks: Spreading the Work to Reduce Unemployment*. Baltimore and London 1977.
- Mendius, Hans Gerhard: *Arbeitszeit und Arbeitsmarkt. Zu Voraussetzungen und Möglichkeiten beschäftigungswirksamer Interessenvertretung*, in: »WSI-Mitteilungen« 4/1978, S. 202—213.

- Mertens, D. / Reyher, L.: *Zum Beschäftigungsproblem in den nächsten Jahren*, in: »Gewerkschaftliche Monatshefte« 1/1977, S. 11.
- Mettelsiefen, Bernd: *Arbeitszeitverkürzung: Eine Kontroverse ohne Ende?*, in: »WSI-Mitteilungen« 4/1978, S. 195—202.
- Michanek, Ernst / Ohlsson, Ingvar: *Verkürzung der Arbeitszeit. Schwedische Untersuchungen*. Göttingen 1958.
- Oi, Walter: *Labor as a Quasi-Fixed Factor*, in: J. Polit. Econ. 70 (1962), S. 538—555.
- Peschel, Peter / Scheibe-Lange, Ingrid: *Zu den Beschäftigungsperspektiven des Dienstleistungssektors*, in: »WSI-Mitteilungen« 5/1977, S. 325—339.
- Reyher, Lutz: *Beschäftigungspolitische Alternativen zu hoher Arbeitslosigkeit. Vergleichende Kostenerwägungen zu unterschiedlichen Instrumenten der Arbeitsmarktsteuerung*, in: »WSI-Mitteilungen« 2/1975, S. 63—72.
- Rothschild, Kurt W.: *Lohntheorie*. Berlin und Frankfurt 1963.
- Rothschild, Kurt W.: *Arbeitslose: Gibt's die?*, in: Kyklos 31 (1978), S. 21—35.
- Sachverständigenrat: *Jahresgutachten 1976/77 zur Begutachtung der gesamtwirtschaftlichen Entwicklung*, in: Bundestagsdrucksache 7/5902.
- Schmid, Günther / Freiburghaus, Dieter: *Beschäftigungspolitische Möglichkeiten zur Bekämpfung hoher Arbeitslosigkeit bei Inflation*. Aus Politik und Zeitgeschichte B 16 (1976), S. 25—45.
- Schröder, Jürgen: *Arbeitszeitverkürzung*, in: »WiSt« 10/1977, S. 486—488.
- Seidel, Hans: *Wachstum und Strukturwandel der österreichischen Industrie*, in: »WIFO-Monatsberichte« 2/1974, S. 60—73.
- Seifert, Hartmut: *Zur Kontroverse um die Arbeitszeitverkürzung*, in: »WSI-Mitteilungen« 4/1977, S. 247—254.
- Sengenberger, Werner: *Arbeitslosigkeit und Arbeitsmarktstruktur*, in: »WSI-Mitteilungen« 4/1977, S. 213—223.
- Skolka, Jiri: *Dienstleistungen oder Selbstbedienung?*, in: »Wirtschaft und Gesellschaft« 4/1977, S. 397—406.
- Streißler, E.: *Wandlung der Einkommensstruktur im Wirtschaftswachstum*, in: Arndt, H. (Hrsg.): *Lohnpolitik und Einkommensverteilung*. Schriften des Vereins für Socialpolitik, N. F., Band 51, Berlin 1969.
- Teriet, Bernhard: *»Zeitsouveränität« durch flexible Arbeitszeit*. Aus Politik und Zeitgeschichte B 31 (1976), S. 3—16.
- Tuchtfeldt, Egon: *Die volkswirtschaftlichen Auswirkungen der Arbeitszeitverkürzung*, in: *Arbeitszeit und Freizeit*. Nürnberger Abhandlungen zu den Wirtschafts- und Sozialwissenschaften, Heft 15, Berlin 1961.
- Ulrich, Otto: *Abbau von Arbeitslosigkeit durch flexible Arbeitszeitregelung*. Aus Politik und Zeitgeschichte B 43 (1976), S. 19—30.
- Vilmar, Fritz: *Hier sind Arbeitsplätze! Plädoyer für Arbeitszeitverkürzung*, in: »Neues Forum«, März/April 1978, S. 26—29.
- Vilmar, Fritz: *Notwendig: Systematische Arbeitszeitverkürzung*, in: Bolle 1976, S. 186 bis 200.
- Wacker, Ali: *Arbeitslosigkeit. Soziale und psychische Voraussetzungen und Folgen*. Frankfurt—Köln 1976.
- Walterskirchen, Ewald: *Arbeitsmarktpolitik in Österreich*, in: »WSI-Mitteilungen« 5/1977, S. 293—301.
- Weissel, Erwin: *Kurzfristige Effekte der Arbeitszeitverkürzung*. Wien 1976.

1. The first part of the report deals with the general situation of the country and the progress of the work during the year.

2. The second part of the report deals with the results of the work during the year and the progress of the work during the year.

3. The third part of the report deals with the results of the work during the year and the progress of the work during the year.

4. The fourth part of the report deals with the results of the work during the year and the progress of the work during the year.

5. The fifth part of the report deals with the results of the work during the year and the progress of the work during the year.

6. The sixth part of the report deals with the results of the work during the year and the progress of the work during the year.

7. The seventh part of the report deals with the results of the work during the year and the progress of the work during the year.

8. The eighth part of the report deals with the results of the work during the year and the progress of the work during the year.

Lohn- und Lohnnebenkosten in Österreich und den Europäischen Gemeinschaften

Hannes Suppanz

Vorbemerkung

Die Lohnkosten sind vor allem in zweifacher Hinsicht von Bedeutung: einmal als Inflationsfaktor, andererseits als wichtiger Bestimmungsgrund für die internationale Wettbewerbsfähigkeit einer Wirtschaft. Im Augenblick ist weder die Inflation noch das außenwirtschaftliche Gleichgewicht ein akutes Problem für die österreichische Wirtschaft; dennoch wird ein kleines außenhandelabhängiges Land wie Österreich der Kostenentwicklung im Vergleich zum Ausland stets besondere Aufmerksamkeit schenken müssen. Um rechtzeitig reagieren zu können, benötigen die wirtschaftspolitischen Instanzen Prognosen oder zumindest möglichst aktuelles Datenmaterial. Im Fall der Lohnkosten wird es sich dabei — vor allem wenn auch die Lohnnebenkosten erfaßt werden sollen — nicht nur was die zukünftige Entwicklung, sondern auch was die augenblickliche Situation anlangt, notgedrungen um stets recht grobe und globale Schätzungen handeln. Daraus erklären sich die oft beträchtlich abweichenden Zahlenangaben. Statistisch fundiertes und hinreichend disaggregiertes Datenmaterial liegt erst mit großer zeitlicher Verzögerung vor. So ist etwa im Augenblick immer noch nicht das gesamte Ergebnis der Arbeitskostenerhebung 1975 in den Europäischen Gemeinschaften publiziert. Die bisher vorliegenden Zahlen lassen aber immerhin eine erste und bereits relativ ins Detail gehende Konfrontation mit der Arbeitskostenerhebung 1975 der Bundeskammer der gewerblichen Wirtschaft für Österreich zu.

Im folgenden werden nur die Arbeitskosten (Lohnkosten und Lohnnebenkosten) analysiert, wie sie sich aus den beiden genannten Erhebungen ergeben. Die Produktivität bleibt dabei unberücksichtigt: Es handelt sich also bei den Daten um »Arbeitskosten je Stunde beziehungsweise je Monat« und nicht um »Arbeitskosten je Erzeugungseinheit«. Um auch

einen Eindruck von der Entwicklung im Zeitablauf zu gewinnen, werden die Ergebnisse des Jahres 1975 mit jenen des Jahres 1966 verglichen. Abschließend wird kurz auf die Arbeitskosten wichtiger Handelspartner Österreichs eingegangen, die von den EG-Erhebungen nicht erfaßt werden, und abzuschätzen versucht, inwiefern sich die Situation seit 1975 geändert hat.

Die statistischen Erhebungen

Das Statistische Amt der Europäischen Gemeinschaften führt seit 1966 alle drei Jahre in der Industrie der Mitgliedsländer Arbeitskostenerhebungen durch (die unmittelbare Erhebung besorgen nationale Dienststellen nach einheitlichen Richtlinien, die Aufarbeitung das Statistische Amt der Europäischen Gemeinschaften). Da noch nicht einmal die Ergebnisse für 1975, auf die sich diese Studie konzentriert, vollständig veröffentlicht sind, ist damit zu rechnen, daß jene für 1978 frühestens in zwei bis drei Jahren verfügbar sein werden. In Italien, Luxemburg und Irland findet eine Vollerhebung statt (die beiden letztgenannten Länder werden bei der folgenden Darstellung nicht berücksichtigt), in den übrigen Ländern handelt es sich um Stichprobenerhebungen. Erfaßt werden nur Unternehmungen mit mindestens zehn Beschäftigten.

Die Arbeitskostenerhebung der Bundeskammer der gewerblichen Wirtschaft für die österreichische Industrie hat sich, sowohl was den zeitlichen Rhythmus als auch was die Gliederung der Kosten anlangt, weitgehend an die EG-Erhebung angepaßt, so daß Vergleiche in der Regel möglich sind. Die Abstimmung der Ergebnisse auf Branchenebene bereitete allerdings gewisse Schwierigkeiten, da die österreichische Fachverbandsgliederung der EG-Branchenklassifikation meist nicht entspricht. Für die Zuordnung der Zahlen auf Branchenebene trägt der Autor die Verantwortung. Ein Problem der Vergleichbarkeit ist nicht so groß, wie es auf den ersten Blick erscheint: Zwar kennt das Ausland die österreichische Unterscheidung in Industrie und Gewerbe nicht, doch bewirkt die Beschränkung der EG-Erhebung auf Unternehmen mit mindestens zehn Beschäftigten, daß eine weitgehende Entsprechung zum österreichischen Industriebereich gegeben ist. Allerdings beschränkt sich die österreichische Erhebung wiederum prinzipiell auf Unternehmen mit mehr als 200 Beschäftigten, in fünf Fachverbänden wurde diese Grenze auf 100 Beschäftigte gesenkt, in einem auf 50 Beschäftigte. Dennoch betrug, gemessen an den Beschäftigten, die Repräsentation 1975 etwa 77 Prozent, war allerdings recht unterschiedlich (sie reichte von rund 54 Prozent bis nahezu 100 Prozent).

Die Gesamtarbeitskosten

Tabelle 1 gibt einen Überblick über die gesamten Arbeitskosten in der Industrie der Vergleichsländer für Arbeiter, Angestellte sowie Beschäftigte insgesamt auf Schillingbasis. Die Stundenkosten der Industriebeschäftigten in Österreich beruhen auf eigenen Schätzungen, da sie in der Bundeskammererhebung nicht ausgewiesen werden. Die Vergleichbarkeit dieser Globaldaten ist dadurch beeinträchtigt, daß die »Industrie«

in allen Ländern außer in Österreich und Dänemark auch das Baugewerbe umfaßt; vergleichbare Daten ohne Baugewerbe für Arbeiter und Angestellte können den Tabellen 9 und 12 entnommen werden. Großbritannien und Dänemark wurden erst 1975 in die Erhebung einbezogen. In den Niederlanden gibt es seit 1973 keine Unterscheidung zwischen Arbeitern und Angestellten mehr.

Die gesamten Stundenkosten eines Industriearbeiters betrugen 1975 in Österreich 79,95 Schilling und waren damit niedriger als in allen Vergleichsländern mit Ausnahme von Großbritannien. Man kann die Länder in drei Gruppen teilen: in der ersten Gruppe sind die Arbeitskosten der Industriearbeiter viel höher als in Österreich (Dänemark + 39 Prozent, BRD + 41 Prozent, Belgien + 48 Prozent); in der zweiten sind die Arbeitskosten der Industriearbeiter etwa gleich hoch wie in Österreich (Frankreich + 1 Prozent, Italien + 3 Prozent); in Großbritannien schließlich sind die gesamten Stundenkosten eines Industriearbeiters 1975 um ein Viertel niedriger gewesen als in Österreich. Die Einbeziehung des Baugewerbes in einigen Ländern spielt keine große Rolle. Ohne Baugewerbe weichen die Lohnrelationen maximal um zwei Prozentpunkte von den beschriebenen ab (siehe Tabelle 11). Gegenüber 1966 hat sich die relative Kostenposition Österreichs stark verändert: Frankreich, Italien und (wie man anderen Quellen entnehmen kann) Großbritannien hatten damals noch deutlich höhere Stundenkosten je Industriearbeiter als Österreich, etwas geringer geworden ist das Lohnkostendifferential gegenüber der BRD und (wie wiederum anderen Quellen zu entnehmen ist) Dänemark, einzig gegenüber Belgien und (wie wir dann bei den Beschäftigten sehen werden) gegenüber den Niederlanden hatte Österreich 1975 relativ niedrigere Lohnkosten als 1966.

Was die Monatskosten der Industrieangestellten anlangt, ist die Situation insgesamt gesehen dieselbe, doch ergeben sich im einzelnen beträchtliche Abweichungen. Die Gesamtarbeitskosten eines Industrieangestellten betrugen 1975 in Österreich pro Monat 17.498 Schilling. Gegenüber Belgien war der Kostenunterschied etwa gleich groß wie bei den Arbeitern (+ 46 Prozent), gegenüber Dänemark und der BRD dagegen war er mit + 31 Prozent und + 33 Prozent merklich geringer; zu dieser Gruppe stößt bei den Angestellten auch Frankreich mit um 30 Prozent höheren Arbeitskosten für Industrieangestellte als Österreich. Nur wenig höher als in Österreich waren die Angestelltenkosten in Italien (+ 5 Prozent), deutlich niedriger (— 30 Prozent) waren 1975 die Gesamtarbeitskosten für Industrieangestellte in Großbritannien. In den sechziger Jahren waren die Arbeitskosten der Industrieangestellten in Frankreich und Italien mit 59 Prozent und 42 Prozent noch viel höher als in Österreich; gegenüber Belgien hat sich die Kostenrelation in den letzten zehn Jahren kaum geändert, im Vergleich zur BRD war der Kostenunterschied 1975 sogar relativ geringer als 1966.

Der Arbeitskostenvergleich für die Industriebeschäftigten insgesamt ist mit Vorsicht zu interpretieren, da für Österreich die Stundenkosten der Arbeiter und Angestellten insgesamt geschätzt werden mußten, um einen Vergleich mit den EG-Staaten durchführen zu können. Wiederum

können jedoch die drei Ländergruppen beobachtet werden: in Dänemark und der BRD waren 1975 die Arbeitskosten der Industriebeschäftigten um etwa 35 Prozent höher als in Österreich, in Belgien um etwa 40 Prozent und in den Niederlanden um etwa 50 Prozent; um etwa 10 Prozent höher waren die Arbeitskosten 1975 in Frankreich und annähernd gleich hoch wie in Österreich waren sie in Italien; in Großbritannien dürften die Arbeitskosten der Industriebeschäftigten insgesamt 1975 um etwa 30 Prozent unter dem österreichischen Niveau gelegen sein. Gegenüber der Mitte der sechziger Jahre hat sich die relative österreichische Arbeitskostenposition im Vergleich zur BRD, zu Frankreich, Italien und vermutlich auch Dänemark und Großbritannien verschlechtert, gegenüber Belgien und den Niederlanden jedoch verbessert.

Die Verschiebungen in der relativen Arbeitskostenposition gehen nur zum Teil auf eine unterschiedliche Entwicklung der Lohn- und Lohnnebenkosten zurück, zu einem beträchtlichen Teil aber auf Wechselkursveränderungen. Wie aus Tabelle 2 hervorgeht, war die Arbeitskostenerhöhung 1966 bis 1975 in nationaler Währung nur in der BRD geringer als in Österreich. In diesem Zeitraum haben aber alle Vergleichsländer außer der BRD gegenüber dem österreichischen Schilling abgewertet. Die Abwertungssätze reichen bis zu 46,5 Prozent in Großbritannien und waren auch in Italien mit 35,5 Prozent und in Frankreich mit 22,5 Prozent noch beträchtlich. In Großbritannien, Italien und Frankreich war die Abwertung stärker als die Abweichung der Arbeitskostenentwicklung in nationaler Währung, so daß sich die relative Kostenposition dieser Länder gegenüber Österreich stark verbesserte. In Belgien und den Niederlanden reichte die relativ geringe Abwertung gegenüber dem Schilling (im Ausmaß von weniger als 10 Prozent) nicht aus, die größere Arbeitskostenerhöhung in nationaler Währung zu kompensieren, so daß sich die relative Kostenposition dieser Länder verschlechterte. Umgekehrt hat die Abwertung des Schillings gegenüber der D-Mark im Zeitraum 1966 bis 1975 um fast zehn Prozent nicht ausgereicht, um die größere Arbeitskostenerhöhung in Österreich im Vergleich zur BRD auszugleichen.

Lohnkosten und Lohnnebenkosten

Obwohl für die internationale Konkurrenzfähigkeit nur die gesamten Arbeitskosten von Belang sind, ist es doch notwendig, auf die einzelnen Kostenkomponenten näher einzugehen. Einerseits wird immer wieder das Argument ins Treffen geführt, daß die starke Belastung mit Lohnnebenkosten die Wettbewerbsfähigkeit beeinträchtigt, andererseits gibt es in der ökonomischen Literatur Theorien, die die Inflation und/oder die Arbeitslosigkeit nicht zuletzt auch auf den hohen und steigenden Lohnnebenkostenanteil zurückführen (dabei wird auf die Möglichkeit der sprunghaften Anhebung von Lohnnebenkosten hingewiesen sowie auf den zunehmenden Fixkostencharakter der Arbeitskosten infolge überdurchschnittlich zunehmender Lohnnebenkosten).

In Anlehnung an die Statistik der Europäischen Gemeinschaften gliedern die Tabellen 3 bis 8 die Arbeitskosten folgendermaßen auf:

1. *Direktlohn für geleistete normale Arbeitszeit* und für Überstunden und regelmäßig gezahlte Prämien und Gratifikationen (brutto vor Abzug der Steuern und der Arbeitnehmerbeiträge zur Sozialversicherung).

2. *Sonstige Prämien und Gratifikationen*, die nicht bei jeder Löhnung bezahlt werden (dazu zählen in Österreich vor allem die Sonderzulagen: Weihnachtsremuneration, Urlaubszuschuß).

3. *Entlohnung für nicht gearbeitete Tage* (bezahlter Urlaub, Urlaubsgeld, bezahlte Feiertage oder sonstige bezahlte Arbeitstage, Entlassungsschädigungen).

4. *Arbeitgeberbeiträge zur Sozialversicherung* und für Familienbeihilfen; dazu zählen sowohl gesetzliche Beiträge wie auch tarifliche, vertragliche oder freiwillige Aufwendungen (im einzelnen handelt es sich um Beiträge zur Kranken-, Mutterschafts-, Invaliditäts-, Alters- und Arbeitslosenversicherung, um Krankengeld, Familienbeihilfen usw.).

5. *Naturalleistungen* und entsprechende Ausgleichsschädigungen (insbesondere Wohnung, Heizung, Verpflegung, Bekleidung).

6. *Sonstige Aufwendungen sozialer Art* (insbesondere Transport, kulturelle und medizinische Einrichtungen).

7. *Kosten der Berufsausbildung* (im Gegensatz zur österreichischen Erhebung ist hier in den anderen Ländern auch die Entlohnung der Lehrlinge enthalten).

8. *Abgaben und Beihilfen sozialer Art*; diese Position erfaßt in den einzelnen Ländern unterschiedliche Abgaben und Beihilfen, sie kann auch negativ werden, wenn die Beihilfen die Abgaben übersteigen (im Falle Österreichs wird unter diesem Punkt die Lohnsummensteuer und die Wiener Dienstgeberabgabe erfaßt).

Der Direktlohn für geleistete Arbeitszeit, die sonstigen Prämien und Gratifikationen, die Entlohnung für nicht gearbeitete Tage und die Naturalleistungen (Positionen 1, 2, 3 und 5) werden in den Statistiken der Europäischen Gemeinschaft als *Direktkosten* im Unterschied zu den übrigen *indirekten Kosten* bezeichnet. Die im folgenden für Österreich ausgewiesenen Direktkosten weichen von den Angaben der Bundeswirtschaftskammer ab, da diese Abfertigungen und in der Regel auch Naturalleistungen nicht unter diesen Begriff subsumiert. Unter *Lohnnebenkosten* kann man zweierlei verstehen: einmal alle Arbeitskosten, die nicht Direktkosten für geleistete Arbeitszeit und regelmäßige Zuschläge sind, andererseits die indirekten Arbeitskosten in der Terminologie der EG-Statistik; der Lohnnebenkostenanteil errechnet sich dementsprechend entweder als Relation der übrigen Lohnkosten zu den Direktkosten für geleistete Arbeitszeit oder als Relation der indirekten Kosten zu den direkten Kosten (jeweils in Prozent ausgedrückt).

Die Struktur der Arbeitskosten

Der Direktlohn für geleistete Arbeitszeit aller Industriebeschäftigten machte 1975 in den Vergleichsländern 50 bis 81 Prozent der gesamten Arbeitskosten aus (Tabelle 7). Der österreichische Wert lag mit 55 Prozent unter dem Durchschnitt: er wurde nur von Italien mit 50 Prozent unter-

boten, etwa die gleiche Größenordnung wie in Österreich hatte der Anteil des Direktlohnes für geleistete Arbeitszeit an den gesamten Arbeitskosten in Frankreich, Belgien und den Niederlanden mit jeweils 58 Prozent. Eine durchschnittliche Position nahm die BRD mit 63 Prozent ein. Bei weitem am höchsten war der Anteil des Direktlohnes für geleistete Arbeitszeit mit 76 und 81 Prozent in Großbritannien und Dänemark (oder anders ausgedrückt bei weitem am niedrigsten unter den Vergleichsländern waren die Lohnnebenkosten in diesen beiden Ländern I).

Bei den sonstigen Prämien und Gratifikationen nimmt Österreich mit einer Quote von nahezu 13 Prozent der Gesamtarbeitskosten den Spitzenrang ein, während Großbritannien und Dänemark mit rund 1 Prozent am Ende der Rangfolge zu finden sind (Tabelle 7). Dazu ist anzumerken, daß diese Position im österreichischen Fall überwiegend den 13. und 14. Monatslohn umfaßt, der längst ein fester Lohnbestandteil ist und definitionsgemäß eigentlich zu den Direktkosten für geleistete Arbeitszeit gerechnet werden müßte (diese Position umfaßt auch regelmäßige Zuschläge, worunter man ohne weiteres zwar nicht monatlich, aber viertel- oder halbjährlich ausbezahlte Beträge verstehen könnte). So gesehen (man müßte natürlich auch für die übrigen Länder entsprechende Korrekturen durchführen) dürften die Lohnnebenkosten in Österreich sich etwa in der Größenordnung der BRD und der Beneluxstaaten bewegen, also im mittleren Bereich. Außer in Österreich ist die Komponente »sonstige Prämien und Gratifikationen« noch in Italien mit etwa 8 Prozent relativ hoch, in den Beneluxländern, in Frankreich und der BRD bewegt sich der Prozentsatz zwischen 3 und 4 Prozent.

Was die Entlohnung für nicht gearbeitete Tage anlangt, nahm Österreich 1975 unter den Vergleichsländern den letzten Rang ein: der Anteil der Ausfallszeiten an den gesamten Arbeitskosten betrug in Österreich 1975 für die Industriebeschäftigten insgesamt 9 Prozent, die Niederlande lagen mit 13 Prozent an der Spitze. In der Nähe des österreichischen Wertes waren noch die Quoten von Großbritannien und Frankreich zu finden, die BRD und Belgien hatten nach den Niederlanden die relativ höchste Entlohnung für nicht gearbeitete Tage (Tabelle 7).

Der Anteil der Arbeitgeberbeiträge zur Sozialversicherung war in Österreich 1975 im Vergleich zu den EG-Ländern mit rund 19 Prozent der gesamten Arbeitskosten durchaus nicht übermäßig hoch: den Spitzenwert nahm Italien mit 28 Prozent ein, gefolgt von den Beneluxstaaten und Frankreich mit 23 bis 24 Prozent; etwas unter dem österreichischen Wert lag jener der BRD mit weniger als 18 Prozent, deutlich niedriger war der Anteil der Arbeitgeberbeiträge zur Sozialversicherung an den Gesamtarbeitskosten für Industriebeschäftigte in Großbritannien und Dänemark mit 12 beziehungsweise 5 Prozent. An den beiden letztgenannten Werten läßt sich demonstrieren, wie problematisch Lohnnebenkostenberechnungen und sich darauf stützende Argumentationen sind. Handelt es sich im vorhin diskutierten Fall der Sonderzahlungen nur um eine Umschichtung zwischen einzelnen Kostenkomponenten, die die Arbeitskosten insgesamt unberührt läßt, so muß man hier überhaupt den Lohnnebenkostenbegriff in Frage stellen. Großbritannien und Dänemark haben ein ebenso aus-

gebautes Sozialsystem wie die übrigen Vergleichsländer, nur wird dieses überwiegend direkt aus Steuermitteln finanziert. Es ist anzunehmen, daß dafür die steuerliche Belastung der Unternehmungen in diesen Ländern höher ist. Man müßte also zu einem erweiterten Lohnnebenkostenbegriff gelangen, der diesem Umstand Rechnung trägt, was sicher die Unterschiede in der Lohnnebenkostenbelastung von Land zu Land verringern würde.

Unter den Unternehmerbeiträgen zur Sozialversicherung spielen die gesetzlichen Beiträge meist die bei weitem größte Rolle. Wesentlich über 1 Prozent der Gesamtkosten gehen die freiwilligen Leistungen nur in Frankreich und den Niederlanden, wo sie etwa ein Viertel der Sozialversicherungsbeiträge bilden, sowie in Großbritannien hinaus, wo sie zwei Fünftel dieser Position bilden. In Österreich sind die freiwilligen oder vertraglichen Arbeitgeberbeiträge zur Sozialversicherung wie in den meisten Vergleichsländern von untergeordneter Bedeutung: sie machten 1975 bei den Industriebeschäftigten gut 2 Prozent der gesamten Arbeitskosten aus.

Die restlichen Kostenbestandteile können für die EG-Staaten im Augenblick nur global ausgewiesen werden, spielen allerdings keine große Rolle. Nur in Österreich und Frankreich liegt ihr Anteil an den Gesamtkosten über 4 Prozent (etwa ein Drittel davon entfällt in Österreich auf die Lohnsummensteuer, in Frankreich sind die Aufwendungen für Berufsausbildung vergleichsweise hoch); in den übrigen Ländern beträgt die Quote meist 2 bis 3 Prozent, nur in Dänemark liegt sie unter der 2-Prozent-Marke.

Wegen der noch nicht vollständig vorhandenen Aufgliederung des Datenmaterials der EG-Erhebung 1975 müssen die Direktkosten in diesem Jahr ohne Naturalleistungen ausgewiesen werden. Nach der Erhebung 1972 zu schließen, dürfte dies den Direktkostenanteil jedoch im allgemeinen nur um etwa ein Drittel Prozent drücken (lediglich in Frankreich lag 1972 der Anteil der Naturalleistungen an den Gesamtarbeitskosten über 1 Prozent; im Zeitablauf hatte er in allen erfaßten Ländern abnehmende Tendenz). Gemessen am so definierten Direktkostenanteil, der, weil er die Sonderzahlungen umfaßt, wahrscheinlich aussagekräftiger ist als der Anteil der Direktkosten für geleistete Arbeitszeit an den Gesamtkosten, liegt Österreich im Mittelfeld: unter dem österreichischen Wert von 76 Prozent lagen Italien (70 Prozent), Frankreich (71 Prozent), die Niederlande (74 Prozent) und Belgien (75 Prozent), in Deutschland betrugen die direkten Arbeitskosten eines Industriebeschäftigten 80 Prozent der gesamten Arbeitskosten, nur in Großbritannien und Dänemark war der Direktkostenanteil mit 86 und 94 Prozent wesentlich höher als in Österreich.

Vergleicht man die Arbeitskostenstruktur im Jahr 1975 bei Arbeitern und Angestellten, zeigen sich folgende Unterschiede (Tabelle 5 und 6). Der Anteil des Direktlohnes für geleistete Arbeitszeit an den Gesamtkosten ist bei den Angestellten überwiegend höher als bei den Arbeitern (Ausnahmen: Großbritannien, Dänemark; in den Niederlanden wird seit 1973 nicht mehr zwischen Arbeitern und Angestellten unterschieden). In

Österreich betrug 1975 der Anteil des Direktlohnes für geleistete Arbeitszeit bei Arbeitern 54 Prozent und bei Angestellten 56 Prozent der gesamten Arbeitskosten. Die sonstigen Prämien und Gratifikationen sind bei den Angestellten in allen Vergleichsländern relativ höher als bei den Arbeitern; in Österreich machte ihr Anteil 1975 bei den Arbeitern 12 Prozent und bei den Angestellten 13 Prozent der Gesamtkosten aus. Die Entlohnung für nicht gearbeitete Tage ist gleichfalls bei den Angestellten (Ausnahme: BRD) relativ höher als bei den Arbeitern; in Österreich entfielen 1975 bei den Arbeitern 8 Prozent und bei den Angestellten 10 Prozent der gesamten Arbeitskosten auf diese Komponente. Dagegen sind die Arbeitgeberbeiträge zur Sozialversicherung, gemessen an den Gesamtkosten, bei den Arbeitern in der Regel deutlich höher als bei den Angestellten; Ausnahmen bilden wiederum Großbritannien und Dänemark, wo die gesetzlichen Beiträge so niedrig sind, daß die relativ höheren freiwilligen Zuwendungen an die Angestellten durchschlagen; in Österreich betrug der Anteil der Arbeitgeberbeiträge zur Sozialversicherung an den gesamten Arbeitskosten 1975 bei den Industriearbeitern 20 Prozent und bei den Industrieangestellten nur 17 Prozent. Die sonstigen Lohnnebenkosten sind bei den Angestellten durchwegs relativ niedriger. Daraus ergibt sich, daß der Anteil der indirekten Kosten (ebenso wie jener der Lohnnebenkosten im engeren Sinn) bei den Arbeitern in der Regel höher ist; die beiden Ausnahmen bilden Großbritannien und Dänemark, wo die gesetzlichen Sozialversicherungsbeiträge der Arbeitgeber so gering sind, daß sie die relativ höheren freiwilligen Zuwendungen an die Angestellten nicht kompensieren können.

Ein internationaler Vergleich der Arbeitskostenstrukturen im Zeitablauf ist nur jeweils für Arbeiter und für Angestellte, nicht aber für die Industriebeschäftigten insgesamt möglich (Tabelle 8). Dabei zeigt sich in allen Vergleichsländern dasselbe Bild: der Anteil des Direktlohnes für geleistete Arbeitszeit an den gesamten Arbeitskosten ist zwischen 1966 und 1975 allgemein deutlich zurückgegangen, oder anders formuliert: der Lohnnebenkostenanteil (als Prozentsatz des Direktlohnes für geleistete Arbeitszeit) ist durchwegs beträchtlich gestiegen. Die Zunahme des Lohnnebenkostenanteils in Österreich (bei Arbeitern von 72 auf 84 Prozent, bei Angestellten von 73 auf 78 Prozent) fällt nicht aus dem Rahmen, wenn man sie mit jener in der BRD (Arbeiter: von 43 auf 60 Prozent, Angestellte: von 47 auf 55 Prozent), in Italien (Arbeiter von 82 auf 103 Prozent, Angestellte: von 72 auf 91 Prozent) oder in Belgien (Arbeiter: von 54 auf 76 Prozent, Angestellte: von 54 auf 67 Prozent) vergleicht. Nicht so ausgeprägt war der relative Anstieg der indirekten Kosten (Lohnnebenkosten in Prozent der Direktkosten). In Frankreich war der Anteil der indirekten Arbeitskosten sogar leicht rückläufig, allerdings von einem sehr hohen Niveau aus (Arbeiter: von 45 auf 44 Prozent, Angestellte: von 37 auf 36 Prozent). In Österreich war der Anstieg des Anteils der indirekten Kosten an den Gesamtkosten zwischen 1966 und 1975 sehr gering (Arbeiter: von 32 auf 34 Prozent, Angestellte: von 24 auf 26 Prozent), wenn man ihn etwa mit der Entwicklung in Belgien (Arbeiter: von 29 auf 36 Prozent, Angestellte: von 21 auf 26 Prozent) oder in der BRD (Arbeiter:

von 22 auf 28 Prozent, Angestellte: von etwas weniger auf etwas mehr als 21 Prozent) vergleicht. Dadurch hat sich die Belastung mit indirekten Kosten in der BRD jener in Österreich stark angenähert. Auch in diesem Zusammenhang muß nochmals wiederholt werden, daß auf Grund des österreichischen Systems der Sonderzahlungen die indirekten Kosten als der aussagekräftigere Lohnnebenkostenindikator erscheinen; so gesehen kann man von keiner dramatischen Zunahme der Lohnnebenkostenbelastung in Österreich sprechen.

Beim Vergleich mit den sechziger Jahren fällt auf, daß die Lohnnebenkosten der Industrieangestellten früher häufig relativ höher waren als jene der Industriearbeiter. So wie heute in Großbritannien und Dänemark war 1966 der Anteil des Direktlohns für geleistete Arbeitszeit an den gesamten Arbeitskosten auch noch in Österreich, der BRD und den Beneluxstaaten bei den Arbeitern höher als bei den Angestellten. Bei den Prämien und Gratifikationen war der relative Vorsprung der Angestellten in den sechziger Jahren noch deutlicher, als er es heute ist. Auch bezüglich der Entlohnung für nicht gearbeitete Tage hatten die Angestellten früher einen noch größeren Vorsprung vor den Arbeitern als heute. Andererseits hat sich bei den Anteilen der Arbeitgeberbeiträge zur Sozialversicherung in den einzelnen Ländern der Abstand zwischen Arbeitern und Angestellten verringert, wenn auch der Prozentsatz bei Arbeitern in den meisten Fällen immer noch deutlich höher liegt.

Von der Mitte der sechziger Jahre (Tabellen 3 und 4) zur Mitte der siebziger Jahre (Tabellen 5 und 6) ist der Anteil der sonstigen Prämien und Gratifikationen an den gesamten Arbeitskosten bei den Arbeitern durchwegs gestiegen, bei den Angestellten — wo er schon früher viel höher war — zum Teil aber auch gesunken; in Österreich erhöhte sich der Anteil der sonstigen Prämien und Gratifikationen bei Arbeitern von 1966 bis 1975 von 11 auf 12 Prozent, bei den Angestellten blieb er mit rund 13 Prozent annähernd gleich. Durchwegs zugenommen hat das Gewicht der Entlohnung für nicht gearbeitete Tage; in Österreich erhöhte sich der Anteil dieser Position an den Gesamtarbeitskosten bei den Arbeitern von 6 auf 8 Prozent, bei den Angestellten nur geringfügig auf knapp 10 Prozent. Allgemein zugenommen hat gleichfalls der Anteil der Arbeitgeberbeiträge zur Sozialversicherung an den gesamten Arbeitskosten, wobei die relative Ausweitung dieser Position in Österreich (bei den Arbeitern von 19 auf 20 Prozent und bei den Angestellten von 15 auf 17 Prozent) im internationalen Vergleich eher mäßig war. Dabei erhöhte sich der Anteil der gesetzlichen Beiträge in Österreich bei den Arbeitern zwischen 1966 und 1975 von 16 auf 18 Prozent, bei den Angestellten blieb er praktisch unverändert bei 12 Prozent, während etwa in der BRD der Anteil der gesetzlichen Arbeitgeberbeiträge an den Gesamtkosten bei den Arbeitern von 12 auf 18 Prozent und bei den Angestellten von 8 auf 13 Prozent stieg und in Italien bei den Arbeitern eine Zunahme von 25 auf 29 Prozent und bei den Angestellten von 20 auf 25 Prozent zu beobachten war.

Zusammenfassend kann man bezüglich der langfristigen Tendenz der Arbeitskostenstruktur sagen, daß die Komponenten sonstige Prämien

und Gratifikationen, Entlohnung für nicht gearbeitete Tage sowie Arbeitgeberbeiträge zur Sozialversicherung auf Kosten des Direktlohns für geleistete Arbeitszeit und der sonstigen Lohnnebenkosten an Gewicht gewonnen haben, wobei bei den Angestellten der Rückgang des Anteils der Direktkosten für geleistete Arbeitszeit weniger ausgeprägt war, da bei ihnen der Prozentsatz der sonstigen Prämien und Gratifikationen sowie der Entlohnung für nicht gearbeitete Tage an den Gesamtkosten bereits in den sechziger Jahren relativ hoch war.

Lohnkosten und Lohnnebenkosten: empirische Evidenz

Um der Frage nachzugehen, inwieweit ein hoher Lohnnebenkostenanteil Unterschiede im Arbeitskostenniveau von Land zu Land erklärt, wurden einige statistische Tests durchgeführt. Dabei zeigte sich, daß die Struktur der Direktlöhne für geleistete Arbeitszeit ebenso wie jene der Direktkosten mit den respektiven Lohnnebenkostenanteilen negativ korreliert ist (Korrelationskoeffizient $-0,624$ beziehungsweise $-0,531$), das heißt, daß im internationalen Querschnittsvergleich eher die Tendenz besteht, daß Länder mit hohem Lohnniveau eine relativ geringe Lohnnebenkostenbelastung aufweisen (und umgekehrt). So war etwa der Direktlohn für geleistete Arbeitszeit in Dänemark 1975 für Industriearbeiter mehr als doppelt so hoch wie in Österreich und von den Vergleichsländern bei weitem am höchsten, die gesamten Arbeitskosten aber lagen nur um weniger als 40 Prozent über dem österreichischen Niveau und damit unter jenen in Belgien und der BRD. Dementsprechend verringert sich auch die Streuung, wenn man von den Direktlöhnen für geleistete Arbeitszeit zu den Direktkosten und weiter zu den Gesamtkosten fortschreitet, die Lohnnebenkosten tendieren also eher dazu, bestehende Lohnunterschiede einzuebnen als zu vergrößern. Maßgeblich für die Höhe der Gesamtarbeitskosten sind jedoch vor allem die Direktlöhne, wenn auch — wie das Beispiel Dänemark gezeigt hat — in Extremfällen Verschiebungen in der Hierarchie durch unterschiedliche Lohnnebenkostenbelastungen auftreten können; der Korrelationskoeffizient zwischen den Direktlöhnen und den gesamten Arbeitskosten beträgt $0,794$, jener zwischen den Direktkosten und den gesamten Arbeitskosten $0,903$. Kein statistisch gesicherter Zusammenhang besteht dagegen zwischen den Gesamtkosten und dem Anteil der Lohnnebenkosten (Korrelationskoeffizient $-0,057$). Die Unterschiede in der Lohnnebenkostenbelastung sind also in der Regel nicht ausschlaggebend für die relative Arbeitskostenposition.

Die Arbeitskosten in den einzelnen Industriezweigen

Zwischen den Arbeitskosten in den einzelnen Industriezweigen bestehen beträchtliche Unterschiede. Entsprechend der abweichenden Beschäftigungsstruktur, insbesondere in bezug auf die Beschäftigung von Frauen und Angestellten, läuft das Arbeitskostengefälle zwischen den Industriezweigen von Bergbau und Energiewirtschaft mit hohen Kosten zur Konsumgüterindustrie mit niedrigen Arbeitskosten. Im Zeitablauf läßt sich keine signifikante Verringerung der Disparitäten beobachten.

In den Tabellen 9 und 10 wurden die Arbeitskosten nach Industriezweigen aus der Erhebung der Europäischen Gemeinschaften den Fachverbänden in der Gliederung der Arbeitskostenerhebung der Bundeskammer der gewerblichen Wirtschaft für Österreich zugeordnet. Der Übergang von der Allgemeinen Systematik der Wirtschaftszweige in den Europäischen Gemeinschaften (NACE) zur österreichischen Systematik ist in manchen Fällen problematisch, so daß die ermittelten Zahlen für die Vergleichsländer mit Vorsicht zu interpretieren sind und nur als Richtwerte für die Größenordnung der Kostendisparitäten angesehen werden sollten.

Betrachtet man zunächst die Arbeitskosten der Arbeiter im Jahr 1975, so zeigt sich, daß diese meist in der Erdölindustrie oder im Bergbau jeweils am höchsten waren (in einem Fall in der Fahrzeugindustrie); danach folgte die Energieversorgung. Am niedrigsten waren die Arbeitskosten in der Bekleidungsindustrie, zum Teil auch in der lederverarbeitenden Industrie; am Ende der Rangordnung fanden sich darüber hinaus in der Regel die ledererzeugende Industrie, die Textilindustrie und die Holzverarbeitende Industrie. Die relative Spanne zwischen der Branche mit den höchsten und jenen mit den niedrigsten Arbeitskosten war in Belgien und Großbritannien mit jeweils 170 Prozent am größten, es folgt dann bereits Österreich mit 163 Prozent sowie Frankreich mit 156 Prozent. Vergleichsweise gering war dagegen die Arbeitskostendisparität in der BRD und in Italien mit 102 und 114 Prozent (in den Niederlanden, wo keine Daten für Arbeiter vorliegen, bewegt sich die Disparität auch etwa in dieser Größenordnung). Bei weitem am geringsten waren die Arbeitskostenunterschiede nach Branchen in Dänemark, wo die relative Spanne zwischen maximalen und minimalen Kosten nur 55 Prozent ausmachte.

Für die Angestellten gilt, was die Kostenhierarchie anlangt, im großen und ganzen dasselbe wie für die Arbeiter: wiederum waren die Arbeitskosten in der Erdölindustrie und im Bergbau meist am höchsten (in einem Fall in der papiererzeugenden Industrie), es folgen dann die Energieversorgung und die Fahrzeugindustrie. Die geringsten Arbeitskosten hatten bei den Angestellten im Jahr 1975 entweder die Bekleidungsindustrie oder die lederverarbeitende Industrie, relativ niedrig waren die Kosten auch noch in der Textilindustrie, der Holzverarbeitenden Industrie und zum Teil in der Eisen- und Metallwarenindustrie. Die Disparitäten sind allerdings bei den Angestellten in der Regel etwas geringer als bei den Arbeitern: gemessen an der relativen Spanne zwischen maximalen und minimalen Arbeitskosten in den einzelnen Branchen war die Disparität in Belgien mit 154 Prozent bei weitem am höchsten; in Österreich betrug sie ebenso wie in Italien 115 Prozent und lag damit geringfügig unter dem Wert der BRD (119 Prozent); unter der 100-Prozent-Marke bewegte sich die relative Spanne in Großbritannien und Frankreich mit 93 beziehungsweise 87 Prozent; bei weitem am geringsten war sie auch bei den Angestellten in Dänemark mit 60 Prozent.

Vergleicht man die Arbeitskosten in den Industriezweigen der einzelnen Länder jeweils mit jenen in Österreich, so zeigt sich, daß die Kostenunterschiede doch zum Teil beträchtlich vom Industriedurchschnitt ab-

weichen. In der BRD etwa sind die Arbeitskosten der Arbeiter der verarbeitenden Industrie (einschließlich Bergbau und Eisenerzeugung) im Durchschnitt 1975 um 41 Prozent höher gewesen als in Österreich (siehe Tabelle 11); am größten war der Abstand in der Fahrzeugindustrie mit 59 Prozent, über 50 Prozent betrug er auch in den Niedrigkostenbereichen Textil- und Bekleidungsindustrie sowie Lederindustrie, andererseits waren die Arbeitskosten der Arbeiter in der Hochkostenbranche Erdölindustrie in der BRD nur um 12 Prozent höher als in Österreich. Die Beobachtung, daß im Vergleich zur BRD der Arbeitskostenunterschied in den Niedriglohnbereichen besonders groß, in den Hochlohnbereichen dagegen besonders niedrig ist, erklärt sich aus der geringeren Streuung der Arbeitskosten nach Branchen in der BRD. Ähnlich ist die Situation im Vergleich zu Italien, wo die Lohnkostendisparitäten etwa jenen in der BRD entsprechen: auch in diesem Fall liegen bei einem durchschnittlichen Abstand der Arbeitskosten für Industriearbeiter von 5 Prozent die Kosten in den Hochlohnbereichen unter dem österreichischen Niveau, dagegen in den Niedriglohnbereichen um 20 bis 30 Prozent über den österreichischen Werten. Gegenüber Frankreich, Großbritannien und Belgien, wo die Streuung der Arbeitskosten nach Industriezweigen annähernd so groß ist wie in Österreich, sind die Abweichungen der Arbeitskostenunterschiede in den einzelnen Branchen vergleichsweise geringer. Besonders dramatisch dafür sind die Abweichungen der Arbeitskostenrelationen von Branche zu Branche im Vergleich zu Dänemark, dem Land mit der geringsten Streuung der Arbeitskosten: bei einem im Durchschnitt um 39 Prozent höheren Arbeitskostenniveau der Industriearbeiter in Dänemark liegen dort die Arbeitskosten in der Erdölindustrie um etwa 20 Prozent unter dem österreichischen Niveau, in der Ledererzeugung dagegen um 81 Prozent über dem österreichischen Wert.

Bei den Angestellten (siehe Tabelle 12) sind die Abweichungen der Arbeitskostenrelationen in den einzelnen Branchen nicht so gravierend wie bei den Arbeitern, doch gibt es auch hier in Einzelfällen Abweichungen vom Durchschnitt bis zu 20 Prozentpunkten. Zusammenfassend kann man somit sagen, daß zwar eine relativ einheitliche und stabile Lohn- und Arbeitskostenhierarchie nach Industriezweigen existiert, daß aber die unterschiedliche Streuung der Arbeitskosten von Branche zu Branche in den einzelnen Ländern dazu führt, daß die Arbeitskostenunterschiede von Land zu Land in den einzelnen Branchen doch vielfach beträchtlich vom Durchschnitt abweichen. Da darüber hinaus in Einzelfällen noch Sonderfaktoren wirksam sein können, kann der Durchschnittswert für die gesamte Industrie nur mit großer Vorsicht als Anhaltspunkt für die Wettbewerbsfähigkeit einzelner Branchen herangezogen werden.

Für die Europäischen Gemeinschaften liegen Daten für die Arbeitskostenstruktur nach Branchen im Jahr 1975 noch nicht vor. In Österreich streuten die Lohnnebenkosten 1975 für die Industriebeschäftigten insgesamt von 65 Prozent in der ledererzeugenden Industrie bis zu 122 Prozent in der Energieversorgung, wobei die Lohnnebenkostenbelastung in den Bereichen mit den höchsten Gesamtkosten in der Regel am größten und in den Bereichen mit den niedrigsten Gesamtkosten in der Regel am

geringsten war (keine großen Abweichungen lassen sich bezüglich der Lohnnebenkostenbelastung in den einzelnen Branchen zwischen Arbeitern und Angestellten feststellen). Anders als bei einem internationalen Vergleich der Gesamtarbeitskosten, wo kein Zusammenhang zwischen Lohnnebenkostenanteil und Gesamtkostenniveau erkennbar ist, besteht somit offenbar eine positive Korrelation zwischen Gesamtkostenniveau und Lohnnebenkostenanteil in den Industriezweigen eines Landes (Zahlen aus anderen Quellen scheinen zu bestätigen, daß diese Beobachtung nicht nur für Österreich zutrifft).

Vergleich mit weiteren Ländern — jüngste Entwicklung

Ein Vergleich mit den Europäischen Gemeinschaften erfaßt Österreichs wichtigste Außenhandelspartner mit Ausnahme der Schweiz. Die Arbeitskosten je Industriearbeiter in der Schweiz lagen 1975 um etwa 20 Prozent über dem österreichischen Niveau (nach anderen Quellen beträgt der Abstand bis zu 50 Prozent; die unterschiedlichen Schätzwerte dürften sich aus dem Mangel an geeigneten statistischen Unterlagen und starken kantonalen Abweichungen der Lohnnebenkostenbelastung erklären). Von gewisser Bedeutung für den österreichischen Außenhandel sind noch die USA und Schweden. In den USA dürften die Arbeitskosten je Industriearbeiter 1975 um etwa 40 Prozent höher gewesen sein als in Österreich (die Schätzwerte reichen allerdings bis zu 60 Prozent), in Schweden war das Arbeitskostenniveau 1975 um zwei Drittel höher als in Österreich.

Seit 1975 hat sich die relative österreichische Arbeitskostensituation überwiegend verschlechtert, was vor allem auf Wechselkursverschiebungen zurückzuführen war (siehe Tabelle 13). Für das Jahr 1977 gibt es Schätzungen für die Arbeitskosten der Industriearbeiter aus drei Quellen.* Sie gehen allerdings weit auseinander: Danach waren im Vergleich zu Österreich die Arbeitskosten in der BRD um 26 bis 47 Prozent höher, in Frankreich und Italien um 5 bis 11 Prozent niedriger, in den Niederlanden um 36 bis 45 Prozent, in Belgien um 42 bis 49 Prozent und in Dänemark um 38 bis 41 Prozent höher, aber in Großbritannien um 27 bis 30 Prozent niedriger. Daraus ist ersichtlich, wie unsicher Arbeitskostenvergleiche sind, die sich nicht auf einheitliche Statistiken stützen können. Es ist daher für die letzte Zeit nur sinnvoll, Tendenzen anzugeben. Dafür reicht es, da ja Abweichungen in den Veränderungen der Lohnnebenkostenbelastung kurzfristig nicht stark ins Gewicht fallen können, daß man die unterschiedliche Lohn- und Wechselkursentwicklung im Zeitraum 1975 bis 1978 heranzieht (siehe Tabelle 13). In nationaler Währung erhöhten sich in diesem Zeitraum die Stundenlöhne in der Industrie in Österreich um 27 Prozent; das war weniger als in Italien (77 Prozent), Großbritannien (47 Prozent), Frankreich (46 Prozent), Dänemark (35 Prozent) und Belgien (30 Prozent), nur in den Niederlanden (26 Prozent) und in der BRD (21 Prozent) war die

* Institut der Deutschen Wirtschaft, Swedish Employers' Confederation, Bundeskammer der gewerblichen Wirtschaft.

Lohnerhöhung in nationaler Währung 1975 bis 1978 geringer als in Österreich. Nach Berücksichtigung von Wechselkursveränderungen sieht das Bild jedoch anders aus: auf Schillingbasis waren die Lohnsteigerungen im genannten Zeitraum in allen Vergleichsländern geringer als in Österreich, wobei die Spannweite von 6 Prozent in Großbritannien bis zu 23 Prozent in der BRD reicht, dem einzigen Vergleichsland, gegenüber dem Österreich im Zeitraum 1975 bis 1978 leicht abwertete (die Aufwertungssätze betrugen bis zu 36 Prozent im Vergleich zu Italien). Da man wie gesagt unterstellen kann, daß in einem so kurzen Zeitraum der Einfluß abweichender Lohnnebenkostenentwicklungen auf das Niveau der gesamten Arbeitskosten nur Prozentpunkte betragen kann, sind unter Anwendung der beschriebenen relativen Lohnentwicklung auf einheitlicher Währungsbasis folgende Schlüsse bezüglich der relativen Arbeitskostensituation in der Industrie (gemessen an den Stundenkosten der Industriearbeiter) zulässig: Gegenüber der BRD dürfte der Arbeitskostenunterschied etwas geringer geworden sein, die Arbeitskosten in der BRD liegen jedoch mit etwa 40 Prozent nach wie vor beträchtlich über jenen in Österreich. Frankreich und Italien, die 1975 im Vergleich zu Österreich noch etwas höhere Arbeitskosten hatten, dürften nun (vor allem infolge von Wechselkursverschiebungen) ein um etwa 5 bis 10 Prozent niedrigeres Arbeitskostenniveau aufweisen. Im Vergleich zu Belgien und den Niederlanden scheint sich wenig geändert zu haben: Die Arbeitskosten der Industriearbeiter dürften weiterhin etwa um die Hälfte höher sein als in Österreich. Gegenüber Dänemark kann dieser Abstand nun mit etwa einem Drittel angegeben werden. Gegenüber Großbritannien hat sich auf Grund der starken Wechselkursveränderungen die relative Arbeitskostenposition weiter verschlechtert. Die Arbeitskosten in Großbritannien, die bereits 1975 um ein Viertel niedriger waren als in Österreich, dürften nun um ein Drittel unter dem österreichischen Niveau liegen. Bezüglich der nicht von den EG-Statistiken erfaßten Länder zeichnet sich folgendes ab: der Arbeitskostenvorsprung der Schweiz dürfte sich auf Grund der starken Frankenaufwertung wieder auf nahezu 50 Prozent erhöht haben; umgekehrt ist anzunehmen, daß die Arbeitskosten in Schweden und in den USA auf Grund der Abwertung der betreffenden Währungen nur mehr um ein Drittel beziehungsweise um ein Fünftel über dem österreichischen Niveau liegen. Gruppiert man die Länder in solche, deren Arbeitskosten beträchtlich höher sind als die österreichischen, in solche, deren Arbeitskosten nicht viel vom österreichischen Niveau abweichen, und schließlich solche, deren Arbeitskosten beträchtlich niedriger sind als in Österreich, kommt man zu folgender Einschätzung der augenblicklichen Situation: Weit niedriger als in Österreich sind die Arbeitskosten in Großbritannien und der Abstand hat weiter zunehmende Tendenz; nicht sehr groß sind die Arbeitskostenunterschiede gegenüber Frankreich, Italien und den USA, wobei sich die Arbeitskosten in Frankreich und Italien nach unten vom österreichischen Niveau entfernen, die in den USA dagegen sich von oben dem österreichischen Niveau nähern; in allen anderen Vergleichsländern liegen die Arbeitskosten in der Industrie um ein Drittel bis zur Hälfte über dem österreichischen Niveau.

Tabelle 1

Gesamtarbeitskosten in der Industrie 1966 bis 1975 in Schilling¹
(in Klammern Index Österreich = 100)

	Stundenkosten der Arbeiter		Monatskosten der Angestellten		Stundenkosten der Arbeiter u. Angestellten	
	1966	1975	1966	1975	1966	1975
Österreich	28,19 (100,0)	79,95 (100,0)	7.556 (100,0)	17.498 (100,0)	31,59 (100,0)	91,56 (100,0)
BRD	41,48 (147,1)	113,01 (141,4)	9.700 (128,4)	23.210 (132,6)	45,63 (144,4)	124,41 (135,9)
Frankreich	35,78 (126,9)	80,64 (100,9)	12.043 (159,4)	22.696 (129,7)	43,56 (137,9)	99,39 (108,6)
Italien	22,67 (115,9)	82,50 (103,2)	10.752 (142,3)	18.336 (104,8)	37,85 (119,8)	90,75 (99,1)
Niederlande	38,37 (136,1)		9.879 (130,7)		44,08 (139,5)	139,24 (152,1)
Belgien	39,41 (139,8)	118,28 (147,9)	11.091 (146,8)	25.588 (146,2)	43,04 (136,2)	128,81 (140,7)
Großbritannien		60,21 (75,3)		12.235 (69,9)		65,23 (71,2)
Dänemark		110,82 (138,6)		22.965 (131,2)		124,08 (135,5)

1 Außer Österreich und Dänemark einschließlich Baugewerbe.

Quelle: Bundeskammer der Gewerblichen Wirtschaft; Statistisches Amt der Europäischen Gemeinschaften; Stundenkosten für Arbeiter und Angestellte in Österreich: eigene Schätzungen.

Tabelle 2

Gesamtarbeitskosten in der Industrie 1966 bis 1975
(Veränderung in Prozent)

	Stunden- kosten der Arbeiter	Monats- kosten der Ange- stellten	Stunden- kosten der Arbeiter u. Ange- stellten	Stunden- kosten der Arbeiter	Monats- kosten der Ange- stellten	Stunden- kosten der Arbeiter u. Ange- stellten	Wechsel- kursver- änderung (S / andere Währung)
	Schillingbasis			nationale Währung			
Österreich	183,6	131,6	189,8	183,6	131,6	189,8	
BRD	172,4	139,3	172,6	148,5	118,3	148,7	9,6
Frankreich	125,4	88,5	128,2	191,5	143,8	195,1	-22,7
Italien	152,5	70,5	139,8	291,5	164,3	271,8	-35,5
Niederlande			215,9			227,3	- 3,5
Belgien	200,2	130,7	199,3	228,2	152,2	227,2	- 8,5
Großbritannien	77,5			231,8			-46,5
Dänemark	166,0			228,0			-18,9

Quelle: Tabelle 1; Großbritannien und Dänemark: Swedish Employers' Confederation.

Tabelle 3
Struktur der Arbeitskosten 1966: Arbeiter
(in Prozent)

	Öster- reich	BRD	Frank- reich	Italien	Nieder- lande	Belgien	GB	Däne- mark
Direktlohn für geleistete Arbeitszeit und regelmäßige Zuschläge	58,01	70,01	59,16	54,93	64,28	65,12		
Sonstige Prämien und Gratifikationen	11,06	2,47	2,39	6,85	2,34	2,28		
Entlohnung für nicht gearbeitete Tage	6,45	9,64	7,32	8,20	10,04	9,97		
Arbeitgeberbeiträge zur Sozialversicherung und Familienbeihilfen	18,56	14,39	23,55	26,33	17,30	20,45		
Naturalleistungen	1,46	0,75	1,80	0,30	0,88	0,59		
Sonstige Aufwendungen sozialer Art	2,04	1,69	1,74	1,53	3,74	1,35		
Kosten der Berufsausbildung	0,35	1,03	0,76	1,39	1,42	0,26		
Abgaben und Beihilfen sozialer Art	2,06	0,01	3,28	0,48	—	—		
Gesamtkosten	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00		
Direktkosten	76,98	82,87	70,67	70,28	77,54	77,96		
Direktkosten ohne Naturalleistungen	75,52	82,12	68,87	69,98	76,66	77,37		

Quelle: Bundeskammer der gewerblichen Wirtschaft, Statistisches Amt der Europäischen Gemeinschaften.

Tabelle 4
Struktur der Arbeitskosten 1966: Angestellte
(in Prozent)

	Öster- reich	BRD	Frank- reich	Italien	Nieder- lande	Belgien	GB	Däne- mark
Direktlohn für geleistete Arbeitszeit und regelmäßige Zuschläge	57,83	67,98	60,64	58,06	63,29	64,93		
Sonstige Prämien und Gratifikationen	13,00	5,64	5,14	7,94	7,03	7,00		
Entlohnung für nicht gearbeitete Tage	9,70	9,22	7,45	11,19	10,69	10,94		
Arbeitgeberbeiträge zur Sozialversicherung und für Familienbeihilfen	14,64	14,07	18,83	20,62	15,69	15,52		
Naturalleistungen	1,03	0,56	1,52	0,26	0,67	0,46		
Sonstige Aufwendungen sozialer Art	1,57	1,53	1,78	1,05	2,25	1,04		
Kosten der Berufsausbildung	0,23	1,00	0,50	0,38	0,39	0,11		
Abgaben und Beihilfen sozialer Art	2,00	0,00	4,13	0,51	—	—		
Gesamtkosten	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00		
Direktkosten	81,56	83,40	74,75	77,45	81,68	83,33		
Direktkosten ohne Naturalleistungen	80,53	82,74	73,23	77,19	81,01	82,87		

Quelle: Bundeskammer der gewerblichen Wirtschaft, Statistisches Amt der Europäischen Gemeinschaften.

Tabelle 5
Struktur der Arbeitskosten 1975: Arbeiter
(in Prozent)

	Öster- reich	BRD	Frank- reich	Italien	Nieder- lande	Belgien	GB	Däne- mark
Direktlohn für geleistete Arbeitszeit und regelmäßige Zuschläge	54,46	62,41	57,08	49,28		56,93	77,38	83,11
Sonstige Prämien und Gratifikationen	12,40	3,45	3,02	7,92		3,71	0,48	0,47
Entlohnung für nicht gearbeitete Tage	7,77	12,60	9,19	11,16		12,91	8,67	10,82
Arbeitgeberbeiträge zur Sozialversicherung und für Familienbeihilfen	20,47	18,67	26,35	29,35		24,06	10,67	3,73
Naturalleistungen	1,11	2,67	4,33	2,29		2,39	2,80	1,86
Sonstige Aufwendungen sozialer Art	1,66							
Kosten der Berufsausbildung	0,56							
Abgaben und Beihilfen sozialer Art	1,57							
Gesamtkosten	100,00	100,00	100,00	100,00		100,00	100,00	100,00
Direktkosten	75,74							
Direktkosten ohne Naturalleistungen	74,63	78,46	69,29	68,36		73,55	86,53	94,40

Quelle: Bundeskammer der gewerblichen Wirtschaft, Statistisches Amt der Europäischen Gemeinschaften.

Tabelle 6
Struktur der Arbeitskosten 1975: Angestellte
(in Prozent)

	Öster- reich	BRD	Frank- reich	Italien	Nieder- lande	Belgien	GB	Däne- mark
Direktlohn für geleistete Arbeitszeit und regelmäßige Zuschläge	56,16	64,41	59,29	52,31		59,99	74,14	78,28
Sonstige Prämien und Gratifikationen	13,09	5,68	4,80	8,11		6,58	1,58	2,20
Entlohnung für nicht gearbeitete Tage	9,85	12,45	9,47	12,77		12,97	8,91	11,67
Arbeitgeberbeiträge zur Sozialversicherung und für Familienbeihilfen	16,85	15,64	21,93	25,37		19,28	13,83	6,63
Naturalleistungen	0,70	1,82	4,46	1,44		1,18	1,54	1,22
Sonstige Aufwendungen sozialer Art	1,39							
Kosten der Berufsausbildung	0,33							
Abgaben und Beihilfen sozialer Art	1,63							
Gesamtkosten	100,00	100,00	100,00	100,00		100,00	100,00	100,00
Direktkosten	79,80							
Direktkosten ohne Naturalleistungen	79,10	82,54	73,56	73,19		79,54	84,63	92,15

Quelle: Bundeskammer der gewerblichen Wirtschaft, Statistisches Amt der Europäischen Gemeinschaften.

Tabelle 7

Struktur der Arbeitskosten 1975: Arbeiter und Angestellte
(in Prozent)

	Öster- reich	BRD	Frank- reich	Italien	Nieder- lande	Belgien	GB	Däne- mark
Direktlohn für geleistete Arbeitszeit und regelmäßige Zuschläge	55,09	63,25	58,05	50,12	57,54	57,82	76,35	81,37
Sonstige Prämien und Gratifikationen	12,66	4,24	3,80	7,97	3,01	4,55	0,83	1,10
Entlohnung für nicht gearbeitete Tage	8,55	12,55	9,31	11,61	13,32	12,95	8,75	11,13
Arbeitgeberbeiträge zur Sozialversicherung und für Familienbeihilfen	19,11	17,59	24,42	28,24	23,24	22,65	11,68	4,78
Naturalleistungen	0,96	2,36	4,39	2,06	2,89	2,03	2,39	1,62
Sonstige Aufwendungen sozialer Art	1,56							
Kosten der Berufsausbildung	0,47							
Abgaben und Beihilfen sozialer Art	1,60							
Gesamtkosten	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00
Direktkosten	77,26							
Direktkosten ohne Naturalleistungen	76,30	80,04	71,16	69,70	73,87	75,32	85,93	93,60

Quelle: Bundeskammer der gewerblichen Wirtschaft, Statistisches Amt der Europäischen Gemeinschaften.

Tabelle 8

Struktur der Arbeitskosten 1966 und 1975

	Direktlohn für geleistete Arbeitszeit in Prozent der Gesamtkosten		Direktkosten ¹ in Prozent der Gesamtkosten		Lohnneben- kosten in Prozent des Direktlohnes für geleistete Arbeitszeit		Lohnneben- kosten in Prozent der Direkt- kosten ¹	
	1966	1975	1966	1975	1966	1975	1966	1975
Österreich								
Arbeiter	58,01	54,46	75,52	74,63	72,4	83,6	32,4	34,0
Angestellte	57,83	56,16	80,53	79,10	72,9	78,1	24,2	26,4
BRD								
Arbeiter	70,01	62,41	82,12	78,46	42,8	60,2	21,8	27,5
Angestellte	67,98	64,41	82,84	82,54	47,1	55,3	20,7	21,2
Frankreich								
Arbeiter	59,16	57,08	68,87	69,29	69,0	75,2	45,2	44,3
Angestellte	60,64	59,29	73,23	73,56	64,9	68,7	36,6	35,9
Italien								
Arbeiter	54,93	49,28	69,98	68,36	82,1	102,9	42,9	46,3
Angestellte	58,06	52,31	77,19	73,19	72,2	91,2	29,6	36,6
Niederlande								
Arbeiter	64,28		76,66		55,6		30,4	
Angestellte	63,29		81,01		58,0		23,4	
Belgien								
Arbeiter	65,12	56,93	77,37	73,55	53,6	75,7	29,2	36,0
Angestellte	64,93	59,99	82,87	79,54	54,0	66,7	20,7	25,7
Großbritannien								
Arbeiter		77,38		86,53		29,2		15,6
Angestellte		74,14		84,63		34,9		18,2
Dänemark								
Arbeiter		83,11		94,40		20,3		5,9
Angestellte		78,28		92,15		27,7		8,5

1 Ohne Naturalleistungen.

Quelle: Tabellen 3 bis 6.

Tabelle 9
Gesamtarbeitskosten 1975: Arbeiter
(Schilling pro Stunde)

	Öster- reich	BRD	Frank- reich	Italien	Nieder- lande	Belgien	GB	Däne- mark
Bergwerke und eisen- erzeugende Industrie	104,85	140,83	112,20	100,52		151,72	84,91	122,84
Bergwerke	109,94	156,48	128,95	115,22		167,49	99,19	—
Eisenerzeugende Industrie	102,48	130,78	105,32	99,98		146,53	69,47	122,84
Erdölindustrie	132,39	147,99	142,82	126,03		197,63	95,33	106,60
Stein- und keramische Industrie	83,52	106,35	77,79	79,54		116,92	54,81	109,30
Glasindustrie	82,02	110,88	97,92	89,92		119,20	63,68	110,24
Chemische Industrie	85,35	116,76	90,77	95,68		129,36	61,75	104,93
Papierherzeugung	93,47	109,82	110,65	100,09		130,40	65,23	111,22
Papier- und pappe- verarbeitende Industrie	65,29	93,82	77,88	81,46		103,38	57,89	115,13
Holzverarbeitung	70,59	99,91	64,70	67,93		100,66	54,42	94,22
Nahrungs- und Genußmittelindustrie	82,03	94,53	76,33	86,88		106,65	52,49	117,07
Lederherzeugung	56,73	88,30	65,64	75,00		104,65	46,32	102,60
Lederverarbeitung	56,07	77,32	60,31	58,83		87,49	44,77	83,57
Gießereiindustrie	91,34	118,39	85,52	89,97		124,86	62,14	107,42
Metallindustrie	88,74	117,54	78,16	87,36		121,50	59,05	109,91
Maschinen- und Stahlbau	87,30	121,36	85,60	86,82		120,90	61,75	115,49
Fahrzeugindustrie	86,62	137,36	94,14	92,43		134,82	69,47	126,27
Eisen- und Metallwarenindustrie	80,26	106,85	73,65	85,62		110,98	53,65	103,45
Elektroindustrie	71,33	110,74	79,30	84,21		117,09	54,42	105,48
Textilindustrie	57,60	87,73	64,58	70,76		92,95	46,32	90,07
Bekleidungsindustrie	50,37	77,96	55,71	62,38		73,29	36,67	81,51
Gas- und Wärmeversorgung	108,09	143,10	114,76	124,62		189,35	77,58	121,02
Verarbeitende Industrie	.	111,59	81,41	83,54		115,03	57,89	110,85
einschließlich Bergbau u. eisenerzeugende Industrie	79,95	112,94	82,27	83,67		116,35	60,21	110,85

Quelle: Bundeskammer der gewerblichen Wirtschaft, Statistisches Amt der Europäischen Gemeinschaften.

Tabelle 10
Gesamtarbeitskosten 1975: Angestellte
(Schilling pro Monat)

	Öster- reich	BRD	Frank- reich	Italien	Nieder- lande	Belgien	GB	Däne- mark
Bergwerke und eisen- erzeugende Industrie	20.962	29.094	24.603	20.365		32.450	14.705	25.011
Bergwerke	26.559	37.768	29.304	23.194		34.010	17.754	—
Eisenerzeugende Industrie	19.640	25.278	23.635	20.284		32.112	13.779	25.011
Erdölindustrie	24.905	31.827	32.435	24.608		40.057	17.410	26.431
Stein- und keramische Industrie	18.349	21.610	22.688	17.188		25.199	11.540	24.073
Glasindustrie	19.720	22.757	23.935	18.016		25.346	13.701	23.433
Chemische Industrie	19.149	24.973	24.050	19.831		28.499	13.316	23.463
Papierherzeugung	20.737	24.230	28.007	22.073		28.581	12.775	29.141
Papier- und pappe- verarbeitende Industrie	17.796	21.582	22.781	17.882		23.779	11.695	23.333
Holzverarbeitung	15.891	19.415	19.202	13.452		20.419	11.231	20.325
Nahrungs- und Genußmittelindustrie	17.997	20.498	21.134	19.270		22.811	11.656	24.492
Lederherzeugung	16.198	21.518	20.723	16.922		24.365	11.965	21.063
Lederherarbeitung	13.681	17.234	17.775	11.450		15.788	10.421	18.232
Gießereindustrie	18.364	23.359	23.399	18.630		28.346	11.849	23.144
Metallindustrie	18.755	22.771	23.530	18.843		25.654	12.312	21.912
Maschinen- und Stahlbau	18.032	23.607	23.765	18.576		25.534	11.733	22.650
Fahrzeuge	17.437	25.639	24.046	18.870		27.991	13.007	23.490
Eisen- und Metallwarenindustrie	14.813	21.589	20.914	16.575		23.141	11.386	22.574
Elektroindustrie	16.472	23.763	21.655	18.176		26.452	11.695	22.674
Textilindustrie	15.053	19.507	19.146	16.281		22.516	10.537	20.829
Bekleidungsindustrie	12.345	18.006	17.385	13.799		17.128	9.224	18.799
Gas- und Wärmeversorgung	21.515	25.596	26.490	22.820		39.785	14.589	26.400
Verarbeitende Industrie		23.118	22.618	18.416		25.599	12.158	22.962
einschließlich Bergbau u. eisenerzeugende Industrie	17.498	23.359	22.732	18.443		25.756	12.273	22.962

Quelle: Bundeskammer der gewerblichen Wirtschaft, Statistisches Amt der Europäischen Gemeinschaften.

Tabelle 11
Gesamtarbeitskosten 1975: Arbeiter
(Österreich = 100)

	BRD	Frankreich	Italien	Belgien	GB	Dänemark
Bergwerke und eisen- erzeugende Industrie	134,3	107,0	95,9	144,7	81,0	117,2
Bergwerke	142,3	117,3	104,8	152,3	90,2	—
Eisenerzeugende Industrie	127,6	102,8	97,6	143,0	67,8	119,9
Erdölindustrie	111,8	107,9	95,2	149,3	72,0	80,5
Stein- und keramische Industrie	127,3	93,1	95,2	140,0	65,6	130,9
Glasindustrie	135,1	119,4	109,6	145,3	75,3	127,9
Chemische Industrie	136,8	106,4	112,1	151,6	72,3	122,9
Papiererzeugende Industrie	117,5	118,4	107,1	139,5	69,8	119,0
Papier- und Pappeverarbeitung	143,7	119,3	124,8	158,3	88,7	176,3
Holzverarbeitung	141,5	91,7	96,2	142,6	77,1	133,5
Nahrungs- und Genußmittelindustrie	115,2	93,1	105,9	130,0	64,0	142,7
Ledererzeugung	155,6	115,7	132,2	184,5	81,6	180,9
Lederverarbeitung	137,9	107,6	104,9	156,0	79,8	149,0
Gießereiindustrie	129,6	93,6	98,5	136,7	68,0	117,6
Metallindustrie	132,5	88,1	98,4	136,9	66,5	123,9
Maschinen- und Stahlbauindustrie	139,0	98,1	99,5	138,5	70,7	132,3
Fahrzeugindustrie	158,6	108,7	106,7	155,6	80,2	145,8
Eisen- und Metallwarenindustrie	133,1	104,2	106,7	138,3	66,8	128,9
Elektroindustrie	155,3	111,2	118,1	164,2	76,3	147,9
Textilindustrie	152,3	112,1	122,8	161,4	80,4	156,4
Bekleidungsindustrie	154,8	110,6	123,8	145,5	72,8	161,8
Gas- und Wärmeversorgung	132,4	106,2	115,3	175,2	71,8	112,0
Verarbeitende Industrie einschließlich Bergbau und Eisenerzeugung	141,3	102,9	104,7	145,5	75,3	138,6

Quelle: Tabelle 9.

Tabelle 12
Gesamtarbeitskosten 1975: Angestellte
 (Österreich = 100)

	BRD	Frankreich	Italien	Belgien	GB	Dänemark
Bergwerke und eisen- erzeugende Industrie	138,8	117,4	97,2	154,8	70,2	119,3
Bergwerke	142,2	110,3	87,3	128,1	66,8	—
Eisenerzeugende Industrie	128,7	120,3	103,3	163,5	70,2	127,3
Erdölindustrie	127,8	130,2	98,8	160,8	69,9	106,1
Stein- und keramische Industrie	117,8	123,6	93,7	137,3	62,9	131,2
Glasindustrie	115,4	121,4	91,4	128,5	69,5	118,8
Chemische Industrie	130,4	125,6	103,6	148,8	69,5	122,5
Papiererzeugende Industrie	116,8	135,1	106,4	137,8	61,6	140,5
Papier- und Pappeverarbeitung	121,3	128,0	100,5	133,6	65,7	131,1
Holzverarbeitung	122,2	120,8	84,7	128,5	70,7	127,9
Nahrungs- und Genußmittel	113,9	117,4	107,1	126,7	64,8	136,1
Ledererzeugung	132,8	127,9	104,5	150,4	73,9	130,0
Lederverarbeitung	126,0	129,9	83,7	115,4	76,2	133,3
Gießereiindustrie	127,2	127,4	101,4	154,4	64,5	126,0
Metallindustrie	121,4	125,5	100,5	136,8	65,6	116,8
Maschinen- und Stahlindustrie	130,9	131,8	103,0	141,6	65,1	125,6
Fahrzeugindustrie	147,0	137,9	108,2	160,5	74,6	134,7
Eisen- und Metallwaren	145,8	141,2	111,9	156,2	76,9	152,4
Elektroindustrie	144,3	131,5	110,3	160,6	71,0	137,7
Textilindustrie	129,6	127,2	108,2	149,6	70,0	138,4
Bekleidungsindustrie	145,9	140,8	111,8	138,7	74,7	152,3
Gas- und Wärmeversorgung	119,0	123,2	106,1	184,9	67,8	122,7
Verarbeitende Industrie einschließlich Bergbau und Eisenerzeugung	133,5	129,9	105,4	147,2	70,1	131,2

Quelle: Tabelle 10.

Tabelle 13
Lohnentwicklung 1975 bis 1978
 (Veränderung in Prozent)

	Stundenlöhne in nationaler Währung	Wechselkurse Schilling / nationale Währung	Stundenlöhne auf Schillingbasis
Österreich	27,3	—	27,3
BRD	20,8	+ 2,1	23,3
Frankreich	46,4	— 20,8	16,0
Italien	76,6	— 35,9	13,3
Niederlande	25,9	— 2,6	22,6
Belgien	30,4	— 2,7	26,9
Großbritannien	47,3	— 27,8	6,3
Dänemark	34,9	— 13,2	17,1

Quelle: OECD.

QUELENNACHWEIS

- Bundeskammer der gewerblichen Wirtschaft, *Die Arbeitskosten in der Industrie Österreichs 1966*, Wien o. Jg.
- Bundeskammer der gewerblichen Wirtschaft, *Die Arbeitskosten in der Industrie Österreichs 1975*, Wien o. Jg.
- Statistisches Amt der Europäischen Gemeinschaften, *Die Arbeitskosten in den Industrien der Gemeinschaft 1966*, Sozialstatistik 4-1969, Luxemburg 1969.
- Statistisches Amt der Europäischen Gemeinschaften, *Arbeitskosten in der Industrie 1975*, Band 1: Einzelergebnisse nach Industriezweigen, Sozialstatistik 1977, Luxemburg 1978.
- Swedish Employers' Confederation, *Wages and total labour costs for workers*, International Survey 1966—1976, Stockholm 1978.

Probleme der Zinspolitik in Österreich

Georg Winckler

I. Geldpolitik in Österreich

1. Die Geldpolitik gewann in Österreich aus mehreren Gründen im letzten Jahrzehnt an Bedeutung:

- Die rasche Akzeleration der Inflationsrate (Anfang und Mitte der siebziger Jahre) gefährdete die Stabilität der Wirtschaft insgesamt. Daher wurde diskutiert: Welche geldpolitischen Instrumente eignen sich zur Inflationsbekämpfung und wie dämpfend wirken sich solche Maßnahmen auf das Aktivitätsniveau im realen Sektor aus?
- Die infolge der Konjunkturabschwächung (und infolge anderer Gründe) anwachsende Staatsverschuldung schmälerte den Handlungsspielraum der Fiskalpolitik. So stellt sich das Problem, ob die Fiskalpolitik durch eine aktive Geldpolitik konjunkturpolitisch entlastet werden kann und in welchem Ausmaß die Kosten der Staatsverschuldung geldpolitisch gesenkt werden können.
- Das reale Wirtschaftswachstum brachte (siehe Tabelle 1) überproportional expandierende Finanzmärkte, einen höheren Anteil indirekter Finanzierungen (sinkende Selbstfinanzierung bei wachsender Finanzintermediation über Finanzierungsinstitute)) sowie neue Finanztechnologien.

Dieses starke Finanzwachstum wirft die Frage auf, in welchem Maße der reale Sektor gegenüber Eigendynamiken beziehungsweise spekulativen Entwicklungen des Finanzsektors geschützt bleibt.

2. Mit diesen Fragen stand auch der Inhalt der Geldpolitik zur Debatte: Soll die Geldpolitik im Sinne der Monetaristen als *Geldmengenpolitik* mit vorgegebenen Bändern für die Wachstumsrate verschiedener Geldaggregate in Erscheinung treten? Sollen *zinspolitische* Maßnahmen entsprechend des keynesianischen Credos (Hochzinspolitik im Boom, Niedrig-

Tabelle 1
Index des Wachstums des Finanzsektors in Österreich
 (1968 = 100)

	Umlauf			
	nominelles BNP	festverzinslicher Wertpapiere	Kredite	Kredite der Bausparkasse
1968	100	100	100	100
1977	261	409	397	473

zinspolitik in der Rezession) ergriffen werden, da es vor allem der Zinssatz sei, der monetäre Impulse in den realen Bereich übertrage («Transmissionsfunktion» des Zinssatzes)? Oder soll schließlich eine *Liquiditätspolitik* angewendet werden, welche die freien Liquiditätsreserven der Kreditinstitute und damit deren Kreditfähigkeit zu beeinflussen sucht?

Monetaristische Ansichten zur Geldpolitik und damit Vorschläge zu einer Geldmengenpolitik fanden und finden in Österreich wenig Anklang. Die Diskussion über diese Frage erreichte nie jene Heftigkeit wie etwa in der BRD. Einerseits, so wird argumentiert, passe der Monetarismus nicht in die politische, sozialpartnerschaftliche Landschaft Österreichs. Andererseits existiere angesichts der Zwischenziele der österreichischen Geldpolitik (stabile Wechselkurse, *stabile Nominalzinssätze*, geringe Kapitalströme mit dem Ausland) kein Freiheitsgrad für eine monetaristische Geldmengenpolitik.¹

Der Erfolg der liquiditätspolitischen Variante, ein oft in Österreich erprobtes geldpolitisches Mittel, setzt eine Konstanz der freien Liquiditätsquote und der Zinssätze voraus.² Anfang der siebziger Jahre bewirkte aber die starke Kreditnachfrage und ein verändertes Risikoverhalten der Kreditinstitute, daß die freie Liquiditätsquote der Kreditinstitute (freie Liquiditätsreserven in v. H. des reservepflichtigen Einlagenvolumens) ähnlich wie in der BRD sank. Die Wachstumsrate der Kredite (und damit deren Auswirkungen auf den realen Sektor) konnte so von der Wachstumsrate der Einlagen beziehungsweise des Liquiditätssaldos (Einlagen minus Kredite), Ansatzpunkt der Liquiditätspolitik, abgekoppelt werden.

3. Da in Österreich auch eine *aktive* Politik der *Nominalzinskonstanz* betrieben wird, blieben keine Mittel für eine erfolversprechende Inflationsbekämpfung Anfang der siebziger Jahre übrig. So überraschte es nicht, daß 1972 ein neues Instrument der Geldpolitik geschaffen wurde (das inzwischen durch das Kreditwesengesetz 1979 bestätigt wurde): die aktivseitige Kreditkontrolle. Hatten bereits die Kreditkontrollabkommen Vorschriften über den sogenannten Kreditplafond enthalten, der die Kredite auf einen bestimmten Prozentsatz der Verpflichtungen und des Eigenkapitals beschränkte, so legte der in (immer wieder verlängerten) Stabilisierungsabkommen genannte »Limes« die maximale Zuwachsrate der Kredite auf (zunächst) 1 Prozent pro Monat fest.

Die mengenmäßige Plafondierung des Kreditvolumens und die von dieser Maßnahme erwarteten Effekte auf den realen Sektor können an monetaristische Überlegungen zur Geldpolitik erinnern, nur daß der Weg zwischen ursprünglichem Mittel- (Basisgeldmenge) und Zielsachverhalt (Preisniveau) dank eines Interventionismus erheblich verkürzt wurde. Keynesianer könnten allerdings einwenden, daß die sogenannte »availability doctrine« (von Roosa u. a.) bereits ähnliche Maßnahmenvorstellungen implizierte.³

Wie auch immer dieses neue geldpolitische Mittel beurteilt wird, so bleibt die Frage offen, mit welcher Berechtigung die *aktive* Politik der *Nominalzinskonstanz* betrieben wird. Diese Zinspolitik limitiert nämlich die Einsatzmöglichkeiten anderer geldpolitischer Instrumente (zum Beispiel Offenmarktpolitik), falls Zinsausschläge zu erwarten sind. Zudem bedeutet das Ziel konstanter Nominalzinssätze für den Wirtschaftspolitiker den Verlust einer wichtigen Instrumentvariablen.

Die Stabilität der österreichischen Nominalzinssätze, die daraus ableitbaren wirtschaftlichen und wirtschaftspolitischen Probleme sowie die Frage der Interessen, die mit einer solchen Zinspolitik verbunden sind, werden im folgenden untersucht. Es gehört zu den ökonomisch wie politisch interessanten Phänomenen Österreichs, daß trotz der Diskussion über die Rolle der Geldpolitik am zinspolitischen Zwischenziel konstanter Nominalzinssätze immer wieder festgehalten wird.

II. Die Konstanz des Niveaus und der Struktur der Nominalzinssätze

4. Eine aktive Politik konstanter Nominalzinssätze bedeutet zweierlei: Konstanz des Niveaus und Konstanz der Struktur der Zinssätze. Beide Ziele werden angestrebt, wobei allerdings unter dem Begriff »konstant« etwa »möglichst stabil« zu verstehen ist. Die Oesterreichische Nationalbank (OeNB) nannte dieses zinspolitische Ziel der Zinssatzkonstanz als »Streben nach Zinssätzen, die nicht unmittelbar jeden vom Markt herkommenden Einfluß auf das Zinsniveau durchschlagen lassen«.⁴ Als »Markteinflüsse« sind vor allem Entwicklungen in der Zahlungsbilanz, konjunkturelle Ausschläge, aber auch inflationäre Tendenzen anzusehen.

Welchen Erfolg hatte diese Politik der Nominalzinskonstanz? Im folgenden wird die Entwicklung einiger Zinssätze untersucht und zum internationalen Vergleich die Zinssatzentwicklung der BRD herangezogen. Die BRD eignet sich unter den Handelspartnern beziehungsweise Nachbarstaaten Österreichs am besten zum Vergleich, da trotz einiger Unterschiede (Zahlungsbilanzentwicklung, Staatsausgabenpolitik) ähnliche Inflations- und Konjunkturmuster sowie gleiche Wechselkursänderungen die wirtschaftliche Entwicklung seit 1969 bestimmten.

5. Das Ziel der Nominalzinskonstanz bezog sich vor allem auf die Konstanz des Kapitalmarktzinssatzes, um — so die offizielle Doktrin — den nachkriegsbedingten Aufbau dieses Finanzmarktes zu begünstigen und breite Anlegerschichten für diesen Markt zu gewinnen. Die Entwicklung in den letzten Jahren hatte folgendes Bild:

Tabelle 2
Renditen langfristiger staatlicher Staatsschuldverschreibungen
(in Prozent)

		Österreich	BRD
1970	I. Quartal	7,7	7,8
	II. Quartal	7,9	8,4
	III. Quartal	7,8	8,5
	IV. Quartal	7,8	8,5
1971	I. Quartal	7,8	7,8
	II. Quartal	7,8	8,0
	III. Quartal	7,7	8,2
	IV. Quartal	7,7	7,9
1972	I. Quartal	7,6	7,4
	II. Quartal	7,4	7,8
	III. Quartal	7,1	7,9
	IV. Quartal	7,4	8,3
1973	I. Quartal	7,9	8,5
	II. Quartal	8,0	9,3
	III. Quartal	8,3	9,8
	IV. Quartal	8,8	9,6
1974	I. Quartal	9,0	10,0
	II. Quartal	—	10,6
	III. Quartal	10,2	10,7
	IV. Quartal	10,0	10,3
1975	I. Quartal	9,9	8,9
	II. Quartal	9,6	8,4
	III. Quartal	9,5	8,3
	IV. Quartal	9,4	8,4
1976	I. Quartal	9,2	7,9
	II. Quartal	8,7	7,8
	III. Quartal	8,6	8,0
	IV. Quartal	8,6	7,5
1977	I. Quartal	8,5	6,9
	II. Quartal	8,6	6,2
	III. Quartal	8,8	5,8
	IV. Quartal	9,0	5,7

Quelle: IMF, *International Financial Statistics* und OeNB, *Mitteilungen des Direktoriums der OeNB*. (Wegen der Bonifikationsaktion im Frühjahr 1974 ist für II/1974 keine einheitliche Renditenberechnung für Österreich möglich.)

Wie aus der Tabelle leicht ersichtlich, gab es in den letzten Jahren in Österreich zwei Perioden mit stabilen Kapitalmarktzinssätzen: 1970/I

(beziehungsweise auch schon früher) bis Ende 1973 und dann ab Mitte 1975. Dazwischen lag die sogenannte Bonifizierungsaktion, die später noch eingehend diskutiert wird und die zu einer Erhöhung des Zinssatzniveaus führte. In der BRD liegen derart ausgeprägte Phasen der Zinssatzkonstanz nicht vor.

Diese Beobachtung kann auch statistisch festgehalten werden. Der Mittelwert der Zinssätze (m) lag in Österreich zwischen 1970/I und 1974/II auf 7,9, in der BRD auf 8,5, beziehungsweise zwischen 1974/III und 1977/IV in Österreich auf 9,2, in der BRD auf 7,9 (insgesamt: Österreich 8,5, BRD 8,3). Für die Beurteilung der Zinssatzkonstanz sind die zweiten statistischen Momente ausschlaggebend. Für die Standardabweichung (s) erhält man:

Tabelle 3
**Standardabweichung der Renditen langfristiger staatlicher
Staatsschuldverschreibungen**
(für 1974/II Österreich wurde der Wert für 1974/April verwendet)

	Österreich	BRD
1970/I bis 1974/II	0,6	0,9
1974/III bis 1977/IV	0,6	1,5
1970/I bis 1977/IV	0,9	1,2

Bemerkenswert an der Tabelle 3 ist, daß die österreichische Politik konstanter Kapitalmarktzinssätze für die Periode *vor* und *nach* der Bonifizierungsaktion (Frühjahr 1974) im Verhältnis zur Entwicklung in der BRD recht erfolgreich erscheint, insbesondere für die Jahre 1974/III bis 1977/IV. Betrachtet man aber den gesamten Zeitraum, auf den sich die Zinspolitik im Sinne ihres selbst erklärten Zieles (»langfristiger Kapitalmarktaufbau«) vor allem erstrecken soll, so sind die Erfolge schon weniger spektakulär: Das Intervall aus Mittelwert $\pm$ Standardabweichung ($m-s$, $m+s$) umfaßt in Österreich die Kapitalmarktzinssätze von 7,6 bis 9,4 und ist in der BRD nur etwas größer, von 7,1 bis 9,5.

6. Werden die Zinssätze herangezogen, welche die Notenbanken im Diskont- oder Lombardgeschäft verrechnen, so ergibt sich ein ähnliches Bild wie im Kapitalmarktbereich: zwischen 1970/I und 1974/II schwanken in der BRD die Diskontsätze zwischen 7,5 Prozent (Anfang 1970), 3 Prozent (Mitte 1972) und 7 Prozent (Anfang 1974); in Österreich hingegen wird der Diskontsatz Anfang 1970 auf 5 Prozent gesetzt, bleibt auf diesem Niveau bis Ende 1972 und weist dann bis zum Frühjahr 1974 ein Niveau von 5,5 Prozent auf. Im selben Zeitraum kam es jedoch zu einer kräftigen Erhöhung der Inflationsrate: Der Verbraucherpreisindex stieg von 4,7 Prozent (1971) auf 9,5 Prozent (1974). Die zinspolitische Passivität beziehungsweise die Vorrangigkeit des Zwischenzieles konstanter Nominalzinssätze der Oesterreichischen Nationalbank könnte so nicht eindrucksvoller belegt werden.

Ab 1974/II weist auch die österreichische Diskontsatzpolitik größere Flexibilität auf. Von 6,5 Prozent im Frühjahr 1974 ging es über 6 Prozent (Frühjahr 1975), 5 Prozent (Jänner 1976), 4 Prozent (Juni 1976) auf 5,5 Prozent (Juni 1977). In der BRD wurde der Diskontsatz von 7 Prozent 1974 in sieben Etappen von Ende 1974 bis Ende 1975 auf 3,5 Prozent abgebaut und blieb auf diesem Niveau bis Dezember 1977.⁵

Diese größere Flexibilität der österreichischen Diskontpolitik scheint ein Reflex auf die zunehmende Variabilität der Tagessätze auf dem Geldmarkt zu sein. Die Taggeldsätze in Wien schwankten bis Ende 1972 kaum. Erst die Einführung der sogenannten Limes-Regelung (aktivseitige Kreditkontrolle) Ende 1972 und die durch Verluste an Währungsreserven bedingten Liquiditätsanspannungen als Folge passiver Zahlungsbilanzentwicklungen (die OeNB baute wegen ihrer restriktiven Haltung nur zögernd die Inlandskomponente der Geldbasis auf) brachten den Geldmarkt in Schwung. Die Zinssätze schwankten stark und die OeNB mußte, wollte sie das Refinanzierungsvolumen der Kreditinstitute beeinflussen, mit ihren Diskontsätzen den Geldmarktsätzen zumindest nach unten folgen. Mit dieser Entwicklung des Geldmarktes droht aber der Politik der Nominalzinskonstanz eine eminente Gefahr: die Spaltung der Finanzmärkte in solche mit starker und schwacher Zinssatzflexibilität und dadurch bedingten Portefeuilleumstrukturierungen der Anleger. Dieses Problem wird im nächsten Abschnitt näher untersucht.

7. Ein Bild von der zunehmenden Flexibilität der Geldmarktzinssätze in Österreich seit 1968 gibt folgende Aufstellung:

Tabelle 4
Taggeldsätze in Wien und Frankfurt/Main

		Wien	Frankfurt/Main
1968	I. Quartal	4,2	2,6
	II. Quartal	4,1	2,8
	III. Quartal	4,1	2,7
	IV. Quartal	4,1	2,2
1969	I. Quartal	4,2	3,4
	II. Quartal	4,2	3,0
	III. Quartal	4,7	5,2
	IV. Quartal	4,8	7,6
1970	I. Quartal	5,5	9,0
	II. Quartal	5,7	9,2
	III. Quartal	5,9	8,6
	IV. Quartal	5,3	7,8
1971	I. Quartal	4,4	7,4
	II. Quartal	4,5	4,4
	III. Quartal	4,2	6,5
	IV. Quartal	4,4	5,9

		Wien	Frankfurt/Main
1972	I. Quartal	4,4	4,1
	II. Quartal	5,2	3,1
	III. Quartal	5,0	3,8
	IV. Quartal	6,1	6,2
1973	I. Quartal	8,0	6,4
	II. Quartal	6,5	11,0
	III. Quartal	6,9	12,1
	IV. Quartal	6,3	11,3
1974	I. Quartal	6,5	10,4
	II. Quartal	8,0	7,5
	III. Quartal	7,3	9,3
	IV. Quartal	7,2	8,3
1975	I. Quartal	6,4	5,6
	II. Quartal	5,7	5,0
	III. Quartal	5,2	3,4
	IV. Quartal	4,6	3,5
1976	I. Quartal	3,6	3,5
	II. Quartal	4,8	3,6
	III. Quartal	4,2	4,3
	IV. Quartal	6,0	4,0
1977	I. Quartal	6,5	4,5
	II. Quartal	7,3	4,3
	III. Quartal	7,5	4,1
	IV. Quartal	9,0	3,7

Werden aus diesen Werten wiederum Mittelwert und Standardabweichung ermittelt, so erhält man:⁶

Tabelle 5

**Mittelwert und Standardabweichung der Taggeldsätze
in Wien und Frankfurt/Main**

	Wien	Frankfurt/Main
a) Periode 1968/I bis 1972/IV		
Mittelwert	4,75	5,28
Standardabweichung	0,66	2,37
b) Periode 1973/I bis 1977/IV		
Mittelwert	6,38	6,29
Standardabweichung	1,38	3,02
c) Periode 1974/III bis 1977/IV		
Mittelwert	6,09	4,79
Standardabweichung	1,47	1,76

In beiden Ländern erhöhte sich die Standardabweichung in der zweiten Periode (1973/I bis 1977/IV). Die Erhöhung hatte konjunkturelle und inflationäre Ursachen. Auffallend ist jedoch, daß die Standardabweichung in Österreich, relativ wie absolut, stärker als in der BRD zunahm (vgl. auch die Periode 1974/III bis 1977/IV). Dies kann als Zeichen der wachsenden Variabilität der österreichischen Geldmarktsätze gedeutet werden.

8. Leider existieren in Österreich keine Sollzinsstatistiken. Eigene, teils mühsame Berechnungen auf Grund der veröffentlichten Bilanzen (ergänzt durch Stichproben) und der in »Euromoney« (William & Glyn's Bank Ltd.) veröffentlichten Sätzen der Prime rate (»prime borrowers« und »other categories«) ergeben für die siebziger Jahre folgendes Sollzinsbild:

Tabelle 6

1970	8,7 Prozent	1974	11,3 Prozent
1971	8,7 Prozent	1975	11,3 Prozent
1972	8,8 Prozent	1976	10,2 Prozent
1973	9,3 Prozent	1977	10,7 Prozent

Diese Daten haben sicher teilweise »Hausnummerncharakter«, da die Auswertung der Bilanzen sektorell recht unterschiedliche Ergebnisse brachte. Etwa scheint der Sprung im Sparkassensektor von 1973 auf 1974 durchaus 2,5 Prozent, also mehr als 2 Prozent betragen zu haben.⁷

Es ist bemerkenswert, daß eine hohe Korrelation zwischen Kapitalmarktzinssatz und Sollzinssatz existiert, nicht aber zwischen diesen beiden Sätzen und dem Geldmarktsatz:

Tabelle 7

Korrelationskoeffizienten zwischen Kapitalmarktzinssatz (vgl. Tabelle 2), Taggeldsatz (vgl. Tabelle 4) und Sollzinssätzen (vgl. Tabelle 6) mit 95 Prozent Konfidenzintervallen

	KM	TG	SZ
Kapitalmarktzinssatz (KM)	1	$-0,38 \leq 0,44 \leq 0,87$	$0,81 \leq 0,96 \leq 0,99$
Taggeldsatz (TG)	.	1	$-0,35 \leq 0,47 \leq 0,88$
Sollzinssatz (SZ)	.	.	1

Diese hohe Korrelation zwischen Kapitalmarkt- und Sollzinssatz bestätigt die These, daß der Kapitalmarktzinssatz plus einem recht konstanten Satz, der aber seit 1974 von 1 Prozent auf 1,5 Prozent gestiegen sein dürfte (vgl. Tabelle 2 und Tabelle 6), eine Obergrenze für den Sollzinssatz bildet. Der Zusammenhang zwischen diesen beiden Zinssätzen ist sogar teilweise gesetzlich fixiert. So normiert das Wohnbau-

förderungsgesetz den Höchstzinssatz für förderungswürdige Wohnbaukredite mit dem Nominalzinssatz der neu emittierten Bundesanleihen. Auch Förderungsaktionen des Bundes (ERP, FGG usw.) orientieren sich am Kapitalmarktzinssatz.

Es wäre nun sicher interessant gewesen, ebenfalls aus den Bankbilanzen einen Habenzinssatz (der dann auch die »grauen« Zinssätze einbezöge) zu konstruieren und diesen mit den Taggeldsätzen zu vergleichen. So hätten auch Rückschlüsse auf die Entwicklung der Zinsspanne gezogen werden können. Die ermittelten Werte für die Habenzinssätze waren aber zu ungenau.

III. Partielle Zinssatzflexibilität und Mengendiskontinuitäten: Das Ende der Politik der Nominalzinskonstanz?

9. Seit Anfang der siebziger Jahre erhöht sich in Österreich die Zinssatzflexibilität, wie es etwa die Tabelle 5 über Mittelwert und Standardabweichung der Taggeldsätze andeutet. Bemerkenswert ist jedoch, daß diese Zinssatzflexibilität vor allem den Geldmarkt und weniger den Kapitalmarkt erreicht hat. So betrug der Wert des Variationskoeffizienten⁸ der Kapital- und Geldmarktzinssätze in Österreich:

Tabelle 8

Variationskoeffizient der Kapital- und Geldmarktzinssätze

	Kapitalmarkt	Geldmarkt
1970/I bis 1974/I	0,06	0,19
1974/III bis 1977/IV	0,06	0,25

Anmerkung: Wegen der Bonifikationsaktion im Frühjahr 1974 endet die erste Periode mit 1974/I und beginnt die zweite mit 1974/III.

Gelang es also nach der Bonifikationsaktion 1974 die Kapitalmarktzinssätze genauso stabil zu halten wie vorher, so zeigt der Geldmarktzinssatz, der bereits seit der Limesregelung Ende 1972 stärker zu schwanken begann, zunehmende Variabilität. Inflationäre, konjunkturelle und zahlungsbilanzbedingte Einflüsse erhöhten die Schwankungsbreite des Geldmarktsatzes. Zu diesen Faktoren kam noch das Bestreben der Kreditinstitute, über eine Senkung der freien Liquiditätsquote die Kreditfähigkeit auszudehnen. So waren einzelne Kreditinstitute in den letzten Jahren des öfteren auf den Geldmarkt angewiesen, um die nötige Liquidität zu besorgen. Dies belebte zwar den Geldmarkt, ließ aber den Geldmarktzinssatz stärker schwanken.

Mit den wachsenden Schwankungen des kurzfristigen Zinssatzes, den der Taggeldsatz darstellt, scheint das zinspolitische Zwischenspiel konstanter Nominalzinssätze noch nicht gefährdet, solange nur der langfristige Zinssatz, also der Kapitalmarktzinssatz, stabil gehalten werden kann. Das Vertrauen des Publikums in die Finanzmärkte soll ja vor allem

durch die Entwicklung der langfristigen Zinssätze beeinflußt werden. Kann aber in einer Wirtschaft, in der der langfristige Zinssatz konstant ist, der kurzfristige Zinssatz überhaupt schwanken? Dies ist ein theoretisches wie empirisches Problem.

10. Fragen der Fristigkeitsstruktur der Zinssätze versuchen verschiedene Theorien zu erklären: klassische Erwartungshypothese, Hicks'sche Liquiditätspräferenztheorie, Hypothese der Präferenzabwägung zwischen Einkommenssicherheit versus Kapitalsicherheit u. a.⁹

Der Grundgedanke ist der folgende:

Der Zinssatz auf langfristige Finanzanlagen (R_n) wird als der geometrische Durchschnitt des gegenwärtigen und der für die Zukunft erwarteten kurzfristigen (Einperioden-)Zinssätze (r_t) erklärt. Also:

$$(1) \quad 1 + R_n = (1 + r_1) (1 + r_2) \dots (1 + r_n)^{1/n}$$

Angenommen, es existiert ein Wertpapier mit einer Restlaufzeit von $n-1$ Perioden und daher mit einem langfristigen Zinssatz von R_{n-1} . Wiederveranlagt in der $(n-1)$ ten Periode zu dem heute für dann erwarteten kurzfristigen (Einperioden-)Zinssatz r_n brächte das Papier eine Gesamtverzinsung von:

$$(2) \quad (1 + R_{n-1})^{n-1} \cdot (1 + r_n)$$

Wäre nun der Betrag in (2) größer als $(1 + R_n)^n$, so würden, falls (insbesondere)¹⁰

— die Spesen bei Wertpapierkäufen oder -verkäufen vernachlässigbar sind und

— rationale Entscheidungen vorliegen,

alle Wirtschaftssubjekte nur das Wertpapier mit einer Restlaufzeit von $n-1$ Perioden zu erwerben versuchen. Dies treibt den Preis dieses Wertpapiers in die Höhe und der Effektivzinssatz R_{n-1} sinkt, bis sich die beiden Zinsbeträge ausgleichen. Diese Tendenz zum Gleichgewicht, ein charakteristisches Ergebnis klassischer beziehungsweise neoklassischer Theoriebildung, ließe sich auch auf andere Arten zeigen.

11. Gilt diese Gleichgewichtstendenz, so würde in einem Land wie Österreich, das eine Konstanz des Kapitalmarktzinssatzes anstrebt, folgendes Resultat eintreten:

Die geldpolitischen Instanzen garantieren

$$(3) \quad R_1 = R_2 = \dots = R_{n-1} = R_n$$

Das heißt, gleichgültig welche Länge die Restlaufzeit der emittierten Kapitalmarktpapiere aufweist, immer soll (annähernd) derselbe Nominalzinssatz herrschen. Aus der Gleichgewichtsbedingung

$$(4) \quad (1 + R_{n-1})^{n-1} \cdot (1 + r_n) = (1 + R_n)^n$$

und der Bedingung der Formel (3) folgt, daß $r_n = R_n$. Die Konstanz des Kapitalmarktzinssatzes bewirkt also eine Konstanz des kurzfristigen (Einperioden-)Zinssatzes auf demselben Niveau.

Zur Veranschaulichung dieses Ergebnisses wird der Zweiperiodenfall ($n = 2$) kurz diskutiert.

Angenommen der kurzfristige (Einperioden-)Zinssatz von heute (r_1) und jener, der nach der ersten Periode erwartet wird (r_2), sind ungleich R_2 , dem Kapitalmarktzinssatz in der zweiten Periode. Die Wirtschaftssubjekte veranlagten in Kapitalmarkttiteln, wenn $(1+r_1) \cdot (1+r_2) < (1+R_2)^2$. Andernfalls, das heißt bei $(1+r_1) \cdot (1+r_2) > (1+R_2)^2$, sind die Kapitalmarktanlagen gleich Null. Stetige Veranlagungen in langfristige Titel verlangen also einen kurzfristigen Zinssatz, der ident mit dem langfristigen Zinssatz ist. Diese von der klassischen Erwartungstheorie postulierte Zinssatzidentität im Gleichgewicht ist auf Grund von zwei Hypothesen zu modifizieren: Nach der Liquiditätspräferenzhypothese von Hicks (Präferenz für kurzfristige Anlagen als Folge der Kapitalunsicherheit) sollte der kurzfristige den langfristigen Zinssatz unterschreiten, nach der »allgemeinen Präferenztheorie« von J. Robinson und anderen, jedoch überschreiten, falls wegen der Einkommenskontinuität (stetige Zinseinkommen) langfristige Anlagen präferiert werden.

12. Schwankt der Geldmarktzinssatz bei (relativ) konstantem Kapitalmarktzinssatz wie in Österreich, ohne daß sich die »Hicks'schen Liquiditäts-« oder die »allgemeinen Präferenzen« geändert haben, so wären nach diesen Theorien starke Schwankungen in der Relation des Anlagevolumens am Kapitalmarkt zu jenem am Geldmarkt zu erwarten. Damit hätte die Politik der Zinskonstanz am Kapitalmarkt eine *Diskontinuität* in den Veranlagungsmengen zum Ergebnis, welches der Zielsetzung der Zinspolitik, stabile Preis- und Mengenentwicklung auf den Finanzmärkten (»Förderung des nachkriegsbedingt schwierigen Aufbaus des österreichischen Finanzsektors«), widerspricht.

Sind derartige Mengendiskontinuitäten, etwa am Kapitalmarkt in Österreich, feststellbar? Obwohl gerade zwischen 1972 und 1977 die Geldmarkt- zu den Kapitalmarktsätzen stark schwankten, sind aus den Zeichnungsergebnissen des zur Zeichnung aufgelegten Anleihenominals zinsbedingte Mengendiskontinuitäten nur schwer herauszulesen. Zum einen verlaufen, auf der Basis der prozentmäßigen Zeichnungsergebnisse, die Veranlagungen der institutionellen Anleger (Vertragsversicherungsunternehmen, Handelsketten u. a.) nicht parallel zu den Veranlagungen des nicht institutionellen Sektors, in dem wiederum inhomogene Gruppen wie Unternehmen (höhere Zinselastizität der Veranlagungen, bessere Informationen über die Zinsstruktur) und private Haushalte zusammengefaßt sind.

Offenbar dürfte die Veranlagungspolitik des nicht institutionellen Sektors von geänderten Steuerbegünstigungen, Prämienzahlungen oder von Echoeffekten vergangener Sparwellen (zum Beispiel Bausparboom 1972) determiniert werden.

Zum anderen scheinen *Marktsegmentierungen* vorzuliegen. 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 Statistiken sind jedoch zu ungenau, um in diesem Bereich Mengendiskontinuitäten herauszulesen.

13. Bei einer Gruppe von Anlegern aber, die sowohl auf dem Kapital- wie auf dem Geldmarkt Finanzierungsmittel anbietet, nämlich bei den Versicherungsunternehmen, können derartige Mengendiskontinuitäten festgestellt werden. Aus den Jahresbilanzen der Versicherungswirtschaft folgt:

Tabelle 9
Bestandsveränderungen festverzinslicher Wertpapiere
in der Versicherungswirtschaft

Jahr	(1) Bestands- veränderung in Millionen S	(2) Geldmarkt- satz	(3) Kapitalmarkt- satz (in Prozent)	(4) (3)—(2)
1972	463	5,2	7,4	2,2
1973	436	6,9	8,3	1,4
1974	927	7,3	9,7	2,4
1975	1917	5,5	9,6	4,1
1976	1981	4,7	8,7	4,0
1977	398	7,6	8,7	1,1

Anmerkung: Als Kapitalmarktsatz wurde die Sekundärmarktrendite verwendet.
Quelle: Mitteilungen des Direktoriums der Oesterreichischen Nationalbank.

Der Korrelationskoeffizient r zwischen (1) und (4), der Differenz zwischen den beiden Zinssätzen, beträgt $r = +0,96$, wobei trotz der geringen Anzahl der Beobachtungen mit rund 99,9 Prozent Sicherheit die Nullhypothese (das heißt die Ablehnung der Hypothese der Korrelation zwischen (1) und (4)) ausgeschlossen werden kann.

Die möglichen Veränderungen im Wertpapierbestand zinsstrukturbewußter Anleger (mit Geldmarktzugang) sind, gemessen am gesamten Umlaufsvolumen, am Kapitalmarkt bescheiden. Auch werden einmal getätigte Kapitalmarktanlagen durchschnittlich recht lange gehalten. Doch könnten diese Bestandsveränderungen bei starkem Finanzwachstum einmal kurzfristig so umfangreich werden, daß die mit der Marktpflege beauftragten Regulierungssyndikate (derzeit mit einem Interventionsvolumen von rund 500 Millionen Schilling) die Kursentwicklung nicht mehr kontrollieren können. Setzen daraufhin (wie vielleicht im Frühjahr 1974), aus welchen Gründen immer, spekulative Kapitalmarkttransaktionen der Kreditinstitute selbst ein, dann dürften die Ausschläge anderer Zinssätze, etwa des Geldsatzes, auf den Kapitalmarktzinssatz voll durchschlagen und das Ende der Nominalzinspolitik in Österreich bedeuten.

IV. Die Interessen der Kreditinstitute an einer Nominalzinskonstanz am Kapitalmarkt

14. Gegen das Ziel konstanter Nominalzinssätze bestehen stabilitätspolitische Bedenken (vgl. Abschnitt V). Auch wachstumspolitische Ziele dürften kaum für eine Zinssatzkonstanz sprechen, da Österreich seit 1975 — realzinismäßig gesehen — zu einem Hochzinsland in Europa wurde. Zudem ist es zweifelhaft, ob ein Bankenpublikum (relativ) konstante Nominalzinssätze schätzt, wenn infolge unterschiedlicher Inflationsraten die Realzinssätze, etwa auf Spareinlagen mit gesetzlicher Kündigungsfrist von — 4,5 Prozent (Ende 1974) bis + 0,5 Prozent (Ende 1978), erheblich schwanken. Wem nützt also die aktive Politik der Nominalzinskonstanz?

Im folgenden soll untersucht werden, inwiefern der *Kreditapparat* am zinspolitischen Kurs Österreichs besonderes Interesse findet. Die Möglichkeiten des Kreditapparates, die Geldpolitik in seinem Sinn zu beeinflussen, sind groß. Im Generalrat der OeNB, im Kapitalmarktausschuß ist dieser Einfluß institutionalisiert und die Sozialpartner greifen nur gelegentlich ins geldpolitische Geschehen ein: zur Absicherung der ausgehandelten Einkommens- und Beschäftigungspolitik oder wenn es gilt, eine Förderungsaktion für die Wirtschaft zu implementieren.

Das Interesse der Kreditinstitute an einer aktiven Politik der Nominalzinskonstanz könnte vor allem aus geschäftspolitischen Erwägungen kommen.¹¹ Jede Bewegung der Zinssätze löst aus Rentabilitätsgründen Mengenbewegungen auf der Aktiv- und Passivseite der Kreditinstitute aus. Für ein einzelnes Kreditinstitut besteht die Gefahr, daß durch *Portefeuilleverschiebungen* und *Umschuldungsvorgänge* des Publikums Abflüsse an Konkurrenzunternehmen auftreten könnten. Eine Konstanz des Zinsniveaus und der Zinsstruktur ist zudem dann akzeptabel, wenn eine Zinsspanne impliziert ist, mit der die Aufwendungen im Zahlungsverkehr und in anderen Geschäftsbereichen abgedeckt werden können.

15. Es kennzeichnet nämlich die oligopolistische Marktsituation auf den Finanzmärkten, daß einerseits über eine konstante Zinsspanne und über allseits akkordierte, behutsame Zinsniveauverschiebungen der Preiswettbewerb zwischen den Kreditinstituten weitgehend ausgeschaltet ist. Andererseits findet aber über Filialgründungen, zusätzliche Serviceleistungen und dergleichen ein scharfer Kampf um Marktanteile statt. So bringt der personalkostenintensive Marktanteilswettstreit ein paradoxes Resultat: Wegen der Konstanz einer relativ hohen Zinsspanne setzt der Streit um Marktanteile ein und wird so lange fortgesetzt, bis die steigenden, vor allem lohnabhängigen Grenzkosten die hohe Zinsspanne kostenmäßig rechtfertigen. Würde in dieser Situation die Zinsspanne angehoben werden, so entstünde weiterer Spielraum für Filialgründungen usw., der, ausgenützt, zur kostenmäßigen Legitimation auch der höheren Zinsspanne führen würde.¹²

Die Oligopolpreistheorie kennt zahlreiche theoretische Rationalisierungen der empirischen Evidenz, daß Oligopole zur Ausschaltung des Preiswettbewerbes neigen, zum Beispiel die Theorie der geknickten Nachfragekurven von Sweezy u. a. m. Im Kreditgeschäft kommt als Be-

gründung der Preisrigidität noch hinzu, daß etwa Preisreduktionen bei Kreditzuwächsen, aus Gründen der Markteroberung gewährt, sich auch auf die Preis- beziehungsweise Zinssatzsituation bei den bisherigen Kreditbeständen auswirken und damit insgesamt die Ertragslage stark verschlechtern. Die Existenz von Beständen (Stocks) erhöht nämlich die Wahrscheinlichkeit einer preisrigiden Oligopol-situation.¹³

In dieses Bild paßt die Tatsache, daß nur im Geschäft mit Kunden erster Bonität ein Preiswettbewerb besteht, den die Kreditinstitute aus »sachlichen Gründen« (Risikoüberlegungen) nur auf diesen Kundenkreis beschränken können. Das heißt, von der Zinsreagibilität dieses Geschäftsbereiches werden die anderen Sparten kaum erfaßt.

16. Mit welchen Praktiken im einzelnen zur Verteidigung der Zinsspanne gearbeitet wird, zeigte die sogenannte Bonifikationsaktion 1974. Durch ein einseitiges Vorgehen des Österreichischen Gewerkschaftsbundes wurde 1974 angesichts der hohen Inflationsrate aus Verteilungsgründen eine Habenzinserhöhung politisch erzwungen. Zwar war die Aufwärtstendenz der Nominalzinssätze Anfang der siebziger Jahre inflationsbedingt ein internationales Phänomen, doch schien es noch Ende 1973 so, als ob Österreich ein weiteres Mal die internationale Zinswelle mit seiner Politik der Nominalzinskonstanz »durchtauchen« könne. Um so überraschender kam daher das zinspolitische Engagement der Gewerkschaftsseite, die bis dahin kaum durch Zinssatzempfehlungen geldpolitisch aktiv wurde.

Wie auch immer der Anstoß zum 6. Zusatzabkommen zum Habenzinsabkommen vom 21. Mai 1974 erfolgte, bemerkenswert ist das Ergebnis jener Debatte, die mit der Habenzinserhöhung einsetzte. Die Kreditinstitute, durch die von außen vorgegebene Erhöhung des Eckzinssatzes um 1,5 Prozent in die Zinsschere genommen, hatten großes Interesse, die Soll- und Kapitalmarktzinssätze anzuheben. Das Interesse an einer Erhöhung des nominellen Kapitalmarktzinssatzes war deswegen gegeben, da dieser, teils gesetzlich fixiert wie bei der Wohnbauförderung, teils aus Substitutionsgründen, einen Einfluß auf die Höhe der Sollzinssätze ausübt (vgl. Tabelle 7).

Die zinspolitische Diskussion blieb aber nicht auf den Primärmarkt beschränkt.¹⁴ Um eine »Deroutierung des Sekundärmarktes beziehungsweise massive Interventionen auf diesem Markt« — wie es offiziell hieß¹⁵ — zu vermeiden, wurden die Schuldner bereits emittierter Kapitalmarktpapiere verpflichtet, die Nominalzinssätze ihrer Emissionen im nachhinein um 1 bis 2 Prozent anzuheben. Diese Aktion kostete allein dem Bund rund 1,2 Milliarden Schilling, der Verbundgesellschaft der Elektrizitätswirtschaft rund 0,7 Milliarden Schilling.¹⁶

Nun kann man einwenden, daß die Kreditinstitute insgesamt zwar ein Interesse an einer Erhöhung der Emissionsrendite am Kapitalmarkt, nicht jedoch an der Bonifizierungsaktion hatten, da sie in ungefähr derselben Höhe Kapitalmarktgläubiger wie -schuldner sind. Abgesehen von Verteilungseffekten zwischen Institutsgruppen (etwa zugunsten des Sparkassensektors sowie der Postsparkasse und zu Lasten der Hypothekenbanken) sind es vor allem buchmäßige Verluste, die einen Hinweis auf die Interessenposition der Kreditinstitute geben. Schon ein Anstieg der

Sekundärmarktrendite um einen Prozentpunkt hätte den Wertpapiergläubigern im Kreditapparat nach den geltenden Bewertungsprinzipien *Buchverluste von einigen Milliarden Schillingen* gebracht, ohne den Kapitalmarktschuldnern buchmäßige Vorteile zu bieten.

So konnten die Kreditinstitute durch die Bonifikationsaktion zwei Ziele erreichen:

- a) Bei Wahrung der Zinsspanne führte die aus politischen Gründen erzwungene Anhebung des Zinsniveaus zu keinen außerordentlichen (Buch-)Verlusten.
- b) Eine Bonifizierungsaktion ist nur dann sinnvoll, wenn von einer Ära konstanter Nominalzinssätze in eine andere hinübergewechselt wird. Deswegen blieb 1976, als eine Umkehrung der Ausgangssituation zu 1974 vorlag, die Höhe des Kapitalmarktzinssatzes (und damit die Sollzinssätze) einigermaßen konstant. Da aber die Geldmarktsätze und die Diskontrate bis 1976 inflationär und konjunkturell bedingt rasch fielen (vgl. Tabelle 2), erhöhte sich 1975 und 1976 die Zinsspanne, die sich bilanzmäßig in den Cash Flows der Kreditinstitute niederschlug.

17. Die stark defizitäre Zahlungsbilanzentwicklung seit 1976 und der erklärte Willen der Oesterreichischen Nationalbank, die durch diese Entwicklung bedingte Abnahme des Zentralbankgeldumlaufs nur zögernd durch einen Ausbau der Inlandskomponente der Geldbasis zu kompensieren, führten zu einer Austrocknung des Geldmarktes. Die Taggeldsätze in Wien stiegen seit dem I. Quartal 1976 kräftig an (vgl. Tabelle 2). In weiterer Folge kletterten auch die »grauen« Zinssätze für mehr oder minder gebundene Termin- und Spareinlagen in die Höhe. Offenbar war es für ein einzelnes Kreditinstitut lohnend, die für eine Kreditexpansion notwendige Liquidität nach möglichst weitgehender Ausschöpfung der billigen Refinanzierungsmöglichkeiten bei der OeNB (relativ niedriger Diskontsatz) nicht am teuren Geldmarkt, sondern über zinselastische Einlagen hereinzuholen.

Diese Entwicklungen auf der Habenzinsseite hatten zwei Folgen: Zum einen geriet die nach unten gerichtete Bewegung der Soll- und Kapitalmarktsätze nicht nur zum Stillstand, sondern veränderte auch ihre Richtung (leichter Zinssatzanstieg bei einer Vergrößerung des Abstandes zum Eckzinssatz). Zum anderen sahen sich jene Kreditinstitute, die stark auf Expansion gesetzt hatten, einer teils erheblichen Gewinnreduktion gegenüber.

18. Gerade diese Erfahrungen seit 1974 zeigen, daß die Kreditinstitute insgesamt an einem hohen Kapitalmarktzinssatz interessiert sind, weil dieser einen hohen Sollzinssatz¹⁷ garantiert. Unter Wahrung einer angemessenen, etwa die Kosten des intensiven Marktanteils Wettbewerbs 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.

Nach unten gerichtete Geldmarktsätze beeinflussen, wenn überhaupt

(siehe 1975/76), nur verzögert die Bewegung der Soll- und Kapitalmarktzinssätze. Nach oben gerichtete Geldmarktzinssätze wirken hingegen rasch auf die Tendenz der Soll- und Kapitalmarktzinssätze. Die Position der Geldmarktsätze und »grauen« Sätze innerhalb der Spanne zwischen Soll- beziehungsweise Kapitalmarktzinssatz einerseits und Eckzinsfuß andererseits bestimmt vor allem die Gewinnsituation der Kreditunternehmen: Je näher diese Sätze an den Eckzinsfuß heranreichen, desto höher sind die Gewinne.

Das Sparangebot ist vor allem einkommens- und konjunkturabhängig (die Zinssatzelastizität des Sparens besteht höchstens in der Auswahl des Kreditinstituts, allenfalls noch hinsichtlich der Sparform). Daher entspricht es der *Gesamtrationalität* der Kreditinstitute, durch Habenzinsabkommen den Zinswettbewerb zu limitieren. Ein einzelnes Kreditinstitut kann nämlich durch höhere (»graue«) Habenzinssätze dem Kreditapparat nicht neue Einlagen zuführen, sondern bestenfalls sich selbst auf Kosten eines anderen. Zwar ist ein derartiges Verhalten vom Standpunkt der *Einzelrationalität* eines Kreditinstitutes durchaus vertretbar, doch gerät dieses Verhalten unter starkem Verbandsdruck, wenn steigende »graue« Sätze und Geldmarktsätze insgesamt einen Gewinnrückgang im Kreditinstitutssektor hervorrufen.

Selbst die wirtschaftspolitischen Instanzen (als wichtigste Schuldner des Kapitalmarktes) müssen an einer Eindämmung des Habenzinswettbewerbs interessiert sein, denn so wächst die Bereitschaft des Kreditapparates, sinkende Kapitalmarkt- und Sollzinssätze hinzunehmen. Die Hoffnungen auf eine durch das Kreditwesengesetz 1979 zugelassene Habenzinsfußliberalisierung sollten daher nicht zu groß sein.¹⁸

V. Ökonomische Problematik der österreichischen Politik der Konstanz der Nominalzinssätze

19. In der Keynesianischen Tradition stellt der Zinssatz jene Größe dar, über welche monetäre Impulse auf den realen Sektor (Volkseinkommen, Beschäftigung) übertragen werden. In den sechziger Jahren kritisierten Monetaristen (zum Beispiel K. Brunner) an diesem Ansatz, daß mit dem Zinseffekt nicht die *volle* Bedeutung des Niveaus und der Wachstumsrate der Geldmenge erfaßt sei. Diesen erweiterten Ansätzen monetärer Analysen stehen solche der Keynesianer der »ersten Stunde« gegenüber, welche die Bedeutung des monetären für den realen Sektor zur Gänze leugnen, also auch die Übertragungsfunktion des Zinssatzes in Abrede stellen. Damit postulieren sie eine Dichotomie zwischen Geld- und Güterbereich gegen die expliziten Theorieintentionen Keynes'.

20. Die Kritik an der Bedeutung des Finanzsektors für Entwicklungen des realen Sektors wird in Österreich in zwei Varianten vorgetragen:

- a) Ähnlich den Keynesianern der »ersten Stunde«¹⁹ wird behauptet, die Teilaggregate der »effektiven Nachfrage« wie Konsum und Investition wären *zinsunelastisch*: Für die Erklärung des Konsums spielten nur Einkommensgrößen eine Rolle, und Investitionen hingen von subjek-

tiven Risikoeinschätzungen ab. Selbst langfristige Investitionen, wie etwa die der Elektrizitätswirtschaft, in welcher der Anteil der Zinskosten rund 30 Prozent der Gesamtkosten ausmacht, wären bedarfsorientiert und nachweisbare Zinskostensteigerungen könnten bei der Paritätischen Kommission als Grundlage für Preiserhöhungen herangezogen werden.²⁰ Der Einfluß des Zinssatzes wäre allenfalls in der Frage der Einkommensverteilung gegeben, doch hätte die Verteilungsproblematik der Zinsen nur geringe quantitative Bedeutung.

- b) Völlig verschieden hievon ist eine zweite Erklärung.²¹ Hier wird zunächst die *Existenz der Zinselastizität* durch den Hinweis auf die Kreditförderung bejaht. Instrumente der Kreditförderung (ERP-Fonds, Wohnbaufonds, Gewerbestrukturverbesserungsaktion usw.) wären verfehlt, wenn nicht feststünde, daß die Kostensenkungen dieser Förderungsaktionen (Zinssubventionen usw.) zu vermehrten Investitionen führten. Es wäre jedoch wirtschaftspolitisch gelungen, gerade über diese umfangreichen Sonderkreditaktionen die Güterwelt von Vorgängen des Finanzsektors abzukoppeln. Volkswirtschaftlich günstige Investitionen könnten so jederzeit und recht billig finanziert werden. Außerdem wäre der Krisenherd »Börse« in Österreich nicht existent und steuerliche Begünstigungen wie jene der vorzeitigen Abschreibung hätten die Innenfinanzierungsmöglichkeiten der Unternehmungen überdies erheblich gestärkt.

Beide Argumentationsvarianten sind problematisch. Sicherlich widerlegt bereits die Existenz von Sonderkreditaktionen, das heißt das Argument der Variante b, die Allaussage der Variante a, *alle* Ausgabenkategorien seien zinsunelastisch. Zweifelhaft ist aber, ob mit den Sonderkreditaktionen ein wirtschaftspolitisch geschaffenes Medium der Abkoppelung des realen Sektors gefunden wurde. Die Sonderkreditaktionen wirken nämlich wieder auf das Zinsgefüge, das Volumen sowie die Struktur der übrigen Kredite zurück. Es ist nicht einmal sicher, ob mit diesen Aktionen überhaupt eine zinssatzsenkende Tendenz ausgelöst wird. Zum einen dürfte wegen dieser Aktionen die Kreditnachfrage (»Lockangebotseffekt«) steigen.²² Zum anderen entfällt der wirtschaftspolitische Druck auf die Kreditinstitute, Sollzinssätze zu senken, wenn die anscheinend »gesamtwirtschaftlich gerechtfertigten« Investitionen durch zinssubventionierte Kredite realisierbar werden und Zinssatzsenkungen wegen eines unvollkommenen Wettbewerbs nicht automatisch einsetzen.

21. Ein in den beiden Varianten a und b nicht genanntes Argument unterstreicht die zunehmende Zinssatzelastizität der Investitionen in Österreich. Dieses Argument knüpft nicht an die anfallenden Zinskostenbelastungen, sondern an die Portefeuilleentscheidungen der potentiellen Investoren an. Etwa war es 1975 in Österreich auffallend, daß der Unternehmenssektor insgesamt einen Finanzierungsüberschuß aufwies.²³ Dieser Überschuß entstand durch die konjunkturell bedingte Zurückhaltung im Investitionsbereich. Eine derartige Zurückhaltung ist verständlich, wenn einerseits günstige Veranlagungsmöglichkeiten im Finanzsektor mit konstanten Renditen, garantierten Kurswerten (Nominalzinssstabilität bedeutet auch Kursstabilität) sowie hoher Bonität der Schuldner existieren und

andererseits niedrige Ertragserwartungen im realen Sektor bestehen.²⁴ Falls steuerliche Investitionsbegünstigungen, vielleicht aus Gründen der Grenzen der Staatsverschuldung, nicht mehr so reichlich fließen können oder falls die Verlängerung der Wachstumsphasen der Nachkriegszeit ungewiß erscheint, werden Veranlagungen im Finanzsektor als Alternative zu Sachinvestitionen erheblich an Bedeutung gewinnen.

Ein weiteres Argument ist von Weizsäcker vorgetragen worden: Durch den Verweis auf das Prinzip der Substanzerhaltung versucht er die Hypothese von der Zinsabhängigkeit der Investition zu stützen.²⁵ Ansonsten würde nämlich diese Hypothese in die »Zwickmühle« geraten, »daß bei kurzfristigen Investitionen der Zinskalkül nicht ins Gewicht fällt und bei langfristigen Investitionen ein Rentabilitätskalkül schlecht möglich ist.«²⁶ Das Prinzip der Substanzerhaltung knüpft nicht an der einzelnen Investitionstätigkeit, sondern an der *Wachstumsrate des Unternehmens* an, wobei die für eine bestimmte Wachstumsrate geforderte Unternehmensrentabilität (zur Erhaltung der Versorgung mit Eigenkapital) durch die Zinssatzhöhe wesentlich mitbestimmt wird. Dabei gilt im allgemeinen: Je höher der Sollzinssatz, desto geringer das Unternehmenswachstum beziehungsweise desto geringer das gesamte Investitionsprogramm. Aus dieser Perspektive der langfristigen Sicherung der Gesamrentabilität bei Unternehmenswachstum folgt, daß es weniger auf das Niveau des kurzfristigen Zinssatzes als auf die Entwicklung des langfristigen Zinssatzes ankommt. Diese Betonung des langfristigen Zinssatzes entspricht der Keynesschen Investitionsanalyse, wie sie etwa in der Interpretation von Leijonhufvud deutlich wurde.²⁷

22. Letztlich, so kann behauptet werden, entscheidet über die Frage der Zinssatzelastizität von Ausgabenkategorien ein empirischer Test des »hic et nunc«: Wie würde in Österreich Mitte beziehungsweise Ende der siebziger Jahre eine Zinssatzveränderung auf den realen Sektor wirken? Es wird sicher keine leichte Einigung in der Frage erzielt werden können, welcher Test als »empirisch« bezeichnet werden kann. Diese Frage hängt nämlich von der Lösung wissenschaftstheoretischer und wissenschaftssoziologischer Grundprobleme ab. Jedenfalls entspricht es dem Standard der empirischen Wirtschaftsforschung, wenn von Glück²⁸ das güterwirtschaftliche Quartalsmodell des Instituts für Höhere Studien mit einem monetären Modell zusammengefaßt wird, in dem die Effekte einer Zinssatzsenkung auf simulativem Weg ermittelt werden: Ein einprozentiger Zinssatzrückgang führt im vierten bis sechsten Quartal danach zu plus 1,2 bis 1,4 Prozent bei den realen Ausrüstungs- und Bauinvestitionen und zu + 0,3 Prozent beim realen BNP.

23. Angenommen, die Frage der Zinselastizität realer Aggregate wird im Sinne der obigen Argumente bejaht. Dann stellt sich das wirtschaftspolitische Problem, ob einer Volkswirtschaft aus dem Zwischenziel »Nominalzinskonstanz« Nachteile erwachsen oder nicht.

Zur leichteren Analyse dieser Nachteile wird von der folgenden *stilisierten Version* der österreichischen Wirtschaft ausgegangen:

a) Autonome Ausgaben des realen Bereichs sind vor allem die Investitionen und die Exporte. Die ersteren reagieren elastisch auf *langfristige*

Zinssatzentwicklungen. Die letzteren sind die eigentlichen Krisenmomente in der Konjunkturentwicklung, denn sie werden vom Ausland bestimmt, das heißt sie sind für Österreich vorgegeben. Konjunkturelle Instabilitäten finden also in Österreich ihre Ursache in den Exporten, demnach im realen Sektor, ist doch der Krisenherd »Börse« usw. ausgeschaltet. Die autonomen Ausgaben wirken entsprechend des Multiplikatorprinzips auf Volkseinkommen und Beschäftigung.

- b) Der monetäre Bereich ist durch Konstanz des Kapitalmarkt- (beziehungsweise des Sollzinssatzes), das heißt des (eher) langfristigen Zinssatzes gekennzeichnet. Tritt die Wirtschaft in eine Rezessionsphase, so führt die vermehrte Liquidität nur zu einer Senkung des kurzfristigen Zinssatzes, zum Beispiel des Taggeldsatzes. Dies beeinflusst nicht die Investitionsnachfrage, da die langfristigen Sätze konstant bleiben, sondern erhöhen nur die Gewinne der Kreditinstitute wegen der steigenden Zinsspanne (die »grauen« Habenzinssätze folgen graduell den Taggeldsätzen). In einer Boomphase schmälert die knappe Liquidität über den Anstieg des Taggeldsatzes die Kreditinstituts-gewinne; wegen konstanter langfristiger Sätze bleiben auch in diesem Fall die Investitionen konstant.

In dieser Wirtschaft gilt nun die These: Gerade wenn wie in Österreich durch wirtschaftspolitische Vorkehrungen Instabilitäten im Finanzsektor als konjunkturelle Krisenmomente ausfallen und Krisen durch Vorgänge im realen Bereich (zum Beispiel Exporte) verursacht werden, ist von einer Politik der Nominalzinskonstanz abzuraten, da diese Politik die Krise beziehungsweise den Boom tendenziell verschärft. Der Beweis dieser These ist rasch skizziert. Sinken, wie in Österreich 1975, die Exporte real, so fällt via Multiplikatoreffekte das Volkseinkommen und die Beschäftigung. Diese negativen Beschäftigungseffekte sind größer, als wenn durch gesunkene Zinssätze und dadurch bedingte zunehmende zinselastische Ausgaben kompensierende positive Effekte erzeugt worden wären.²⁹ Dieselbe Argumentation gilt, nur mit umgekehrten Vorzeichen, für den Boom, also für Zeiten, in denen die Exporte real steigen.

In den siebziger Jahren kommt in Österreich noch ein Umstand hinzu, welcher die These von der konjunkturverschärfenden Wirkung der Nominalzinskonstanz zu erhärten scheint. Die Nominalzinskonstanz war nämlich von *antizyklisch schwankenden Realzinssätzen* (Niedrigzinssätze im Boom beziehungsweise Hochzinssätze in der Rezession) begleitet. So betrug in den guten Konjunkturjahren 1972 bis 1974 der Realzinssatz (mit den Verbraucherpreissteigerungsraten deflationierte Sekundärmarkrendite) durchschnittlich 0,7 Prozent bei rund 5,4 Prozent realer Wachstumsrate des BNP und 1,7 Prozent Arbeitslosenrate. 1975 bis 1977 hingegen stieg der Realzinssatz auf 1,9 Prozent, die Rate des realen BNP-Wachstums fiel auf 2,2 Prozent und die Arbeitslosenrate erreichte nahezu 2 Prozent. Wird der langfristige Zinssatz als langfristiger Realzinssatz aufgefaßt, so sind die konjunkturellen Einkommens- und Beschäftigungsausschläge der Politik der Nominalzinskonstanz noch höher zu veranschlagen: In der Regel wird nämlich die Inflationsrate im Boom steigen und in der Rezession fallen.

VI. Schlußfolgerungen

Aus einkommens- und beschäftigungspolitischen Gründen, auch um den Handlungsspielraum der Fiskalpolitik zu erweitern, wäre es gegenwärtig in Österreich günstig, angesichts der niedrigen Inflationsraten den langfristigen Zinssatz noch weiter zu senken.

Wie die Erfahrungen zeigen, führen niedrige Geldmarktsätze noch nicht zu niedrigen Kapitalmarktsätzen; aber auch hohe Geldmarktsätze bedingen nur eine geringe Steigerung der Kapitalmarktsätze. Insofern wäre eine Politik auf der »Bills Only« Doktrin, das heißt auf der Annahme, die Bewegungen der langfristigen Zinssätze durch Variationen der kurzfristigen Zinssätze beeinflussen zu können,³⁰ verfehlt. Direkte Eingriffe im Kapitalmarktgeschehen sind notwendig. Dies kann entweder durch Offenmarktoperationen der OeNB am Kapitalmarkt (vor allem mit nicht sofort fälligen Titeln) erreicht werden, was aber angesichts des umfangreichen Obligationenportefeuilles der Kreditinstitute beziehungsweise wegen der Eingriffe der Kursregulierungssyndikate nicht ohne weiteres möglich ist. Oder aber es kommt zu einem politischen Bargaining, wobei etwa die verstaatlichten Banken die währungspolitischen Anliegen mitvertreten könnten. Die Diskussionen um ein neues Habenzinsabkommen zeigen, daß der zweite Weg erfolgversprechender ist.

Sollte ein wirtschaftspolitisches Interesse bestehen, die Zinsspanne zu kürzen, so wäre es notwendig, das Finanzierungsmonopol der Kreditinstitute, das prinzipiell wegen der economies of scale zu begrüßen ist, durch eine Förderung der direkten Finanzierung abzuschwächen. Etwa könnte der Bund das Postsparkassennetz benützen, um sich über Bundes-schatzbriefe (wie in der BRD) oder »Baby Bonds« die Mittel beim breiten Publikum selbst zu holen. Der entlastete Kapitalmarkt könnte so für private Stellen wie die Industrie wieder stärker offen stehen. Auch wäre der Zugang zum Geldmarkt zu fördern.³¹

Nach Keynes verhinderte in den dreißiger Jahren die *Baissespekulation*, daß es zu einem Rückgang des langfristigen Zinssatzes kam, der notwendig gewesen wäre, um ein hohes Investitionsvolumen zu sichern. Bedingt durch diese spekulativen Aktivitäten gelang keine gesamtwirtschaftlich »richtige« Höherbewertung des bestehenden Kapitalstockes. Kam es nämlich zu einer Kurssteigerung, so traten sofort die Baissiers auf und liquidierten ihre Anlagen. Die Kurse blieben niedrig und der langfristige Zinssatz hoch. Eine am spekulativen Fieber ausgerichtete restriktive Geldpolitik trug noch das ihrige bei, die Krise zu verschärfen. In Österreich werden es doch nicht die althergebrachten Interessen des Kreditapparates sein, die, wie seinerzeit die Baissespekulation, einen Rückgang des langfristigen Zinssatzes verhindern?

ANMERKUNGEN

- 1 Vgl. *Fiskalismus kontra Monetarismus*. Volkswirtschaftliche Tagung 1977 der Oesterreichischen Nationalbank, Wien 1977, insbesondere S. 35 ff., und P. Zdrahal, *Warum hat Österreich keine monetaristische Geldpolitik?* Dissertation an der Universität Wien. 1978.
- 2 Vgl. D. Duwendag u. Mitarb., *Geldtheorie und Geldpolitik*. Köln 1977, 2. Auflage, Abschnitt 3.3.3. und 6.2.
- 3 Zu Fragen der Kreditrationierung siehe etwa E. Baltensberger, *Credit Rationing: Issues and Questions*, in: »Journal of Money, Credit, and Banking« 10, May 1978, S. 170—183.
- 4 N. N., *Die Bonifizierung am österreichischen Rentenmarkt*, in: »Mitteilungen des Direktoriums der OeNB«, Heft 10/1974, S. 734.
- 5 Der Diskontsatz der OeNB wurde per 29. Juni 1978 auf 4,5 Prozent und per 25. Jänner 1979 auf 3,75 Prozent zurückgenommen. Die Deutsche Bundesbank verringerte den Diskontsatz per 16. Dezember 1977 auf 3 Prozent. Dieser Satz ist auch im Jänner 1979 noch gültig.
- 6 Die Einteilung in zwei Fünfjahresperioden (1968—1972, 1973—1977) ist auch ökonomisch gerechtfertigt: Die ruhige Zinssatzentwicklung fand 1972/73 durch die steigenden Inflationsraten und die Maßnahmen des Anti-Inflationskurses der Währungsbehörden ein Ende. Die Periode 1974/III bis 1977/IV stellt die Periode nach der Bonifizierungsaktion am Kapitalmarkt dar, die zu einer neuen Ära konstanter Zinssätze überleiten sollte.
- 7 Streißler - Tichy erhalten folgende Sollzinssatzreihe: 1970: Index 100; 1971: 101; 1972: 101; 1973: 103; 1974: 118; 1975: 127; 1976: 113. Wird als Basis 1970 der Zinssatz 8,7 Prozent gewählt (vgl. Tabelle 6), so erhält man folgende Zinssatzreihe (in Klammern Zinssatzdifferenz zu den Werten in Tabelle 6): 1970: 8,7 Prozent (0,0 Prozent); 1971: 8,8 Prozent (+ 0,1 Prozent); 1972: 8,8 Prozent (0,0 Prozent); 1973: 9,0 Prozent (— 0,3 Prozent); 1974: 10,3 Prozent (— 1,0 Prozent); 1975: 11,0 Prozent (— 0,3 Prozent); 1976: 9,8 Prozent (— 0,4 Prozent). Abgesehen vom Jahr 1974 verlaufen die Werte einigermaßen parallel. Streißler - Tichy betrachten allerdings nur die sogenannte Prime Rate. Siehe 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*. »Schriften des Vereins für Sozialpolitik«, Neue Folge, Band 99, Berlin 1978, S. 192.
- 8 Variationskoeffizient — Standardabweichung dividiert durch Mittelwert. Der Variationskoeffizient ist dimensionslos und eignet sich deswegen zu Vergleichszwecken.
- 9 Siehe etwa: B. G. Malkiel, *The Term Structure of Interest Rates*. 1966. D. J. Dood, J. L. Ford, *Expectations, Uncertainty and the Term Structure of Interest Rates*. 1974. H. Faßbender, *Zur Theorie und Empirie der Fristigkeitsstruktur der Zinssätze*. 1973. Für Österreich liegt nur eine Untersuchung vor: H. Glück, W. Polasek, *The Structure of Austrian Interest Rates. A Box-Jenkins and Spectral Analysis Approach*, in: »IHS Research Memorandum« Nr. 136. Wien 1979. Glück und Polasek wenden verschiedene statistische Methoden an und kommen zum Resultat, daß kein (beziehungsweise kein starker) Zusammenhang zwischen kurz- und langfristigen Zinssätzen in Österreich existiert.
- 10 Vgl. etwa Faßbender, a. a. O. S. 23.
- 11 Vgl. auch Streißler - Tichy, a. a. O. S. 155 ff.
- 12 Dieser Prozeß steigender Zinsspannen hätte nahezu keine Schranke, wenn — wie oft betont wird (vgl. auch Streißler - Tichy, a. a. O. S. 156 f.) — die Kredite wegen höherer Sollzinssätze und die Einlagen wegen niedrigerer Habenzinssätze kaum sinken. Allerdings stellen hohe Zinsspannen die Position der Kreditinstitute als Finanzintermediäre in Frage. Die direkte Finanzierung über die Geld- und Kapitalmärkte bietet sich dann als Ausweg an. In Österreich ist aber dieser Ausweg kaum

- benützbar, da die Finanzierungsmittel nahezu immer über Kreditinstitute vermittelt werden. Der Geldmarkt ist für den Nicht-Banksektor kaum zugänglich; im Kapitalmarktausschuß haben die Kreditinstitute einen großen Einfluß, wer wieviel emittieren darf (und wenn die öffentlichen Stellen das Finanzierungspotential des Kapitalmarktes stark ausschöpfen, sind die Kreditinstitute wenigstens sicher, daß die privaten Stellen am Kreditmarkt vorsprechen müssen); die Kreditinstitute drängen als Emittenten auf den Kapitalmarkt; die Förderungsaktionen des Bundes knüpfen an Passivgeschäfte (Prämiensparen, Bausparen) oder an Aktivgeschäfte (Zinsenzuschußaktionen) der Kreditinstitute an u. a. m.
- 13 Diesen Grund betonen Streißler - Tichy: »Der wichtigste der Gründe, der die Banken lieber zur Rationierung als zu Zinsänderungen greifen läßt, dürfte die Schwierigkeit sein, Zinsänderungen auf neu abgeschlossene Verträge zu beschränken; daß Änderungen das gesamte Spektrum auch der alten Verträge erfassen, verringert die Zinselastizität in einem weiteren Sinne sehr stark, weil den relativ geringen Mengenänderungen an (neuen) Krediten eine absolut große Zinsänderung für den gesamten Bestand gegenübersteht.« Streißler - Tichy, a. a. O. S. 159.
 - 14 Zur Diskussion der Bonifikationsaktion siehe vor allem H. Abele, *Der österreichische Kapitalmarkt und die Gestaltung der Zinspolitik*, in: »Wirtschaftspolitische Blätter«, 24. Jg., Heft 3/1977, S. 21 ff.
 - 15 H. Heller, *Kreditpolitik*, in: »Institut für Finanzwissenschaft und Steuerrecht, Wirtschaftspolitik in der Praxis«, Wien 1976, S. 42.
 - 16 N. N., *Die Bonifizierung*, . . . , a. a. O. S. 739.
 - 17 Allerdings nicht für die Kunden erster Bonität, deren Sollzinssatz in stärkerer Abhängigkeit von den Geldmarktsätzen variiert. (Vgl. die Ausführungen zu Tabelle 7).
 - 18 Vgl. K. Graber in »Die Presse«, 1. 1979.
 - 19 Vgl. etwa L. R. Klein, *The Keynesian Revolution*. London und Basingstoke 1966, 2. Auflage, S. 56 ff.
 - 20 H. Kernbauer, *Die zinspolitischen Möglichkeiten der Oesterreichischen Nationalbank*, in: »Wirtschaftspolitische Blätter«, 3/1977, S. 31.
 - 21 Vgl. G. Chaloupek, *Zinspolitik als gesellschaftspolitische Aufgabe*, in: »Wirtschaftspolitische Blätter«, 3/1977, S. 53 ff.
 - 22 Vgl. H. Dorn, *Zinspolitik durch Maßnahmen der Kreditförderung*, in: »Wirtschaftspolitische Blätter«, 3/1977, S. 44 ff.
 - 23 Der statistische Beleg dieser Behauptung ist nicht eindeutig. Im obigen Sinne siehe etwa G. Tichy, *Einige absorptionstheoretische Überlegungen zum österreichischen Leistungsbilanzdefizit*, in: »Empirica«, Heft 2/1977, S. 212 f.
 - 24 So zeigen etwa Streißler und Tichy anhand einer Abbildung, daß ein enger Zusammenhang zwischen der Ertragsrate des Sachkapitals dividiert durch die Sekundärmarktrendite einerseits und den Bruttoanlageinvestitionen andererseits besteht. Das heißt, das Verhältnis des Zinssatzes der Sachanlagen zu jenem der Finanzanlagen bestimmt das Ausmaß der Sachanlageinvestitionen. Allerdings wäre zu prüfen gewesen, ob nicht schon die Ertragsrate allein die Sachanlageinvestitionen statistisch erklärt. Vgl. Streißler - Tichy, a. a. O. S. 164 f.
 - 25 C. C. v. Weizsäcker, *Das Problem der Vollbeschäftigung heute*, in: »Zeitschrift für Wirtschafts- und Sozialwissenschaften«, Heft 1/1978, insbesondere S. 36—41.
 - 26 C. C. v. Weizsäcker, a. a. O. S. 36.
 - 27 Vgl. A. Leijonhufvud, *On Keynesian Economics and the Economics of Keynes*. New York 1968, insbesondere S. 284 ff.
 - 28 H. Glück, *Zur Rolle des Zinssatzes in den ökonomischen Modellen Österreichs*, in: »Wirtschaftspolitische Blätter«, 3/1977, S. 87 ff.
 - 29 Real sinkende Exporte gingen in Österreich wegen der meist gleichgerichteten Importentwicklung mit einer Abnahme des Leistungsdefizits beziehungsweise mit einer Zunahme der offiziellen Währungsreserven, das heißt mit einer Dotierung der Auslandskomponente der Geldbasis einher. Es existierten daher keine geldmengenverknappenden Wirkungen real gesunkener Exporte (vgl. das Jahr 1975). Allerdings werden die Geldmengeneffekte der Leistungsbilanzergebnisse durch Kapitalbilanzentwicklungen stark überlagert.

- 30 In den fünfziger Jahren entstand eine heftige Debatte zwischen dem Federal Reserve und einigen Keynesianern: letztere wollten das Federal Reserve veranlassen, nicht nur auf den kurzfristigen Finanzmärkten (insbesondere auf dem New York money market) zu intervenieren, sondern auch auf den Kapitalmärkten, da nur der langfristige Einsatz für die Investitionstätigkeit bedeutsam wäre. Diese Empfehlung wurde kritisiert, da große Interventionen am Kapitalmarkt wegen der Marktenge zu instabilen und unvorhersehbaren Ergebnissen führen könnten und andererseits Variationen der kurzfristigen gleichgerichtete Bewegungen bei den langfristigen Einsätzen auslösten. Zur »Bills Only« Diskussion siehe etwa R. S. Masera, *The Term Structure of Interest Rates*, Oxford 1972, Kapitel 7.
- 31 Die Zukunft des Geschäfts der Kreditinstitute sollte, wie es sich in entwickelten Geldwirtschaften wie in der Schweiz andeutet, weniger im Zinsspannen- als im Provisionsbereich liegen.

THE UNIVERSITY OF CHICAGO
DIVISION OF THE PHYSICAL SCIENCES
DEPARTMENT OF PHYSICS
530 SOUTH EAST ASIAN AVENUE
CHICAGO, ILLINOIS 60607
TEL. 773-936-5000
FAX 773-936-5000
WWW.PHYSICS.UCHICAGO.EDU

Energieverbrauch und Wirtschaftswachstum

Harald Glatz und Ernst Knoth

1. Einleitung

In der in den letzten Jahren intensiv geführten Diskussion über energiepolitische Fragen wurde dem Zusammenhang von Energieverbrauch, Beschäftigung und Wirtschaftswachstum¹ große Bedeutung beigemessen. Diese Diskussion zeichnete sich durch eine starke und starre Polarisierung aus, die zum Teil aus dem Mangel an theoretischen Grundlagen und empirischen Untersuchungen zu erklären ist. Erst seit jüngster Zeit existieren eine Anzahl von Untersuchungen, welche das Verhältnis von Wirtschaftswachstum und Energieverbrauch theoretisch und empirisch behandeln.²

Wie sich der Zusammenhang von Energieverbrauch und Wirtschaftswachstum in den Industriestaaten längerfristig entwickelte und wie dieser Zusammenhang in Österreich in der Vergangenheit ausgesehen hat, soll hier untersucht werden. Daran anschließend sollen einige theoretische Überlegungen zu dieser Frage und zu den künftigen Entwicklungstendenzen angestellt werden.

2. Energieverbrauch und Wirtschaftswachstum in den entwickelten Industriestaaten

Die Periode der Industrialisierung war durch ein hohes Wirtschaftswachstum und die ständige Zunahme des Energieverbrauches gekennzeichnet. Der Vergleich zwischen einigen Industriestaaten legt die Annahme nahe, daß die Staaten, deren Industrialisierung im 19. Jahrhundert schon vorangeschritten war, gegenwärtig relativ zum Wirtschaftswachstum geringere Energiezuwächse aufweisen als jene, in denen der Übergang von der Agrarwirtschaft zur industriellen Produktionsweise erst im 20. Jahrhundert einsetzte.

Tabelle 1
Elastizitätskoeffizienten des Energieverbrauches, bezogen auf das BNP

	1925—1965	1950—1965
Belgien/Luxemburg	0,52	0,94
United Kingdom	0,57	0,62
USA	0,77	0,81
BRD	—	0,76
Frankreich	0,86	1,00
Kanada	1,03	1,13
Italien	1,86	2,16
Japan	1,12	1,00
Niederlande	1,29	1,17
Schweden	1,40	1,59
Schweiz	1,38	1,64

Quelle: J. Chesshire, K. Pavitt, *Some Energy Futures*, in: Ch. Freeman, M. Jahoda, *World Futures*, S. 118, London 1978.

Tabelle 2
Elastizitätskoeffizienten des Energieverbrauches, bezogen auf das BNP

	1961—1965	1966—1970	1971—1975
Bundesrepublik Deutschland	0,8	0,9	0,5
Belgien	1,3	1,1	0,0
Frankreich	0,9	1,0	0,5
Italien	1,3	1,3	0,8
Niederlande	1,1	1,2	1,7
Norwegen	1,2	1,4	0,2
Schweden	1,3	1,4	0,3
Schweiz	1,5	1,3	0,7
USA	0,7	1,3	0,5
Japan	0,8	1,1	0,9

Quelle: W. Müller, B. Stoy, *Entkopplung, Wirtschaftswachstum ohne mehr Energie?*, S. 80, Stuttgart 1978.

Einige Prognosen gehen in Anlehnung daran von der Hypothese aus, daß das Verhältnis des Energieverbrauchs zu jenem des BNP im Laufe der wirtschaftlichen Entwicklung abnehme. In den fünfziger und in den sechziger Jahren hat der Energieverbrauch jedoch in beinahe allen Staaten relativ stärker als das BNP zugenommen. Der Grund dafür dürften die niedrigen Energiepreise und die rasante Entwicklung des Individualverkehrs gewesen sein. In den siebziger Jahren jedoch wuchs der Energieverbrauch in beinahe allen Industriestaaten langsamer als das BNP.

Nur in Japan und in den Niederlanden zeigte sich eine Sonderentwicklung. Die Niederlande sind wegen großer Erdgasfunde wenig sparsam mit Energie umgegangen, außerdem expandierte die chemische Industrie. Japan hat seine Rohstahlkapazitäten stark erweitert: Der Anteil Japans am Weltstahlexport hat sich von 1965 bis 1975 um 10 Prozentpunkte auf 25 Prozent erhöht.³

Besonders in der Periode 1973—1975 kam international das bislang gewohnte Verhältnis von Wirtschaftswachstum und Energieverbrauch durcheinander. Wirtschaftswachstum ging nicht selten mit einem Rückgang des Energieverbrauches einher.⁴

Tabelle 3

Durchschnittliche Wachstumsraten des Energieverbrauches und des BNP (1973—1975)

	Energieverbrauch	BNP
BRD	— 4,8	— 1,4
Belgien/Luxemburg	— 3,6	+ 1,2
Frankreich	— 2,8	+ 0,7
Italien	+ 0,4	+ 0,2
Niederlande	— 1,7	+ 1,0
Norwegen	+ 6,1	+ 3,5
Schweden	— 2,6	+ 2,3
Schweiz	— 4,1	— 2,7

Quelle: National Institute Economic Review, London, 4/1976 (G. F. Ray, *European Energy Prospects*).

Bedeutet dies den Beginn einer Periode, in der — auch längerfristig — mit einer Entkopplung von Energieverbrauch und Wirtschaftswachstum zu rechnen ist, und was könnten die Gründe dafür sein?

Für Österreich kommt die Prognose des Instituts für Wirtschaftsforschung, die auch dem österreichischen Energieplan zugrunde liegt, zu dem Ergebnis, daß Energieverbrauch und Wirtschaftswachstum sich auch künftig parallel entwickeln werden.

Tabelle 4

	1976—1985	1985—1990	
		Var. I	Var. II
Brutto-Inlandverbrauch (jährliche Zuwächse)	3,4	3,2	3,5
BNP zu konstanten Preisen (jährliche Zuwächse)	3,5	3,5	3,5
Elastizitätskoeffizienten	0,97	0,91	1,00

Quelle: »WIFO-Monatsberichte« 4/78.

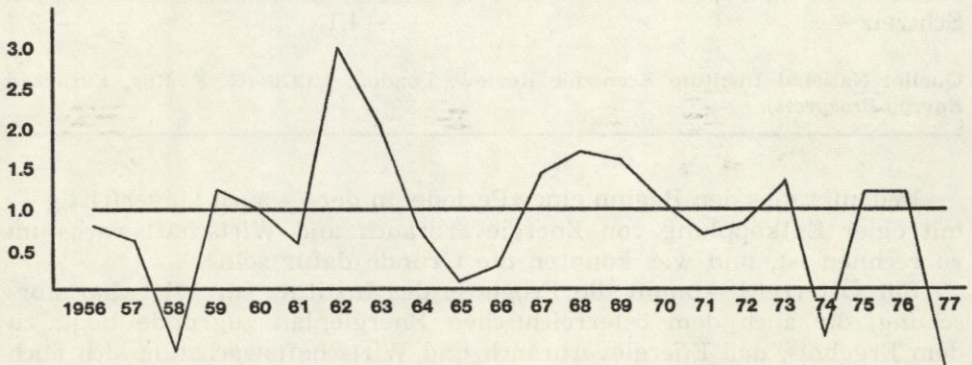
Im Gegensatz dazu rechnen andere Studien, wie zum Beispiel die des Internationalen Instituts für angewandte Systemanalyse (IIASA) unter dem Titel »Abschätzung alternativer Energie- und Umweltbedingungen für Österreich 1977—2015«, künftig mit niedrigen Elastizitäten.⁵ Auch die jüngste Energieprognose für die BRD baut auf Elastizitäten von weit unter 1 auf.⁶

3. Die Entwicklung von Energieverbrauch und Wirtschaftswachstum in Österreich seit dem zweiten Weltkrieg

Von 1955 bis 1973 nahm der Verbrauch an Primärenergie im jährlichen Durchschnitt um 5 Prozent zu, gleichzeitig wuchs das BNP mit 5,1 Prozent im Jahr. Die längerfristige Elastizität des Energieverbrauchs hinsichtlich des BNP betrug daher ziemlich genau 1 und stützt damit auf den ersten Blick die Behauptung der notwendigen Parallelität der Entwicklung dieser beiden Größen. Eine genauere Betrachtung zeigt jedoch erhebliche Schwankungen dieses Verhältnisses im Zeitablauf.

Diagramm 1

Jährliche Elastizitätskoeffizienten des Energieverbrauches
in bezug auf das BNP für Österreich

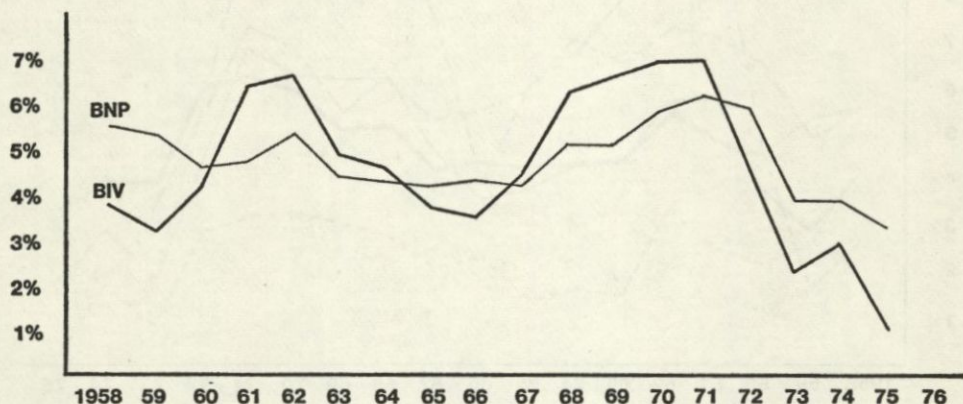


Quelle: Eigene Berechnungen.

Die mittelfristigen Entwicklungen können dargestellt werden, indem man die Zuwachsraten des Energieverbrauches und des BNP auf gleitende Durchschnitte umrechnet und damit untypische Schwankungen ausschaltet. Auf Grund dieser Betrachtung ergibt sich das folgende Bild.

Diagramm 2

Zuwachsraten des BNP und des Energie-
verbrauches (Bruttoinlandsverbrauch)
(5-jährige Durchschnitte)



Quelle: Eigene Berechnungen.

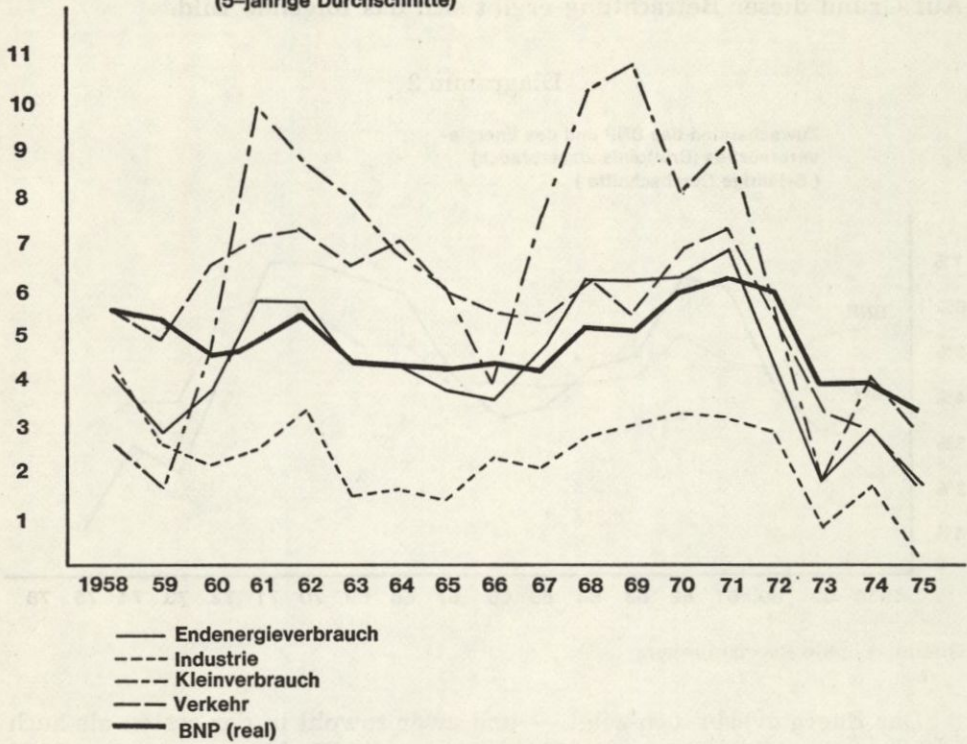
Der Energieverbrauch zeigt — und zwar sowohl in der ersten als auch in der zweiten Republik — die Tendenz, um die Wachstumsraten des BNP zu schwanken. Zeiten mit steigenden Wachstumsraten des BNP weisen einen überproportional steigenden, Zeiten mit sinkendem BNP-Zuwachs weisen einen überproportional sinkenden Energieverbrauch auf. Die Elastizitäten des Energieverbrauches hinsichtlich des Wachstums des BNP waren in Aufschwungsphasen größer, in Abschwungsphasen kleiner als 1.

Hinter dem Wachstum des gesamten Energieverbrauchs stehen einzelne große Gruppen von Verbrauchern mit unterschiedlich hohen Zuwächsen.

Wie aus dem Diagramm 3 abzulesen ist, ergab sich in den einzelnen Sektoren folgender Verlauf der Verbrauchszunahmen: Die Zuwachsraten des industriellen Energieverbrauchs schwankten nahezu parallel zu jenen des wirtschaftlichen Wachstums, sie lagen aber für den gesamten Zeitraum jährlich um durchschnittlich 2,5 Prozentpunkte niedriger. Die Zuwachsraten im Verkehrssektor lagen bis zur Mitte der sechziger Jahre um etwa 2 Prozentpunkte über jenen des BNP, seither verringerte sich der Abstand. Die größten Zuwächse weist der Kleinverbrauchersektor auf. Dessen Wachstum vollzog sich in zwei großen Wellen (1959 bis 1966 und 1966 bis 1973). Die Schwankungen des Energieverbrauches um die Zuwachsraten des BNP wurden daher im wesentlichen durch den Kleinverbrauchersektor verursacht.

Diagramm 3

Zuwachsraten von Industrie, Verkehr und Kleinverbraucher
(5-jährige Durchschnitte)



Quelle: Eigene Berechnungen.

Das Verhältnis von Wirtschafts- und Energieverbrauchswachstum hängt von verschiedenen historischen Determinanten ab. So zeigen auch die einzelnen Phasen der ökonomischen Entwicklung in Österreich seit dem Zweiten Weltkrieg unterschiedliche Wachstumstrends des Energieverbrauchs.

Die unmittelbare *Nachkriegsperiode von 1945 bis 1949* zeigt sehr hohe Zuwachsraten des BNP und des Verbrauchs an Primärenergie. Da sich jedoch beide Größen von einem infolge der Kriegseinwirkungen sehr niedrigen Anfangsniveau weg entwickelten, ist die Einbeziehung dieses Zeitraums in eine Zeitreihenbetrachtung wenig sinnvoll. Einigermaßen gültige Aussagen über die längerfristige Entwicklung sind erst ab etwa 1950 möglich.

Auch die Periode von 1950 bis 1957 zeichnet sich durch einen stark steigenden Primärenergieverbrauch aus. (Die Entwicklung wurde nur einmal, in der Stabilisierungskrise von 1952/53, unterbrochen, als das BNP stagnierte.) Der Grund dafür war der hohe Verbrauchszuwachs in der Industrie, die gegenüber der Zwischenkriegszeit im Verlaufe des Anschlusses einen erheblichen Wandel in Richtung Grundstoffindustrie

(Metallhütten, Baustoffe, Chemie usw.) durchgemacht hatte. Von 1948 bis 1957 erhöhte sich der industrielle Verbrauch an Primärenergie um 200 Prozent, der Verbrauch der Haushalte stieg im selben Zeitraum um nur 78 Prozent, jener des Verkehrssektors um 81 Prozent. Die globalen Zuwächse gingen also größtenteils auf das Konto der Produktion und in weit geringerem Maße auf jenes der Konsumtion. Erst ab 1955 setzt auch ein starkes Wachstum der Motorisierung und des Individualverkehrs ein. Die Zunahme des Energieverbrauchs im Verkehrssektor blieb aber vorerst unter der Wachstumsrate des Fahrzeugbestandes, weil gleichzeitig technische Verbesserungen erfolgten, wie verstärkter Einsatz dieselbetriebener Nutzfahrzeuge und Verbrauchssenkungen durch energiesparende Neuerungen. Trotz allseitig hoher Zuwachsraten lag der durchschnittliche Elastizitätskoeffizient in diesem Zeitraum jedoch unter 1.

Im Unterschied dazu waren die Verbrauchszuwächse bei Energie in den *sechziger Jahren* höher als jene des BNP. Die Zunahme des Verbrauchs sank zunächst im industriellen Bereich, weil sich die Industrie auf weniger energieintensive Finalprodukte umzustellen begann. Diesem Rückgang standen hohe Zuwachsraten im Verkehrs- und Kleinverbrauchssektor gegenüber, was in erster Linie auf die steigenden Haushaltseinkommen zurückgeführt werden kann. Diese Entwicklung wurde durch sinkende Energiepreise begünstigt, auf deren Bedeutung für den Energieverbrauch noch einzugehen sein wird.

In den *siebziger Jahren* hat sich in Österreich das Verhältnis von Energieverbrauch und Wirtschaftswachstum stark geändert; in keiner Periode schwankten die jährlichen Elastizitäten so stark. Die gleitenden Durchschnitte der Elastizitäten zeigen eine abnehmende Tendenz.

Tabelle 5

Elastizitätskoeffizienten des Energieverbrauchs, bezogen auf das BNP für Österreich

	jährlich	gleitende 5-Jahres-Durchschnitte
1969	—	1,3
1970	—	1,2
1971	—	1,1
1972	0,8	0,8
1973	1,3	0,6
1974	— 0,6	0,7
1975	1,2	0,3
1976	1,2	—
1977	— 1,0	—

Quelle: Eigene Berechnungen.

In den einzelnen Perioden findet man folgende mittlere Zuwachsraten:

Tabelle 6

	Energieverbrauch	BNP	Elastizität
1949—1955	6,6	7,6	0,87
1955—1961	3,6	5,5	0,65
1961—1967	4,3	4,0	1,08
1967—1973	7,0	5,9	1,19
1973—1977	— 0,5	2,7	— 5,40

Quelle: Eigene Berechnungen.

Ähnliches wurde auch für die BRD festgestellt. Das ifo-Institut wirft daher die Frage auf, ob man nicht zu Prognosezwecken die Trends der fünfziger und siebziger Jahre verbinden müßte und die sechziger Jahre nur als Ausnahme werten sollte.⁷ Dies würde ein Zurückbleiben des Energieverbrauchswachstums hinter jenem des BNP bedeuten. Ob eine derartige Entwicklung tatsächlich erwartet werden kann, ist aus der Gegenüberstellung derart hoch aggregierter Größen, wie es BNP und Primärenergieverbrauch sind, sicherlich nicht ohne weiteres abzuleiten. Vielmehr ist es nötig, einige theoretische Überlegungen über die Bestimmungsfaktoren des Energieverbrauches anzustellen und die zukünftigen Entwicklungen in einzelnen Sektoren abzuschätzen.

4. Bestimmungsfaktoren des Energieverbrauches

In der energiepolitischen Diskussion wird zwischen den Begriffen *Energiebedarf* und *Energieverbrauch*⁸ meist nicht unterschieden. Es gibt keine autonome Nachfrage nach Energie (also nach Öl, Gas, Strom usw.), sondern nur einen Bedarf nach Wärme, Behaglichkeit, Mobilität, Arbeitsentlastung, Information usw. Man kann nicht davon ausgehen, daß die volle Bedürfnisbefriedigung nur bei Verwendung einer Mindestmenge von Energie gewährleistet ist; vielmehr kann ein identisches Niveau der Bedürfnisbefriedigung mit variablen Energiemengen erzielt werden. Diese stellen den Energieverbrauch im eigentlichen Sinn dar; mit einem bestimmten Bedarf ist somit der Verbrauch noch keineswegs eindeutig festgelegt. In gewissen Grenzen bestehen Wahlmöglichkeiten, ob

- a) gewisse Einrichtungen überhaupt unter Zuhilfenahme von Energie durchgeführt werden sollen, und
- b) ein mehr oder weniger großer Energieverbrauch mit dem Gebrauch von Konsumgütern verbunden ist (Effizienz des Energieeinsatzes).

In beiden Fällen bietet die Auswahl der Technologie gewisse Freiheitsgrade hinsichtlich des Energieverbrauches. Analoges gilt für die Produktionstechnologie, also die Produktionsorganisation.

Um einigermaßen gültige Aussagen über den Zusammenhang von wirtschaftlichem Wachstum und Energieverbrauch treffen zu können, gehen wir von der häufig verwendeten Einteilung in Kleinverbraucher, Verkehr und Industrie ab. Die Kategorie »Industrie« enthält nur einen Teil der Sachgüterproduktion. Der Sektor Kleinverbraucher schließt neben den Haushalten nahezu alle restlichen volkswirtschaftlichen Sektoren (Landwirtschaft, Handel, Gewerbe, Bauwirtschaft, öffentliche Einrichtungen und sonstige Dienstleistungsunternehmen) ein.

Wir nehmen daher folgende Differenzierung:⁹

- a) *Produktionsbedingter Energieverbrauch*: Sachgüterproduktion (Industrie und Gewerbe, Landwirtschaft); Dienstleistungssektor; Wirtschaftsverkehr. Der produktionsbedingte Energieverbrauch umfaßt somit alle Verwendungen zur Herstellung des BNP;
- b) *konsumtiver Energieverbrauch*: Dieser Teil hängt nur insofern mit dem BNP zusammen, als Energiekäufe in das BNP (der Anteil ist allerdings nur unwesentlich) eingehen und somit definitionsgemäß das BNP erhöhen. Indirekt hängt der konsumtive Energiekonsum der Haushalte auf zweifache Weise mit dem BNP zusammen. Einmal ist Energie die Voraussetzung für den Absatz von bestimmten Konsumgütern (zum Beispiel für Elektrogeräte, Autos usw.); und zweitens ist ein steigender Energieverbrauch eine Folge von Einkommenssteigerungen.

a) *Produktionsbedingter Energieverbrauch*

Im Produktionsbereich wird der größte Teil der Energie eingesetzt, nämlich 74 Prozent des gesamten Energieeinsatzes der Letztverbraucher.¹⁰ Von den restlichen 26 Prozent, die der konsumtiven Verwendung zugerechnet werden, müßte korrekterweise noch die für den Berufsverkehr aufgewendete Energie der »Produktionsenergie« zugerechnet werden.

Der Energiebedarf des Produktionssektors hängt primär von der Wirtschaftsstruktur ab, die bis zu einem gewissen Grad von der Nachfragestruktur bestimmt wird. Nehmen die weniger energieintensiven Sektoren anteilsmäßig zu, so nimmt der gesamtwirtschaftliche Energiekoeffizient (Energieeinsatz pro Einheit des BNP) ab.

Der bedeutendste Strukturwandel in dieser Richtung ist die relative Zunahme des Dienstleistungssektors. Da Dienstleistungen weniger energieintensiv sind als die Sachgüter, läßt die »Tertiärisierung« eine Verringerung der Elastizitäten des gesamten Energieverbrauchs hinsichtlich des Wirtschaftswachstums erwarten.¹¹ Allerdings hat diese Entwicklung auch eine Verringerung des Wirtschaftswachstums selbst zur Folge, weil in diesem Sektor nur begrenzte Produktivitätssteigerungen erfolgen können. Der Dienstleistungssektor wies jedoch in der Vergangenheit ein starkes Wachstum des Energieverbrauchs auf, wenn auch der Energieeinsatz relativ zum Produktionswert gering ist. Die Anzahl der Beschäftigten stieg stark an, dadurch nahm der Bedarf an Büro- und Verkaufsflächen sowie an Raumheizung zu. Es wurde auch für Zwecke der Kundenakquisition zunehmend mehr Energie eingesetzt (Heißluftvorhänge, Klimatisie-

rung usw.). Der Zusammenhang zwischen Energieeinsatz und Wertschöpfung ist im Dienstleistungssektor nicht so eng wie in der Sachgüterproduktion. Ein Großteil der Energie wird hier im Niedertemperaturbereich eingesetzt. Es gibt hier zahlreiche Sparmöglichkeiten, die die Wertschöpfung nicht negativ beeinflussen.

Tabelle 7

Energiekoeffizient (Energieeinsatz in kcal je realem Wertschöpfungsschilling) nach Sektoren (1975)

Industrie und Gewerbe	439,5 kcal
Landwirtschaft	412,8 kcal
Sonstige Dienste	359,8 kcal
Kommunikation	297,4 kcal
Bauwirtschaft	129,2 kcal
Öffentlicher Dienst	102,9 kcal

Quelle: M. Oettl, *Energiebedarf und langfristige Abschwächung des Wirtschaftswachstums*, Ms, Wien 1977. Der Kommunikationsbereich umfaßt die Bereiche Verkehr, Handel, Banken und Versicherungen (Produktionsbereiche 28 sowie 30 bis 36 der Energieausstoß- und einsetzungstabellen der österreichischen Volkswirtschaft). Unter »Öffentlicher Dienst« werden die Einrichtungen der Gebietskörperschaften verstanden (Produktionsbereich 42).

Tabelle 8

Energieeinsatz nach Nutzenergiearten (in Prozent)

	Wärme für Raum- heizung	Wärme für technol. Zwecke	Arbeit	Licht
Handel, Speditionen	65,4	—	21,4	13,2
Post	89,9	—	4,3	5,8
Kredit und Versicherungen	92,6	—	2,7	4,7
Erziehung, Wissenschaft, Kultur	91,9	—	1,4	6,7
Gesundheitspflege	89,4	—	2,4	8,0
Sonstige Dienstleistungen	77,5	—	5,2	17,4
Staat (öffentliche Verwaltung)	88,2	—	6,1	5,7

Quelle: S. Sagoroff, *Die energetische Struktur der österreichischen Volkswirtschaft im Jahre 1964*, Wien—Würzburg 1970.

Der Energiebedarf des *Wirtschaftsverkehrs* — wir verstehen darunter im Unterschied zum Freizeitverkehr den Berufsverkehr und kommerzielle Güter- und Personentransporte — hat in der Vergangenheit eine starke Ausweitung erfahren. Neben der Ausweitung des Produktionsvolumens können dafür einige weitere Gründe angeführt werden:

- Durch die Standortwahl der Unternehmen ergab sich eine großräumige Entflechtung von Betriebsstätten und Wohngebieten. Diese Entwicklung bewirkte einen verstärkten Berufsverkehr, hauptsächlich mit PKW.
- Seine größere Flexibilität und Raschheit hat auch im Güterverkehr zu einer massiven Bevorzugung des Straßenverkehrs gegenüber dem öffentlichen Verkehr (Schiene, Wasser) geführt, wodurch der Energieverbrauch im Verhältnis zur Beförderungsleistung überproportional zunahm.
- Die Verbesserung der Transportmöglichkeiten führte zu Änderungen der Produktionsorganisation, wie Auslagerung von Teilen der Produktion in andere Werke, größere Unabhängigkeit von bestimmten Standorten usw. Wachsende Produktionseinheiten und Konzentration bewirkten die Verlängerung der Absatzwege zu überregionalen und internationalen Märkten.

Die *Industrie* wies ein Wachstum des Energieverbrauchs auf, welches deutlich unter jenem des Outputs lag. Der spezifische Energieverbrauch, also der Energieverbrauch pro Produktionseinheit, sank permanent, die Energieproduktivität stieg. Zwei Faktoren beeinflussen hier die Entwicklung des Energieverbrauchs: Veränderungen der Industriestruktur und technischer Fortschritt. Strukturänderungen wie etwa der Rückgang der energieintensiven Grundstoffproduktion und die Ausweitung der Finalindustrie haben schon in der Vergangenheit die Höhe des industriellen Energieverbrauches mitbestimmt. Die mit der Veränderung der internationalen Arbeitsteilung verbundene Verlagerung der Grundstoffproduktion in Entwicklungsländer läßt in den entwickelten Industriestaaten eine Fortsetzung dieses Trends auch in Zukunft erwarten. Zwischen 1960 und 1974¹² waren in Österreich 30 Prozent der Einsparungen auf Strukturänderungen, 70 Prozent auf den technischen Fortschritt und die damit verbundenen Rationalisierungen (höhere Energieproduktivität) zurückzuführen. Das Ausmaß der Einsparungen hängt damit von den Investitionen ab, durch die der technische Fortschritt implementiert wird. Neue Maschinen nutzen Energie meist effizienter.¹³

Eine genauere Prüfung zeigt, daß vor allem Branchen, die einen überdurchschnittlichen Energieverbrauch im Verhältnis zum Produktionswert haben, einen deutlichen Rückgang des spezifischen Energieverbrauches (das ist der Energieverbrauch pro Einheit des Produktionswertes) aufweisen.¹⁴ Es sind dies jene Branchen, die Energie überwiegend zur Erzeugung von Prozeßwärme einsetzen (chemische Industrie, Metallhütten, Papiererzeugung). Hingegen zeigen Branchen, in denen die Energiekosten relativ zum Produktionswert gering sind und die Energie vor allem zum Betrieb von Maschinen einsetzen, längerfristig höhere Produktionselastizitäten. Da das produzierende Gewerbe ähnliche Voraussetzungen hat, kann auch hier von einem durch Mechanisierung bedingten langfristig überproportional steigenden Energieverbrauch ausgegangen werden.

Tabelle 9

	Wärme für Raum- heizung	Wärme für techno- logische Zwecke	Arbeit	Licht	Zuwachs des Energie- ver- brauches 1960 bis 1974 in Prozent	** Produk- tions- elastizi- tät	*** Anteil des Energie- einsatzes am Brutto- produk- tions- wert
	100 Prozent*						
Eisen und Stahl	1,3	93,2	5,3	0,2	+ 20,7 ¹ + 35,3 ²	0,47 0,34	12,7
Steine, Keramik	1,7	90,3	7,8	0,2	+ 58,7	0,61	10,8
Glas	4,5	88,8	6,2	0,5	+ 39,2	0,38	6,8
Chemie	0,2	81,9	14,5	0,5	+ 74,6	0,30	2,9
Papiererzeugung	2,3	77,7	19,6	0,3	+ 79,0	0,79	6,3
Nahrungs- und Genußmittel	10,0	80,4	9,1	0,5	+ 30,0	0,46	1,8
Ledererzeugung	16,5	72,2	11,2	0,6	— 31,2	—	3,1
NE-Metallindustrie	4,9	88,4	6,3	0,4	—	—	6,5
Gießerei	12,6	79,3	7,6	0,5	+ 42,3	1,36	5,5
Papierverarbeitung (und Graphik)	23,2	50,7	24,2	1,9	+ 183,6	0,92	1,3
Holzverarbeitung	9,1	63,7	26,6	0,5	+ 254,7	1,06	2,3
Lederverarbeitung	18,6	40,6	38,9	3,3	+ 126,4	1,07	0,9
Maschinen (Stahl-/Eisenbau)	34,9	38,6	24,8	1,8	+ 90,3	0,72	1,2
Fahrzeuge	44,8	34,4	18,2	2,4	— 4,0	—	1,3
Eisen- und Metallwaren	23,3	53,6	19,9	0,9	+ 111,1	0,99	1,7
Elektro	35,3	42,1	19,7	2,9	+ 58,4	0,42	0,9
Textil	13,1	65,0	19,7	2,1	+ 72,0	0,91	2,3
Bekleidung	21,7	48,9	27,3	2,1	+ 198,5	1,78	1,1

Quelle:

* S. Sagoroff, *Die energetische Struktur der österreichischen Volkswirtschaft im Jahre 1964*, Wien—Würzburg 1970, S. 10, eigene Berechnungen, Summe ungleich 100 Prozent auf Grund von Rundungsfehlern.

** K. Bayer, *Der Energieverbrauch der österreichischen Industrie 1960 bis 1974*, in: »Monatsberichte«, 8/1975, S. 349.

*** Wirtschafts- und sozialstatistisches Handbuch 1976, Kammer für Arbeiter und Angestellte für Wien, S. 507, eigene Berechnungen.

1 Eisenhütten.

2 Metallhütten.

In der Darstellung der Tabelle 9 wurde unterschieden zwischen Branchen, die Energie vor allem für technologische Zwecke einsetzen und solchen, die sie für Arbeit (= Betrieb von Maschinen) einsetzen. Die erste Gruppe zeigt bei überdurchschnittlich hohen Energiekosten unterdurchschnittliche Produktionselastizitäten und relativ geringe Energieverbrauchszuwächse. Die zweite Gruppe weist relativ niedrige Energiekosten, überdurchschnittlich hohe Produktionselastizitäten und relativ starke Verbrauchszuwächse auf.

Diese Unterschiede lassen die Vermutung zu, daß bei hohen Energiekosten ein Anreiz besteht, energiesparende Investitionen durchzuführen. Umgekehrt scheint in den anderen Branchen eine Tendenz zu bestehen, Arbeitskräfte durch Mechanisierung einzusparen. Im ersten Fall würde Energie durch Kapital substituiert, im zweiten Arbeit durch Kapital und Energie. Dies legt nahe, den Energieeinsatz produktions-theoretisch zu betrachten.

Betrachtet man Energie neben Kapital und Arbeit als dritten Produktionsfaktor, so kann sie zu den beiden anderen Faktoren in einem substitutiven oder limitationalen Verhältnis stehen. Lange Zeit wurde Energie nur als limitationaler Faktor verstanden. Man meinte, Produktionswachstum hätte den vermehrten Einsatz des Produktionsfaktors Energie zur Voraussetzung (ähnlich dem Malthus'schen Theorem, das wirtschaftliches Wachstum ohne Wachstum des Produktionsfaktors Boden ausschloß).

Es empfiehlt sich das Verhältnis von Energieeinsatz und Arbeit einerseits und Energie und Kapital anderseits getrennt zu betrachten.

Hinsichtlich der Arbeit zeigte die historische Entwicklung, daß die Tendenz besteht, sie sowohl durch Kapital als auch durch Energie zu ersetzen. Dies kann so interpretiert werden, daß verstärkte Mechanisierung Arbeitskräfte wegrationalisiert, und als Folge davon zum Betrieb der Maschinen mehr Energie notwendig ist. Es kam in der Vergangenheit zu keiner Arbeitslosigkeit, weil die freigesetzten Arbeitskräfte durch Produktionsausweitungen wieder beschäftigt werden konnten. Die meisten jüngeren Untersuchungen¹⁵ stellten fest, daß Energie und Arbeit substituierbar sind, daß eine Vermehrung des Energieeinsatzes eine Verringerung des Arbeitseinsatzes nach sich zieht.

Das Verhältnis zwischen Kapital und Energie ist nicht eindeutig bestimmbar. Einerseits erfordert der vermehrte Einsatz von Kapitalgütern in der Produktion zusätzliche Energie. Andererseits wird durch technische Neuerungen Energie eingespart, beziehungsweise kommt es bei niedrigen Energiepreisen wie in der Vergangenheit dazu, daß Kapitalausstattung durch vermehrten Einsatz von Energie ersetzt wird (zum Beispiel Wärmeverluste bei schlechter Isolierung).

Ein insgesamt komplementäres Verhältnis wurde in einigen Untersuchungen für die USA und für Kanada festgestellt.¹⁶ Was bei einer kurzfristigen Betrachtungsweise durchaus plausibel erscheinen mag, muß längerfristig nicht gelten: Energie und Kapital dürften auf lange Sicht substituierbar sein. Dies wird vermutlich bei stark steigenden Energiepreisen in Zukunft der Fall sein. Wie Analysen des industriellen Energieverbrauchs zeigen, wird Energie durch Kapital in der Form von energie-

sparenden Investitionen substituiert.¹⁷ Zu einem ähnlichen Ergebnis kam eine Längsschnittuntersuchung (von 1958 bis 1971) für Kanada.¹⁸ Auch innerhalb der Energieproduktion selbst ist eine Substitution von Energie durch Kapital denkbar und wird vermutlich in Zukunft eine erhebliche Rolle spielen. Unterscheidet man zwischen regenerierbaren (Quellen, Sources)¹⁹ und erschöpflichen Energieträgern (Vorräte, Resources, also Brennstoffe wie Öl, Kohle, Uran usw.), so bedeutet der verstärkte Einsatz der ersteren (zum Beispiel Wasserkraftwerke, Sonnenkollektoren) in Zukunft einen verstärkten Kapitaleinsatz.

Die Produktionstheorien unterstellen, daß der Einsatz der einzelnen Faktoren vor allem durch ihren Preis bestimmt wird. Vermutlich hat der Energiepreis im Produktionsbereich eine größere Bedeutung als im privaten Konsum. Die Kosten der Energie werden bewußter wahrgenommen und bewirken längerfristig Umstrukturierungen des Produktionsapparates. Daß starke Preiserhöhungen kurzfristig Auswirkungen auf die Stabilität des Wirtschaftssystems haben können, hat der sogenannte »Erdölchock« von 1973 gezeigt. Allerdings dürften diese Preissteigerungen nicht die eigentliche Ursache der Krise von 1974/75 gewesen sein.²⁰

b) Konsumtiver Energieverbrauch

Der konsumtive Energieverbrauch besitzt in Relation zum wirtschaftlichen Wachstum einen von der Produktion wesentlich verschiedenen Stellenwert. Das Energieangebot ist die Voraussetzung für die Benützung energieverbrauchender Konsumgüter und damit auch für die Absatzbarkeit eines wesentlichen Teiles der Sachgüterproduktion. Vielfach haben auch bestimmte Energiearten die Aufnahme einzelner Produktionszweige erst ermöglicht. So war zum Beispiel die Erdöltechnologie die Grundlage, auf der sich die Autoproduktion mit allen vor-, nach- und nebengelagerten Produktionszweigen entwickeln konnte, wie überhaupt der Entwicklung des Straßenverkehrs eine entscheidende Bedeutung sowohl für den Energieverbrauch als auch für das Wirtschaftswachstum zukommt. In den USA entfallen rund 25 Prozent des Energieverbrauches auf den Betrieb von Kraftfahrzeugen,²¹ 20 Prozent fließen in den Bau von Straßen, Autos, Raffinerien usw. Bei der Autoproduktion selbst wird die meiste Energie für den dazu notwendigen Stahl benötigt (70 Prozent), die eigentliche Produktion ist relativ wenig energieintensiv. Für den Gebrauch eines Autos ist pro Jahr ungefähr so viel Energie erforderlich, wie insgesamt für seine Herstellung. Ähnlich ist elektrische Energie und deren weitverzweigtes Liefernetz die Basis eines ganzen Industriezweiges (Elektrogeräte). Schwierigkeiten bei der Belieferung der Haushalte mit dieser Energieart müßten die Unabsetzbarkeit wesentlicher Teile der Produktion zur Folge haben.

Der größte Teil der in den Haushalten verbrauchten Energie wird im Niedertemperaturbereich (Raumheizung und Warmwasserbereitung) umgesetzt. Dieser Verwendung kommt im Hinblick auf das Wirtschaftswachstum nur untergeordnete Bedeutung zu. Sehr wohl wirkt aber das wirtschaftliche Wachstum über die damit einhergehenden Einkommenssteige-

rungen stimulierend auf diese Verbrauchssparte. Die Verbrauchssteigerung wird aber auch durch Faktoren wie Bevölkerungsentwicklung, Anzahl der Haushalte, Wohnfläche pro Person und verwendete Heizungssysteme beeinflusst werden. Die Wohnbevölkerung Österreichs wird sich verringern,²² hinsichtlich der Zahl der Wohnungen ist weiterhin mit einer Zunahme zu rechnen, die aber geringer sein wird als in der Vergangenheit. Wesentlich werden Eigenheimbau und Zweitwohnungen sein, da im freistehenden Einfamilienhaus dreimal soviel Energie verbraucht wird wie in Wohnblockwohnungen.²³ Die durchschnittliche Wohnungsgröße wird in Abhängigkeit vom Wirtschaftswachstum zunehmen. Bisher ist der Heizenergieverbrauch der Haushalte nicht nur wegen des Zuwachses der Wohnungen gestiegen, sondern auch durch den Übergang von Einzelofenfeuerung auf Sammelheizungen. Die bisherige Entwicklung zeigte nämlich, daß durch Sammelheizungen die beheizte Nutzfläche erhöht, die täglichen Heizungsunterbrechungen verkürzt und die Heiztage je Heizperiode vermehrt werden. Die auf Grund der Neubautätigkeit und Wohnungsverbesserung zu erwartende jährliche Zunahme des Energieverbrauches für Raumheizung und Warmwasserbereitung wird auf rund 4,6 Prozent geschätzt (2,2 Prozent infolge Wohnungsneubau, 1,8 Prozent infolge Wohnungsverbesserung, die Zunahme des Energieverbrauches für Warmwasserbereitung wird nur 0,6 Prozent jährlich ausmachen).²⁴ Ab 1995 werden sich jedoch die Zuwachsraten erheblich reduzieren und eventuell sogar stagnieren.

Der restliche Energieverbrauch im Haushalt erfolgt hauptsächlich in Form von elektrischem Strom. Die fünfziger und sechziger Jahre wiesen hohe Steigerungsraten in der Ausstattung der Haushalte mit elektrischen Geräten und damit auch starke Steigerungen des Stromverbrauches auf. Die Zuwachsraten des Stromverbrauches der Haushalte sinken jedoch längerfristig. Auch für die Zukunft werden relativ geringe Zuwachsraten erwartet.²⁵ Dies gilt jedoch nur, wenn der Einsatz von elektrischer Energie für Heizzwecke nicht verstärkt wird. In der BRD, wo das Ausstattungsniveau mit elektrischen Haushaltsgeräten höher ist als in Österreich, hat der Stromverbrauch der Haushalte in den letzten 25 Jahren noch um das 15fache zugenommen, für die nächsten 25 Jahre rechnet man nur mehr mit einer Verdopplung.²⁶

Auch die Verbrauchsentwicklung für den Individualverkehr verläuft ähnlich wie bei den Haushalten, es zeichnen sich abnehmende Zuwachsraten ab. Die meisten Prognosen rechnen daher mit einer Stabilisierung des Energieverbrauches. 1976 betrug in Österreich der PKW-Bestand 244 pro tausend Einwohner.²⁷ Das Sättigungsniveau wird auf 400 PKW pro tausend Einwohner geschätzt. In den relativ dicht besiedelten europäischen Ländern sind die Grenzen des Kfz-Verkehrs, besonders in den Ballungsräumen, bereits sichtbar. Auch in Österreich hat die durchschnittliche Jahreskilometerleistung abgenommen.²⁸ Da der Kfz-Bestand langsamer wachsen wird als bisher, die Fahrleistung pro Kfz abnimmt und auch der spezifische Treibstoffverbrauch geringer wird, ist in näherer Zukunft mit geringen Zuwachsraten des Treibstoffverbrauches als in der Vergangenheit zu rechnen. Hinsichtlich des spezifischen Treibstoffverbrauches

rechnet die IIASA-Studie mit einer Reduktion von 12,3 l/100 km auf 8,9 l/100 km bis 1985 beziehungsweise auf 7,0 l/100 km bis 1990, vorausgesetzt, »daß die steigenden Treibstoffkosten und Steuern in keinem Fall mehr eine Vergrößerung der Autos zulassen werden«.²⁹

Der konsumtive Energieverbrauch weist also zahlreiche Möglichkeiten zur Verringerung des Energieverbrauches auf, die das Wirtschaftswachstum nicht beeinflussen. Außerdem verlagert sich in entwickelten Gesellschaften die Nachfrage zu den weniger energieintensiven Dienstleistungen. Allerdings läßt die vermehrte Freizeit auch mehr energieverbrauchende Geräte der Unterhaltungsindustrie erwarten. Angesichts des Scheiterns von Sättigungstheorien in der Vergangenheit sind daher derartige Erwartungen vorsichtig zu beurteilen. Dennoch wird die Energiepolitik auf lange Sicht nicht darum herumkommen — selbst auf die Gefahr hin, die »Konsumentenautonomie« zu beschneiden —, bestimmte Formen des Energieverbrauchs einzuschränken oder zu unterbinden.

5. Energiepolitik

Die relativ enge Verflechtung des Energieverbrauchs mit dem Sozialprodukt war in der Vergangenheit das Ergebnis einer Politik, deren Bemühen es war, Beeinträchtigungen des Wachstumsprozesses durch Energiemangel zu vermeiden³⁰ und die Befriedigung jeder wie auch immer gearteten Nachfrage zu konstanten Bedingungen zu garantieren. Die Energiepolitik, als politische Entscheidungsstruktur über den gesamten Energiebereich, hat es allerdings nie gegeben. Es gab nur Politiken für Teilbereiche (zum Beispiel für Öl, Gas, Elektrizität) mit unterschiedlichen Graden der staatlichen Einflußnahme. Energiepolitik war also angebotsorientiert und wurde hauptsächlich von den Energieproduzenten und -verteilern getragen. Die angebotsorientierte Energiepolitik erfordert eine langfristig geplante Infrastruktur, da auf jede zusätzliche Nachfrage elastisch reagiert werden muß. Dies versucht man durch den vorausschauenden Ausbau von Produktionskapazitäten sowie durch langfristige Lieferverträge für Importenergie, verbunden mit Abnahmegarantien, zu erreichen. Andererseits setzen langfristig stabile und niedrige Energiepreise die Kostendegression in der Energieproduktion voraus. Dies wurde bei der Energieerzeugung durch stark wachsende Produktionseinheiten zu erreichen versucht. Bei den importierten fossilen Brennstoffen sorgte in der Vergangenheit neben der Entwicklung der Fördertechnik auch die internationale Machtkonstellation für sinkende oder zumindest stabile Preise. Es ist eine Besonderheit der angebotsorientierten Energiepolitik, daß das Angebot nicht kontinuierlich auf die Nachfrage reagiert, sondern dieser zumeist vorausseilt, so daß die Tendenz zum Überangebot besteht.³¹ Sowohl brachliegende Kraftwerkskapazitäten als auch volle Lager, die aus Vorsichtsgründen angelegt wurden, veranlassen die Anbieter, neue Verwendungsmöglichkeiten zu erschließen. Tendenziell sucht sich das vorhandene Angebot seine Nachfrage also selbst.³² Angebotsorientierte Energiepolitik ist damit darauf gerichtet, Energie als knappes Gut nicht fühlbar in wirtschaftliche Überlegungen eingehen zu lassen. Damit sind die ein-

zelen wirtschaftlichen Einheiten weitgehend der Notwendigkeit entbunden, mit Energie rationell umzugehen. Es ist daher nicht verwunderlich, wenn der Energieverbrauch langfristig im Gleichschritt mit den ökonomischen Aktivitäten oder sogar stärker als diese zunimmt.

Mit der veränderten energiepolitischen Situation — auf Grund der Tatsache, daß Energie zumindest für einen Teil der Industriestaaten zu einem knappen Faktor wurde oder dies in absehbarer Zeit sein wird — wird die Energiepolitik auf Nachfragesteuerung ausgedehnt werden müssen. Nachfrageorientierte Energiepolitik schließt die Angebotsseite natürlich nicht aus. Denn selbst bei einer Steuerung des Energieverbrauches werden, bedingt durch die Erschöpfung der Erdölvorräte, neue Versorgungsstrategien einzuschlagen sein, das heißt, es gilt neue Energieträger und die dazugehörige Infrastruktur zu entwickeln.

Die Nachfragesteuerung stößt allerdings auf institutionelle Hindernisse. So ist zum Beispiel der Energieverbraucher von der Entscheidung, weniger Heizenergie zu verbrauchen, häufig ausgeschlossen. Von den Bauherren werden lieber billige Wohnungen mit hohen Energiekosten angeboten als gut isolierte, aber dafür teurere. Nachfrageorientierte Energiepolitik müßte primär darin bestehen, Obergrenzen des Energieverbrauchs für verschiedene Verwendungszwecke gesetzlich zu fixieren. Dies würde in einer Reihe von Fällen zu Produktverteuerungen führen, da eine Reduzierung des Energieverbrauches mehr Kapitaleinsatz nach sich zieht. Bei sozial wichtigen Gütern, wie zum Beispiel Wohnungen, wird dies zusätzliche staatliche Finanzierungshilfen erforderlich machen.

Im Gegensatz zur überschaubaren angebotsorientierten Energiepolitik mit ihrer geringen Anzahl von Akteuren, muß sich die Nachfragesteuerung mit einer Vielzahl von Entscheidungsträgern auseinandersetzen (zum Beispiel mit Haushalten, Gewerbebetrieben) und vor allem auch gegen die Interessen der Anbieter auftreten. Denn diese haben natürlich primär ein Interesse, mehr Energie zu verkaufen und nicht sparsam damit umzugehen.³³ Die Struktur der österreichischen Energiewirtschaft mit ihrem hohen Anteil an Verstaatlichung ermöglicht prinzipiell die Beeinflussung des einzelwirtschaftlichen Kalküls, im Gegensatz zu Ländern, wo sich die Energieversorgungsunternehmen größtenteils im Privateigentum befinden, wie zum Beispiel in den USA.

Nachfrageorientierte Energiepolitik erfordert weiters eine geeignete administrative Infrastruktur,³⁴ die erst geschaffen werden muß. Die derzeit zwischen Bund und Ländern geführte Diskussion über die Verteilung der energiepolitischen Kompetenzen ist ein Teil dieses Umstrukturierungsprozesses und zeigt die damit verbundenen Schwierigkeiten.

Die analytische Unterscheidung zwischen Energiebedarf und Energieverbrauch kennzeichnet gleichzeitig zwei energiepolitische Konzeptionen. Die eine, die *Reduzierung des Energieverbrauchs* bei bestehendem anerkanntem Bedarf, erfordert bloß technologische Veränderungen, zum Beispiel Gebäudeisolierungen, verbesserte Motoren, Haushaltsgeräte mit geringerem Energieverbrauch usw. Eine solche Politik hat relativ gute Durchsetzungschancen, da sie auch mit wirtschaftlichen Interessen eher vereinbar ist (zum Beispiel Bauwirtschaft). Die andere, die direkte *Beein-*

flussung des Energiebedarfes, würde hingegen den privaten Entscheidungsspielraum beschneiden, da sie Verhaltensweisen verändern müßte (zum Beispiel Verbot bestimmter Geräte wie Klimaanlage, Beheizung von privaten Schwimmbecken, Tempolimits usw.). Diese Strategie setzt sich leicht dem Vorwurf des Dirigismus aus und hat daher mit Widerständen zu rechnen. Sie ist mit Sicherheit nicht ohne ausreichende Legitimation möglich.

Neben den administrativen und technischen Maßnahmen ist auch der Energiepreis ein Instrument der Energiepolitik. Da die Einschätzung der Wirkungsweisen und der Folgen dieses Instruments kontroversiell ist, soll hier noch kurz darauf eingegangen werden.

Die hohen Zuwachsraten des Energieverbrauchs in den sechziger Jahren dürften nicht zuletzt eine Folge der relativ und absolut sinkenden Energiepreise gewesen sein. Von den fünfziger auf die sechziger Jahre erfolgte eine Verbilligung der Energie, die siebziger Jahre brachten einen kräftigen Preisanstieg.

Die vorhandenen ökonometrischen Untersuchungen glauben, eine Reaktion des Energieverbrauches auf Preisänderungen beobachtet zu haben. Kurzfristig reagiert der Energieverbrauch allerdings kaum. Die Verbraucher (und zwar sowohl die Industrie als auch die Haushalte) benötigen einige Zeit zur Anpassung, weil man anfangs nicht abschätzen kann, ob die Preiserhöhung eine dauernde ist und man deshalb nicht gleich Veränderungen der Technologie (zum Beispiel andere Heizsysteme, neue Geräte) in Erwägung zieht. Längerfristig dürfte allerdings der Energieverbrauch als Folge von Preiserhöhungen sinken.³⁵ Friede³⁶ berechnet für die BRD Preiselastizitäten von $-0,35$. Eine Energiesteuer von 10 Prozent würde somit den Energieverbrauch um 3 bis 4 Prozent reduzieren. Jährliche Preissteigerungen um 5 Prozent würden im Jahre 1985 einen um 12 Prozent niedrigeren Energieverbrauch zur Folge haben.

Das Verbraucherverhalten auf Preisveränderungen dürfte durch den jeweiligen Verwendungszweck und die Energieform wesentlich beeinflusst werden. So wird der Verbrauch leitungsgebundener Energie langsam auf Preisänderungen reagieren: Der bequeme Zugriff läßt den Preis als Entscheidungskalkül inferior erscheinen, dazu kommt, daß gerade diese Energieform eine nur geringe Kostentransparenz aufweist. Dies mag ein Grund dafür sein, warum zum Beispiel der Verbrauch von Elektrizität hinsichtlich Preisänderungen unelastisch reagiert.³⁷

Der Energiepreis kann als energiepolitisches Instrument verwendet werden, indem seine Höhe politisch — also durch Steuern oder durch Tarife — bestimmt wird. Die Steuereinkünfte können nach energiepolitischen Gesichtspunkten eingesetzt werden, und zwar in Bereichen, die weniger energieintensiv sind (Gesundheitswesen, Ausbildung) oder um Energiesparmaßnahmen zu unterstützen. Wie Hudson und Jorgenson³⁸ für die USA errechneten, würde eine solche Energiesteuer das Wirtschaftswachstum nicht beeinflussen, sondern lediglich eine Veränderung der gesamtwirtschaftlichen Produktionsstruktur zur Folge haben. Überlegungen bezüglich einer Energiesteuer gibt es auch in der Schweiz³⁹ und in Österreich.⁴⁰ Allerdings dürfte dieses Instrument für ein kleines außen-

handelsabhängiges Land nicht so leicht praktikierbar sein, wie für einen großen und relativ unabhängigen Wirtschaftskörper wie die USA. Den verteilungsmäßigen Auswirkungen von Preiserhöhungen müßte besondere Aufmerksamkeit gewidmet werden, da eine undifferenzierte Verteuerung der Energie die untersten Einkommensschichten am härtesten treffen würde. Der Energiepreis müßte also zweifach differenziert werden, erstens nach Energieträgern, zweitens nach Einkommen. Vom Prinzip her müßten daher vor allem der überdurchschnittlich hohe Energieverbrauch — der freilich nur bei leitungsgebundener Energie meßbar ist — durch einen progressiven Tarif belastet werden. Ein vertretbarer Mindestverbrauch soll jedoch weiterhin zu günstigen Preisen zur Verfügung stehen.

6. Zusammenfassung

Energieverbrauch und Wirtschaftswachstum zeigten in der Vergangenheit in einer längerfristigen Betrachtung eine weitgehend parallele Entwicklung. Diese hatte allerdings in einzelnen Phasen unterschiedliche Ursachen: ein scheinbar gleichbleibender Trend war die Folge einander überlagernder, gegenläufiger und neu hinzukommender Entwicklungen. Bei einer Disaggregation der Daten zeigt sich, daß die parallele Entwicklung von BNP und Energieverbrauch nicht in allen Bereichen und nicht in allen Zeitperioden zu beobachten ist. So dürften die im Vergleich zum BNP relativ hohen Zuwachsraten des Energieverbrauches in den sechziger Jahren auf den niedrigen Energiepreis dieser Periode zurückführbar sein und deshalb für die Zukunft — da ein relatives Ansteigen des Energiepreises erwartet werden darf — kaum fortschreibbar sein. Die Einschätzung der zukünftigen Entwicklung läßt erwarten, daß bei einer Veränderung der sozio-ökonomischen Strukturen der Zusammenhang von ökonomischem Wachstum und Energieverbrauch nicht mehr so eng sein wird wie in der Vergangenheit. Zuwächse des Energieverbrauchs wird es aber auch zukünftig geben, wenn auch nicht mehr im bisherigen Ausmaß. Freilich wird man sich nicht allein auf »automatische« Tendenzen verlassen können. Es wird eine Energiepolitik erforderlich sein, die nicht nur angebotsorientiert die nachgefragte Energiemenge zur Verfügung stellt, sondern auch bemüht ist, die Nachfrage zu steuern. Dazu bieten sich sowohl preispolitische als auch vor allem institutionell-administrative Instrumente an. Eine solche Energiepolitik erfordert jedoch mehr staatliche Einflußnahme. Denn, um an der Nachfrageseite anzusetzen, sind eine Reihe gesetzlich-administrativer Maßnahmen erforderlich.

ANMERKUNGEN

- 1 Diese Diskussion stützte sich auch häufig auf internationale Querschnittsvergleiche. Auf Querschnittsanalysen dieser Art soll hier allerdings nicht näher eingegangen werden, da deren Aussagewert begrenzt ist. Zu viele Datenprobleme sind damit verbunden. (Vgl. V. Smil, T. Kuz, *Energy and the Economy — A Global and National Analysis*, in: Long Range Planning, June 1976, und L. G. Brookes, *Energy and the Economy — A Reply to Smil and Kuz*, in: Long Range Planning, February 1977.)

So sind Energiedaten der einzelnen Länder nur bedingt miteinander vergleichbar. In die Statistiken geht nur der marktmäßig gedeckte Energieverbrauch ein. Entwicklungsländer, in denen ein Großteil des Energiebedarfes durch Selbstversorgung in den Haushalten gedeckt wird, werden daher unterbewertet. Ein weiteres Problem besteht in der Umrechnung der einzelnen Energieträger in eine einheitliche Bezugsgröße. Schließlich stellt sich noch das Problem der internationalen Vergleichbarkeit des volkswirtschaftlichen Produktionsniveaus. Diese wird meist durch Umrechnung der einzelnen BNP in Dollar hergestellt, wobei notwendigerweise eine Verzerrung durch Wechselkurs- und Kaufkraftunterschiede auftritt.

Methodische Probleme der Messung des Zusammenhanges von Energieverbrauch und Wirtschaftswachstum ergeben sich auch aus der Tatsache, daß Energie in importierten Gütern enthalten ist. Diese Energie wird also im Inland »verbraucht« (durch den Konsum des Gutes), ohne daß dieser Verbrauch in den inländischen Statistiken aufscheint. Umgekehrtes gilt natürlich für exportierte Güter. Die Erstellung einer Bilanz dieser »grauen« Energie ist denkbar schwierig. Man müßte bei sämtlichen Gütern, die importiert oder exportiert werden, feststellen, wieviel Energie für deren Produktion benötigt wurde. Ein Wandel der ökonomischen Struktur eines Landes (etwa von der Grundstoffindustrie zur Finalindustrie) stellt daher nur eine Verlagerung des Ortes des Energieverbrauches dar. Der Energieverbrauch müßte denjenigen Staaten zugerechnet werden, in denen diese Produkte konsumiert werden. Dies mag auch ein Grund dafür sein, daß beispielsweise die Schweiz im Vergleich zu anderen Industriestaaten einen im Verhältnis zu seinem BNP pro Kopf einen geringeren Energieverbrauch aufweist als andere Länder. Wie Schätzungen zeigen, weist die Schweiz erhebliche Importüberschüsse an grauer Energie auf, so daß der »eigentliche« Energieverbrauch um zirka 20 Prozent höher anzusetzen wäre. (Vgl. H. Baumberger, D. Spreng, *Bilanz der »grauen Energie«*, in: *Neue Zürcher Zeitung*, 1. Juli 1978.)

Für die USA wird die Bilanz der grauen Energie als ausgeglichen angenommen. (Vgl. R. Herendeen, C. Bullard, *En. Syst. & Pol.* 1/1976, zitiert nach A. Lovins, *Soft Energy Path*, S. 10, Harmondsworth 1977.) Selbst wenn man die Wirtschaftsstruktur in Betracht zieht, bleibt jedoch ein Unterschied zwischen Energieverbrauch und BNP, der erklärungsbedürftig ist. So ist beispielsweise die schwedische Industriestruktur energieintensiver als die der USA, trotzdem verbraucht Schweden pro Einheit BNP weniger Energie als die USA. (Vgl. L. Schipper, A. Lichtenberg, *Efficient Energy Use and Well-Being: The Swedish Example*, in: *Science*, 3. 12. 1976.)

- 2 W. Müller, B. Stoy, *Entkopplung. Wirtschaftswachstum ohne mehr Energie?*, Stuttgart 1978; A. D. Neu, *Entkopplung von Wirtschaftswachstum und Energieverbrauch — eine Strategie der Energiepolitik?*, Kiel 1978; D. Schmitt, H. J. Schürmann, *Die unterstellte Entkopplung von Wirtschaftswachstum und Energieverbrauch — keine neue Alternative*, in: »Zeitschrift für Energiewirtschaft«, 2/1978, S. 147 f.; M. Horn, *Der Zusammenhang von Wirtschaftswachstum und Energieverbrauch*, in: »ifo-schnelldienst«, 23/1978, E. Pestel u. a., *Das Deutschland-Modell — Herausforderungen auf dem Weg ins 21. Jahrhundert*, Stuttgart 1978; Informationskampagne der Bundesregierung — Kernenergie, Bericht der Diskussionsgruppe 1, Gesellschaftliche und wirtschaftliche Fragen, Wien 1977.
- 3 Vgl. W. Müller, B. Stoy, a. a. O. S. 77.
- 4 Allerdings war in der Vergangenheit, zumindest in Österreich, zu bemerken, daß in Zeiten des wirtschaftlichen Abschwunges der Energieverbrauch immer relativ stärker zurückgeht als in Zeiten steigender oder konstanter Wachstumsraten.

5 Das Internationale Institut für angewandte Systemanalyse hat in einer Studie (»Abschätzung alternativer Energie- und Umweltbedingungen für Österreich 1977 bis 2015«) mehrere Szenarien des Energieverbrauches für Österreich erstellt. Die Studie basiert auf einem Input/Output-Modell, das eher für kurzfristige Prognosen geeignet ist. Für eine Prognose, die auf das Jahr 2015 bezogen ist, ist das Modell, abgesehen von der generellen Problematik von längerfristigen Prognosen, sicher überfordert. Als eine Grundlage für die Entwicklung des Energieverbrauches wird die ökonomische Entwicklung, die wiederum wesentlich von der wirtschaftlichen Entwicklung der österreichischen Handelspartner abhängt, angenommen. Die Studie geht von einer Verlangsamung der wirtschaftlichen Dynamik aus, rechnet aber auch damit, daß der Energieverbrauch nicht mehr in demselben Ausmaß zunimmt wie das BNP. Beides hat zur Folge, daß die Zunahme des Energieverbrauches nicht mehr so stark sein wird wie in der Vergangenheit. Je nach dem Gang der Entwicklung werden folgende Elastizitätskoeffizienten angenommen.

	Szenario 1	Szenario 2	Szenario 3	Szenario 4
1971—1980	0,75	1,10	0,70	0,37
1980—1990	0,59	0,83	0,54	0,19
1990—2000	0,87	1,03	0,48	0,44
2000—2015	0,83	0,95	0,88	0,62

6 BRD: BNP-Wachstum und Energieverbrauch 1975—2000:

	1976—1985	1985—2000
BNP	3,8	3,0
Primärenergieverbrauch	3,0	1,5
Elastizitätskoeffizient	0,79	0,49

Quelle: D. Schmitt, H. Schürmann, *Wachstum ohne Energieverbrauchsanstieg?*, in: »Wirtschaftsdienst«, 7/1978.

Die Weltenergiekonferenz rechnet für die Zeit bis 2000 mit Elastizitäten von 0,40 bis 0,66, also mit Elastizitäten, die erheblich unter jenen der Vergangenheit liegen.

	Weltenergiekonferenz 1972—2000	Elastizitäten der ECE-Staaten 1960—1972
Nordamerika	0,40	0,96
Westeuropa	0,50	1,04
Osteuropa	0,66	0,89

(Quelle: *Background for Development of Energy Conservation in the ECE Countries*, S. 15, ECE/AC.5/R.3/Add. 1, Genf 1978.)

- 7 M. Horn, *Der Zusammenhang von Wirtschaftswachstum und Energieverbrauch*, in: »ifo-schnelldienst«, 23/1978, S. 5.
- 8 Vgl. K.-M. Meyer-Abich, *Wirtschaftliche und politische Möglichkeiten bei der Einsparung von Energie*, in: H. Matthöfer (Hrsg.), »Energiebedarf und Energiebedarfsforschung, Argumente in der Energiediskussion« — Band 2, Villingen 1977.
- 9 Die Studie der IIASA geht von einer ähnlichen sektoralen Einteilung aus: Produktionsbereich (Landwirtschaft, Industrie, Handel, Dienstleistungen), Haushalt, Verkehr.
- 10 K. Turetschek, *Energieausstoß und -einsatz der österreichischen Volkswirtschaft im Jahre 1976*, in: »Statistische Nachrichten«, 7/1978, S. 301.
- 11 Eine solche Entwicklung nimmt auch die Studie des Instituts für Statistik an der Universität Wien an. Vgl. K. Haimer, W. Laimer, R. Niessler, K. Zolles, *Eine Modell-simulation der österreichischen Energiewirtschaft für den Zeitraum 1980 bis 2000*, Wien 1978.
- 12 K. Bayer, *Der Energieverbrauch der österreichischen Industrie*, in: »Monatsberichte des Österreichischen Instituts für Wirtschaftsforschung«, 8/1975.

- 13 Vgl. M. Horn, *Der Zusammenhang von Wirtschaftswachstum und Energieverbrauch*, a. a. O. S. 7 f.
 - 14 K. Bayer, a. a. O.
Auch die ECE nimmt an, daß Industrien, für die Energie einen bedeutenden Kostenfaktor darstellt, den höchsten Anstieg an Energieproduktivität aufweisen. *Increased Energy Economic and Efficiency in the ECE-Region*, United Nations Economic Commission for Europe (E/ECE/883/Rev. 1). Geneva—New York 1976, S. 14.
 - 15 Vgl. E. Berndt, D. Wood, *Technology, Prices and the derived Demand for Energy*, in: »The Review of Economics and Statistics«, 3/1975. Sie berechnen für die USA Substitutionselastizitäten von 0,65.
 - 16 E. Berndt, D. Wood stellen Substitutionselastizitäten von —3,2 fest. N. Denny, C. Pinto berechnen für Kanada sogar Substitutionselastizitäten von —11,9. Vgl. N. Denny, C. Pinto, *The Demand for Energy in Canadian Manufacturing: 1949—1970*, Toronto 1975, zitiert nach M. Fuss, R. Hyndman, L. Waverman, *Residential, Commercial and Industrial Demand for Energy in Canada*, in: W. Nordhaus (Ed.), »Proceedings of the Workshop on Energy Demand«, Laxenburg, January 1976.
 - 17 Vgl. K. Bayer, a. a. O. und M. Horn, a. a. O.
 - 18 Vgl. M. Fuss u. Mitarb., a. a. O.
 - 19 Vgl. L. Bauer, G. Fettweis, W. Fiala, *Energie: Vorräte und Quellen, Klassifikations-schemata und ihre Bedeutung für die Abschätzung von Energiedargeboten*, in: »Österreichische Zeitschrift für Elektrizitätswirtschaft«, 9/1977.
 - 20 Vgl. G. Chaloupek, *Die politische Ökonomie der Wachstumskrise 1975*, in: *Wirtschaft und Politik*, Festschrift für Fritz Klenner, Wien 1976.
 - 21 Vgl. Secretariat for Future Studies, Sweden, *Energy and Society*, Stockholm 1975, S. 38.
 - 22 Über die Entwicklung der Wohnbevölkerung Österreichs liegen allerdings widersprüchliche Prognosen vor. Das Institut für Versicherungsmathematik der Technischen Universität Wien rechnet mit einer Abnahme der Bevölkerung, das Österreichische Institut für Raumplanung mit einer Zunahme.
- | | | |
|---|------|----------------|
| Die Prognose des ÖIR lautet: | 1991 | 7,69 Millionen |
| | 2015 | 8,26 Millionen |
| Die TU rechnet mit folgender Entwicklung: | 1990 | 7,17 Millionen |
| | 2000 | 7,06 Millionen |
| | 2015 | 6,81 Millionen |
- Vgl. *Demographische und medizinische Untersuchungen in Österreich*, Institut für Versicherungsmathematik, Technische Universität, Wien 1975.
- 23 Institut für empirische Sozialforschung, *Energiesparen privater Haushalte*, Wien 1977, S. 40.
 - 24 Vgl. E. Panzhauser, K. Fantl, *Sinnvoller Energieeinsatz im Bereich Bauen und Wohnen*, Studie im Auftrage der ÖMV Aktiengesellschaft, Wien 1978.
 - 25 Informationskampagne der Bundesregierung — Kernenergie, Bericht der Diskussionsgruppe 2, Energiepolitische Fragen, Wien 1977, S. 61.
Auch Moditz rechnet mit einer Abnahme der Zuwachsraten des Haushaltsstromverbrauchs (ohne Elektroheizung):
- | | | |
|----------|-----------|--------------|
| Zuwächse | 1950—1960 | 14,3 Prozent |
| | 1960—1970 | 9,7 Prozent |
| | 1970—1980 | 7,5 Prozent |
| | 1980—1990 | 4,1 Prozent |
- Quelle: H. Moditz, »Österreichische Zeitschrift für Elektrizitätswirtschaft«, 12/1974.
- 26 Vgl. *Überlegungen zur künftigen Entwicklung des Stromverbrauchs privater Haushalte in der Bundesrepublik Deutschland bis 1990*, Hrsg.: Vereinigung Deutscher Elektrizitätswerke, Frankfurt 1977.
 - 27 Ein PKW (inklusive Kombinationskraftwagen) auf 4,1 Einwohner, in: *Wirtschafts- und Sozialstatistisches Handbuch der Kammer für Arbeiter und Angestellte für Wien*, 1976, S. 618, eigene Berechnungen.

- 28 Die jährlich pro PKW gefahrenen Kilometer sind von 17.299 (1960) auf 13.399 (1971) zurückgegangen. Für 1980 werden 11.051 Kilometer prognostiziert. Vgl. *Fahrleistungen der Kraftfahrzeuge, Ergebnisse des Mikrozensus 1971*, in: »Beiträge zur österreichischen Statistik«, 351. Heft, Wien 1974.
- 29 Vgl. *IIASA-Studie*, a. a. O. S. 40.
- 30 »Ziel der Energiepolitik der westlichen Staaten ist die Sicherung der Energieversorgung zu relativ stabilen und möglichst niedrigen Preisen.« K. Musil, *Energiepolitik und Energieprognosen*, in: H. Seidel, H. Kramer (Hrsg.), *Wirtschaftsforschung in Österreich*, Wien 1973, S. 182.
- 31 Vgl. W. Müller, B. Stoy, *Wachstum ohne mehr Energie?*, in: »Wirtschaftsdienst«, Nr. 7/1978, S. 328.
- 32 Dies zeigt auch eine Studie des Verbandes Deutscher Elektrizitätswerke über die zukünftige Entwicklung des Stromverbrauches in der BRD. »Für die Elektrizitätswirtschaft scheint uns das wesentliche Ergebnis dieser Prognose zu sein, daß quantifizierbar geworden ist, in welchem Maße in den kommenden Jahren eine Umschichtung des jährlichen Zuwachses von Haushaltsstrom ohne Heizung auf Haushaltsstrom mit Heizung zu erfolgen hat, damit die langfristig eingeplante Zuwachsrate des gesamten Haushaltstromverbrauches Marktesultat ist.« Zitiert nach »Frankfurter Rundschau«, 1. Juni 1977, Hervorhebung von uns.
- 33 Vgl. P. Weiser, *Auf wessen Kosten kann man Energie sparen?*, in: »Die Presse«, 13./14. Jänner 1979.
- 34 Dazu zählen gesetzliche Maßnahmen, Instrumente der Finanzierung, steuerpolitische Maßnahmen, Beratungsstellen usw.
- 35 Die meisten Schätzungen der Preiselastizitäten der Energienachfrage bewegen sich zwischen $-0,5$ und $-1,5$. Vgl. E. Berndt und D. Wood, a. a. O., M. Fuss u. Mitarb., a. a. O., und B. Leibert, *Untersuchung der kurz- und längerfristigen Elastizitäten der Energienachfrage in bezug auf die Energiepreise in der Bundesrepublik Deutschland*. (Institut für Weltwirtschaft, Kieler Arbeitspapiere, 59) Kiel 1977.
- 36 G. Friede, *Substitutionsansatz zur Schätzung alternativer Möglichkeiten der wirtschaftlichen Entwicklung*, in: H. Matthöfer, »Energiebedarf und Energiebedarfsforschung«, Argumente der Energiediskussion — Band 2, Villingen 1977.
- 37 Die Preiselastizitäten des Elektrizitätsverbrauches sind durchwegs niedriger ($-0,1$ bis $0,2$) als die des gesamten Energieverbrauches.
- 38 E. Hudson, D. Jorgenson, *US-Energy Policy and Economic Growth, 1975—2000*, und E. Hudson, *Economic Analysis of Alternative Energy Growth Patterns, 1975—2000*, beide in: »Proceedings of IIASA Working Seminar on Energy Modelling«, Laxenburg 1974.
- 39 Vgl. Arbeitsgruppe Energie — Wachstum — Umwelt (EWU), Zürich, *Stabilisierungsvarianten*, Schriftenreihe der Eidgenössischen Kommission für die Gesamtenergiekonzeption, Studie Nr. 11a, Bern 1977.
- 40 H. Aubauer, *Das Konzept einer progressiven Energiesteuer*, in: »Finanznachrichten«, 4/1977.

Zur Frage der Vergleichbarkeit von Lohn- und Gewinneinkommen

Kunibert Raffer

I. »Wir konnten beobachten, wie bedeutende Autoritäten durch immer andere Definitionen des Einkommens, keine davon zur Gänze konsistent, keine zur Gänze zufriedenstellend, einander und sogar sich selbst verwirrt haben. Hinter solchen Ereignissen steht gewöhnlich ein Grund für derlei Konfusion; und dieser Grund muß herausgearbeitet werden, bevor an weiteren Fortschritt zu denken ist.«¹ So banal diese Worte J. R. Hicks' klingen, so notwendig erscheinen sie, wenn man sieht, wie in der wirtschaftspolitischen Praxis mit Einkommensbegriffen hantiert wird, die äußerst geeignet sind, eine Hicks'sche Verwirrung hervorzurufen. Wann immer die Gewerkschaften zu einer obligaten Lohnrunde antreten, weist der Verhandlungspartner — spieltheoretisch verständlich — auf generell niedrige Unternehmereinkommen hin, aus denen arbeitsplatzsichernde Investitionen nur bei entsprechender Mäßigung hinsichtlich der Lohnforderungen finanziert werden können. Weniger regelmäßig, doch nicht allzu selten, wird auf die Notwendigkeit steuerlicher Förderungen hingewiesen; steuerliche Maßnahmen schließlich, die nicht oder nicht ausschließlich die Gruppe der Unselbständigen treffen, führen zu scharfen Kontroversen, in deren Verlauf meist von »hohen Löhnen« und »niedrigen Profiten« die Rede ist. Trotz der im deutschen Sprachraum verbreiteten Liebe zur Definition beschäftigt man sich kaum mit der Frage, inwieweit man verschiedene Einkunftsarten vergleichen könne, oder ob es denn gar verschiedene, miteinander nicht vergleichbare Einkommen (im weitesten Sinn) gäbe. Ziel dieses kurzen Beitrags wird es daher sein, nicht nur zu untersuchen warum es sich bei Lohn aus unselbständiger Arbeit und Einkommen im Sinne des Einkommensteuergesetzes um ganz verschiedene, völlig unvergleichbare Größen handelt — dies dürfte wohl den meisten von Haus aus bewußt sein —, sondern auch zu zeigen, welche Auswirkungen (weitere) steuerliche Förderungen traditioneller Natur haben.

II. Während die Erfassung des Lohnes relativ einfach ist und keiner weiteren Ausführung bedarf, ist die Erfassung des effektiven Einkommens Selbständiger weit schwieriger. In der ökonomischen Theorie versteht man unter dem Gewinn einer Periode die Differenz zwischen dem Umsatz und den Kosten in diesem Zeitraum, oder in Anlehnung an Hicks jene Summe, die man »während einer Woche (=Periode) konsumieren kann, in der Erwartung am Ende der Woche nicht schlechter gestellt zu sein, als zu Beginn.«² Prima facie deckt sich diese Definition mit der des österreichischen Steuerrechts, das im § 4 Abs. 1 des Einkommensteuergesetzes Gewinn als den »Unterschiedsbetrag zwischen dem Betriebsvermögen am Schluß des Wirtschaftsjahres und dem Betriebsvermögen am Schluß des vorangegangenen Wirtschaftsjahres, vermehrt um den Wert der Entnahmen und vermindert um den Wert der Einlagen« definiert. Wäre dies tatsächlich die im § 33 als zu versteuerndes Einkommen bezeichnete Größe, so könnte man Unternehmereinkommen und Lohn Einkommen ohne weiteres miteinander vergleichen. Der Grund, warum dies nicht der Fall ist, liegt im System der Einkommensteuer: obwohl man rein begrifflich erwarten könnte, daß es sich bei der Feststellung des zu versteuernden Einkommens um eine Bemessung der ökonomischen Leistungsfähigkeit handelt, die eine gerechte Belastung jedes einzelnen Staatsbürgers ermöglichen soll, trifft dies nur mit äußerst gravierenden Einschränkungen zu. Der steuerliche Einkommensbegriff, wie er sich faktisch im zu versteuernden Einkommen niederschlägt, vermengt nämlich zwei an sich grundverschiedene Dinge: einerseits die wirtschaftliche Leistungsfähigkeit und andererseits den Aspekt der Subventionierung und Förderung. Diese »Bruttoeinkommensgröße« stellt also in Wahrheit bestenfalls jene fiktive Größe dar, aus der sich die an der Leistungsfähigkeit orientierte Steuerlast abzüglich staatlicher Subventionen errechnet. Illustriert am österreichischen Beispiel bedeutet das nach Horwitz: »Bilanzen, insbesondere Steuerbilanzen, sind in Österreich meist das Hochglanzpapier nicht wert, auf dem sie gedruckt werden... Eine Fülle von höchst offiziellen Möglichkeiten der individuellen Bewertung, der vorzeitigen und der Sonderabschreibungen, der Pauschalwertberichtigung von Auslandsforderungen, ganz zu schweigen von der Dotierung des Sozialkapitals, läßt die »Bilanzwahrheit« zu einem seltenen Zufallstreffer werden.«³

Vom Einkommen im Hicks'schen Sinn, das rein logisch auch das Einkommen im Sinne des § 4 EStG ist, können verzerrend abgezogen werden:

- die vorzeitige Abschreibung (§ 8 EStG) im Ausmaß von maximal 50 Prozent der Anschaffungs- oder Herstellungskosten,
- die Investitionsrücklage gemäß § 9 im Ausmaß von bis zu 25 Prozent des Gewinnes vor Bildung der Gewerbesteuerückstellung und nach Abzug aller anderen Betriebsausgaben,
- der Investitionsfreibetrag (§ 10 EStG) mit 20 Prozent der Anschaffungs- oder Herstellungskosten,
- nichtentnommener Gewinn (§ 11 EStG),
- Pensionsrückstellung und Abfertigungsrücklage.

Diese Posten schließen sich allerdings teilweise gegenseitig aus, können also nicht alle kumulativ gerechnet werden. Es gibt jedoch noch andere Verzerrungen. Die Bewertungsregeln, wie etwa die Möglichkeit der Verwendung des niedrigeren Teilwerts, die im § 6 EStG geboten wird, tragen zu einer Verringerung des Gewinnes bei, während die umgekehrte Wertberichtigung, die beispielsweise gerade bei Grundstücken (insbesondere im Fall von Spekulationen) nicht uninteressant wäre, nicht erfolgt. Auch der AfA kommt ein verzerrendes Element zu, soweit sie nicht so bemessen wird, daß die Entstehung stiller Reserven ausgeschlossen bleibt. Schließlich ist die Möglichkeit des Verlustausgleiches mit vorangegangenen Jahren ein nicht unwesentliches Privilegium der Einkommensteuerepflichtigen, das dem Arbeitnehmer nicht offensteht, obwohl auch er Verluste haben kann, die sich zum Beispiel zur Zeit der Arbeitslosigkeit zumindest in der Höhe des Werbungskostenpauschales äußern, oder in Form von Suchkosten (Annoncen) entstehen, die sich weder der Art (»betriebsbedingt«) noch der Belegbarkeit nach von unternehmerischen Betriebsausgaben unterscheiden.

Schließlich — und hier verläßt man den Rahmen des vom Steuergesetzgeber Gewollten oder Tolerierten, bietet die Bewertung und Erfassung von Entnahmen, wie die private Nutzung von Sachen oder Dienstleistungen,⁴ eine weitere Möglichkeit steuerlich ärmer zu werden. Fringe-Benefits wie repräsentative Autos, die auch privat genutzt werden können, sind ebenso Bestandteile des Einkommens. Die ökonomische Relevanz solcher Faktoren zeigt sich im Zusammenhang mit der jüngsten Steuerrechtsnovellierung: gerade die Einschränkung solcher Möglichkeiten der Einkommenserhöhung führt zu starken Protesten, obwohl eigentlich nichts anderes versucht wird, als den steuerrechtlich korrekten Zustand, nur die betrieblich verursachten Kosten anzuerkennen, herzustellen, wobei noch darauf hingewiesen werden muß, daß das Gesetz Repräsentationskosten ausdrücklich hievon ausklammert, das heißt als nicht betrieblich definiert. Trotzdem wird versucht, Regelungen, die versuchen, funktional bedingte Kosten durch Wertgrenzen von Repräsentationsausgaben zu trennen, als systemwidrig darzustellen und einen Widerspruch zum Geist der Steuergesetzgebung zu konstruieren.⁵ Schließlich stellen verdeckte Gewinnausschüttung und »schwarzer« Verdienst — letzterer steht allerdings in gewissem Ausmaß auch Lohnempfängern offen — weitere Möglichkeiten der »Einkommensminderung« dar.

Zur Frage nach der Dimension »schwarzer« Gelder sei wiederum K. Horwitz zitiert: »Wieviele »schwarze« Sparkonten und Wertpapierportefeuilles dem Zugriff der Steuer entzogen sind, wagt niemand zu schätzen. Dabei darf nicht vergessen werden, daß schwarz angelegtes Geld meist auch schwarz verdientes Geld ist — und umgekehrt. Damit den Unternehmen dadurch nicht die Substanz entzogen wird, hat es sich vielfach eingebürgert, »schwarze Konten« zur Besicherung hochhoffiziell aufgenommenen Kredite heranzuziehen, deren Zinsen dann wieder absetzbar sind.«⁶ Neben dem Effekt der Einkommensverringerung ergibt sich bei dieser Taktik eine Verringerung der Eigenkapitalbasis, die wiederum als Argument für vermehrte Förderung verwendet werden kann.

III. Neben dem negativen Effekt der Verschleierung tatsächlicher Einkommensverhältnisse, der durch die unterschiedliche rechtliche Behandlung oder durch die unterschiedlichen rechtlich nicht gedeckten Möglichkeiten entstehen kann, hat die Verknüpfung von Besteuerung und Subventionierung auch gewisse Vorteile. Betrachtet man dieses System vom rein organisatorischen Standpunkt der Finanzverwaltung, so ist es arbeitssparend und rationell, da die meiste Arbeit vom Steuerpflichtigen, respektive seinem Steuerberater, geleistet werden muß und das Finanzamt sich lediglich auf die Kontrolle beschränken kann. Nachteilig wirkt die mangelnde Differenzierung: jeder Unternehmer aus jeder Branche kann sich diese Subvention holen. Wenngleich in einem Wirtschaftssystem, das auf privater Verfügungsgewalt über die Produktionsmittel beruht, stets mit »incentives« für die Produktionsmitteleigentümer gearbeitet wird, Investition für Investition, Arbeitsplatz für Arbeitsplatz noch zusätzlich »abgekauft« werden muß,⁷ könnte man dennoch fragen, ob jede Investition zu subventionieren sei. Im Hinblick auf die Unsicherheit sektoraler Wachstumsprognosen und die Problematik des Begriffs »Wachstumsindustrie« mag man ein solches Gießkannenschema allenfalls vertretbar finden, sofern man regionale und investitionsspezifische Steuerungen (Grenzgebiete, Umweltschutz) prinzipiell einbauen kann, so daß wenigstens gewisse Lenkungseffekte erzielt werden können.

Gäbe es keine Steuerberater — man wird, da die Steuergesetzgebung vor diesem Beruf existierte, annehmen können, daß es eine Periode ohne Steuerberater gegeben hat —, so könnte man zugunsten der steuerlichen Subventionierung überdies anführen, daß sie zu jenem positiven Ausleseprozeß beitragen könne, der nach Meinung der Verteidiger des Marktes durch diesen Mechanismus erfolgt: da die initiativeren Unternehmer wahrscheinlich auch hinsichtlich der Nutzung von Steuervorschriften produktiver wären, würden »die Tüchtigen« zusätzlich begünstigt. In einer Welt mit Steuerberatern bleibt — neben dem Arbeitsplatzeffekt — nur ein Effekt zugunsten von Großunternehmen, die auf Grund ihrer Erlöse bereits in höhere Progressionsstufen kämen und durch steuersparende Abschreibungen, wie auch durch jede Betriebsausgabe, stärker begünstigt werden als kleinere Unternehmen. In einer Zeit, in der das Problem der Nahversorgung in urbanen Kerngebieten ebenso aktuell ist wie in ländlichen Entwicklungsregionen, eigentlich eine schwer zu rechtfertigende Maßnahme, die den »Greißler ums Eck« gegenüber dem Supermarkt schwer benachteiligt. Außerdem werden hierdurch Konzentrationstendenzen gefördert,⁸ deren Auswirkungen man mit anderen Gesetzen, wie zum Beispiel den Kartellvorschriften, wieder zu begegnen sucht, und wird im Einkommensteuerrecht gerade jener Effekt perpetuiert, auf dessen Eliminierung bei der Umstellung der Umsatzsteuerverrechnung so großer Wert gelegt wurde.

IV. Die Subventionierung via Steuererklärung zeitigt aber noch eine andere Auswirkung, die die bereits erwähnten negativen Effekte bei weitem übertrifft. Da sich das zu versteuernde Einkommen als Differenz zwischen dem tatsächlichen Einkommen und den Förderungen definieren läßt, führen höhere Subventionen zu einem geringeren ausgewiesenen

Einkommen. Etwas drastischer ausgedrückt: je fleißiger ein Unternehmer akkumuliert, desto ärmer und bedürftiger erscheint er auf Grund seines Einkommensteuerbescheides. Wird dieser wiederum als Kennzeichen für individuelle Förderungswürdigkeit herangezogen, so führt paradoxerweise erhöhte Förderung (über das Steuerrecht) zu noch größerer amtlich feststellbarer Bedürftigkeit, der Millionär wird zum Sozialfall.

Andererseits wird man sicher unterstellen können, daß es im Regelfall wohl kaum weniger profitabel für einen Unternehmer sein dürfte, sein Geld im eigenen Betrieb zu investieren, dessen Marktwert somit ständig steigt, als eine andere Anlageform zu wählen. Wäre dem nicht so, gäbe es wohl kaum eine nennenswerte Nachfrage nach Bankkrediten zu Investitionszwecken. Nebenbei wird auch der Vorteil der Investition in Sachwerte, die besonders in Zeiten größerer monetärer Wertminderungen an Bedeutung gewinnt, zu beachten sein. Ein stets investierender Unternehmer bleibt »arm«, hört er auf zu investieren, so wird er »reich«, sein Einkommen steigt. Selbst in diesem Fall kam er jedoch eine gewisse Zeit in den Genuß eines zinsenlosen Kredits seitens des Staats.

V. Neben Fehlinformationen im individuell-persönlichen Bereich, die sich immerhin in sozialen Beihilfen, (Höchst-)Stipendien usw. niederschlagen können, birgt die Schwierigkeit, das effektive Einkommen festzustellen, auch die Gefahr problematischer Informationen für die Wirtschaftspolitik. Zieht man etwa in einer regionalökonomischen Betrachtung das Steueraufkommen als Indikator heran, entsteht zwangsläufig eine gewisse Verzerrung zwischen Regionen mit einem relativ hohen Unselbständigenanteil an der Erwerbsbevölkerung und solchen mit einer relativ größeren Zahl einkommensteuerpflichtiger Wirtschaftssubjekte.

Der Umstand, daß man in der volkswirtschaftlichen Gesamtrechnung zwar die Löhne relativ genau erfassen kann, jedoch die Gewinne nur als Residuum errechnet oder durch Zugrundelegung der Einkommensteuerstatistik gewonnen werden können, muß als nicht minder problematisch bezeichnet werden. Zwar wird versucht, vom steuerlichen Einkommensbegriff zum volkswirtschaftlichen Gewinnbegriff zu gelangen, doch ist dies im Hinblick auf die buchhalterischen Möglichkeiten steuerlicher Einkommenserfassung äußerst schwierig. Stobbe⁹ räumt daher dem Einkommen aus Unternehmertätigkeit nur eine Verlässlichkeit von ± 3 bis ± 10 Prozent ein, während die Verlässlichkeit der Einkommen aus unselbständiger Arbeit mit bis zu ± 3 Prozent beziffert wird. Illustriert an österreichischen Größen bedeutet dies, daß der Posten Unternehmereinkommen und unverteilte Gewinne der VGR für 1977 statt 169,87 Milliarden Schilling auch — sofern die österreichischen Statistiken nicht wesentlich genauer sind — rund 187 Milliarden betragen könnte. Da sich Fehler in der Schätzung des BNP, die praktisch unvermeidbar sind, stets am stärksten auf die Residualgröße durchschlagen dürften, die in der Regel die am ungenauesten zu schätzende sein wird, scheinen Bedenken hinsichtlich der funktionellen Einkommen der Unternehmer gerechtfertigt. Teilte man gar den Horwitz'schen Pessimismus bezüglich der Steuermoral in Österreich, müßte man wohl noch stärkere Zweifel an der Übereinstimmung offiziell ausgewiesener mit effektiven Einkommen hegen.

Unternehme man den Versuch, die personellen Einkommen herauszuschälen, so könnte sich unter Umständen zeigen, daß das Aggregat der Einkünfte der als Unternehmer zu bezeichnenden Personen noch höher liegt. Da jeder Eigentümer einer Ges.m.b.H. oder AG, der auch gleichzeitig als Geschäftsführer, Aufsichtsrat usw. tätig ist, einen Teil seiner Einkünfte als Arbeitnehmer bezieht — und somit vielleicht das Durchschnittseinkommen pro Arbeitnehmer anhebt —, scheint im Hinblick auf das tatsächliche Einkommen, das aus dem Unternehmen abgeleitet wird und somit faktisch von der Unternehmereigenschaft herrührt, eine gewisse Skepsis gegenüber auch noch so gewissenhaft errechneten Zahlen empfehlenswert.

Leider ist man in der Praxis manchmal weniger skeptisch. Obwohl manche Ökonomen die Problematik des Vergleichs von Lohn- und Profiteinkommen anführen und beispielsweise bei Tragfähigkeitsberechnungen darauf hinweisen, daß »ausreichend gesicherte Unterlagen über Einkommen der Selbständigen im Gewerbe und in den freien Berufen derzeit leider noch nicht greifbar (sind) und . . . daher für die Errechnung des nichtlandwirtschaftlichen Durchschnittseinkommens (Vergleichseinkommens) nicht herangezogen werden«¹⁰ konnten, wird auf diesen wesentlichen Unterschied — vor allem in der Praxis — nicht selten vergessen. So wird beispielsweise in der Schweiz bei der Berechnung des »Paritätslohnes« von Landwirten das Agrareinkommen regelmäßig mit dem Lohn eines Arbeiters verglichen.¹¹ Es scheint nach obigen Ausführungen nicht erstaunlich, daß dieses Paritätseinkommen in der Regel nicht erreicht wird, ein Umstand, den man als Zeichen erhöhter Förderungswürdigkeit interpretiert.

Schließlich tritt als Auswirkung der Verquickung von Förderung und Steuer ein, daß außer über die schlechte Gewinnsituation auch über eine zu geringe Eigenkapitalausstattung geklagt wird, da letzteres, versteckt im Buchhaltungsdschungel der Begünstigungen, hinter stillen Reserven nicht mehr »gefunden« werden kann. Da dieser Aspekt bereits in der Literatur behandelt wurde, sei hier nur kurz darauf verwiesen.¹²

VI. Ohne das gegenwärtige System zu ändern und ohne nennenswerten zusätzlichen Arbeitsaufwand ließen sich einige Mängel der jetzigen Situation beheben: statt die Förderung vor Bemessung der Steuerschuld bereits abzurechnen, könnte die Steuer ohne Förderungen bemessen, die förderungsbegründenden Aktivitäten aufgelistet und sodann ein bestimmter, für alle Steuerpflichtigen gleicher Prozentsatz (der Investitionssumme) von der Steuerschuld abgezogen werden. Das Resultat wäre bei entsprechenden Prozentsätzen im Aggregat gleich, jedoch entfielen progressionsbedingte Unterschiede zwischen den Besteuerten. Auch wäre diese Art transparenter und könnte vielleicht sogar eine anscheinend weitgehend verdrängte Tatsache wieder in Erinnerung rufen, daß nämlich diese Regelungen des Steuerrechts Subventionen der Allgemeinheit an die Unternehmer darstellen.

ANMERKUNGEN

- 1 J. R. Hicks, *Value and Capital*, 2. Ausgabe, London 1974, S. 171 (eigene Übersetzung).
- 2 Ebenda, S. 176.
- 3 K. Horwitz, *Wege aus einem verlogenen Steuersystem*, Berichte und Informationen, 4/1978, S. 4.
- 4 Beispielsweise scheint die private Nutzung der Arbeitskraft, zum Beispiel von Putzfrauen, ohne entsprechende Kennzeichnung als Entnahme relativ verbreitet zu sein, eine Praxis, die interessanterweise auch der VwGH als tolerierbar ansehen soll (vgl. *Trend* 5/78, S. 119), obwohl die ökonomische Wertung als Entnahme eindeutig ist.
- 5 Vgl. H. Bobretzky-Arvenau, *Wohin führt das 2. Abgabenänderungsgesetz 1977?*, in: »Wirtschaftspolitische Blätter« 1/1978, S. 84 ff.
- 6 K. Horwitz, S. 4.
- 7 Ein interessantes Beispiel hierfür findet sich gerade in der Presse: vgl. *Der Spiegel*, Nr. 26, 32. Jg., 26. Juni 1978, S. 70. Unter dem Titel »Schweres Geschütz — mit ungewöhnlichen Mitteln versucht der Flick-Konzern Steuervorteile durchzusetzen« berichtete das Blatt über den Flick-Antrag auf Steuerbefreiung für weitere 200 Millionen DM aus den »gut zwei Milliarden Mark betragenden Verkaufserlös des 29 Prozent Daimler-Benz Pakets«, der bei den Einkommensteuerbehörden auf keine Gegenliebe stieß. »Ungeniert fuhr Flick dann schweres Geschütz auf: Die Verweigerung der Steuervorteile gefährde insgesamt 2000 Arbeitsplätze.« (Hervorhebung nicht im Original.)
- 8 Da Großunternehmen bedeutende economies of scale hinsichtlich Rechtsabteilungen haben, treten Konzentrationseffekte auch ohne Steuerberater ein. Der Beruf des Steuerberaters kann in diesem Sinn sogar als Instrument zur Schaffung größerer Chancengleichung zwischen verschieden großen Unternehmen interpretiert werden.
- 9 A. Stobbe, *Volkswirtschaftslehre I, Volkswirtschaftliches Rechnungswesen*, vierte revidierte und erweiterte Auflage, Berlin—Heidelberg—New York 1976, S. 160 f.
- 10 W. Schwachhöfer, *Die Tragfähigkeitsberechnung der Land- und Forstwirtschaft in Kärnten*, Agrarwirtschaftliches Institut des BM für Land- und Forstwirtschaft, Wien, Juli 1975, S. 25.
- 11 Eine ausführlichere Schilderung des Schweizer Systems findet sich bei Th. Herrmann, *Paritätslohn und Einkommen in der Schweizer Landwirtschaft*, in: »Agrarische Rundschau« 7/1976.
- 12 K. Aiginger, *Die Eigenmittelausstattung der Industrie in makroökonomischer Sicht*, in »Quartalshefte der Girozentrales«, Heft 1—2, 1976, S. 25 ff.

Die kurzfristigen Beschäftigungseffekte von Steuerreformen: Ein Kommentar*

Gerhard E. Clemenz

In einem kürzlich in dieser Zeitschrift erschienenen Artikel von H. Ostleitner [2] finden sich unter anderem die folgenden bemerkenswerten Aussagen:

i) »Es läßt sich der Nachweis erbringen, daß beide Steuerreformen (Erhöhung der Mehrwert- bei kompensierender Senkung der Körperschaftsteuer und Senkung von Einkommen- und Lohnsteuer bei gleichzeitiger Verringerung der Staatsausgaben, Anm. d. Verf.) *eindeutig* negative Beschäftigungs- und Einkommenseffekte nach sich ziehen, sofern man der Gültigkeit des keynesianischen Modells vertraut.« ([2] S. 250.)

ii) »Nur dann, wenn die Unternehmer nach einer Steuerreform — ohne das Eintreten einer Absatz- beziehungsweise Gewinnsteigerung abzuwarten — ihre Investitionen erhöhen, wären die Beschäftigungseffekte positiv.« ([2], S. 261.)

* Ich danke Manfred Nermuth für wertvolle Anregungen und Hinweise.

Ohne näher darauf einzugehen, wie weit die erste Behauptung durch die zweite ohnehin bereits wieder aufgehoben wird, läßt sich zeigen, daß ein Kalecki-Keynes-Modell im allgemeinen keineswegs zu so eindeutigen Ergebnissen führt, wie das in den beiden Zitaten anklingt. Insbesondere kann man durch eine ökonomisch plausible Veränderung der Annahme über das Investitionsverhalten, die durchaus mit der Keynes-Kalecki-Tradition vereinbar scheint, auch zu anderen Schlußfolgerungen kommen. Die folgende Analyse beschränkt sich auf die erste der angeführten Steuerreformen, läßt sich aber leicht auf die anderen Fälle erweitern.

Unter Verwendung der gleichen Symbole, wie sie Ostleitner benützt, lautet die Definition des nominellen BNP, aufgeschlüsselt nach der Verteilung,

$$\text{BNP} = P - (t_f P + t_r (1 - t_f) b P) + wL - t_w L + T + D \quad (1')$$

Für die leichtere Handhabung des Modells lassen sich eine Reihe von Vereinfachungen durchführen, die aber an der Substanz nichts ändern: Wir setzen den Lohnsteuersatz t_w und die Abschreibungen D gleich 0 und definieren einen Profitsteuersatz

$$tp = t_f + t_r (1 - t_f) b.$$

Damit vereinfacht sich (1') zu

$$\text{BNP} = P - t_p P + wL + T \quad (1).$$

Das nominelle BNP nach der Verwendung ist definiert durch

$$\text{BNP} = p_k I + p_k G + p_c C_r + p_c C_w \quad (2').$$

Wir setzen den Preis des Kapitalgutes p_k gleich 1, und (2') wird zu

$$\text{BNP} = I + G + p_c (C_r + C_w) \quad (2).$$

Gleichung (1) definiert das nominelle BNP als die Summe aus Profiten vor

Steuerabzug P plus dem Lohneinkommen, welches gleich dem Lohnsatz w multipliziert mit der Anzahl der Beschäftigten L ist, plus dem gesamten Steueraufkommen T abzüglich der direkten Steuern, in unserem Falle also der Profitsteuern $t_p P$.

Gleichung (2) drückt das nominelle BNP als Summe aus Investitionen I plus Staatsausgaben G plus Konsum C (= realer Konsum der Unternehmer C_r und der Arbeiter C_w , jeweils multipliziert mit dem Konsumgüterpreis p_c) aus. Das gesamte Steueraufkommen ergibt sich aus

$$T = t_p P + t_c (C_r + C_w) \quad (3).$$

Den Konsumgutpreis erhält man durch Aufschlag der Mehrwertsteuer auf den Kapitalgutpreis, daher (weil $p_k = 1$)

$$p_c = 1 + t_c \quad (4).$$

Unter der Annahme einer Konsumneigung von 1 für Arbeitnehmer und von c_r (0,1) für Unternehmer erhält man die nominelle Nachfrage nach dem Konsumgut:

$$p_c (C_r + C_w) = (1 + t_c) C = wL + c_r P (1 - t_p) \quad (5).$$

Setzt man dies in (2) ein, so ergibt sich

$$BNP = I + G + wL + c_r P (1 - t_p).$$

Setzt man dies in die linke Seite von (1), so erhält man

$$I + G + wL + c_r P (1 - t_p) = P (1 - t_p) + wL + T$$

Dies ergibt nach offensichtlichen Umformungen

$$P (1 - t_p) = (1 - c_r)^{-1} (I + G - T) \quad (6).$$

($I \geq 0$, $G > T$ wird stets vorausgesetzt)

Gleichung (6) entspricht der Formulierung Kaleckis ([1], S. 48 ff.) für eine geschlossene Wirtschaft.

Der Preis des Kapitalgutes (p_k), den wir gleich 1 gesetzt haben, bestimmt sich nach der Aufschlagsregel

$$p_k = 1 = (1 + m) w/a \quad (7).$$

Der Bruttoprofit P ist gleich dem Umsatz (ohne Mehrwertsteuer) abzüglich der Lohnkosten

$$P = aL - wL \quad (8).$$

Da aus (7) folgt $w = a/(1 + m)$, erhält man nach Einsetzen dieses Ausdruckes in (8) und Herausheben von L nach einer einfachen Umformung

$$L = P (1 + m)/am \quad (9).$$

Da $(1 + m)/am$ konstant ist, wollen wir diesen Ausdruck mit k bezeichnen und in (9) einsetzen:

$$L = kP \quad (9').$$

Ferner definieren wir $s_r = 1 - c_r$. Nach Einsetzen dieses Symbols und der Gleichung (9') in (6) und einer einfachen Umformung erhält man den Zusammenhang zwischen dem Profitsteuersatz t_p und der Beschäftigung L :

$$L = (s_r (1 - t_p))^{-1} k (I + G - T) \quad (6').$$

Die (qualitative) Auswirkung einer Änderung des Profitsteuersatzes t_p auf das Beschäftigungsvolumen L ergibt sich aus dem Vorzeichen der Ableitung von L nach t_p :

$$\frac{dL}{dt_p} = -(s_r (1 - t_p))^{-2} (-s_r) k \times (I + G + T) > 0 \quad (10),$$

das heißt, eine Verminderung der Profitsteuer führt zu einer Verringerung der Beschäftigung, falls die Investitionen, die Staatsausgaben und das gesamte Steueraufkommen unverändert bleiben. Nun ist es aber kaum überraschend, daß ein Modell, in dem die Investitionen exogen gegeben sind, zu dem Schluß führt, daß wirtschaftspolitische Maßnahmen, die auf die Veränderung des Investitionsvolumens abzielen, unwirksam, wenn nicht sogar schädlich sind. Es mag durchaus sein, daß der Profitsteuersatz auf die Investitionsentscheidungen der Unternehmer weder direkt noch indirekt einen Einfluß hat, doch gerade das müßte anhand eines Entscheidungskalküls der Unternehmer und der Rolle, welche die Gewinnbesteuerung dar-

in spielt beziehungsweise nicht spielt, erst gezeigt werden. Sicherlich gibt es keine wirklich befriedigende und allgemein akzeptierte Theorie der Investitionsentscheidungen, jedoch scheint mir die hier implizit vorgeschlagene, wonach Investitionen konstant bleiben, gleichgültig, wie sich die übrigen wirtschaftlichen Variablen ändern, ganz besonders unplausibel zu sein. Auch vertreten weder Keynes noch Kalecki die Auffassung, Investitionen könnten oder sollten nicht endogen erklärt werden. Auch wenn nicht sicher ist, was Keynes wirklich sagte, und ich fürchte, genau werden wir das nie erfahren, so scheint er doch gemeint zu haben, daß Investitionen von den Gewinnerwartungen der Unternehmer mitbestimmt werden. Es ist doch denkbar, daß diese Gewinnerwartungen auch vom Profitsteuersatz beeinflusst werden. Was Kalecki betrifft, so widmet er immerhin den gesamten Teil 4 seines Buches [1] der Bestimmung der Investitionen und nennt als einen der wichtigsten Faktoren die Veränderungsrate der Profite.

Rätselhaft bleibt auch, wie angesichts der Konstanz der Investitionen eine »verstärkte und gezielte Förderung der Realinvestitionen« ([2], S. 260) aussehen, beziehungsweise was durch sie erreicht werden sollte. Vielleicht besteht sie in einer kräftigen Erhöhung des Profitsteuersatzes, die ja gemäß (10), wenn schon nicht das Investitionsvolumen, so doch zumindest die Beschäftigung vergrößern würde.

Jedenfalls sehe ich a priori keinen Grund, warum Unternehmer nicht auf Senkungen der Gewinnbesteuerung mit einer Ausweitung ihrer Investitionen reagieren sollten: Sie könnten höhere Nettoprofitte erwarten und daher Investitionen als lohnend einschätzen, die sie vorher unterlassen haben; sie könnten annehmen, daß alle anderen Unternehmer mehr investieren und sie daher den zu erwartenden Aufschwung nützen müßten: derartige self-fulfilling-prophecies scheinen mir durchaus mit den »animal spirits« von

Keynes vereinbar zu sein; vielleicht wird ihr Optimismus auch dadurch verstärkt, daß sie eine derartige Entscheidung der Regierung für besonders weise halten und ihr daraufhin zutrauen, eine besonders erfolgreiche Wirtschaftspolitik in allen Bereichen zu verwirklichen; sie könnten auch, und empirisch nicht unbegründet, der Überzeugung sein, daß die reale Konsumnachfrage trotz Erhöhung der Mehrwertsteuer nicht wesentlich sinkt. Für wie wahrscheinlich man eine solche positive Reaktion der Erwartungen auf steuerliche Maßnahmen hält, ist sicherlich diskutabel, doch halte ich sie im Prinzip für ebenso gut begründbar wie die Ostleifersche Null-Reaktion. Wie wirkt sich die Annahme einer Investitionsfunktion, in der sowohl die Bruttoprofitte als auch der Profitsteuersatz als Argument vorkommen, im vorliegenden Modell aus: Nehmen wir an, die Investitionsfunktion habe die folgende einfache Form:

$$I = h(t_p)P, \quad h' < 0 \quad (11),$$

das heißt, ein bestimmter Anteil h der Bruttoprofitte wird investiert, und dieser Anteil h ist um so größer, je kleiner der Profitsteuersatz ist. Setzt man (11) in (6') ein, so erhält man nach einfachen Umformungen wegen (9')

$$L = (s_r(1 - t_p) - h(t_p))^{-1} k(G - T) \quad (6''),$$

und der Effekt einer Änderung des Profitsteuersatzes t_p ergibt sich wiederum durch Ableitung nach dt_p :

$$\begin{aligned} \frac{dL}{dt_p} &= -(s_r(1 - t_p) - h(t_p))^{-2} \times \\ &\times (-s_r - h'(t_p)) k(G - T) \quad (10''), \\ \frac{dL}{dt_p} &< 0 \text{ falls } s_r < |h'(t_p)|. \end{aligned}$$

Das heißt, eine Steuerreform der beschriebenen Art hat dann positive Beschäftigungseffekte, wenn der Kontraktionseffekt der Mehrwertsteuererhöhung geringer ist als der Expansionseffekt der Gewinnsteuersenkung. Ob dies der Fall ist, kann aber dem Modell ohne weitere Spezifizierungen nicht entnommen werden.

Akzeptiert man Ostleitners Modell auch nach Einführung der Investitionsfunktion (11) als Keynes-Kalecki-Modell, und ich sehe keinen überzeugenden Grund, dies nicht zu tun, so lassen sich die Aussagen i) und ii) in dieser Form nicht mehr aufrecht erhalten. Der Vollständigkeit halber sollte noch erwähnt werden, daß die von Ostleitner im 3. Abschnitt seiner Arbeit vorgebrachten Einwände gegen Modelle wie das eben diskutierte nicht unbegründet sind und deren Aussagekraft

sicherlich begrenzt ist. Im vorliegenden Fall ist vor allem auch die Vernachlässigung des monetären Bereichs sowie sektoraler Probleme als ernsthafter Mangel anzusehen.

Eine Lösung der Streitfrage, ob eine Senkung des Gewinnsteuersatzes bei kompensierender Erhöhung des Mehrwertsteuersatzes insgesamt expansiv oder kontraktiv wirkt, dürfte jedenfalls von einfachen Keynes-Kalecki-Modellen nicht zu erwarten sein.

REFERENZEN

- [1] Kalecki, M., 1954, *Theory of Economic Dynamics*, London, George Allen und Unwin Ltd.
- [2] Ostleitner, H., 1978, *Die kurzfristigen Beschäftigungseffekte von Steuerreformen*, in: »Wirtschaft und Gesellschaft«, 3/1978, S. 249—264.

Die kurzfristigen Beschäfti- gungseffekte von Steuer- reformen: Eine Klarstellung

Herbert Ostleitner

1. Die von Clemenz geäußerte Vermutung, die zweite der von ihm zitierten beiden Aussagen hebe die erste auf, ist begründet; zu diesem Zweck wurde sie nämlich getroffen. Denn mein Aufsatz wollte erstens zeigen, welche Beschäftigungseffekte in einem Keynes-Kalecki-Modell durch die zur Diskussion gestellten Steuerreformen ausgelöst würden (darauf bezieht sich das erste Zitat) und zweitens die nur selten explizit gemachten Grundannahmen über die Handlungssequenzen und Marktketten des Modells darstellen (darauf bezieht sich das zweite Zitat).

2. Der Beitrag Clemenz widerlegt nicht meine zentrale Aussage — daß die Beschäftigungseffekte der Steuerreformen nur dann positiv wären, wenn die Unternehmer, ohne das Eintreten einer Gewinnsteigerung abzuwarten, ihre Investitionen erhöhten —, sondern bestätigt sie; siehe seine Gleichung (10).

3. Sofern die Gewinnerwartungen ohne Verzögerung von marginalen Änderungen des Gewinnsteuersatzes beeinflusst werden — eine Möglichkeit,

die ich nicht ausgeschlossen hatte, die mir aber angesichts hoher unausgelasteter Kapazitäten unplausibel erschien — und die Unternehmer mit höheren Investitionen reagieren, steigen die Gewinne. Aber dies auch nach der Clemenzschen Investitionsfunktion [Gleichung (11)] — die sich sicher nicht mit Kalecki, kaum mit Keynes begründen ließe — nur deshalb, weil die Investitionen steigen. Clemenz beschreibt damit auf andere Weise jenen Gedanken, der mir wirtschaftspolitisch als der entscheidende erschienen war: In der Diskussion um Steuerreformen werde übersehen, daß eine Gewinnsteuersenkung, sofern keine unmittelbare Rückwirkung auf die Investitionsentscheidung besteht, zu negativen Beschäftigungseffekten führt.

4. Eine eindeutige Lösung der Frage, ob eine Senkung des Gewinnsteuersatzes bei kompensierender Erhöhung des Mehrwertsteuersatzes insgesamt expansiv oder kontraktiv wirke, habe auch ich mir keineswegs von einfachen Keynes-Kalecki-Modellen erwartet. Welche Fragen in diesem Zusammenhang einer Lösung bedürften (Fragen der Informationsstrukturen und der Handlungszusammenhänge), habe ich im Abschnitt 3 meines Artikels skizziert. Ich sehe den Vorzug ungleichgewichtstheoretischer Ansätze gerade darin, daß sie nicht zu eindeutigen Aussagen hinsichtlich der Wirkung wirtschaftspolitischer Maßnahmen führen, sondern die Aufmerksamkeit auf die Besonderheiten der Entscheidungsverhältnisse lenken. So zeigt etwa eine Gegenüberstellung von Kalecki 1971 und Benassy 1976, daß eine Erhöhung des allgemeinen Geldlohniveaus zu positiven oder negativen Beschäftigungseffekten führen kann, je nachdem, welche Entscheidungen von den Unternehmern vor dem Abschluß der Geldlohnkontrakte auf dem Arbeitsmarkt und welche nach dem Abschluß der Kontrakte getroffen werden können.

5. Ein Keynes-Kalecki-Modell legt nahe, die Förderung der Realinvesti-

tionen primär nicht durch die Manipulation von Gewinnsteuersätzen zu versuchen, sondern die indirekte In-

vestitionsförderung schrittweise durch die direkte Investitionsförderung (Investitionsprämien) zu ersetzen.

LITERATUR

J.-P. Benassy, *Regulation of the Wage-Profits Conflict and the Unemployment-Inflation Dilemma in a Dynamic Disequilibrium Model*, in: »Economie Applique«, Band 29, 1976.

M. Kalecki, *Class Struggle and the Distribution of National Income*, in: »Kyklos«, Band 24, 1971.

Das Abendland geht wieder unter

**Zu Christof Gasparis und Hans Millendorfers Buch »Konturen einer Wende; Strategien für die Zukunft«.
Graz—Wien—Köln 1978.**

Man nehme eine feste Gesinnung als Grundlage, interpretiere auf ihr viele Zahlen, und heraus kommt: »Konturen einer Wende; Strategien für die Zukunft«. Das Buch wäre nicht weiter von Interesse, aber das sozialwissenschaftliche Selbstverständnis der Autoren legt es doch nahe, sich damit eingehend zu beschäftigen; weniger wegen der darin vertretenen Thesen, sondern wegen der Methoden, mit denen diese Thesen dargelegt werden.

Der Anspruch der Wissenschaftlichkeit wird nicht deshalb erhoben, um in wissenschaftliche Diskussionen einzugreifen, sondern weil die Autoren aus den Ergebnissen ihrer Untersuchungen praktische Konsequenzen ziehen wollen. Dennoch soll das Buch unter dem Gesichtspunkt seiner Wissenschaftlichkeit untersucht werden — nicht, weil man vom hohen Roß der Wissenschaft nicht heruntersteigen soll, sondern weil das Buch den Verdacht aufkommen läßt, daß hier mit der Wissenschaft Schindluder getrieben wurde.

Es wird in der Arbeit so getan, als hätten die Autoren ein Thema untersucht und böten jetzt die Ergebnisse ihrer Untersuchung einer interessierten Öffentlichkeit dar. Tatsächlich wird aber nichts anderes gemacht als die Ergebnisse gelesener Arbeiten angeführt, wobei nie klar wird, nach welchem System die Arbeiten gesucht wurden. Ihre einzige Gemeinsamkeit ist, daß sie in das Weltbild von Gaspari und Millendorfer hineinpassen.

Die These lautet, daß in den Industrieländern das bisherige Fortschrittskonzept an Grenzen stößt und deshalb ein Wandel notwendig ist. Nur wird nirgendwo verraten, was denn dieses Fortschrittskonzept sei, das jetzt an eine Grenze stoße. Es wird auch nicht gefragt, wer denn der Träger dieses Fortschrittskonzeptes ist und durch welche gesellschaftlichen Mechanismen es sich verwirklicht. Das macht aber nichts, denn die kritische Auseinandersetzung mit dieser Gesellschaft ist ja nicht Programm dieses Buches. Es sollen vielmehr Vorurteile angesprochen werden — nämlich, daß es nicht mehr lang so weitergeht, wie es bisher gegangen ist — und dazu genügt es, nicht formulierte Thesen durch das Buch zu ziehen.

Statt Argumente gibt es Veranschaulichungen; mit Kurven, die stark steigen oder stark fallen, was ja durch entsprechende Wahl der Skalen jederzeit erreicht werden kann. Im Buch schaut es dann recht dramatisch aus: der steigende Weizenenertrag je Hektar, die steigende gesellschaftliche Produktivität, der steigende Energiekonsum, der steigende Anteil des Budgets am BNP, die steigende Lebenserwartung usw.

So etwas kann natürlich nicht gut gehen. Und jetzt kommen die Krisensymptome unserer Welt: der statistisch

fundierte Staberl. Angefangen wird mit der Pressekonzentration, dann kommt die Gesetzesflut, die nur Rechtsunsicherheit erzeugt. Und dann sind wir auch schon beim Lieblingsthema der Autoren: »Die Familie verliert ihre Funktion.« Ein Absatz, der mit der außerhäuslichen Berufstätigkeit der Frau beginnt — häusliche Berufstätigkeit der Frau stört die Autoren offensichtlich nicht — und der mit dem zunehmenden »Verbrauch von betäubenden Medikamenten, Rauschgiften, aber auch Alkohol« endet. Daß es mit der steigenden Kriminalität weitergeht, wundert nicht. Ebenso wenig, daß die Autoren genau wissen, daß das individuelle Wohlbefinden sinkt. Und woher wissen sie das? Aus einer amerikanischen Studie, in der festgestellt wird, daß der Index des sozialen Lebensniveaus sinkt, während der des ökonomischen Lebensniveaus steigt. Nur wird leider nicht verraten, was denn diese Indizes eigentlich bedeuten. Aber als Kurve macht sich das ganz gut. Ferner wissen Gaspari und Millendorfer, daß der Pessimismus überhand nimmt — nämlich auf Grund einer Umfrage in der BRD zum Jahreswechsel 1975/76. Dann werden die steigenden Kirchenaustritte als Krisensymptom angeführt und die geringer werdende Ablehnung der vor- und außerehelichen Sexualität — da kann die Welt dann wirklich nicht mehr lange stehen.

Zum Schluß des Abschnittes werden die Krisensymptome in der Wirtschaft aufgezählt, nämlich, daß die Energie teurer wird, daß die Patentanmeldungen zurückgehen und daß die Nahversorgung schlechter wird. Damit keine Mißverständnisse entstehen, steht zwischen den Sätzen das Wörtchen »auch«.

Dann wird es wieder wissenschaftlich: Die wirtschaftliche Entwicklung wird in eine Formel gepreßt, nämlich in die in allen Lehrbüchern so beliebte Cobb - Douglas - Produktionsfunktion, ohne daß auch nur ansatzweise die dieser Formel zugrunde liegende Theorie dargestellt wird. Auch nicht der

naivste Vertreter der Neoklassik würde heute so eine Formel ohne entsprechende Kommentare hinschreiben. Gaspari und Millendorfer stört das nicht. Sie geben für die Koeffizienten Werte an, wodurch der Eindruck entsteht, da wurde gemessen und gerechnet. Das ist auch durchaus möglich, wenn auch vollkommen bedeutungslos, da in der Formel einige Ausdrücke — wie zum Beispiel Metastruktur, Index für Bodenschätze — verwendet werden, die alles bedeuten können; dadurch kann jedes Ergebnis statistisch »gesichert« werden. Das ganze schaut recht wissenschaftlich aus, und wer, außer dem Fachmann, würde es schon wagen, mathematische Formeln anzuzweifeln? Es handelt sich hier wohl um einen Teil der »natürlichen Autorität«, die von Gaspari und Millendorfer weiter hinten angeführt wird.

Und dann wird die Wirtschaftsentwicklung analysiert. Da fallen Worte wie Kapital, Arbeit, Energie, Informationsverarbeitung; eben die Vokabel, die fallen müssen, wenn über die Wirtschaft gesprochen wird. Dazu eine Menge von Diagrammen, in denen wieder alles dramatisch steigt oder fällt, wie man es gerade braucht; oder es wird eine willkürliche Skala genommen, etwa ein »Effizienzparameter«, von dem nie gesagt wird, was damit eigentlich gemessen werden soll. Da läßt sich natürlich leicht zeigen, daß die Effizienz der Wirtschaft sinkt.

Da die Wirtschaft nicht alleine steht, werden auch »Entwicklungstendenzen von Lebensbereichen« untersucht: Mäuse gehen zugrunde, wenn sie auf zu kleinem Raum leben; die Iks, ein afrikanischer Stamm, sterben aus, weil sie ihr traditionelles Leben aufgegeben haben, und das römische Reich ist an zu viel Unmoral zugrunde gegangen. Es kriselt im Gemäuer. Und das wird jetzt konkret für unsere Gesellschaft untersucht: die Familie ist nicht mehr das, was sie einmal war. Da werden beliebige Indizes mit beliebigen Zahlen wie zum Beispiel Selbstmorden, Familiengrößen, Ehescheidungen, Neu-

rosen, Autounfällen kombiniert. Selbstmorde und Autounfälle werden aufaddiert und gegen eine Summe aus Ehescheidungen und Neurosen aufgetragen. Das ist wohl Wissenschaft. Die Daten werden aus irgendwelchen statistischen Jahrbüchern entnommen und nicht wird überlegt, was sie denn aussagen: Daß etwa Scheidungsziffern in Ländern, in denen Scheidungen nicht möglich sind, und Selbstmordzahlen für Länder, in denen Selbstmörder nicht ordentlich begraben werden dürfen, nicht sehr aussagekräftig sind, wird nicht bedacht. Es ist dies Ausdruck jener Moral, in der eine schlechte Ehe noch immer besser ist als eine Scheidung, und wo die Welt in Ordnung ist, wenn man bei einem Jagdunfall stirbt: dann ist zumindest die Leich' schön.

Gegen den Verfall der Familie wird uns das Bild einer — leider nicht mehr erreichbaren — Großfamilie vorgeführt, in der neben Kindern, Eltern und Großeltern reizenderweise noch unverheiratete Onkeln und Tanten leben sowie Mägde und Knechte. Konsequenterweise sprechen Gaspari und Millendorfer immer von »Personalbeziehungen«, wo unwissenschaftliche Leute von persönlichen Beziehungen reden: harmonische Personalbeziehung zwischen Mutter und Kind, »gegenseitige Dienstleistungen bei der Entfaltung der Persönlichkeit« usw.

Nach dem Niedergang der Familie kommt das Überhandnehmen der Sexualität. Nach Freud bringt das zwar ein Sinken der Neurosen — jedem sein eigener Freud — aber langfristig: Unterleibskrebs ist eine Folge häufig wechselnder Partner. Und woher weiß man das? Aus einer Untersuchung bei Prostituierten in der mexikanischen Grenzstadt Laredo. Daß diese Prostituierten auch unter schlechten hygienischen und materiellen Bedingungen leben, spielt sicher keine Rolle: Armut hat noch keinem geschadet, wohl aber die Unmoral.

Und jetzt wird es wieder wissenschaftlich: Systemtheorie wird das ge-

nannt. Für Gaspari und Millendorfer bedeutet das zweierlei. Zum einen die Rechtfertigung für ihre Methode: Wenn alles mit allem zusammenhängt, kann man auch alles mit allem statistisch in Zusammenhang bringen.

Zum anderen aber entwickeln sie mit Hilfe systemtheoretischer Überlegungen und ihrem Material, von dem wir gesehen haben, wie es gewonnen wurde, das Modell einer Gesellschaft. Die Überlegungen besitzen eine gewisse Logik, entscheidend ist aber, daß immer wieder ideologische Fixierungen in die Überlegungen hineingenommen werden, um das Ziel des Modells nicht aus den Augen zu verlieren: daß alles beim alten bleiben soll; das heißt, nicht so wie es jetzt ist, sondern so wie es einmal gewesen sein soll.

Ausgangspunkt ist die Unterscheidung zwischen hierarchischen Systemen und ökologischen. Während in den ersteren alles dem einzelnen von der obersten Ebene vorgegebenen Ziel untergeordnet ist (etwa einem Ministerium), ist das in ökologischen Systemen nicht der Fall. Die Gesamtheit ergibt sich aus dem unabhängigen Wirken der Elemente (zum Beispiel ein Markt). In der üblichen Methode gelingt es nun rasch, die Länder Europas als sozio-ökologisch beziehungsweise sozio-hierarchisch zu bezeichnen: Länder, in denen die Wirtschaft sich eher über den Markt regelt, und Länder, in denen die Wirtschaft durch einen Plan geleitet wird. Ebenso rasch wird dann gezeigt, welches System effizienter ist. Natürlich das sozio-ökologische. Der Beweis geht über irgendwelche statistische Korrelationen. Aber da es in der Welt von Gaspari und Millendorfer gerecht zugeht, haben Marktwirtschaften auch ihre Nachteile: sie sind nicht stabil.

So gelang es zum Beispiel eine Rübensorte zu züchten, die zwar den doppelten Ertrag lieferte, dafür aber nur bei ganz bestimmten Klimaverhältnissen überleben konnte. Änderten sich die Klimaverhältnisse, ging die Pflanze ein. Offensichtlich wurde hier Effizienz

auf Kosten der kybernetischen Stabilität maximiert. Andererseits gibt es in sozialen Bereichen Riesengebilde (hierarchisch strukturierte bürokratische Apparate), bei denen die Stabilität auf Kosten der Effizienz maximiert wird.¹

Damit ist Osteuropa gemeint. Offensichtlich heißt Stabilität, daß es alle paar Jahre zu politischen Unruhen kommt. Als Beweis für die Stabilität dienen die Rüstungsausgaben; je höher sie sind, desto höher die Stabilität. Zumindest wissen wir jetzt, wieso Österreich in den letzten 30 Jahren so instabil war: es hat zuwenig für Rüstung ausgegeben.

Jetzt geht es wieder weiter mit der Kultur: als »Summe von Spielregeln, Vorschriften und Tabus« ist sie der Rahmen des sozio-ökologischen Systems. (Der Sozialismus, der immer hierarchisch ist, hat offensichtlich keine Kultur.) Und in jeder Kultur gibt es ein Leitbild, das die Frage beantwortet, was denn der Sinn des Lebens sei. Forsch wird dann festgestellt:

In jeder sozialen Einheit mit umfassenden Aufgaben muß Klarheit über das anzustrebende Leitbild vom Menschen herrschen. Dieses Leitbild selbst ist nicht aus bestimmten Notwendigkeiten rational abzuleiten, sondern Ergebnis einer transzendenten Festlegung... Nur wenn bezüglich des Leitbildes keine Zweideutigkeiten bestehen, können soziale Systeme als Instrumente für einen eindeutigen Zweck konzipiert werden... Dieses Ziel besteht unabhängig vom Instrument... Dieser Orientierungspunkt muß außerhalb des Systems liegen.²

Wer da diese transzendente Festlegung vornehmen soll und bei wem die Klarheit herrschen muß, wird nicht untersucht.

Für den Sozialismus ist da natürlich kein Platz:

Er (der Sozialismus, P. R.) begreift den Menschen von seiner Anhäufung von Bedürfnissen her, zu deren Befriedi-

gung Systeme konstruiert werden, gibt jedoch keine Antwort auf die Frage nach dem Sinn menschlicher Existenz.³

Ein blöder Kerl, dieser Sozialismus, der nicht weiß, daß der Mensch nicht nur vom Brot alleine lebt! Auch der Klassenkampf ist ein Unsinn, denn heute kommt es auf höhere Bildung der Arbeitnehmer an.⁴ Jedenfalls braucht man für den Sinn des Lebens den Glauben, denn nur der läßt solche Fragen zu.⁵

Die Werte selbst sind hierarchisch gestuft: es gibt oberste Leitvorstellungen und niedrigere.

Dies kann an einem Beispiel aus dem christlichen Kulturraum klargemacht werden: Oberstes Leitbild des christlichen Kulturraumes ist der erlöste Mensch der Evangelien. Oberster abgeleiteter Wert: »Liebe deinen Nächsten!« Nächste Konkretisierungsstufe: »Schütze die körperliche Integrität deiner Mitmenschen!« Daraus abgeleitet: »Füge ihnen keine Verletzungen zu!« Auf der nächsten Konkretisierungsstufe heißt das: »Füge ihnen keine Verletzung mit dem Messer zu!«⁶

Wenn man schon sonst nichts aus dem Buch erfährt, so bekommt man zumindest einen Interpretationsrahmen für 2000 Jahre christliche Kultur.

Dieses Leitbild muß invariant sein, denn sonst geht der Sinn des Lebens verloren. Diskussion darf es über diese Werte auch keine geben, sonst kommt es zu einer Orientierungslosigkeit der Systeme. Demokratie ist ganz gut, wenn es um die konkrete Auffindung von Wegen zu einem Ziel geht, aber über das Ziel soll die Mehrheit nicht entscheiden können.⁷ Dazu bedarf es wahrscheinlich des Heiligen Offiziums.

Denn was passiert, wenn auch über diese letzten Werte keine christliche Einigung erzielt werden kann — die Sozialisten haben ja keine Werte außer den Wegwerfen, Wegwerffreundschaften und Wegwerffembryos, die mehrmals angeführt werden —, wird in christlicher Nächstenliebe so beschrieben:

Die Untergrabung der christlichen Basis Europas, welche die Voraussetzung für den einmaligen geschichtlichen Aufstieg des Kontinents bildete, ist im weitesten Sinn des Wortes unökonomisch und — wenn wir das ökonomische Prinzip in seiner allgemeinsten Form als fundamentales Prinzip der Schöpfung ansehen — gegen die Natur.⁸

Kurz, wer nicht christlich ist, der ist pervers. Aber nicht nur das Christentum muß erhalten bleiben, sondern auch die Marktwirtschaft. Denn die hohe Problemlösungskapazität der Marktwirtschaft garantiert, daß neue Probleme, wie zum Beispiel Umweltprobleme, effizient gelöst werden können. Konkret heißt das folgendes: Das Auswaschen der Öltanker auf hoher See soll nicht durch Verordnungen und womöglich Strafen verhindert werden, sondern marktwirtschaftlich: Der Staat soll den Ölschlamm aufkaufen.⁹ Offensichtlich heißt für Gaspari und Millendorfer Marktwirtschaft, daß der Staat den Unternehmen für ihren Dreck noch etwas zahlt! Jedenfalls ermöglicht der Marktmechanismus, daß die Wirtschaft sich an den Bedürfnissen der Menschen orientiert und nicht so böse Dinge tut wie zum Konsum verführen. Werbung und ähnliches haben für Gaspari und Millendorfer gar nichts mit dem Markt zu tun. Denn jedes Mal, wenn irgend etwas Negatives aus unserer Welt berichtet wird, wird über ein anonymes Geschehen berichtet. Da gibt es nicht Interessen, die sich durchsetzen, da gibt es keine Strukturen innerhalb der Gesellschaft, auch wenn man von Systemen spricht. Es handelt sich da um das unspezifizierte Böse, das sich durchsetzt, weil der Mensch, wer immer das auch sein mag, nicht den richtigen Weg geht.

Nur wenn auf das schlechte Image der Marktwirtschaft hingewiesen wird, da wissen Gaspari und Millendorfer, wo das Böse sitzt: Die linken Massenmedien sind es, die so böse Klischees verbreiten. Na Gottseidank haben wir jetzt wieder den Bacher!

Konkret muß die Wirtschaft dahin

umgestaltet werden, daß sie nicht mehr bloß materielle Bedürfnisse befriedigt, sondern Grundlage ist für ein »erfülltes Leben«.

Halt! Da wird doch etwas gegen die Industrie gesagt, da wird doch behauptet, daß wir weniger Dinge brauchen, wenn alle paar Seiten das »erfüllte Leben« angerufen wird. Werden da nicht die Geschäfte der Industrie gestört? Fast könnte man das glauben, aber gegen Ende des Buches wird erläutert, was man sich unter »erfülltem Leben« vorzustellen habe:

Die Industriezweige, welche sich bewußt als Vorlieferanten für die Gestaltung eines erfüllten Lebens im Lebensbereich verstehen, expandieren: Freizeitindustrien, Halbfabrikate für Do-it-yourself, gediegene Wohnungsausstattung usw.¹⁰

Jetzt wissen wir, was erfülltes Leben ist: Wenn man in der »Wohnwelt« eine Black & Decker kauft und damit Löcher in MAX-Platten bohrt und nachher ins Happyland fährt, um die Brandung des Meeres zu hören. Industrie und christlich erfülltes Leben sind vereinbar. Das Abendland kann gerettet werden.

Peter Rosner

ANMERKUNGEN

- 1 a. a. O. S. 205.
- 2 a. a. O. S. 212.
- 3 a. a. O. S. 254.
- 4 a. a. O. S. 105.
- 5 a. a. O. S. 182.
- 6 a. a. O. S. 216.
- 7 a. a. O. S. 245.
- 8 a. a. O. S. 339.
- 9 a. a. O. S. 284.
- 10 a. a. O. S. 300.

Wer trägt in Österreich die Steuerlast?

**Zu Edith Kitzmantels Buch »Steuern — wer sie zahlt, wer sie trägt«.
Verlagsbuchhandlung A. Hadwiger,
Wien 1979.**

Gerade rechtzeitig zum Beginn einer umfassenden Diskussion über das österreichische Steuersystem erschien ein kleines Büchlein, das in dieser Diskussion wahrscheinlich insofern eine hervorragende Rolle spielen wird, als es eine Menge Informationen über das Aufkommen und die Verteilung der Steuerlast enthält. Edith Kitzmantel ist die Autorin der Studie mit dem Titel »Steuern — wer sie zahlt, wer sie trägt«. Da die Arbeit eine Vielzahl von Aspekten aller wichtigen Steuern beleuchtet, können hier nur einige Ergebnisse wiedergegeben und diskutiert werden.

Seit Mitte der sechziger Jahre verlagerte sich innerhalb der direkten Steuern das Hauptgewicht immer mehr auf die Lohnsteuer. Die Steuerquote auf Gewinneinkommen sowohl der Körperschaften als auch der privaten Haushalte ist zwischen 1965 und 1976 im großen und ganzen mit 20 bis 22 Prozent konstant geblieben, während die Belastung der Lohneinkommen mit Lohnsteuern von 5,7 auf 8,2 Prozent und mit Lohnsteuer und Sozialversicherungsbeiträgen von 15,1 auf 18,6 Prozent gestiegen ist. Der Belastungsanstieg der Lohneinkommen resultiert, was die Lohnsteuer betrifft,

im wesentlichen aus dem Anstieg der Realeinkommen, verschiedene Anhebungen der Beitragssätze zur Sozialversicherung haben jedoch eine leichte Erhöhung der gesamten realen Abgabenlast bewirkt. Die relative Konstanz der Gewinnbesteuerung hat ihre Ursachen einerseits in der höchst ungleichen Verteilung der Selbständigen-einkommen, was bei einer progressiven Gestaltung des Steuertarifs zu einer geringen Aufkommenselastizität führt, andererseits in der Einführung der Individualbesteuerung im Jahr 1973 sowie in zahlreichen Investitionsbegünstigungen. Diese senken das steuerpflichtige Einkommen und wirken dadurch stark progressionsmildernd. Auf Seite 82 findet sich eine Tabelle, die die Inanspruchnahme der Investitionsbegünstigungen im Zeitablauf darstellt. Insgesamt stieg die Ausnützung von 1965 bis 1974 von 5,4 auf 21,8 Milliarden Schilling, was einer Steuerersparnis von etwa 9 Milliarden Schilling im letzten ausgewiesenen Jahr gleichkommt.

Die steuerliche Investitionsförderung ist international gesehen sehr hoch und wird nur von Großbritannien und Irland überboten. Eine positive Antwort auf die wirtschaftspolitische Effizienz dieses ungeheuer ausgebauten Förderungssystems steht hingegen aus und ist wohl auch nicht zu erwarten, es sei denn, man betrachtet Strukturkonservierung und Zwang zu prozyklischem Investitionsverhalten als wirtschaftspolitischen Erfolg der Investitionsförderung. Steuerbegünstigt werden außer der Investitionstätigkeit noch die Bildung des sogenannten Sozialkapitals, Unternehmensumgründungen, Gewinnrücklagenbildung und die Ausschüttung von Gewinnen der Körperschaften, also schlichtweg jedes Unternehmerverhalten. Auch hier stellt sich dringend die Frage nach den hinter diesen Regelungen stehenden wirtschaftspolitischen Absichten.

Der Progressionseffekt der Steuern auf das Einkommen wird jedoch nicht nur bei den Gewinnsteuern durch wirt-

schaftspolitisch begründete Regelungen (und durch die steuerliche Ausnehmung von Einkommensbestandteilen) weitgehend zunichte gemacht, sondern aus anderen Gründen auch bei den Lohnabgaben, nämlich durch die Sozialversicherungsbeiträge. »Während die Lohnsteuer vor allem die überdurchschnittlichen Einkommen belastet, belasten die — quantitativ sehr bedeutsamen — Sozialabgaben die unterdurchschnittlichen Einkommen relativ stärker« (S. 33). Fünf Sechstel der Lohnsteuerzahler zahlen höhere Sozialversicherungsbeiträge als Lohnsteuer (Tabellen 26 und 27). Insgesamt entsteht dadurch ein sehr milder Progressionsverlauf.

Das bedeutet, daß Überlegungen zur Integrierung zumindest der Pensionsversicherung in die Lohnsteuer unumgänglich sind, wenn man diesen regressiven Effekt beseitigen möchte.

Die einkommensteuerliche Belastung der Gewinne liegt deswegen höher als die der Löhne und Gehälter, weil ihre Verteilung viel ungleicher ist: »Während auf das oberste Einkommensdezil der Lohnsteuerpflichtigen rund 24 Prozent der Bruttogehälter entfielen, beträgt die Vergleichszahl für die Einkommensteuerpflichtigen 49 Prozent... Gleichzeitig liegt das Durchschnittseinkommen der Einkommensteuerpflichtigen wesentlich über dem der Lohnsteuerpflichtigen (1973 um 85 Prozent)« (S. 69).

Der »Tarifaushöhlung« widmet die Autorin breiten Raum. Darunter versteht sie »die Schmälerung des Lohnsteueraufkommens durch Berücksichtigung von Abzügen von der Steuerbemessungsgrundlage (Werbungskosten, Sonderausgaben, Freibeträge, Versteuerung nach festen Sätzen) und von der Steuer (Steuerabsetzbeträge)« (S. 30 f.).

Als Ergebnis dieser Tarifaushöhlungen stellt die Autorin fest: »Sie verringern das Lohnsteueraufkommen, das sich aus einer Anwendung des Progressionstarifs auf die Bruttobezüge ergeben würde, auf ziemlich genau ein

Drittel« (S. 31). Obwohl entgegenwirkende Faktoren aufeinandertreffen — die generelle Tarifaushöhlung wie begünstigte Besteuerung des 13. und 14. Monatsgehalts und die Inanspruchnahme von Steuerabsetzbeträgen hat einen positiven Verteilungsaspekt, die »individuelle Tarifaushöhlung« durch Versicherungssparen oder verschiedene Zulagen einen negativen —, sank durch diese Regelungen insgesamt die Belastung für die unteren und mittleren Einkommensbezieher, wenn auch nur proportional, während für das obere Einkommensviertel diese Entlastung mit steigendem Einkommen sinkt.

Eine regressive Wirkung geht von der Sparförderung aus, da die Sparfähigkeit mit dem Einkommen relativ steigt, insbesondere in einkommensstarken kinderreichen Familien, in denen das geförderte Sparvolumen auf viele Kinder aufgeteilt werden kann. Dies gilt, obwohl ein großer Teil der Förderung auf Prämien umgestellt wurde und daher die Höhe der Förderung nicht mehr mit dem marginalen Steuersatz steigt. Diese grundsätzliche Wirkung der Sparförderung wird zu beachten sein, wenn die Reduzierung und Neugestaltung der Sparförderung wieder diskutiert wird.

Im weiteren analysiert Kitzmantel noch Körperschaft- und Vermögenssteuer sowie die Steuern auf Güter und Dienstleistungen. Hier kommt sie zu dem Ergebnis, daß »die starke Satz-differenzierung der Umsatzsteuer . . . dem a priori gegebenen Regressivverlauf von Konsumsteuern soweit entgegen (wirkt), daß eine zum Einkommen weitgehend proportionale Belastung unterstellt werden kann« (S. 13). Wenn dieses Ergebnis korrekt ist, dann spricht das für die Beibehaltung des 30prozentigen Mehrwertsteuersatzes, der ja vor allem aus Zahlungsbilanzgründen eingeführt wurde. (Allerdings sollte auch die distributive Wirkung der Mehrwertsteuerhinterziehung berücksichtigt werden, die sicher mehr den Selbständigen zugute kommt.)

Besonders groß ist die Bedeutung der Transferausgaben: »Fast die Hälfte des Steueraufkommens fließt in Form einkommens- und vermögenswirksamer monetärer Transfers wieder an die privaten Haushalte und an den Unternehmenssektor zurück, so daß sich netto eine Abgabenbelastung des privaten Sektors von rund 21 Prozent (1976) ergibt« (S. 14). Die Bruttobelastung liegt mit ungefähr 40 Prozent im internationalen Vergleich recht hoch.

Die Politik einer Regierung drückt sich auch in der Steuerstruktur aus, die während ihrer Amtszeit entsteht. Das neue Parteiprogramm der SPÖ etwa nennt als ein Instrument zur Einlösung der Forderung nach einer gerechten Einkommensverteilung die Steuerpolitik. Trotz solcher Bekenntnisse, die nicht nur aus der linken Reichshälfte kommen, ist die Umverteilungsbilanz eher ernüchternd: »der Nettoeffekt (der Steuern, E. H.) auf die Einkommensverteilung . . . (ist) vergleichsweise gering« (S. 14). Die progressive Wirkung bei Einkommen- und Lohnsteuer wird weitgehend durch gegenläufige Abgaben beziehungsweise Ausnahmebestimmungen kompensiert; dazu kommt noch die regressive Wirkung der Sparförderung, eine international geringe Vermögensbesteuerung und ein hohes Gewicht der Steu-

ern auf Güter und Dienstleistungen, auch wenn diese nur einen stark abgeschwächten Regressionseffekt aufweisen. »Das Zusammenwirken dieser Faktoren läßt eine für die überwiegende Zahl der österreichischen Haushalte nur geringfügig differenzierte Steuerbelastung vermuten« (S. 15), wobei sich diese schwache Progressivität natürlich auch auf die fiskalische Ergiebigkeit der Steuererträge auswirkt. Lediglich für jene Haushalte, für die die Transferzahlungen die Haupteinnahme sind, wie etwa Pensionisten, ergibt sich eine deutlich geringere Abgabenbelastung, und auch die im internationalen Vergleich sehr ausgebauten Familienförderung senkt die Nettoabgabenbelastung für einkommensschwache Familien.

Hier sollte doch überlegt werden, wie das gesteckte Ziel der Verringerung von Einkommensungleichheiten auch durch die Steuerpolitik unterstützt werden könnte. Und als erstes wäre zu hoffen, daß die soeben einberufene Steuerreformkommission sich auch tatsächlich, wie Vizekanzler Androsch im Vorwort zu der Studie schreibt, mit verteilungspolitischen Fragen und damit mit den Ergebnissen dieser ausgezeichneten Studie auseinandersetzen wird.

Erich Haas

Preissystem und Staatsinter- ventionismus

Zu Karl Georg Zinns Buch »Preissystem und Staatsinterventionismus. Geschichte und Theorie der privaten Preisadministration und der Preiskontrolle in Großbritannien und den USA«,

Bund-Verlag, Köln 1978, 239 Seiten.

Das Thema der Preiskontrollen rückt immer mehr in den Mittelpunkt der öffentlichen Diskussion. Man denke nur an die kürzliche Debatte über die Verlängerung der Preisüberwachung in der Schweiz, oder an die Erwägung der Preiskontrollen im Rahmen der Anti-Inflationspolitik von Carter in den USA. Wird dieses Instrument von der traditionellen Wirtschaftswissenschaft als eine untaugliche Symptombehandlung abgelehnt, so gibt es immer wieder seine Befürworter, wie zum Beispiel J. K. Galbraith. Auch das vorliegende Buch ist ein engagiertes Plädoyer für den effizienten Gebrauch von Preiskontrollen als flankierende Maßnahmen der Stabilitätspolitik.

Preiskontrollen könnten sich als ein neues Paradigma in dem Sinne erweisen, daß entwickelte, durch hohen Konzentrationsgrad gekennzeichnete Marktwirtschaften künftig auf Wirtschaftslenkung und damit auch auf Preiskontrollen angewiesen sind, wenn sie überleben wollen (S. 96).

1. In einem historischen Diskurs zeigt der Autor, daß bereits in der Antike es Diskussionen über den sogenannten »gerechten Preis« gab. Be-

kannt ist vor allem die Höchstpreisverordnung von Diokletian aus dem Jahre 290 n. Chr. Im Mittelalter erfüllten dann die verschiedenen Preistaxen für die städtische Bevölkerung die Schutzfunktion gegen Preiswucher.

Im Zeitalter des Liberalismus hat die Doktrin des »freien Marktes« das Preisproblem zumindest theoretisch gelöst. Demgemäß garantierte der freie Preismechanismus unter der Bedingung der vollkommenen Konkurrenz nicht nur eine optimale Ressourcenallokation, sondern auch eine gerechte Verteilung der Güter. Im Zuge der Industrialisierung kam es zuerst zu einer sukzessiven Beseitigung der überkommenen staatlichen Preisregulierungen. Bereits Ende des 19. und vor allem im Laufe des 20. Jahrhunderts bereitete der wachsende Interventionismus den Boden für neue, zum Teil sehr umfassende Preisregulierungen, die unter anderem auch als anti-inflatorisches Instrument eingesetzt wurden. Zwar haftet den Preiskontrollen auch dort, wo sie über längere Zeit praktiziert wurden, der Makel der Anomalität und Marktwidrigkeit an. Deshalb hat sich die Wirtschaftstheorie mit diesem Problem bisher nur am Rande befaßt. Hingegen bedient sich die praktische Wirtschaftspolitik immer wieder dieses Instruments..

2. Tatsächlich wurden die Preiskontrollen außer in der BRD in allen europäischen Marktwirtschaften in verschiedenen Formen (Preisstopps, Preisüberwachung usw.) praktiziert. Dies ist eine Häufung interventionistischer Eingriffe in das Kernstück der neoliberalen Wirtschaftsordnung, wie es in der modernen Wirtschaftsgeschichte noch nicht zu verzeichnen war. Zinn meint deshalb:

Die Beurteilung der Preiskontrollen als wirtschaftspolitisches Instrument muß sich von dem Paradigma des idealtypischen Konkurrenzmodells frei machen (S. 95).

Karl Georg Zinn stellt die Hypothese auf, daß staatliche Preiskontrol-

len als ein adäquates wirtschaftspolitisches Instrument zur Dämpfung der destabilisierenden Wirkungen privater Preisadministration anzusehen sind. Zu diesem Ergebnis kommt er nach einer eingehenden Analyse der privat administrierten Preise einerseits und der praktischen Erfahrungen mit Preis- und Lohnkontrollen in den USA und Großbritannien anderseits. Er verweist auf die Leistungsfähigkeit dieses Instruments und meint, daß kein Anti-Inflationsprogramm langfristig auf Preiskontrollen verzichten kann. Der Gebrauch dieses Instruments erfordere jedoch eine neue wirtschaftspolitische Konzeption.

Den Ausgangspunkt für seine Untersuchung bildet die Frage: Warum in den westlichen Marktwirtschaften dieses der Konkurrenztheorie so widersprechende Instrument immer wieder sogar von konservativen Regierungen (Nixon-Regierung in den USA und Heath-Regierung in Großbritannien) benutzt wurde, um die Inflation zu bekämpfen. Die Suche nach der Antwort führt ihn zum Problem der Preisbildung in den konzentrierten Wirtschaftssektoren und auf den oligopolistischen Märkten, die er als typisch für eine entwickelte Wirtschaft betrachtet. Insbesondere geht Zinn auf die These der Existenz von administrierten Preisen von G. C. Means ein. Diese zeichnen sich durch eine relative Starrheit aus und zeigen eine anormale Nachfragereaktion. Er kritisiert die herrschende Wirtschaftstheorie, weil sie diese Preisrigidität fälschlicherweise als eine Randerscheinung betrachtet. Den Grund für die Ausblendung dieses Phänomens sieht Zinn darin, daß dessen Berücksichtigung weitreichende Folgen für die etablierte Wirtschaftstheorie und -politik hätte. Das Verhältnis von Interventionismus und Marktsteuerung müßte umgekehrt werden:

Interventionismus als Wesenskern der Wirtschaftsordnung und Wettbewerb als ergänzendes Konzept (S. 145).

Aus der Realentwicklung der Wirtschaften im 20. Jahrhundert und insbesondere aus dem Verlauf der Preisindizes leitet der Autor die These ab, daß das Gleichgewicht im Sinne einer gesamtwirtschaftlichen Stabilität die Ausnahme darstellt. Bereits die keynesianische Wirtschaftspolitik basiert auf dieser Annahme.

3. Gemäß dem Autor liegt die wirtschaftspolitische Brisanz dieser obigen These in der Schlußfolgerung, daß die traditionell angenommene Funktionsweise des Marktsystems nicht mehr gilt. Demnach dürfte man sich nicht mehr (zumindest kurzfristig) auf den Marktmechanismus verlassen und müßte einen neuen Stabilisierungsmechanismus suchen. Die kontrazyklischen Preiserhöhungen haben nämlich zur Folge, daß die geld- und kreditpolitischen Maßnahmen wirkungslos sind. Eine bloße Kaufkraftabschöpfung bewirkt statt einer Preissenkung eine kostenbedingte Preiserhöhung. Genauso werden bei der Preisadministration Zins- und Steuererhöhungen auf die Preise überwältigt. Die Leidtragenden sind dann die Konsumenten. Deshalb seien die Preiskontrollen als flankierende Maßnahmen der Stabilitätspolitik nötig.

Die Funktionsfähigkeit von Preiskontrollen verdankt sich nun gerade jenen vielfältigen »Unvollkommenheiten« der realen Märkte gegenüber dem idealtypischen Modell eines konkurrenzwirtschaftlichen Gleichgewichts. Diese Unvollkommenheiten begünstigen einerseits die administrative Handhabung von Preiskontrollen und belegen anderseits die theoretische Kompatibilität von Preiskontrollen und monopolistischem Wettbewerb (S. 112).

Im weiteren untersucht der Autor die bereits praktizierten Preiskontrollen in Großbritannien und den USA, wobei das Schwergewicht auf der Kriegs- und Nachkriegszeit liegt. Die praktischen Erfahrungen mit den Preiskontrollen deutet Zinn als einen eindeutigen Erfolg, der ohne flankie-

rende steuer- und kreditpolitische Maßnahmen nicht möglich wäre (S. 67).

Die Erfahrungen haben gezeigt, daß die Instrumente der Inflationsbekämpfung nicht ausreichen (S. 94).

Anschließend setzt sich Zinn mit den theoretischen Argumenten gegen die Preiskontrolle auseinander. Entgegen der üblichen Meinung, daß Preiskontrollen zu einem Inflationsstau führen müssen, der sich nach der Aufhebung der Kontrollen in übermäßigen Preissteigerungen zeigt, meint der Autor, daß es gerade die Aufgabe der Geld- und Fiskalpolitik wäre, den Nachfrageüberhang abzubauen. Die Preiskontrollen sollten lediglich dazu beitragen, die unvermeidlichen Zeitdiskrepanzen zwischen Maßnahme und Wirkung zu überbrücken.

Preiskontrollen sind weder in Notsituationen noch in normalen Zeiten als Instrument der Bekämpfung tieferer Inflationsursachen zu verstehen (S. 95).

Nach Galbraith benötigen die Preiskontrollen weder großen administrativen Aufwand, noch müssen sie zu Allokationsmißbildungen führen, falls sie sich nur auf einige Großunternehmen konzentrieren. Zinn übernimmt diese Argumente und versucht den Nachweis zu erbringen, daß der neoklassische Ansatz der Markttheorie sich nicht auf die realen Märkte anwenden läßt, und somit auch die sich darauf stützende Kritik nicht zutrifft. Die privat administrierten Preise entziehen sich nämlich zumindest kurz- bis mittelfristig dem Marktdruck, wie die empirischen Untersuchungen zeigen. Zinn spricht deshalb von nicht-marktdeterminierter Preissetzung, übersieht jedoch keineswegs, daß auch diese Preise der langfristigen Marktentwicklung unterliegen.

Auch die herkömmliche Behauptung, daß die Gewinnkontrollen die Investitionsbereitschaft beeinträchtigen, stimmt nach Zinn nur sehr bedingt (S. 97).

Sich auf Keynes berufend versucht er zu zeigen, daß die Investitionsvorhaben sich nicht nach Gegenwartsgewinnen, sondern nach der Gewinnerwartung ausrichten (S. 98). Deshalb könne man das Argument nicht gelten lassen, daß die Preiskontrollen die Investitionsentwicklung negativ beeinflussen. Vielmehr führe eine gewisse Gewinnmargenglättung dazu, daß einerseits keine Oberkapazitäten entstehen und andererseits die Rentabilitätsspielräume besser genutzt werden. Somit könnte die Preiskontrolle die Produktivität fördern, indem die Unternehmen nicht durch Preiserhöhungen, sondern nur durch Kostensenkungen höhere Gewinne erzielen. Auf die eigentlichen Probleme der Gewinnmargenfestsetzung oder der ausgebliebenen Preissenkungen geht der Autor leider nicht ein. Solange aber die Preiskontrolle nur einseitig auf die Beschränkung der Preiserhöhungen ausgerichtet ist, nicht aber Preissenkungen erzwingen kann, wird das durchschnittliche Preisniveau steigen.

Da jedoch im Regelfall die Preiskontrollen auf Verhindern von Preissteigerungen gerichtet sind, ist die Gefahr produktivitätshemmender Wirkung von Preiskontrollen marginal (S. 99).

Außer Betracht bleibt auch, ob die Produktivitätsfortschritte in Form von Preissteigerungen an die Konsumenten oder in Form von Lohnerhöhungen an die Arbeiter weitergegeben werden oder vielmehr durch Gewinnsteigerung absorbiert werden. Dem einzelnen Unternehmen bleibt somit je nachdem ein breiter Spielraum, wenn man dazu noch die Möglichkeiten der Kontrollumgehung über Kostenstrukturänderungen bei neuen Produkten zählt.

Zinn betrachtet die Preiskontrolle lediglich als eine kurz- bis mittelfristige Maßnahme (3 bis 12 Monate), die komplementär zu den traditionellen wirtschaftspolitischen Instrumenten einzusetzen wäre. Je länger man die Preiskontrollen aufrecht erhalten

möchte, desto eher werden sie umgangen und somit von Verzerrungseffekten begleitet. Die Gefahr der unerwünschten Folgen der Preiskontrollen müßte gegen diejenigen der Verzerrung durch Inflation, sowie gegen die Folgen der protektionistischen Maßnahmen (Subventionen, Steuern usw.) abgewogen werden. Der Vorteil der Preiskontrollen besteht bekanntlich darin, daß sie eine unmittelbare Wirkung zeigen. Zu einem richtigen Zeitpunkt eingesetzt, ließe sich damit vermeiden, daß Überkapazitäten im Aufschwung entstehen oder Preise und Löhne in die Höhe klettern, ohne später wieder gesenkt zu werden. Zinn vertritt hier die These, daß große Preisschwankungen, die sich durch Preiskontrollen vermeiden ließen, zur Fehlallokation führen.

Bei längerfristiger Anwendung von Preiskontrollen sind in allen Fällen Anpassungsmechanismen notwendig, um Kostenänderungen berücksichtigen zu können. Jedoch stellen Preiskontrollen unter normalen friedenswirtschaftlichen Bedingungen gerade keine Dauermaßnahme dar, sondern sind als temporär wirksames Instrument zur Bewältigung der Inflation zu verstehen (S. 107).

Am einfachsten scheint der kurzfristige Preis- und Lohnstopp zu beurteilen. Dieser kann nämlich ohne große Verzerrungen in der Preisstruktur einen Spielraum für fiskal- und geldpolitische Maßnahmen verschaffen.

5. Überraschenderweise schenkt der Autor weniger Aufmerksamkeit der anderen Seite der Preisbildung, nämlich der Lohn- und Einkommensproblematik. Er kehrt die These der Lohninflation um, indem er die Preissteigerungen für die entsprechenden

Lohnforderungen verantwortlich macht. Auf Grund der lohnpolitischen Schrittmacherfunktion der marktstarken Unternehmen wird der schwarze Peter den Unternehmern zugespielt. Deshalb kann Zinn auch annehmen, daß im Falle einer Preiskontrolle die »wage-drifts« ausbleiben und die Gewerkschaften trotzdem eine zurückhaltende Lohnpolitik betreiben, da sie ein Interesse an Reallohnverbesserungen und möglichst hoher Beschäftigung haben.

Auf die »trade-off«-Problematik des Zusammenhangs zwischen Vollbeschäftigung und Inflation geht der Autor nicht ein. Genausowenig wird die sogenannte Produktivitätsthese diskutiert, die sowohl für die Lohnforderungen der Gewerkschaften als auch für die Preissenkungspolitik der Unternehmen von großer Bedeutung ist. Es mag in der Problematik selbst liegen, daß der Autor zu wenig auf die konkreten Preiskontrollmechanismen zu sprechen kommt, sondern vielmehr den polit-ökonomischen Kontext von einer neuen Seite her beleuchtet. Das Buch ist durch seinen Informationsgehalt sowie durch die unkonventionelle Argumentationsweise eine wertvolle Bereicherung der Preiskontrolldiskussion, die sicher auch in der Zukunft von Bedeutung sein wird.

Die Preiskontrollen sind ein realwirtschaftliches Phänomen, dem vermehrt Aufmerksamkeit zu schenken wäre. Für ihre, wenn auch zeitlich beschränkte Handhabe wäre es nur von Vorteil, wenn man sie systematisch untersuchte und ihre Kompatibilität mit der Stabilitätspolitik neu überprüfte. Sonst wäre die Stabilitätspolitik auch in der Zukunft zum Scheitern verurteilt. Ein Problem wird nicht dadurch beseitigt, indem man es ausblendet.

Jiří Dobrovolný



Neuerscheinungen

Frederick Mayer

KREATIVITÄT —
ILLUSION
ODER WIRKLICHKEIT

Paperback, 13 x 20,8 cm,
208 Seiten

DM 24,—, sfr 21,—, S 168,—

Kreativität nicht nur als Fähigkeit zur intellektuellen oder ästhetischen Innovation, sondern als gesellschaftspolitische Aufgabe, als Erziehung jenseits traditioneller Wertvorstellungen, dem eigenen Leben, der eigenen Arbeit Sinn, der Gesellschaft damit Überlebensmöglichkeiten zu geben — zugleich eine Herausforderung an die erstarrenden sozialen Kräfte unserer Zeit.

Anton Burghardt

FINANZSOZIOLOGIE

Paperback, 11,5 x 19 cm,
120 Seiten

DM 14,—, sfr 12,25, S 98,—

Steuern und Abgaben, das zentrale Instrument der Wirtschaftspolitik im demokratischen System, haben nicht nur ökonomische, sondern ebenso weitgehende soziale Konsequenzen. Das vorliegende Lehrbuch gibt einen eingehenden und umfassenden Überblick über diese bisher vernachlässigten Probleme, ihre Auswirkungen und Folgen.

EUROPAVERLAG

INFORMATIONEN ÜBER MULTINATIONALE KONZERNE

Aus dem Inhalt:

Auslandseinfluß in der österreichischen Wirtschaft
Österreichische Direktinvestitionen im Ausland
Eigentumsverhältnisse im österreichischen Handel
Fusionen und Übernahmen ausländischer Großunternehmen
Die 100 größten Industriefirmen in Europa
Gewerkschaftsstrategien gegenüber multinationalen Konzernen
Verhaltenskodex der OECD
OECD-Kodex in Österreich
Der Fall Körting
Multinationale Konzernstrategie am Beispiel
Erste österreichische Glanzstoff
Semperit wieder österreichisch
Gewinnverschiebungen
Noch einmal Mobil
Eisert-Konkurs: Wo ist Mister Blume?
Müller-Wipperfurth zieht sich zurück
Blomberg übernimmt Elektra Bregenz
Buchbesprechung: „Multinationale Unternehmen und Entwicklungsländer“

79

Diese Zeitschrift erscheint 3- bis 4mal jährlich und ist kostenlos bei der Kammer für Arbeiter und Angestellte für Wien, 1041 Wien, Prinz-Eugen-Straße 20-22, beziehbar.

