

*Editorial:
Wachstums-
verlangsamung*

*M. Steiner,
R. Wendner
Alte Industriegebiete*

*T. Delapina
Produktivität im
int. Vergleich*

*K. G. Zinn
Finanzkapital*

*O. Šik
System-
transformation*

*V. Pankov
Marktwirtschaft
Rußland?*

AK

aktiv für Sie

WIRTSCHAFT UND GESELLSCHAFT

19. Jahrgang (1993), Heft 1

Inhalt

Editorial

Wachstumsverlangsamung und Krisenangst 3

Michael Steiner, Ronald Wendner

Alte Industriegebiete: Wo blieben die Arbeitslosen? Untersuchung
am Beispiel der Obersteiermark 11

Thomas Delapina

Produktivitätsentwicklung nach Wirtschaftsklassen –
ein Vergleich kleiner, offener Volkswirtschaften 29

Karl Georg Zinn

Die neue Qualität des Finanzkapitals. Deregulierung und
Informationstechnologien veränderten in den achtziger Jahren
den Finanzsektor der Industrieländer 59

Ota Šik

Simplifizierte Theorien und Wirtschaftspolitiken gefährden
die Systemtransformation 71

Vladimir Pankov

Die Transformation der russischen Ökonomie: auf dem Wege zur
Marktwirtschaft? 83

Bücher

Elisabeth Beer u. a., Wem gehört Österreichs Wirtschaft wirklich?
(Hans Moser) 99

Werner Clement (Hrsg.), Internationalisierung, Band VI;
Neue Entwicklungen – neue Formen – neue Herausforderungen
(Elisabeth Beer) 103

Christian Meyer, Exportförderungspolitik in Österreich
(Maria Kubitschek) 106

Werner Glastetter, Allgemeine Wirtschaftspolitik
(Herbert Schaaff) 109

Burkhard Wehner, Die Grenzen des Arbeitsmarktes.
Grundriß einer neuen Beschäftigungstheorie (Felix Butschek) 115

Ehrenfried Natter, Christoph Reinprecht, Achtung Sozialstaat (Christian Ragacs)	117
Hans Grüner, Mobilität und Diskriminierung (August Gächter)	120
Reinhard Pirker, Zeit, Macht und Ökonomie – Zur Konstitution und Gestaltbarkeit von Arbeitszeit (Kurt Kratena)	125
Theresia Theurl, Eine gemeinsame Währung für Europa. 12 Lehren aus der Geschichte; und: dieselbe, Die Europa-Währung im Spannungsfeld von Märkten und Politik (Florian Steininger)	128
Lester Thurow, Head to Head. The Coming Economic Battle Among Japan, Europe, and America (Günther Chaloupek)	132
Erscheinungsankündigung: Tagungsband „Der Wandel des wirtschaftspolitischen Leitbildes seit den siebziger Jahren“	139
Materialien zu „Wirtschaft und Gesellschaft“	140

Unsere Autoren:

Thomas Delapina ist Mitarbeiter der Wirtschaftswissenschaftlichen Abteilung der Kammer für Arbeiter und Angestellte für Wien

Vladimir Pankov ist Gastprofessor für die Ökonomie der Reformländer am Institut für Volkswirtschaftstheorie und -politik der Wirtschaftsuniversität Wien und beurlaubter Abteilungsleiter am Institut für Außenwirtschaftsbeziehungen beim Wirtschaftsministerium Rußlands in Moskau

Ota Šik ist Professor für Volkswirtschaftslehre an der Universität St. Gallen

Michael Steiner ist Dozent am Institut für Volkswirtschaftslehre und -politik der Universität Graz und Leiter des Instituts für Regionalentwicklung, Technologiepolitik und Grenzlandfragen in Graz

Ronald Wendner ist Mitarbeiter des Instituts für Regionalentwicklung, Technologiepolitik und Grenzlandfragen in Graz

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

Editorial

Wachstumsverlangsamung und Krisenangst

Die fetten Jahre – leider waren es keine sieben – sind vorbei. Folgen nun die mageren Jahre, und wenn ja, wieviele? Nachdem sich Österreich längere Zeit den negativen Erscheinungen der internationalen Konjunkturschwäche entziehen konnte und berechtigte Hoffnung bestand, wieder einmal ein internationales Konjunkturtal erfolgreich durchtauchen zu können, mehren sich nun Stimmen, die düstere Krisenszenarien für die österreichische Wirtschaft entwerfen.

Tatsächlich beruhte diese Hoffnung auf ein Durchtauchen auf den Annahmen internationaler Konjunkturprognostiker, daß die 1990 eingetretene Wachstumsverlangsamung nur von kurzer Dauer sei und nicht allzu kräftig ausfalle. Dementsprechend wurde seit dem Ende des Golfkrieges im Frühjahr 1991 eine Erholung erwartet. Seit nunmehr zwei Jahren wird der Termin für den Beginn einer Aufschwungphase hinausgeschoben, der aktuelle Stand der Prognosen ist derzeit die Erwartung, daß erst 1994 wieder Wachstumsraten um drei Prozent erreicht werden können.

Der Aufschwung wird somit nicht nur zeitlich stark verzögert, sondern auch wesentlich gedämpfter erwartet als nach früheren Rezessionsphasen. Die Belebung der amerikanischen Konjunktur nach dem Tiefpunkt im Jahre 1991 verläuft nur äußerst schleppend, und auch 1992 war die Gefahr eines zweiten Tiefpunktes noch nicht gebannt. Die in den boomenden achtziger Jahren angehäuften Schuldenberge führen nicht nur in den USA, sondern insbesondere auch in Japan, Skandinavien und Großbritannien dazu, daß nach dem Wertverfall von Anlagen wie Aktien und Immobilien der Konsolidierungsbedarf bei Haushalten und Unternehmen die Nachfrage dämpft, da vermehrt gespart und nur zögernd investiert wird. Dazu kommt verstärkend die restriktive Kreditvergabe der durch diese Entwicklung in einigen Ländern angeschlagenen und vorsichtiger agierenden Banken und das Vorsorgesparsen der die Arbeitsmarktentwicklung pessimistisch einschätzenden privaten Haushalte.

Unter diesen Rahmenbedingungen erwiesen sich auch traditionelle Instrumente der Konjunkturankurbelung wie Zinssenkungen in den USA als relativ wirkungslos, insbesondere da die US-Zentralbank die Tiefe der Rezession, die erst durch die Umstellung der Volkswirtschaftlichen Gesamtrechnung

vom GNP-Konzept zum GDP-Konzept und eine Aktualisierung der Preisbasis in ihrem vollen Ausmaß ersichtlich wurde, unterschätzte und somit die Zinssenkungsschritte zu zaghaft setzte.

Durch die positiven Nachfrageeffekte der deutschen Wiedervereinigung konnten sich insbesondere einige mitteleuropäische Länder längere Zeit von der internationalen Wachstumsverlangsamung abkoppeln. Als der hohe Preis der Wiedervereinigung in Form von hohen Zinssätzen in Deutschland und damit in den mit der deutschen Wirtschaft eng verbundenen Ländern spürbar wurde, fiel die reale BIP-Wachstumsrate auch in Westeuropa im zweiten Halbjahr 1992 auf Null.

Noch länger gelang es der österreichischen Wirtschaft, sich aus dem internationalen Konjunkturtief herauszuhalten. Wesentlich dazu beigetragen haben einerseits die „Trittbrettfahrerrolle“ bei der deutschen Wiedervereinigung (d. h. Partizipation an der Nachfragesteigerung, vor allem über die Zulieferindustrie, ohne die unmittelbaren budgetären Kosten zu tragen) sowie die – wie sich an den Außenhandelszahlen ablesen läßt – gesamtwirtschaftlich positiven Nettoeffekte der Ostöffnung, andererseits aber auch die vorangegangenen Konsolidierungsschritte im Budget und in der Industrie, die mit Reorganisationen und einem Investitionsboom ihre Position stärken konnte, sowie die Lohn- und Einkommenspolitik, die auch in den Boomjahren einen verantwortungsbewußten, der gesamtwirtschaftlichen Lage angemessenen Kurs verfolgte, der die internationale Wettbewerbsfähigkeit der österreichischen Wirtschaft abstützte.

Dennoch ist es offensichtlich, daß sich ein kleines, außenwirtschaftlich orientiertes Industrieland wie Österreich nicht völlig von internationalen Entwicklungen abschotten kann. Besonders die exportorientierten Bereiche der heimischen Industrie begannen ab der ersten Jahreshälfte 1992, die internationale Konjunkturschwäche verstärkt zu spüren. Einbußen erlitten vor allem die Grundstoffhersteller in Eisen-, Metall- und chemischer Industrie, die Zulieferer der (deutschen) Automobilindustrie und Konsumgüterproduzenten.

Speziell diese Bereiche sind zur Zeit durch eine ganze Reihe negativ wirkender Faktoren betroffen. Neben der konjunkturbedingten Wachstumsschwäche der westlichen Handelspartner zählen dazu die Abwertungen der Währungen einiger wichtiger Konkurrenzländer, Tiefpunkte von Branchenzyklen sowie strukturelle Änderungen, die zu weltweiten Überkapazitäten auf einigen Märkten führten.

Oft nicht von diesen, in der Entwicklung der westlichen Industrieländer liegenden Ursachen exakt trennbare und deshalb vielfach überbewertete, marktanteilsreduzierende Effek-

te gehen auch vom Zusammenbruch des RGW und der Ostöffnung aus. Nicht nur die ehemaligen Lieferanten des RGW müssen nun ihre Produkte auf den Westmärkten unterbringen, auch für die ehemaligen RGW-Staaten wurde es geradezu überlebensnotwendig, Devisen durch den Export in den Westen zu erwirtschaften. Billigste Produkte bringen vor allem die Produzenten homogener Massenprodukte in Bedrängnis.

Die Industrie, die heuer nunmehr das dritte aufeinanderfolgende Jahr unter der begrenzten Aufnahmefähigkeit der Auslandsmärkte leidet, wird nach den derzeit verfügbaren Prognosen im Jahr 1993 die Beschäftigung wie schon im Vorjahr um rund drei Prozent reduzieren, die Investitionspläne werden gegenüber dem Vorjahrsniveau um 10 Prozent gekürzt. Diese Entwicklungen drücken die Stimmung und sind dazu angetan, ein Bild der österreichischen Wirtschaft, die in eine tiefe Rezession schlittert und von einer Insolvenzelle heimgesucht wird, zu zeichnen. Dementsprechend immer lauter wird auch der Ruf nach Hilfe durch wirtschaftspolitische Maßnahmepakete, nach Subventionen, Kostenerleichterungen bis hin zu den abstrusesten Sozialabbaudiskussionen. Die Phantasie einer Reihe österreichischer Unternehmer und ihrer Vertreter, die benötigt würde, um sich durch mittel- und längerfristige strategische Planung, durch das Wahrnehmen von Chancen und kreative Umstellung auf zukunftssträchtige und hochwertige Produkte in einem neugestalteten Europa zu behaupten, erschöpft sich vielfach im Erfinden neuer Forderungen bezüglich Abgabensenkungen, Lohnkostenreduktion, staatlicher Unterstützungen und der Schaffung von Marktzutrittsbarrieren für ausländische Konkurrenten.

Entspricht dieses Bild tatsächlich der realen Lage der österreichischen Wirtschaft, oder dominieren die am lautesten Wehklagenden über diejenigen, die, ohne sich lautstark zu artikulieren, zufriedenstellende Ergebnisse erwirtschaften? Aus makroökonomischer Sicht kann dazu festgestellt werden, daß sich Österreich in keiner Rezession im klassischen Sinn mit rückläufigem realen BIP wie in den Jahren 1975 und 1981 befindet. Auch im Jahr 1993 wird die heimische Wirtschaft wachsen, wenn auch langsamer als in den vorangegangenen Jahren, und zwar mit einer Rate, die etwa dem Durchschnitt der europäischen OECD-Länder entspricht. Eine solche Wachstumsverlangsamung nach einigen Boomjahren wird allzuoft mit einer großen Krise gleichgesetzt, wobei übersehen wird, daß Produktion, Nachfrage und Exporte weiterhin wachsen. Österreich, das in den letzten Jahrzehnten eines der wirtschaftlich erfolgreichsten Länder der Welt war und auch den Aufstieg zu einem der reichsten Länder der Welt schaffte,

wird auch im „Krisen“-Jahr 1993 durch eine expandierende Wirtschaft den Wohlstand der Bevölkerung vermehren, nur eben deutlich langsamer als in der Periode 1988–1991.

Die Mehrzahl der österreichischen Haushalte dürfte die Situation bisher auch realistisch einschätzen. Motiviert durch die Einkommenszuwächse in den Hochkonjunkturjahren und durch die nach wie vor steigenden Beschäftigungszahlen sind sie bereit, durch eine leichte Reduktion der Sparquote ihr Konsumniveau weitgehend aufrechtzuerhalten.

Durch die schwache Entwicklung einiger bedeutender Exportmärkte fällt damit dem privaten Konsum auch eine wesentliche Rolle als Konjunkturstütze zu. Daneben gehen von der Bauwirtschaft wesentliche Nachfrageimpulse aus, und zwar vor allem vom Wohnbau, der durch Wohnbauprogramme der Länder ebenso gefördert wird wie durch die Bemühungen, die Reserven der Wohnbaugenossenschaften zu mobilisieren. Das Abflauen des Immobilienbooms nach einigen Jahren kräftiger Expansion bei Bürobauten muß im Lichte der Erfahrungen anderer Länder (z. B. USA, Großbritannien, Schweden, Finnland) nicht unbedingt bedauert werden: Nur allzuoft führten überzogene und spekulative Expansionsphasen zu Überkapazitäten und lösten die Kettenreaktion von Wertverfall, Überschuldung und Bankenkrise aus.

Für die Fremdenverkehrswirtschaft trifft ähnliches zu wie für die Gesamtwirtschaft: Durch verschlechterte Wirtschaftsbedingungen im Ausland und die jüngsten Wechselkursanpassungen wird die Dynamik der Tourismusnachfrage gebremst. Die Einnahmen aus dem internationalen Reiseverkehr stagnierten 1992 real, und auch für 1993 ist noch keine wesentliche Belebung in Sicht. Dabei muß aber in Rechnung gestellt werden, daß diese Stagnation nach einigen Rekordjahren auf äußerst hohem Niveau erfolgt und somit keinen Grund für Zusammenbruchsszenarien liefert.

Der zentrale Problempunkt in der wirtschaftlichen Landschaft ist somit die Industrie, vor allem die exportorientierten Sparten. Und aus diesem Bereich ertönt auch der Ruf nach Hilfe am lautesten. Daß in der derzeitigen Lage traditionelle Konjunkturanfurbelungsmaßnahmen wie eine Steigerung der Nachfrage durch pauschale Erhöhung der Staatsausgaben nicht besonders erfolgversprechend erscheinen, ist evident: Die heimische Nachfrage ist nach wie vor recht kräftig und wird heuer durch zusätzliche familienpolitische Leistungen gefördert, auch die Bauwirtschaft wird durch Wohnbau, Infrastrukturprojekte, Kraftwerks-, U-Bahnbau und im Bereich der Wasserwirtschaft von öffentlicher Seite in Schwung gehalten. Selbst wenn die budgetmäßigen Spielräume großzügiger bemessen wären, die Auslandsnachfrage, an der es im we-

sentlichen mangelt, kann durch nationale Konjunkturbelebungsprogramme nicht stimuliert werden.

Die Anzeichen für einen internationalen Aufschwung sind derzeit nur äußerst vage und schemenhaft zu erkennen und nicht zuletzt auch von vielfältigen psychologischen Faktoren abhängig. Ein solches Zeichen könnte die Wachstumsbeschleunigung in den USA sein. Die amerikanische Wirtschaft wuchs im dritten Quartal 1992 um 3,4 Prozent, im vierten Quartal um 3,8 Prozent (Jahresabstand) und somit im Gesamtjahr 1992 um 2,1 Prozent nach einem Minus von 1,2 Prozent im Jahr 1991. Trotz Massenentlassungen in Großunternehmen wie IBM, Sears und Boeing geben auch die Arbeitsmarktdaten von Jahresbeginn 1993 Anlaß zu vorsichtigem Optimismus, der auch durch die positive Entwicklung des privaten Konsums gestützt wird. Relativierend muß allerdings hinzugefügt werden, daß erstens der nachhaltige Wachstumschub damit noch immer nicht geschafft ist, und daß zweitens die US-Wirtschaft die Rolle der Konjunkturlokomotive für Westeuropa nur noch in wesentlich reduzierterem Maße spielt als früher.

Umso stärkeres Augenmerk muß somit der Entwicklung der deutschen Wirtschaft geschenkt werden. Und dort schien die Stimmung zum Jahreswechsel ihren Tiefpunkt erreicht zu haben. Manche Prognoseinstitute sagen sogar eine Schrumpfung des realen BIP für 1993 voraus. Geprägt wird die Lage in Deutschland nach wie vor durch die Diskussion um mögliche Zinssenkungen, zu denen die Bundesbank wohl nur im Falle geringer Lohnerhöhungen bereit sein wird. Das hohe Zinsniveau dämpft nicht nur die Investitionsbereitschaft der deutschen Unternehmen, sondern verschlechtert auch die Chancen der deutschen Exporteure, deren potentielle Abnehmer im Ausland ebenfalls unter den hohen Zinsen leiden. Die Haltung der Regierung, die keine klaren Lösungskonzepte für die Konflikte um die Verteilung von Opfern und Kosten der Wiedervereinigung anbietet, fördert darüber hinaus die Unsicherheit und dämpft somit die heimische Nachfrage. Auch in Deutschland zeigte sich zu Jahresbeginn ein leichter Silberstreif am Konjunkturhorizont: Die Einschätzung der Lage durch die Exportwirtschaft war weniger pessimistisch als in den Monaten zuvor, und der Gehaltsabschluß im öffentlichen Dienst veranlaßte die Bundesbank zu einer – wenn auch kaum spürbaren, so doch zumindest symbolischen – geringfügigen Zinssenkung, die ebenso wie der Solidarpakt ein klimatisches Signal darstellen könnte. Stellt man dazu in Rechnung, daß die am pessimistischen Ende des Spektrums der Prognosen gelegenen Vorhersagen eine psychologische Komponente beinhalten, nämlich Druck auf Lohnverhandlungen und in Richtung

Bekämpfung des Budgetdefizits auszuüben, so kann im Falle einer leichten Belebung des Welthandels und einer weiteren Auflockerung der Haltung der Bundesbank auch für die deutsche Konjunktur etwas mehr Hoffnung geschöpft werden.

Wesentlich bei der Analyse der Situation einzelner Bereiche der österreichischen Wirtschaft und bei der Suche nach Möglichkeiten, diese zu verbessern, erscheint die Tatsache, daß die ungünstige Situation der – vor allem exportabhängigen – Industrie, die den zentralen Problembereich darstellt, nur zum Teil auf konjunkturellen Ursachen beruht. Strukturelle Faktoren wie etwa der Rückgang der Bedeutung der Landwirtschaft (mit sinkender Nachfrage und Überkapazitäten in vielen diesen Sektor beliefernden Bereichen) sowie eine Umgestaltung der internationalen Arbeitsteilung (steigende Bedeutung des Pazifischen Raumes im Welthandel, Integrationsbemühungen in Westeuropa, Ostöffnung) führen zur Notwendigkeit von Anpassungsprozessen großen Stils. Die gewohnte traditionelle Aufteilung der Märkte ist in Frage gestellt und dabei, neu geordnet zu werden. Und die österreichischen Unternehmen stehen vor der großen Herausforderung, sich in dieser Phase zu positionieren.

Mittel- und längerfristig kann dies nur erfolgreich gelingen, wenn sich Österreich als Standort für hochwertige, intelligente und know-how-intensive Produkte und Dienstleistungen im Rahmen der westeuropäischen Arbeitsteilung behauptet. Dies kann und muß der zentrale Orientierungspunkt bleiben, jede andere Strategie wie etwa der Versuch, mit Billiganbietern aus dem Osten in Konkurrenz zu treten, muß unweigerlich scheitern.

Natürlich hatte die Ostöffnung für einige Unternehmen bzw. Branchen erhebliche negative Auswirkungen. Dies insbesondere dort, wo die neue Konkurrenz mit standardisierten, lohnintensiven Fertigungen über enorme Kostenvorteile verfügt, die über die standortbedingten niedrigen Kosten hinaus auch vielfach noch durch nicht-marktmäßige Kalkulation und nicht-wettbewerbskonforme Bedingungen (Energie-, Transport-, Umweltschutzkosten) erhöht werden. Doch können die dadurch betroffenen Bereiche relativ eng abgegrenzt werden, und in manchen dieser Fälle ertönt der Ruf nach handelspolitischen Maßnahmen bis zur Herstellung von den Prinzipien des internationalen Freihandels entsprechenden Bedingungen somit zu Recht.

Doch auch in der Frage der Folgen der Ostöffnung scheint es bisher so zu sein, daß die unter der verstärkten Konkurrenz leidenden Bereiche lautstark ihre Stimme erheben, während die Vielzahl der erfolgreichen Unternehmen ohne Verbreitung von kräftigem Medienecho im Stillen arbeitet. Denn per Saldo

profitierte die österreichische Wirtschaft bislang von den Reformen in unseren östlichen Nachbarstaaten. Die Exporte in die ehemaligen RGW-Länder stiegen mit zweistelligen Zuwachsraten und machen derzeit schon etwa 11 Prozent der Gesamtexporte aus, während sich die Importe kaum änderten, sodaß sich der Mitte der achtziger Jahre negative Handelsbilanzsaldo mit dieser Region in ein deutliches Plus drehte. Daneben nutzen viele Unternehmen die neuen Möglichkeiten, um Zulieferbeziehungen aufzubauen oder Produktionsstätten jenseits der Grenze zu errichten, um die Kostenvorteile dieses Standorts zu lukrieren.

Wenn in diesem Zusammenhang oft vom Export von Arbeitsplätzen gesprochen wird, muß dazu festgehalten werden, daß es sich dabei nicht um einen einfachen Verdrängungsprozeß handelt. In vielen Fällen wäre es aus Konkurrenzgründen notwendig geworden, einfache Produktionen auszulagern oder durch Zulieferungen aus Fernost zu ersetzen. Die Nutzung der Chancen von Standorten in Osteuropa bietet in solchen Fällen die Möglichkeit, sich im Verdrängungswettbewerb auf westeuropäischen Märkten zu behaupten, und Beschäftigungsabbau im Inland und Produktionsstillegungen zu vermeiden.

Die Auswirkungen der Ostöffnung sind folglich nicht zu eindimensional zu bewerten. Für Österreich in seiner Sandwichposition zwischen den Neuordnungen im Westen sowie im Osten ergibt sich ein in seiner Komplexität enorm gestiegenes Geflecht von Handelsbeziehungen mit all den Chancen und Risiken der Umgestaltung der internationalen Arbeitsteilung. Bislang hat Österreich von allen Schritten der Integration, der Intensivierung des Außenhandels, in Form von Wohlstandszuwächsen profitiert, und dies kann auch von der Öffnung der Wirtschaft unserer östlichen Nachbarstaaten erwartet werden. Um diese längerfristig als stabile Handelspartnerländer zu erhalten, müssen ihnen jedoch im Rahmen der internationalen Arbeitsteilung Produktionsbereiche überlassen werden, für die sie über die geeignete Faktorausstattung verfügen, was entsprechende Anpassungsschritte der österreichischen Wirtschaftsstruktur erfordert.

Die österreichischen Unternehmen müssen sich folglich darauf einstellen, noch für lange Zeit Niedriglohnkonkurrenten unmittelbar vor der Haustüre zu haben, die Kooperationsmöglichkeiten möglichst frühzeitig zu nutzen, um sich im verschärften Kampf um Marktanteile in einem stärker integrierten Europa zu behaupten.

Was von der öffentlichen Hand in dieser Situation an Hilfestellungen zu erwarten ist, wurde im wesentlichen bereits eingeleitet, etwa Zinsstützungen und Garantieübernahmen für

Exporte in bestimmte Länder und verstärkte Bemühungen um eine Höherqualifizierung der Arbeitskräfte.

Wenn auch die Arbeitslosenquote Österreichs im internationalen Vergleich noch immer relativ günstig erscheint, so ist es doch besorgniserregend, daß bei steigenden Beschäftigungszahlen durch den exogenen Angebotsschock am Arbeitsmarkt auch die Zahl der Arbeitslosen weiter ansteigt. Vor allem für einzelne besonders betroffene Problemgruppen, sei es regional oder die steigende Zahl der älteren Langzeitarbeitslosen, sind gezielte Maßnahmen erforderlich. Das Forcieren der laufenden Fort- und Weiterbildung der Beschäftigten ist die Basis einer erfolgreichen Bewältigung des Strukturwandels unter Vermeidung von negativen Effekten am Arbeitsmarkt.

Die Bedeutung dieses Punktes zeigt sich daran, daß auch die Verschlechterung der Arbeitsmarktlage bzw. der Anstieg der Arbeitslosenquote weniger auf konjunkturellen als auf strukturellen Faktoren beruht. Und die Entwicklung der Arbeitslosigkeit wird in Österreich wie auch in Deutschland eine wesentliche Rolle für die Stimmung der privaten Haushalte und für deren Konsum- und Sparverhalten spielen.

Das hier gezeichnete, im Vergleich mit inflationär auftretenden Hiobsbotschaften relativ optimistische Konjunkturszenario, das – kurz zusammengefaßt – auf dem Vertrauen in einen langsamen Aufschwung der US-Wirtschaft, einer allgemeinen Unterschätzung der deutschen Wirtschaft und auf den Kräften der österreichischen Binnennachfrage aufbaut, steht und fällt mit dem Vertrauen breiter Bevölkerungskreise in eine baldige Besserung der Lage; einer Lage, die mit Ausnahme einiger von schwacher internationaler Konjunktur und strukturellem Wandel doppelt betroffener Bereiche nicht allzu unbefriedigend ist. Umso wichtiger erscheint es, daß das Krisengejammer aus dieser Ecke und das Herbeireden der Rezession nicht überhand nimmt und zur selffulfilling prophecy wird.

Alte Industriegebiete: Wo blieben die Arbeitslosen? Untersuchung am Beispiel der Obersteiermark

Michael Steiner, Ronald Wendner

1. Einleitung

Ziel dieses Aufsatzes ist es, die spezifische Entwicklung und Anpassung von Arbeitsmärkten im Regionstyp eines „alten Industriegebietes“ darzustellen. Die Reaktion des Arbeitsmarktes der Obersteiermark während der letzten Dekade bildet den empirischen Hintergrund.

Der Regionstyp eines alten Industriegebietes ist heute hinlänglich bekannt und sowohl auf politischer als auch auf wissenschaftlicher Ebene vieldiskutiert. In den letzten zehn Jahren wurden unterschiedliche theoretische Ansätze entwickelt, um den Wandel früher oft prosperierender Regionen zu alten Industriegebieten erklären zu können. Dazu zählen vor allem strukturelle Ansätze, Sklerose-Ansätze sowie evolutionäre Interpretationen der regionalen Produktzyklushypothese (1).

Neuere Studien betonen eine starke gegenseitige Interdependenz zwischen dem Regionstyp und der speziellen Entwicklung/Anpassung/Reaktion des jeweiligen Arbeitsmarktes (2). Die regionalisierte Produktzyklushypothese in Verbindung mit der Theorie segmentierter Arbeitsmärkte etwa postuliert die Abhängigkeit (und gegenseitige Beeinflussung) des Arbeitsmarktes von den allgemeinen Charakteristiken alter Industriegebiete (3).

Das spezifische Interesse dieser Arbeit liegt in der Erfassung der Reaktion des obersteirischen Arbeitsmarktes während der achtziger Jahre. Bis zur Mitte der Dekade zeigte die Entwicklung der Arbeitslosenrate in der Obersteiermark – als erster Indikator zur Beurteilung der Arbeitsmarktsituation – im Verhältnis zu anderen Regionen keine bemerkenswerte Reaktion; zu Beginn der achtziger Jahre lag sie sogar unter dem gesamtsteirischen Durchschnitt, erst in den letzten Jahren konnte ein starker Anstieg beobachtet werden. Trotz dem schon in den siebziger Jahren einsetzenden Rückgang blieb der Arbeitsmarkt – zumindest nach diesem Hauptindikator – lange Zeit stabil. Das wirft die Frage nach dem Reaktionsmuster des Arbeitsmarktes dieses spezifischen Regionstyps auf: Wie war diese späte Reaktion der Arbeitslosenrate möglich, welche sonstigen Anpassungsmechanismen haben stattgefunden, wo blieben die aus den Betrieben der Region Entlassenen? Um die Veränderungen auf dem Arbeitsmarkt zu erfassen, ist eine umfassende Analyse erforderlich; weitere Indikatoren, wie etwa die Beschäftigung, Betroffenheit und Dauer von Arbeitslosigkeit, Migration oder Kurzarbeit sind zur Beurteilung und Beschreibung der Anpassungsmechanismen zu berücksichtigen.

Im folgenden Kapitel werden alte Industriegebiete kurz charakterisiert und daraus spezifische Merkmale ihrer Arbeitsmärkte abgeleitet. Kapitel 3 gibt empirische Evidenz über die Entwicklung wichtiger Indikatoren des obersteirischen Arbeitsmarktes. Schließlich werden im vierten Kapitel die Ergebnisse dieser empirischen Annäherung zusammengefaßt und tentative Schlußfolgerungen über die spezifische Weise der Anpassung gezogen.

2. Alte Industriegebiete und deren Arbeitsmärkte

Seit den siebziger Jahren werden alte Industriegebiete in der politischen Diskussion als spezifische Problemregionen betrachtet. War ursprünglich die Monostruktur das zur Kennzeichnung der Region beherrschende Merkmal, wurden später weitere Kennzeichen als wesentlich herausgearbeitet: die Dominanz großer, extern kontrollierter, meist verstaatlichter Produktionseinheiten, ein vergleichsmäßig geringer Anteil von Beschäftigten mit höherer Ausbildung, gleichzeitig jedoch ein sehr hoher Anteil an qualifizierten Facharbeitern, ein hohes Lohnniveau, geringe Gründungs- und Stilllegungsraten von Firmen sowie eine geringe weibliche Partizipationsrate (4).

In den letzten zehn Jahren wurden theoretische Ansätze entwickelt, die mit unterschiedlichen Argumenten den Verlust der Flexibilität/Anpassungsfähigkeit ehemals prosperierender Industriegebiete – und damit die Transformation in alte Industriegebiete – erklären: Strukturelle Ansätze betonen die Abhängigkeit der Wachstumsdynamik einer Region vom vorherrschenden Branchenmix; Skleroseansätze erklären die un-

genügende Anpassung einer Region unter anderem durch starres Verhalten bzw. EntscheidungsROUTINEN von – in der Vergangenheit erfolgreichen – Unternehmern/Unternehmen/Industrien (5).

Diese Ideen können in eine evolutorische Interpretation der regionalisierten Produktzyklushypothese integriert werden. Die zuvor beschriebenen Merkmale alter Industriegebiete sind charakteristisch für das letzte Stadium im Produktzyklus eines Produktes/einer Firma/einer Industrie. Innerhalb dieses Stadiums ist es für die Unternehmen einer Region nicht mehr möglich, neue Märkte – zur Kompensation reifer, in andere Regionen abwandernder Produkte – zu schaffen. Damit geht der Verlust der Anpassungsfähigkeit einer Region einher.

Alte Industriegebiete befinden sich am Ende eines regionalen Lebenszyklus. Dieses Stadium ist durch Inflexibilität und mangelnde innovative Fähigkeiten charakterisierbar (6).

Zwischen den einzelnen Regionstypen und den spezifischen Reaktionen des Arbeitsmarktes bestehen starke wechselseitige Beziehungen. Mittels der Theorie segmentierter Arbeitsmärkte ist es möglich, Hypothesen über Unterschiede im Beschäftigungsverhalten in verschiedenen Regionstypen zu bilden. Im Zentrum stehen dabei Interdependenzen zwischen bestimmten Charakteristika der Produktnachfrage (wie etwa dem Standardisierungsgrad, der Stabilität oder Sicherheit), der gewählten Produktionstechnik (die sich aus einer spezifischen Kapitalintensität sowie unterschiedlichen erforderlichen Qualifikationen der Arbeitskräfte ergibt) und typischen sozialen Lernprozessen. Diese Lernprozesse erfordern unterschiedliches Stabilitätsverhalten der Beschäftigung sowie spezifische Formen von Mobilität, die wieder nur durch bestimmte soziale Verhaltensmuster erreicht werden. Die Verhaltensmuster erweisen sich daher als Voraussetzung und Ergebnis eines bestimmten ökonomisch-sozialen Umfeldes (7).

Angewandt auf unterschiedliche Typen von Regionen zeigen sich spezifische, unterschiedliche Funktionsfähigkeiten der Arbeitsmärkte. Die Arbeitsmarktstruktur innerhalb einer Region erweist sich als homogen (eher primär bzw. sekundär), diese spezifischen Strukturen differieren jedoch signifikant zwischen den einzelnen Regionstypen (8).

Für alte Industriegebiete ergibt sich daraus eine sehr spezifische Arbeitsmarktstruktur. Betriebe in alten Industriegebieten haben ihre Produktionstechnologien zu sehr an ihr früheres ökonomisches Umfeld angepaßt. Ein sich veränderndes Umfeld führt deshalb zu ineffizienten Ergebnissen. Dadurch wird sowohl eine kreative/innovative Strategie, aber auch eine passive Reaktion auf externe Veränderungen erschwert: Aufgrund einer früher sehr stabilen Produktnachfrage wurden inflexible Produktionstechniken gewählt, d. h. eine Technologie, welche durch eine hohe Kapitalintensität und die Dominanz qualifizierter Facharbeiter charakterisierbar ist. Diese „traditionelle Beschäftigung“ alter Industriegebiete zeichnet sich neben einem hohen Anteil an spezifischen Qualifikationen, der der niedrigeren Ebene des primären Segments angehört, auch durch eine geringe weibliche Partizipationsrate

aus. Genau durch jene Beschäftigungscharakteristika jedoch erweisen sich alte Industriegebiete als besonders attraktiv für standardisierte Produktionsprozesse. Dieses traditionelle Beschäftigungsverhalten ist jedoch selbst wieder durch genau jene Beschäftigungsstruktur geprägt, welche die großen Unternehmungen alter Industriegebiete anbieten. Dieser Rückkoppelungsprozeß stabilisiert die regionalen Verhaltensmuster und verhindert flexible Reaktionen auf externe Veränderungen. Der Arbeitsmarkt insgesamt reagiert dadurch eher langsam – die ungenügende Anpassung, die mangelnde Flexibilität führen zu einem verzögerten Einfluß auf das Arbeitsergebnis, wie es sich in der Arbeitslosenrate darstellt. Darüber hinaus erfolgt eine ausgeprägte Arbeitsmarktsegmentierung zwischen den Geschlechtern: Die Position eines qualifizierten Facharbeiters ist typischerweise männlich, woraus sich stärker primäre Strukturen für Männer und stärker sekundäre Arbeitsmarktsegmente für Frauen ergeben (9).

3. Die Reaktion des Arbeitsmarktes

In diesem Kapitel ist zu untersuchen, wie weit die allgemeinen Annahmen über Arbeitsmärkte alter Industriegebiete durch ausgewählte Indikatoren erhärtet werden können und besonders, welche sonstigen Anpassungsmechanismen bei verzögerter Reaktion des Gesamtergebnisses zu beobachten sind. Die Untersuchungsregion ist das alte Industriegebiet Obersteiermark und umfaßt die Bezirke Bruck/Mur, Judenburg, Knittelfeld, Leoben und Mürzzuschlag. Die Begriffe „altes Industriegebiet“ und „Obersteiermark“ werden für den empirischen Befund synonym verwendet.

Der Untersuchungszeitraum umfaßt die Dekade von 1981 bis 1991. Zum einen fand in beiden Jahren eine Volkszählung statt, d. h. viele wichtige, vergleichbare und rezente Daten sind sowohl für 1981 als auch für 1991 (wenn auch für dieses letztere Jahr nur in vorläufigen Ergebnissen) verfügbar. Zum anderen wurde im Laufe der achtziger Jahre der Arbeitsmarkt der Obersteiermark allgemein erstmals als spezifisches regionales Problem erkannt. Schließlich repräsentieren beide Jahre eine ähnliche konjunkturelle Situation, was die Vergleichbarkeit erhöht.

3.1 Die Arbeitslosenrate

Tabelle 1 zeigt die Entwicklung der Arbeitslosigkeit in der Obersteiermark, der Steiermark sowie in Österreich. Die Arbeitslosenrate stieg in der Obersteiermark von 2,6 Prozent im Jahr 1981 auf 8,6 Prozent im Jahr 1991 an. In derselben Periode stieg die Arbeitslosigkeit in der Steiermark von 2,9 Prozent auf 6,9 Prozent.

Tabelle 1: Entwicklung der Arbeitslosigkeit

Arbeitslosenraten									
Jahr	Obersteiermark			Steiermark			Österreich		
	z	m	w	z	m	w	z	m	w
1981	2,6	1,9	4,0	2,9	2,7	3,2	2,4	2,2	2,7
1982	4,0	3,4	5,0	4,4	4,6	4,0	3,7	3,8	3,5
1983	4,9	4,5	5,6	5,2	5,6	4,6	4,5	4,7	4,1
1984	4,9	4,5	5,6	5,4	5,7	4,9	4,5	4,7	4,3
1985	4,8	3,9	6,3	5,4	5,5	5,1	4,8	4,9	4,7
1986	5,7	4,6	7,9	6,0	6,0	6,1	5,2	5,1	5,2
1987	6,2	5,1	8,2	6,5	6,3	6,7	5,6	5,5	5,7
1988	6,2	5,1	8,2	6,5	6,1	6,9	5,3	5,1	5,6
1989	6,1	4,8	8,6	6,1	5,5	7,0	5,0	4,6	5,5
1990	7,2	5,7	9,9	6,4	5,7	7,4	5,4	4,9	6,0
1991	8,6	7,0	11,5	6,9	5,9	8,6	5,8	5,3	6,5

Quelle: LAA Steiermark, eigene Berechnungen

Es überrascht nicht, daß die Arbeitslosigkeit in der Obersteiermark zu Beginn der neunziger Jahre weit über dem Durchschnitt liegt. Erstaunlich ist jedoch, daß sie bis 1989 den steirischen Durchschnitt unterschritt. Bis zu diesem Jahr entsprechen die Wachstumsraten (der Arbeitslosigkeit) den gesamtsteirischen. Seit 1989 liegen die Wachstumsraten jedoch weit über dem steirischen Durchschnitt, woraus sich eine ständig vergrößern Differenz zwischen der obersteirischen und der gesamtsteirischen Arbeitslosigkeit ergibt (10).

Bis 1989 wurden somit die regionalen – bereits seit den siebziger Jahren bestehenden – Probleme nicht durch die Arbeitslosenrate signalisiert. Seit 1989 kann indes eine besonders starke Reaktion, ein besonders intensiver Anstieg, beobachtet werden.

Die Situation für Frauen unterscheidet sich stark von der allgemeinen bzw. von der für Männer (welche den Arbeitsmarkt dominiert). Die Arbeitslosigkeit der Frauen stieg in der Obersteiermark von 4,0 Prozent (1981) auf 11,5 Prozent (1991), in der Steiermark von 3,2 Prozent auf 8,6 Prozent. Sowohl die Rate als auch der Wachstumstrend der Arbeitslosigkeit lagen in der Obersteiermark (für Frauen) während der gesamten Periode über dem Durchschnitt. Im Gegensatz zum Reaktionsmuster für Männer fand 1989 – verglichen mit dem steirischen Durchschnitt – keine plötzliche Trendänderung statt.

3.2 Beschäftigung

Tabelle 2 zeigt Beschäftigungsdaten für das alte Industriegebiet Obersteiermark sowie für die Steiermark. Der Anteil der Beschäftigung der

Obersteiermark an der Steiermark insgesamt beträgt etwa 23%. Eine Verminderung der Beschäftigten kann für beide Gebiete festgestellt werden.

Während die Abnahme in der Steiermark aber „nur“ 1,1 Prozent betrug, überschritt sie in der Obersteiermark 11 Prozent.

Tabelle 2: Entwicklung der Beschäftigung

Beschäftigung						
Jahr	Obersteiermark			z	Steiermark	
	z	m	w		m	w
1981	102.940	68.525	34.415	423.479	265.980	157.499
1986	93.930	62.630	31.300	409.456	260.834	148.622
1987	94.976	62.216	32.760	406.626	262.138	144.488
1988	94.816	62.227	32.589	419.183	264.492	154.691
1989	94.549	62.364	32.185	422.134	267.526	154.608
1990	93.117	61.457	31.660	421.618	268.129	153.489
1991	91.190	60.596	30.594	418.864	267.148	151.716

Prozentuelle Veränderung der Beschäftigung						
Periode	Obersteiermark			z	Steiermark	
	z	m	w		m	w
81-91	-11,4	-11,6	-11,1	-1,1	0,4	-3,7
81-86	- 8,8	- 8,6	- 9,1	-3,3	-1,9	-5,6
86-90	- 0,9	- 1,8	1,1	2,9	2,8	3,3
90-91	- 2,1	- 1,4	- 3,4	-0,7	-0,4	-1,1

Quellen: LAA Steiermark, Regionalstatistik AK Steiermark, eigene Berechnungen

In der Periode von 1986 bis 1990 fand in der Steiermark, gemessen an den Zuwachsraten des Bruttoregionalprodukts, ein Aufschwung statt, gefolgt von einer rezessiven wirtschaftlichen Situation seit 1990. Die gesamtsteirische Beschäftigungsentwicklung folgte dem konjunkturellen Verlauf – sie stieg zwischen 1986 und 1990 um 2,9 Prozent und verminderte sich von 1990 bis 1991 um 0,7 Prozent.

Anders entwickelte sich die Beschäftigung in der Obersteiermark: Sie verminderte sich in den wirtschaftlich schwachen Jahren 1990–1991 um 2,1 Prozent, sie stieg jedoch nicht während der Aufschwungsperiode. Zwischen 1986 und 1990 verminderte sie sich ebenfalls um 0,9 Prozent. Diese Abkoppelung der Beschäftigungsentwicklung von der konjunkturalen

rellen Befindlichkeit der Wirtschaft zeigt deutlich die massiven Strukturprobleme der obersteirischen Wirtschaft.

Die Probleme des alten Industriegebietes Obersteiermark werden wesentlich früher durch die Beschäftigungsentwicklung als durch die Entwicklung der Arbeitslosenrate signalisiert. Während die Arbeitslosigkeit den steirischen Durchschnitt erst von 1989 an überstieg, war die Beschäftigungsabnahme in der Obersteiermark bereits zu Beginn der achtziger Jahre überdurchschnittlich. Tabelle 3 faßt diese Unterschiede zusammen: Sie zeigt die prozentuelle Veränderung der Beschäftigten, der Arbeitslosen sowie der Arbeitslosenrate (Spalten 1 und 2). Die dritte Spalte zeigt die Quotienten (Obersteiermark/Steiermark) für die drei genannten Indikatoren. Ein Wert von eins signalisiert dabei eine gleich große prozentuelle Änderung (sowohl der Steiermark als auch der Obersteiermark), ein Wert größer eins zeigt eine stärkere Reaktion (prozentuelle Veränderung) im alten Industriegebiet an.

Tabelle 3: Beschäftigung – Arbeitslosigkeit

Veränderung in % zwischen 1981 und 1991	Ober- steiermark	Steiermark	Oberst./ Steiermark
Beschäftigung	-11,4	- 1,1	10,4
Arbeitslose (absolut)	205,9	166,5	1,2
Arbeitslosenquote	230,8	137,9	1,7
Prozentuelle Veränderung zwischen 1981 und 1986			
Beschäftigung	- 8,8	- 3,3	2,7
Arbeitslose (absolut)	103,3	112,1	0,9
Arbeitslosenquote	119,2	107,0	1,1

Quellen: LAA Steiermark, Regionalstatistik AK Steiermark, eigene Berechnungen

Während die Beschäftigung in der Obersteiermark schon in der ersten Hälfte der achtziger Jahre (1981 bis 1986) 2,7mal so stark reagierte als in der Steiermark insgesamt, war die Reaktion der Arbeitslosigkeit/Arbeitslosen noch etwa gleich. Die Entwicklung des Beschäftigungsindikators zeigt daher eine frühere (und wesentlich stärkere) Reaktion als die Arbeitslosenrate an.

3.3 Dauer und Betroffenheit von Arbeitslosigkeit

3.3.1 Dauer

Die Dauer der Arbeitslosigkeit zeigt die durchschnittlich als arbeitslos verbrachte Zeit an und stellt ein Maß für die Schwierigkeit der (Wieder-)Eingliederung in den Arbeitsmarkt dar. 1981 betrug sie in der Steiermark etwa 9 Wochen, bis 1991 stieg sie auf 19 Wochen an. Die Entwicklung verlief in der Obersteiermark sehr ähnlich (Tabelle 4). Während jedoch zwischen 1981 und 1987 die Differenz der Dauer zwischen Obersteiermark und Steiermark abnahm, kann seit 1987 eine starke Zunahme beobachtet werden. Die Entwicklung der Dauer entspricht insofern jener der Arbeitslosigkeit. Auch die durchschnittliche Dauer signalisiert die Probleme des alten Industriegebiets Obersteiermark nicht früher als die Arbeitslosenrate.

Tabelle 4: Durchschnittliche Dauer der Arbeitslosigkeit in Wochen

Jahr	Obersteiermark	Steiermark	Österreich
1981	9,8	9,3	7,9
1987	17,0	16,8	16,8
1988	17,0	16,5	16,2
1989	17,9	16,6	15,7
1990	19,4	17,3	16,2
1991	21,7	19,1	17,5

Quellen: LAA Steiermark, ÖIR Regionalbericht, eigene Berechnungen

In Tabelle 5 ist die als arbeitslos verbrachte Zeit dargestellt. Für die Jahre 1987 und 1991 werden die Anteile der Arbeitslosen bis zu drei Monaten, zwischen drei und sechs Monaten, etc. angeführt. Arbeitslosigkeit von über sechs Monaten wird als Langzeitarbeitslosigkeit bezeichnet.

Der Anteil der Arbeitslosen bis zu drei Monaten sank zwischen 1987 und 1991 in der Steiermark von 59 Prozent auf 56 Prozent. Gleichzeitig stieg der Anteil der Langzeitarbeitslosen von 18 Prozent auf 29 Prozent. Noch markanter verlief die Entwicklung in der Obersteiermark: Während die Arbeitslosigkeit bis zu drei Monaten von 56 Prozent auf 44 Prozent sank, stieg die Langzeitarbeitslosigkeit von 22 Prozent (1987) auf 38 Prozent (1991). Der Anteil der Langzeitarbeitslosen ist somit in der Obersteiermark seit Mitte der achtziger Jahre wesentlich höher als in der Steiermark insgesamt.

Der überdurchschnittliche Zuwachs an Langzeitarbeitslosen ist hauptsächlich auf die Langzeitarbeitslosigkeit von Männern zurückzuführen. Für die Entwicklung der Langzeitarbeitslosigkeit bei Frauen ergibt sich ein klarer Trend.

Tabelle 5: Dauerverteilung der Arbeitslosigkeit*

Obersteiermark						
1987				1991		
Monate	z	m	w	z	m	w
0– 3	55,9	58,1	53,3	43,6	45,7	41,2
3– 6	22,0	21,5	22,5	18,7	17,5	20,0
6–12	12,2	11,3	13,1	15,0	13,2	17,0
über 12	10,0	9,1	11,0	22,8	23,7	21,8
	100	100	100	100	100	100

Steiermark						
1987				1991		
Monate	z	m	w	z	m	w
0– 3	59,2	61,6	55,7	51,0	56,3	44,7
3– 6	22,2	21,5	23,3	19,8	18,7	21,1
6–12	10,6	9,4	12,5	13,3	10,6	16,4
über 12	7,9	7,5	8,5	16,0	14,4	17,8
	100	100	100	100	100	100

* Anteil der Arbeitslosen, deren Arbeitslosigkeit z. B. zwischen 3 und 6 Monate beträgt
 Quellen: LAA Steiermark, ÖIR Regionalbericht, eigene Berechnungen

Während die durchschnittliche Dauer nicht bzw. nicht früher als die Arbeitslosenrate auf die Probleme des alten Industriegebiets Obersteiermark schließen läßt, signalisiert die Langzeitarbeitslosigkeit schon mehrere Jahre zuvor die anstehenden/aufgestauten Arbeitsmarktprobleme.

3.3.2 Betroffenheit

Die Betroffenheit von Arbeitslosigkeit ist ein Maß für das Risiko, arbeitslos zu werden. Sie zeigt den Anteil der Beschäftigten, die innerhalb eines Jahres eine Periode der Arbeitslosigkeit erleben.

Tabelle 6 zeigt Betroffenheitsdaten für die Jahre 1981, 1987 sowie 1991. Sie stieg in der Steiermark von 15 Prozent auf 19 Prozent, im alten Industriegebiet von 14 Prozent auf 21 Prozent, d. h. etwa zwei von zehn Beschäftigten erleben innerhalb eines Jahres eine Periode der Arbeitslosigkeit. Seit 1987 überschreitet die Betroffenheit von Arbeitslosigkeit in der Obersteiermark den Durchschnitt.

Tabelle 6: Betroffenheit von Arbeitslosigkeit in Prozent

	1981			1987			1991		
	z	m	w	z	m	w	z	m	w
Ober-									
steiermark	14,0	11,5	18,8	18,9	16,3	23,7	20,5	18,0	25,2
Steiermark	14,9	14,7	15,2	18,5	18,0	19,3	18,7	17,7	20,4
Österreich	15,5	15,3	16,1	17,0	16,5	17,8	17,2	17,1	17,5

Quelle: ÖIR Regionalberichte, eigene Berechnungen

Weder die durchschnittliche Dauer noch die Betroffenheit von Arbeitslosigkeit reagiert wesentlich früher als die Arbeitslosenrate. Dennoch unterscheiden sich die Reaktionsweisen der beiden Indikatoren voneinander: Während die Entwicklung der beiden Indikatoren in der Obersteiermark zwischen 1981 und 1987 ähnlich jener der Steiermark insgesamt verlief, reagierte der Dauerindikator in der Obersteiermark seit 1987 wesentlich stärker als der Betroffenheitsindikator.

3.4 Die Bevölkerungsentwicklung

Tabelle 7 (11) zeigt die Entwicklung der Bevölkerung zwischen 1981 und 1991. In der Steiermark konnte eine Abnahme von 0,2 Prozent ermittelt werden. Mit 4,9 Prozent war die Verminderung in der Obersteiermark wesentlich stärker.

Tabelle 7: Bevölkerungsentwicklung, Veränderung zwischen 1981 und 1991 in Prozent

	Obersteiermark	Steiermark	Österreich
Geburtenbilanz	-1,4	0,4	0,2
Wanderungsbilanz	-3,5	-0,6	1,6
Gesamtveränderung	-4,9	-0,2	1,8

Quellen: Schnellberichtswerte VZ 91, statistische Jahrbücher des ÖSTAT

Wird die Bevölkerungsbilanz in die Geburtenbilanz sowie die Wanderungsbilanz aufgeteilt, zeigt sich, daß die Abnahme in der Obersteiermark sowohl auf Migration als auch auf einen Geburtenrückgang zurückzuführen ist. In keinem Jahr (zwischen 1981 und 1991) weist die Obersteiermark einen Geburtenüberschuß auf, was als grober Indikator dafür, daß tendenziell jüngere Menschen überproportional abwandern, gewertet werden kann. Hauptsächlich jedoch ist die Bevölkerungsabnahme auf die Abwanderung von 3,5 Prozent zurückzuführen.

Die Steiermark hingegen weist eine positive Geburtenbilanz auf (0,4 Prozent), der negative Saldo der Wanderungsbilanz (-0,6 Prozent) passiviert jedoch leicht die Gesamtbilanz der Bevölkerungsentwicklung.

3.5 Die Altersstruktur der Arbeitslosen

Der Anteil der älteren Arbeitslosen an den gesamten Arbeitslosen ist in Tabelle 8 dargestellt. Zwischen 1987 und 1991 hat die Arbeitslosigkeit älterer Personen einen drastischen Anstieg erfahren. Lag der Anteil 1987 noch unter dem steirischen Durchschnitt, so überstieg er ihn im Jahr 1991 (29 Prozent) um mehr als 11 Prozentpunkte. Die Verminderung der Beschäftigung über die Abschöpfung des Arbeitskräftepotentials „von oben“ ausschließlich durch Frühpensionierungsaktionen oder durch Sonderunterstützungsprogramme erweist sich seit der zweiten Hälfte der achtziger Jahre immer weniger als ausreichend.

Tabelle 8: Arbeitslosigkeit älterer Personen (ab 50 Jahren)

Anteil älterer Arbeitsloser an den gesamten Arbeitslosen			
	1987	1989	1991
Obersteiermark	7,2	18,6	29,0
Steiermark	8,4	12,1	17,4
Österreich	12,1	12,7	17,4

Quelle: LAA Steiermark, eigene Berechnungen

3.6 Pendelwanderung

Tabelle 9 zeigt den Anteil der Pendler am gesamten Arbeitskräftepotential für die Jahre 1971, 1981, 1989. Als Pendler/Auspendler/Einpendler werden hier jene Arbeitskräfte bezeichnet, die auf dem Weg zur Arbeit ihren Wohnbezirk verlassen.

In der Steiermark stieg der Anteil der Bezirksauspendler von 14,3 Prozent (1971) auf 28 Prozent (1989), der Anteil der Einpendler von

12,4 Prozent auf 23,6 Prozent. Beide Anteile verdoppelten sich somit seit 1971, der Anteil der Auspendler überstieg seit jeher den Einpendleranteil (d. h. die Anzahl der Arbeitnehmer, welche die Steiermark auf ihrem Weg zur Arbeit verlassen, übersteigt die Zahl der „Steiermark-Einpendler“). In der Obersteiermark lagen die Pendleranteile seit jeher weit unter dem steirischen Durchschnitt. Der Auspendleranteil stieg von 7,9 Prozent (1971) auf 17,4 Prozent (1989), der Einpendleranteil von 8,9 Prozent auf 16,7 Prozent.

Tabelle 9: Anteil der Pendler* an den Gesamtbeschäftigten in Prozent

Jahr		Obersteiermark	Steiermark
1971	Einpendler	8,9	12,4
	Auspendler	7,9	14,3
1981	Einpendler	12,5	18,1
	Auspendler	13,8	21,6
1989	Einpendler	16,7	23,6
	Auspendler	17,4	28,0

* Bezirksein-/auspendler

Quellen: Pendleranalyse 1989, AK Steiermark, VZ 71, VZ 81

Der Anteil der Pendler in der Obersteiermark blieb weit unter dem Durchschnitt, die Entwicklung (der Anteile) verlief ähnlich wie in der Steiermark. Es können keine unterschiedlichen Trends abgeleitet werden, die Pendelwanderung ist somit kein auf die Probleme des alten Industriegebiets reagierender Indikator.

3.7 Kurzarbeit

Tabelle 10 zeigt die Anteile der Kurzarbeiter an den gesamten Beschäftigten von 1981 bis 1991. Sie belaufen sich auf bis zu 8,5 Prozent in der Obersteiermark und bis zu 2,4 Prozent in der gesamten Steiermark, ein beträchtlicher Anteil der Kurzarbeit konzentriert sich somit auf die Obersteiermark. Sowohl die Variation als auch das Niveau ist in der ersten Hälfte der achtziger Jahre – sowohl in der Obersteiermark als auch in der gesamten Steiermark – höher als in der zweiten Hälfte.

Tabelle 10: Kurzarbeit

Jahr	Kurzarbeit in der		Anteil** der Kurzarbeiter	
	Obersteiermark	Steiermark	in Obersteiermark	der Steiermark
1981	8699	10.169	8,5	2,4
1982	359	1491	0,3	0,4
1983	3091	5437	3,0	1,3
1984	3196	4039	3,1	0,9
1985	0	51	0,0	0,0
1986	528	595	0,6	0,1
1987	141	211	0,1	0,1
1988	0	3	0,0	0,0
1989	0	39	0,0	0,0
1990	0	415	0,0	0,1

** Anteil an den Gesamtbeschäftigten in Prozent

Quelle: Regionalstatistik AK Steiermark

3.8 Fehlende Dynamik von Arbeitsstätten

3.8.1 Firmenneugründungen und Stilllegungen

Tabelle 11 zeigt die durch Firmenneugründungen geschaffenen Arbeitsplätze (Spalte 1) sowie die durch Stilllegungen verlorengegangenen Arbeitsplätze (Spalte 2). In Spalte 3 ist der Saldo dargestellt, welcher in Spalte 4 auf die gesamte Industriebeschäftigung (des Jahres 1981) bezogen wird.

Zunächst fällt auf, daß die Steiermark einen positiven, die Obersteiermark jedoch einen negativen Saldo aufweist. Bezogen auf die Industriebeschäftigten wird für die Obersteiermark ein starker Verlust ausgewiesen: Zwischen 1981 und 1990 verminderte sich die Industriebeschäftigung – ausschließlich bezogen auf Neugründungen und Stilllegungen – um 1,9 Prozent (Spalte 4). In der gleichen Periode verzeichnete die Steiermark insgesamt jedoch eine leichte Zunahme von 0,1 Prozent.

Sowohl die Gründungs- als auch die Stilllegungsraten der Obersteiermark erweisen sich als weit unterdurchschnittlich. Der Überschuß der Stilllegungsrate (5,5 Prozent) über die Gründungsrate (3,6 Prozent) führt zu einem Nettoverlust an Arbeitsplätzen und reflektiert die sinkende Industriebeschäftigung in der Obersteiermark.

3.8.2 Die Entwicklung der Arbeitsstätten

Als Arbeitsstätten werden alle auf Dauer eingerichtete, durch Namen gekennzeichnete „Einheiten“ mit zumindest einer erwerbstätigen Per-

son bezeichnet. Tabelle 11 zeigt die Entwicklung der Arbeitsstätten zwischen 1981 und 1991. Die Bereiche Land- und Forstwirtschaft wurden dabei nicht berücksichtigt.

Tabelle 11: Dynamik der Arbeitsstätten in der Obersteiermark

Veränderung der Industriebeschäftigung durch Neugründungen und Betriebsstillegungen zwischen 1981 und 1990

	geschaffene Arbeitspl.	verlorene Arbeitspl.	Saldo	Saldo in % der Ind.- Beschäftigten	Industrie- beschäftigte 1981
Obersteiermark	1411	2155	-744	-1,91	38.912
Steiermark	6234	6123	111	0,11	102.576

Anzahl der Arbeitsstätten	1981	1991	Änderung in % 1981-1991
Obersteiermark	8233	8779	6,6
Steiermark	35.875	41.672	16,2
Oberst./Steiermark*	0,229	0,212	

* Anteil der Betriebsstätten in der Obersteiermark an den gesamten Betriebsstätten der Steiermark

Quellen: ÖIR Sektoralbericht Industrie, VZ91, Schnellberichtswerte, eigene Berechnungen

Während die Anzahl der Arbeitsstätten im steirischen Durchschnitt um 16,2 Prozent zunahm, betrug der Zuwachs in der Obersteiermark lediglich 6,6 Prozent. Diese signifikante Differenz widerspiegelt sich auch im Anteil der Obersteiermark an den gesamten Arbeitsstätten, welcher von 23 Prozent auf 21 Prozent schrumpfte.

Beide Indikatoren, sowohl die Gründungs-/Stilllegungsraten als auch die Arbeitsstättenentwicklung signalisieren – aufgrund ihrer unterdurchschnittlichen Entwicklungen – die mangelnde Arbeitsplatzdynamik der Region.

4. Die Reaktion des obersteirischen Arbeitsmarktes – Zusammenfassung

Seit den siebziger Jahren werden alte Industriegebiete als Problemregionen betrachtet. Dennoch zeigte der Arbeitsmarkt – gemessen am Ge-

samtindikator der Arbeitslosenrate – keine überproportionalen Reaktionen. So stieg die Zahl der Arbeitslosen zwar an, sie wuchs aber mit einer – im Vergleich zur Steiermark – unterdurchschnittlichen Rate. Erst seit 1989 reagiert der Arbeitsmarkt mit jährlichen Steigerungen der Arbeitslosenrate von ungefähr 18 Prozent (das entspricht mehr als einem Prozentpunkt pro Jahr) äußerst stark.

Auffallend sind unterschiedliche, geschlechtsspezifische Reaktionsmuster: Eine allgemeine Annahme über den Arbeitsmarkt alter Industriegebiete betrifft dessen Segmentation zwischen Männern und Frauen. Das primäre Segment ist stärker als in anderen Regionstypen, und stärker von Männern, vornehmlich qualifizierten Facharbeitern, dominiert, während sich die Frauenbeschäftigung im sekundären Segment konzentriert. Diese Segmentation spiegelt sich auch in der spezifischen, unterschiedlichen Entwicklung der Arbeitslosenrate in den beiden Segmenten, bzw. zwischen Männern und Frauen, wider.

Stabiles Beschäftigungsverhalten ist ein Charakteristikum primärer Arbeitsmärkte, die Reaktion der Arbeitslosenrate bei Männern erfolgt spät. Im sekundären Segment, charakterisierbar durch einen externen Arbeitsmarkt, erfolgen Anpassungen des Arbeitsmarktes über Einstellungen/Entlassungen und daher rascher als im primären Segment. Die Arbeitslosenrate der Frauen liegt bereits seit 1981 über dem steiermärkischen Durchschnitt. Seit dem Beginn der achtziger Jahre steigt sie kontinuierlich an, eine abrupte Trendänderung, wie im primären Segment, erfolgte nicht.

Der verzögerte Anstieg der Arbeitslosenrate entspricht der zuvor angenommenen Wichtigkeit primärer Arbeitsmärkte in alten Industriegebieten und reflektiert das stabile, für diesen Regionstyp charakteristische Beschäftigungsverhalten. Die stärkere Anpassung der durchschnittlichen Dauer gegenüber der Betroffenheit substantiiert diese Form der Beschäftigung: Für einmal Entlassene ist die Wiedereingliederung in den Arbeitsmarkt äußerst schwer.

Wird die Entwicklung der Beschäftigung mit jener der Arbeitslosigkeit verglichen, zeigt sich, daß sich die Beschäftigtenzahl bereits seit Beginn der achtziger Jahre zu verringern begann, während die offizielle Arbeitslosenrate erst Ende der achtziger anstieg. Zusätzlich reagiert(e) der Beschäftigungsindikator wesentlich stärker als die Arbeitslosenrate.

Aus dieser unterschiedlichen Entwicklung heraus stellt sich die Frage, wo die Beschäftigungslosen – welche jedoch die Arbeitslosigkeit nicht überdurchschnittlich erhöhten – zu finden sind. Die vorhergehende empirische Analyse erlaubt folgende erste Antworten.

● Die durchschnittliche Dauer der Arbeitslosigkeit weist keine frühere Reaktion als die Arbeitslosenrate auf. Innerhalb der einzelnen Segmente der Dauerverteilung war jedoch schon früh ein stärkerer Anteil an Langzeitarbeitslosen festzustellen. Dieser Anteil der Langzeitarbeitslosen, d. h. jener, die sechs Monate und länger beschäftigungslos gemeldet waren, vergrößerte sich weit überdurchschnittlich. Der Indikator Langzeitarbeitslosigkeit reagierte wesentlich stärker auf Probleme als

die durchschnittliche Dauer der Arbeitslosigkeit. Folglich konzentriert(e) sich das Problem auf eine relativ kleine Anzahl von Arbeitslosen, deren Arbeitslosigkeit jedoch sehr lange dauert.

Auch die „Betroffenheit“ von Arbeitslosigkeit als Maß für das Risiko, die Beschäftigung zu verlieren, reagierte stark verzögert. Sie begann zwar am Ende der achtziger Jahre stärker zu steigen, die Zunahme der Arbeitslosigkeit in der Obersteiermark ist seit 1987 jedoch hauptsächlich auf die starke Erhöhung der Dauer zurückzuführen.

● In den achtziger Jahren kann für die Obersteiermark eine starke Bevölkerungsabnahme, die hauptsächlich auf Abwanderung zurückzuführen ist, beobachtet werden. Migration stellt somit ein wichtiges „Abbläseventil“ für den obersteirischen Arbeitsmarkt dar. Als problematisch erweist sich dabei die altersspezifische Selektivität der Migration: Vorwiegend junge Menschen entschließen sich zur Abwanderung (12).

Nicht nur die Abwanderung erfolgt altersspezifisch, auch die Arbeitslosigkeit: Die Arbeitslosigkeit von älteren Arbeitnehmern hat einen drastischen Anstieg erfahren, 1991 war jeder dritte Beschäftigungslose in der Obersteiermark über 50 Jahre alt. Dadurch wird die Annahme selektiver Migration erhärtet.

● Während der ersten Hälfte der achtziger Jahre betrug die Kurzarbeit (Anteil der Kurzarbeiter an den Gesamtbeschäftigten) zwischen drei und acht Prozent. Zusätzlich erfolgte eine starke Konzentration der Kurzzeitarbeit auf die Obersteiermark. Somit stellte die Kurzzeitarbeit in dieser Periode einen Kompensationsmechanismus, der zu einer Erhöhung der verdeckten Arbeitslosigkeit beitrug, dar (13).

In der zweiten Hälfte der achtziger Jahre stieg die Arbeitslosigkeit, gleichzeitig verringerte sich die Kurzarbeit: Verdeckte Arbeitslosigkeit wandelte sich zu meßbarer/offizieller Arbeitslosigkeit. Kompensationsmechanismen, wie Kurzarbeit, die sich auf die Region Obersteiermark konzentrierten/konzentrieren, trugen in der ersten Hälfte der achtziger Jahre zu einer Unterschätzung der „offiziellen“ Arbeitslosenrate bei. Auch daraus kann ihre verzögerte Reaktion abgeleitet werden.

● Seit jeher lag die Pendlerrate weit unter dem steirischen Durchschnitt, sie blieb es auch im letzten Jahrzehnt. Die Pendelwanderung stellt daher keinen Anpassungsmechanismus des Arbeitsmarktes dar: Innerhalb des gesamten alten Industriegebietes sind Arbeitsplätze sehr knapp. Auch durch Pendeln ist daher innerhalb der Region meist kein Arbeitsplatz verfügbar.

Während es zwischen 1981 und 1991 zu einem Anstieg der Industrie-arbeitsplätze in der Steiermark kam, war die Obersteiermark mit einem Nettoverlust (geschaffene minus verlorene Arbeitsplätze) konfrontiert. Auch der Zuwachs an Arbeitsstätten war in der Obersteiermark wesentlich geringer als im steirischen Durchschnitt. Beide Indikatoren zeigen für die Obersteiermark weit unterdurchschnittliche Entwicklungen. Die Stilllegungs- und Neugründungsraten von Industriebetrieben, vor allem der negative Saldo, sowie die Arbeitsstättenentwicklung lassen daher auch für die Zukunft keine rasche Besserung erwarten.

Anmerkungen

- (1) Vgl. dazu Tichy (1981), Steiner (1985), Geldner (1989).
- (2) Vgl. u. a. Maier, Weiss (1991).
- (3) Kubin, Steiner (1992).
- (4) Steiner, Posch (1985).
- (5) Vgl. Prisching (1985).
- (6) Steiner (1990).
- (7) Piore (1975).
- (8) Kubin, Steiner (1992).
- (9) Ebd.
- (10) Die höheren Wachstumsraten wurden in alten Industriegebieten in Großbritannien über lange Zeiträume hinweg beobachtet. Sie reflektieren somit kein konjunkturelles Tief, sondern strukturelle Probleme alter Industriegebiete (vgl. MacKay [1990]).
- (11) Diese Zahlen basieren auf den Schnellberichtswerten der Volkszählung 1991 und können sich daher nach einer endgültigen Auswertung als ungenau erweisen.
- (12) Bis dato liegen von der VZ 91 noch keine nach dem Alter strukturierten Migrationsdaten vor. Deshalb kann die Annahme selektiver Migration (noch) nicht näher präzisiert werden.
- (13) Eine zweite Form verdeckter Arbeitslosigkeit stellen Frühpensionierungen von Arbeitnehmern dar. Auch diese konzentrieren sich – wie es die zur Verfügung stehenden Daten andeuten – auf die Region Obersteiermark.

Literatur

- Geldner, Norbert, Das Altern von Wirtschaftsregionen, in: WIFO Monatsberichte 58/5 (1985) 346–356.
- Kiesswetter, P.; Unzog, H.; Wendner, R., Pendleranalyse Steiermark 1989 (Kammer für Arbeiter und Angestellte für Steiermark, Graz 1990).
- Kubin, I.; Steiner, M., Labor Market Performance and Regional Types: A Conceptual Framework with Empirical Analyses of Austria, in: International Regional Science Review 14/3 (1992) 275–298.
- MacKay, Ross, Labour Market Adjustment in Wales (= Paper prepared for CURE Conference, University College, North Wales 1990).
- Maier, G.; Weiss, P., Segmentation, Mobility and the Spatial Distribution of Activities, in: Review of Labour Economics and Industrial Relations 1 (1991).
- Piore, Michael, Notes for a Theory of Market Stratification, in: Edwards, Richards et al. (eds.), Labor Market Segmentation (Lexington 1975).
- Prisching, Manfred, Die Stagnation von Regionen und Branchen, in: Wirtschaft und Gesellschaft 11/2 (1985).
- Steiner, Michael, Old Industrial Areas: A Theoretical Approach, in: Urban Studies 22 (1985) 387–398.
- Steiner, M.; Posch, U., Problems of structural adaptation in old industrial areas: a factor-analytical approach, in: Environment and Planning 17 (1985) 1127–1139.
- Steiner, Michael, Regionale Ungleichheit (Wien 1990).
- Tichy, Gunther, Alte Industriegebiete in der Steiermark – Ein weltweites Problem ohne Lösungsansätze, in: Berichte zur Raumforschung und Raumplanung 25/3 (1981) 18–26.

Produktivitätsentwicklung nach Wirtschaftsklassen – ein Vergleich kleiner, offener Volkswirtschaften

Thomas Delapina

1. Einleitung

Das Wachstum des realen Bruttoinlandsproduktes (BIP) in OECD-Europa betrug in den achtziger Jahren durchschnittlich gut 2 Prozent, wobei einem Konjunktureinbruch in den Jahren 1981 und 1982 eine Phase des Wachstums entlang des mittelfristigen Trends folgte. In den letzten Jahren dieser Dekade beschleunigte sich das Wirtschaftswachstum merklich, und zu Beginn der neunziger Jahre trat erneut eine Wachstumsverlangsamung auf Raten knapp über 1 Prozent ein.

Die meisten der hier verglichenen Länder folgten im Prinzip diesem Konjunkturmuster (vgl. Tabelle 1). Die bedeutendsten Ausnahmen betreffen einerseits Finnland, dessen Entwicklung zwar zu diesem Muster parallel verlief, allerdings mit deutlich überdurchschnittlichen Wachstumsraten bis 1989 und einer tieferen Rezession zu Beginn der neunziger Jahre, und andererseits Schweden, wo die Konjunkturbelebung gegen Ende der achtziger Jahre zu keinem nennenswerten Anstieg des realen Wirtschaftswachstums führte. In Österreich lagen die Wachstumsraten bis 1987 unter dem Durchschnitt OECD-Europas, in der Periode 1988–1991 dagegen (teils deutlich) darüber. Erst 1992 schlug die internationale Konjunkturschwäche, wenn auch stark verzögert und gedämpft, auf die österreichische Wirtschaft durch.

Die Zahl der Erwerbstätigen stieg in diesem Zeitraum in OECD-Europa um durchschnittlich 0,8 Prozent pro Jahr, wobei Österreich mit 1,0 Prozent leicht über diesem Wert lag und Belgien mit 0,1 Prozent einen deutlichen Ausreißer nach unten darstellt (vgl. Tabelle 2). Die Rate

der Arbeitslosigkeit stieg in allen verglichenen Ländern bis 1992 spürbar, wobei in Finnland und Schweden dieser Anstieg erst in der ab 1990 einsetzenden Wirtschaftskrise eintrat.

Die achtziger Jahre waren somit gegenüber den vorhergehenden Perioden dadurch gekennzeichnet, daß einerseits das Outputwachstum langsamer verlief, andererseits aber die Zahl der Erwerbstätigen rascher anstieg als früher. Dies zeigt sich deutlich an der schwachen Entwicklung der gesamtwirtschaftlichen Produktivität, die in OECD-Europa in den achtziger Jahren jährlich nur um rund 1,5 Prozent stieg (BIP pro Erwerbstätigen). Von den hier verglichenen Ländern fällt vor allem das weit überdurchschnittliche Produktivitätswachstum in Finnland auf. Auch Belgien verzeichnete aufgrund der nur marginal gestiegenen Zahl der Erwerbstätigen überdurchschnittliche Produktivitätszuwächse. In Österreich stieg das BIP pro Einwohner zwar ebensorash wie in Belgien, nicht aber pro Erwerbstätigen, da sich die Zahl der Erwerbstätigen in Österreich am stärksten von allen Vergleichsländern erhöhte.

Im folgenden soll die Entwicklung der Arbeitsproduktivität einzelner Wirtschaftsklassen in kleinen, offenen, hochentwickelten europäischen Volkswirtschaften untersucht werden, wobei die Länder Österreich, Finnland, Schweden und die Niederlande ausgewählt wurden, dazu noch Deutschland (West) als „klassisches“ Vergleichsland für Österreich. Ein internationaler Vergleich der Produktivitätsniveaus ist aufgrund der hier verwendeten Daten nicht möglich, vielmehr sollen Verschiebungen der relativen Produktivitätspositionen einzelner Wirtschaftsklassen innerhalb eines Landes in den achtziger Jahren aufgezeigt werden, um Strukturveränderungen, die die Wettbewerbsfähigkeit eines Landes beeinflussen, erkennen zu können (vgl. Tabellen 3 bis 7).

Die Arbeitsproduktivität der einzelnen Wirtschaftsklassen wurde aus OECD-Daten der National Accounts (1992) ermittelt, wobei die Produktionswerte der Wirtschaftsklassen in nationaler Währung zu laufenden Preisen sowie die Erwerbstätigenzahlen herangezogen wurden (die Erwerbstätigenzahlen für Österreich beruhen auf Berechnungen des Österreichischen Instituts für Wirtschaftsforschung).

Bei der Interpretation der Daten als Indikator für geänderte Wettbewerbsfähigkeit muß allerdings berücksichtigt werden, daß die Maßzahl „Arbeitsproduktivität“ den gesamten Produktivitätsfortschritt dem Faktor Arbeit zuschreibt und Änderungen der Kapitalproduktivität nicht beachtet werden. Einflüsse wie Änderungen der Kapitalintensität, der internationalen Arbeitsteilung und von relativen Preisen werden nicht gesondert ausgewiesen, und die Rechnung in nationalen Währungen zu laufenden Preisen kann durch Terms-of-trade-Verschiebungen in einzelnen Bereichen die Ergebnisse verzerren.

Als mittelfristige Analyseperiode wurde das Jahrzehnt von 1980 bis 1990 gewählt. Allerdings kann diese Dekade aufgrund der verschiedenen Länder nicht exakt einen oder mehrere Konjunkturzyklen umfassen, was darüber hinaus durch das in den achtziger Jahren nur schwach ausgeprägte Konjunkturmuster („Wellblechkonjunktur“) erschwert würde.

Das Endjahr mußte mit 1990 angesetzt werden, da noch keine neueren Daten in der für den Vergleich notwendigen Form verfügbar waren. Eine Erweiterung bis ins Jahr 1993 würde insbesondere für die skandinavischen Länder interessante Ergebnisse erwarten lassen. Für nachfolgende Analysen wird sich vielleicht die Untersuchungsperiode 1983/84–1993/94 anbieten, da auch die Erwerbstätigenzahlen in OECD-Europa von 1981 bis 1983 rückläufig waren und erst ab 1984 wieder anstiegen.

Im Detail ist zu den verwendeten Daten noch anzumerken:

1. Für die Niederlande liegen die nach Wirtschaftsklassen disaggregierten Daten nur bis zum Jahr 1988 vor (anstatt 1990), für Deutschland bis 1989 (und umfassen somit logischerweise ohnedies nur die alten Bundesländer). Dies sollte aber keine wesentliche Verzerrung darstellen, da dennoch ein mittelfristiger Trend ablesbar ist und ein Vergleich der Länder untereinander nicht angestrebt wird.

2. Die Zuordnung zu einzelnen Wirtschaftsklassen erfolgt nicht in allen Ländern nach exakt dem gleichen Schema. Auch dies beeinträchtigt die Ablesbarkeit von Trends zumeist nur marginal, bedarf in einzelnen Fällen allerdings dennoch einer detaillierteren Erörterung, z. B. im Falle Deutschlands, wo Wirtschaftsdienste und Realitätenwesen dem Bereich Persönliche Dienstleistungen anstatt – wie sonst üblich – den Finanzdienstleistungen zugeordnet sind. Auch die Produktion von Erdöl und -gas wird unterschiedlich zugeordnet: in Österreich, Finnland und Schweden dem Bereich Chemie des Verarbeitungssektors, in Deutschland und den Niederlanden dem Bergbau.

3. Für die Niederlande wird der Input nicht als Erwerbstätigenzahl, sondern in Personenjahren angegeben.

2. Verarbeitungssektor

Der Verarbeitungsbereich stellt – mit Ausnahme Schwedens – in allen Ländern die größte Wirtschaftsklasse (gemessen am BIP-Anteil) dar; in Schweden liegt der Anteil der Öffentlichen Dienstleistungen knapp darüber. In Finnland, Schweden und den Niederlanden lag der BIP-Anteil des sekundären Sektors zu Ende der achtziger Jahre bei knapp 20 Prozent, in Österreich bei 26 und in Deutschland sogar knapp über 30 Prozent. Die relative Produktivität des Verarbeitungssektors gemessen am gesamtwirtschaftlichen Durchschnitt lag zu Ende der achtziger Jahre in allen Vergleichsländern in der Nähe des gesamtwirtschaftlichen Durchschnittswertes: in Finnland und Schweden bei jeweils 94 Prozent, in Deutschland bei 99 Prozent, und in Österreich (102 Prozent) und den Niederlanden (103 Prozent) knapp darüber. Erstaunlich dabei ist, daß die beiden Länder, in denen die relative Produktivität im sekundären Sektor zu Ende der achtziger Jahre am höchsten lag, zu Beginn dieses Jahrzehnts noch zu den Nachzüglern zählten, nämlich Österreich (1980: 93 Prozent) und die Niederlande (1980: 87 Prozent). In Österreich wurde

diese relative Produktivitätsverbesserung bei leicht unterdurchschnittlichem Outputwachstum durch eine kräftige Beschäftigungsreduktion (-11 Prozent) erzielt, in den Niederlanden durch etwas geringeren Beschäftigungsabbau (-7 Prozent) und überdurchschnittliche Outputausweitung. Die Niederlande sind damit das einzige hier verglichene Land, in dem der BIP-Anteil des Verarbeitungssektors in den achtziger Jahren angestiegen ist.

In Schweden und Deutschland kam es jeweils zu geringfügigen Verbesserungen der relativen Produktivität im Verarbeitungssektor (von 90 auf 94 bzw. 96 auf 99 Prozent des gesamtwirtschaftlichen Durchschnitts), während in Finnland eine drastische Verschlechterung von 101 auf 94 Prozent eintrat, und dies trotz einer 18prozentigen Beschäftigungsreduktion, da die Outputsteigerung um 40 Prozent geringer ausfiel als die der Gesamtwirtschaft, wodurch der BIP-Anteil des sekundären Sektors von 25 Prozent auf 19 Prozent zurückging.

2.1 Österreich

Den größten Produktivitätszuwachs gemessen am gesamtwirtschaftlichen Durchschnitt verzeichnete Chemie (inkl. Erdöl), deren Produktivitätsniveau auch die Spitzenstellung im Verarbeitungsbereich einnimmt. Auch in der Metallverarbeitung und der Erzeugung von N-Metall-Mineralprodukten zeigen sich deutliche Verbesserungen, etwas weniger ausgeprägte in der Metallerzeugung und bei Papier/Druck. In den übrigen Bereichen blieb der Abstand zum gesamtwirtschaftlichen Produktivitätsdurchschnitt etwa konstant. Mit Ausnahme der Bereiche Textil/Bekleidung/Leder sowie Holz lagen somit 1990 bereits alle übrigen Bereiche am oder über dem Durchschnittswert.

2.2 Finnland

Der Rückfall der relativen Produktivität des finnischen Verarbeitungssektors, der in einigen Bereichen (v.a. Chemie, Metallerzeugung, Papier/Druck) geradezu dramatische Ausmaße annahm, ist auf Einbußen in allen Bereichen mit Ausnahme der (unterdurchschnittlich produktiven) Metallverarbeitung zurückzuführen. Einzig die Produktivität bei Chemie lag 1990 noch nennenswert über dem gesamtwirtschaftlichen Durchschnitt, und die Niedrigproduktivitätsbereiche Nahrungs- und Genußmittel, Textil/Bekleidung/Leder sowie Holz vergrößerten ihren Abstand zum Durchschnitt.

2.3 Schweden

Im schwedischen Verarbeitungssektor schafften in den achtziger Jahren ein Großteil der Bereiche, nämlich Nahrungs- und Genußmittel,

Holz, Papier/Druck und die Erzeugung von N-Metall-Mineralprodukten den Sprung über den gesamtwirtschaftlichen Durchschnitt, und der produktivste Bereich (Chemie) hielt seinen Vorsprung konstant, jedoch führt die mengenmäßig bedeutende Metallverarbeitung mit unterdurchschnittlicher Produktivität (Abstand zum gesamtwirtschaftlichen Durchschnitt sogar gesunken) zum nach wie vor relativ schlechten Abschneiden des Verarbeitungssektors.

2.4 Deutschland

Im deutschen Verarbeitungssektor, dessen Produktivität etwa im gesamtwirtschaftlichen Durchschnitt liegt, weisen nur drei von acht Bereichen überdurchschnittliche Werte auf, nämlich Nahrungs- und Genußmittel, die weit führende Chemie sowie die Erzeugung von N-Metall-Mineralprodukten, und dies mit eher sinkendem Vorsprung. Das Aufholen der Produktivität im Verarbeitungssektor ist somit den Produktivitätssteigerungen der übrigen, unterdurchschnittlich produktiven Bereiche zuzuschreiben, vor allem der Metallverarbeitung, die fast die Hälfte der Wertschöpfung des Verarbeitungssektors ausmacht.

2.5 Niederlande

Mit Ausnahme des quantitativ kaum bedeutenden Bereiches Holz (0,5 Prozent des BIP) weisen alle Bereiche des Verarbeitungssektors bedeutende Produktivitätssteigerungen auf, die auch zum enormen Sprung dieses Sektors von 87 Prozent auf 103 Prozent des gesamtwirtschaftlichen Durchschnitts führten. Trotz dieser Zuwächse liegen allerdings auch 1988 erst drei Bereiche (Chemie, Metallerzeugung, N-Metall-Mineralprodukte) über diesem, die etwa ein Viertel des Verarbeitungssektors ausmachende Chemie sogar um 80 Prozent. Die quantitativ bedeutenden Bereiche Metallverarbeitung und Nahrungs- und Genußmittel liegen dagegen um rund 10 Prozentpunkte unter dem Durchschnitt.

3. Bergbau und Strom/Gas/Wasser

Diese Bereiche sind – mit Ausnahme des Bergbaus in Deutschland – überdurchschnittlich produktiv, allerdings gesamtwirtschaftlich nicht von allzugroßer Bedeutung. Strom/Gas/Wasser zählt in allen Ländern (gemeinsam mit Finanzdienstleistungen) zu den mit Abstand produktivsten Bereichen, wenn auch – mit Ausnahme Deutschlands und Schwedens – mit abnehmendem Vorsprung gegenüber dem Durchschnittswert. Besonders ins Auge sticht die Produktivität des Bergbaus in den Niederlanden mit einem Wert, der fast dem Vierzehnfachen des gesamtwirtschaftlichen Durchschnitts entspricht. Verantwortlich dafür dürfte sein,

daß dieser Sektor in den Niederlanden fast ausschließlich aus Erdgasförderung besteht und somit auch einen fünf- bis zehnmal so großen BIP-Anteil einnimmt wie in den Vergleichsländern (in Österreich wird beispielsweise der Bereich Erdöl/Gas der Chemie zugerechnet).

4. Dienstleistungssektor

Aussagen über die Entwicklung der Arbeitsproduktivität sind im Dienstleistungssektor aus zwei Gründen kaum sinnvoll zu treffen: Erstens sind dies Meßprobleme beim Output, und zweitens gelten im Dienstleistungsbereich andere Qualitäts- und Effizienzkriterien als in der Sachgüterproduktion. Am ehesten sind diesbezüglich noch Finanzdienstleistungen mit dem sekundären Sektor vergleichbar. Deshalb wird in der vorliegenden Studie vor allem der Entwicklung in diesen beiden Bereichen Augenmerk geschenkt. Die stiefmütterliche Behandlung der anderen Bereiche infolge dieser Produktivitätsermittlungsproblematik sollte allerdings nicht allzusehr stören, da die wesentlichen Positionsveränderungen gerade den Verarbeitungssektor und Finanzdienstleistungen betreffen, genau die beiden Bereiche, denen auch die zentrale Bedeutung für die Steigerung der internationalen Wettbewerbsfähigkeit eines Landes zufällt.

4.1 Finanzdienstleistungen

Diese stellen in allen Vergleichsländern einen weit überdurchschnittlich produktiven Bereich dar, mit deutlich steigender Tendenz in Österreich, den Niederlanden (von einem im Vergleich zu den übrigen Ländern relativ geringen Vorsprung gegenüber dem gesamtwirtschaftlichen Durchschnitt) und in Deutschland (von hohem Niveau aus). Gemessen am BIP-Beitrag ist dieser Sektor in den meisten Ländern bereits der zweitbedeutendste Sektor (nach dem Verarbeitungssektor), mit Ausnahme Schwedens (wo Öffentliche Dienstleistungen dominieren) und Deutschlands, wo allerdings Wirtschaftsdienste und Realitätenwesen den Persönlichen Dienstleistungen zugerechnet werden. Die Ausweitung des BIP-Anteils dieses Sektors in allen Ländern mit Ausnahme Deutschlands von ca. 12–14 auf 16–18 Prozent ist die größte aller Sektoren in den achtziger Jahren. In Deutschland wird die Steigerung von 10,6 auf 12,4 Prozent BIP-Anteil aufgrund des angeführten Zuordnungsmodus von dem der Persönlichen Dienstleistungen (von 11,1 auf 14,9 Prozent) übertroffen. Die Beschäftigungsausweitung in den achtziger Jahren belief sich im Finanzdienstleistungssektor in Deutschland und den Niederlanden auf 13 Prozent, in Österreich auf 23 Prozent, Finnland 37 Prozent und Schweden sogar 58 Prozent. Dadurch verringerte sich in Schweden

allerdings auch der relative Produktivitätsvorsprung dieses Sektors drastisch, in Finnland marginal.

4.2 *Persönliche Dienstleistungen*

Die Analyse dieses Bereichs wird besonders durch unterschiedliche Zuordnungen erschwert: In Deutschland werden das Verlagswesen sowie – wie bereits angeführt – Wirtschaftsdienste und Realitätenwesen unter Persönliche Dienstleistungen erfaßt, in den Niederlanden der Bereich Reparaturleistungen, welche in den übrigen Ländern jeweils den Finanzdienstleistungen zugerechnet werden. Daher ergibt sich folgendes Bild: In Deutschland und den Niederlanden bestreiten Persönliche Dienstleistungen rund 15 bzw. 11 Prozent der gesamten Wertschöpfung, in den übrigen Ländern rund 4 Prozent, und dies bei deutlich steigender Tendenz. Die Produktivität dieses Bereiches liegt in Deutschland deutlich, in Österreich relativ knapp über dem gesamtwirtschaftlichen Durchschnitt, in den übrigen Ländern um 10 bis 40 Prozentpunkte darunter. Außer in den Niederlanden ist die Produktivität in den achtziger Jahren rascher angestiegen als in der Gesamtwirtschaft.

4.3 *Öffentliche Dienstleistungen*

Die Produktivität Öffentlicher Dienstleistungen liegt relativ einheitlich bei ca. $\frac{2}{3}$ bis $\frac{3}{4}$ des Durchschnittswertes der jeweiligen Vergleichsländer, der Abstand zum gesamtwirtschaftlichen Durchschnitt hat sich in den achtziger Jahren in allen Ländern vergrößert. Der BIP-Beitrag lag in Deutschland und den Niederlanden zu Ende der Dekade bei rund 11 Prozent, in Österreich bei 13, in Finnland bei rund 16 und in Schweden knapp über 20 Prozent. In den Niederlanden, Deutschland und Schweden ging der Anteil an der gesamten Wertschöpfung um 1–2 Prozentpunkte zurück, in Österreich blieb er praktisch konstant, und in Finnland wurde er um 2,5 Prozentpunkte ausgeweitet. Durch die bekannten Probleme der Messung des Outputs im öffentlichen Sektor sollte hier allerdings eher der Entwicklung der Beschäftigung Augenmerk geschenkt werden: Der Erwerbstätigenanteil der Öffentlichen Dienstleistungen ist in Schweden (32 Prozent) und Finnland (22,4 Prozent) der größte aller Bereiche, in Österreich mit 21 Prozent der zweitgrößte hinter dem Verarbeitungssektor, ebenso in Deutschland mit 16 Prozent. In den Niederlanden (15 Prozent) übertreffen neben dem Verarbeitungssektor auch noch Persönliche Dienstleistungen und Handel den Erwerbstätigenanteil der Öffentlichen Dienstleistungen. In allen Ländern war in den achtziger Jahren eine Anteilsausweitung dieses Sektors zu beobachten, die in Finnland mit Abstand am deutlichsten ausfiel, und zwar um gut ein Viertel, sowohl die absolute Zahl der Erwerbstätigen als auch den Anteil an der gesamten Erwerbstätigkeit betreffend. In Österreich belief sich der Zuwachs auf jeweils etwa ein Fünftel.

4.4 Beherbergung/Gaststätten

Dieser Bereich trägt in Österreich rund 3,5 Prozent zum Gesamtprodukt bei, in den übrigen Ländern dagegen nur 1,3 bis 1,8 Prozent, also nur ein Drittel bis die Hälfte. Mit Ausnahme Deutschlands (konstanter BIP-Anteil) verzeichneten alle Länder leichte Anteilsausweitungen. Die Produktivität dieses Bereichs liegt in allen Vergleichsländern weit unter dem gesamtwirtschaftlichen Durchschnitt, und mit Ausnahme Finnlands auch mit sich vergrößertem Abstand zu diesem. Nur in den Niederlanden ist die Differenz zum Durchschnittswert mit 22 Prozent geringer als in Österreich (30 Prozent), in Deutschland beträgt diese sogar 60 Prozent.

4.5 Handel

Der BIP-Anteil dieses Sektors belief sich in Österreich 1990 auf 12,8 Prozent und ist damit der größte aller Vergleichsländer. In den Niederlanden bestreitet der Handel rund 11 Prozent des BIP, in den übrigen Ländern rund 8 Prozent. In allen Ländern reduzierte sich der BIP-Anteil des Handels in den achtziger Jahren, und zwar von 0,1 (Niederlande) bis zu 1,2 Prozentpunkte (Schweden). Bemerkenswerterweise wurde in den achtziger Jahren außer in den Niederlanden (praktisch gleichbleibender Erwerbstätigenanteil und somit unveränderte relative Produktivität) in allen Ländern die Zahl der Erwerbstätigen im Handel ausgeweitet, und dies mit entsprechenden Konsequenzen für die relative Produktivität dieses Sektors. Der Anstieg der Erwerbstätigenzahl im Handel war in Österreich mit rund 12 Prozent mit deutlichem Abstand am größten, was die Produktivität dieses Sektors, die 1980 noch knapp über dem gesamtwirtschaftlichen Durchschnitt lag, klar unter diesen sinken ließ. Auch in den übrigen Ländern (mit der bereits erwähnten Ausnahme der Niederlande) führten – wenn auch weit geringere – Zuwächse der Erwerbstätigenzahl zu einem Absinken der relativen Produktivität des Handels, die in Österreich allerdings mit 90 Prozent des gesamtwirtschaftlichen Durchschnitts nach wie vor deutlich über dem der Vergleichsländer (65 bis 70 Prozent) liegt.

4.6 Transport/Lager/Kommunikation

Der BIP-Anteil dieses Sektors liegt in allen Ländern bei rund 6 bis 7 Prozent, die Produktivität knapp unter dem gesamtwirtschaftlichen Durchschnitt, markante Änderungen in den achtziger Jahren sind kaum beobachtbar. Auffällig ist jedoch, daß einerseits der Beschäftigtenanteil dieses Sektors in Deutschland nur rund 5,5 Prozent beträgt, in den übrigen Ländern jedoch rund 7 Prozent, die Zahl der Erwerbstätigen dagegen in Deutschland nur um rund 2,5 Prozent, in den übrigen Ländern um rund 6 Prozent, in Österreich sogar um 8 Prozent anstieg.

4.7 Bau

Während in den skandinavischen Ländern der Anteil der Bauwirtschaft am BIP ausgeweitet wurde (in Finnland deutlich, in Schweden marginal) und sich die relative Produktivität, die knapp am gesamtwirtschaftlichen Durchschnittswert liegt, etwas verbesserte, ging der BIP-Beitrag in den übrigen Ländern um über einen Prozentpunkt zurück, wobei sich in Deutschland und Österreich die relative Produktivität verschlechterte, obwohl die Erwerbstätigenzahl um knapp 15 (Deutschland) bzw. 8 (Österreich) Prozent zurückging. In den Niederlanden belief sich der Rückgang der Erwerbstätigenzahl dagegen auf rund 20 Prozent, während diese in Schweden nur minimal reduziert wurde und in Finnland sogar um 18 Prozent ausgeweitet wurde.

5. Bewertung

Zusammenfassend zeigt sich, daß sich in allen verglichenen Ländern die wesentlichen Veränderungen in der relativen Position der Produktivität einzelner Wirtschaftsklassen in den achtziger Jahren auf wenige zentrale Bereiche konzentrieren. Einerseits betrifft dies den Verarbeitungssektor, andererseits im Dienstleistungsbereich vor allem Finanzdienstleistungen, den Handel und Öffentliche Dienstleistungen.

Neben dieser für alle fünf Länder gültigen Feststellung zeigen sich natürlich in den einzelnen Ländern noch für deren spezifische Entwicklung typische Besonderheiten. Dies betrifft etwa die besondere Expansion der Bauwirtschaft in den beiden skandinavischen Ländern, was dem Boom auf den Finanzmärkten folgenden Immobilienboom in diesen Ländern zuzuschreiben ist, oder die Reduktion der Bedeutung der Papierindustrie in Finnland. Einen besonderen Fall stellt der Aufschwung der Persönlichen Dienstleistungen in Deutschland dar, der allerdings wesentlich darauf zurückzuführen ist, daß im Gegensatz zu den übrigen Ländern darin auch Wirtschaftsdienste und Realitätenwesen enthalten sind.

Was die übrigen bedeutenden Bereiche betrifft, zeigt sich länderweise folgendes Bild:

Österreich: Die auch in anderen Untersuchungen (vgl. z. B. Basalka, 1992 und Guger, 1992) gezeigte deutliche Produktivitätsverbesserung im Verarbeitungssektor wird durch die hier analysierten Zahlen belegt. Auffällig ist dabei, daß in der grundstoffnahen Verarbeitung der Produktivitätsanstieg eher im gesamtwirtschaftlichen Durchschnittstempo erfolgte, während die deutlichen Produktivitätsgewinne dieses Sektors vor allem der Entwicklung bei höherwertigen Gütern zuzuschreiben sind. Auch die Expansion des Finanzdienstleistungssektors, der die Beschäftigung um ein Viertel ausweitete und dennoch seine deutliche Führungsposition in der Produktivitätshierarchie weiter ausbauen konnte, weist auf eine rasche Modernisierung der österreichischen Wirt-

schaft und damit eine Steigerung der Wettbewerbsfähigkeit hin. Dem stehen allerdings auch deutliche Beschäftigungsausweitungen in Bereichen mit niedrigerer Produktivität wie Handel und Beherbergung/Gaststätten gegenüber, wo das Angebot an billigen Arbeitskräften einer nachhaltigen Produktivitätsverbesserung im Wege steht.

Finnland: Die finnische Produktivitätsstruktur wird durch das Abrutschen des Verarbeitungssektors in der Produktivitätshierarchie geprägt. Jede einzelne Branche des Verarbeitungssektors verzeichnete in den achtziger Jahren Rückgänge, sowohl des BIP- als auch des Erwerbstätigenanteils, und nur in der Metallverarbeitung kam es zu einer leichten Verbesserung der relativen Produktivität. Die bedeutenden Beschäftigungsausweitungen in Bauwirtschaft und Finanzdienstleistungen waren mit keiner wesentlichen Veränderung dieser Bereiche in der Produktivitätshierarchie verbunden. Nennenswerte Verbesserungen gab es bloß bei den allerdings nach wie vor unterdurchschnittlich produktiven Persönlichen Dienstleistungen und im gesamtwirtschaftlich praktisch unbedeutenden Bergbau. Die Verschiebungen in der Produktivitätshierarchie Finnlands lassen somit auf keine wesentliche Steigerung der internationalen Wettbewerbsfähigkeit gegenüber dem Beginn der achtziger Jahre schließen.

Schweden: Auch die schwedische Wirtschaft dürfte – gemessen an den Veränderungen der Produktivitätsstruktur – in den achtziger Jahren nicht wesentlich an Schlagkraft gegenüber ihren Konkurrenten gewonnen haben: Die geringfügige Verbesserung der Stellung des Verarbeitungssektors auf ein noch immer unterdurchschnittliches Niveau ist auf die Produktivitätssteigerungen in den grundstoffnahen Bereichen zurückzuführen. Zwar weisen sechs von acht Branchen des Verarbeitungssektors Verbesserungen ihrer relativen Produktivitätsposition auf, nicht jedoch die beiden anspruchsvollsten Bereiche Chemie und Metallverarbeitung. Bemerkenswert ist jedoch der große Vorwärtssprung bei Nahrungs- und Genußmitteln, der im Zusammenhang mit der bereits in den achtziger Jahren eingeleiteten Liberalisierung des Agrarsektors gesehen werden kann. Ähnlich wie in Österreich ist auch in Schweden der Finanzdienstleistungssektor mit einer Steigerung des BIP-Anteils um über 4 Prozentpunkte der einzige Bereich, der seinen BIP-Anteil um mehr als einen Prozentpunkt ausweiten konnte. Dennoch führte eine über fünfzigprozentige Steigerung der Erwerbstätigenzahl zu einem Sinken des Produktivitätsvorsprungs gegenüber dem gesamtwirtschaftlichen Durchschnitt. Daneben waren in unterdurchschnittlich produktiven Bereichen wie Beherbergung/Gaststätten, Öffentliche sowie Persönliche Dienstleistungen und Handel merkbare Beschäftigungsausweitungen zu verzeichnen, die – mit Ausnahme der Persönlichen Dienste – auch zu einer Verschlechterung der relativen Produktivitätsposition führten.

Deutschland: Der deutsche Verarbeitungssektor weist eine geringfügige Verbesserung in der Produktivitätshierarchie auf und liegt zu Ende der achtziger Jahre praktisch im gesamtwirtschaftlichen Durchschnitt. Diese Verbesserung ist zum wesentlichen Teil der Entwicklung in der

Metallindustrie zuzuschreiben: Ein deutlicher Vorwärtssprung der – allerdings quantitativ weniger bedeutenden – Metallerzeugung und eine geringfügige Verbesserung der – gemessen am BIP-Anteil bei weitem führenden – Metallverarbeitung dominieren über die nur geringfügigen Änderungen der übrigen Bereiche. Ähnlich wie in Schweden und den Niederlanden ist daneben bemerkenswert, daß Chemie einen deutlichen Beschäftigungszuwachs verzeichnete, während in Österreich und Finnland die Beschäftigung in allen Bereichen des Verarbeitungssektors rückläufig war. Der im Falle Deutschlands gemeinsam mit den Persönlichen Dienstleistungen zu betrachtende Finanzdienstleistungssektor ist, ebenso wie in Schweden und Österreich, der einzige Bereich, der seinen BIP-Anteil um deutlich mehr als einen Prozentpunkt ausweiten konnte. Trotz enormer Beschäftigungszuwächse verbesserte sich die Produktivität dieser beiden Dienstleistungsbereiche im Vergleich zur Gesamtwirtschaft weit überdurchschnittlich. Auch der große Anstieg der Erwerbstätigenzahl im Bereich Beherbergung/Gaststätten, der am unteren Ende der Produktivitätshierarchie liegt, dessen BIP-Anteil allerdings nicht von allzugroßer Bedeutung ist, stellt eine Parallele zu Schweden und Österreich dar. Wesentliche Merkmale der deutschen Entwicklung sind somit die Beschäftigungs- und Produktivitätszuwächse bei Finanzdienstleistungen und Persönlichen Diensten (inkl. Wirtschaftsdienste und Realitätenwesen) sowie im Metallverarbeitungssektor, der in Deutschland den mit Abstand größten BIP-Anteil aller Vergleichsländer einnimmt, woraus sich auf eine Stärkung der Position im Wettbewerb hochentwickelter Industrieländer ablesen läßt.

Niederlande: Der niederländische Verarbeitungssektor fällt durch zwei Besonderheiten auf: Erstens ein Sprung in der Produktivitätshierarchie von weit unter dem Durchschnitt zu Beginn der achtziger Jahre auf einen überdurchschnittlichen Wert (1988), und zweitens durch die Tatsache, daß der BIP-Anteil des Verarbeitungssektors in den Niederlanden gewachsen ist, während dieser in allen anderen Vergleichsländern zurückging. Geringfügige Anteilsrückgänge gab es bei den unterdurchschnittlich produktiven, rohstoffnahen Bereichen, wobei allerdings dort durch deutliche Beschäftigungseinbußen die relative Produktivitätsposition etwas verbessert wurde. Enorme Produktivitätsverbesserungen zeigen sich vor allem in der Chemie, der Metallerzeugung und bei N-Metall-Mineralprodukten, etwas geringer, aber ebenfalls noch beachtlich in der Metallverarbeitung. In all diesen Bereichen stieg neben der relativen Produktivität auch der BIP-Anteil, insbesondere in der Chemie, wo die Produktivitätssteigerung trotz einer bedeutenden Ausweitung der Erwerbstätigenzahl realisiert werden konnte. In den übrigen Bereichen fand dagegen ein Beschäftigungsabbau statt. Die Position des Handels blieb praktisch konstant, und die Expansion bei Finanzdienstleistungen verlief ähnlich wie in den Vergleichsländern (relativ kräftige Expansion von Beschäftigung und BIP-Anteil verbunden mit Verbesserung der relativ hohen Produktivität), allerdings weniger dynamisch. Insgesamt läßt sich somit für die niederländische Wirtschaft mit

ihrer beachtlichen Konsolidierung im Verarbeitungssektor, der steigenden Bedeutung von Finanzdienstleistungen und einem relativ kräftigen Rückgang des BIP-Anteils des Öffentlichen Sektors eine Strukturverbesserung im Sinne einer Hebung der Wettbewerbsfähigkeit konstatieren.

6. Exkurs: Außenhandelsdeckungsquoten im Verarbeitungssektor

Die folgende kurze Betrachtung der Entwicklung von Außenhandelsdeckungsquoten, und dies insbesondere einiger ausgewählter, technisch anspruchsvoller Produktgruppen, soll Anhaltspunkte dafür geben, ob die anhand der relativen Produktivitätsentwicklung einzelner Wirtschaftsbereiche angestellten Überlegungen bezüglich einer Veränderung der Wettbewerbsfähigkeit auch durch Veränderungen im Außenhandel gestützt werden. In dieser Gegenüberstellung konnten auch die Länder Belgien und Schweiz miteinbezogen werden, für die keine geeigneten Produktivitätsdaten vorlagen (Tabellen 8 bis 14).

Allen Ländern gemeinsam ist eine Erhöhung des Deckungsgrades in den achtziger Jahren um ca. 10 Prozentpunkte. Deutschland konnte seinen Überschuß im Warenverkehr weiter ausbauen, die Niederlande und Schweden den Saldo von Minus in Plus drehen. Belgien und Finnland kamen knapp an die 100-Prozent-Marke heran, und die Schweiz und Österreich konnten die Deckungsquote deutlich verbessern, wobei diese in Österreich mit knapp 84 Prozent im Jahre 1990 die niedrigste aller Vergleichsländer war.

Österreich: Einen Exportüberschuß weist Österreich nur bei N-Metall-Rohstoffen aus, allerdings wurde dieser im Verlauf der achtziger Jahre deutlich reduziert. In allen übrigen Bereichen wurde der Importüberschuß reduziert und somit die Warenstruktur im Außenhandel wesentlich ausgewogener. Bei bearbeiteten Waren stieg die Deckungsquote auf 90 Prozent, davon Maschinen und Ausrüstungen von 68 auf 83 Prozent. Der Exportanteil der bearbeiteten Waren wird von den Vergleichsländern nur von Deutschland (geringfügig) und von der Schweiz (deutlich) übertroffen.

Der Anteil der ausgewählten hochwertigen Produkte am Gesamtexport stieg von 28 auf 39 Prozent und liegt somit gleichauf mit der Schweiz und wird nur von Deutschland und Schweden übertroffen. Die Deckungsquoten erhöhten sich bei allen diesen Produktgruppen enorm, was bei nichtelektr. Maschinen sogar schon zu einem Exportüberschuß und bei elektr. Maschinen zu einer fast 100prozentigen Deckungsquote führte. Einzig bei Transportmitteln verlief die Entwicklung eher gebremst.

Finnland: Die Außenhandelsstruktur ähnelt grundsätzlich der österreichischen, d. h. es existiert ein (allerdings gigantischer) Exportüberschuß bei N-Metall-Rohstoffen (Holz, Papier!), und dies mit sinkender Tendenz. Der Exportanteil ging von 19 auf 10 Prozent zurück. Daneben

existiert bei bearbeiteten Waren, die aufgrund der großen Bedeutung von N-Metall-Rohstoffen einen etwas kleineren Anteil an den Gesamtexporten ausmachen als in Österreich, ein ebenfalls rückläufiger Exportüberschuß.

Bei den ausgewählten Produkten, die ihren Anteil an den Gesamtexporten auf für das Ländersample allerdings bestenfalls durchschnittliche 32 Prozent ausweiten konnten, fällt vor allem die stark gestiegene Bedeutung von Maschinen auf. Dennoch erreicht keine der ausgewählten Produktgruppen eine Deckungsquote von 100 Prozent.

Schweden: Ebenso wie Finnland verzeichnet auch Schweden einen etwa vierfachen Exportüberschuß bei N-Metall-Rohstoffen, daneben allerdings auch einen Überschuß bei bearbeiteten Waren (insbesondere Maschinen und Fahrzeuge, die bereits über die Hälfte des Exports bearbeiteter Waren ausmachen), in beiden Gruppen mit leicht rückläufiger Tendenz. Ebenfalls positiv wurde im Verlauf der achtziger Jahre die Außenhandelsbilanz bei mineralischen Rohstoffen.

Der Anteil der technologisch anspruchsvollen Produkte an den Exporten stieg von 41 auf 46 Prozent und erreicht damit fast das deutsche Niveau. Alle diese Bereiche weisen einen Exportüberschuß aus, allerdings mit Ausnahme der relativ unbedeutenden med./pharm. Produkte mit deutlich schrumpfender Tendenz.

Deutschland: Bearbeitete Waren stellen nicht nur mit 89 Prozent aller Exporte den dominierenden Bereich dar, sondern auch den einzigen mit einer positiven Außenhandelsbilanz. Dabei verringerte sich der Exportüberschuß in den achtziger Jahren, was speziell die Entwicklung bei Maschinen/Fahrzeugen zuzuschreiben sein dürfte, die etwa die Hälfte der Gesamtexporte Deutschlands bestreiten.

Sämtliche ausgewählte anspruchsvolle Produkte weisen deutliche Exportüberschüsse aus, und deren Anteil an den Gesamtexporten von 50 Prozent stellt den Spitzenwert aller Vergleichsländer dar. Dennoch verringerten sich die Exportüberschüsse dieser Produkte in den achtziger Jahren merklich.

Niederlande: Auffallend ist der 20prozentige Exportanteil bei Nahrungs-/Genußmitteln mit hohem Exportüberschuß mit steigender Tendenz. Daneben weisen auch N-Metall-Rohstoffe einen (erheblich gestiegenen) Überschuß auf. In den übrigen Gruppen dominieren die Importe. Bei bearbeiteten Waren, deren Exportanteil mit 59 Prozent am unteren Ende der Vergleichsländer liegt, verschlechterte sich der Deckungsgrad geringfügig. Die Niederlande sind damit neben Österreich das einzige Land in Sample mit einem Importüberschuß bei bearbeiteten Waren, wenn auch bei chemischen Produkten ein – allerdings in den achtziger Jahren deutlich geschrumpfter – Exportüberschuß zu verzeichnen war.

Der Anteil der ausgewählten anspruchsvollen Produkte an den Gesamtexporten stieg in den achtziger Jahren auf im internationalen Vergleich schwache 23 Prozent. Die Deckungsquote liegt in allen Bereichen unter 100 Prozent, und im Verlauf der achtziger Jahre ist diesbezüglich auch keine wesentliche Dynamik beobachtbar.

Schweiz: So wie in Deutschland weist auch die Schweiz ausschließlich bei bearbeiteten Waren, die 93 Prozent des gesamten Warenexports bestreiten, einen Exportüberschuß auf, der insbesondere den chemischen Produkten zuzuschreiben ist, und dies mit steigender Tendenz. Bei Maschinen/Fahrzeugen drehte sich der Saldo von Plus auf Minus. In den übrigen Bereichen konnten die deutlichen Importüberschüsse etwas abgebaut werden.

Mit Ausnahme von Transportmitteln zeigen sich bei den höherwertigen Produkten teils enorme Exportüberschüsse, und dies speziell bei medizinischen/pharmazeutischen Produkten, wo die Deckungsquote bei 416 Prozent liegt. Der Exportanteil dieses Bereiches, der in den übrigen Ländern nicht über 2,3 Prozent (Schweden) liegt, beträgt in der Schweiz 6,8 Prozent und wird laufend ausgeweitet. Der Anteil der höherwertigen Produkte an den Gesamtexporten lag 1990 mit 39 Prozent auf dem selben Niveau wie in Österreich, blieb aber in der Schweiz seit dem Jahr 1980 unverändert.

Belgien: Außer bei Brennstoffen erhöhten sich die Deckungsquoten in Belgien in den achtziger Jahren in allen Warengruppen. Nur bei bearbeiteten Waren wurde ein Exportüberschuß erzielt. Dessen geringfügige Ausweitung kam dadurch zustande, daß sich der Transportmittelbereich (mit 16,1 Prozent Exportanteil = fast so hoch wie in Deutschland) extrem dynamisch entwickelte. Da von den höherwertigen Produkten die quantitativ weniger bedeutenden medizinischen/pharmazeutischen Produkte einen (wachsenden) Exportüberschuß aufweisen, Maschinen dagegen einen wachsenden Importüberschuß, entfallen auf diese ausgewählten Produkte nur im internationalen Vergleich schwache 29 Prozent der Gesamtexporte. Der erhebliche Anstieg seit 1980 (damals: 22 Prozent) ist somit fast ausschließlich dem Bereich Transportmittel zuzuschreiben.

7. Zusammenfassung

Österreich: Die Produktivitätsstruktur zeigt eine Polarisierung zwischen einerseits know-how-intensiven Produktions- und Dienstleistungsbereichen, wo eine Verbesserung der Wettbewerbsfähigkeit eintrat, und rohstoffnäheren Produkten bzw. einfacheren Dienstleistungen, wo aufgrund der Verfügbarkeit über billige Arbeitskräfte die Produktivität wenig dynamisch wächst. Die Außenhandelszahlen bestätigen das Ergebnis bezüglich anspruchsvoller Produkte, wo – allerdings von nicht allzu hohem Niveau aus – deutliche Fortschritte in der Strukturverbesserung beobachtbar sind.

Finnland: Daß im Verarbeitungssektor die relative Produktivität ausschließlich in der Metallverarbeitung anstieg, schlägt sich in der Entwicklung des Außenhandels mit Maschinen nieder. Auch die nur geringfügige Verbesserung der Außenhandelsstruktur von relativ niedrigem Niveau aus bestätigt die aus der relativen Produktivitätsentwicklung abgeleitete Vermutung, daß sich die Position Finnlands im internationa-

len Wettbewerb nicht gravierend verbesserte, da sich die Produktionsstruktur trotz des beachtlichen gesamtwirtschaftlichen Produktivitätsfortschritts nicht eindeutig weiterentwickelte.

Schweden: Der den schwedischen Verarbeitungssektor dominierende Metallverarbeitungsbereich führt zwar zu einer qualitativ hochwertigen Außenhandelsstruktur, doch korrespondiert die schwache relative Produktivitätsentwicklung in diesem Bereich mit sinkenden Exportüberschüssen. Die Produktivitätsverbesserungen in anderen, teils grundstoffnäheren Bereichen wiederum gingen mit einer Verringerung der Importüberschüsse in einigen dieser Bereiche einher. Klare Signale bezüglich einer positiven oder negativen Strukturentwicklung der schwedischen Wirtschaft, die jedenfalls bereits ein hohes Niveau erreichte, sind somit nicht eindeutig erkennbar.

Deutschland: Die Struktur der deutschen Wirtschaft dürfte sich leicht verbessert haben, wenn auch durch das bereits erreichte hohe Niveau die Veränderungen nicht allzu dynamisch ausfallen.

Niederlande: Die Steigerung der relativen Produktivität im Bereich höherwertiger Produkte schlägt sich im Außenhandel nur in einem Exportüberschuß bei Chemie wieder, der allerdings ebensowenig steigende Deckungsquoten aufweist wie die übrigen höherwertigen Produktgruppen. Sehr wohl machen sich die relativen Produktivitätsgewinne der rohstoffnahen Bereiche positiv im niederländischen Außenhandel bemerkbar, dessen Struktur durch Größe und Dynamik des Nahrungs-/Genußmittelsektors aus dem Ländersample hervorsticht, was aber auf Kosten des nur schwach entwickelten Bereiches bearbeiteter Waren geht.

Literatur

- Basalka, Heinrich, Produktivität – Ein aktualisierter Vergleich Österreich–Deutschland im Licht der Einkommensdiskussion, in: Wirtschaftspolitische Blätter 39/5, 6 (1992), 547–552.
- Guger, Alois, Lohnstückkostenposition der Industrie 1991 verbessert, in: WIFO-Monatsberichte 65/7 (1992), 381–386.
- OECD, Economic Outlook 52 (Paris 1992).
- OECD, National Accounts 1978–1990 (Paris 1992).

Tabelle 1

Reales Wirtschaftswachstum in Prozent

	1980	1981	1982	1983	1984	1985	1986	1987	1988	1989	1990	1991	1992	Ø 79– 90
Österreich	2,9	–0,3	1,1	2,0	1,4	2,5	1,2	1,7	4,0	3,7	4,4	3,1	2,0	2,3
Belgien	4,3	–1,0	1,5	0,4	2,1	0,8	1,5	2,2	4,9	3,6	3,3	2,1	1,3	2,2
Deutschland	1,1	0,2	–0,9	1,6	2,8	1,9	2,2	1,4	3,7	3,2	4,8	3,7	1,4	2,0
Finnland	5,3	1,6	3,6	3,0	3,1	3,3	2,1	4,0	5,4	5,4	0,3	–6,5	–2,0	3,4
Niederlande	0,9	–0,6	–1,4	1,4	3,1	2,6	2,0	0,8	2,6	4,0	3,9	2,1	1,4	1,7
Schweden	1,7	0	1,1	1,8	4,0	2,2	2,2	2,8	2,3	2,4	0,4	–1,4	–1,2	1,9
Schweiz	4,6	1,4	–0,9	1,0	1,8	3,7	2,9	2,0	2,9	3,9	2,3	–0,1	0,2	2,3
OECD-Europa	1,4	0,3	0,9	1,7	2,4	2,6	2,9	3,0	3,9	3,2	2,8	1,3	1,0	2,3

Quelle: OECD, bis 1989: Historical Statistics, ab 1990: Economic Outlook

Tabelle 2

Produktivität und Arbeitsmarkt

	Järl. Δ BIP/Kopf 79–90	Järl. Δ BIP/Erwerbst. 79–90	Järl. Δ Erwerbstätig- keit 79–90	Arbeitslosenrate		
				1980	1990	1992*)
Österreich	2,1	1,2	1,0	1,6	3,3	4,0
Belgien	2,1	2,0	0,1	7,9	8,7	9,8
Deutschland	1,7	1,4	0,6	2,5	4,9	7,4
Finnland	2,9	2,6	0,8	4,7	3,5	12,4
Niederlande	1,2	k. A.	k. A.	4,1	6,4	5,6
Schweden	1,6	1,2	0,7	1,6	1,5	5,2
Schweiz	1,7	k. A.	k. A.	0,2	0,6	2,8
OECD-Europa	1,7	1,4	0,8	6,3	8,0	9,9

Quelle: OECD Historical Statistics; mit *) bezeichnet: OECD, Economic Outlook 52

Tabelle 3

Österreich

	Index Produktivität		BIP-Anteil		Besch.-Anteil		Δ Besch.
	1990	1980	1990 in %	Δ 1980-1990 in Prozent- punkten	1990 in %	Δ 1980-1990 in Prozent- punkten	1980-1990 in %
Land/Forstwirtschaft	48	49	3,1	-1,3	6,6	-2,5	-25,7
Bergbau	105	108	0,3	-0,2	0,3	-0,1	-28,1
Strom/Gas/Wasser	253	318	2,5	-0,5	1,0	0,0	6,4
Bauwirtschaft	94	98	7,0	-1,2	7,4	-0,9	-8,2
Handel	90	103	12,8	-0,6	14,3	1,2	12,0
Beherb/Gast	70	74	3,6	0,3	5,1	0,6	17,5
Transp/Lager/Kommunik.	89	88	6,2	0,4	7,0	0,3	8,0
FinDL	217	187	16,7	4,7	7,7	1,3	23,5
PersDL	107	101	4,0	0,8	3,8	0,5	19,6
OeffDL	63	74	13,1	0,1	20,9	3,4	22,5
Verarbeitung	102	93	26,3	-1,6	25,9	-3,9	-10,9
davon							
NuG/Tabak	115	116	3,5	-0,7	3,1	-0,6	-13,1
Tex/Bekl/Leder	59	58	1,6	-0,7	2,7	-1,4	-31,6
Holz	69	68	2,0	0,0	2,9	-0,1	-1,0
Papier/Druck	100	96	1,9	0,0	1,8	-0,1	-2,0
Chemie	171	154	3,9	0,0	2,3	-0,3	-8,4
N. Met. Min. Prod.	119	108	1,5	-0,1	1,3	-0,2	-12,2
Metallerz.	110	105	1,5	-0,7	1,4	-0,7	-32,9
Metallverarb.	100	88	10,4	0,7	10,4	-0,6	-2,8
Gesamtwirtschaft	100	100	100,0	0,0	100,0	0,0	2,6

Quelle: OECD, National Accounts; WIFO; eigene Berechnungen

Tabelle 4

Finnland

	Index Produktivität		BIP-Anteil		Besch.-Anteil		△ Besch.
	1990	1980	1990 in %	△ 1980–1990 in Prozent- punkten	1990 in %	△ 1980–1990 in Prozent- punkten	1980–1990 in %
Land/Forstwirtschaft	60	66	5,4	–3,2	9,0	–4,2	–30,5
Bergbau	149	112	0,3	–0,2	0,2	–0,2	–55,6
Strom/Gas/Wasser	177	207	2,1	–0,5	1,2	–0,1	–3,6
Bauwirtschaft	93	91	8,5	1,4	9,1	1,3	18,2
Handel	66	77	8,0	–1,0	12,1	0,5	5,7
Beherb/Gast	57	56	1,8	0,3	3,2	0,4	17,7
Transp/Lager/Kommunik.	99	102	7,2	0,1	7,2	0,3	5,8
FinDL	240	241	16,8	4,3	7,0	1,8	36,8
PersDL	89	80	4,2	1,1	4,7	0,9	24,1
OeffDL	70	74	15,6	2,5	22,4	4,6	27,9
Verarbeitung	94	101	19,0	–6,1	20,2	–4,8	–17,9
davon							
NuG/Tabak	90	93	2,2	–0,4	2,4	–0,4	–12,5
Tex/Bekl/Leder	48	65	0,7	–1,4	1,5	–1,8	–53,4
Holz	78	90	1,6	–1,1	2,0	–0,9	–30,3
Papier/Druck	110	137	4,0	–1,4	3,6	–0,3	–6,7
Chemie	126	165	2,1	–0,9	1,7	–0,2	–7,3
N. Met. Min. Prod.	104	107	0,9	–0,1	0,9	–0,1	–4,5
Metallerz.	113	137	0,8	–0,4	0,7	–0,1	–15,0
Metallverarb.	92	86	6,5	–0,4	7,1	–0,9	–10,4
Gesamtwirtschaft	100	100	100,0	0,0	100,0	0,0	1,5

Quelle: OECD, National Accounts; eigene Berechnungen

Tabelle 5

Schweden

	Index Produktivität		BIP-Anteil		Besch.-Anteil		△ Besch.
	1990	1980	1990 in %	△ 1980-1990 in Prozent- punkten	1990 in %	△ 1980-1990 in Prozent- punkten	1980-1990 in %
Land/Forstwirtschaft	69	60	2,6	-0,7	3,7	-1,7	-27,3
Bergbau	147	121	0,4	-0,1	0,3	-0,1	-25,0
Strom/Gas/Wasser	349	336	2,5	0,0	0,7	0,0	0,0
Bauwirtschaft	104	95	6,9	0,2	6,6	-0,4	-1,0
Handel	70	78	8,3	-1,1	11,9	-0,3	2,9
Beherb/Gast	60	66	1,3	0,3	2,2	0,7	50,7
Transp/Lager/Kommunik.	88	94	5,8	-0,4	6,6	0,0	6,4
FinDL	219	253	18,4	4,2	8,4	2,8	57,9
PersDL	60	54	3,5	0,4	5,8	0,2	9,1
OeffDL	65	73	20,6	-1,7	31,7	1,4	10,5
Verarbeitung	94	90	19,7	-1,4	21,0	-2,3	-4,9
davon							
NuG/Tabak	127	95	2,4	0,3	1,9	-0,3	-8,7
Tex/Bekl/Leder	76	68	0,5	-0,3	0,6	-0,5	-40,8
Holz	101	99	1,6	-0,2	1,6	-0,3	-9,0
Papier/Druck	103	98	2,9	-0,1	2,8	-0,3	-3,8
Chemie	128	128	2,1	0,0	1,7	0,0	7,0
N. Met. Min. Prod.	113	97	0,7	-0,1	0,6	-0,2	-18,2
Metallerz.	93	78	0,9	-0,3	1,0	-0,6	-35,3
Metallverarb.	85	88	8,5	-0,7	10,0	-0,4	1,8
Gesamtwirtschaft	100	100	100,0	0,0	100,0	0,0	5,7

Quelle: OECD, National Accounts; eigene Berechnungen

Tabelle 6

Deutschland

	Index Produktivität		BIP-Anteil		Besch.-Anteil		△ Besch.
	1990	1980	1989 in %	△ 1980-1989 in Prozent- punkten	1989 in %	△ 1980-1989 in Prozent- punkten	1980-1989 in %
Land/Forstwirtschaft	47	40	1,7	-0,4	3,7	-1,5	-27,8
Bergbau	77	97	0,5	-0,3	0,7	-0,2	-17,4
Strom/Gas/Wasser	255	254	2,6	0,1	1,0	0,0	7,2
Bauwirtschaft	78	86	5,1	-1,6	6,6	-1,3	-14,1
Handel	65	70	8,4	-0,6	13,0	0,0	2,6
Beherb/Gast	40	48	1,3	0,0	3,2	0,5	20,1
Transp/Lager/Kommunik.	99	103	5,6	-0,2	5,6	0,0	2,4
FinDL	402	379	12,4	1,8	3,1	0,3	12,6
PersDL	126	120	14,9	3,8	11,8	2,6	30,9
OeffDL	69	80	10,7	-1,0	15,5	0,9	8,8
Verarbeitung	99	96	31,1	-1,3	31,5	-2,3	-4,4
davon							
NuG/Tabak	105	109	3,1	-0,7	2,9	-0,5	-12,4
Tex/Bekl/Leder	62	57	1,2	-0,4	2,0	-1,0	-30,7
Holz	65	70	0,9	-0,2	1,4	-0,3	-13,3
Papier/Druck	87	89	1,4	0,0	1,6	0,0	1,9
Chemie	148	153	5,8	0,0	3,9	0,1	6,0
N. Met. Min. Prod.	106	105	1,2	-0,3	1,1	-0,3	-17,4
Metallerz.	97	87	2,3	-0,2	2,4	-0,5	-16,3
Metallverarb.	95	92	14,9	0,6	15,8	0,2	3,7
Gesamtwirtschaft	100	100	100,0	0,0	100,0	0,0	2,4

Quelle: OECD, National Accounts; eigene Berechnungen

Niederlande

	Index Produktivität		BIP-Anteil		Besch.-Anteil		△ Besch.
	1988	1980	1988 in %	△ 1980-1988 in Prozent- punkten	1988 in %	△ 1980-1988 in Prozent- punkten	1980-1988 in %
Land/Forstwirtschaft	73	60	4,0	0,5	5,5	-0,3	-4,3
Bergbau	1366	3417	2,8	-2,9	0,2	0,0	25,0
Strom/Gas/Wasser	204	223	1,9	-0,2	1,0	0,0	0,0
Bauwirtschaft	80	76	5,9	-1,1	7,4	-1,9	-20,0
Handel	70	70	11,1	-0,1	15,9	0,0	0,0
Beherb/Gast	78	82	1,8	0,1	2,3	0,2	12,0
Transp/Lager/Kommunik.	96	95	6,8	0,5	7,0	0,4	5,9
FinDL	200	184	17,1	3,2	8,5	1,0	13,2
PersDL	68	74	11,1	0,0	16,4	1,4	9,4
OeffDL	75	94	11,6	-2,3	15,4	0,6	4,1
Verarbeitung	103	87	19,8	1,8	19,1	-1,5	-7,3
davon							
NuG/Tabak	92	88	3,1	-0,1	3,4	-0,3	-7,4
Tex/Bekl/Leder	66	56	0,6	-0,1	1,0	-0,4	-29,2
Holz	63	64	0,5	-0,1	0,8	-0,1	-15,6
Papier/Druck	94	84	2,2	0,2	2,3	0,0	-0,9
Chemie	180	138	4,9	1,4	2,7	0,2	7,4
N. Met. Min. Prod.	108	86	0,8	0,0	0,7	-0,1	-16,7
Metallerz.	143	102	1,0	0,3	0,7	0,0	-2,9
Metallverarb.	88	78	6,3	0,2	7,2	-0,7	-8,5
Gesamtwirtschaft	100	100	100,0	0,0	100,0	0,0	0,3

Quelle: OECD, National Accounts; eigene Berechnungen

Tabelle 8

Österreich

	1990			1980		
	Export Anteil in %	Import Anteil in %	Deckungs- quote in %	Export Anteil in %	Import Anteil in %	Deckungs- quote in %
N + G	3,3	5,2	53,2	4,2	6,4	47,0
N. Met. Rohst.	4,4	3,1	119,0	7,8	3,8	147,1
Brennst.	1,0	6,3	13,3	1,6	15,5	7,4
Metall + min. Rohst.	3,5	3,8	77,2	3,2	5,2	44,1
Bearb. Waren	87,7	81,5	90,2	83,1	68,9	86,4
davon						
Chem. Prod.	8,3	9,7	71,7	8,8	9,3	67,8
Masch + Ausr.	37,2	37,6	82,9	27,7	28,9	68,7
Insgesamt	100,0	100,0	83,8	100,0	100,0	71,6
Ausgew. Produkte						
Med + pharm	1,7	1,9	75,0	1,1	1,4	56,3
N. El. Masch.	19,9	16,0	104,2	13,9	11,7	85,1
El. Masch.	11,5	9,8	98,4	8,4	7,7	78,2
Transp. Mitt.	5,7	11,9	40,1	4,8	9,4	36,6

Quelle: United Nations, Handbook of International Trade and Development Statistics 1991 (New York, 1992); eigene Berechnungen

Finnland

	1990			1980		
	Export Anteil in %	Import Anteil in %	Deckungs- quote in %	Export Anteil in %	Import Anteil in %	Deckungs- quote in %
N + G	2,4	4,9	48,3	3,1	7,1	39,5
N. Met. Rohst.	9,6	2,3	411,5	19,1	2,9	596,3
Brennst.	1,5	11,7	12,6	4,4	29,1	13,7
Metall + min. Rohst.	3,6	4,5	78,9	3,7	4,6	72,8
Bearb. Waren	83,0	75,9	107,8	69,6	56,2	112,1
davon						
Chem. Prod.	6,2	10,6	57,7	5,3	9,2	52,2
Masch + Fahrz.	31,1	38,3	80,1	17,7	26,6	60,2
Insgesamt	100,0	100,0	98,6	100,0	100,0	90,5
Ausgew. Produkte						
Med + pharm	0,6	1,5	39,4	0,4	0,9	40,2
N. El. Masch.	15,4	17,2	88,3	8,2	12,8	58,0
El. Masch.	8,7	9,1	94,3	4,8	6,2	70,1
Transp. Mitt.	7,0	12,0	57,5	5,1	7,6	60,8

Quelle: United Nations, Handbook of International Trade and Development Statistics 1991 (New York, 1992); eigene Berechnungen

Tabelle 10

Schweden

	1990			1980		
	Export Anteil in %	Import Anteil in %	Deckungs- quote in %	Export Anteil in %	Import Anteil in %	Deckungs- quote in %
N + G	2,2	6,1	37,9	2,4	7,1	31,3
N. Met. Rohst.	7,2	1,9	398,3	9,6	2,2	403,6
Brennst.	3,0	9,1	34,7	4,5	24,2	17,2
Metall + min. Rohst.	3,4	3,5	102,1	4,5	4,6	90,5
Bearb. Waren	82,8	78,6	110,7	77,4	61,6	116,2
davon						
Chem. Prod.	7,6	9,5	84,1	5,3	8,4	58,4
Masch + Fahrz.	43,7	38,3	119,9	39,7	26,7	137,5
Insgesamt	100,0	100,0	105,1	100,0	100,0	92,5
Ausgew. Produkte						
Med + pharm	2,3	1,4	172,7	1,0	1,0	92,5
N. El. Masch.	19,3	16,8	120,8	18,0	12,8	130,1
El. Masch.	9,7	9,9	103,0	8,6	7,3	108,9
Transp. Mitt.	14,7	11,5	134,4	13,6	6,7	187,7

Quelle: United Nations, Handbook of International Trade and Development Statistics 1991 (New York, 1992); eigene Berechnungen

54 **Tabelle 11****Deutschland (West)**

	1990			1980		
	Export Anteil in %	Import Anteil in %	Deckungs- quote in %	Export Anteil in %	Import Anteil in %	Deckungs- quote in %
N + G	4,8	10,2	54,9	5,3	12,2	44,9
N. Met. Rohst.	1,1	3,2	40,1	1,2	4,0	31,0
Brennst.	1,3	8,2	18,5	3,8	22,5	17,5
Metall + min. Rohst.	2,5	4,4	66,3	3,4	6,2	56,7
Bearb. Waren	89,1	72,0	144,3	84,3	52,5	166,0
davon						
Chem. Prod.	12,5	9,1	160,2	12,7	7,3	179,9
Masch + Fahrz.	49,7	32,0	181,1	44,4	18,7	245,5
Insgesamt	100,0	100,0	116,6	100,0	100,0	103,4
Ausgew. Produkte						
Med + pharm	1,5	1,0	174,9	1,2	0,7	177,2
N. El. Masch.	19,8	12,0	192,4	18,8	7,1	273,8
El. Masch.	9,6	8,5	131,7	8,8	5,4	168,5
Transp. Mitt.	19,5	11,5	197,7	16,2	6,3	265,9

Quelle: United Nations, Handbook of International Trade and Development Statistics 1991 (New York, 1992); eigene Berechnungen

Tabelle 12

Niederlande

	1990			1980		
	Export Anteil in %	Import Anteil in %	Deckungs- quote in %	Export Anteil in %	Import Anteil in %	Deckungs- quote in %
N + G	19,9	12,6	164,9	19,9	14,9	128,3
N. Met. Rohst.	4,2	2,4	182,7	3,4	2,6	125,6
Brennst.	9,6	10,2	98,3	22,2	23,7	90,0
Metall + min. Rohst.	2,8	3,0	97,5	3,8	4,1	89,0
Bearb. Waren	59,4	71,1	87,2	49,7	53,3	89,6
davon						
Chem. Prod.	15,2	10,7	148,3	15,3	8,9	165,2
Masch + Fahrz.	22,2	30,0	77,3	17,0	19,7	82,9
Insgesamt	100,0	100,0	104,4	100,0	100,0	96,1
Ausgew. Produkte						
Med + pharm	1,0	1,1	94,9	0,8	0,7	109,8
N. El. Masch.	10,5	13,8	79,5	6,1	7,6	77,1
El. Masch.	5,9	7,5	82,1	6,5	6,1	102,4
Transp. Mitt.	5,8	8,7	69,6	4,1	5,9	66,8

Quelle: United Nations, Handbook of International Trade and Development Statistics 1991 (New York, 1992); eigene Berechnungen

Schweiz

	Export Anteil in %	1990 Import Anteil in %	Deckungs- quote in %	Export Anteil in %	1980 Import Anteil in %	Deckungs- quote in %
N + G	2,8	6,3	40,8	3,2	8,0	32,8
N. Met. Rohst.	0,8	2,2	33,4	1,0	2,6	31,5
Brennst.	0,1	4,6	2,0	0,1	11,2	0,7
Metall + min. Rohst.	2,7	2,9	85,4	5,1	7,1	58,9
Bearb. Waren	93,0	83,3	102,4	89,8	70,9	103,8
davon						
Chem. Prod.	20,8	11,2	170,4	19,2	10,1	155,8
Masch + Fahrz.	32,1	31,4	93,8	31,9	24,2	108,1
Insgesamt	100,0	100,0	91,7	100,0	100,0	82,0
Ausgew. Produkte						
Med + pharm	6,8	1,5	415,9	5,5	1,1	409,9
N. El. Masch.	21,4	13,5	145,4	21,6	9,8	180,7
El. Masch.	9,0	7,5	110,1	10,4	6,3	135,3
Transp. Mitt.	1,6	10,5	14,0	1,3	8,1	13,2

Quelle: United Nations, Handbook of International Trade and Development Statistics 1991 (New York, 1992); eigene Berechnungen

Tabelle 14

Belgien (inkl. Luxemburg)

	Export Anteil in %	1990 Import Anteil in %	Deckungs- quote in %	Export Anteil in %	1980 Import Anteil in %	Deckungs- quote in %
N + G	9,4	9,9	93,6	9,3	11,1	75,9
N. Met. Rohst.	1,6	2,4	65,7	1,5	2,8	48,5
Brennst.	3,4	8,0	41,9	8,3	17,4	43,2
Metall + min. Rohst.	4,2	5,5	75,3	6,4	8,2	70,7
Bearb. Waren	77,3	68,2	111,7	68,8	57,6	108,2
davon						
Chem. Prod.	13,9	11,3	121,2	11,5	8,5	122,6
Masch + Fahrz.	27,1	25,4	105,2	21,6	22,5	87,0
Insgesamt	100,0	100,0	98,6	100,0	100,0	90,6
Ausgew. Produkte						
Med + pharm	1,4	1,3	106,1	1,0	0,9	100,7
N. El. Masch.	6,8	10,2	65,7	6,2	7,6	73,9
El. Masch.	4,3	5,0	84,8	4,4	4,2	94,9
Transp. Mitt.	16,1	10,2	155,6	10,8	10,6	92,2

Quelle: United Nations, Handbook of International Trade and Development Statistics 1991 (New York, 1992); eigene Berechnungen

Die neue Qualität des Finanzkapitals

**Deregulierung und Informationstechnologien veränderten
in den achtziger Jahren den Finanzsektor
der Industrieländer**

Karl Georg Zinn

1. Steigende Störanfälligkeit

In den vergangenen eineinhalb Jahrzehnten spielte sich ein tiefgreifender Wandel der internationalen Finanzbeziehungen ab, wie nie zuvor in der etwa zweihundertjährigen Geschichte des Kapitalismus. Diese Veränderung wurde von der breiteren Öffentlichkeit allenfalls oberflächlich wahrgenommen. Die aufmerksame Lektüre der Wirtschaftsseiten der Tagespresse ließ zwar erkennen, daß die Börsenkurse anstiegen, neue Spekulationsmöglichkeiten durch die sogenannten innovativen Finanz(markt)instrumente eröffnet wurden und daß mit den Kurseinbrüchen an den Weltbörsen im Herbst 1987 und erneut zwei Jahre später 1989 erhebliche Stabilitätsrisiken sichtbar wurden, aber nach kurzer Aufregung über die beiden Börsenkrisen beruhigte sich die Stimmung wieder rasch. Hierzu trugen sowohl das realwirtschaftliche Wachstum bei, das in der zweiten Hälfte der achtziger Jahre die Börsenturbulenzen überlebte, als auch der offenkundige Unterschied zwischen den Folgen des New Yorker Börsenkrachs von 1929 und des Kurseinbruchs 1989. Anscheinend war die Geld- und Kreditpolitik nun in der Lage, das Übergreifen der Finanzmarktkrise auf den Realsektor der Wirtschaft zu unterbinden.

Das Vertrauen in die wirtschaftspolitische Kompetenz der Zentralbanken könnte allerdings auch steigende Unvorsichtigkeit und exzessive Risikobereitschaft der an den Finanzmärkten spekulativ operierenden Personen und Institutionen provozieren. Mit dem Umschwenken der realwirtschaftlichen Entwicklung auf einen Rezessionstrend und bei anhaltender Ausweitung der finanziellen Spekulation könnte die Entwick-

lung unbeherrschbar werden. Vor diesem Hintergrund sind die Warnungen vor steigenden Risiken an den Finanzmärkten äußerst ernst zu nehmen.

Die Baseler Bank für Internationalen Zahlungsausgleich (BIZ) hat in ihrem jüngsten Jahresbericht (1) in unmißverständlicher Deutlichkeit auf die wachsenden Gefahren der immer undurchschaubarer werdenden Finanzmarktoperationen aufmerksam gemacht. Das dem Baseler Institut eigene Understatement der Formulierungen hat vermutlich der raschen und der Sache angemessenen Rezeption durch die Wirtschaftspresse und Öffentlichkeit entgegengewirkt. Die Finanzmarktrisiken wachsen daher im verborgenen weiter (2). Mit der seit den siebziger Jahren zunehmenden Abkoppelung der Finanztransaktionen von der realwirtschaftlichen Entwicklung wurde ein Auseinanderdriften von Geldkapitalakkumulation und Sachkapitalbildung programmiert, die zuvor für kaum möglich gehalten wurde. Die relative Verselbständigung des Finanzkapitals (3) und der finanziellen Spekulationsprozesse steigert die inneren Risiken der Finanzsphäre, aber damit zugleich auch die Risiken für die gesamtwirtschaftliche Entwicklung. Je umfangreicher und komplexer die finanziellen Transaktionen gestaltet werden, desto höher wird die Störanfälligkeit. Die tendenzielle Zunahme spekulativer Kapitalverwertung in Relation zur handfesten (Mehrwert-)Produktion des alten Industriekapitalismus verschiebt auch die psychologischen Orientierungen. An die Stelle des unternehmerischen Machers, der über Produktion, Beschaffung, Absatz und dergleichen wertschöpfungsrelevante Bereiche Bescheid weiß, tritt der neue Typus des „Gewinnmachers ohne Produktion“, um Seymour Melman sinngemäß zu zitieren (4). Wo Gewinnstreben nicht den schweißtreibenden Umweg über die Produktion nimmt, sondern sich in Spielermentalität der Spekulation hingibt, steigen – schon aus psychologischen Gründen – die Risiken und das Fehleinschätzungspotential. Dies gilt um so mehr, als „die allgemein übliche Praxis, die eigenen Ergebnisse stets am Durchschnitt zu messen, und die Angst, nicht mehr mitzukommen, . . . zu uniformen Denkweisen (führt) und so potentiell zu einer Kumulation einzelner Fehleinschätzungen“ (führt) (5).

2. Die „Verselbständigung“ des Finanzsektors

Die strenge staatliche Regelung des Geld- und Währungsbereichs gilt selbst unter orthodoxen Wirtschaftsliberalen in der Regel als unabdingbare Voraussetzung für eine stabile marktwirtschaftliche Entwicklung. Als Reaktion auf die Krise von 1929 und der folgenden Jahre wurden daher in fast allen betroffenen Ländern Einschränkungen der spekulativen Handlungsspielräume vorgenommen und die Banken schärferer Kontrolle und Aufsicht unterworfen. Diese stabilitätspolitische Linie setzte sich nach dem Zweiten Weltkrieg fort. Auch das Festkurssystem im ursprünglichen Bretton-Woods-Abkommen spiegelte jene Interventions-

philosophie wider, der die Geld- und Währungspolitik bis in die siebziger Jahre hinein folgte.

Ausgelöst durch die neue Weltwirtschaftskrise Mitte der siebziger Jahre, die zu einer Ausweitung der übernationalen Geld- und Kapitaltransaktionen (Euromärkte) beitrug und die Rückschleusung der sogenannten Petrodollars in den weltwirtschaftlichen Kreislauf dringlich erscheinen ließ, begann eine ordnungspolitische Debatte über das angemessene Ausmaß staatlicher Interventionen. Die Hartnäckigkeit der weltwirtschaftlichen Wachstumsschwäche schien den keynesianisch inspirierten Interventionismus zu diskreditieren, dem in den siebziger Jahren noch die meisten Regierungen der OECD-Länder anhingen. Von seiten der Monetaristen und der sogenannten Angebotspolitiker wurde der Interventionismus zum Prügelknaben für alle Probleme. In der populistischen Argumentation machten jene Schulen geltend, die Staatseingriffe hätten die marktwirtschaftlichen Kräfte mehr und mehr erstickt und die unternehmerische Innovationsfähigkeit wäre durch die bürokratischen Fesseln des Sozial- und Steuerstaates gelähmt. Es gelte daher, eine rigorose „Deregulierung“ in Gang zu setzen und dem Markt wieder Geltung zu verschaffen.

Die Neo-Laissez-faire-Position fand Rückhalt bei konservativen Parteien, beeinflusste aber auch sozialliberale und sozialdemokratische Strömungen. Zu Beginn der achtziger Jahre kam es zur neokonservativen Wende, und in den USA, Großbritannien und der Bundesrepublik leiteten die konservativen Regierungen angebotspolitische Deregulierungen ein. Besonders geeignet erschien der Finanzsektor, um Deregulierungsmaßnahmen voranzubringen. Das Kapital sollte (wieder) dorthin fließen können, wo es den größten Gewinn erzielt. Damit wurden auch Hindernisse beiseite geräumt, die „phantasievollen“ Finanzmarktinstrumenten bis dahin entgegenstanden und die Möglichkeiten spekulativer Geldanlage begrenzt hatten. „Die Palette verfügbarer Finanzinstrumente wurde im vergangenen Jahrzehnt beträchtlich erweitert. Im Jahr 1980 besaßen nur eine Handvoll Länder Märkte für Schatzwechsel, Einlagezertifikate (CD) und *commercial papers*; 1991 hatten fast alle Länder solche Märkte errichtet. Mit dem Fortschritt in der Informationstechnologie und der angewandten Finanztheorie breiteten sich in diesen zehn Jahren auch anspruchsvolle Instrumente wie Futures, Optionen, Swaps und daraus kombinierte Kontrakte in raschem Tempo aus. Märkte für außerbörslich gehandelte Instrumente schossen aus dem Boden, und mehr und mehr Länder richteten Börsen ein, an denen einige dieser Instrumente gehandelt werden konnten.“ (6)

3. Kosten der Deregulierung der Finanzmärkte

Die negativen Folgen der Deregulierungspolitik auf dem Finanzsektor wurden zuerst in den USA sichtbar. Nicht nur, daß von dort mit dem Börsencrash vom Oktober 1987 eine weltweite Schockwelle ausgelöst

wurde, markiert die labile Verfassung des US-amerikanischen Finanzbereichs, sondern der Zusammenbruch von Sparkassen (Savings & Loans Associations) und Banken sowie die Hunderte von Milliarden erfordernde „Sanierung“ der fallierenden Institute durch den amerikanischen Staat (Steuerzahler) signalisieren, daß die Deregulierungspolitik nicht „bloß“ höhere Risiken heraufbeschwor, sondern daß der Ernstfall bereits eingetreten ist.

Die Neigung, risikoreiche Spekulationsgeschäfte einzugehen, war anscheinend begleitet von einer höheren Verschuldung privater Haushalte und Unternehmen. Auch wenn anzunehmen ist, daß die Zunahme der Schulden der privaten Haushalte durch Immobilienkäufe bzw. -finanzierungen bedingt wurde, so bewirken doch die inflationären Übersteigerungen der Immobilienpreise und die früher oder später unvermeidlichen Korrekturen der Immobilienpreise, daß auch gesicherte Kredite notleidend werden. Jedenfalls besteht kein Zweifel an der zeitlichen Parallelentwicklung der boomenden Finanzgeschäfte und der wachsenden Verschuldung von Haushalten und Unternehmen gerade in jenen Volkswirtschaften, die die Deregulierung am weitesten getrieben haben. „Zur gleichen Zeit, wie die Schranken im Finanzgewerbe zu fallen begannen“, konstatiert die Bank für Internationalen Zahlungsausgleich, „stieg bei den Wirtschaftsakteuren außerhalb des Finanzsektors, insbesondere den privaten Haushalten, auf recht breiter Basis die Verschuldung im Verhältnis zum laufenden Einkommen“ (vgl. Tabelle 1). „Dieser Anstieg ging zumeist mit einer entsprechenden Erhöhung ihrer Finanzanlagen und einer aktiveren Verwaltung sowohl der Vermögenswerte als auch der Verbindlichkeiten einher. Das anschaulichste Beispiel für diesen Prozeß ist vielleicht die gewachsene Komplexität und Bedeutung der Finanzabteilungen in großen Unternehmen.“ (7)

Tabelle 1:

Entwicklung der Verschuldung des Privatsektors in ausgewählten OECD-Ländern

	Wirtschaftsunternehmen ¹⁾			Private Haushalte ²⁾		
	1975	1980	1990	1975	1980	1990
USA	36	36	49	67	75	97
Japan	94	86	135	45	59	96
Deutschland	66	68	74	62	76	84
Frankreich	63	57	69	52	56	69
Italien	n. v.	49	62	n. v.	n. v.	n. v.
Großbritannien	46	41	82	49	49	107

1) Prozent des BSP/BIP

2) Prozent des verfügbaren Einkommens

Quelle: BIZ (1992) 213.

Die „aktivere Verwaltung“ von Vermögenswerten bedeutet faktisch, daß private Haushalte mehr als zuvor spekulieren und daß Produktionsunternehmen relativ hohe Beträge außerhalb ihres eigentlichen operativen Geschäfts in Finanzanlagen disponieren. Dies erklärt auch die hohe Liquidität vieler Firmen und, daß sie gemessen an ihren finanziellen Möglichkeiten nur relativ wenig zur Sachkapitalbildung beitragen. Der Verschuldungsspielraum der Haushalte und Unternehmen wird von der Fähigkeit begrenzt, die Schulden zu bedienen. Gesamtwirtschaftlich betrachtet schwankt jene (Rück-)Zahlungsfähigkeit mit dem Konjunkturverlauf. Das pessimistische Konjunkturerwartungen die Verschuldungsbereitschaft und -fähigkeit tangieren, und Haushalte und Unternehmen dann – wie jüngst in den USA – Schulden abzutragen beginnen, entsteht gerade in einer konjunkturellen Schwächephase ein prozyklischer Nachfragerückgang.

Die Verlagerung von der produktiven Sachkapitalbildung zur mehr spekulativen Gewinnsuche in Finanzanlagen dürfte auch mit der insgesamt ungünstigeren Absatzperspektive vieler Branchen zusammenhängen. Die realen Wachstumsraten sind langfristig zurückgegangen (8), so daß auch die Attraktivität für Sachinvestitionen nachgelassen hat.

Der langfristige Strukturwandel, der entsprechend der Tertiarisierungsthese (9) einen Anteilsrückgang der industriellen Produktion und Wertschöpfung bewirkt (vgl. Tabelle 2), impliziert, daß weniger Wachstumsbereiche als in früheren Jahrzehnten vorhanden sind. Daher sind auch mehr Investoren auf den wenigen Wachstumsmärkten präsent, und auch die Wachstumsmärkte stoßen rascher an Sättigungsgrenzen. Angebotsseitige Überkapazitäten verkürzen die Produktlebenszyklen: Wenn Wachstumsmärkte mehr Investoren als früher anziehen, so intensiviert sich dort auch der Wettbewerb. Die Schwelle zwischen Wachstumswettbewerb und Verdrängungswettbewerb wird schneller überschritten, so daß dann auch höhere Anstrengungen unternommen werden, durch Produktinnovationen (= Verkürzung der Produktzyklen) Marktanteile zu gewinnen oder zumindest zu behaupten.

Tabelle 2:

Sektoraler Wandel der Beschäftigung (Anteile an der zivilen Gesamtbeschäftigung) der OECD-Länder

	1960/67	1968/73	1974/79	1980/87
Landwirtschaft	18,6	13,6	11,0	9,2
Produzierendes Gewerbe	36,2	36,6	34,7	31,6
nur Industrie	26,9	27,2	25,3	22,6
Dienstleistungen	45,1	49,8	54,3	59,1

Quelle: OECD, Historical Statistics 1960–1987 (Paris 1989) 36 ff..

Zum Wachstum des Dienstleistungsbereichs hat auch die Ausweitung der Finanzdienstleistungen beigetragen (vgl. Tabelle 3). Nach dem Börsenkrach von 1987 und erneut dann 1989 sind bereits gewisse Korrekturen vorgenommen worden; die einschlägigen Anlageberatungsfirmen mußten abspecken, und mancher Finanzexperte erlebte unversehens, was Arbeitslosigkeit bedeutet.

Tabelle 3:**Wachstum des Finanzgewerbes**

	Anteil an der Gesamtbeschäftigung			Wertschöpfungs- anteil (BSP/BIP)		
	1970	1979	1989	1970	1979	1989
USA	3,8	4,2	4,8	4,1	4,5	5,7
Japan	2,6	2,8	3,4	4,5	4,9	5,6
BRD	2,3	2,8	3,1	3,1	4,2	5,0
Frankreich	n. v.	12,6	16,1	3,3	3,5	4,7
Italien	1,6	1,6	1,8	2,9	3,9	4,4
Großbritannien	6,0	7,0	11,4	12,5	14,8	20,0
Niederlande	n. v.	3,5	3,8	2,9	4,5	4,9

Quelle: BIZ (1992) 216.

Für die Zukunft wird mit einer relativen Schrumpfung des Finanzsektors zu rechnen sein, denn in vielen Ländern wurden im Verlauf der langfristigen Hausse (personelle) Kapazitäten aufgebaut, die sich nicht halten lassen, wenn das Publikum – aus verschiedenen Gründen – den Gefallen an spekulativen Engagements verliert: „... in vielen Bereichen des Finanzgewerbes (muß) vorhandene Überkapazität abgebaut werden, die zum Teil das Ergebnis der raschen Expansion in den achtziger Jahren ist.“ (10)

Wie in anderen Wirtschaftsbereichen dürfte auch im Finanzsektor der langfristige Strukturwandel, der die Spielräume für Expansion eingeengt hat, zu Konzentrationsprozessen führen. Nicht zuletzt wird der gemeinsame Markt der Europäischen Gemeinschaft durch die Liberalisierung des Finanzbereichs den Konzentrationsprozeß im Finanz- und Bankensektor beschleunigen, und Konzentration zieht regelmäßig Stilllegung von Unternehmensteilen nach sich.

4. Das monetäre Störpotential

Die theoretische Vorstellung der Klassiker und Neoklassiker, daß von der monetären Sphäre keine realwirtschaftlichen Effekte ausgingen, war zwar von Anfang an nur eine papierene Lehrbuchformel, aber die Insta-

bilitätsrisiken der Finanzsphäre sind heute weitaus größer als in der Vergangenheit. Denn infolge des explosionsartigen Wachstums der Finanztransaktionen und der bereits mit der Entstehung der Euro(geld)märkte seit Ende der fünfziger Jahre vorprogrammierten Aufweichung zentralbankpolitischer Kompetenz in bezug auf den grenzüberschreitenden Geld- und Kapitalverkehr läßt sich die „internationale“ Geldmenge (11) nicht mehr durch die Zentralbanken steuern; nicht einmal eine genaue statistische Erfassung ist möglich.

Die traditionelle Vorstellung, daß der Geld- und Finanzsektor gegenüber dem produktiven, realwirtschaftlichen Bereich eine Hilfsfunktion ausüben soll, sozusagen in Diensten des realen Wachstums steht, ist leider überholt. Bereits aus der Tatsache, daß ein steigender Anteil der nationalen Geldmengen nicht mehr der Transaktionsfinanzierung von *realwirtschaftlichen* Prozessen dient, sondern sozusagen als „Spekulationsgeld“ ein Eigenleben des Finanzsektors füttert, folgt, daß Geldmengenvariationen unter Umständen gar keine (Preis-)Effekte im Produktionsbereich nach sich ziehen, sondern in reinen Finanztransaktionen absorbiert werden und dort Inflationswirkungen, nämlich Wertpapierhaussen auslösen. Die alte Verkehrsgleichung von Irving Fisher, die den definitiven Zusammenhang von Preisniveau, Realeinkommen, Geldmenge und Umlaufgeschwindigkeit des Geldes beschreibt, müßte eigentlich um einige Terme erweitert werden, die die Transaktionen im Finanzsektor und das dort relevante Preisniveau berücksichtigen (11).

Die Zunahme der internationalen Geldmenge in den achtziger Jahren hätte das Preisniveau des Realsektors weit stärker inflationiert, wäre nicht ein Teil der Inflationswirkung auf den Finanzsektor abgeleitet worden; dort stieg die Inflationsrate bekanntlich überproportional, obgleich üblicherweise nicht von „Inflation“ gesprochen wird, wenn die Börsenkurse nach oben schießen.

Mit welcher Geschwindigkeit sich die Finanzmarkttransaktionen in der jüngeren Vergangenheit entwickelt haben, läßt sich u. a. am Wachstum der Beträge erkennen, die den Transaktionen mit den sogenannten „derivativen Finanzinstrumenten“ zugrunde liegen:

Tabelle 4:

**Entwicklung der Märkte ausgewählter derivativer Finanzinstrumente
(zugrundeliegende Beträge in Mrd. \$)**

	1986	1988	1991
Börsengehandelte Instrumente	583	1300	3518
Außerbörslich gehandelte Instrumente	500	1330	4080
Gesamtsumme	1083	2630	7598

Quelle: BIZ (1992) 210.

Die Operationen mit derivativen Finanzinstrumenten (Optionen und Futures zinsbezogen, währungsbezogen, wertpapierindexbezogen, Swaps u. a.) bergen für die beteiligten Akteure (u. a. Banken) große Liquiditätsrisiken, aber anders als im Falle traditioneller Finanzierungsvorgänge (Kredite) sind jene Geschäftsrisiken in der Regel nicht in den (Bilanz-)Publikationen der Institute aufgeführt. Die „innovativen“ finanziellen Operationen steigern die Risiken bei abnehmender Transparenz. Bereits die Instrumente selbst sind wegen ihrer Komplexität nur noch Insidern voll bekannt und verständlich; die möglichen Risiken werden praktisch von keinem mehr überschaut. „Schon das genaue Verständnis der neuen Finanzinstrumente und Handelstechniken“, registriert die Bank für Internationalen Zahlungsausgleich, „ist einer relativ begrenzten Gruppe von Fachleuten vorbehalten, während die Beziehungen zwischen verschiedenen Instrumenten und Märkten und ihre Anfälligkeit für sich wandelnde Marktbedingungen noch schwerer zu ergründen sind . . . Zwar sind die Marktteilnehmer möglicherweise in der Lage, ihre eigenen Risiken zu beurteilen, doch wird es für sie immer schwerer, das Gesamtengagement ihrer Gegenparteien und die Marktkonzentration abzuschätzen . . . Die wachsende Komplexität der Organisationsstrukturen, erkennbar am Entstehen nationaler und internationaler Finanzkonzerne, macht es noch schwerer, die finanzielle Lage eines Instituts und seiner Bestandteile zu beurteilen.“ (13)

5. Gewinne locken und das Prinzip „too big to fail“ verführt

Für die gewinnwirtschaftlich operierenden Finanzinstitute war die mit der Deregulierungspolitik ermöglichte Ausweitung unorthodoxer Geschäfte bisher im großen und ganzen ertragreich. Dies zeigt sich u. a. daran, daß die nicht aus dem traditionellen Zins- bzw. Kreditgeschäft stammenden Erträge der Banken in den achtziger Jahren stark gewachsen sind (vgl. Tabelle 5). Es ist verständlich, daß die Banken beim Publikum um eine „aktive Vermögensverwaltung“ werben; konkret gesprochen bedeutet dies, daß die „Spielernatur“ des Menschen vom Finanzmarketing stimuliert wird. In den vergangenen Jahren nahm daher auch die Zahl und die Auflage der einschlägigen Publikationen zu; heiße Tips und wöchentliche Wertpapieranalysen fanden beim Publikum in der Zeit des neuen Casino-Kapitalismus weit mehr Echo als in den früheren Eisen-und-Stahl-Zeiten des produktiven Industriekapitalismus.

Tabelle 5:**Anteil der nicht aus dem Zinsgeschäft stammenden Bruttoerträge
der Geschäftsbanken**

	1980/82	1990		1980/82	1990
USA	30,0	38,0	Belgien	19,6	23,0
Japan	20,4	35,9	Finnland	48,8	46,9
BRD	30,6	34,9	Niederlande	25,0	29,7
Frankreich	14,6	24,9	Norwegen	27,3	25,9
Italien	26,0	26,8	Schweden	29,8	26,2
Großbritannien	28,5	41,1	Schweiz	46,6	49,1
Kanada	21,6	31,0	Spanien	15,7	22,3
Australien	32,1	34,0			

Quelle: BIZ (1992) 215.

Kleine Verluste und kleine Risiken bleiben in Marktwirtschaften Privatsachen. Übersteigen die Risiken und Verluste eine bestimmte Größenordnung, von der ab der Zusammenbruch eines Unternehmens erhebliche volkswirtschaftliche Kosten nach sich zieht, wird die Sache zu einem öffentlichen Problem. Die Politik muß sich seiner annehmen. Diese Erfahrungstatsache mindert im Grunde das Verlustrisiko der ganz Großen. Die Volkswirtschaft kann es sich nicht leisten, Großunternehmen einfach pleite gehen zu lassen oder Bankenzusammenbrüche in konkurrenzwirtschaftlichem Zynismus hinzunehmen. Das Prinzip des „too big to fail“ setzt die Marktwirtschaft ex post, wenn nämlich die Pleite droht, immer wieder außer Kraft. Damit wirkt es aber auch ex ante, nämlich in Richtung leichtfertigen Umgangs mit Risiken. Wenn aber aus gesamtwirtschaftlichen Gründen der Bankrott von Großunternehmen und Banken „unzulässig“ ist, so gebietet die wirtschaftspolitische Vernunft, durch entsprechende Vorkehrungen Risiken ex ante zu minimieren und allzu großer Risikobereitschaft gewinnorientierten Managements einen Riegel vorzuschieben. Diese Motivation lag den früheren ordnungspolitischen Restriktionen zugrunde, denen der Finanzsektor unterworfen war. Die Deregulierungspolitik hat Risikobremsen gelöst, und die daraus erwachsende Dynamik könnte mehr dem Leichtsinn als marktwirtschaftlicher Leistung zu verdanken haben. Wenn die Bank für Internationalen Zahlungsausgleich vor dem gestiegenen „Systemrisiko“ warnt und (wieder) für mehr Interventionen und privatwirtschaftliche „Disziplin“ plädiert, so basieren solche Postulate auch auf der Einsicht, daß die Kosten-Nutzen-Rechnung der Deregulierungspolitik nach einer zehnjährigen Erfahrung mit dieser ideologisch forcierten Konzeption prekär aussieht (14).

Eine normative Beurteilung der skizzierten Entwicklung führt zu der Frage, ob mit dem deregulierungsbedingten Wachstum des Finanzsektors (auch des Beschäftigungswachstums; vgl. Tabelle 3) eine volkswirt-

schaftlich, gar wohlstandspolitisch sinnvolle Expansion bewirkt worden ist. Diese Frage fordert eine Antwort unabhängig von der Risikoproblematik, die sich mit der Veränderung der Finanzsphäre stellt.

In einer Phase, in der wegen des konjunkturellen und strukturellen Beschäftigungsrückgangs in der Industrie jeder neue Arbeitsplatz ersehnt wird, mag eine Kritik an der Ausweitung des Finanzsektors unangebracht erscheinen. Dennoch kann nicht übersehen werden, daß – ganz unbeachtet der Unsicherheit dieser Arbeitsplätze – der Finanzsektor, wie schon bemerkt wurde, der übrigen Wirtschaft „eigentlich“ im Sinn eines dienenden Hilfsbereichs zuzuordnen ist. Eine Aufblähung, gar partielle Verselbständigung des Finanzbereichs und die damit verbundenen spekulativen Gewinnstrategien binden einerseits Ressourcen, bilden volkswirtschaftlich gesehen unproduktiven Aufwand, und belasten andererseits die produktiv Erwerbstätigen, aus deren Wertschöpfung ja die Gesamtwirtschaft unterhalten werden muß (15). Der modernen Wirtschaftstheorie sind leider die alten Kategorien der produktiven und unproduktiven Arbeit abhanden gekommen (16). Damit ist jedoch das Problem, das von Adam Smith über Marx bis zur Historischen Schule noch geläufig war, nicht verschwunden.

Anmerkungen

- (1) Bank für internationalen Zahlungsausgleich, 62. Jahresbericht. 1. April 1991–31. März 1992 (Basel, 15. Juni 1992; im folgenden: BIZ, 1992).
- (2) Zur Reaktion der bundesdeutschen Bankenaufsicht auf die Veränderungen auf den Finanzmärkten und die daraus resultierenden Risiken der nicht bilanzwirksamen Bankenverpflichtungen (off-balance-sheet Operationen) vgl. Die neuen Grundsätze I und Ia über das Eigenkapital der Kreditinstitute, in: Monatsberichte der Deutschen Bundesbank (August 1990) 39–46; Sonderdrucke der Deutschen Bundesbank, Nr. 2a: Die neuen Grundsätze I und Ia über das Eigenkapital der Kreditinstitute, 2. A. (Frankfurt/M., März 1991); Arnold, Wolfgang; Schulte-Mattler, Hermann, Die Eigenkapitalgrundsätze I und Ia: Bankenaufsichtliche Normen für Kredit- und Marktrisiken (II), in: Das Wirtschaftsstudium 11 (1992) 879–882.
- (3) BIZ (1992) 214: „Während sich die kommerziellen Transaktionen weitgehend parallel zur allgemeinen Wirtschaftsentwicklung ausweiteten, bewirkte die Ausweitung der Finanztransaktionen, daß sich das Verhältnis der Zahlungsströme zum Bruttosozialprodukt stark erhöhte.“
- (4) Vgl. Malman, Seymour, *Profits Without Production* (New York 1983).
- (5) BIZ (1992) 220.
- (6) BIZ (1992) 211 f.
- (7) Ebenda 213.
- (8) Das reale Wachstum des BSP aller OECD-Länder fiel im Mehrjahresdurchschnitt 1960/68 von 5% pro Jahr auf 2,5% pro Jahr in den achtziger Jahren (1980/87). Auch die Produktivitätszunahmen gingen zurück, so daß die jährliche Steigerung des realen BSP pro Kopf von 3,9% (1960/68) auf 1,8% (1980/87) fiel. Vgl. OECD. *Economic Outlook; Historical Statistics 1960–1987* (Paris 1989) 44.
- (9) Vgl. Fourastié, Jean, Die große Hoffnung des zwanzigsten Jahrhunderts (Köln-Deutz 1954); Zinn, Karl Georg, Fourastié versus Neoklassik. Nochmal: die aktuelle Strukturdebatte im Licht der Dreisektorenthese, in: *Wirtschaft und Gesellschaft* 13/2 (1987) 271–280; derselbe, Dienstleistungsgesellschaft oder Krise des tertiären Sektors? – Zur qualitativen Analyse der Entwicklung reifer Volkswirtschaften, in: *WSI-Mitteilungen* 46/1 (1993) 1–10.

- (10) BIZ (1992) 222.
- (11) Bisher gibt es keine allgemein übliche Definition einer „internationalen“ Geldmenge. Hier ist damit die Tatsache gemeint, daß das gesamte Zahlungsmittelvolumen, das weltweit vorhanden ist, nicht nur die Summe der nationalen Geldmengen übersteigt, sondern durch die Zentralbanken bzw. ihr kooperatives Zusammenwirken nicht wirksam gesteuert oder gar kontrolliert werden kann.
- (12) Etwa: $P \cdot T + P' \cdot F = M \cdot V$ wobei P = Preisniveau im herkömmlichen Sinn; T = reales Transaktionsvolumen bzw. Realeinkommen; P' = Preisniveau von Finanzanlageobjekten (Spekulationsobjekten), F = Finanztransaktionen; M = Geldmenge; V = Umlaufgeschwindigkeit.
- (13) BIZ (1992) 229.
- (14) „Die sich wandelnden Erscheinungsformen des Systemrisikos haben die Aufsichtsbehörden mit mindestens vier Aufgaben konfrontiert. Die ersten drei dieser Aufgaben entsprechen den wichtigsten Krisenschutzmaßnahmen: aufsichtliche Regelung und Überwachung einzelner Institute, Einführung von Kontrollen und Ausgleichsmechanismen für das System, Verfahren für das Krisenmanagement. Die vierte Aufgabe betrifft eine Dimension, die für alle diese Maßnahmen von entscheidender Bedeutung ist, nämlich das ausgewogene Verhältnis zwischen staatlichem Eingreifen und Marktdisziplin.“ Siehe BIZ (1992) 229. Vgl. auch: BIZ – Mahnung zu Risiken am Interbankmarkt, in: Börsen-Zeitung vom 3. November 1992 (Wiederabdruck in: Deutsche Bundesbank. Auszüge aus Presseartikeln, Nr. 77, vom 4. November 1992, 14 f.).
- (15) Expansion des Finanzsektors ist i. d. R. mit einer steigenden „Zinslast“ der Volkswirtschaft verbunden, woraus sich das Problem ergibt, wie hoch die vom produktiven (Produktions-)Bereich der Volkswirtschaft noch tragbare Last der Besitzeinkommen (in Form von Zinsen) wachsen kann. Vgl. Zinn, Karl Georg, Geldvermögen, Zinseinkommensquote und Inflation, in: Jahrbücher für Nationalökonomie und Statistik 201/4 (1986) 350–369.
- (16) Vgl. Zinn, Karl Georg, Über die Kategorien „produktiv“ und „unproduktiv“ in der Ökonomie, in: Aus Politik und Zeitgeschichte. Beilage zur Wochenzeitung „Das Parlament“ 17 (1980) 21–39.

Simplifizierte Theorien und Wirtschaftspolitiken gefährden die Systemtransformation

Ota Šik

Die grundlegenden Wandlungen der ehemaligen sozialistischen Planwirtschaften in Marktwirtschaften und vor allem die Übergangs-(Transformations-)Probleme waren verständlicherweise im vorhinein theoretisch ungenügend erforscht worden, da die ökonomischen Kritiker der Planwirtschaft mit einer so schnellen, revolutionären Beseitigung der kommunistischen Machtsysteme nicht gerechnet hatten. Auch ich habe in meinen theoretischen Arbeiten bis 1989 nur mit einer allmählichen Reform des sozialistischen Systems gerechnet und glaubte nicht an die Möglichkeit einer schnellen, revolutionären Beseitigung der kommunistischen politischen Systeme. Die politische Revolution und die mit ihr ermöglichte Transformation des ganzen ökonomischen Systems hat eine Menge von Problemen mit sich gebracht, die nun oft „von einem Tag zum anderen“, sehr kurzsichtig und aus rein politischen Überlegungen heraus „gelöst“ werden müssen.

Ein Versuch, doch noch der ökonomischen Transformation eine ideale, philosophische Grundlage zu geben, brachte die Theorie der sogenannten Schocktherapie hervor. Von dem amerikanischen Ökonomen J. Sachs wahrscheinlich erstmals dargestellt (1), diente diese Theorie als Begründung der in Polen von dem ehemaligen Finanzminister L. Balcerowicz eingeleiteten radikalen Stabilisierungspolitik. Ähnlich wie in Polen wurde auch in der ČSFR eine radikale Stabilisierungspolitik von dem damaligen Finanzminister der föderalen Regierung, V. Klaus, mit der Notwendigkeit eines „großen Schlages (velký třesk)“ philosophisch begründet. Auch die rein monetaristischen Kriterien, die von den Vertretern des Weltwährungsfonds für eine erfolgreiche Realisierung der

marktwirtschaftlichen Transformation aufgestellt wurden (ausgeglichener Staatshaushalt, Senkung der ausländischen Schulden, Erzielung stabiler Wechselkurse, Liberalisierung der Preise, etc.), deren Erfüllung mit der Gewährung von Krediten an die Transformationsländer verknüpft wurden, drängen die Transformationspolitiker zu einer schockartigen Stabilisierungspolitik. Besonders hervorzuheben ist die Tatsache, daß auch die Wirtschaftspolitik des vormaligen russischen Ministerpräsidenten, J. Gaidar, sich an die Vorstellungen einer Schocktherapie anlehnte und leider zu politischen Folgen führte, die diesem Artikel zugrunde liegen.

Es soll hier nicht die ökonomische Essenz der Schocktherapie bzw. der auf ihr basierenden Stabilisierungspolitik behandelt werden, zu welcher bereits breitere Diskussionen geführt und Kritiken publiziert wurden (2). Hervorheben möchte ich bestimmte Zusammenhänge, die mir heute besonders wichtig zu sein scheinen, die aber von den „Schocktheoretikern und -politikern“ ganz beiseite gelassen wurden und auch in der bisherigen Diskussion nicht genügend Beachtung gefunden haben. Es sind Zusammenhänge, die überhaupt in der ganzen neoklassischen Ökonomie außer acht gelassen werden, da sie scheinbar über das wissenschaftliche Forschungsobjekt der reinen Ökonomie hinausgehen und die neoklassisch orientierten Ökonomen nicht tangieren. Sie haben jedoch gerade für den gesamten Transformationsprozeß immense Bedeutung, und ihre Erfassung ist zur Zeit, besonders im Hinblick auf die bedrohliche russische Entwicklung, höchst aktuell. Es handelt sich um die Zusammenhänge zwischen wirtschaftlichen, sozialen und politischen Entwicklungen sowie zwischen monetären und realen produktiven Prozessen. Wie diese Zusammenhänge, wird auch der Unterschied und Zusammenhang zwischen unmittelbaren und langfristigen Interessen der Bevölkerungsmehrheiten von den Transformationspolitikern übersehen.

Wesentliche Änderungen von Wirtschaftsprozessen rufen immer Änderungen in der sozialen Situation breiter Bevölkerungsschichten hervor. Diese können positiver oder negativer Natur sein. Der Wohlstand kann also zu- oder abnehmen. Je nachdem wird sich die Einstellung der Menschen, meist aufgrund ihrer unmittelbaren Interessen, zu den verantwortlichen Politikern entwickeln. Da die wirtschaftliche Lage immer von der Wirtschaftspolitik der Regierungen beeinflußt wird, führt wachsende oder sinkende Zufriedenheit der Menschen in diesem oder jenem Grad zu einer Stärkung oder Schwächung der herrschenden Politiker. Unter demokratischen Bedingungen hat stark wachsende Unzufriedenheit von Bevölkerungsmehrheiten die Auswechslung der Regierung zur Folge, auch sehr oft in Fällen, in welchen deren Politik den langfristigen Interessen der Bevölkerungsmehrheiten entspricht. Es muß angenommen werden, daß Politiker nicht nur wegen Machtinteressen in Regierungspositionen kommen bzw. diese beibehalten wollen, sondern auch, um aus diesen Positionen heraus die Wirtschaftsentwicklung (neben vielen anderen Sphären) zur wachsenden Zufriedenheit einer Mehrheit der Bevölkerung zu beeinflussen. All diese Wechselwirkungen von wirt-

schaftlichen und politischen Entwicklungen müssen bei den Systemtransformationen in besonderem Maße beachtet werden.

Es sind in erster Linie die Regierungen, welche im Zuge der Systemtransformation Änderungen der Wirtschaftsinstitutionen, -abläufe und -mechanismen durchzuführen haben; dadurch wird die soziale Situation massiv beeinflusst. Allgemein kann gesagt werden, daß es zunächst zu einer Senkung des Wohlstands breiter Bevölkerungsschichten kommen muß, wobei Ausmaß und Tempo dieser Reduktion und damit der Verlauf des Anschwellens der Unzufriedenheit sehr unterschiedlich sein können. Ohne Zweifel entspricht die möglichst rasche Einführung des Marktmechanismus den langfristigen Interessen der Bevölkerung. Nur wenn dieser Mechanismus funktioniert, werden der nötige Konkurrenzdruck sowie ein Marktinteresse der Unternehmensleitungen (in den privatisierten Unternehmen) entstehen. Fast alle Ökonomen sind sich darüber einig, daß die volle Ersetzung der zentralen Planung durch den Markt entscheidende Voraussetzung für die langfristige Entwicklung einer effizienten und flexibel bedarfsgerichteten Produktion ist.

Weniger einig ist man sich über die Zeitspanne, in welcher die Modernisierungen und Umstrukturierungen erreicht werden können. Diese Zeitproblematik wird von neoliberalen Ökonomen meist außer acht gelassen. Sie übersehen, daß sogar bei entstehendem Interesse der Unternehmen an Markterfolgen und an der Konkurrenzfähigkeit die Zeit, welche diese für grundlegende Produktionsänderungen brauchen, gemein lang ist. Zu denken ist an die Zeit für die Erarbeitung neuer Produktionsprojekte, für kostspielige Umbauten bzw. Sanierungen von Betrieben, für den Kauf neuer Maschinen und Ausrüstungen, für Produktinnovationen, für die Kaderausbildung und -umschulung oder für das Heranziehen marktfähiger und -erfahrener Manager.

Die Zeit, welche die einzelnen Transformationsländer benötigen werden, um in der Effizienz ihrer Produktion und in der Konkurrenzfähigkeit ihrer Produkte an marktwirtschaftliche, hochentwickelte Länder heranzukommen, wird viel länger sein, als die verantwortlichen Transformationspolitiker bisher angenommen haben und als es die betroffenen Völker in ihrer Mehrheit erwarten. Bei den Völkern geweckte Vorstellungen, daß sie nach ein paar Jahren der Transformation (oft auch als Reform bezeichnet) so leben werden wie die Menschen in den westlichen Industrieländern, können im Grunde in keinem der Länder erfüllt werden und verwandeln sich daher in zunehmende Enttäuschung. Sowohl langfristig sinkende Realeinkommen bei breiten Bevölkerungsschichten als auch – und besonders – stark anwachsende Arbeitslosigkeit rufen wachsende Unzufriedenheit hervor. Letztere ist besonders gefährlich in all den zuvor sozialistischen Ländern, wo so etwas wie unverschuldete Arbeitslosigkeit jahrzehntelang nicht existierte (auch wenn dies mit wachsender – aber von den Volksmassen nicht erkannter – Ineffizienz der Wirtschaft kompensiert wurde).

Es ist allgemein bekannt, daß eine wachsende Arbeitslosigkeit auch in westlichen Ländern ein schwerwiegendes soziales Phänomen ist, wel-

ches *sehr schnell* politischen Mißmut bei breiten Bevölkerungsschichten hervorruft, oft zu Regierungswechseln beigetragen hat und von den Politikern nicht ignoriert werden kann. In Ländern mit jahrelang niedriger Arbeitslosigkeit von 1 bis 2 Prozent, wie z. B. in der Schweiz, Japan u. ä., ruft schon ein Anwachsen der Arbeitslosenquote (Anteil der Arbeitslosen an der erwerbstätigen Bevölkerung) auf 4–5 Prozent starke Befürchtungen und negative politische Reaktionen hervor. Wenn die Arbeitslosenquote auf 8–10 Prozent ansteigt, ist dies in allen Ländern ein warnendes Signal für die Politiker, angestrengt nach Auswegen aus dieser Situation zu suchen – natürlich meist differenziert, gemäß unterschiedlicher Parteizugehörigkeit. Ein Ansteigen der Arbeitslosigkeit gar auf 12–15 Prozent, wie es heute in vielen Transformationsländern der Fall ist, würde in westlichen Demokratien keine Regierung lange überleben lassen. Allzu viele östliche Transformationspolitiker jedoch, unter dem Einfluß simplifizierter monetaristischer Theorien oder auch rein monetaristisch orientierter westlicher Berater, ignorieren diese sozialen und politischen Folgen ihrer Transformationspolitik, und vor allem die lange Zeit, die erforderlich sein wird bis zu jenem Moment, ab welchem die Arbeitslosigkeit nicht mehr steigen, sondern zu sinken beginnen wird.

Es sind nicht nur die technischen und bildungsmäßigen Schwierigkeiten, verbunden mit der Schaffung neuer Produktionen, marktwirtschaftlicher Institutionen sowie fähiger Kader, deren Beseitigung eine lange Zeit erfordern wird. In noch größerem Maße ist es der Mangel an Finanzkapital, welcher es unmöglich macht, in wesentlich kürzerer Zeit alle erforderlichen Investitionen zu tätigen, die für die Restrukturierungen und Modernisierungen der Produktion benötigt werden.

Die Ersparnisse der Bevölkerung, die für Investitionen in der Produktion verwendet werden könnten, sind ungenügend. Man schätzt, daß sie im gesamten ehemaligen Ostblock nur 10–15 Prozent des Produktivvermögens ausmachen. Auch der erwünschte Zufluß ausländischen Kapitals kann den Bedarf an Investitionskapital für den erforderlichen Strukturwandel der Produktion bei weitem nicht decken. So wurde z. B. von der tschechoslowakischen föderalen Agentur für ausländische Investitionen errechnet, daß man in den nächsten zehn Jahren – nach Abzug der heimischen Ressourcen – ungefähr ausländische Direktinvestitionen im Ausmaß von 25 Mrd. \$ benötigen würde, sollen die erforderlichen Strukturänderungen und Modernisierungen realisiert werden. Im Jahre 1991 wurden zwar 8600 Joint-ventures angemeldet und registriert, aber der gesamte Umfang ausländischer Investitionen, die in diesem Jahr ins Land kamen, machte nur rund 600 Mio. \$ aus (3).

Ein Vergleich der Produktionsstruktur der damaligen ČSSR mit jener der alten Bundesrepublik Deutschland zeigte einen so hohen Verbrauch von Produktionsgütern an der gesamten Produktion der ČSSR, daß der Anteil der Produktion von Produktionsgütern (Investitionsgütern, Rohstoffen, Halbfabrikaten etc.) an der gesamten Jahresproduktion (Bruttowert der Produktion) ungemein groß sein mußte, und zwar auf Kosten der Herstellung von Konsumgütern. Der Anteil der Konsumgüter am

Bruttowert der Produktion war 1987 in der ČSSR um ungefähr 35 Prozent niedriger als in der damaligen BRD, obwohl die Tschechoslowakei vor dem Zweiten Weltkrieg eine ähnliche Gesamtproduktivität und Produktionsstruktur wie Deutschland aufgewiesen hatte. Soll die Grundstruktur wieder der deutschen angenähert werden, verlangte dies eine außerordentliche Modernisierung, Materialeinsparung und Effizienzsteigerung in der tschechoslowakischen Wirtschaft, damit die Konsumgüterherstellung wesentlich schneller als die Produktionsgüterherstellung wachsen könnte. Würde die Konsumgüterproduktion jährlich um 3 Prozent zunehmen und die Produktionsgütererzeugung nur um 1,2 Prozent, dauerte es rund 30 Jahre, bis der Konsumgüteranteil am Bruttowert der Produktion jenen der Vorkriegs-Tschechoslowakei bzw. der ehemaligen BRD erreichen würde (4).

Natürlich ist es vorstellbar, daß dank privater Unternehmerinitiative ein schnelleres Wachstum der gesamten Produktion und auch schneller wachsende Einsparungen im produktiven Verbrauch erreicht werden können. Aber besonders im Bereich der großen Betriebe, auch nach ihrer Privatisierung, wird man angesichts des erwähnten Mangels an Geldkapital – kaum mit wesentlich kürzeren Zeiträumen für einen grundlegenden Wandel im technischen Fortschritt und in der Effizienzentwicklung rechnen dürfen. Dabei könnten in der Tschechischen Republik mit ihrer industriellen Tradition die Änderungen schneller ablaufen als in den meisten anderen Transformationsländern, in denen Wirtschaftlichkeit und Produktionsstrukturen noch stärker von westlichen Verhältnissen abweichen. Die Zurückgebliebenheit der ehemaligen sozialistischen Staaten äußert sich auch in der geringen Konkurrenzfähigkeit ihrer Produkte auf westlichen Märkten. Sie können ihre Güter dort überhaupt nur absetzen, wenn sie ihre Währungen stark abwerten. Je stärker sie jedoch abwerten, um ein Gleichgewicht zwischen Devisenzufluß und Devisenabfluß erreichen und die innere Konvertibilität aufrechterhalten zu können, um so teurer werden die Importe. Diese Bremsung des Imports stellt mit Blick auf den Erwerb der dringend benötigten modernen Technik eine Belastung dar.

Selbstverständlich müssen die Modernisierungen auch zu einer kapitalintensiveren Produktion und zu Arbeitseinsparungen führen; sie sind daher mit einem starken Wachstum der Beschäftigungslosigkeit verbunden. Schrumpfende Absatzmärkte im Inland und Ausland verschärfen diese Tendenz zusätzlich. In fast allen Transformationsländern sinken außerdem die Realeinkommen deutlich, wenn auch mit unterschiedlichen Raten. In manchen Ländern übersteigt die Inflationsrate die Zuwachsraten der Nominaleinkommen (z. B. in allen GUS-Staaten), während in anderen Ländern immerhin die Inflation durch eine restriktive Geld- und Finanzpolitik weitgehend gebremst wurde (z. B. Ungarn, ČSFR, Polen). Dennoch sind sogar in der ČSFR die durchschnittlichen Reallöhne seit Anfang 1990 um ungefähr 29 Prozent gesunken.

So wie eine restriktive Geld- und Finanzpolitik grundsätzlich nötig ist, um die Inflation zu bremsen und einen starken Marktdruck auf die

Unternehmen zu bewirken, so wird eine Überdosierung dieser Politik ein schnelles Absinken der Produktion, ein rasches Wachstum der Arbeitslosigkeit und Realeinkommenseinbußen bewirken. Diese negativen sozialen Entwicklungen führen dann zu politischer Unzufriedenheit und zur Schwächung der betreffenden Regierungen – bis hin zu deren Sturz. Augenscheinliche Beispiele stellen die ersten beiden demokratischen Regierungen in Polen (Masowiecki und Bielecki) dar, die sich auf die schockartige Wirtschaftspolitik ihres Finanzministers Balcerowicz stützten und beide gestürzt wurden. Natürlich war dies unmittelbar das Ergebnis besonderer politischer Entwicklungen und Konstellationen, aber entscheidend wirkte im Hintergrund die soziale Unzufriedenheit, die im Zuge der Stabilisierungs- und Liberalisierungspolitik entstand (ungemein stark anwachsende Arbeitslosigkeit, Senkungen der realen Einkommen, u. a.). Dies führte schließlich zur Spaltung der Solidarnosz, zu anwachsenden Streikbewegungen, zunehmender Kritik an der Wirtschaftspolitik von Balcerowicz, zu differenzierten Reaktionen in der politischen Szene und im Endeffekt zum Regierungswechsel.

Selbstverständlich gilt dieser wechselseitige Zusammenhang zwischen politischem Charakter der Regierung, ihrer Wirtschaftspolitik, der folgenden ökonomischen und sozialen Entwicklung, der daraus hervorgehenden politischen Situation, mit eventuell neuer Regierung, ihrer geänderten Wirtschaftspolitik (und so fortfahrend), für alle demokratischen Staaten. Aber noch mehr gilt dies für demokratische Transformationsländer. In diesen besteht dann zusätzlich die große Gefahr, daß eine zu stark anschwellende soziale Unzufriedenheit von alten kommunistischen Funktionären, die sich heute nationalistisch und populistisch geben, mißbraucht wird, um marktwirtschaftliche Transformationen völlig abzubremsen.

In Ländern, in denen die Transformationspolitiker einen genügend starken Rückhalt beim Volk gewonnen haben, sei es durch ihre Fähigkeit, breite Schichten von der Notwendigkeit des Systemwandels und der zu ertragenden Bürden zu überzeugen, sei es aufgrund günstigerer Ausgangspositionen, werden Entbehrungen und Wohlstandseinbußen leichter akzeptiert, sodaß ein schnelleres Tempo durchgehalten werden kann. Dies gilt z. B. für die Tschechische Republik. Allerdings hat die Politik von Vaclav Klaus – in Böhmen und Mähren noch tragbar – in der Slowakei die Grenze der politischen Akzeptanz überschritten, vor allem wegen des dort wesentlich rascheren Anstiegs der Arbeitslosigkeit. Dies hat die ohnehin vorhandenen antitschechischen und antiföderalen Resentiments verstärkt und der nationalistischen und populistischen Politik Meciar größeren Zulauf gebracht.

Ungarn gilt als das Land, in dem eine behutsame Transformationspolitik betrieben wird. Auch hier sind die üblichen negativen Folgen – sinkende Produktion, steigende Arbeitslosigkeit und ähnliches – ersichtlich. Sie traten jedoch nicht schockartig auf. Beispielsweise wuchs die Arbeitslosigkeit 1990 um 1–2 Prozent und 1991 um 4–5 Prozent: die Arbeitslosenquote erreichte Ende 1991 rund 8 Prozent und im Juni 1992

rund 10 Prozent. Die Belastungen der Bevölkerung sind auf diese Weise zwar nicht klein, aber immerhin noch tragbar; relative politische Stabilität ist die Folge. Die Regierung unter Ministerpräsident Antall hält sich seit März 1990.

Das Wachstum der Arbeitslosigkeit und die sinkenden Realeinkommen sind die größten Gefährdungen des Transformationsprozesses und können deshalb von den Transformationspolitikern nicht mit vereinfachten neoklassischen, ökonomischen Theorien abgetan werden. Wenn sich heute Verfechter der Schocktherapie darauf verlassen, daß vielleicht schon im nächsten Jahr ein Wachstum der Produktion eintreten und damit auch die Beschäftigung wieder zunehmen wird, dann unterliegen sie der altbekannten, aber von der Realität sehr entfernten neoklassischen Illusion. Sie ignorieren völlig die Tatsache, daß mit der erst bevorstehenden, ausgedehnten Privatisierung weitgehende arbeitssparende Rationalisierungen und kapitalintensivere Produktionsentwicklungen zu erwarten sind, mit welchen die Arbeitslosigkeit noch zunehmen muß. Sogar in westlichen Ländern mit hochentwickelten Marktwirtschaften, und auch bei wachsender Produktion, hat sich eine breite Arbeitslosigkeit langfristig gehalten (Großbritannien, Deutschland, USA, usw.) und sind die monetaristischen Erwartungen enttäuscht worden (5). Um so schwerer ist dieses Problem in den Transformationsländern zu lösen, und um so weniger kann man sich hier nur auf die Marktentwicklung verlassen.

Sogar in den ehemaligen DDR-Ländern, wo die Kapitalsituation wesentlich günstiger für die Transformation als in den anderen osteuropäischen Ländern ist, muß die Kohl-Regierung staatliche Eingriffe zugunsten von Sanierungen und Strukturänderungen in den neuen Ländern realisieren, will sie durch den massiven Anstieg der Arbeitslosigkeit nicht politisch alles verlieren. In den GUS-Staaten haben die schnell wachsende Arbeitslosigkeit und die stark sinkenden realen Einkommen akute Bedrohungen des Transformationsprozesses mit sich gebracht.

Meiner Ansicht nach sollte eine Transformationsregierung (d. h. Politiker, die tatsächlich eine Marktwirtschaft realisieren wollen) immer ein Programm ausarbeiten, welches die Beschleunigung der entscheidenden Strukturwandlungen in der Produktion, aber gleichzeitig die Minimierung sozialer Härten, vor allem der Arbeitslosigkeit, anvisiert. Dies kann in Ländern mit 40- bis 70jähriger planwirtschaftlicher Strukturverzerrung nicht einfach nur durch die Einführung von Marktinstitutionen erwartet werden. Die lange Zeit riesig anwachsender sozialer Härten, die mit dem reinen Marktmechanismus verbunden sind, könnte keine Transformationsregierung überdauern.

In den Transformationsprogrammen sollten in erster Linie Wege gefunden werden, mit welchen die Privatisierung der großen Staatsbetriebe schneller erreicht werden kann und diese nicht hinter der Einführung restriktiver Finanz- und Geldpolitiken hinterherhinkt. Es gibt solche Möglichkeiten, die jedoch so komplizierte Erklärungen brauchen, daß

sie nicht im Rahmen dieses Artikels behandelt werden können. Die Theoretiker und Politiker von „Schocktherapien“ haben jedoch völlig außer acht gelassen, daß Betriebe unter den Bedingungen der alten monopolistischen Organisationsstrukturen und des staatsbürokratischen Eigentums auf stark restriktive Wirtschaftspolitiken völlig anders reagieren als private, marktorientierte Unternehmen, die unter einem Konkurrenz- und Existenzdruck stehen. In allen Transformationsländern hat die restriktive Stabilisierungspolitik zu riesigen Produktionssenkungen, Preissteigerungen und gegenseitigen Verschuldungen der Staatsbetriebe geführt, ohne daß es zu Modernisierungen, Innovationen und langfristigen Strukturänderungen gekommen wäre. Die monopolistischen Staatsbetriebe konnten auf ihre Weise ruhig weiterleben (viele auch gewinnträchtig), aber die Schocktherapie hatte riesige und unnötige Produktionsverluste und soziale Härten zur Folge.

Ohne jetzt hier verschiedene Formen beschleunigter Privatisierungswege behandeln zu können, soll nur betont werden, daß dazu auch das Interesse der Mitarbeiter von Staatsbetrieben geweckt werden sollte, da deren verbreiteter Widerstand gegen die Privatisierung dieselbe in vielen Transformationsländern (besonders dort, wo starke Gewerkschaften vorhanden sind) sehr abbremst. Ein Interesse der Belegschaften großer Betriebe an deren Privatisierung – in Form von Aktiengesellschaften – kann durch eine geförderte Beteiligung der Mitarbeiter am Aktienkapital erreicht werden. Diese sollte zwar im allgemeinen einen Anteil von 20 bis 30 Prozent am Aktieneigentum nicht überschreiten, um nötige Modernisierungen und Kapitalintensivierungen nicht zu erschweren, aber gleichzeitig würde diese Kapitalbeteiligung den Widerstand gegen die Privatisierung verringern. Eine Kapitalbeteiligung der Mitarbeiter kann außerdem aufgrund des Kapital- und Gewinninteresses derselben den Willen zu Effizienzsteigerungen fördern. Die ungarische Transformationsregierung verfolgt eine solche Kapitalbeteiligung der Mitarbeiter in ihrem Privatisierungsprogramm schon längere Zeit, und jetzt wird dies auch von der polnischen Regierung gefördert (6).

In dem Transformationsprogramm müßte weiterhin eine investive Prioritätenfixierung enthalten sein, mit Angabe von Bereichen, in welchen der Staat mit Hilfe von Sanierungen erhaltungswürdiger Betriebe private Investitionen ankurbeln bzw. Konversionen u. ä. erleichtern könnte. Es handelt sich um keine sozialistische Planung, sondern nur um das Herausgreifen einiger Schlüsselproduktionen und Kernbereiche, in welchen auch der Staat direkt oder indirekt zur Erhaltung und Umstrukturierung der Produktionskapazitäten Hilfe leisten sollte. Außerdem gehört hierher auch die Schaffung von entscheidenden Voraussetzungen für private Investitions- und Unternehmertätigkeit (Infrastruktur, Bildungs- und Qualifizierungsinstitutionen, Wohnungsschaffungen für Umsiedlungen bei industriellen Umstrukturierungen, u. ä.). Wenn marktwirtschaftlich entwickelte Länder solche Wirtschaftsprogramme (die natürlich auch umweltgerechte Zielfixierungen enthalten) benötigen, dann brauchen das die Transformationsländer um vieles mehr.

Wenn jedoch westliche, neoklassische Ökonomen nur beständig die schnelle Schaffung marktwirtschaftlicher Institutionen und Mechanismen hervorheben, sich aber um das Ausmaß der restrukturellen Erfordernisse in der Produktion, um die Dauer solcher Restrukturierungen und die ungefähren Erfordernisse an Human- und Finanzkapital für diese überhaupt nicht kümmern, dann helfen sie de facto nicht der Transformation, sondern nur den Gegnern einer solchen. Bestimmt hat der vorangehende Ministerpräsident in Rußland, Gaidar, eine möglichst schnelle Schaffung marktwirtschaftlicher Institutionen und Mechanismen angestrebt. Als überzeugter Monetarist hat er dabei jedoch völlig außer acht gelassen, was für schreckliche soziale Folgen eine schnelle Liberalisierung unter den Bedingungen der alten Produktions- und Eigentumsstrukturen haben muß und welche lange Zeit es brauchen würde, bevor der Marktmechanismus in Rußland wirklich greifen könnte. Daß das Volk jedoch nicht fähig ist, so lange stillzuhalten, und daß die Gegner der Transformation (in den GUS-Staaten besonders stark) dies selbstverständlich ausnutzen werden, hat er nicht beachtet.

Ein guter Politiker kann aber nicht nur Prinzipien und langfristig wirkende Interessen des Volkes verfolgen, sondern muß (bei demokratischen Spielregeln) auch den Rückhalt vor Augen haben, den er zu jeder Zeit von Bevölkerungsmehrheiten für seine Politik bekommen kann. Bei fehlender bzw. ungenügender parteipolitischer Arbeit im Terrain (wie z. B. in Rußland) und sinkender Unterstützung vom Volk kann die Transformationspolitik nicht gemäß vereinfachter monetaristischer Theorien vorangetrieben werden.

Die westlichen, monetaristischen Ratgeber, die auch in Rußland mitwirkten, trifft eine große Schuld. Es wäre schon wirklich an der Zeit, daß diese Ökonomen endlich damit beginnen, auch solche Zusammenhänge zu betrachten, von welchen die neoklassische Theorie allzu leicht abstrahiert bzw. welche sie als nicht zur ökonomischen Theorie gehörende Bereiche aus den Modellen fernhält. Vor allem die politischen Folgen allzu schnell anwachsender Arbeitslosigkeit und stark sinkender Realeinkommen (welche keine westliche Regierung durchhalten könnte) müssen die Marktökonomien bei ihren Aufforderungen, die Unternehmen schnellstmöglich den reinen Marktkräften zu überlassen, in ihre Erwägungen miteinbeziehen.

Wenn in diesem oder jenem Transformationsland etwas ganz schief gehen sollte, d. h. die Reformgegner die Oberhand gewinnen sollten, werden diese Ökonomen ihre Hände in Unschuld waschen und die Schuld nur den reformfeindlichen Politikern zuschieben. Daß aber die Transformationspolitiker wegen völlig einseitigem Zugang zu den Problemen den Weg für die Gegner der Transformation ebneten, und daß die Monetaristen dies mit ihren Theorien mitzuverantworten haben, das werden diese ökonomischen Simplifizierer natürlich nicht anerkennen.

All dies zeigt, wie wichtig es ist, das Tempo der Transformation so zu dosieren, daß die resultierenden Entbehrungen und Wohlstandsverluste nicht zum Sturz der Transformationsregierungen oder zur Stärkung der

antireformerischen Kräfte führen. Dabei spielt der Grad der Zurückgebliebenheit der einzelnen Länder eine wichtige Rolle. Je länger die Anpassung an wirtschaftlich hochentwickelte Länder sowie die Erreichung internationaler Wettbewerbsfähigkeit dauert, um so länger werden sich die Entbehrungen hinziehen, was die Unterstützung für die Politiker zunehmend gefährden könnte. Um nicht den antitransformatorischen Kräften den Weg zu ebnen, müssen die Transformationspolitiker somit manche Schritte verlangsamen, ohne jedoch von den Änderungen abzugehen, mit welchen der Marktmechanismus zum entscheidenden Wirtschaftsanreiz werden soll.

Man kann allgemein sagen, daß das erforderliche (und mögliche) Tempo des Transformationsprozesses aus dem Verhältnis zwischen dem Ausmaß der politischen Unterstützung der Regierung und dem Ausmaß der durchschnittlichen Wohlstandsverluste der Bevölkerung abgeleitet werden kann. Je größer die Unterstützung ist und je geringer die Wohlstandsverluste sind, desto höher kann das Tempo des Systemwandels sein. Zu hohe Wohlstandsverluste würden eine noch so deutliche Unterstützung einer Regierung mit der Zeit reduzieren; sie verlangen daher entweder ein langsames Tempo der Transformation bzw. Maßnahmen zur Abbremsung des Arbeitslosenwachstums und der Einkommensverluste (7) oder führen sonst – durch eine neue Regierung – zur faktischen Aufgabe einer echten Transformationspolitik.

Man darf den Transformationsprozeß also nicht nur ökonomisch – ohne Beachtung sozialer und politischer Entwicklungen sowie unmittelbarer Interessenreaktionen der Bevölkerungsmehrheiten – betrachten und lenken. Außerdem können die Transformationsschritte nicht nur aus einer theoretisch verengten ökonomischen – das heißt: monetaristischen – Sicht entschieden werden, ohne Beachtung der völlig unterschiedlichen technischen, strukturellen und sonstigen Bedingungen in den einzelnen Ländern. Der notwendige, möglichst schnelle Übergang zum Marktmechanismus erfordert in den verschiedenen Staaten sehr unterschiedlich dosierte Transformationsschritte. Sie müssen sich an der politischen Tragbarkeit orientieren, wenn nicht der ganze Systemwandel gefährdet werden soll.

Anmerkungen

- (1) Sachs, J., What is to be done?, in: *The Economist* (13. Jänner 1990).
- (2) Siehe vor allem die Forschungsberichte des Wiener Instituts für internationale Wirtschaftsvergleiche: Caselli, J. T.; Pastrello, G., Poland 1990 – From Plan to Market through Crash? (August 1990); Gabrisch, H., System Transformation under severe external and internal shocks (Juni 1991); Levčik, F., The place of convertibility in the Transformation Process (Dezember 1991); Laski, K., Transition from Command to Market Economies in Central and Eastern Europe (März 1992); Bhaduri, A., Conventional Stabilisation and the East European Transition (April 1992); Dietz, R., From Command to Market Economies – an Exchange Theoretical View (July 1992); Laski, K., Der aktuelle Stand der Diskussion über die Transformationsprobleme (November 1992).

- (3) *Ekonom. Praha*. 27 (1992).
- (4) Siehe meine Berechnungen im Sammelband: Von der Plan- zur Marktwirtschaft (Tübingen 1992) 68.
- (5) Mehr dazu in: Sik, O.; Höltschi, H.; Rockstroh, Ch., Wachstum und Krisen (Berlin, Heidelberg, New York 1988).
- (6) Siehe: Der polnische Weg zur Sozialpartnerschaft, in: NZZ (16. Dezember 1992).
- (7) Siehe dazu mehr in den ausgezeichneten Arbeiten von Turek, O., *Zamvšleni nad strategií transformace*; Pick, M., *Illusionen der Belebung oder Belebung der Illusionen?*; sowie: *Jsou alternativy strategie transformace?*; alles Publikationen des Prognoseinstituts der ČSAV (Prag 1992).

Die Transformation der russischen Ökonomie: auf dem Wege zur Marktwirtschaft?

Vladimir Pankov

Gegenwärtig befindet sich die Ökonomie Rußlands in einem sehr tiefgreifenden und turbulenten Prozeß, dessen offiziell proklamierte Fahrtrichtung die Marktwirtschaft sein soll.

Bekanntlich ist die Marktwirtschaft eine Mischung aus Märkten und Institutionen, die in einer engen Interdependenz funktionieren. Inwiefern ist es bisher der politischen Führung Rußlands gelungen, das Land im Rahmen der grundlegenden Wirtschaftsreform zur Formierung fundamentaler Elemente der Marktwirtschaft zu führen?

1. Zur Konzeption der Reform

Die Wirtschaftsreform wurde m. E. verkehrt konzipiert, obwohl ihre wesentlichen Aspekte in ihrer Gesamtheit kaum zu bezweifeln sind. Man begann mit der Preisfreigabe, ohne selbst minimale Ansätze einer funktionstüchtigen marktwirtschaftlichen Infrastruktur zu schaffen. Man hat illusorisch angenommen, daß folgende Kette zur Geltung kommen würde: Preisfreigabe – Preissteigerungen – höhere Anreize für die Produzenten – Vergrößerung des Produktionsvolumens – größeres Angebot auf den Märkten – Stabilisierung der Preise oder deren Rückgang. Aber die beschriebene Kausalkette entfaltet sich nur in einer mehr oder weniger gesunden und offenen Wirtschaft. Schwerwiegend, aber nicht verheerend fällt die Preisfreigabe in den ehemaligen Planwirtschaften aus, wo relatives Gleichgewicht auf dem Markt gegeben war. Das war in Ungarn und in der ehemaligen Tschechoslowakei der Fall, wo die Preise nach ihrer Freigabe Steigerungen von unter 100 Prozent aufwiesen.

Anders in Rußland, dessen Wirtschaft krank, äußerst defizitär, hochmonopolisiert und gegenüber dem „fernen Ausland“ (d. h. den Ländern außerhalb der ehemaligen Sowjetunion) nach wie vor autark ist. Vor der Preisfreigabe herrschte auf dem russischen Markt eine starke Übernachfrage. So nimmt es nicht wunder, daß hier eine ganz andere Kette zustande kam: Preisfreigabe – ungezügelter Preisexplosion – Drosselung der Produktion durch Monopolisten und viele andere Betriebe, die defizitäre Produkte herstellen – Verringerung des Angebots – Hyperinflation und gravierende Wirtschaftskrise. Unter den beschriebenen Ausgangsbedingungen für die Wirtschaftsreform mußte man sehr behutsam vorgehen und durfte sich nicht mit dem Kopf voran ins Wasser stürzen. Dazu brauchte man jedoch viel Sachverstand und Kompetenz bezüglich der Ausstattung und der Interdependenzen der Marktwirtschaft, die man erreichen wollte. Das fehlte aber fast allen Mitgliedern der Mannschaft von J. Gaidar, die sich nie hauptberuflich mit den westlichen Marktwirtschaften beschäftigt hatten (es sei denn mit Ausnahme von Außenwirtschaftsminister P. Awen, der jedoch keinen Ruf eines Spitzenwissenschaftlers hatte). Die ungenügende Kompetenz der Regierung in Sachen Marktwirtschaft hat auch J. Gaidar indirekt zugegeben, obwohl er das bestimmt nicht wollte: „Insgesamt hat sich unser Verständnis der Ökonomie bestätigt. Diese ‚Maschine‘ benimmt sich ungefähr so, wie das erwartet wurde. Es gibt jedoch Nuancen. Wird z. B. das Gaspedal betätigt, so springt sie ab 30 km/h gleich auf 100 km/h und nicht auf 50 km/h, wie wir angenommen hatten“(1). Solche „Nuancen“ hätte sich eine kompetentere Mannschaft bestimmt ersparen können, abgesehen davon, daß die gesamte Gaidarsche Vorstellung von der „Maschine“ unbestätigt geblieben ist.

So sitzt Rußland heute zwischen zwei Stühlen: keine Planwirtschaft mehr und noch keine Marktwirtschaft, was die wichtigste Ursache der heutigen, erschütternden Krise ist.

2. Die Herausbildung der Märkte

Die heutige Pattsituation – weder Planwirtschaft noch Marktwirtschaft – ist das „Verdienst“ nicht nur der Gaidarschen Regierung. Der Autor dieses Artikels versuchte nachzuweisen, daß seit Anfang der siebziger Jahre in der UdSSR eine fortwährende Aushöhlung der Planwirtschaft vor sich ging, ohne die Marktwirtschaft aufzubauen. So war die sowjetische Ökonomie zu Beginn der „Perestroika“ eine „Quasi-Planwirtschaft mit mehreren Marktsegmenten, jedoch ohne einen hochentwickelten Markt“(2). In Rußland ist daher ein Markt bisher auch nicht entstanden. Dennoch vollzieht sich die Herausbildung wesentlicher Elemente aller drei Teilmärkte:

Am weitesten fortgeschritten ist die Entwicklung des *Warenmarktes*. Die direkte staatliche Zuteilung und Rationierung von Grundstoffen und Investitionsgütern ist fast so gut wie ad acta gelegt. Die Betriebe

müssen selber dafür sorgen, ihre Lieferanten bzw. Abnehmer zu finden, gegenseitig Geschäftskonditionen auszuhandeln und miteinander entsprechende Verträge zu schließen. Leider vollzieht sich dieser Prozeß bisher ziemlich ungeordnet, ja chaotisch. Das Zusammenkommen der Kontrahenten ist häufig, vielleicht auch überwiegend zufällig.

Das ist darauf zurückzuführen, daß das für die Marktwirtschaft normale System des Großhandels noch nicht einmal in Ansätzen existent ist. Die Warenbörsen spielen zwar schon eine bedeutende Rolle bei der Allokation von Ressourcen, können aber wesenseigen einen geordneten Großhandel nicht ersetzen. Die sich auf russischen Warenbörsen abspielenden Geschäfte haben in der Regel einen spontanen Charakter. Es fehlt ein System von fest in der Wirtschaft etablierten, hochqualifizierten Vermittlern, an die sich diverse Betriebe bei der Suche nach Lieferanten bzw. Abnehmern wenden könnten. Es muß also schnellstmöglich die Herausbildung einer Schicht von Akteuren ähnlich den westlichen Distributoren gefördert werden.

Übrigens ist die gegenwärtige „Inflation“ der Zahl von Warenbörsen (es gibt etwa 4500 davon!) ein Indiz für die Unterentwicklung der marktwirtschaftlichen Verhältnisse. Bekanntlich sind in den entwickelten – westlichen – Marktwirtschaften die Börsen ihrer relativen Bedeutung nach so zu ordnen: Wertpapierbörsen, Devisenbörsen, Warenbörsen. Niemand kommt hier auf die Idee – wie in Rußland –, auf den Warenbörsen mit Investitionsgütern oder Automobilen zu handeln. In Rußland ist die Reihenfolge verkehrt. Dominierend im Börsenwesen sind eindeutig die Warenbörsen, während die Effekten- und Devisenbörsen wenig nennenswert sind.

Mit der Marktwirtschaft ist auch die vorhandene Eigentumsstruktur des Einzelhandels nicht vereinbar. Das ist aus der nachfolgenden Tabelle 1 ersichtlich, in der Einzelhandelsbetriebe unterschiedlicher Eigentumsformen nach ihrem Anteil (in v. H.) am Warenumsatz ausgewiesen sind.

Tabelle 1:

Eigentumsformen der Einzelhandelsbetriebe (Anteile in Prozent)

	1991	1992
Staatliche	74	69
Konsumgenossenschaftliche	22	19
Private	1,4	8
Betriebe sonstiger Formen	0,5	1
Industriebetriebe	2,1	3

Quelle: Ekonomika i Shisn 3 (1993)

Die Preisfreigabe am 2. Jänner 1992 (abgesehen davon, daß sie m. E. nicht rechtzeitig und in falscher Gangart durchgeführt wurde) wird langfristig zweifellos zur Herausbildung eines echten Warenmarktes beitragen. Das System der „sozialistischen“ staatlichen Preisregulierung und -festsetzung, das ohnehin in der UdSSR sehr lückenhaft, labil und wenig funktionstüchtig war, ist total zerstört. Jeder Versuch, es nur auch teilweise wiederherzustellen, ist zum Scheitern verurteilt. Davon zeugen eindeutig die Ereignisse im Jänner 1993.

Am 31. Dezember 1992 hat die Regierung unter dem neuen Premier W. Tschernomyrdin die Verordnung über die Preisregulierung erlassen, die sich „auf alle Betriebe unabhängig von organisationsrechtlichen Formen und der amtlichen Zugehörigkeit“ beziehen und bei „ihrer Realisierung auf dem ganzen Territorium der Russischen Föderation“ wirken sollte (3). Die Verordnung legte Rentabilitätslimits für die absolute Mehrzahl der Warengruppen fest, wodurch die Preise gebremst werden sollten. Dieses Dokument ist ein typisches Beispiel der Utopie und des Wunschdenkens, denn nach der Vernichtung der Planwirtschaft verfügt der Staat über gar keine Instrumente mehr, die Preise und die Rentabilität direkt zu steuern und zu kontrollieren. Es nimmt nicht wunder, daß bereits am 11. Jänner die Regierung die genannte Verordnung außer Kraft setzen mußte. Um die Preise positiv zu beeinflussen, ohne sich dabei lächerlich zu machen, hat der Staat nur zwei reale Möglichkeiten: aktiv die Produktion zu fördern und einen Mechanismus der indirekten Preisregulierung ähnlich dem westlichen so bald wie möglich zu errichten.

Weniger fortgeschritten als auf dem Warenmarkt ist die Entwicklung des *Geld-, Kredit- und insbesondere des Kapitalmarktes*. Es sind massenweise private (bisher am häufigsten in der Form geschlossener AG) Geschäftsbanken entstanden, die vorwiegend im Kreditgeschäft aktiv sind. Jedoch hat die absolute Mehrzahl von ihnen keine hohe Bonität und keinen überregionalen (oder gar überlokalen) Charakter in ihrer Geschäftstätigkeit. Es ist im Bereich der Geschäftsbanken bisher kein zusammenhängendes System des Kundendienstes entwickelt worden. Zwischen den Geschäftsbanken gibt es nur schwache Ansätze einer echten Konkurrenz. Sie haben es nicht vermocht, die Steigerung und die strukturelle Umwälzung der Produktion zu fördern, und begnügen sich meistens damit, die Knappheit der Kreditmittel dazu auszunutzen, quasi Wuchergewinne zu kassieren. So betragen die Zinsen für die Monatskredite an Betriebe 160 bis 180 Prozent und mehr, was für den westlichen Leser unvorstellbar ist.

Unter diesen Bedingungen hat die Zentralbank Rußlands beschlossen, im Laufe des Jahres 1993 die sogenannte Zertifikation (d. h. de facto Neuerfassung und -zulassung) von Geschäftsbanken durchzuführen. Das wird damit begründet, daß diese Banken eine ungenügend aktive Rolle spielten, weniger als 50 Prozent der Mittel für die Volkswirtschaft besorgten, sich mit der Vermittlertätigkeit zufriedengaben und sich in Rentiers verwandelten (4). Als minimales Stammkapital sollten 500 Mil-

lionen Rubel festgesetzt werden. Strengere Auflagen sollen den Gründern auferlegt werden.

Der Entwicklung des Kreditmarktes stehen gravierende objektive Umstände entgegen, u. a. folgende:

- a) Die Preisfreigabe und die Hyperinflation haben die Ersparnisse der Bevölkerung fast total entwertet. Das Sparen ist gegenwärtig weitgehend sinnlos. Wie immer in einer Hyperinflation strebt die Bevölkerung danach, ihre laufenden Einkünfte schnellstmöglich loszuwerden und in Sachwerte zu flüchten. Das führt zur Schrumpfung der realen Kreditmasse.
- b) In die gleiche Richtung wirkt die sehr schlechte Ertragslage oder gar Verlustwirtschaft der meisten Betriebe, die daher keine Ersparnisse bilden können.
- c) Schlechte technische Ausrüstung der Geschäftsbanken und ihr Mangel an hochqualifiziertem Personal, was die zügige und effiziente Abwicklung der Kreditgeschäfte verhindert.
- d) Mangelhafte Zentralbankpolitik, worauf noch einzugehen ist.

In Rußland gibt es bisher nur Keimformen eines Wertpapiermarktes, was eigentlich nicht anders sein kann, da aufgrund der holpernden Privatisierung das Angebot an Effekten gering bleibt.

Die ersten Aktien, die 1989 bis 1991 zur Emission gelangten, wurden von Zentralen oder Filialen der jeweiligen Emittenten in der Regel an die Käufer, ob juristische oder natürliche Personen, direkt verkauft. Diese Wertpapiere wurden, falls sie gute Erträge brachten, meistens nicht zum Wiederverkauf angeboten. Nur zaghaft entwickelt sich das für eine Marktwirtschaft normale System der Zirkulation von Wertpapieren. Eine förderliche Wirkung darauf kann der Erlaß von B. Jelzin vom 7. Oktober 1992 ausüben, der die Herausbildung mehrerer Elemente des Wertpapiermarktes anstrebt.

In den nächsten zwei bis drei Jahren, wenn die Privatisierung (siehe Abschnitt 3) in der Tat in Schwung kommen werden dürfte, wird bei der Erstplazierung von Aktien der privatisierten Betriebe den Aktienversteigerungen die Hauptrolle zukommen. Um den bisher vorwiegend lokalen Charakter dieser Prozeduren zu überwinden, sollen überregionale Auktionszentren, zunächst in Moskau und in St. Petersburg, errichtet werden. Als besonders aktive Nachfrager nach Aktien werden die entstehenden Investmentfonds sowie die Geschäftsbanken fungieren. Wenn aber die Privatisierung im wesentlichen abgeschlossen sein wird (bestimmt nicht vor Mitte der neunziger Jahre), muß ein nach westlichem Muster aufgebauter Effektenmarkt mit Wertpapierbörsen als Hauptinstitutionen formiert sein, auf denen Effekten frei ver- und gekauft werden können. Bisher gibt es kein System von Wertpapierbörsen. Eine mehr oder weniger ins Gewicht fallende Rolle spielt nur die Moskauer zentrale Effektenbörse.

Festzustellen sind Ansätze zur Herausbildung des *Arbeitsmarktes*, wofür bekanntlich mindestens zwei Voraussetzungen notwendig sind: das Vorhandensein eines Reservoirs nichtbeschäftigter Arbeitskräfte

(natürlich muß dieses Reservoir aus sozialpolitischen und menschenrechtlichen Gründen in Grenzen gehalten werden und im Idealfall in etwa das heutige österreichische Niveau nicht übersteigen) und freie Fluktuation der Arbeitnehmer. Im Erbe des „realen Sozialismus“ fehlen beide Elemente gänzlich, denn es wurde eine künstliche Vollbeschäftigung herbeigeführt, wobei die arbeitenden Menschen nicht die Möglichkeit hatten, sich nach ihrem Ermessen um einen Arbeitsplatz zu bewerben.

Im November 1992 wurden in Rußland 1,014 Millionen Nichtbeschäftigte offiziell registriert, wovon 517.900 als Arbeitslose anerkannt wurden (1,2 Prozent bzw. 0,6 Prozent der Erwerbstätigen). 1993 und 1994 wird die Arbeitslosenquote vermutlich die für den Westen typischen Werte erreichen. Es ist im Hinblick auf einen funktionierenden Arbeitsmarkt dringend notwendig, ein effizientes System der Arbeitslosenversicherung und -umschulung aufzubauen.

Um eine freie Fluktuation der Arbeitskräfte zu gewährleisten, ist es vor allem erforderlich, den Wohnraummarkt aufzubauen. Bisher wurden die Wohnungen vom Staat an die Bürger unter Mietbedingungen zugeteilt, wobei der Staat Eigentümer der Wohnräume blieb. Selbst die Mitglieder von Wohngenossenschaften, die den Bau ihrer Wohnungen voll bezahlt hatten, konnten über sie nicht frei verfügen und schon gar nicht verkaufen.

Nun wurde mit der Privatisierung des Wohnungsbestands begonnen, wobei die Bürger die Wohnungen, die sie bisher gemietet haben, sich unentgeltlich aneignen dürfen. Sehr viele Bürger wagen aber die Privatisierung ihrer Wohnungen immer noch nicht, da sie an die Willkür der Behörden gewöhnt sind und deshalb z. B. die Einführung konfiskatorischer Vermögensteuern und eine unberechenbare Veränderung dieser Steuern aus rein fiskalpolitischen Erwägungen fürchten.

Zum Aufbau des Arbeitsmarktes gehört die Abschaffung eines schandhaften, quasi feudalen Phänomens wie der staatlichen Einzugs-genehmigung („Propiska“), was in Aussicht gestellt, jedoch nicht verwirklicht wurde.

Die Prozesse auf dem Gebiet der Arbeitsverhältnisse besitzen eine große Trägheit, weil sie die Menschen besonders stark treffen. Aus diesem Grunde ist anzunehmen, daß das Werden des Arbeitsmarktes in Rußland mehr Zeit als das des Waren- und Kapitalmarktes in Anspruch nehmen wird.

3. Die Umgestaltung der Eigentumsverhältnisse (5)

Ohne die Rolle der staatlichen Kapitalbeteiligungen in der Marktwirtschaft herabzumindern, ist hervorzuheben, daß das Privateigentum an den Produktionsmitteln in verschiedenen Formen (individuelles, GmbH, AG etc.) die entscheidende Institution und das Kernelement der marktwirtschaftlichen Ordnung ist. Die Gaidarsche Regierung hat jedoch bis

Ende 1992 keine weitreichende Privatisierung initiieren können, obwohl dafür seit Juli 1991 grundlegende rechtliche Voraussetzungen gegeben waren.

Den *juridischen Rahmen* für die fundamentale marktwirtschaftliche Umgestaltung der Eigentumsverhältnisse bilden vor allem das Gesetz über die Privatisierung staatlicher und gemeindeeigener Betriebe vom 3. Juli 1991 und die jährlich vom Obersten Sowjet zu verabschiedenden staatlichen Privatisierungsprogramme. Dazu sollte zunächst auch das Gesetz über die persönlichen Privatisierungskonten und -einlagen gehören (ebenfalls vom 3. Juli 1991), welches allerdings de facto außer Kraft gesetzt worden ist.

Das Programm wird vom Staatskomitee der Russischen Föderation für die Verwaltung des Staatseigentums ausgearbeitet. Dieses Komitee, das Vertretungen in den einzelnen Regionen hat (in den Teilrepubliken heißen sie republikanische Komitees), leitet den ganzen Privatisierungsprozeß. Als unmittelbarer Verkäufer staatlicher Betriebe tritt der Russische Fonds des Bundeseigentums (bzw. seine regionalen Vertretungen und analoge Fonds in den Teilrepubliken) auf.

Als *Formen* der Privatisierung gelten die offene Versteigerung, die geschlossene Versteigerung und der Wettbewerb, wobei die erste für „kleine Privatisierungen“, die zweite und dritte für mehr oder weniger große Betriebe vorgesehen sind.

Der Vorgang bei einer offenen Versteigerung ist traditionell und dem westlichen Leser wohlbekannt.

Eine geschlossene Versteigerung wird von einer dafür zuständigen Kommission ausgeschrieben. Von ihr wird die Frist (in der Regel ein Monat) zum Vorlegen von Angeboten festgesetzt. Die Angebote juristischer und natürlicher Personen, die einen Preisvorschlag enthalten, werden der Kommission in zugeklebten Kuverts eingereicht. Die Kuverts werden von der Kommission spätestens drei Tage nach dem Endtermin für das Einreichen der Angebote geöffnet. Als Sieger und Käufer wird derjenige anerkannt, der den höchsten Preis vorgeschlagen hat.

Der Verkaufsvorgang bei einem Wettbewerb ist grundsätzlich derselbe wie bei einer geschlossenen Versteigerung. Der eigentliche Unterschied besteht vor allem darin, daß bei einem Wettbewerb den Teilnehmern ökonomische, ökologische, sozialpolitische oder sonstige Auflagen vorgegeben werden, was bei einer geschlossenen Versteigerung nicht der Fall ist. Als Auflagen können z. B. gelten: Erhaltung oder Vergrößerung der Beschäftigtenzahl; Entwicklung neuer, aussichtsreicher Erzeugnistypen; Verringerung der Schadstoffemission; sozialpolitische Verpflichtungen gegenüber der Standortgemeinde etc.

In Rußland gibt es kaum natürliche Personen ohne kriminellen oder schattenwirtschaftlichen Hintergrund, die sich bei Versteigerungen oder Wettbewerben große Betriebe oder kontrollbringende Aktienpakete zu legen könnten. Es ist deshalb anzunehmen, daß für den Erwerb solchen Kapitals zunächst vorwiegend Geschäftsbanken, Warenbörsen und vor allem die nach dem westlichen Muster (Investment Co) errichteten In-

vestmentfonds, welche die Mittel der Bevölkerung akkumulieren und sie in fremde Wertpapiere anlegen, in Frage kommen.

Für die *Teilnahme der Bevölkerung* an der Privatisierung sind mehrere Möglichkeiten, abgesehen von dem gewöhnlichen Kauf von Aktien gegen Geld, gegeben.

Alle erwachsenen Bürger Rußlands erhalten zunächst Privatisierungsschecks (Vouchers) im Wert von 10.000 Rubel, wofür Aktien diverser Aktiengesellschaften gekauft werden können. Um den Bürgern zu helfen, ihre Vouchers effizient einzusetzen, werden Vouchers-Investmentfonds errichtet. Diese Fonds tauschen ihre eigenen Aktien gegen Vouchers aus und verwenden diese Vouchers für den Kauf von Aktien vieler Betriebe. Durch so eine Streuung des Fonds-Besitzes an fremden Aktien soll für kleine Voucher-Eigentümer eine Stabilisierung des Einkommens aus ihren Wertpapieren erreicht werden.

Auf den ersten Blick könnte man diese Reformmaßnahme positiv bewerten. Bei einer näheren Betrachtung stößt man jedoch auf gravierende Probleme. Erstens ist der Wert der Vouchers bei dem heutigen Stand der Inflation quasi symbolisch.

Zweitens sind die Vouchers im Gegensatz zu den im vorjährigen Gesetz vorgesehenen Privatisierungskonten frei käuflich und verkäuflich. Und die „Mafia“ ist dabei, breiten Bevölkerungsschichten (insbesondere den Pensionisten), die von der Hand in den Mund leben, die Vouchers zu Spottpreisen abzukaufen. Viel gerechter und ökonomisch sinnvoller wäre es, beim Modell der Privatisierungskonten zu bleiben, welches dem tschecho-slowakischen Koupon-Modell nahekommmt. Übrigens können sich die Tschechen und Slowaken gegen ihre Koupon-Bücher relativ große Anteile erwerben, jedenfalls bedeutend größere als die Russen.

Für die Belegschaften relativ großer, in Aktiengesellschaften zu verwandelnden Betriebe sind gewichtige Vorteile gegenüber anderen Bevölkerungsschichten (und das ist sehr fragwürdig) vorgesehen. Sie können unentgeltlich 25 Prozent des Aktienkapitals ihres Unternehmens als Namensaktien ohne Stimmrecht erhalten. Weiterhin kann die Belegschaft (einschließlich der früher zu ihr gehörenden Pensionisten) 10 Prozent des Aktienkapitals als normale Aktien mit Stimmrecht und einem Rabatt von 30 Prozent ihres Nominalwertes erwerben. Den leitenden Angestellten wird das Recht garantiert, sich 5 Prozent des Kapitals als Aktien mit Stimmrecht zulegen zu können. Insgesamt werden den Belegschaften weitgehende Vorrechte gewährt, jedoch keine Garantie, ihre Betriebe zu kontrollieren.

Das staatliche Privatisierungsprogramm von 1992 hat für den Zeitraum 1992 bis 1994 sehr anspruchsvolle Ziele anvisiert. Durch den Verkauf von Staatsbetrieben sollten dem Staatshaushalt (zu Preisen vom 1. Jänner 1992, heute muß diese Summe mehrfach multipliziert werden) 1992 92 Milliarden Rubel, 1993 350 Milliarden Rubel, 1994 470 bis 500 Milliarden Rubel zugeführt werden. Die für 1992 hochgesteckten Ziele konnten jedoch selbst bei der „kleinen Privatisierung“ nicht erreicht werden. Insgesamt flossen dem Budget de facto nur 85 Milliarden Rubel

zu, was in laufenden Preisen höchstens ein Zehntel der angestrebten Summe ausmachen dürfte, da die Inflation den realen Gehalt dieser 85 Milliarden gravierend vermindert hat.

Der Anteil der privatisierten Betriebe an der Gesamtzahl der Betriebe betrug landesweit im Oktober 1992 in der Industrie 4 Prozent, im Transport 3 Prozent, im Handel 3 Prozent und im übrigen Dienstleistungssektor 5,4 Prozent. Auch Ende 1992 war die Situation nicht viel anders. Per 1. Dezember 1992 wurden nur 8,5 Prozent der Betriebe des Einzelhandels (nach dem staatlichen Privatisierungsprogramm 60 Prozent), 2,9 Prozent der Gaststätten (50 Prozent) und 7,2 Prozent (60 Prozent) der Betriebe im Bereich der bürgernahen Dienstleistungen privatisiert.

Die Verzögerung der Privatisierung ist durch viele Faktoren verursacht, wobei folgende die wichtigsten zu sein scheinen:

1. Der Mangel an Traditionen und Erfahrungen über den Umgang mit dem Privateigentum und tiefgreifende ideologische Vorurteile ihm gegenüber in der breiten Masse der russischen Bevölkerung.
2. Tangierung der ökonomischen Interessen breiter Schichten, z. B. der Mitarbeiter von Gaststätten, Einzelhandels- und Dienstleistungsbetrieben, die durch Betrug an Kunden relativ leicht gutes Geld kassierten; der Angestellten in staatlichen Leitungsorganen und Betriebsverwaltungen, die im Laufe der Privatisierung überflüssig werden, u. a.
3. Die außerordentliche organisatorische und technische Schwierigkeit der Privatisierung, insbesondere der Großbetriebe.
4. Die Eroberung leitender Positionen in der Mehrzahl der Privatisierungsgremien durch die ehemalige Partei- und Staatsnomenklatura, die ihrem Wesen nach kein Vorreiter des Fortschritts sein kann.
5. Der Mangel an Interessenten für die Privatisierung vieler Betriebe, die total veraltet, unrentabel oder gar verlustbringend sind.
6. Politischer Wirrwarr, erbitterter Kampf verschiedener politischer Strömungen auf föderaler, teilrepublikanischer, regionaler und lokaler Ebene, was einer zügigen Ausarbeitung und Verwirklichung konkreter Privatisierungsprojekte im Wege steht.
7. Das Fehlen eines Rechtsstaates, welcher ein entwickeltes Wirtschaftsrecht besäße und damit einer so gewaltigen Umwälzung wie der Privatisierung gewachsen und förderlich wäre.

Es führt jedoch kein Weg an der Privatisierung vorbei, die der russischen Wirtschaft neue, gewaltige Wachstumsimpulse verleihen und damit das heutige Tief überwinden helfen kann.

Ab Anfang 1993 hat sich die Privatisierung merklich belebt, obwohl sie immer noch keinen lawinenartigen Charakter angenommen hat. Bereits in den ersten drei Jännerwochen 1993 hat die Bevölkerung über offene Versteigerungen 1 Prozent (wertmäßig) ihrer Vouchers in Aktien investiert. Es wird erwartet, daß 1993 den 150 Millionen Vouchers im Nominalwert von 1500 Milliarden Rubel etwa die gleiche Menge Aktien privatisierender Betriebe gegenüberstehen wird.

Bisher waren das Ausbleiben der Bodenreform und die totale Verstaatlichung des Bodens eine gewaltige Bremse der Privatisierung. Die

Bodenreform steht immer noch aus. Es gibt jedoch auch auf diesem Gebiet erste Anzeichen einer Vorwärtsbewegung. So gewährt das Gesetz vom 23. Dezember 1992 den Bürgern das Recht, den Boden zu Zwecken der individuellen Nebenwirtschaften (das trifft auf die in der Landwirtschaft ständig Beschäftigten zu), der Wirtschaften bei Ferienhäusern („Datschas“), der Gärtnereien sowie des individuellen Wohnungsbaus zu privatisieren (einschließlich des Verkaufsrechts).

4. Weitere Institutionen der Marktwirtschaft; der Staat

Die weiteren wichtigsten Institutionen in den entwickelten Marktwirtschaften sind bekanntlich der Staat sowie die Einrichtungen für das Zusammenwirken von Kapital und Arbeit. Solche Einrichtungen haben sich in Rußland bisher nicht herausgebildet, was auch nicht anders sein kann: Die russische Unternehmerschicht ist erst im Entstehen begriffen und noch ziemlich schwach. Die Branchengewerkschaften haben nach wie vor in erster Linie mit verschiedenen staatlichen Ämtern zu tun, wobei die gewerkschaftliche Bewegung – im Gegensatz zu jener in der ehemaligen Sowjetunion – heute sektoral und regional nicht einheitlich, sondern zersplittert ist.

In den nächsten Jahren ist eine Entwicklung in Richtung der Etablierung marktwirtschaftlicher Modelle des Zusammenspiels von Arbeitgeber- und Arbeitnehmervertretungen zu erwarten. Auf unternehmerischer Seite werden sich mit großer Wahrscheinlichkeit schon bis Mitte der neunziger Jahre starke Verbände sektoraler und regionaler Art formieren, eventuell auch ein nationaler Dachverband, dessen Basis z. B. der heutige Industrieverband um Wolski bilden könnte.

Die russischen Gewerkschaften brauchen für die Vertretung der Interessen der Arbeitnehmer objektiv eine Einrichtung wie den ÖGB oder den DGB. Jedoch steht den offensichtlichen Konsolidierungsbestrebungen auf Arbeitgeberseite gegenwertig keine gleichwertige Tendenz auf der Seite der Arbeitnehmer gegenüber. Die Fachgewerkschaften nehmen häufig im Kampf für die Interessen der Arbeitenden in ihrer Branche keine Rücksicht auf die Interessen der Arbeitnehmer in anderen Sektoren. Die objektive Notwendigkeit, dem Staat und dem aufsteigenden Kapital etwas Gleichwertiges entgegenzusetzen, könnte jedoch in den nächsten zwei bis drei Jahren eine Konsolidierungsbewegung der russischen Gewerkschaften hervorrufen.

Den Traditionen der Sowjetzeit, die tiefe Wurzeln geschlagen haben und von heute auf morgen nicht weg vom Tisch sein können, sowie den Interessen der arbeitenden Menschen in Rußland entspräche in mittelfristiger Perspektive die Herausbildung einer gesellschaftlichen Institution, die der Sozialpartnerschaft in Österreich ähnlich wäre. Die Wahrscheinlichkeit einer solchen Entwicklung ist aber äußerst gering, eventuell auch gleich Null, denn die heutige politische Führung Rußlands, ausgehend von paläoliberalen ökonomischen Vorstellungen, strebt das

amerikanische Kapitalismusmodell an und hat auf diesem Wege schon viele irreversible Fakten geschaffen.

Die ökonomische Rolle des *Staates* wird von der heutigen politischen Führung Rußlands ebenfalls paläoliberal aufgefaßt, obwohl dieser Begriff offiziell nicht verwendet wird. Die Ursachen dafür liegen m. E. auf der Hand. Erstens spielt eine gewisse – nicht die ausschlaggebende – Rolle die Tatsache, daß die Russen spätestens seit dem Zweiten Weltkrieg von allen Westländern aus verständlichen Gründen eben die USA am höchsten einschätzen. Dem will man politisch Rechnung tragen.

Zweitens versuchte die russische Führung seit August 1991 zu der Administration von G. Bush enge Verbindungen herzustellen, nicht zuletzt in der Hoffnung, eine solide Wirtschaftshilfe zu erhalten. Das erforderte eine Ähnlichkeit, ja Nähe auch in wirtschaftspolitischen Vorstellungen, die auf amerikanischer Seite unter den Republikanern ziemlich paläoliberal (neokonservativ) waren.

Drittens orientierte sich die Gaidarsche Regierung an den paläoliberalen Empfehlungen der IWF-Experten und der westlichen Konsulenten vom Schlage eines Jeffrey Sachs.

Viertens waren in der Gaidarschen Mannschaft (und es bleibt auch heute so) fast ausschließlich Praktiker und Theoretiker des „realen Sozialismus“ vertreten, die keine adäquate Vorstellung von der ökonomischen Rolle des Staates in den westlichen Marktwirtschaften haben, ja diese Rolle unterschätzen und de facto dazu tendieren, sie im Sinne des Laissez-faire des vorigen Jahrhunderts zu interpretieren. Die Leute aus der Regierungsmannschaft scheinen nicht einmal mit der berühmterbüchtigten Theorie des „staatsmonopolistischen Kapitalismus“ vertraut zu sein, womit in der Sowjetunion der Westen abgestempelt wurde. Bei aller ideologisch-politischen Voreingenommenheit und wissenschaftlichen Unhaltbarkeit dieser Theorie hat sie das Instrumentarium und den Mechanismus der staatlichen Wirtschaftspolitik im Westen ziemlich wirklichkeitsnahe und eingehend beschrieben. Es ist zu hoffen, daß neue Köpfe in der Tschernomyrdin-Regierung, vor allem der Vize-Premier B. Fjodorow – ein sehr guter Kenner des Westens –, in Sachen Marktwirtschaft mehr Kompetenz an den Tag legen werden. Im Jahre 1992 vollzog sich die paläolibérale Wende in der Wirtschaftspolitik. Die ökonomische Rolle des Staates wurde übermäßig abgebaut ohne kompensierende Regulierungsmechanismen marktwirtschaftlichen Typs auf mikroökonomischer Ebene zu errichten. Es mag unwahrscheinlich klingen, aber Rußland hat heute einen hinsichtlich der ökonomischen Regulierungspotenzen viel schwächeren Staat als alle Westländer, ganz zu schweigen von Schweden, Österreich oder Deutschland.

Inwiefern ist der Staat in Rußland mit marktwirtschaftlichen Regulierungsinstrumenten ausgestattet, vor allem mit finanzpolitischen sowie geld- und kreditpolitischen?

Ab Anfang 1992 wurde in der Finanzpolitik vor allem das Ziel verfolgt, das Defizit des Staatshaushaltes abzubauen. Nach einem kurzfristigen Rückgang des Anteils dieses Defizits am Bruttosozialprodukt im

ersten Vierteljahr ist er danach wieder rapide angestiegen, und das nicht von ungefähr. Der aussichtsreichste Weg zur Lösung des Defizitproblems ist das Wachstum der Produktion und damit der Budgeteinnahmen. Die Regierung hat dagegen den Akzent auf die Einsparungen auf der Ausgabe-seite gesetzt und hat es nicht vermocht, die Produktion anzukurbeln. Das kommt in der Steuerpolitik deutlich zum Ausdruck.

Hier ist einerseits positiv zu bewerten, daß die Struktur der Steuern an marktwirtschaftliche Standards angeglichen wurde, jedenfalls bezüglich der Besteuerung der Betriebe (bezüglich der natürlichen Personen fehlt noch eine der Marktwirtschaft adäquate einkommenspolitische Regelung). Andererseits hatte die Steuerpolitik einen ziemlich ausgeprägt fiskusorientierten, „geldaustreiberischen“ und nicht produktionsfördernden Charakter.

Erstens waren die Steuern für die absolute Mehrzahl der Betriebe einfach zu hoch, quasi konfiskatorisch und tödlich. So wurde die Mehrwertsteuer (die Methodik ihrer Erhebung kommt der Umsatzsteuer nahe) mit 28 Prozent festgesetzt, was vielen Betrieben, die mit Absatzschwierigkeiten kämpften, einen schweren Schlag versetzte. Mit der Gewinnsteuer wurde der ganze Gewinn belegt, was Investitionen und die Modernisierung der Produktion drosselte. Zweitens herrschte eine große Steuerunsicherheit, die die Dispositionsfähigkeit der Wirtschaft bedeutend schmälerte. Viele Steuerbeschlüsse hatten einen rückwirkenden Charakter und kamen für die Betriebe völlig unerwartet. Ein typisches Beispiel: Erst im September 1992 wurde das Gesetz über die Veränderungen und Ergänzungen im Steuersystem Rußlands vom 16. Juli 1992 verkündet, welches rückwirkend per 1. Jänner die Regelung der Berechnung und der Zahlung von Steuern veränderte und eine wesentliche Mehrbelastung der Wirtschaft verordnete.

Es ist zu hoffen, daß das Parlament und die Regierung konstruktive Lehren aus den negativen Erfahrungen mit der Steuerpolitik 1992 ziehen werden. Dafür gibt es erste Anzeichen.

Die Mehrwertsteuer wurde für 1993 auf 20 Prozent (ermäßigter Satz für einige sozial wichtige Waren: 10 Prozent) reduziert. Der Anteil dieser Steuer am Bruttoinlandsprodukt wird von 15 Prozent 1992 auf voraussichtlich 11,8 Prozent 1993 zurückgehen. Sehr wichtig ist der Umstand, daß reinvestierte Gewinne nicht mehr besteuert werden sollen, was das Wirtschaftswachstum, die strukturelle Umgestaltung und die allgemeine Modernisierung der Wirtschaft fördern dürfte.

Seit dem Beginn der Wirtschaftsreform Anfang 1992 haben sich in Rußland alle drei Elemente der marktwirtschaftlichen Geld- und Kreditpolitik in Ansätzen formiert. Die Zentralbank Rußlands (ZBR) setzt die Mindestreserven der Geschäftsbanken fest und verändert sie gemäß den Zielsetzungen der staatlichen Wirtschaftspolitik. In der Offenmarktpolitik hat die ZBR bisher Staatsanleihen des Jahres 1991 im Verkehr mit den Geschäftsbanken verwendet, und zwar seit August 1992. Es ist vorgesehen, bereits 1993 noch kurzfristige Schatzwechsel im Normalwert von 340 Milliarden Rubel als Instrument der Offenmarktpolitik zu plazieren.

Eine Diskontpolitik im westlichen Sinne existiert bisher nicht. Es gibt zwar einen offiziellen Diskontsatz, der bis Anfang 1993 80 Prozent betrug. Das ist jedoch kein Zins für die Rediskontierung unternehmerischer Wechsel, wie das im Westen der Fall ist. Es geht de facto um den Zins für Kredite der ZBR an die Geschäftsbanken, die die Liquidität der letzteren wesentlich beeinflussen. Also ist es richtig, nicht vom Diskontsatz, sondern vom Refinanzierungssatz zu sprechen. Eine echte Diskontpolitik kann sich erst dann herausbilden, wenn sich ein entwickelter Markt von unternehmerischen Wechseln mit einem freien Ver- und Ankauf dieser Wertpapiere formieren wird, wovon Rußland noch weit entfernt ist. Das Werden dieses Marktes hängt entscheidend von dem Verlauf der Privatisierung ab, die jedoch, wie oben dargestellt, erst in der Startphase begriffen ist. Die Rolle der ZBR ist bisher unter dem Gesichtspunkt des Übergangs zur Marktwirtschaft eher negativ als positiv zu bewerten. Dabei ist zweierlei hervorzuheben.

Erstens ist die ZBR der Regierung und dem Parlament praktisch untergeordnet. Unter diesen Bedingungen kann sie keine unabhängige Hüterin des Geldwertes sein, wie das bei den westlichen Banken der Fall ist. Alle Inkonsequenzen und Zickzackbewegungen in der Wirtschaftspolitik der Regierung schlagen auf die ZBR durch.

Zweitens war die ZBR-Politik bisher für das Wirtschaftswachstum nicht förderlich, jedoch für die Inflation auf jeden Fall. Leider ändert sich die Situation nicht zum Besseren. So sieht die Regierungsverordnung über die Regulierung der Inflationsprozesse vom Jänner 1993 vor, daß der jährliche Diskontsatz (d. h., wie oben dargestellt, der Refinanzierungssatz) monatlich zu korrigieren sei. Dabei soll es zu einer neuen Refinanzierungsordnung der Geschäftsbanken kommen, und zwar auf der Grundlage der Kreditauktionen (6). Unter diesen Bedingungen kann man mit Sicherheit erwarten, daß der Refinanzierungssatz steigen wird, nämlich auf das Niveau des Zinses, zu dem die Geschäftsbanken einander Kredite gewähren (120 Prozent zu Beginn 1993). Eine solche Wende würde für das Wirtschaftswachstum nicht stimulierend, sondern abträglich sein.

Es ist nur zu hoffen, daß die in diesem Abschnitt beschriebenen Ungeheimheiten und Unzulänglichkeiten in der staatlichen Wirtschaftspolitik eine vorübergehende „Reformkrankheit“ darstellen und mit dem Ansammeln von Erfahrungen überwunden werden.

5. Vorläufige Ergebnisse und Ausblick

Die Ergebnisse der paläoliberalen und monetaristischen Wirtschaftspolitik der Gaidarschen Regierung waren 1992 erschütternd und verheerend. Den Übergang zur Marktwirtschaft hätte man ganz bestimmt mit geringeren Unkosten und milderer „Geburtswehen“ gestalten können. Da im Moment der Übergabe dieses Artikels an die Redaktion endgültige Angaben des Staatskomitees für Statistik der Russischen Föderation

für 1992 nicht vorlagen, mußte sich der Autor auf diverse vorläufige Schätzungen stützen, die durchaus wirklichkeitsnahe sind und die allgemeinen ökonomischen Trends richtig wiedergeben.

Das Bruttoinlandsprodukt und die Industrieproduktion sind in Rußland 1992 gegenüber 1991 um 15 bis 20 Prozent zurückgegangen. Sehr schwerwiegend ist der Umstand, daß sich die russische Industrie – in qualitativer Hinsicht ohnehin weit davon entfernt, Weltspitze zu sein – weiterhin in dem Sinne verschlechtert hat, daß ihr rohstofforientierter Charakter noch ausgeprägter geworden ist. Das ist aus der nachfolgenden Tabelle 2 ersichtlich, wo die Anteile verschiedener Branchen (in Prozent) an dem Industrieausstoß in laufenden Preisen ausgewiesen sind.

Tabelle 2:

Produktionsanteile der Industriebranchen (in Prozent)

	IV Vj. 1991	Ende 1992
Brennstoff- und Energiekomplex	11,8	25,5
Metallurgie	11,9	20,6
Chemie und Petrolchemie	7,2	9,1
Maschinenbau und Metallverarbeitung	25,3	19,8
Forstwirtschaft und Holzverarbeitung	5,6	4,3
Baustoffindustrie	3,1	2,6
Leichtindustrie	17,1	5,2
Nahrungsmittelindustrie	13,4	9,4
Sonstige	4,6	3,6

Quelle: Kommersant 1 (1993)

Besonders schwerwiegend in sozialer Hinsicht ist der Umstand, daß gerade die konsumnahen Branchen (sie sind im unteren Teil der Tabelle ausgewiesen), die ohnehin schwach entwickelt waren, besonders stark geschrumpft sind.

Der äußerst negative Strukturwandel in der Industrie (z. T. ist er natürlich auf die Veränderung der intersektoralen Preisrelationen infolge der Preisfreigabe zurückzuführen) ist in erster Linie das Ergebnis der fehlenden Strukturpolitik des Staates sowie der kontraktiven monetaristischen Geld-, Kredit- und Finanzpolitik, die vor allem jene Branchen hart getroffen hat, die mit der Außenwirtschaft wenig zu tun haben. Im Gegensatz zu ihnen konnte der stark exportorientierte und Devisen verdienende Brennstoff- und Energiekomplex (d. h. vor allem Öl- und Gastindustrie) relativ „billig“ davonkommen.

Die Preisfrage und die kontraktive monetaristische Politik haben eine akute Investitionskrise ausgelöst, deren Ausmaß ungefähr so groß ist wie

während der Krise 1929/33 im Westen. Gleich im Anschluß an die Preisfreigabe haben sich die Investitionen real halbiert und blieben auf diesem Niveau bis Ende 1992. Die Auslastung der Produktionskapazitäten in diversen Branchen der Industrie betrug Mitte 1991 50 bis 64 Prozent und ist seitdem nicht gestiegen. Unter diesen Bedingungen mußten die meisten Betriebe einen bedeutenden Teil ihres Anlagevermögens verschrotten lassen. Von Jänner bis September 1992 sind die Produktionskapazitäten in der Industrie insgesamt um 7 bis 8 Prozent, darunter im Maschinenbau um 8 bis 10 Prozent, zurückgegangen. Volkswirtschaftlich findet keine Modernisierung statt. Die Investitionskrise verschlechtert drastisch die langfristigen Wachstumschancen Rußlands und schmälert die Chancen, zügig aus der Krise herauszukommen.

Nach Einschätzungen des IWF sind 1992 die Preise in Rußland auf das 14fache gestiegen. Ganz bestimmt ist diese Marke zu „optimistisch“. Es ist in Rußland allgemein bekannt, daß die Großhandelspreise der Industrie 1992 auf mehr als das 50fache gestiegen sind. Setzt man die durchschnittlichen Nahrungsmittelpreise bei 70 grundlegenden Gütern im Dezember 1991 gleich 100, so betrugen sie nach Einschätzung des Zentrums für ökonomische Konjunktur und Prognosen des Wirtschaftsministeriums Rußlands zum 19. Jänner 1993 2163 Punkte: Eine Hyperinflation trat ein.

Neben den Krisenerscheinungen in der Produktion war für die enormen Preissteigerungen auch eine falsche Währungspolitik der Regierung und der ZBR verantwortlich, die eine übermäßige Entwertung des Rubels gegenüber dem US-Dollar verursachte. Das verteuerte die Importe und trieb damit das Preisniveau zusätzlich in die Höhe. So hätten nach einer m. E. wirklichkeitsnahen Einschätzung durch eine der solidesten ökonomischen Wochenzeitungen Rußlands („Kommersant“) bei einer besseren Organisation des Devisenmarktes in Rußland die Preissteigerungen um ein Viertel geringer sein können als die tatsächlichen (7).

Der Lebensstandard der Bevölkerung, der ohnehin nach westlichen Maßstäben niedrig gewesen war, halbierte sich (bestenfalls!) im Laufe des Jahres, wobei die Ungleichmäßigkeit der Einkommensverteilung sprunghaft zunahm. Neben der Hyperinflation wurde die Verarmung der Hauptmasse der Bevölkerung durch einen schwerwiegenden Rückgang der Nahrungsmittelproduktion (um 25 Prozent im Vergleich zum Vorkrisenmaximum) verursacht.

Allerdings ist wenigstens für 1993 keine Gefahr des Hungers in Sicht. So war die Getreideernte 1992 um 12 Millionen Tonnen höher als im Vorjahr. Bei Kartoffeln konnte das Niveau von 1991 ungefähr gehalten werden. Allerdings ist die Produktion von Fleisch um 14 Prozent zurückgegangen.

Für 1993 wäre es m. E. eine „optimistische“ Vision, wenn der Rückgang des Bruttoinlandsprodukts und der Industrieproduktion die Marke von 10 Prozent nicht übertreffen und die Arbeitslosenzahl sich in Grenzen von höchstens 5 Millionen halten würde. Die Wiederherstellung des Volumens des Bruttoinlandsprodukts und der Industrieproduktion von

1990 ist bestenfalls an der Schwelle des 21. Jahrhunderts möglich, was jedoch einen Investitionsschwung, eine tiefgreifende Umstrukturierung und Modernisierung der ganzen Wirtschaft voraussetzt. Um diese gewaltigen Aufgaben zu meistern, ist die paläolibérale und monetaristische Wirtschaftspolitik des Staates völlig untauglich. Man braucht eine neue Wirtschaftspolitik, die das Wachstum und die Modernisierung der Produktion fördert, die volkswirtschaftliche Nachfrage stützt und der weiteren Verelendung im Lande entgegensteuert.

In diesem Artikel wurde versucht nachzuweisen, daß die russische Ökonomie den Weg der Marktwirtschaft geht, aber mit vielen Inkonsistenzen, Rückschlägen und schweren Lasten für die Bevölkerung. Sollte im Laufe des Jahres 1993 keine Erholung und 1994 kein Wachstum eintreten, würden die erstaunliche Toleranz und Strapazierfähigkeit der Bevölkerung auf die härteste Probe gestellt werden. Auf alle Fälle ist eine Rückkehr zur Planwirtschaft und zum „Sozialismus“ neostalinistischer Prägung ausgeschlossen. Die alten Strukturen sind zerschlagen und nicht wiederherstellbar. Die Planwirtschaft hat ihre Potenzen ausgeschöpft. Kein Weg führt in Rußland an der Marktwirtschaft vorbei.

Anmerkungen

- 1 Komssomolskaya prawda (10. Jänner 1993).
- 2 Pankov, Vladimir, Die Sowjetunion zwischen Marx und Markt. Eine Herausforderung für den Westen? (Wien 1990) 24.
- 3 Kommersant 1 (1993).
- 4 Finanssowye Iswestija (21.–27. Jänner 1993).
- 5 Zur Privatisierung in Rußland siehe ausführlicher den Artikel des Autors in: Österreichische Osthefte 1 (1993).
- 6 Kommersant 3 (1993).
- 7 Kommersant 1 (1993). Im Rahmen dieses Artikels war es dem Autor nicht möglich, auf die Währungsproblematik und insgesamt auf die Fragen der Außenwirtschaftsreform in Rußland einzugehen. Der Autor gedenkt, dieses Thema in einem speziellen Artikel zu behandeln.

BÜCHER

WEM GEHÖRT ÖSTERREICHS WIRTSCHAFT WIRKLICH?

Rezension von: Elisabeth Beer, Brigitte Ederer, Wilhelmine Goldmann, Roland Lang, Miron Passweg, Rudolf N. Reitzner, Wem gehört Österreichs Wirtschaft?, Verlag Orac, Wien – München – Zürich 1991, 384 Seiten.

Zum Zeitpunkt der Erhebung des Datenmaterials für die vierte Eigentumsuntersuchung der österreichischen Wirtschaft durch die Arbeiterkammer Wien seit 1961 konnte den Autoren noch nicht bewußt sein, in welches globale, politische und wirtschaftspolitische Umfeld die Arbeit eingebettet sein wird. Schon damals zeichneten sich klare Globalisierungstendenzen der Industrie ab, für den Handel und den Dienstleistungsbereich war dies noch nicht so deutlich. Drei Veränderungen sind hervorzuheben:

Erstens kristallisierten sich drei Welthandelsblöcke heraus, die sogenannte Triade. Innerhalb dieser Triade findet eine starke Zunahme der Eigentumsverschränkungen statt.

Zweitens bewirkt der Zusammenbruch der osteuropäischen, ehemals kommunistischen Planwirtschaften eine Neuordnung Europas und damit zusammenhängend eine neue europäische Arbeitsteilung und Eigentumsordnung.

Drittens findet weltweit erneut ein

wirtschaftspolitischer Paradigmenwechsel statt. Nach der keynesianisch dominierten Politik bis Ende der siebziger Jahre setzten die sogenannten Reaganomics und der Thatcherismus mit ihren „monetären Ansätzen“ einerseits und dem Slogan „Mehr privat – weniger Staat“ neue Maßstäbe für die achtziger Jahre. Zu Beginn der neunziger Jahre scheint wieder eine Renaissance keynesianisch orientierter Politik in den Vordergrund zu rücken: Clintonomics als Stichwort ist zu nennen, d. h. im Grunde staatliche Konjunktur- und Infrastrukturprogramme, ein Trend, der auch in Japan, der EG und den EFTA-Staaten zu beobachten ist.

Privatisierung in allen wirtschaftlichen und öffentlichen Bereichen war eine weitere Kernaussage der konservativen Wirtschaftspolitik. Mit Zeitverzögerung hat diese Entwicklung auch auf Österreich übergegriffen. Dies findet in der vorliegenden Analyse der österreichischen Eigentumsverhältnisse ihre statistische Bestätigung.

Ein Kernergebnis dieser Studie ist nämlich, daß mit knapp 32 Prozent Anteil die inländischen Privaten die bedeutendste Gruppe sind, gemessen am Nominalkapital österreichischer Unternehmen nach Eigentümern, gefolgt vom Bund mit 26 Prozent und dem Auslandskapital mit 25 Prozent. Zehn Jahre zuvor war noch der Bund mit 33 Prozent größter Eigentümer vor dem Auslandskapital mit 30 Prozent und den inländischen Privaten mit 22 Prozent (Abbildung 2, Seite 37).

Die Autoren erhoben in mühsamer Kleinarbeit (in Zusammenarbeit mit den Arbeiterkammern der Länder) in den österreichischen Handelsregistern die Daten von mehr als 32.000 Firmen. Es wurden alle AGs (718) und KGs

(12.000) erfaßt, von den 65.000 Ges. m. b. H.s wurden 19.000 einbezogen, allerdings entsprechen diese etwa 75 Prozent des Stammkapitals aller Ges. m. b. H.s

Das untersuchte Datenmaterial wurde erstmals mit EDV-Unterstützung in vier Kapiteln nach Nominalkapital, nach Beschäftigten, nach Auslandseinfluß sowie nach den einzelnen Wirtschaftszweigen verarbeitet. Diesen vier empirischen Kapiteln ist eine wirtschaftspolitische Einführung und ein methodisch-technischer Teil vorangestellt. Eine klare textliche Interpretation der 124 Tabellen, 34 Abbildungen, ein umfangreiches Firmenregister sowie ein Literaturverzeichnis bilden den Rahmen für dieses hervorragende Nachschlagewerk.

Die reine Darstellung des Nominalkapitals nach Eigentümerkategorien im Kapitel II verdeutlicht erste Ansätze über Einflußmöglichkeiten und Gestaltungsmöglichkeiten einer Volkswirtschaft. Um die realen Verfügungsmachtstrukturen aufzuzeigen, folgt im Kapitel III eine Analyse von Beschäftigtenstand und Eigentumsverhältnissen. Gemessen an den Beschäftigten erreicht diese Studie einen Repräsentationsgrad von über 80 Prozent, in der Industrie sogar von 90 Prozent.

Hauptergebnis des Kapitels III ist, daß das inländische Privatkapital mit knapp $\frac{2}{3}$ der Beschäftigten eindeutig der wichtigste Arbeitgeber ist, gefolgt vom ausländischen Kapital mit $\frac{1}{5}$ der Beschäftigten und dem Bund mit $\frac{1}{10}$. Gegenüber 1978 bedeutet dies eine deutliche Zunahme des Privatkapitals von 57 Prozent auf 65,8 Prozent, eine Konstanz des ausländischen Kapitals (von 19,5 Prozent auf 19,8 Prozent) und einen drastischen Rückgang bei Unternehmen des Bundes von 19 Prozent auf 10,3 Prozent (Abbildung 5, Seite 66). Letztlich ist dies auch eine Konsequenz davon, daß beschäftigungsintensive Unternehmen nicht immer auch reichlich mit Nominalka-

pital ausgestattet sind, oft ist sogar das Gegenteil der Fall.

Hier ist auf ein besonderes Zuckerl dieses Buches zu verweisen. Die gesamte Erfassung der Wirtschaft über drei Jahrzehnte ermöglicht Vergleichswerte für viele Bereiche und damit eine Darstellung des Strukturwandels in den Eigentümerverhältnissen der österreichischen Wirtschaft – zweifellos eine auch international einmalige Arbeit.

Nimmt man den Industriebereich – quasi als Lokomotive jeder Volkswirtschaft – heraus, dann zeigt die Analyse eine Zunahme der ausländischen Beeinflussung. Zwar ist auch in der Industrie das ausländische Privatkapital mit knapp 45 Prozent – gemessen nach Beschäftigten – dominierend (1979: 39,3 Prozent), aber der Auslandsanteil stieg von 26,3 Prozent auf 33,3 Prozent, während der Bundesanteil von 32,4 Prozent auf 20,4 Prozent sank (Abbildung 6, Seite 72). Einmal mehr ist auch dies Ausdruck davon, daß die Internationalisierung bzw. Verflechtung des Kapitals im Industriesektor am weitesten fortgeschritten ist. Andererseits verdeutlicht dies einen künftig geringeren industriepolitischen Handlungsspielraum für Kleinstaaten wie Österreich, d. h. die Abhängigkeit von ausländischen Zentren steigt.

Dieser neuen Bedeutung Rechnung tragend, setzt sich M. Passweg im Kapitel IV mit der Bedeutung des Auslandskapitals auseinander. Insgesamt wird ein deutlicher Strukturwandel im internationalen Kapitalverkehr konstatiert. Im Klartext heißt dies: Westeuropa ist die bedeutendste Ursprungsregion für Direktinvestitionen, die USA sind anstelle Westeuropas wichtigstes Zielland, und Japans Rolle als internationaler Investor wird deutlich stärker.

Für Österreich stellt auch diese Untersuchung der kapitalmäßigen Verflechtung mit dem Ausland ein großes Ungleichgewicht zwischen aktiven

und passiven Direktinvestitionen fest. 1986 erstmals und ab 1989 sind die österreichischen Direktinvestitionen im Ausland größer als ausländische Direktinvestitionen in Österreich (Tabelle 39, Seite 90). Dies ist insbesondere auf die Internationalisierungsstrategie der Austrian Industries in dieser Zeit zurückzuführen. Neuerdings veranlaßt einerseits die Osteuropaöffnung viele österreichische Unternehmer in Osteuropa zu investieren, und andererseits zwingt der EG-Binnenmarkt 1992 österreichische Unternehmer auch in diesem Markt verstärkt präsent zu sein.

Aufgrund dieser Entwicklungen hat sich der absolute Bestandsunterschied verringert, die inländische Direktinvestitionen im Ausland betragen bereits 82 Prozent der ausländischen Direktinvestitionen im Inland. Trotzdem besteht im Vergleich zu anderen europäischen Kleinstaaten ein deutliches Ungleichgewicht, was letztlich Anlaß für die Internationalisierungsförderungen im Rahmen des ERP-Fonds, der Bürges und des Ost-West-Fonds war.

Die passive Internationalisierung war hingegen schon frühzeitig Ziel der Wirtschaftspolitik. Eine Vielzahl mehr oder weniger erfolgreicher Ansiedlungsgesellschaften ist ein lebendiges Beispiel hierfür. Auch heute noch „stellt die Ansiedlung ausländischer Unternehmen neben der Schaffung von Arbeitsplätzen in weniger entwickelten Regionen und Krisengebieten auch eine Möglichkeit zur Stärkung der Wettbewerbsfähigkeit der heimischen Industrie durch Know-how und Technologieimport dar“ (Seite 92). Evaluierungen über Industrieansiedlungen zeigen die grundsätzlich positiven Auswirkungen auf die österreichische Volkswirtschaft (1). Schließlich wird in diesem Kapitel die zunehmende Bedeutung von Holdinggesellschaften an einem Beispiel anscheinlich demonstriert (Seite 103 ff.).

Ein Kompendium über die Eigentumsverhältnisse in den einzelnen

Wirtschaftszweigen vermittelt schließlich Kapitel V. Es ist als statistischer Hauptteil zu bezeichnen, umfaßt den größten Teil des Buches (Seite 111 bis 345) und gibt vier wesentliche Informationen über jeden Wirtschaftszweig:

- erstens über Beschäftigte nach Mehrheitseigentümern;
- zweitens die Summe des Nominalkapitals nach Eigentumskategorien;
- drittens die größten Unternehmen in dieser Branche und
- viertens ausgewählte charakteristische Firmen- bzw. Konzernschau-bilder.

In diesem Kapitel griffen die Autoren neben den Informationen aus dem Handelsregister auch auf Geschäftsberichte, verschiedene Nachschlagewerke, Pressemeldungen etc. zurück, um ein umfassendes Bild für den jeweiligen Wirtschaftszweig vermitteln zu können.

Ein Eingehen auf die einzelnen Wirtschaftszweige würde den Rahmen dieser Besprechung sprengen. Es ist aber festzuhalten, daß dieses Kapitel zweifellos den größten Nutzen für die unterschiedlichsten Zielgruppen hat. Aufgrund der Kombination von Empirie und theoretischen und wirtschaftspolitischen Ausführungen bietet dieses Buch einen breiten Anwendungsbereich und sollte auf keinem Schreibtisch oder in keiner Bibliothek eines an der österreichischen Wirtschaft Interessierten fehlen. Als Kompendium der österreichischen Wirtschaft ist es nahezu unverzichtbar.

Aus der Sicht eines kritischen Lesers und Anwenders dieses Buches bleiben nur ein paar Wünsche für die Zukunft: Aufgrund der starken Integrationsbestrebungen Österreichs einerseits und der Ostöffnung andererseits wird sich die Eigentumsstruktur noch rascher ändern, d. h. kürzere Abstände solcher Studien wären notwendig. Vielleicht gelingt den Autoren auch das Meisterstück, ein solches Vorhaben international abzustimmen, z. B. innerhalb der OECD, der EG oder EWR-Staaten.

Zweifellos großes Interesse würde auch eine Darstellung der Internationalisierung der österreichischen Wirtschaft in Osteuropa wecken. Last but not least könnte der analytisch-informative Teil von Wilhelmine Goldmann im Vorspann, der den Zusammenhang zwischen Eigentumsverhältnissen und Wohlstand einer Volkswirtschaft zu erklären versucht, erweitert werden

und könnten abschließende, zusammenfassende wirtschaftspolitische Schlußfolgerungen gezogen werden.

Hans Moser

Anmerkung

- (1) Glatz, Hans; Moser, Hans, *Ausländische Direktinvestitionen in der österreichischen Industrie* (Wien 1988).

NEUE ENTWICKLUNGEN –
NEUE FORMEN –
NEUE HERAUSFORDERUNGEN
DER INTERNATIONALISIERUNG

Rezension von: Werner Clement
(Hrsg.), Internationalisierung, Band VI;
Neue Entwicklungen – neue Formen –
neue Herausforderungen, Signum-Ver-
lag, Wien 1992, 288 Seiten.

Der vorliegende Band ist bereits der sechste in dieser IWI-Schriftenreihe und durchaus der beste! Insgesamt vierzehn Beiträge beleuchten das so umfassende Thema Internationalisierung der österreichischen Wirtschaft nach unterschiedlichen Gesichtspunkten. Die Vielfalt der thematischen Zugänge, dargestellt von Fachexperten aus Wissenschaft und Wirtschaft, liefert ein abgerundetes Bild über die neuen Entwicklungen und Chancen des grenzüberschreitenden Engagements österreichischer Unternehmen. Die Internationalisierung wird hierbei nicht bloß als statistische Größe behandelt, sondern in einen größeren Zusammenhang gestellt: Die Begriffsbestimmung geht über die aktiven Direktinvestitionen hinaus und schließt kontraktbasierende Kooperationen und strategische Allianzen mit ein. Weiters gehen Beiträge auf die unterschiedlichen Voraussetzungen zur Internationalisierung aufgrund der Unternehmensgrößenklassen sowie Wirtschaftsbereiche ein. Wirtschaftspolitische Aspekte werden in Fragen der Finanzierung von Auslandsengagements aufgegriffen. Hierbei werden die Instrumente Venture-Finanzierung und Risk-Sharing als Internationalisierungsförderungsmöglichkeiten angeführt. Ebenso wird ein kurzer

Überblick über die rechtlichen und steuerlichen Aspekte bei Internationalisierung gegeben.

Der Beitrag von Christian Bellak versucht nach einer sehr detaillierten Analyse des offiziell vorliegenden statistischen Datenmaterials eine Prognose über die zukünftigen Trends der Globalisierung und deren Auswirkungen auf Österreich zu geben. Die aktiven Direktinvestitionen österreichischer Unternehmen sind Ende der achtziger Jahre in einen „Aufholprozeß“ getreten, womit Österreich seinen Internationalisierungsgrad (verstanden als aktive Direktinvestitionen im Verhältnis zum BIP) stark erhöht hat. Die Struktur zeigt insofern Schwächen, als daß das Auslandsengagement zu einem überproportionalen Anteil von der Grundstoffindustrie sowie von wenigen Großunternehmen ausgeht. Hierbei orientieren sich die Unternehmen auf nahe Märkte und nutzen „neue Investitionsformen“ nur sehr wenig. Hieraus leitet Bellak ab, daß der Handel nach wie vor die wesentlichste Internationalisierungsform österreichischer Unternehmen bleibt. Mit der Integration Österreichs in Europa wird eine Steigerung der Direktinvestitionsvolumina in der EG erwartet. Auslösende Motive für die Neuordnung der Unternehmensaktivitäten werden Lohnkostenkonkurrenz sowie Kampf um Marktnähe sein, welche die Effekte der Handelsliberalisierung wohl teilweise aufheben. Trotzdem ist in den nächsten Jahren eher mit einer Konsolidierungsphase, nämlich einem Sinken der Zuwachsraten, zu rechnen. Als Erklärung hierfür wird angeführt, daß Direktinvestitionen mit „hohem Lehrgeld“ verbunden sein können. Die Direktinvestoren der letzten Jahre müssen ihre neu errichteten ausländischen Tochtergesellschaften vorerst wirtschaftlich verkraften. Umgekehrt hängt die Investitionsfreudigkeit der Ausländer in Österreich wesentlich von externen Faktoren, nämlich der wirtschaftlichen Entwicklung in den

Reformländern, ab. Ein bedeutender Teil der Standortattraktivität Österreichs ist die vielzitierte Rolle als Holdingsitz und „Gateway“ in den Osten.

Um das belebtere und vielfältigere Transaktionsverhalten der Wirtschaftsakteure trotz der Liberalisierung des Devisenverkehrs statistisch zu erfassen und den Überblick zu bewahren, wurde das Erhebungssystem der österreichischen Zahlungsbilanzstatistik den geänderten Anforderungen angepaßt. Dieses neue devisenstatistische Meldesystem wird den Harmonisierungsbestrebungen gerecht.

Die Auswertung einer empirischen Erhebung stellt die Bedeutung der Kooperationen und Allianzen als „neue Formen“ der Internationalisierung der Unternehmensaktivitäten dar. Als repräsentative Stichprobe wurden stark internationalisierte und exportorientierte Unternehmen der Konsum- und Investitionsgüterindustrie untersucht. Die Analyse zeigt, daß ähnlich wie bei der Internationalisierung durch Direktinvestitionen Kooperationen und Allianzen überwiegend im Vertriebs- und Produktionsbereich vorgenommen werden. Lediglich bei der internationalen Zusammenarbeit mit höherentwickelten Industriestaaten gibt es einen Trend hin zu Forschungs- und Entwicklungskooperationen. Die am häufigsten verwendeten Formen sind Joint-ventures und Lizenzverträge, die beliebtesten Destinationen sind Osteuropa (K. Amlacher: Kooperationen und Allianzen als „Neue Formen“ der Internationalisierung). Diese Fakten zeigen wohl ein eher ernüchterndes Bild vom Entwicklungsniveau der Internationalisierung der Aktivitäten auf. Kooperationen bieten einen guten Zugang zu neuen Technologien und Marktbearbeitungsmethoden. Diese Möglichkeit nutzen österreichische Unternehmen demnach noch viel zu wenig.

Der Beitrag zum Schwerpunkt „Technologiekooperation“ (E. Schiebel) bestätigt diesen Befund nur inso-

fern, als er – aufgrund der mangelnden Erforschung dieses Bereiches – exemplarisch einige Fakten darstellt. Hierzu werden die Beteiligung österreichischer Unternehmen und Institutionen an den EG-Programmen für Forschung und technologische Entwicklung sowie Technologie-Kooperationen im Bereich der Verstaatlichten Industrie herangezogen. Die Analyse der Teilnehmer an EG-Projekten fällt deutlich zu Ungunsten der Unternehmer aus. Die Zahl der beteiligten Universitätsinstitute ist doppelt so hoch wie die Zahl der Unternehmen.

Der Autor spricht von der Gefahr, daß viele Unternehmen den Anschluß an die wissenschaftlich-technische Entwicklung verlieren und mit massiven Wettbewerbsproblemen zu kämpfen haben werden. Die Projekte mit österreichischer Beteiligung sind darüber hinaus sowohl nach der Zahl der Teilnehmer als auch nach den Projektkosten als eher klein zu bezeichnen.

Das recht ambitionierte Vorhaben, österreichische Multis zu küren, bestätigt den Wahlspruch „small is beautiful“. Am stärksten internationalisiert ist, zieht man als Indikator den Anteil der Auslandsbeschäftigten an den Mitarbeitern der Gruppe heran, die Hoerbiger Unternehmensgruppe, gefolgt von M. Kaindl Holzindustrie. Gereiht nach der Anzahl der Produktions- und Vertriebsstandorte ist die Austrian Industries AG der größte heimische Parademulti, gefolgt von der Swarovski-Gruppe. Auch D. Siegel schätzt die weitere Entwicklung der Internationalisierung sehr unterschiedlich ein: Der gesamteuropäische Konzentrationsprozeß – insbesondere im Grundstoffbereich – wird österreichische Unternehmensgruppen nicht aussparen. Sowohl im Stahl- und Ölbereich als auch im Papiersektor sind hier in nächster Zukunft großdimensionierte Übernahmen wahrscheinlich, wobei die heimischen Unternehmen, die im internationalen Vergleich relativ klein sind, durchaus

die Übernahmekandidaten sein werden.

Die wirtschaftspolitischen Schlußfolgerungen konzentrieren sich auf Vorschläge zur Steigerung des Internationalisierungsgrades. Handlungsbedarf, um die Wettbewerbsfähigkeit zu sichern, besteht bei der steuerlichen Behandlung von Beteiligungen. Verluste der ausländischen Töchter sollten mit Gewinnen der Stammgesellschaften aufrechenbar sein. Die Leistungsfähigkeit des heimischen Kapitalmarktes sollte gesteigert werden. Der Bekanntheitsgrad österreichischer Unternehmen ist relativ gering. Sie können nicht leicht auf ausländische Finanzplätze ausweichen. Die Internationalisierungsförderung von Klein- und Mittelunternehmen muß auf einer viel grundsätzlicheren, psychologischen Ebene ansetzen und einen Prozeß der grenzüberschreitenden Neuorientierung schrittweise einleiten.

Der interessierte Leser dieser Publikation, die umfangreiche Analysen von Statistiken und Erhebungen beinhaltet, mag sich schlußendlich die Frage stellen, warum sich die österreichische Wirtschaft stärker internationalisieren soll. Dient die Internationalisierung dem Selbstzweck, um den statistischen Rückstand, den Österreich im internationalen Vergleich mit ähnlichen Industrieländern aufweist, zu verringern? Einleitend wird diese vorliegende Zwischenbilanz der Internationalisierung Österreichs als Anlaß zur Sorge gedeutet. Und das wirtschaftspolitische Mittel, nämlich die aktiven Direktinvestitionen der österreichischen Wirtschaft zu erhöhen, wird außer Streit gestellt. Als Argu-

ment hiefür dient die These, daß der höhere Internationalisierungsgrad zwangsläufig Spiegelbild der geänderten Wettbewerbsbedingungen auf globalen Märkten ist. Doch ist bei der Interpretation der statistischen Daten im internationalen Vergleich auf unterschiedliche Strukturen einzugehen. Der passive Internationalisierungsgrad des Wirtschaftsraumes Österreich ist sehr hoch. Der hohe Auslandskapitalanteil schmälert wesentlich das Potential für aktive Internationalisierung. Hiermit ist ein unmittelbarer Vergleich mit Ländern, die als Heimatbasis für Multis dienen, nicht angebracht. Den adäquaten Internationalisierungsgrad hat die österreichische Wirtschaft also dann, wenn sie eine dynamische Wettbewerbsfähigkeit aufweist. Mit Wegfall der Grenzen und dem Internationalisierungswetlauf des Unternehmenssektors rückt die Standortqualität des Heimmarktes (i. w. S.: Arbeitsmarkt, Lebensqualität) immer mehr in den Mittelpunkt der wirtschaftspolitischen Herausforderungen. Wie ist der Wirtschaftsraum Österreich zu gestalten, um als Heimatbasis und für ausländische Investoren attraktiv zu sein? Der exponierte Sektor ist zur Internationalisierung gezwungen, will er im internationalen Wettbewerb bestehen. In diesem Zusammenhang ist zu untersuchen, welcher wirtschaftspolitische Handlungsbedarf besteht, um zu erreichen, daß die internationalisierten Unternehmensgruppen ihre Holdings und damit strategischen Unternehmensfunktionen in Österreich belassen bzw. gründen.

Elisabeth Beer

ÖSTERREICHS
AUSSENHANDELSFÖRDERUNG
IN HISTORISCHER PERSPEKTIVE

Rezension von: Christian Meyer, Exportförderungspolitik in Österreich, Studien zur Wirtschaftsgeschichte und Wirtschaftspolitik, Band 1, Böhlau-Verlag, Wien 1992, 326 Seiten, öS 476,-.

Mit dem vorliegenden Buch liegt der erste Band einer Studienreihe zur „Wirtschaftsgeschichte und Wirtschaftspolitik“, herausgegeben von H. Matis und R. Sandgruber, vor.

Im Vordergrund steht dabei das Verstehen der großen Linie der österreichischen Wirtschaftsentwicklung. Themen, die die Reihe aufgreifen will, sollen zum einen in Bezug zu aktuellen wirtschaftspolitischen Diskussionen stehen, zum anderen „... die langen Kontinuitäten herausarbeiten, die das Handeln bestimmen, die innewohnende zeitliche Dynamik, die Konjunkturen, die Wachstumsprozesse analysieren und schließlich auch die Ebene der politischen Strukturen und Entscheidungen einbringen“. Dabei kommt der Wirtschafts- und Sozialgeschichte eine wichtige Funktion zu. Sie stellt im Spannungsfeld von Kultur- und Geisteswissenschaften einerseits und Sozial- und Wirtschaftswissenschaften andererseits ein integratives Element dar.

Geht es nach den Vorstellungen der Herausgeber, so soll die Wirtschaftsgeschichte nicht länger als „wirtschaftliche Rechtsgeschichte“ betrieben werden, sondern „das menschliche Handeln, z. B. die Rolle der Unternehmer, die Aktivitäten politischer Herrschafts- und Entscheidungsträger,

aber auch die Verhaltensweisen und Reaktionen der Beherrschten einbringen“.

Historisches Denken schärft den Blick für Zusammenhänge und kann daher eine wertvolle Ergänzung auch der Wirtschaftspolitik darstellen. In diesem Sinne soll die vorliegende Studienreihe dazu beitragen, die „nahezu beziehungslose Distanziertheit, in der sich Wirtschaftsgeschichte und Wirtschaftspolitik lange Zeit gegenüberstanden“ zu überwinden und den Abstand zwischen beiden zu verringern.

Mit dem ersten Band der vorgestellten Reihe liegt jedenfalls eine sehr eingehende Darstellung der Entwicklung des österreichischen Exportförderungssystems vor, die dem Anspruch der Herausgeber, „das menschliche Handeln“ in die Analyse mit einzubeziehen, durchaus genügen dürfte.

Die historische Analyse, die die Entwicklung des Exportförderungsgedankens bis zu seinen Wurzeln im Mittelalter verfolgt, zeichnet sich durch große Liebe zum Detail aus, ohne daß sich dabei beim Leser eine gewisse Ungeduld einstellt.

Tatsächlich finden sich bereits im Mittelalter einzelne Maßnahmen, die durchaus als „handelsfördernd“ bezeichnet werden können. Denken wir beispielsweise an Infrastrukturmaßnahmen, wie die Erschließung von Handelswegen über die Alpen oder das Abhalten von Wochen- und Jahrmärkten, mit dem das Ausstellungs- und Messewesen seinen Anfang nahm.

Die eigentliche Geschichte der Exportförderung beginnt aber erst im Merkantilismus, da, der Analyse des Autors zufolge, frühestens in diesem Zeitalter die Exportförderung den Zusatz „System“ verdient. Dies deshalb, weil es erstens zu einer Verallgemeinerung der Adressaten kam und zweitens Exportförderung bewußt in mehreren Bereichen eingesetzt wurde. Die Gültigkeit von Bestimmungen war also nicht mehr auf einzelne Wirtschaftssubjekte beschränkt (wie beispielsweise

se in der Privilegienwirtschaft des Mittelalters), sondern bezog sich auf alle, die die rechtlichen Voraussetzungen erfüllten.

Aufgrund der schwierigen innen- und außenpolitischen Situation, in der sich die Habsburgermonarchie mit dem beginnenden 19. Jahrhundert befand, wurde die Bedeutung der Wirtschaftspolitik und damit der Exportförderungs politik wieder stark in den Hintergrund gedrängt. Dementsprechend überspringt der Autor in seiner Darstellung einen Zeitraum von rund sieben Jahrzehnten, um sich dafür der Strukturierung des Exportförderungssystems, das seit der Wiener Weltausstellung aufgebaut wurde, umso detailgetreuer zu widmen. Tatsächlich kann sich gerade in diesem Kapitel seine ausgeprägte Liebe zum Detail voll entfalten, wenn beispielsweise der Aufbau, die Arbeitsweise und die täglichen Probleme und Schwachstellen des Konsularwesens der österreichisch-ungarischen Auslandshandelskammern unter die Lupe genommen werden.

Besonders interessant für Leser, die sich heute mit der Praxis der Außenhandelsförderung auseinandersetzen, ist die umfassende Darstellung der Entwicklung der Trägerinstitutionen der Exportförderung. Diese Entwicklung begann mit der Gründung des orientalischen Museums in den siebziger Jahren des 19. Jahrhunderts, dessen Hauptaufgabe die Förderung der Handelsbeziehungen mit den Ländern des Orients und Ostasiens darstellte. Der Handel mit diesen Ländern galt nicht nur als besonders zukunftsreich, die Eröffnung des Suezkanals wenige Jahre zuvor eröffnete zudem neue Verkehrswege und ließ den Handel damit noch attraktiver erscheinen.

Das orientalische Museum bot erstmals ein umfassendes Service für Handelstreibende im Informations- und Auskunftswesen und bemühte sich, Mängel und Hindernisse aufzuzeigen, die von der Regierung einerseits, von

den Industriellen andererseits beseitigt werden könnten.

Der Erfolg der Tätigkeit des orientalischen Museums führte schließlich zur Errichtung eines Allgemeinen Handelsmuseums und somit zur Ausweitung des Tätigkeitsfeldes auf „die Förderung der Handelsbeziehungen der österreichisch-ungarischen Monarchie mit dem gesamten Ausland“.

Bis zum Jahr 1923 war es jedenfalls Hauptträger der österreichischen Exportförderungs politik. Der Abbau der Museums-Agenden begann erst, als die Wiener Handelskammer mit der Betreuung der staatlichen Exportförderung beauftragt wurde. Sie übernahm damit die führende Rolle bei den ausfuhrfördernden Institutionen. Da der Wiener Handelskammer auch politische Kompetenzen beim Abschluß von Handelsverträgen zukamen, konnte sie ihre führende Rolle weiter ausbauen, was 1936 zur Zusammenlegung des „Exportförderungsinstituts-Handelsmuseums“ und der Exportabteilung der Kammer für Handel, Gewerbe und Industrie in Wien führte.

Mit dem Ende des Handelsmuseums vollzog sich endgültig der institutionale Trägerwechsel der Exportförderungs politik von privaten Vereinen einerseits und dem Handelsministerium andererseits hin zur Kammerorganisation.

Neben einer auch datenmäßigen Aufarbeitung der Wirtschaftspolitik Österreichs während der Ersten Republik und ihrer exportfördernden Aspekte geht der Autor nach einem kurzen Exkurs über die Exportförderung im Nationalsozialismus ausführlich auf den Aufbau des Exportförderungssystems nach dem Zweiten Weltkrieg ein. Auch hier wird eine statistische Aufarbeitung geboten, deren Verwendbarkeit aber dadurch leidet, daß die entsprechenden Zeitreihen in den meisten Fällen mit dem Jahr 1987 enden.

Die Darstellung schließt mit einer

durchaus vollständigen Beschreibung der Funktionsweise des heute praktizierten Exportförderungssystems und seinen Trägerinstitutionen.

Abschließend stellt sich für mich nur noch die Frage, warum Autoren sehr guter wirtschafts- oder sozialhistorischer Arbeiten es sich immer wieder zur Aufgabe stellen, ein in diesem Konzept an sich überflüssiges Theoriekapitel zu schreiben, das von an „Wirtschaftsgeschichte“ interessierten Lesern ohnehin überblättert wird. Andererseits müßte ein an „Wirtschaftstheorie“ interessierter Leser

die sehr fruchtbaren sechs Jahre der Weiterentwicklung der Theorie schmerzlich vermissen oder das Kapitel als der wirtschaftstheoretischen Intention entsprechende dogmenhistorische Aufarbeitung der Theorie betrachten.

Insgesamt betrachtet stellt das hier besprochene Werk sicherlich nicht nur für den Wirtschaftshistoriker, sondern durchaus auch für den in der Praxis der heutigen Exportförderungs politik bewanderten Leser eine ausgesprochen interessante Lektüre dar.

Maria Kubitschek

WOHIN STEUERT DIE WIRTSCHAFT?

Rezension von: Werner Glastetter,
Allgemeine Wirtschaftspolitik, BI-Ta-
schenbuch-Verlag, Mannheim, Leip-
zig, Wien, Zürich 1992, 128 Seiten,
DM 14,80.

Bei der Beantwortung der recht allgemeinen Frage „wohin steuert die Wirtschaft?“ werden wahrscheinlich zunächst eher globale und hoffnungsfrohe Antworten, wie hin zu „mehr Wachstum“ und „mehr Wohlstand“, gegeben. Hinterfragt man diese Aussagen nach ihrem tieferen Gehalt und Ursprung, so sind häufig kaum zufriedenstellende Ergebnisse zu erzielen. Dies resultiert daraus, daß aufgrund der zweifellos drückenden Tagesaktualität über die eigentlichen Zielsetzungen in der Ökonomie und die entsprechenden Wege dorthin nur recht wenig systematisch und selten innovativ nachgedacht wird. Marktwirtschaftlich-kapitalistisches Wirtschaften und wirtschaftliches Wachstum sind offensichtlich zum Selbstzweck geworden. Dies gilt umso mehr, nachdem die marktwirtschaftliche Wirtschaftsordnung im (angeblichen) Wettstreit der Systeme den endgültigen Sieg davongetragen zu haben scheint.

Der traditionelle Fortschrittsoptimismus ist durch evidente ökonomische, soziale und ökologische Krisen erschüttert und bis heute ist keine hinreichend begründete und attraktive neue Zielrichtung oder Orientierungslinie auszumachen. Bezüglich der mittel- und langfristigen anzustrebenden

Ziele und entsprechender Handlungsstrategien in Ökonomie und Gesellschaft besteht eine fundamentale Lücke. Es fehlen – anders ausgedrückt – die Visionen für die sozioökonomische Entwicklung und die adäquaten Konzepte. Die Ursache für diese Defizite liegen in der doppelten Problematik profitorientierten Wirtschaftens. Einmal basiert diese Form des Wirtschaftens auf einer dauerhaft unmöglichen Überausnutzung der natürlichen Ressourcen und Umwelt. Zum anderen wird selbst die intendierte Erwartung an die Expansivität des Wirtschaftens – nämlich die Bedürfnisse des Menschen immer besser zu befriedigen und sie somit zufriedener oder gar glücklicher zu machen – aus verschiedenen Gründen enttäuscht. Vor diesem Hintergrund kann das hier zu besprechende Buch zum Thema „Allgemeine Wirtschaftspolitik“ unter drei Aspekten hilfreich sein. Einmal bietet es einen knappen, lehrbuchartigen Überblick über die Grundlagen von Wirtschaftspolitik, zum anderen werden die Grenzen aktueller, traditioneller Wirtschaftspolitik deutlich und schließlich lassen sich hieraus erste Hinweise für eine sinnvolle und zwingende Neuorientierung entwickeln.

Bevor auf einige diskussionswürdige Details, Stärken und Schwächen des Bändchens eingegangen wird, sei kurz auf den Kerninhalt und den Aufbau verwiesen. Eher am Rande findet sich der allgemeine, in meinen Augen allerdings zentrale Hinweis, daß sich wirtschaftspolitische Ziele in der Regel aus „übergeordneten“ gesellschaftlichen Grundwerten – wie Frieden, Freiheit, Ordnung, Wohlstand, Sicherheit, Gerechtigkeit – entwickeln sollten (S. 76). Die alltägliche und umfassende Dominanz der Ökonomie darf somit nicht automatisch zu einer verselbstständigten, rein ökonomisch legitimierten Zielsetzung führen. Im Mittelpunkt steht dagegen die Erkenntnis, daß sich Wirtschaftspolitik nicht im

luftleeren Raum abspielt, sondern immer auf der Grundlage der realen historischen Gegebenheiten und im widersprüchlichen Geflecht vielfältiger Interessen gesehen werden muß (S. 32 ff.). Zudem wird vorausgesetzt, daß ein komplettes Konzept von Wirtschaftspolitik immer auf vier Bestandteilen basiert, nämlich der Lage-, der Ziel-, der Ordnungs- und der Instrumentenanalyse (S. 68 ff.).

Der einleitende Teil „Grundsatzprobleme“ führt in die Problemstellung ein. Die wichtigste Aussage ist, daß „Allgemeine Wirtschaftspolitik“ durch die „... Entwicklung eines in sich geschlossenen Leitbildes der Wirtschaftsgestaltung die Basis für eine rationale Wirtschaftspolitik...“ (S. 13) schaffen will. Die grundlegenden Konzeptbestandteile Lage-, Ziel-, Ordnungs- und Instrumentenanalyse sollten möglichst widerspruchsfrei in ein Gesamtkonzept eingegliedert werden. Zwei Grundsatzprobleme werden dabei ausgemacht: Einmal das bekannte Werturteilsproblem (S. 15 ff.) und zum anderen das Entscheidungsproblem (S. 21 ff.). Bezüglich ersterem wird für ein pragmatisches Vorgehen plädiert, für einen kritischen Dialog zwischen Wissenschaft und Politik, in dem die Wissenschaftler ihre Werthaltung nicht verschweigen oder implizit verarbeiten, sondern offenlegen. Das Entscheidungsproblem ist dadurch charakterisiert, daß von mehreren Trägern und Ebenen der Wirtschaftspolitik auszugehen ist und somit eine Vielzahl von Einfluß- und Entscheidungsprozessen existieren, die zu einem beträchtlichen Maß an Koordinierungs- und Kompromißbedarf führen.

Der zweite Teil weist an einer Darstellung der historisch gewachsenen wirtschaftspolitischen Lösungsansätze nach, daß die jeweiligen Konzepte immer nur auf dem Hintergrund der veränderten realen Umstände gesehen werden dürfen. Weiterentwicklungen in Theorie und Praxis – die nicht immer als Fortschritt zu begreifen sind –

sind also jeweils Reaktionen auf gewandelte sozioökonomische Tatbestände. Ohne Beachtung derselben sind die Theorien und praktischen Handlungsempfehlungen weder zu verstehen noch zu beurteilen. Dargestellt werden im einzelnen der Merkantilismus, der klassische Liberalismus, der wissenschaftliche Sozialismus, der Interventionismus und der Ordoliberalismus (S. 32–67). Stringent der Vorgabe folgend beleuchtet Glastetter den historischen Hintergrund, beschreibt das eigentliche Konzept und bewertet dieses schließlich. Interessant sind besonders die ja wieder aktuellen Passagen zur „Sozialen Marktwirtschaft“ (S. 57 ff. und S. 96 ff.), weil hier präzise auf die gedanklichen und theoretischen Grundlagen des Konzeptes hingewiesen wird und die praktischen Weiterentwicklungen – die keineswegs immer im Sinne der „Erfinder“ waren – dargestellt werden (1).

Im dritten Teil wird schließlich vertiefend auf die Problemfelder eingegangen. Die Lageanalyse sollte nicht nur Hypothesen umfassen, sondern in jedem Fall empirisch gehaltvolle Fakten enthalten. Anhand von verschiedenen stufentheoretischen Ansätzen (S. 69–72) untermauert Glastetter seine Ausgangsthese, daß Veränderungen in der Entwicklungsstufe einer Volkswirtschaft auch die wirtschaftspolitische Problemlage verändert. Deshalb muß die „... adäquate historische Identifikation ein notwendiger Bestandteil einer wirtschaftspolitischen Konzeption sein. ... Es wird ... erkennbar, daß ein volkswirtschaftlicher Entwicklungsprozeß für die Wirtschaftspolitik zu Problemverlagerungen führt, denen eine vereinfachte Axiomatik – Knappheit der Mittel, Unbegrenztheit der Bedürfnisse – nicht gerecht wird.“ (S. 69 und S. 72). Bei der Zielanalyse (S. 74–86) bedarf es eindeutiger, formaler Abgrenzungen bezüglich der Zielformulierung (quantitatives oder qualitatives; kurz- oder mittelfristiges; Ober- oder Unter-

ziel). Hier muß – wie erwähnt – versucht werden, aus übergeordneten gesellschaftlichen Wertnormen ein stringent wirtschaftspolitisches Zielsystem zu entwickeln. Die möglichen Zielbeziehungen (Harmonie, Neutralität, Konflikt) müssen beachtet werden (S. 87–92) und die Normierbarkeit und Operationalisierbarkeit von Zielen angestrebt werden. Die Probleme bei der Operationalisierbarkeit zeigen sich beispielsweise schon daran, daß „... die Lebenslage eines Menschen sich nicht in Einkommens- und Vermögenskategorien erschöpft, sondern umfassender ist (Glück, Zufriedenheit, Arbeitsbedingungen, Aufstiegschancen, Entfaltungsmöglichkeiten); aber allenfalls Einkommen und Vermögen dürften operationalisierbar ... sein.“ (S. 83 f.)

Kurze Zusammenfassungen am Ende der drei Teile, ein Anhang mit einigen statistischen Daten und ein knappes Literaturverzeichnis runden die Darstellung ab. Kritisch ist insgesamt einzuwenden, daß beispielsweise die wirtschaftspolitischen Aussagen von Keynes meines Erachtens völlig unterbelichtet bleiben (S. 56) und die Natur-/Ökologiefrage nahezu unberücksichtigt bleibt, weil der Verfasser sich primär in den geläufigen Bahnen des Faches bewegt. Dies zeigt sich beispielsweise besonders bei der Behandlung der Zielbeziehungen, hier taucht die das langfristige Überleben garantierende „gesunde Natur“ nicht auf.

Aufbauend auf die logische Struktur Glastetters seien an dieser Stelle einige weiterführende und ergänzende Anmerkungen erlaubt: Die kapitalistisch-marktwirtschaftliche Wirtschaftsweise bringt zwar einen historisch ungekannten materiellen Wohlstand hervor, auf der anderen Seite gilt es aber zu berücksichtigen, daß dieser Erfolg auf der Überausnutzung von Mensch und Natur basiert. Zudem ist deutlich, daß trotz des gestiegenen materiellen Wohlstands das gesellschaftliche Glücksniveau nicht zuge-

nommen hat. Das in den beiden vergangenen Jahrhunderten verwirklichte wachstums- und konsumorientierte Glücksmodell hat also seine Versprechungen nicht erfüllen können und hat die Menschheit als Ganzes an den Rand einer überlebensbedrohenden Situation gebracht (Lageanalyse) (2). Menschliches Glück läßt sich kaum eindimensional auf materiellen Wegen erreichen oder vermehren. Dies bedeutet dann aber, daß das eigentliche Lebensziel der Menschen auch in einer Lebensweise der „Genügsamkeit“ erreichbar wäre, also ohne mehr oder weniger stetiges Wirtschaftswachstum und mit einer geringeren Intensität der Naturbearbeitung. Bezogen auf die sozioökonomische Zielsetzung ergibt sich somit für eine Neuorientierung folgendes gedankliches Raster (Zielanalyse):

- Ein „hinreichend hohes“ materielles Wohlstandsniveau reicht als notwendige Bedingung für ein glückliches Leben aus (Prinzip der „Unterproduktion“). Die beobachtbaren Wertwandel- und partiellen Sättigungstendenzen sollten nicht systemspezifisch verdrängt (z. B. über diverse Marketinganstrengungen), sondern für eine neue Rangfolge der Prioritäten positiv gewendet werden (Prinzip der Mußpräferenz).

- Die ökologischen Rahmenbedingungen des Wirtschaftens müssen zur Gewährleistung einer langfristigen Überlebensfähigkeit der Menschheit verstärkt beachtet werden (Prinzip der Risikominimierung).

- Als das Oberziel der sozioökonomischen Entwicklung, die nicht unbedingt mit dauerhaftem Wirtschaftswachstum einhergehen muß, sollte anstelle der Maximierung der überkommenen Sozialproduktziffer das menschliche Glück/Wohlbefinden definiert werden.

- Eine Wertediskussion in der Ökonomie muß zugelassen bzw. forciert werden, da eine dem Wertfreiheitspostulat unterworfenen Ökonomie nur

scheinbar wertfrei ist und im bisherigen Stil zur Formulierung und Gestaltung von Zielen nichts beitragen kann, sondern im Gegenteil bestehende Fehlentwicklungen und Orientierungslücken zementiert.

Auch bis heute gleichsam tabuisierte Themen, wie die Bedürfnisfrage, müssen im Rahmen der Diskussion um eine neue Wirtschaftspolitik aufgegriffen werden. Dabei gilt es vor allem die verlorengegangene Erkenntnis zu beachten, daß es (besonders weltweit betrachtet) eine durchaus unterschiedliche Relevanz bestimmter Bedürfniskategorien gibt, es also möglich sein muß, zwischen Grund- und Luxusbedürfnissen zu unterscheiden. Die von der Lehrbuchökonomie noch nahezu ausnahmslos unterstellte These von der Unendlichkeit menschlicher Bedürfnisse darf – zumal hier nicht in der notwendigen Schärfe zwischen (wahrscheinlich begrenzten) materiellen und (vielleicht endlosen) immateriellen Bedürfnissen unterschieden wird – in dieser undifferenzierten Form nicht die Legitimationsgrundlage für das menschliche Wirtschaften bleiben. Vielmehr gilt es zu einer ökonomischen Abrüstung, einer Entmythologisierung des Massenkonsums zu kommen, Obergrenzen des sozial- und umweltverträglichen Konsums zu institutionalisieren, die Menschen zur Selbstbegrenzung zu befähigen. Auch auf dieser Ebene (Instrumentenanalyse) muß die Ökonomie in einen übergeordneten Werterahmen eingefügt sein. Die hier eingeforderte Limitierungs- und Begrenzungsethik stellt allerdings nicht – wie es den Anschein haben könnte – ein die Freiheit der Menschen einengendes Zwangsinstrument dar. Im Gegenteil sieht es eher so aus, daß über einen derartigen Neuansatz die Ziele Lebensqualität (Glück und Zufriedenheit) und Umweltqualität (Ressourcenschonung und Überlebenssicherung) gleichzeitig und für mehr oder gar alle Menschen erreichbar werden. Zusammengefaßt ergeben

sich die Notwendigkeiten:

- Bedürfnisse nach ihrer gesellschaftlichen Relevanz zu klassifizieren und die Befriedigung grundlegender lebenswichtiger Bedürfnisse zu bevorzugen.

- Die Bedeutung individueller Verhaltensweisen für die Lösung anstehender Probleme richtig zu gewichten.

- Die das individuelle Verhalten beeinflussenden und steuernden Rahmenbedingungen zielentsprechend zu konzipieren und zu verändern.

Auf der Instrumentenebene ließen sich weitere Elemente benennen, die – wie Glastetter zu Recht bemerkt – immer in einen „... adäquaten Diagnose-Prognose-Planungs-Zusammenhang“ eingebettet sein müssen. Es reicht nicht aus, „... Fehlentwicklungen zu konstatieren; vielmehr müssen sie kausal-analytisch erfaßt, d. h. auf ihre Ursachen zurückgeführt werden. Nur dann kann die Wirtschaftspolitik von der ‚Symptom-‘ zur ‚Ursachentherapie‘ gelangen.“ (S. 105) Gesetze müßten geändert/ergänzt werden (vor allem das Stabilitätsgesetz und viele Steuergesetze, aber auch das Grundgesetz und Mitbestimmungsgesetze), um so eine entsprechend zielkonforme, innovative Wirtschaftspolitik betreiben und den Zielen des geforderten übergeordneten Rahmens gerecht werden zu können.

Wird eine gerechtere, humanere, ökologischere und vollbeschäftigte Wirtschaft zum Ziel gesetzt, so bedarf die derzeitige Soziale Marktwirtschaft einer begleitenden strukturellen, regionalen, beschäftigungspolitischen und möglichst von allen gesellschaftlich relevanten Gruppen mitbestimmten und mitgetragenen Regulation (Ordnungsanalyse). Deshalb sollte die zukünftige, verbesserte Wirtschaftsordnung als sozial-ökologisch-demokratisch-regulierte Marktwirtschaft bezeichnet werden, die durch den mittel- und langfristigen Umbau die hier diskutierten Ziele erreichen helfen könnte. Zur Lösung der anstehenden

Probleme – seien sie ökologischer Natur oder im konstatierten Glücksdefizit zu suchen – müßten neben gedanklichen Anstrengungen selbstverständlich auch veränderte Verhaltensweisen folgen. Die noch immer aktuelle Idee von Wohlstand, Luxus und Glück durch immer weiter wachsenden Konsum ist nicht nur ökologisch untragbar und weltweit betrachtet unverantwortlich, sondern ebenso unter dem Gesichtspunkt der Bedürfnisbefriedigung fragwürdig geworden. Nach einigen Jahrhunderten kapitalistischen Wirtschaftens muß der Weg zu einem neuen gerundeten Gesellschaftssystem, einer neuen kulturellen, d. h. von übergeordneten Zielen und Werten gelenkten und damit in den gesellschaftlichen Kontext eingebetteten Wirtschaft gefunden werden. Es muß zumindest die Möglichkeit ernst genommen werden, daß ein Verzicht besser sein kann als Wachstum (3) und daß Sättigung nicht nur ein Problem darstellt, sondern auch eine Chance, das beschränkte ökonomische Denken zu überwinden. Letztlich kann Stagnation oder Schrumpfung hinsichtlich der konkreten Überlebens- und Wohlstandssicherung positiv gewendet werden, da weiteres Wachstum – auch wenn es in der aktuellen Debatte immer wieder eingefordert wird – überlebensgefährdend und wohlstandsmindernd wirken kann.

Trotz der zuletzt diskutierten kritischen Ergänzungen bietet das schmale Bändchen von Glastetter insgesamt also einen gut strukturierten, leicht lesbaren, leserfreundlich knappen und zudem preiswerten Einstieg in das Thema „Wirtschaftspolitik“. Allerdings – und dies wirkt angesichts der beschriebenen Dringlichkeit der aktuellen Problemstellungen (4) etwas befremdlich – werden die entscheidenden Problemfelder der nächsten Jahre und Jahrzehnte (Arbeitslosigkeit, Umweltzerstörung, Sinnkrise, weltweite Wanderungsbewegungen, Armut bzw. ungleiche Wohlstandsverteilung auf

der Welt) wenn überhaupt, dann nur am Rande erwähnt. Entsprechend fehlen innovative Beiträge bezüglich der ja durchaus systematisch herausgearbeiteten Konzeptbestandteile von Wirtschaftspolitik. Die Darstellung bewegt sich in den traditionellen Bahnen des Faches. Daher wird weder die Lage hinreichend erfaßt, noch adäquate Ziele beschrieben, und folglich finden sich keine innovativen Aussagen zur Instrumentenseite. Die enge Seitenrestriktion zwang den Verfasser zweifellos zur Begrenzung der Inhalte: Ob allerdings trotz der Vielzahl der vorliegenden mehr oder weniger guten Bücher zum Thema „Wirtschaftspolitik“ ein weiteres, wenn auch gut strukturiertes Werk hinzugefügt werden mußte oder ob es nicht besser gewesen wäre, ausgehend von den systematisierenden Kernaussagen Wegweisendes zu einer neuen Wirtschaftspolitik für die schwierige Zukunft zu schreiben, muß letztlich der geneigte Leser selbst entscheiden.

Zu betonen bleibt: So wie es grundsätzlich lebenswichtig erscheint, zur Handlungsorientierung ein Bild von der Zukunft zu haben, um nicht völlig orientierungslos zu sein, so gilt dies ebenso für die sozioökonomische Entwicklungsperspektive. Die hier in einigen Punkten diskutierten Alternativen einer neuen Zielsetzung für Wirtschaft und Gesellschaft müssen künftig in einem breiten demokratischen Diskurs vertieft und zweifellos ergänzt werden, um sie schließlich in ein überzeugendes und vor allem mehrheitsfähiges Gesamtkonzept integrieren zu können. Sicher stehen einer alternativen, wohlstandsorientierten Zielformulierung und einer entsprechenden Umsetzungsstrategie vielfältige Machtinteressen und individuelle Bequemlichkeits- und Wohlstandsattitüden entgegen. Trotzdem wird die Notwendigkeit eines theoretischen Umdenkens und praktischen Umlenkens immer offensichtlicher.

Herbert Schaaff

Anmerkungen

- (1) Ergänzend dazu ist empfehlenswert: Zinn, Karl Georg, Soziale Marktwirtschaft: Idee, Entwicklung und Politik der bundesdeutschen Wirtschaftsordnung (Mannheim, Leipzig, Wien, Zürich 1992).
- (2) Vgl. so auch jüngst wieder: Csikszentmihalyi, Mihaly, Flow: Das Geheimnis des Glücks (Stuttgart 1992); Meadows, Dennis und Donella; Randers, Jorgen, Die neuen Grenzen des Wachstums; Die Lage der Menschheit: Bedrohung und Zukunftschancen (Stuttgart 1992).
- (3) Vgl.: Schmidbauer, Wolfgang, Weniger ist manchmal mehr: Zur Psychologie des Konsumverzichts (Reinbek 1992); Bresso, Mercedes, Für einen anderen Fortschritt: Weniger kann mehr sein, in: Glauber, Hans, Pfriem, Reinhard (Hrsg.), Ökologisch wirtschaften: Erfahrungen, Strategien, Modelle (Frankfurt/M. 1992) 15–32.
- (4) Dazu jetzt überraschend lehrreich die Ausführungen des neuen US-amerikanischen Vizepräsidenten: Gore, Al, Wege zum Gleichgewicht: Ein Marshallplan für die Erde (Frankfurt/M. 1992).

DIE „NEUE“ ARBEITSLOSIGKEIT

Rezension von: Burkhard Wehner,
Die Grenzen des Arbeitsmarktes,
Grundriß einer neuen Beschäfti-
gungstheorie, Metropolis-Verlag,
Marburg 1991, 238 Seiten.

Die Wirtschaftsentwicklung der Industriestaaten ist seit Mitte der siebziger Jahre – seit der „Erdölkrise“ – nicht nur durch ein gegenüber der Vorperiode langsames Wirtschaftswachstum, sondern auch durch das Wiederauftreten des Phänomens Arbeitslosigkeit gekennzeichnet. Freilich zeigt diese wiedergekehrte Arbeitslosigkeit im Vergleich mit der „klassischen“ neue Züge. Ein besonders ins Auge springender ist ihre Resistenz. Während sie früher im jeweils der Rezession folgenden Aufschwung wieder zurückging, verändert sie sich gegenwärtig kaum. Die – mitunter recht kräftige – Beschäftigungsexpansion wird nicht durch Arbeitslose ermöglicht, sondern durch Ausweitung des in- oder ausländischen Arbeitskräfteangebotes.

Es liegt auf der Hand, daß dieses neue Phänomen zur Analyse herausforderte, allerdings erwiesen sich die bisherigen Ansätze als nicht ausreichend. Die amerikanischen, die eigentlich generell Arbeitslosigkeit auch bei flexiblen Löhnen erklären sollen, von der Vertragstheorie bis zum Insider-Outsider-Ansatz, scheinen sehr weit von der Realität entfernt. Die kontinentalen Autoren gelangen eher zu dem Ergebnis, daß die Resistenz der Arbeitslosigkeit nicht in einem Mangel an Nachfrage liegen kann, sondern in individuellen Problemen der Arbeitslosen (siehe auch die Buchbesprechung in Nr. 1/92).

Wehner wählt einen umfassenden Ansatz zur Erklärung der „neuen“ Arbeitslosigkeit. Einen Grund dafür sieht er in einer Änderung der Produktionsentscheidungen. Die unternehmerische Umwelt habe sich in Richtung eines höheren Risikos durch rascheren Wandel der Technik sowie der Nachfragestruktur entwickelt. Diese Veränderungen ließen die Unternehmer vorsichtiger agieren, womit mögliche Produktion unterlassen werde. Das höhere Risiko steigere den Ertragsanspruch und drücke damit das Lohn- und Zinsniveau.

Dem stehe gegenüber, daß die Lohnstruktur nicht ausreichend Leistungsunterschiede wiedergebe. Die schärfere unternehmerische Kalkulation führe damit zur Ausgrenzung weniger leistungsfähiger Arbeitskräfte. Eine solidarische Lohnpolitik müsse somit die Entwicklung zu lang andauernder Arbeitslosigkeit im niedrig qualifizierten Marktsegment verstärken.

Dieses – hier sehr gestraft wieder-gegebene – Modell wird rein verbal präsentiert. Einzige empirische Grundlage dafür sind einige Gespräche mit Unternehmern, die in keiner Weise statistisch ausgewertet wurden. Somit reduziert sich die Darstellung Wehners auf eine Plauderei zu Problemen des Arbeitsmarktes.

Die Behauptung, daß sich der Wandel von Technik und Nachfragestruktur beschleunigt habe, gehört zum Standardrepertoire von unzulänglichen Erklärungsversuchen. Darauf haben immer wieder die altösterreichischen Nationalökonomten Haberler und Machlup hingewiesen. Auch scheint ja nicht der hohe Anteil der Minderqualifizierten an der gegenwärtigen Arbeitslosigkeit bemerkenswert zu sein – das war ja wohl zu erwarten –, sondern umgekehrt, der relativ umfangreiche der Höherqualifizierten. Wieso gelangen diese Arbeitskräfte nicht wieder, wenngleich auf niedrigerem Lohnniveau, in Arbeit?

Dafür ließe sich allerdings bei Weh-

ner, wenngleich in anderem Zusammenhang, eine Antwort finden.

„Gesellschaftliche Tatsache ist, daß die Lohnstrukturkompromisse an ihrem unteren Ende nicht in den reinen materiellen Überlebenskampf und auch kaum, wie dies in wirtschaftlich weniger entwickelten Ländern der Fall ist, in eine dem Arbeitsmarkt nachgeordnete Subsistenzwirtschaft übergehen. Sie grenzen durchwegs an effektive mikro- und makrosoziale, öffentliche und private Grundsicherungen an. Diese Grundsicherungen umfassen so vielfältige Phänomene wie die Arbeitslosenunterstützung oder Sozialhilfe, kostenlose Unterkunft bei Freund oder Freundin, innerfamiliären Einkommensausgleich und den Verbrauch eigener finanzieller Reserven.

Der marktliche Mindestlohn bildet sich immer wieder unter dem Einfluß dieser Sicherungen heraus, da er mit ihnen in gewissem Ausmaß konkurrieren muß. Für fast alle Betroffenen bestehen bestimmte Wahlfreiheiten zwischen der Inanspruchnahme von Mindestsicherungen und der Erarbeitung eines marktlichen Mindestlohns. Wenn die Mindestsicherung das materielle und soziale Überleben auf einem zumutbaren Niveau garantiert, dann ist niemand zur stetigen Teilnahme am Arbeitsprozeß gezwungen.“

Wenngleich also das Buch manche anregende Gedanken vermittelt, scheint der Anspruch, einen „Grundriß einer neuen Beschäftigungstheorie“ zu bieten, doch etwas zu hoch gegriffen.

Felix Butschek

PFADE IM SOZIALDSCHUNDEL –
EIN SOZIALBERICHT

Rezension von: Ehrenfried Natter,
Christoph Reinprecht, Achtung Sozial-
staat: Wem er nützt, wen er vergißt,
wie man mit ihm zurechtkommt; ein
Handbuch,
Europa Verlag, Wien 1992,
548 Seiten, öS 398,-.

Der österreichische Sozialstaat ist Kritik ausgesetzt. Je nach politischer Zielsetzung stehen die „Überversorgung“, der bevormundende Charakter, Finanzierungsprobleme, Versorgungsmängel oder die Schwerfälligkeit der Sozialbürokratie im Zentrum der Kritik.

Unabhängig von der prinzipiellen Einstellung zum Sozialstaat ist seine Unübersichtlichkeit offensichtlich. Eine Vielzahl von Gesetzen und Verordnungen erfahren ständigen Wechsel, und vor allem die soziale Wirklichkeit selbst unterliegt einschneidenden Veränderungen. Selbst für Fachleute ist es schwierig, die Übersicht zu behalten.

Der Sozialstaat ist als das zu sehen, was er ist: kein einheitliches System, sondern das historische Ergebnis der Erfolge, aber auch der Rückschläge bezüglich des sozialen Ausgleichs. Seine Unübersichtlichkeit ist letztlich der Ausdruck der strukturellen Änderungen, auf die zumeist nur partiell, uneinheitlich und verspätet reagiert worden ist. Insofern nützt auch das Klagen über den Sozialstaat nichts. Es stellt sich vielmehr die Frage, wie der Umgang mit dem bestehenden System und das System selbst verbessert werden können. Notwendige Grundlage

für die Diskussion ist aber das Wissen um die soziale Lage, um die Sozialgesetzgebung und die Bedürftigkeit. Dies sind auch die zentralen Anknüpfungspunkte der beiden Autoren Natter und Reinprecht. Sie stellen dabei keineswegs nur trocken den Ist-Zustand dar, sondern weisen immer wieder auf historische oder strukturelle Probleme und Ursachen hin. Die Autoren gehen auf die uneinheitliche Veränderung der sozialen Wirklichkeit ein, auf gegenläufige Trends und widersprüchliche Entwicklungen.

Natter und Reinprecht liefern auf 550 Seiten genaueste Informationen. Sie fördern zwar keine wirklich neuen Daten zutage, dies liegt aber einfach daran, daß die Autoren eine Auswertung des öffentlich zugänglichen Datenmaterials vornehmen. Die Informationen sind insofern nicht so sehr von ihrer Neuigkeit, als von deren Umfang und Aufbereitung her einmalig. Das Problem im Umgang mit dem Sozialstaat ist nämlich nicht fehlende Information, sondern zuviel davon: Der Dschungel wuchert und man steht mitten in ihm. Die besondere Stärke und auch Einmaligkeit des Buches liegt nun einerseits darin, diesen Dschungel zu entwirren, zu strukturieren und in kurzen Kapiteln problemorientiert aufzubereiten, als auch andererseits darin, eine „Landkarte“ vorzulegen, mit der die verborgenen Pfade im Sozialdschungel leichter gefunden werden können.

Von den Autoren wird „Achtung Sozialstaat“ in dreifacher Weise bezeichnet: als umfassender Sozialbericht, als Reiseführer und als Bürgerrechtsberater, und das zu Recht.

Zum ersten ist es der derzeit umfassendste *Sozialbericht*, der für Österreich im Handel erhältlich ist. Der Hauptteil des Buches stellt einen Überblick über die Lebens- und Überlebensbedingungen in Österreich dar und gliedert diese nach acht Lebensabschnitten, geordnet nach zentralen biographischen Lebensumständen.

Die meisten dieser Abschnitte werden von allen Menschen unabhängig von der sozialen Herkunft durchlaufen. Von den Schlagwörtern „jung sein“ und „Arbeit haben“ geht die Reise hin bis zu „ein Gebrechen haben“ und „alt werden“, vom Mutterschutz bis zur Sterbebeihilfe. Ausgewählte Problemlagen werden beschrieben, und die soziale Lage der Betroffenen wird mit dem sozialpolitischen Instrumentarium konfrontiert. Die speziellen Probleme sozial diskriminierter Gruppen, wie Frauen, Ausländer oder Behinderte, werden in den Darstellungen der einzelnen Lebensbereiche zusätzlich gesondert dargestellt.

Auffallend ist die Möglichkeit, das Buch als „Reiseführer“ durch die soziale Landschaft zu verwenden. Wesentlich sind die akribisch ausgearbeiteten Querverweise mit Seitenangaben, die es ermöglichen, die individuell jeweils geeignetsten Pfade zu gehen. Das bedeutet, daß „Achtung Sozialstaat“ in eine Vielzahl einzelner Abschnitte geteilt ist, die für sich selbst gelesen werden können. Ein Beispiel sei genannt: Auf Seite 23 wird über Kinder, deren Eltern geschieden sind, berichtet. Man kann nun etwa auf Seite 24 über uneheliche Kinder weiterlesen oder, einem der Querverweise folgend, auf Seite 186 wechseln, um Informationen über die Zunahme der Scheidungen in Österreich zu erlangen. Alleine zu diesem Kapitel sind weitere fünf Seitenhinweise angebracht, die wieder den Pfad verlängern helfen. Ein Schritt ginge etwa auf Seite 90, wo über steigende Erwerbstätigkeit der Frauen berichtet wird. Eine andere Möglichkeit wäre es, von Seite 23 auf Seite 228 zu wechseln, wo die schlechte Einkommenssituation vieler „Ein-Elternteil-Familien“ beschrieben wird. Somit ergibt sich eine Vielzahl von Reisemöglichkeiten, und manche können durchaus auch vom Ende zum Anfang des Buches gehen. Neben dem Versuch, einen Überblick über alle relevanten Sozialbereiche zu

geben, zählen die Querverweise bzw. die dadurch offerierte Möglichkeit, Leseptide auszuwählen, die vom Interesse oder von der Betroffenheit der jeweiligen Leser abhängen, zur eigentlichen Innovation des vorliegenden Sozialberichtes. Sie stellen einen gelungenen Versuch dar, die Komplexität, Vielschichtigkeit und Widersprüchlichkeit sozialer Lebenslagen und -bedürfnisse zu erfassen.

Zusätzlich zu den Reisemöglichkeiten bietet das Buch einen umfassenden *Serviceeteil*, der den Eindruck des „Bürgerrechtsberaters“ noch verstärkt. Prinzipien, Institutionen und Leistungen des Sozialstaates werden beschrieben, ein – allerdings sehr kurzer – historischer Überblick wird vorgenommen. Das ebenfalls im Serviceeteil enthaltene fünfzigseitige „Soziallexikon“ verdient einen eigenen Hinweis. Zusätzlich zu den Erklärungen der wichtigsten sozialpolitischen Regelungen und Maßnahmen finden sich hier wieder Seitenangaben, um die weiterführenden entsprechenden Hinweise im übrigen Text zu finden. Ein Glossar definiert alle wesentlichen Begriffe auch für diejenigen, die in die Materie nicht eingearbeitet sind. Zuletzt folgt ein Adressen- und Telefonverzeichnis aller zentralen Auskunftstellen als auch derjenigen Organisationen, die sich mit Fragestellungen der einzelnen Kapitel beschäftigen. Von den Adressen der einzelnen Arbeiterkammern bis zur „ARGE Schuldnerhilfe“ ist das Spektrum der Organisationen breit gestreut. Eigenes Nachfragen wird somit deutlich erleichtert.

„Achtung Sozialstaat“ hinterläßt letztlich auch deshalb einen positiven Eindruck, da die Autoren nicht in das oftmals übliche Jammern über den Sozialstaat geraten, sondern differenziert argumentieren und neben einer Vielzahl von Kritikpunkten auch Erfolge der Sozialpolitik darstellen.

Das Buch ist nicht nur für Mitarbeiter in Sozialeinrichtungen, Politiker

und all diejenigen nützlich, die rein prinzipielles Interesse an der Erhebung der aktuellen sozialen Lage und an Sozialpolitik haben. Es bietet sich auch als Ratgeber für Sozialarbeiter und Betriebsräte und zur Bildungs- und Öffentlichkeitsarbeit an. Hier sollte es in keinem Bücherregal fehlen.

„Achtung Sozialstaat“ ist auch für diejenigen hilfreich, die direkt betroffen sind, allerdings, und hier kommt ein einschränkender Kritikpunkt, wurde „Achtung Sozialstaat“, auch wenn das Buchcover eventuell anderes signalisiert, nicht für diese Personengruppe geschrieben. Es ist vielmehr als reiner Sozialbericht konzipiert. Für viele Personen, die auf Leistungen aus dem Sozialsystem angewiesen sind,

wird es daher trotz der vorbildlichen Darstellung schwierig sein, sich die für sie wesentlichen Informationen aus diesem Buch zu beschaffen. Hier müßte eine völlig andere Darstellungsform gewählt werden, die aber mit der gleichzeitigen Forderung nach einem umfassenden Sozialbericht nicht kombinierbar ist.

Vor einem seien letztlich alle Leser eindrücklich gewarnt: „Achtung Sozialstaat“ ist keineswegs ein Buch, das vom Anfang bis zum Ende durchzulesen ist. Vielmehr ist es ein Handbuch, ein Nachschlagewerk, das zu den verschiedensten Fragestellungen Hilfe und Information bietet. Es kann und soll in „Portionen“ gelesen werden.

Christian Ragacs

INNERBETRIEBLICHE MOBILITÄT VON IN- UND AUSLÄNDERN

Rezension von: Hans Grüner, Mobilität und Diskriminierung. Deutsche und ausländische Arbeitnehmer auf einem betrieblichen Arbeitsmarkt, Forschungsberichte aus dem Institut für Sozialwissenschaftliche Forschung e. V. (ISF) München, Campus Verlag, Frankfurt und New York 1992, 288 Seiten, DM 48,-.

Dies ist eine weitere Monographie im Zusammenhang mit dem Teilobjekt „Einflußgrößen und Entwicklungspfade post-tayloristischer Rationalisierungsstrategien“, das innerhalb des Sonderforschungsbereichs „Entwicklungsperspektiven von Arbeit“ der Universität München angesiedelt ist. Untersuchungsgegenstand ist die innerbetriebliche Mobilität deutscher und ausländischer Arbeiter in einem großen metallverarbeitenden Betrieb in Bayern, der vorwiegend als Zulieferer für die Autoindustrie fungiert. Fast alle Beschäftigten sind Männer.

Die verwendeten Daten stammen aus den Jahren 1976 bis 1984 und wurden nicht eigens erhoben, sondern entstammen den laufenden, zu eigenen Zwecken angefertigten Aufzeichnungen der Verwaltung des Betriebs; sie sind prozeßgeneriert. Inwiefern daraus Probleme für die Auswertung entstanden und wie sie gemeistert wurden, wird von Grüner ausführlich erläutert. Sein Hauptmittel, Unsicherheiten auszuschließen, besteht darin, daß er nicht die Mobilität aller Arbeiter untersucht, sondern sich auf die 452 Arbeiter konzentriert, die 1976–77 neu in den Betrieb eintraten oder aus der Lehre in die Produktion übernommen wurden, und deren Werdegang

innerhalb der nächsten acht oder neun Jahre er beschreibt und modelliert. Die Daten sind personbezogen und setzen sich jeweils aus den Stammdaten und den Daten der Lohnverrechnung zusammen. Auf diese Weise stehen Angaben über die Lohngruppe, den Bruttolohn (Lohngruppe plus Belastungszuschläge), die Tätigkeitsgruppe (fünf Kategorien vom Hilfsarbeiter bis zum Gruppenleiter), die Qualifikation (ungelernt, angelernt, gelernt), eine genaue Angabe über die ausgeübte Tätigkeit, die Lohnform (Akkord-, Prämien- oder Zeitlohn), Abteilungszugehörigkeit, Verleihungen an andere Abteilungen sowie über eine standardisierte Leistungsbeurteilung durch die unmittelbaren Vorgesetzten auf drei Maßen, nämlich Einsetzbarkeit, qualitative Leistung und Verhaltensleistung zur Verfügung. Die Daten liegen in unterschiedlichen Intervallen vor, aber auf jeden Fall immer auch für einen Dezemberstichtag, und es sind die Dezemberdaten, die von Grüner ausgewertet wurden.

In der mit einigem statistischen Aufwand betriebenen Analyse der Daten ging er vor allem der Hypothese nach, „daß Ausländer wegen ihrer geringeren Erfahrung und Qualifikation zu Beginn ihrer Tätigkeit positional schlechter ausgestattet sein werden als deutsche Arbeiter, daß sich dieser Unterschied aber mit zunehmender Betriebsangehörigkeitsdauer reduziert, also eine tendenzielle Annäherung der Ausländerkarrieren an die der deutschen Arbeiter stattfindet“ (Seite 47). Das sind eigentlich zwei Hypothesen. Die erste betrifft die Gründe für die anfänglich schlechtere Positionierung und konnte von Grüner mit den verfügbaren Daten nicht geprüft werden. Vielmehr ging er in der Folge davon aus, daß die Einstufung der neu Eintretenden ausländischen Arbeiter ihre Erfahrung und Qualifikation akkurat wiedergebe. Über die Richtigkeit dieser Annahme ließe sich zumindest diskutieren, denn es fällt die außeror-

dentlich uniforme Einstufung und Verwendung neu eintretender ausländischer Arbeiter auf, von denen Grüners Zahlen berichten (Seiten 194 und 203), und die sich im Lauf der Jahre auffächern.

Die zweite in dem Zitat enthaltene Hypothese betrifft die Mobilität der ausländischen und der deutschen Arbeiter während ihrer Beschäftigung im Betrieb. Das konnte recht genau untersucht werden. Die Verallgemeinerbarkeit der Ergebnisse sollte aber nicht überschätzt werden. Grüner meint selbst, daß sie wohl nur für Mittel- und Großbetriebe der Serienfertigung im Maschinenbau und für Teile der Automobilindustrie repräsentativ sein dürften. Es darf daraus insbesondere nicht geschlossen werden, daß das auch z. B. in der Baubranche oder im Gastgewerbe oder in Kleinbetrieben auch nur so ähnlich wäre.

Grüner muß folglich klären, welche Bewegungen im Betrieb als Mobilität gelten sollen und welche nicht. Er identifiziert schließlich den Bezugspunkt Arbeitsplatz und die beiden Skalen Status im Betrieb und Prestige der Tätigkeit in der Gesellschaft als Dimensionen der Mobilität. Der Arbeitsplatz stellt hier eine physische Einheit dar, einen Platz im Sinn von Einsatzort und Einsatzzeit, zugleich aber auch eine soziale Einheit als Platz in einer Arbeitsgruppe oder Abteilung. Den Status im Betrieb setzt Grüner aus drei hierarchischen Variablen zusammen: die berufliche Stellung (Arbeiter, Angestellte usw.), die Lohngruppe und die Tätigkeitsgruppe. Letztere rangiert vom Werkhelfer (ungelernt) zuunterst über Arbeiter (angelernt) und Springer zu Einsteller (gelernt) und Gruppenführer. Das Prestige der Tätigkeit wird aus einer in einer Repräsentativerhebung gewonnenen Skala abgelesen. In sie gingen die berufliche Tätigkeit und auch ihre Bezeichnung ein.

Nicht alle Variablen, die schließlich in die empirische Untersuchung einge-

hen, haben in der Konzeptualisierung von Maßen der Mobilität Platz gefunden. So ist dem Bruttolohn später eine ausführliche Darstellung gewidmet, obwohl er zunächst nicht als Begriff eingeführt wird. Eine zweite Gruppe von Variablen, die im empirischen Teil eine Rolle spielt, deren Bedeutung in bezug auf Mobilität aber nicht ausreichend geklärt wird, sind die drei standardisierten Beurteilungen, Noten sozusagen, die die unmittelbar Vorgesetzten halbjährlich über ihre Untergebenen zu vergeben haben. Sie betreffen „Einsetzbarkeit“, „qualitative Leistung“ und „Verhaltensleistung“ des Arbeiters. Grüner geht, wie es seine Art ist, zwar durchaus auf die quantitativen Beziehungen zwischen den Beurteilungen und der betrieblichen Mobilität verschiedener Gruppen von Arbeitern ein, aber er gibt uns keinen Hinweis darauf, ob denn diese Beurteilungen in die Entscheidung darüber, ob ein Arbeiter in eine neue Lohngruppe eingestuft wird, explizit eingehen. Überhaupt ist dies die Auslassung des Buches schlechthin, keinerlei qualitative Informationen über die mobilitätsrelevanten Entscheidungsprozesse im Betrieb und deren Mitwirkende beizustellen.

Grüner interessiert sich für vertikale Mobilität über die Zeit. Da er aber drei Dimensionen der Mobilität unterscheidet, erlaubt sein Konzept an sich eine Differenzierung zwischen horizontaler und vertikaler Mobilität. Horizontale Mobilität könnte dadurch entstehen, daß der Arbeitsplatz gewechselt wird, ohne daß dabei eine Änderung in den Status- oder den Prestigevariablen eintritt. Da die Prestigevariable sehr fein skaliert ist, wäre dies, wörtlich genommen, eine sehr einengende Definition horizontaler Mobilität und im Gegenzug eine sehr breite Definition von vertikaler Mobilität. In wenig expliziter Weise umgeht er diese Schwierigkeit, indem er vertikale Mobilität im Großteil des Buches hauptsächlich auf eine der drei Sta-

tusvariablen, nämlich die Lohngruppe, bezieht.

In die weitere Definition von horizontaler Mobilität fällt die im untersuchten Betrieb übliche Praxis, Arbeiter von einer Abteilung an eine andere zu verleihen. Grüner stellt dazu zwei aufeinander bezogene Fragen: 1. Gibt es eine Beziehung zwischen Verleihungen und vertikaler Mobilität? 2. Stellen Verleihungen quasi Abschiebungen von in der Abteilung weniger brauchbaren Arbeitern dar, oder sind sie eher als innerbetriebliche Qualifizierungsmaßnahme zu sehen (was bei Grüner immer mit Aufstiegshilfe gleichgesetzt ist)? Er kommt zu dem Schluß, daß Verleihungen, also horizontale Mobilität, sich bei Ausländern mit erhöhter Mobilität bezogen auf Lohngruppen paart, nicht aber bei Deutschen. Bei den Deutschen beginnen die Verleihungen auf einer durchschnittlich etwas höheren Lohnstufe als die ständig in der Abteilung Verbleibenden, enden aber nach acht oder neun Jahren etwas unter den letzteren. Dasselbe trifft bei den Bruttolöhnen nicht zu. Die Verliehenen bekommen generell mehr ausbezahlt. Offenbar arbeiten sie mehr Überstunden und/oder beziehen Belastungszulagen. Leider bleibt bei den Verleihungen offen, inwiefern die betroffenen Arbeiter selbst Einfluß auf ihr Schicksal haben. Dementsprechend unklar bleibt letztlich die Antwort auf die zweite Frage.

Vertikale Mobilität kann bei Grüner nicht durch einen bloßen Wechsel des Arbeitsplatzes entstehen. Zugleich muß eine Veränderung beim betrieblichen Status oder beim beruflichen Prestige eintreten. Dazu braucht nicht einmal unbedingt der Arbeitsplatz gewechselt zu werden, und besonders beim Wechsel der Lohngruppe wird das meistens nicht der Fall sein.

Die Ergebnisse beziehen sich durchgängig auf die 1976/77 neu eingetretenen Arbeiter und in der Hauptsache auf den Rhythmus, mit dem die Hierarchie der Lohngruppen durchlaufen

wird, und auf die Entwicklung der nominellen Bruttoeinkommen inklusive Überstundenabgeltung und Zulagen.

Wird die Zahl der vollzogenen Lohngruppenwechsel daran gemessen, wie oft die Daten einen Wechsel der Lohngruppe hätten beinhalten können, dann sind die deutschen Arbeiter weit mobiler gewesen als die ausländischen. Unter den ausländischen waren es die jugoslawischen Arbeiter, die am häufigsten einen möglichen Wechsel realisierten, gefolgt von den italienischen und, abgeschlagen, von den türkischen. Das entspricht exakt der Reihung bei der Einstufung nach Lohngruppen und nach Qualifikation beim Eintritt in den Betrieb. Lohngruppenwechsel werden häufiger als Wechsel auf allen anderen Mobilitätsmaßen vollzogen. Die wenigsten Wechsel werden bei der Qualifikation realisiert, und von den wenigen sind zwei Drittel von ungelernt nach angelernt. Die ist auch die einzige Dimension, auf der Ausländer häufiger Wechsel realisieren als Deutsche, was ein Hinweis sein könnte, daß Ausländer beim Eintritt zu häufig als nur für Hilfstätigkeiten geeignet eingestuft werden.

Grüner geht davon aus, daß der Anfangsunterschied der durchschnittlichen Lohngruppe zwischen Deutschen und Ausländern „wahrscheinlich den (mitgebrachten) Qualifikationsunterschied zu Beginn der Tätigkeit widerspiegelt“ (Seite 203). Er bemerkt aber zudem, „daß die Ausländer zu Beginn der Tätigkeit homogener eingestuft wurden als die deutschen Arbeiter“, und daß „sich dies im Laufe der Zeit gibt“ (Seite 203). Das zweite Zitat scheint eher darauf zu deuten, daß Ausländer bei der Einstellung vor allem als Ausländer gewertet werden und nicht etwa nach direkt für die Produktion relevanten Kriterien. Es widerspricht damit dem ersten. Die Verteilung der ausländischen Arbeiter über die Lohngruppen wird über die Jahre breiter, zugleich vergrößert sich aber der Abstand zwischen der durch-

schnittlichen Lohngruppe der Ausländer und jener der Deutschen.

Daß 38% aller 1976 oder 1977 eingetretenen Arbeiter sich bis 1984 um höchstens eine ganze Lohngruppe verbesserten, wurde bereits berichtet. Da es auch halbe und Viertelohngruppen gibt, können dazu mehrere Schritte nötig sein. Der entsprechende Anteil liegt unter den un- und angelernten Arbeitern bei 40%, bei den Deutschen bei 31% und bei den Ausländern bei 51%. Diejenigen, die mehr als eine ganze Stufe aufstiegen, waren jünger, und zwar besonders bei den Ausländern. Grüner weist zur Erklärung des schlechteren Abschneidens der un- und angelernten Arbeiter auf die Notwendigkeit hin, empirisch zu prüfen, ob dahinter die Absicht stecke, psychische Unsicherheiten, die ein Maschinen-, Abteilungs- oder Gruppenwechsel mit sich brächte, zu vermeiden. Da die un- und angelernten Arbeiter im Betrieb überwiegend gezwungen sind, im Akkord zu arbeiten, schiene es wohl erfolgsversprechender, zu prüfen, ob sie nicht eher Einkommensverluste vermeiden wollten. Zwar berichtet Grüner an anderer Stelle von Einarbeitungszulagen, zugleich ist aber bekannt, daß gut eingearbeitete Akkordarbeiter bei Wechsel der Maschine zum Teil nach Jahren nicht zum alten Tempo (und Verdienst) zurückgefunden haben (1).

Nicht überraschend kommen die Erkenntnisse, daß Lohngruppenwechsel in den ersten vier bis fünf Jahren der Beschäftigung besonders häufig sind, und die weitere Mobilität danach sehr selektiv und auf die oberen Lohngruppen beschränkt ist. Besonders bei den un- und angelernten eingestufteten Arbeitern vergrößert sich der durchschnittliche Lohngruppenabstand zwischen Deutschen und Ausländern über die Zeit. Grüner schließt daraus auf anfänglich geringere Qualifikationsunterschiede und meint, „eine bessere Einarbeitung (aus welchen Gründen auch immer) der deutschen Arbeiter

am Arbeitsplatz“ (Seite 205) wäre eine ebenso plausible Erklärung wie Diskriminierung. Er unterstellt damit die Möglichkeit eines direkten kausalen Zusammenhangs zwischen Leistung am Arbeitsplatz und Lohngruppe. Und während man vielleicht nicht prinzipiell negieren sollte, daß es diese Möglichkeit geben könnte, zumal im Einzelfall, ist sie doch schon empirisch zurückgewiesen worden. Medoff und Abraham (1980; hier nach King [1990] 67) fanden, daß die in der Humankapitalthese eingeschlossene Annahme, es gebe eine Korrelation zwischen Erfahrung und Produktivität sowie zwischen Produktivität und Lohn, empirisch nicht haltbar war. Sehr wohl fanden sie aber einen Zusammenhang zwischen Erfahrung und Lohn. Das heißt, es ist heute etwas dubios, den Befund unterschiedlicher Lohnentwicklung über unterschiedlich gewachsene Leistungskraft zweier Kategorien von Lohnarbeit erklären zu wollen oder dies als plausible Erklärungsvariante anzubieten. Grüner transportiert damit, so sehr er sich in der Literaturrevue am Anfang des Buchs, v. a. mit Hilfe der Arbeiten Aage B. Sørensens, von ihr abzugrenzen sucht, zumindest stellenweise die Mythen der Humankapitalthese.

Es ist hier nicht Platz, auf die Ergebnisse in puncto Lohngruppen in größerem Detail einzugehen. Insgesamt zeigen sie, daß die Einstufung beim Betriebseintritt determinativ bleibt für die weitere Entwicklung und innerhalb der Gruppe der gelernten ebenso wie innerhalb der Gruppe der ungelerten Arbeiter die Abstände zwischen Deutschen aus verschiedenen Bereichen des Betriebs über die Zeit abnehmen, die Abstände zwischen Deutschen und Ausländern zunehmen und ebenso die Abstände unter den Ausländern aus verschiedenen Bereichen des Betriebs.

Der Bruttolohn setzt sich aus der Lohngruppe, einem Belastungszuschlag im Ausmaß von maximal zwei

Lohngruppen und der geleisteten Arbeitszeit zusammen. Er kann also hoch sein, auch wenn die Lohngruppenzuweisung niedrig ist. Bei ihm wurde die Entwicklung an den durchschnittlichen Jahreswerten nach Staatsbürgerschaft gemessen. Sie sieht über die Zeit jener der durchschnittlichen Lohngruppe ähnlich: zuerst schneller, dann stark abgeflachter Anstieg. Der Konjunktureinbruch Anfang der achtziger Jahre wird in einer Reduktion der Bruttolöhne der un- und angelernten Arbeiter, besonders der ausländischen sichtbar. Dies geht auf den Abbau von Überstunden und die zeitweilige Kurzarbeit zurück. Während des gesamten Zeitverlaufs liegen die Bruttolöhne der ausländischen Arbeiter über jenen der deutschen, bei den gelernten wie den ungelernten Arbeitern. Ausländische Arbeiter sind in viel größerem Maß in Arbeitsplätzen mit Belastungszuschlägen eingesetzt, wodurch diese Umkehrung des Verhältnisses zustande kommt. Offenbar hat auch ein Teil der deutschen un- und angelernten Arbeiter den Nachteil in der Lohngruppe durch die Inkaufnahme höherer Belastungen lohnmäßig wettgemacht.

Zu einer klaren Aussage darüber, ob Diskriminierung angenommen werden muß, um die Unterschiede in den betrieblichen Karrieren von deutschen und verschiedenen ausländischen Arbeitern zu erklären, kommt Grüner nicht. Er verweigert sich explizit,

wenn auch nicht immer konsequent, allen Klausalfragen (Seite 210) und beschränkt sich auf die technisch hochstehende statistische Auswertung eines prozeßgenerierten betrieblichen Datensatzes. Andere Informationen bezieht er nicht ein. Auf diese Weise bleibt das Buch allzusehr Fragment, um für sich genommen sinnvoll in Diskussionen über die drängenden arbeitsmarkt- und arbeitsprozeßpolitischen Aufgaben der Gegenwart einbezogen werden zu können.

August Gächter

Anmerkung

- (1) Z. B. Truman, Keating (1988) 25.

Literatur

- Gerlach, Knut; Hübler, Olaf, *Ökonomische Analyse des Arbeitsmarktes. Ein Überblick über neuere Lehrbücher*, in: MittAB 25/1 (1992) 51-60.
- King, J. E., *Labour Economics* (London 1990, 2. Auflage).
- Medoff, J. L.; Abraham, K. G., *Experience, Performance, and Earnings*, in: *Quarterly Journal of Economics* 95 (1980) 703-736.
- Truman, Carole; Keating, Joan, *Technology, Markets and the Design of Women's Jobs: The Case of the Clothing Industry*, in: *New Technology, Work and Employment* 3/1 (1988) 21-29.

EINE GESCHICHTE ÜBER DIE ARBEITSZEIT

Rezension von: Reinhard Pirker, *Zeit, Macht und Ökonomie – Zur Konstitution und Gestaltbarkeit von Arbeitszeit*, Campus Verlag, Frankfurt/Main 1992, 98 Seiten.

Was diese Arbeit von anderen vergleichbaren wissenschaftlichen Werken unterscheidet, ist ein an Stelle einer Einleitung gesetzter Abschnitt „Zur Denkmethode“, der an Klarlegung und Deutlichkeit nichts zu wünschen übrig läßt. Es wäre sicherlich wünschenswert, daß bei wissenschaftlichen Publikationen zu politökonomischen Themen immer derart vorgegangen würde.

Es wird das zugrundeliegende „Vorverständnis“ ebenso dargelegt wie der eigene wissenschaftliche Werdegang und das damit zusammenhängende Erkenntnisinteresse. Damit wird ganz klar herausgearbeitet, was die Arbeit zu zeigen versucht und was nicht intendiert ist; der Spielraum, Dinge in das Werk „hinein zu interpretieren“, wird dadurch radikal verkürzt. Die Rezension eines derartigen Buches stellt sich daher an sich als eine einfache Sache dar, hinterläßt aber eine gewisse Frustration in bezug auf die Möglichkeit eben dieses „Hineininterpretierens“, das als der angenehmste Teil einer Buchrezension angesehen werden kann. Um diese Möglichkeit betrogen, sieht der Rezensent daher keine andere Möglichkeit, als am Schluß einige Punkte anzuführen, die gewissermaßen als ein über das Thema des Buches hinausgehender Diskurs anzusehen sind.

Der wesentliche Punkt der Klarlegung im einleitenden Abschnitt be-

steht in dem Hinweis, daß es sich um eine theoretische Arbeit handelt, was – wenn man die Literatur zum Thema Arbeitszeit durchsieht – auch als Sonderfall angesehen werden kann.

Obwohl das Werk sich im wesentlichen mit wirtschaftshistorischen Bezügen befaßt, wird eine ebenso deutliche Abgrenzung zur historischen Forschungsmethode unternommen:

„Ich erzähle nicht die Geschichte der Entstehung von Arbeitszeit im Detail, sondern ich erzähle eine *Geschichte über diese Geschichte*, ich entwickle eine *theoretische* Vorstellung von der „Konstitution“ und der „Gestaltbarkeit“ von Arbeitszeit, ...“ (S. 9). Im folgenden wird daher versucht, die Arbeit auch in diesem Sinne zu verstehen, nämlich als theoretische Basis des Begriffes „Arbeitszeit“ und der damit zusammenhängenden politökonomischen Fragestellungen.

Die Arbeit gliedert sich in ebendiesen Einleitungsteil, der die gesamte methodologische Position des Autors klarlegt, ein sozialhistorisches Kapitel, das eine umfangreiche Aufarbeitung sozialhistorischer Literatur zum Thema darstellt und weiterführende Überlegungen zu einer Theorie der Firma, die im Gegensatz zur Theorie der Firma der „Mainstream-Ökonomie“ stehen.

Der methodologische Teil kann als fundamental für das gesamte Werk angesehen werden, insofern sich in späteren Abschnitten immer wieder Hinweise darauf finden und Zusammenhänge abgeleitet werden, die eng mit dem methodischen Vorverständnis verknüpft sind. Der entscheidende Punkt des methodischen Vorverständnisses von Pirker liegt in der Zurückweisung des „methodologischen Individualismus“, der zentralen Methodik ökonomischer Forschung, die Handlungen als zweckrationales Verhalten von Individuen erklärt. Diese Zurückweisung wird mit Bezugnahme auf den Streit zwischen „Mikro- und Makrofundierern“ sehr überzeugend argu-

mentiert. Auf der anderen Seite wird jedoch die eigene Position des „nicht-kausalwissenschaftlichen Funktionalismus“ nicht allzu verständlich. Die Zurückweisung der ausführlich zitierten Kritik von Elster am Übertragen des funktionalistischen Paradigmas von der Biologie in die Sozialwissenschaften ist noch klar. Es wird jedoch nicht klar, daß der vom Autor vorgeschlagene „Äquivalenzfunktionalismus“ als tragfähige Alternative, insbesondere in der ökonomischen Theorie, zum „methodologischen Individualismus“ ausgebaut werden kann. Der „Äquivalenzfunktionalismus“ arbeitet nicht mit strikt kausalen Ursache-Wirkungs-Zusammenhängen, die über Rückkoppelungsschleifen die Erhaltung eines gewissen Verhaltensmusters „produzieren“, sondern mit der „funktionalen Äquivalenz mehrerer möglicher Ursachen unter dem Gesichtspunkt einer problematischen Wirkung“ (S. 20, zit. nach Luhmann [1974] 14).

Das Wesen des ökonomischen Kalküls besteht aber gerade darin, unter funktional äquivalenten Ursachen, die optimale, d. h. die effizienteste mit geringstem Input bei maximalem Output, auszuwählen. Es müßte gezeigt werden, daß der Äquivalenzfunktionalismus einen über das Konzept des ökonomischen Kalküls hinausgehenden Erklärungsanspruch aufweist. Insbesondere müßte gezeigt werden, daß der Äquivalenzfunktionalismus Vorzüge in der Erklärung aufweist, die über Weiterentwicklungen des methodologischen Individualismus – wie „Entscheidung unter Unsicherheit“ – hinausgehen. Am Beispiel, das der Autor wählt, nämlich dem Bestandsproblem von Betrieben, das im letzten Abschnitt behandelt wird, wird der Unterschied zwischen Effizienzdenken und Äquivalenzfunktionalismus ausführlicher diskutiert. Es dürfte sich jedoch tatsächlich – wie weiter unten nochmals gezeigt werden wird – lediglich um ein theoretisches Problem

handeln, dessen empirisch praktische Implikationen gering sein dürften.

Als überaus interessant und lehrreich für den professionellen Ökonomen kann der sozialhistorische Abschnitt zur Entstehung des Konzeptes und des Begriffes „Arbeitszeit“ angesehen werden. Dem Aspekt, daß mit der Transformation von traditionellen (feudalen) zu modernen (industriellen) Gesellschaften auch jener Wandel im Zeitbegriff verbunden war, der es erst ermöglicht, von linearisierter Zeit auszugehen, die streckenweise in Arbeits- und Freizeit abgeteilt werden kann, wurde bisher sicherlich lediglich geringe Beachtung geschenkt.

Auch die enormen gesellschaftlichen Widerstände gegen diese Transformation, die teilweise erst gewaltsam gebrochen werden konnten, werden hier ausführlich beschrieben. Für den Autor ergibt sich als wesentlicher Punkt dieses Abschnittes die mit der Konstitution von Arbeitszeit einhergehende Konstitution von ökonomischer Macht im Sinne der Möglichkeit des Kaufes von Lebenszeit im Unterschied zu feudaler Macht als direkter Verfügungsgewalt über Menschen.

Im letzten, zentralen Abschnitt werden die Konsequenzen des gewählten Konzeptes für Arbeitspolitik und eine neue Theorie der Firma herausgearbeitet. Der theoretische Charakter der Arbeit bedingt, daß Hinweise auf empirisches Material zur Arbeitszeitforschung gering bleiben. Im wesentlichen wird der Frage nachgegangen, wie die betriebliche Allokation von Arbeitszeit im Spannungsfeld unterschiedlicher Interessen erklärt werden kann. Dabei wird insbesondere versucht, effizienztheoretische Ansätze zur Erklärung betrieblichen Handelns zu widerlegen und der traditionellen Theorie der Firma (Transaktionskostenansatz) eine auf dem Bestandsprinzip beruhende Theorie der Firma gegenüberzustellen. Das Bestehen von Betrieben, das sich im Entstehen von Gewinn manifestiert, bestimmt dem-

nach die Gestaltung des Arbeitsprozesses. Das wird durch empirische Hinweise darauf belegt, daß Arbeitsorganisationen technisch ineffizient sein können und eher die soziale Kontrolle über die Arbeitskräfte den Ausschlag für die Wahl einer Technologie gibt.

Das Buch kann als überaus interessantes und stark verdichtetes Werk zu verschiedenen theoretischen Aspekten der Arbeitszeit und der ökonomischen Theorie insgesamt angesehen werden.

Es läßt aber, wie eingangs erwähnt, nichts offen, was für einen Rezensenten als überaus unangenehm angesehen werden kann. Folgende über den Inhalt hinausgehende Anregungen für einen weiterführenden Diskurs seien daher gemacht:

- Es wird in keinem Teil des sozialhistorischen Abschnittes (2) ein auch nur annähernd als wertend anzusehendes Urteil gemacht. Es wird lediglich die Konstitution ökonomischer Macht beschrieben. Stellt dieser Prozeß einen Fortschritt in der Menschheitsgeschichte dar? Es ist sicher legitim, dieser Fragestellung auszuweichen, andererseits wird jedoch durch Vokabel wie „gewalttätig“, „polizeistaatliche Maßnahmen“, „Zerstörung“, etc. ein negativer Eindruck erweckt, was möglicherweise das Problem des Lesers ist. Meine Interpretation des Textes unter bescheidener Kenntnis der Sozialgeschichte ist die, daß die Konstitution von ökonomischer Macht im Gegensatz zur feudalen Macht einen Quantensprung in der Entwicklung zu einer Humanisierung der Arbeitswelt und zur Reduktion der Verfügungsgewalt der

Besitzenden über die Arbeitskräfte darstellt.

- Für die empirische Forschung ist der herausgearbeitete Unterschied zwischen Bestandsprinzip versus Effizienz-Prinzip der Firma und der zugrundeliegende Unterschied zwischen Äquivalenzfunktionalismus und methodologischem Individualismus weitgehend irrelevant. Wer Produktions- oder Konsumfunktionen schätzt, geht von aggregierten – makro- oder mesoökonomischen – Daten aus und versucht, Effekte in jener Richtung zu quantifizieren, die die Mainstream-Ökonomie postuliert, was manchmal gelingt und ebenso oft mißlingt. Das Mißlingen ist jedoch ebenso als empirisches Ergebnis zu werten, und im Prinzip ist die zugrundeliegende theoretische Perspektive irrelevant. Daß einige Firmen betriebliches Verhalten an den Tag legen, das ihren Bestand garantiert, läßt sich prüfen, das zugrundeliegende theoretische Konzept ist auf der Makro- oder Mesoebene, auf der empirisch gearbeitet wird, aber nicht einmal mehr an Daten festzumachen.

Es ist nicht verwunderlich und ebenfalls aus empirischem Anschauungsmaterial der ehemaligen Planwirtschaften ableitbar, daß der Aspekt der sozialen Kontrolle bei der Wahl der Technik eine wichtigere Rolle spielt als der Aspekt technischer Effizienz. Interessant wäre es, darüber hinaus die Interdependenzen zwischen sozialer Kontrolle der Arbeitskräfte und technischer Entwicklung zu analysieren.

Kurt Kratena

EURO-WÄHRUNG:
„UNPOLITISCHES“ GELD?

Rezension von: Theresia Theurl, *Eine gemeinsame Währung für Europa. 12 Lehren aus der Geschichte, Österreichischer Studien-Verlag, Innsbruck 1992, 352 Seiten, öS 438,-; und: dieselbe, Die Europa-Währung im Spannungsfeld von Märkten und Politik, Österreichischer Studien-Verlag, Innsbruck 1992, 46 Seiten, öS 112,-.*

Die beiden Bücher befassen sich mit einem Teilaspekt der Maastrichter Verträge, nämlich der Wirtschafts- und Währungsunion (WWU). Die gemeinsame Währung für Europa stand im letzten Jahr oft im Mittelpunkt politischer Diskussionen. Die Deutschen haben Angst, ihre harte Mark gegen eine europäische Weichwährung einzutauschen zu müssen, erfüllen aber zur Zeit nicht einmal die von ihnen geforderten strengen Konvergenzkriterien, die eine Teilnahme eines EG-Staates an der Währungsunion erst erlauben. Die Dänen erfüllen zwar die Konvergenzkriterien, wollen aber an der Währungsunion nicht teilnehmen. Andere Staaten wiederum benützen die vorgeschriebenen Konvergenzkriterien als Begründung für eine restriktive Wirtschaftspolitik, die aufgrund ökonomischer Notwendigkeiten auf jeden Fall erforderlich wäre. Und viele sehen in der WWU die einmalige Gelegenheit, die Dominanz der Deutschen Bundesbank in bezug auf die Geldpolitik in Europa zu beseitigen.

Theurl nimmt in dieser Diskussion am ehesten den Standpunkt der Deutschen ein. Sie bezweifelt die Vorteile einer gemeinsamen Währung in Europa nicht, meint aber, daß das bisher geschaffene politische und wirt-

schaftspolitische Umfeld kein Garant für den Erfolg einer europäischen Währung ist. Die Autorin äußert mehrmals die Befürchtung eines Stabilitätsverlustes durch die Einführung des ECU. Da in den Augen von Theurl die Vorteile bisher überbewertet wurden und vor allem die Umstellungskosten zuwenig berücksichtigt wurden, plädiert sie dafür, die Einführung einer einheitlichen Währung erst zu einem Zeitpunkt vorzunehmen, zu dem eine Irreversibilität garantiert ist. Der Schritt zu einer Europäischen Währung „darf sich nicht im nachhinein als falsch erweisen“ (Theurl [1992b] 36).

Theurls Beiträge zur Diskussion über die WWU sind auch von den Zeitpunkten ihrer Erscheinung interessant, da „Eine gemeinsame Währung für Europa“ mit dem Tag der Paraphierung der Maastrichter Verträge abgeschlossen wurde und „Die Europa-Währung im Spannungsfeld von Märkten und Politik“ eine Abschrift eines Anfang November 1992 (1) gehaltenen Vortrages ist.

*„Eine gemeinsame Währung
für Europa“*

Theurl versucht in diesem Buch anhand von sechs Beispielen monetärer Unionen aus dem 19. Jahrhundert zwölf Lehren für die WWU abzuleiten.

In Teil I des Buches erläutert die Autorin die Fragestellung, stellt die Relevanz von historischen Beispielen dar und führt in das Thema monetäre Unionen ein.

Teil II widmet sich in über 220 Seiten den sechs historischen Beispielen. Mit der Unterscheidung zweier Unionstypen legt die Autorin bereits fest, welche Voraussetzungen sie für eine erfolgreiche Währungsunion als notwendig erachtet.

Monetäre Unionen *souverän bleibender Staaten* sind im Laufe der Adaptionsprozesse von Maßnahmen einer institutionellen Desintegration dominiert.

Diese Desintegration führt auf Dauer zu einer Auflösung der Union. Sowohl der Lateinische Münzbund, die Deutsch-Österreichische Münzunion als auch die Skandinavische Münzunion waren aufgrund mangelnder politischer Unifikation zum Scheitern verurteilt.

Im Gegensatz dazu waren die monetären Finalunionen der *politischen Unionen* in ihrer Entwicklung von einer institutionellen Integration bzw. Zentralisierung der geldpolitischen Akteure gekennzeichnet.

Die Schweizer, die italienische und die deutsche Währungsunion waren – nach Meinung der Autorin – deshalb erfolgreich, weil auf Grundlage einer politischen Union die Monopolisierung des Emissionsrechtes möglich war. Die anfänglichen Schwierigkeiten in der Schweiz und in Italien seien auf den geringen ökonomischen Integrationsgrad zurückzuführen. „Die Einführung einer gemeinsamen Währung könnte, pointiert und in moderner Terminologie formuliert und ausschließlich auf den Zeitpunkt der politischen Unifikation bezogen, in Deutschland als Krönung des vorangegangenen Integrationsprozesses, in der Schweiz und in Italien als Grundstein für die Integration regionaler Einheiten interpretiert werden“ (S. 137).

Die im Vergleich zur Schweizer oder italienischen Einigung wesentlich höhere Bedeutung der Banknoten zum Zeitpunkt der deutschen Unifikation trug zu deren effizienteren Umsetzung bei. Somit stellt sich die Frage, inwieweit Transformationsschwierigkeiten nicht so sehr auf den Unifikationsprozeß und dessen politische Komponente zurückzuführen sind, als vielmehr in Änderungen im Geldwesen ihre Ursache finden. Im 19. Jahrhundert waren das Münzwesen und die Banknotenemissionen nicht auf gewirtschaftliche Ziele, sondern auf kommerzielle bzw. privatwirtschaftliche Ziele ausgerichtet. Erst mit den Währungsunionen fand hier eine Umstellung statt.

Für das Scheitern der monetären Unionen souveräner Staaten waren wei-

ters folgende Faktoren ausschlaggebend:

- ungenügend präzises Regelwerk;
- keine Adaption des Vertrages bei sich verändernden Voraussetzungen;
- stetige institutionelle Desintegration
- und nationale Strategien bei externen Schocks.

Alle monetären Unionen haben aber gemeinsam, daß die faktische Integration nach der Gründung einer monetären Union (auch wenn sie nur von vorübergehendem Bestand war) höher blieb, als sie zuvor war.

Teil III gibt einen kurzen historischen und ökonomischen Überblick über den Weg zu einer Währung für Europa.

Teil IV versucht, die aus der Analyse der Fallbeispiele des 19. Jahrhunderts gewonnenen Erkenntnisse in zwölf Thesen zusammenzufassen. Sie sind als Input für Diskussionen der beschlossenen WWU und als Bedingungen für deren Erfolg gedacht.

Eine gemeinsame Währung für Europa soll auch die Funktion einer Integrationslokomotive übernehmen. Bedingung hierfür ist aber, daß es keine unterschiedlichen Integrations-Visionen der Teilstaaten gibt und keine divergierenden Ziele verfolgt werden. Souveränitätsreste der Teilstaaten wirken als inhärenter Sprengsatz in monetären Unionen. Die Autorin sieht Mängel in den Verträgen zur Europäischen Union bezüglich der verbleibenden Souveränitätsrechte und bezüglich der Konkretheit des Zieles (2).

Wenn auch die ökonomische Notwendigkeit zu einer gemeinsamen Währung besteht, sollten die Vorteile im Verhältnis zu den Friktionen in der Übergangsphase nicht überbewertet werden. Die Autorin kann sich zwei Szenarien bezüglich der politischen Dimension von Europa-Geld vorstellen. „Geld wird unpolitisch“ oder „Geld wird europapolitisch.“ „Unpolitisches“ Geld würde den Verzicht auf ein wirtschaftspolitisches Instrument bedeuten. Auch wenn diese Variante, wie die Autorin selbst meint, unwahrscheinlich ist, erweckt sie den Eindruck, diese zu bevorzugen. Für

die Autorin scheint es keine Frage zu sein, ob es „unpolitisches“ Geld überhaupt gibt.

Monetäre Unionen ohne monetäre Superinstanz seien zum Scheitern verurteilt. Die Neutralisierung der Auswirkungen der nationalen Wirtschaftspolitik sei eine wesentliche Bedingung für den Bestand und die Qualität der Währungsunion. Die bisher festgelegten Koordinationsregeln seien ungenügend und müssen ausgebaut werden, um den Bestand der Währungsunion zu sichern.

Auch wenn die ökonomischen Voraussetzungen und die institutionellen Strukturen in der EG günstiger sind als bei den monetären Unionen des 19. Jahrhunderts, dürfen – um den Erfolg der Währungsunion zu garantieren – die Konvergenzkriterien im politischen Prozeß keine Aufweichung erfahren.

Regelsysteme monetärer Unionen sind von einem Trade-off zwischen Bestimmtheit und Flexibilität gekennzeichnet. Um zentrifugale Kräfte zu minimieren, dürfen diese keine monetären Ordnungszusammenhänge vernachlässigen, und es dürfen keine ökonomischen Gesetzmäßigkeiten unterdrückt werden, „da sie ihre eigenen Wege haben, um sich gegen Illusionen durchzusetzen“ (S. 335).

Um die Irreversibilität der WWU zu garantieren, gibt es der Meinung der Autorin nach nur drei Möglichkeiten: entweder wird das Geld völlig aus dem politischen Bereich gelöst, oder die politischen Strukturen sind ebenfalls zu europäisieren, oder aber es sind ökonomische Voraussetzungen dafür zu schaffen, „daß eine europäische Währung ein überlegenes monetäres Arrangement darstellt“ (sic!). (S. 338)

„Die Europa-Währung im Spannungsfeld von Märkten und Politik“

Dieses Buch gibt einen kurzen Überblick der Bedenken, welche die

Autorin in bezug auf die europäische Währungsunion hegt. Während sie in „Eine gemeinsame Währung für Europa“ noch aufgrund historischer Fakten Beweise zu führen versucht, argumentiert sie hier vor allem politisch.

Neu hinzu kommen Vorbehalte aufgrund mangelnder Akzeptanz in der Bevölkerung (inzwischen wurden die Referenden in Dänemark, Irland und Frankreich abgehalten) und das Argument, wonach die Störungen im EWS zeigen, daß die notwendige Konvergenz für eine Währungsunion in der EG nicht gegeben ist (3).

Die Abneigung der Autorin gegen „politisches Geld“ kommt auch in diesem Vortrag deutlich zum Ausdruck. „Die Herausbildung eines ‚europäischen Geldes‘ kann aus heutiger Sicht nicht ausgeschlossen werden. In Polit-Karikaturen findet sich dafür das Bild der aneinandergeketteten Inflationsgemeinschaft“ (S. 34).

„Eine gemeinsame Währung für Europa“ und „Die Europa-Währung im Spannungsfeld von Märkten und Politik“ sind interessante Beiträge zur laufenden Diskussion über die WWU. Leider werden aber in beiden Büchern zum Teil Thesen verbreitet, ohne ausreichende Argumente für diese zu liefern. Wieso z. B. sollte ein „unpolitisches“ Geld einem „europäischen“ Geld überlegen sein? Oder wieso kann wirtschaftspolitischer Enthaltsamkeit ein Wert per se zugemessen werden?

Wenn der Rezensent auch mit den Schlußfolgerungen der Autorin oft nicht übereinstimmt, sind die sechs historischen Beispiele von Währungsunionen doch eine wertvolle Bereicherung der Diskussion. In beiden Büchern sind Anregungen zu finden, die weitere Diskussionen über die WWU, die Europäische Union und die Zukunft der Europäischen Gemeinschaft initiieren können.

Florian Steininger

Anmerkungen

- (1) Nach den Referenden über Maastricht in Dänemark, Frankreich und Irland und nach den Anfängen der Währungsturbulenzen im EWS.
- (2) Dies kommt vor allem in „Die Europa-Währung im Spannungsfeld von Märkten und Politik“ zum Ausdruck.
- (3) Heute weiß man auch, daß die Turbulen-

zen im EWS durch unglückliche Umstände verstärkt wurden (vgl. Financial Times vom 11. Dezember 1992 und vom 12./13. Dezember 1992) und daß auch EWS-Währungen unter Druck gerieten oder gar abwerten mußten, obwohl in den wirtschaftlichen Eckdaten der entsprechenden Staaten hierfür keine Begründung zu finden ist.

HEAD TO HEAD

Rezension von: Lester Thurow, *Head to Head. The Coming Economic Battle Among Japan, Europe and America*, William Morrow and Comp., New York 1992, 336 Seiten, US \$ 34,95.

I.

Das Versprechen, in der Wirtschaftspolitik Amerikas einen durchgreifenden Wandel herbeizuführen, hatte wesentlichen Anteil am Sieg des Herausforderers Clinton über den amtierenden Präsidenten George Bush. Sicherlich war auch die Rezession ein Grund für die Unzufriedenheit der Amerikaner mit dessen Wirtschaftspolitik – aber selbst wenn die Anzeichen des nunmehr eingesetzten Aufschwungs schon vor der Wahl erkennbar geworden wären, hätte dies wohl am Wahlausgang selbst nichts geändert. Denn die Ursachen der Unzufriedenheit liegen tiefer, und das Erstaunliche ist eigentlich, daß sie so lange – nämlich fast zehn Jahre lang – einfach weggeleugnet werden konnten, sodaß man schon von einem „age of diminished expectations“ (Krugman 1990) sprach. Zunächst war es Präsident Reagan, der die Mehrheit der Amerikaner viele Jahre mit seiner Suggestionskraft trotz zunehmender gegenteiliger Anzeichen davon überzeugte, mit der US-Wirtschaft sei alles o. k., und später Präsident Bush. Die Devise „Der Markt bringt alles ins Lot“ und „Wir sind die Besten – die anderen haben die Probleme“, ursprünglich erfolgreich gegen die „miesmacherischen“ Demokraten, wurde jedoch zunehmend unreal, ja lächerlich angesichts von Phänomenen wie langfristig sinkenden Masseneinkommen, stagnie-

render Produktivität, anhaltenden Defiziten des Staatshaushalts und der Leistungsbilanz. Als Reagan Anfang der achtziger Jahre massiv die Einkommensteuer senkte, wurde die baldige Eliminierung des daraus resultierenden zusätzlichen Budgetdefizits durch die Wachstumseffekte der Steuerensenkung angekündigt. Als diese Theorie sich in den achtziger Jahren nicht bewahrheitete, griff man zur Theorie der „rationalen Erwartungen“, um das Problem wegzuerklären: Diese Theorie behauptet, Budgetdefizite hätten keine positiven Beschäftigungswirkungen. Nunmehr wurde die Sache umgedreht, ein hohes Budgetdefizit sei nicht nur nutzlos, sondern auch unschädlich, da die Wirtschaftssubjekte ohnehin die theoretisch zu erwartenden Effekte antizipierten (z. B. ihre Sparquote in Hinblick auf künftige Steuererhöhungen erhöhten) (1). Zuletzt aber glaubten die Amerikaner offenbar der Verheißung, daß der Markt auf wunderbare Weise das Budgetdefizit zum Verschwinden bringen werde, nicht mehr, und ließen sich von Präsident Bushs Versprechen weiterer Steuerensenkungen nicht mehr in die Irre führen. Ebenso erfüllte das Leistungsbilanzdefizit angesichts des Verkaufes eines wachsenden Teils von amerikanischen Unternehmen und Immobilien an ausländische Eigentümer immer mehr Leute mit Sorge statt mit Stolz über die hohe Kreditwürdigkeit.

Es wäre nun sicher falsch, von einem absoluten wirtschaftlichen Niedergang Amerikas zu sprechen, hat dieses Land doch immer noch das höchste reale Pro-Kopf-Einkommen unter allen OECD-Ländern. Wohl aber läuft das Zusammenschrumpfen des Vorsprungs der USA vor den Industrieländern längerfristig auf den Verlust der Führungsposition hinaus, und diesen wollen die meisten Amerikaner offenbar nicht ohne weiteres hinnehmen. Lester Thurows neues Buch „Head to Head“ ist eine gründliche

Analyse der Ursachen für das Schrumpfen des Vorsprungs, für die im internationalen Vergleich schwache Dynamik der US-Wirtschaft, ihre abnehmende Wettbewerbsfähigkeit. Dabei analysiert er auch überaus scharfsichtig und mit vielen originellen Einsichten die europäische und die japanische Wirtschaft und entwirft zum Abschluß eine wirtschaftspolitische Strategie für die USA.

II.

Die unangefochtene und – so schien es damals wenigstens – unanfechtbare Führungsposition der US-Wirtschaft, wie sie nach dem Ende des Zweiten Weltkriegs bestand, war gewissermaßen in sich selbst begründet: Das mit Abstand höchste Pro-Kopf-Einkommen der Welt und die Größe der Bevölkerung ergaben zusammen ideale Marktbedingungen für die Entwicklung neuer Produkte und Produktionsverfahren. Schon in der Zwischenkriegszeit hatte sich gezeigt, daß nur auf dem US-Markt mit seinen hohen Masseneinkommen ein dauerhaftes, gehobenes Konsumgut wie das Auto zum Massengut werden konnte. Dieser Erfolg wiederholte sich nach dem Krieg nochmals für das Auto, für den Schwarzweiß- und später für den Farbfernseher und andere Elektrogeräte, für das Flugzeug als Massenverkehrsmittel und noch ein weiteres Mal für den Computer. Während die US-Wirtschaft im 19. Jahrhundert durch hohe Zollmauern geschützt wurde, als sie die englische und kontinentaleuropäische Konkurrenz einholte und dann überholte, war die Führungsposition nach 1945 nicht auf einer staatlich forcierten Entwicklung strategischer Industrien begründet.

Die Position der absoluten Überlegenheit hat die geschäftspolitischen Strategien und Verhaltensweisen der US-amerikanischen Unternehmungen bzw. ihres Managements nachhaltig

geprägt. Ein Großteil des Buches von Lester Thurow beschäftigt sich damit, aufzuzeigen, daß ihre Beibehaltung den Niedergang der US-Wirtschaft, d. h. den endgültigen Verlust der internationalen Führungsposition besiegeln würde.

Zum einen sind die vom US-Kapitalmarkt festgelegten Rentabilitätsanforderungen an Industrieunternehmungen zu hoch und unrealistisch. Als z. B. die amerikanischen Produzenten im Bereich der Konsumgüterelektronik in den sechziger Jahren unter japanischen und europäischen Konkurrenzdruck gerieten, gaben die amerikanischen Firmen überhaupt auf bzw. verlagerten die Fertigung ins Ausland. Auf diese Weise wurde das Industriespektrum der USA immer mehr reduziert. Die Autoindustrie kämpft ums Überleben, den Verlust der zwei verbliebenen Exportindustrien Flugzeugbau und Elektronik kann sich Amerika aus Zahlungsbilanzgründen nicht mehr leisten (2).

Dazu kommt noch, daß die US-Konzerne sehr rasch dazu tendieren, die Ertragsziele durch Finanzoperationen zu erfüllen, wenn die industrielle Produktion sie nicht erreichen kann, was jedoch die industrielle Basis dieser Unternehmungen zusätzlich untergrabe. Dies werde durch die einseitig finanzielle Orientierung des US- (und des britischen) Kapitalismus ermöglicht, im Gegensatz zur Produktionsorientierung des japanischen und des kontinentaleuropäischen Kapitalismus. In der anglo-amerikanischen Sicht ist das gesamte corporate enterprise nur eine beliebige von vielen Formen der Kapitalanlage. Es gibt meist keinen Eigentümer, der sich mit diesen Unternehmungen identifiziert, ja die US-Gesetzgebung ist einer solchen Eigentümerrolle sogar extrem hinderlich. Die Reaktion der Pensions- und Anlagefonds, die die Aktien der US-Konzerne überwiegend halten, auf unbefriedigende Erträge ist der Verkauf der Beteiligungen, während deut-

sche Banken und Versicherungen, auch wenn sie nur einen Minderheitsanteil haben, „ihre“ Firmen reorganisieren und auf Kurs bringen, und die japanischen Unternehmungen im Geflecht der wechselseitigen Eigentumsbeziehungen („Keiretsus“) ihren Rückhalt haben. Das rasche Ausweichen auf Finanzoperationen, mit denen US-Industrieunternehmungen kurzfristig ihre Ertragsziele anstreben, zieht immer mehr an sich gesunde Firmen in den Strudel der kostspieligen Übernahmekämpfe hinein und verschlechtert die Konkurrenzposition der US-Wirtschaft insgesamt.

Der abstrakten Ertragsorientierung auf Unternehmensebene entspricht eine extreme Konsumorientierung der Haushalte. Gewiß – nach dem grenznutzentheoretischen Konzept der Wirtschaft liegt der Endzweck aller Produktion im Konsum – in den USA ebenso wie in Japan oder in Europa. Unterschiede in den individuellen und in den kollektiven Einstellungen zur Aufteilung des Einkommens auf Konsum und Investition bringen jedoch auch für die Wettbewerbsfähigkeit einzelner Volkswirtschaften große Unterschiede mit sich. Die extrem konsumorientierte Wirtschaft der USA erweist sich in dynamischer Hinsicht der extrem produktionsorientierten Wirtschaft Japans als stark unterlegen, Europa wird von Thurow zwischen den beiden angesiedelt. Die Präferenz für den Konsum in den USA kommt auch in der Steuergesetzgebung zum Ausdruck, welche für Zinsaufwendungen der Haushalte relativ großzügige Abzugsmöglichkeiten vorsieht, während die Steuerbegünstigung für Investitionen unter Reagan abgeschafft wurden. Die Sparquote der privaten Haushalte ist niedrig und wird weitgehend vom Defizit des Zentralstaates absorbiert. Auch die Investitionsquote der US-Wirtschaft ist im internationalen Vergleich gering. Das unbefriedigende Wachstum von Produktivität und Produktion in den USA führt Thurow auf

alle diese Faktoren – zu geringe Investitionstätigkeit, zu wenig nachhaltige F-&-E-Anstrengungen, Dominieren der rein finanziellen, kurzfristigen Ertragsorientierung, ein gemessen am Durchschnittsabsolventen inferiores und sich ständig verschlechterndes Bildungssystem, akzentuiert durch mangelnde Bereitschaft der Unternehmungen, in Mitarbeiterausbildung zu investieren – zurück. Die absolute Führungsposition der USA nach dem Krieg hat die US-Wirtschaft bis vor kurzem vor der Notwendigkeit bewahrt, sich einer direkten Konkurrenz mit Europa und Japan stellen zu müssen, da sie sich immer wieder auf Produktionsbereiche zurückziehen konnte, wo sie noch einen Entwicklungsvorsprung hatte. Doch damit ist es nun, da die Europäer in der Flugzeugindustrie mehr oder weniger gleichgezogen haben und die Japaner in der Mikroelektronik in einigen Teilbereichen bereits die US-Firmen überholt haben, vorbei. Die amerikanischen Unternehmungen müssen sich für einen Wettbewerb auf den Produktmärkten selbst rüsten („head to head competition“ statt der bisherigen „niche competition“), und der Hauptzweck von Thurows Buch ist, eine wirtschaftspolitische Strategie dafür zu entwickeln, um die Amerikaner auf diese neuen Gegebenheiten einzustellen.

III.

Die japanische Wirtschaft verkörpert für Thurow in vieler Hinsicht das Gegenteil der amerikanischen: das individuelle und das gesellschaftliche Leben sind ungeachtet des stark gestiegenen Pro-Kopf-Einkommens in viel höherem Maße produktionsorientiert, die Binnenmärkte nach außen abgeschirmt, die japanischen Unternehmungen nicht in einem ähnlich scharfen Wettbewerb untereinander wie die amerikanischen, sondern gene-

ralkartellähnlich unter der Patronanz des MITI organisiert, nach sorgfältiger Prüfung ausgewählte Bereiche des Weltmarktes planmäßig zu erobern.

Ein Mittelding zwischen den Modellen Japan und USA bildet die kontinentaleuropäische Wirtschaft, für welche Thurow vornehmlich an der deutschen Wirtschaft Maß nimmt. Nach Thurows Meinung verdankt sie ihre stärkere Dynamik im internationalen Wettbewerb zum Teil staatlich geschaffenen Wettbewerbsvorteilen (z. B. die emporsubventionierte europäische Flugzeugbauindustrie), im wesentlichen jedoch den langfristig an ihrem angestammten Produktionsgebiet orientierten Strategien der Industrieunternehmen, für welche sich jeweils bestimmte strategische Eigentümer verantwortlich fühlen. Solche Unternehmungen sind im wesentlich größerem Maße als US-Firmen bereit, in Maschinen und Anlagen, F & E sowie in Humankapital zu investieren. Eine wesentliche Verbesserung der Wettbewerbsposition Europas gegenüber den USA und Japan sieht Thurow in den economies of scale, welche durch die Schaffung des EG-Binnenmarktes bzw. durch die künftige europäische Wirtschafts- und Währungsunion freigesetzt werden, wobei er allerdings eine Zunahme protektionistischer Tendenzen zur Stärkung des inneren Zusammenhalts der EG als unausweichlich betrachtet.

Von den drei großen Kopf-an-Kopf-Konkurrenten spricht nach Thurow die Papierform für Europa (S. 257). Zu der durch die EG-Integration erzeugten Dynamik kommt die Systemtransformation in Osteuropa als Wachstumsfaktor hinzu, der zwar global wirken wird, aus dem jedoch die benachbarten Länder den größten Nutzen ziehen können. Zumindest derzeit nicht recht nachvollziehbar erscheint Thurows optimistische Einschätzung des high-tech-Potentials Rußlands, wie er überhaupt

mit seiner Neigung, Europa einschließlich Rußland als Einheit zu sehen, das Schlagwort „Vom Atlantik bis zum Ural“ etwas eilfertig akzeptiert haben dürfte. Dem wäre die für Rußland immer wieder konstatierbare Tendenz, sich an den abstrakten Größenmaßen der USA zu orientieren, entgegenzuhalten, auch wenn eine solche Haltung derzeit wenig reale Grundlagen hat.

Einer der zentralen Ausgangspunkte Lester Thurows ist die neue Konstellation, welche nach dem Zusammenbruch des Systems der kommunistischen Zentralplanwirtschaft entstanden ist. Aus dem Vergleich der drei durchaus unterschiedlichen Spielarten der kapitalistischen Marktwirtschaft lebt seine brillante und tief-schürfende Analyse ihres Funktionierens, und der Autor ist daher der Versuchung einer propagandistischen Versimpelung gar nicht ausgesetzt: „Capitalism has its virtues and vices. It is a wonderful machine for producing abundant goods and services, but it is hard to get started . . . Left to itself, unfettered capitalism has a tendency to drift into either financial instability or monopoly“. (S. 17 f.) Um die Maschine in Schwung zu bringen, d. h. als Voraussetzung für den Eintritt in den Kreis der wohlhabenden Industrieländer, ist nach Ansicht Thurows eine markante und nachhaltige Senkung des Bevölkerungswachstums notwendig, da nur so die erforderliche Erhöhung der Investitionsquote erreicht werden kann. Daraus ergibt sich für die Dritte Welt eine klare Maxime, für den Großteil der ihr zuzurechnenden Länder jedoch eine nicht gerade hoffnungsvolle Perspektive. Implizit wirft Thurows Analyse die alte spekulative Frage wieder auf, auf welche Kräfte es ankommt, wenn mittel- und langfristig diese Maschinerie in Schwung bleiben (bzw. gehalten werden) soll. Von entscheidender Bedeutung scheint bei der Betrachtung jener Faktoren, welche er in den Mit-

telpunkt stellt, nicht die Keynesianische Stabilitätsproblematik zu sein, sondern die Frage, was ein Unternehmen in seinen Absichten und in seinem Handeln letztlich bestimmt: ist es bloß ein abstraktes „Kapital“, das seinem Zweck, in die größtmögliche diskontierte Konsumgütersumme verwandelt zu werden, in *beliebiger* Weise zugeführt werden kann (US-Modell)?

Oder hatte etwa Werner Sombart recht, wenn er meint, daß die „höchste Vollkommenheit der Wirtschaftsführung“ auf einer „dem ökonomischen Rationalismus selbst innewohnenden Triebkraft sich durchzusetzen“ beruhe. „Ähnlich wie wir es bei der Entwicklung der Technik beobachten haben: man fragt nicht mehr nach dem Zweck, sondern vervollkommenet um der Vervollkommenung willen. Dabei geschieht es dann, genau wie bei der Entwicklung der Technik, daß der Mensch mit seinen lebendigen Interessen unberücksichtigt bleibt, wo es um die Vollenendung des rationalen Systems geht.“ (3) Schumpeter ließe sich in diesem Zusammenhang etwa so verstehen: daß die dynamische Wechselwirkung von Innovation und schöpferischer Zerstörung im Wettbewerb zwischen Unternehmungen ihre Grundlage hat, mit denen sich bestimmte Eigentümer identifizieren, die auch am langfristigen Überleben des Unternehmens ein Interesse haben. Wenn der am konkreten Unternehmen desinteressierte „shareholder“ den echten Eigentümer ablöst, sah Schumpeter eine der Bedingungen der Reife für den Übergang zum Sozialismus erfüllt (4). Auf die Idee, daß solche echte Eigentümer einen Wettbewerbsvorteil von Volkswirtschaften gegenüber anderen Volkswirtschaften ohne solche Eigentümer begründen könnten, kam Schumpeter allerdings nicht – Thurow spricht dies explizit aus und macht daraus einen Kernpunkt seines Maßnahmenkatalogs (5), dem wir uns abschließend zuwenden.

IV.

Der Maßnahmenkatalog Thurows enthält der Problemstellung entsprechend ausschließlich langfristig wirksame Vorschläge. Als Gesamtkonzeption betrachtet, befinden sie sich jenseits der gängigen Alternativen (im amerikanischen Sinn) liberal-staatsgläubig/marktwirtschaftlich-staatsfeindlich. Was das amerikanische Bildungswesen betrifft, dem Thurow auch einen längeren Abschnitt im Analyseteil widmet, so hat der Autor anscheinend alle Hoffnung, daß vom Staat selbst die Verbesserung ausgehen könnte, verloren. Für jene high-school-Absolventen, welche nicht die Universität besuchen, schlägt er die Einführung eines „achievement-tests“ durch die Organisationen der Hochlohnindustrien vor, an dessen Anforderungsstandards sich die öffentlichen Schulen orientieren müßten, wenn sie ihren Absolventen überhaupt Berufschancen bei solchen Unternehmungen vermitteln wollen.

Der Staat trägt nach Thurows Ansicht eine wesentliche Mitschuld an der niedrigen Spar- und Investitionsquote der USA. Die Reagansche Steuerpolitik hätte völlig einseitig den Konsum gefördert. Statt dessen schlägt Thurow u. a. die Einführung einer Mehrwertsteuer vor, die den Konsum belastet und die Exporte begünstigt. Weiters schlägt er den Abbau konsumfördernder Einkommensteuerbegünstigungen (Abzugsfähigkeit von privaten Schuldzinsen für Eigenheimhypotheken) und Maßnahmen zur privaten Sparförderung vor. Für ein „ideales Steuersystem“ fordert Thurow die Abschaffung der investitions-hemmenden Körperschaftssteuer und sogar der payroll-taxes (zur Stimulierung der Ausbildungsinvestitionen); er konzidiert, daß solche Maßnahmen zu weit gehen könnten, doch sind moderate Veränderungen mit derselben Wirkungsrichtung leicht vorstellbar (z. B. die jüngst von Tobin [1992] vor-

geschlagene Wiedereinführung der steuerlichen Investitionsbegünstigung).

Den dritten Hauptpunkt des Thurowschen Stärkungsprogrammes bilden Maßnahmen zur Bildung stabiler US-Unternehmensgruppen (S. 280 ff.). Kurzfristig-spekulative Aktivitäten von Unternehmungen und Anlegern sollen entmutigt, die Verflechtung von Firmen untereinander und langfristige Kooperationen mit Synergieeffekten sollen erlaubt werden. Die Pensionsfonds, denen jetzt ein Sitz im Vorstand und ein Anteil von mehr als 20 Prozent an ihrem Beteiligungsunternehmen gesetzlich verwehrt sind, sollen durch Beseitigung dieser Bestimmungen von bloßen share-holders zu echten Unternehmenseigentümern werden. Auch Banken sollen wieder Eigentümer von Industrieunternehmungen sein dürfen, wie dies bis in die dreißiger Jahre möglich war; die Firmen sollten auch von der Praxis wieder abgehen, ihre spekulationsanheizenden quartalsweisen Erfolgsrechnungen zu veröffentlichen, und stattdessen sich wieder mit Jahresausweisen begnügen. So sehr diese Vorschläge überzeugend argumentiert sind, sollte doch nicht übersehen werden, daß die Organisation von business groups per se noch keinen Erfolg bringt. Man vergleiche dabei etwa das Geschick der deutschen Banken mit jenem der österreichischen, und man wird rasch erkennen, daß Banken nur unter bestimmten, gar nicht so leicht herzustellenden Bedingungen die Eigentümerrolle auch wirklich gut spielen.

Als wesentlich erachtet Thurow schließlich, daß Japan von seiner Grundhaltung der Weltmarkteroberung bei gleichzeitigem Protektionismus für seinen Heimmarkt abgebracht werden kann. Wenn dies nicht gelinge, sei ein ebensolcher Protektionismus die adäquate Antwort. Das scheint tatsächlich zur Kernfrage in der internationalen Wirtschaftspolitik zu werden – in erster Linie zwischen Japan

und den beiden anderen Blöcken, weniger im Verhältnis USA/Europa. Aus der Sicht eines kleinen Landes wie Österreich ist sicher, daß derjenige unter die Räder kommt, der keinem Block angehört.

Mit dem großem Wahlsieg Bill Clintons ist weniger als ein Jahr nach dem Erscheinen von Thurows Buch wieder jene Partei an der Macht, an deren Adresse seine Empfehlungen und Vorschläge primär gerichtet sind. Es wird sich sehr bald zeigen, ob ihre führenden Exponenten erkannt haben, daß ein grundlegender wirtschaftlicher Wandel nicht eine Frage der Manipulationskunst mittelfristiger Wirtschaftsprognosen, der statistischen Umdefinition des Bundesdefizits oder eines höheren Defizits zur Konjunkturankurbelung ist, sondern daß es vielmehr auf das Setzen von oft unpopulären Maßnahmen mit mittel- bis längerfristiger Wirksamkeit ankommt, deren Erfolg oder Mißerfolg in vier Jahren höchstens ansatzweise, in der Hauptsache aber erst gegen Ende des Jahrzehnts beurteilt werden kann. (6)

Günther Chaloupek

Anmerkungen

- (1) Diese Ansicht vertritt allen Ernstes der Herausgeber des Wall Street Journal, Robert Bartley (1991).
- (2) Theoretisch müßte der Wechselkurs in der Lage sein, solche Unterschiede in der Ertragsrate ebenso zu kompensieren wie z. B. Unterschiede in der Arbeitszeit. Tatsächlich ist dies jedoch – wie Thurow feststellt (Seite 64) – offenbar nicht der Fall, was wiederum ein theoretisch ungelöstes, ja nicht einmal gestelltes Problem bedeutet.
- (3) Sombart (1913) 445 ff.
- (4) Schumpeter (1950) 228 ff.
- (5) „In any reformulation of the rules governing America's industrial structure, one central goal must be kept in mind.

Put real capitalists back on the driver's seat of the American corporation. Then box them in so that they have no choice but to improve their firms and hence, the nation's productivity and competitiveness if they want to be personally successful. Only patient, locked-in, long term owners have long term horizons" (S. 290).

- (6) Eine deutsche Übersetzung von Thurows Buch ist soeben unter dem Titel „Kopf an Kopf“ im Econ-Verlag, Düsseldorf, erschienen.

Literatur

- Bartley, Robert L., *The Seven Fat Years: And How to Do It Again* (1991).
 Krugman, Paul, *The Age of Diminished Expectations* (Cambridge, Mass. 1990).
 Schumpeter, Joseph A., *Kapitalismus, Sozialismus und Demokratie* (München 1950).
 Sombart, Werner, *Der Bourgeois* (München 1913).
 Tobin, James, *The Economic Pendulum: 1962 .. 1982 .. 1992(?)*. Interview in: *Challenge* (March/April 1992).

ERSCHEINUNGSANKÜNDIGUNG

Tagungsband: Der Wandel des wirtschaftspolitischen Leitbildes seit den siebziger Jahren

Die Kammer für Arbeiter und Angestellte für Wien veranstaltete am 23. und 24. November 1992 eine wirtschaftswissenschaftliche Tagung zum Thema „Der Wandel des wirtschaftspolitischen Leitbildes seit den siebziger Jahren“.

Der Tagungsband wird im Frühjahr 1993 als Sondernummer von „Wirtschaft und Gesellschaft“ erscheinen. Der Nummer 2/93 dieser Zeitschrift wird eine Bestellkarte für den Tagungsband beiliegen, Bestellungen können dann auch brieflich oder telefonisch (0 222/ 55 16 21-0) an den ORAC-Verlag (1010 Wien, Graben 17) gerichtet werden.

„**Materialien zu Wirtschaft und Gesellschaft**“ sind unregelmäßig erscheinende Hefte, in denen aktuelle Fragen der Wirtschaftspolitik behandelt werden. Sie sollen in erster Linie Informationsmaterial und Diskussionsgrundlage für an diesen Fragen Interessierte darstellen.

- Heft 1– 5: vergriffen
Heft 6: Pharma in Österreich; Mai 1979
Heft 7–30: vergriffen
Heft 31: Arbeitszeitverkürzung: Eine Dokumentation der Entwicklung seit 1982; Jänner 1985
Heft 32: Arbeitslosigkeit in Wien; September 1985
Heft 33: Tendenzen der Stadtentwicklung im Süden Wiens; April 1986
Heft 34: Aktuelle Probleme der Wirtschaftspolitik (1); Dezember 1986
Heft 35: Öffentliche Unternehmungen und die Frage der Privatisierung; September 1987
Heft 36–41: vergriffen
Heft 42: Der Finanzausgleich in Österreich. Ökonomische Analyse und Reformideen; Jänner 1990
Heft 43: Übergang zur Marktwirtschaft in Osteuropa: Österreichische Erfahrungen aus der Wirtschaftspolitik der Nachkriegszeit; Juni 1990
Heft 44: Energieabgabe, Wirtschaftsstruktur und Einkommensverteilung; August 1990 (öS 50,–)
Heft 45: Wirtschaftspolitik und Sozialpartnerschaft in den Niederlanden 1976–91; Dezember 1991
Heft 46: Entwicklung, Effizienz und Perspektiven des österreichischen Bausparkassensystems; Jänner 1992
Heft 47: Industriestruktur und -entwicklung in den österreichischen Bundesländern 1970–1988; Februar 1992
Heft 48: Bibliographie Eduard März (1908–1987); März 1992