

Wirtschaft und Gesellschaft

Wirtschaftspolitische Zeitschrift
der Kammer für Arbeiter und Angestellte für Wien

AK

Sozialwissenschaftliche
Studienbibliothek
Arbeiterkammer für Wien
5. SEP. 1984

AUS DEM INHALT:

- | | |
|------------------------------------|--|
| Editorial | Gewinnexplosion? |
| Karl Georg Zinn | Soziale Wachstumsgrenzen |
| Karl Pichelmann/
Michael Wagner | Die Struktur steigender
Arbeitslosigkeit |
| Ernst Braun | Die technische Innovation und ihre
Förderung |
| Michael Mesch | Einkommenspolitik in Westeuropa |
| Josef Windsperger | Aktive Strukturpolitik in der
gegenwärtigen Krise |
| | Kommentar |
| | Bücher |

Die in „Wirtschaft und Gesellschaft“ veröffentlichten Artikel geben nicht notwendigerweise die Meinung der Arbeiterkammer Wien wieder.

REDAKTIONSKOLLEKTIV

„Wirtschaft und Gesellschaft“ wird redaktionell von der Wirtschaftswissenschaftlichen Abteilung der Kammer für Arbeiter und Angestellte für Wien betreut.

Günther Chaloupek
Thomas Delapina
Brigitte Ederer
Irene Geldner
Wilhelmine Goldmann
Josef Hochgerner
Peter Kreisky

Michael Mesch
Christine Reiterlechner
Nikolaus Reitzner
Bruno Roßmann
Kathrin Svoboda
Hans Wehsely

**REDAKTIONELLE
LEITUNG**

Günther Chaloupek

REDAKTIONSBEIRAT

Helfried Bauer
Paul Blau
Felix Butschek
Peter Fleissner
Helmut Frisch
Rupert Gmoser
Oskar Grünwald
Heinz Kienzl
Fritz Klenner
Herbert Krämer
Thomas Lachs
Ferdinand Lacina
Kazimierz Laski
Eduard März
Egon Matzner
Ewald Nowotny

Herbert Ostleitner
Theodor Prager
Claus J. Raidl
Hans Reithofer
Philipp Rieger
Erich Schmidt
Gerhard Schwödiauer
Josef Steindl
Hannes Suppanz
Hannes Swoboda
Maria Szecsi †
Herbert Tumpel
Julian Uher
Erwin Weissel
Karlheinz Wolff

**MEDIENINHABER
(VERLEGER)**

Wirtschaftsverlag Dr. Anton Orac
A-1010 Wien, Graben 17
Telefon 0222/52 85 52

**HERAUSGEBER
UND REDAKTION**

Kammer für Arbeiter und Angestellte für Wien
A-1040 Wien, Prinz-Eugen-Straße 20–22
Telefon 0222/65 37 65

DRUCK

Druck- und Verlagsanstalt Gutenberg
A-2700 Wiener Neustadt, Wiener Straße 66
Telefon 0 26 22/82 61 Serie

PREISE

Einzelnummer öS 80,- (inkl. MwSt.)
Jahresabonnement öS 250,- (inkl. MwSt.)
Ermäßigtes Studenten-Jahresabonnement öS 150,-

BANKVERBINDUNG

Postsparkassenkonto 1591.013

OFFENLEGUNG

gemäß § 25 Mediengesetz:
Wirtschaftsverlag Dr. Anton Orac
A-1010 Wien, Graben 17

Wirtschaft und Gesellschaft

Wirtschaftspolitische Zeitschrift
der Kammer für Arbeiter und Angestellte für Wien

10. Jahrgang · Nr. 2

Inhalt

EDITORIAL

Gewinnexplosion? 155

Karl Georg Zinn

Soziale Wachstumsgrenzen – ein neues Paradigma der ökonomischen Theorie? 159

Karl Pichelmann/Michael Wagner

Die Struktur steigender Arbeitslosigkeit in Österreich 189

Ernst Braun

Die technische Innovation und ihre Förderung 221

Michael Mesch

Einkommenspolitik in Westeuropa 1945–1980 237

Josef Windsperger

Aktive Strukturpolitik in der gegenwärtigen Krise 271

KOMMENTAR

Norbert Schuh: Der 10. Mai in Frankreich: Der große Umbruch? 289

Alphonse Losser: Replik 291

BÜCHER

Eduard März: Joseph Alois Schumpeter – Forscher, Lehrer und Politiker (Karl Georg Zinn) 299

Robert Skidelsky: John Maynard Keynes 1883–1920 (Robert Schediwy). 302

J. Szczepanski: Employment and Work in Poland (Erwin Weissel). 307

Reinhard Pfriem: Einstieg in den Ausstieg (Volker Teichert) 309

Ferdinand Karlhofer: „Wilde“ Streiks in Österreich (Bernhard Schwarz)	312
Günther Klemm: Ökonomische Analyse von Streik und Aussperrung im Rahmen einer marktwirtschaftlichen Ordnung (Oskar Meggeneder)	316
A. G. Herrmann: Radioaktive Abfälle. Probleme und Verantwortung (Wilhelm Frank)	319
Dieter Braunstein/Kunibert Raffer (Hrsg.): Technologie, Bildung und Abhängigkeit (Ernst Tüchler)	322
Maria Szecsi-März †	325

**Unsere
Autoren:**

ERNST BRAUN ist Professor an der University Aston, Birmingham

ALPHONSE LOSSER ist Professor für Nationalökonomie an der Universität Straßburg

MICHAEL MESCH ist Mitarbeiter der Wirtschaftswissenschaftlichen Abteilung der Arbeiterkammer Wien

KARL PICHELMANN ist Assistent am Institut für Höhere Studien in Wien

NORBERT SCHUH ist Scholar am Institut für Höhere Studien in Wien

MICHAEL WAGNER ist Universitätsdozent und Mitarbeiter der Verwaltungsakademie des Bundes

JOSEF WINDSPERGER ist im Bundesministerium für Finanzen beschäftigt

Editorial

Gewinnexplosion?

Das Thema Einkommenspolitik steht in Österreich weit seltener auf der Tagesordnung als im Ausland, da das Konzept der Sozialpartnerschaft harte Konfrontationen vermeiden hilft und einen unspektakulären, aber im internationalen Vergleich doch recht stabilen Entwicklungspfad gewährleistet. Daß sich dennoch in jüngster Vergangenheit österreichische Medien und Experten verstärkt mit der Einkommensverteilung auseinandersetzen, dürfte der konjunkturellen Zyklik zuzuschreiben sein. Denn langfristig blieb der Anteil der Löhne und Gehälter am Volkseinkommen etwa konstant.

Die unbereinigte Lohnquote erhöhte sich zwar im Zeitablauf durch die Abwanderung aus der Landwirtschaft und aus dem Kleingewerbe, doch zeigt die um die Verschiebungen der Beschäftigtenstruktur bereinigte Lohnquote eine relative Konstanz. Die kurzfristigen Schwankungen der Lohnquote entsprachen weitgehend dem üblichen antizyklischen Muster: Durch das Horten von Arbeitskräften in Zeiten einer schwächeren Kapazitätsauslastung und durch die im Vergleich zu den Gewinnen im Konjunkturverlauf verzögerte und gedämpfte Reaktion der Unselbständigen-Einkommen erreichte die Lohnquote in den Rezessionsjahren 1975, 1978 und 1981 ihre historischen Höchstwerte.

Besagtem üblichen antizyklischen Muster zufolge hätte nach diesem letzten Höchststand eine aufschwungbedingte Reduktion der Lohnquote erfolgen müssen. Die Reduktion trat auch ein, allerdings nicht im Zuge eines Aufschwungs, sondern wegen dessen langen Ausbleibens.

Als Folge der Verzögerung der Konjunkturerholung waren es der Abbau von Überstunden, der starke Rückgang der Beschäftigung, eine zurückhaltende Lohnpolitik, welche die Entwicklung der Lohnsumme dämpften, während die in der volkswirtschaftlichen Gesamtrechnung (VGR) ausgewiesenen Einkünfte aus Besitz und Unternehmung nach dem Einbruch 1981 in den beiden letzten Jahren wieder deutlich zunahmen.

Daraus resultiert ein Rückgang der bereinigten Lohnquote von 68,5 Prozent 1981 auf 65,7 Prozent 1983 (auf Basis 1970).

Die unerwartet lange Stagnationsphase brachte den Verteilungszyklus in Unordnung. Und im Jahre 1984, da der lang ersehnte Aufschwung langsam Gestalt anzunehmen scheint, ist aufgrund einer besonderen Konstellation mit Reallohnsein-

bußen zu rechnen. Denn die längste Stagnation der Nachkriegszeit machte Maßnahmen zu einer Sanierung des Budgets notwendig, um auch für die kommenden Jahre gewisse Budgetspielräume bewahren zu können.

Die neu belebte Diskussion über die funktionelle Verteilung der Einkommen entzündet sich an der These von der „Gewinnexplosion“ in den letzten beiden Jahren. Auf der anderen Seite fühlten sich Propagandisten der Unternehmerseite angesichts der Reallohnentwicklung bemächtig, die aus der VGR ablesbaren Veränderung der Verteilung zu relativieren.

Die in der VGR als Einkünfte aus Besitz und Unternehmung ausgewiesenen Einkommen wuchsen in den beiden letzten Jahren erheblich rascher als die Löhne und Gehälter, was manche Autoren gar als Trendbruch bezeichneten. So sind 1982 der amtlichen Statistik zufolge die Einkommen aus Gewerbebetrieb um 22,3 Prozent, die unverteiltten Gewinne der Kapitalgesellschaften sogar um 28,7 Prozent gestiegen.

Tatsächlich bedürfen aber die Zahlen der VGR einer tiefergehenden Analyse, um zu einer realistischen Einschätzung der Einkommensentwicklung zu gelangen. Dabei sind vor allem zwei Aspekte zu berücksichtigen: Erstens spiegelt die VGR die Gewinnsituation im Unternehmensbereich nur unzureichend wider, und zweitens entwickelten sich die einzelnen Komponenten der Einkünfte aus Besitz und Unternehmung höchst unterschiedlich.

Aus der VGR, die den Begriff des „Gewinnes“ bewußt vermeidet und dafür von „Betriebsüberschuß“ oder „Einkommen aus Besitz und Unternehmung“ spricht, sollte aus verschiedenen Gründen gerade in der gegenwärtigen Phase nicht direkt auf die Unternehmensgewinne geschlossen werden. So werden die Einkünfte aus Besitz und Unternehmung sowie die unverteiltten Gewinne der Kapitalgesellschaften in der VGR aus dem jährlichen nominellen BIP durch Abzug der indirekten Steuern, der Abschreibungen und der Lohnsumme errechnet. Zu den Preisen, zu denen die Produkte bei der Errechnung des Betriebsüberschusses bewertet werden, kann eine Realisierung auf dem Markt nicht immer erfolgen, insbesondere unter den Absatzverhältnissen, wie wir sie seit einigen Jahren vorfinden. Wenn z. B. Lager abgewertet werden müssen, schlägt sich dies in einer Verschlechterung der Unternehmensbilanzen nieder, nicht aber in den Gewinnen der VGR. Das gleiche gilt für uneinbringliche Forderungen, gleich ob es sich dabei um Forderungen inländischer Banken oder anderer Unternehmungen an inländischen Firmen handelt (Konkurse, Ausgleichs, Forderungsverzichte) oder um Forderungen inländischer Unternehmungen (Banken und Industrie) an ausländische Abnehmer. So etwa hat der Ban-

kensektor insgesamt 1982 Wertberichtigungen von mehreren Milliarden Schilling vorgenommen, die in den unverteilten Gewinnen der Kapitalgesellschaften der VGR enthalten sind. Deren Steigerung um 19 Mrd. S gegenüber 1981 war in entsprechenden Ausmaß fiktiv. In diesen Gewinnen sind zudem auch die staatlichen Kapitaltransfers zur Verlustabdeckung enthalten.

Auch die Insolvenzstatistik deutet an, daß sich die Unternehmensergebnisse ungünstiger entwickelt haben als es die Zahlen der VGR suggerieren. Die Insolvenzstatistik ergibt gegenüber den 70er Jahren einen starken Anstieg der Fälle und der betroffenen Verbindlichkeiten: 7,5 Mrd. S 1979, 8,3 Mrd. S 1980, 17 Mrd. S 1981, 14,8 Mrd. S 1982, 11,7 Mrd. S 1983. Soweit diese Forderungen unbefriedigt bleiben, verschlechtern sich die Bilanzergebnisse der betroffenen Firmen. In der VGR hingegen finden solche Vorgänge keinen Niederschlag.

Weiters enthält der Gewinnbegriff der VGR Imputationen, die sich auf Produktionsvorgänge beziehen, denen keine Markttransaktionen gegenüberstehen, und die keine Erträge der Unternehmen darstellen, wie etwa die Imputation für Wohnungen und Mietwert der Eigenheime.

Ein genauer Blick auf die einzelnen Komponenten der Einkünfte aus Besitz und Unternehmung zeigt, daß zwar im Jahr 1982 auch die im engeren Sinne produktiven Bereiche (Kapitalgesellschaften, Gewerbebetrieb) überdurchschnittliche Zuwächse erzielten, daß die Hauptgewinner der letzten Jahre allerdings die Freiberufler sowie die Besitzer von Finanzvermögen waren. Die sogenannten „Besitzeinkommen“ beinhalten neben den erwähnten imputierten Einkommen und Einkommen aus Vermietung und Verpachtung v. a. die Einkünfte aus Kapitalvermögen, folglich auch die Spar- und Anleihezinsen, die unselbständig Erwerbstätigen zuflossen. Demnach ist keine präzise Zuordnung auf soziale Gruppen von Einkommensbeziehern möglich.

Der Gesamteffekt des Zinsenanstiegs auf die personelle Verteilung ist a priori nicht abschätzbar, da zwei Gruppen hoher Einkommen unterschiedlich betroffen sind. Einerseits wird, weil die Vermögen noch stärker als die Einkommen konzentriert sind, die Ungleichheit im obersten Einkommensbereich verstärkt. Besitzer großen Finanzvermögens sind aber nur zum Teil identisch mit den Besitzern der Produktivvermögen, die vom Zinsanstieg auch als Schuldner betroffen waren. Per Saldo war der Unternehmenssektor und damit die Besitzer von Produktivvermögen vom Zinsanstieg benachteiligt, was andererseits auf die Spitzeneinkommen dämpfend wirkt. Bleibt demnach der Gesamteffekt auf die Verteilung empirisch unbestimmt, so dürfte feststehen, daß

die Zinsentwicklung der letzten Jahre sich ungünstig auf Konsum und Investitionen ausgewirkt hat, da die Konsumneigung mit steigendem Einkommen sinkt und die Investitionsbereitschaft von Vermögensbesitzern und Freiberuflern geringer ist als bei Gewerbebetrieben und Kapitalgesellschaften.

Die kurzfristige Entwicklung einzelner Komponenten des Volkseinkommens kann nur sinnvoll beurteilt werden, wenn sie vor dem Hintergrund der längerfristigen Tendenzen gesehen wird. Die bereinigte Lohnquote war 1983 mit 65,7 Prozent etwa gleich hoch wie 1973 (65,9 Prozent) und 1974 (65,8 Prozent). Im Zehnjahreszeitraum wuchsen demnach die Löhne pro Kopf etwa gleich stark wie das Volkseinkommen je Erwerbstätigen. Langfristig ist folglich die Verteilungskonstanz ebenso gegeben wie die Beteiligung der Arbeitnehmer am Produktivitätswachstum: das BIP je unselbständig Beschäftigten erhöhte sich im Durchschnitt der Jahre 1973/82 um 1,7 Prozent, das reale Pro-Kopf-Einkommen je Arbeitnehmer um 1,6 Prozent.

Es hat demnach langfristig auch keine Verschiebung in der Einkommensverteilung zu Lasten der Gewinne gegeben, wie die Industriellenvereinigung jüngst behauptete. Die Lohnsumme wächst zwar rascher als das Volkseinkommen und die Einkommen aus Gewerbebetrieben. Doch steigt der Anteil der Arbeitnehmer an den Erwerbstätigen. Die Zahl der Selbständigen (inkl. Landwirte) insgesamt ging von 579.000 im Jahr 1973 auf 470.000 1982 zurück, ohne Landwirte von 252.000 auf 222.000. Der Selbständigenanteil sank von 18,2 Prozent 1973 auf 14,5 Prozent 1982. Daß sich daraus für die funktionale Verteilung Konsequenzen ergeben, ist evident.

Trotz all der Einschränkungen der Aussagekraft der VGR, und trotz der Tatsache, daß die Einkommen aus Gewerbebetrieben ein als Saldoposten ermitteltes Residual darstellen, das alle statistischen Korrekturen enthält, kann nicht übersehen werden, daß auch in den produktiven Bereichen die Gewinne ab dem Jahr 1982 eine deutliche Erholung anzeigen. Wenngleich nicht alle Prozentsätze zum Nennwert genommen werden sollten, haben sich in den beiden letzten Jahren die Unternehmenserträge im Durchschnitt verbessert, womit Rückgänge früherer Jahre wieder aufgeholt worden sind. Dabei ist die Entwicklung weniger einheitlich gewesen als man früher gewohnt war. Beträchtliche Unterschiede von Unternehmen zu Unternehmen und auch zwischen einzelnen Branchen sind vielfach für die Situation charakteristisch. Diese mag aus der Sicht manchen Unternehmungen noch nicht als rosig erscheinen. Doch besteht kein Zweifel darüber, daß der Verteilungsspielraum insgesamt wieder zugenommen hat.

Soziale Wachstumsgrenzen – ein neues Paradigma der ökonomischen Theorie?

Karl Georg Zinn

1. Der Wachstumsglaube der Fachökonomien

An Versuchen zur Erklärung der Weltwirtschaftskrise herrscht kein Mangel. Das Problem liegt in der Vielfalt und der Uneinigkeit der ökonomischen Lehrmeinungen. Schon vor Beginn der zweiten Weltwirtschaftskrise unseres Jahrhunderts machte sich – damals weitgehend von der Öffentlichkeit unbemerkt – Krisenbewußtsein bei den professionellen Ökonomen breit. Doch es ging weniger um die Krise der Wirtschaft und mehr um die Krise der Wirtschaftswissenschaft. Der Streit zwischen Keynesianern verschiedener Spielart und Neoklassikern, die Renaissance der Marxschen Kritik der Politischen Ökonomie in den sechziger Jahren, die Entstehung einer „radikalen“ Ökonomenschule in den USA zeigen den Facettenreichtum der kontroversen Theoriediskussion.

Der Nachkriegskonsens der Ökonomen, den der sogenannte „Bastard-Keynesianismus“, d. h. die Kombination aus gesamtwirtschaftlicher Nachfragesteuerung und einzelwirtschaftlichen, dezentralen Entscheidungen geschaffen hatte, ging zu Bruch. Die breitere Öffentlichkeit erfuhr von diesem innerwissenschaftlichen Streit wenig und nahm ihn nur in seinen wirtschaftspolitischen Konsequenzen wahr: Ratlosigkeit der Ökonomen gegenüber der Krise.

Weitaus aufregender erschien dem breiten Publikum hingegen die von „Außenseitern“ der ökonomischen Zunft zu Beginn der siebziger Jahre aufgestellte These von den (absoluten) „Grenzen des Wachs-

tums“. Was der Club of Rome in verschiedenen Untersuchungen bisher vorgelegt hat, fand bei der Fachökonomie nicht allzu viel Zustimmung. Vielmehr weigert sich die Mehrzahl der Ökonomen, die Perspektive eines mittelfristigen Null-Wachstums zu akzeptieren und sich hierauf theoretisch – wie wirtschaftspolitisch – vorzubereiten. Die Haupteinwände gegen die Thesen des Club of Rome sind recht konventionell:

- bisher sei wirtschaftliches Wachstum nicht an Ressourcenerschöpfung und dergleichen gescheitert und die Weltrohstoffreserven reichten auch noch weit ins nächste Jahrhundert hinein;
- wirtschaftliche Schwierigkeiten seien in der Vergangenheit immer wieder mit Hilfe des technischen Fortschritts überwunden worden und dies gelte auch für die Zukunft; es komme daher vor allem auf Innovationsförderung an;
- die nicht zu leugnenden Umweltschäden stellten kein Wachstums Hindernis dar, sondern würden im Gegenteil durch Umweltschutz und Umwelttechnik neue Wachstumsfelder eröffnen.

Insgesamt stellt für die große Mehrheit der Fachökonomien die Wachstumskrise kein Signal für „Grenzen des Wachstums“ dar, sondern es werden andere Ursachen als maßgeblich angesehen. Nullwachstum ist kein als „seriös“ geltendes Thema für akademische Ökonomie. Symptomatisch für die weitgehende Ausblendung des *historisch* neuen Aspekts einer möglichen absoluten Wachstumsbegrenzung aus der Fachdiskussion sind die in einem vor kurzem erschienenen Sammelband mit dem bezeichnenden Titel „Die Krise in der Wirtschaftstheorie“,¹ zusammengestellten Arbeiten international renommierter Wirtschaftswissenschaftler. Die Autoren geben zwar einen informativen Überblick über ihre kontroversen Positionen im modernen Schulstreit, aber es fehlt jedes Gespür für die Problemdimension jener Fragen, die u. a. von den ökologisch motivierten Wachstumskritikern gestellt wurden. Auch scheint die Diskussion über Wertewandel und die daraus möglicherweise folgenden Konsequenzen für das Konsumverhalten und damit auch für das wirtschaftliche Wachstum von der Schulökonomie noch nicht erfaßt worden zu sein.

Der *fundamentale* Gegensatz zwischen verschiedenen politökonomischen Positionen wird bisher in der Kapitalismus-Sozialismus-Kontroverse gesehen, auf die dann auch mehr oder weniger klar der Markt-Plan-Gegensatz abgebildet erscheint. Innerhalb der „westlichen“ Ökonomie beansprucht der Post Keynesianismus – jüngst ohne Bindestrich geschrieben – seit Mitte der siebziger Jahre, das „neue“ Paradigma gegenüber dem „alten“ Paradigma der (neo-)klassischen Gleichgewichtstheorie zu vertreten.^{1a} Alle genannten Schulen der politischen Ökonomie begreifen jedoch Akkumulation und Wachstum als das *wesentliche* Charakteristikum nicht nur der gegenwärtigen, sondern auch (noch) der künftigen Weltwirtschaft – in Ost und West. Gemeinsam ist den ideologisch so hart widerstrebenden Schulen das *Wachstumsparadigma*.^{1b} Deshalb erscheint es angemessen, die Gegenposition, die Akkumulation und Wachstum *nicht* mehr als das Wesen künftiger Ökonomie begreift, als *neues* Paradigma zu qualifizieren. Hieraus

könnte sich dann auch eine neue Wirtschaftstheorie der „Bestandsökonomie“ – im Gegensatz zur Wachstumsökonomie – entwickeln.

Das Wachstumsproblem läßt sich heute nicht mehr auf die „natural-ökonomische“ Seite reduzieren, sondern möglicherweise sind die Wachstumsgrenzen in erster Linie gar nicht durch Rohstoffknappheiten, Energieverteuerung, Umweltkosten und dergleichen bedingt, sondern inneren Veränderungen in der Wachstumsgesellschaft selbst geschuldet. Wäre es denkbar, daß zwar wirtschaftliches Wachstum technisch und auch von den natürlichen Produktionsgrundlagen her möglich wäre, aber die Art des bisherigen quantitativen Wachstums von den Menschen nicht mehr als befriedigend empfunden wird und sie deshalb ihre Nachfrage in einer Weise verändern, die sich über Wachstum *nicht* mehr befriedigen läßt? Dieser Frage sei im folgenden näher nachgegangen.

Die aktuelle Kontroverse der Schulökonomien zeigt neben der Abwehr der Wachstumsskepsis ein weiteres augenfälliges Charakteristikum, wenn man sie mit der wirtschaftstheoretischen Krise während der ersten weltwirtschaftlichen Depression unseres Jahrhunderts, den dreißiger Jahren vergleicht. Damals stand eine völlig neue Wirtschaftstheorie bereit, die Beschäftigungstheorie des Engländers John Maynard Keynes. Sie vermochte eine originelle Antwort auf die Krise zu geben und die akademische Diskussion nahm sich der neuen Gedanken sehr schnell an. Heute wird die akademische Landschaft hingegen vom Streit längst etablierter Schulen beherrscht, die kaum Neues zu bieten vermögen, umso hartnäckiger aber gegen eine fundamentale Herausforderung, wie sie durch die Thesen von den Wachstumsgrenzen gestellt wird, polemisieren. Eine theoretische Innovation, die dem Keynesianismus der dreißiger Jahre vergleichbar wäre, scheint aus der Perspektive der Seminarökonomie (noch) nicht in Sicht.

Die Rezeption der Keynesschen Theorie wurde seinerzeit ohne Zweifel von dem Umstand begünstigt, daß die Innovation einem bestens etablierten Insider der Zunft gelungen war. Das senkte nicht nur die durch Eitelkeiten und professionelle Arroganz gezogene Akzeptanzschwelle der Zunftgenossen, sondern versprach potentiellen Anhängern der neuen Lehre auch die Gratifikation, die in der Wissenschaft jedem als „seriös“ geltenden Versuch zuteil wird, die jeweilige Orthodoxie aufs Korn zu nehmen.

Outsiderinnovationen haben es in der normalen Wissenschaft hingegen schwerer. Die Reaktionen auf die Wachstumskritik des Club of Rome ist ein prägnantes Beispiel für diesen Sachverhalt. Wachstums-skepsis riecht den Fachökonomien noch immer nach Sektiererei. „Wissenschaftlich“ sind die Fragen, *warum* kam es zur Stagnation und wie gelangen wir wieder auf den Wachstumspfad zurück. Thesen, die grundsätzlichen Zweifel an dauerhaftem Wirtschaftswachstum äußern, sind nicht gefragt. Diese Problemverdrängung ist erstaunlich, da sich zumindest für die Bundesrepublik aus demographischen Gründen abzeichnet, daß die Bevölkerung bis zum Jahr 2030 um etwa ein Viertel abnehmen wird. Daß eine solche Entwicklung den bisherigen Wachs-

tumstrend brechen wird, ist nicht schwer zu erkennen. Deshalb wäre es angemessen, sich systematisch mit solchen Perspektiven zu befassen. Gewiß gibt es heute wohl kaum einen Wirtschaftswissenschaftler, der Wachstumsraten von fünf und mehr Prozent, wie sie die Nachkriegszeit brachten, auch für die Zukunft als realistisch ansieht, – ohne daß er eine präzise Auskunft geben könnte, *warum* solch hohes Wachstum nicht mehr möglich sein sollte –, aber zugleich wird die wissenschaftliche Aufmerksamkeit vom Bemühen um neue Wachstumsrezepturen absorbiert. Das Wachstumsproblem wird in „Fachkreisen“ immer noch ganz und gar traditionell behandelt: Es geht ausschließlich um die Frage, wie läßt sich (wieder) Wachstum erreichen, nicht um das viel aufregendere Thema, wie können Industriegesellschaften ohne Wachstum existieren.

2. Wachstumsende oder Wachstumswechsel?

Der erste Schritt zu richtigen Antworten ist die richtige Fragestellung. Ein Paradigmawechsel in der Wissenschaft hängt daher auch von der „paradigmatisch“ neuen Fragestellung ab. Möglicherweise gilt dies für die Wachstumsfrage. Die innovative Theorie von Fred Hirsch², die in vielen Details nichts prinzipiell Neues bringt, sondern u. a. auf Einzelerkenntnisse aus der Stagnationsdebatte, der Sozialkostendiskussion und der Konsumsoziologie zurückgreift, insgesamt aber der Wirtschaftstheorie eine revolutionierende Perspektive eröffnet und dabei unmittelbar auf aktuelle Problemstellungen anwendbar ist, stellt die Wachstumsfrage von der Gegenposition traditioneller Einhelligkeit aus: Stößt der industrielle Akkumulationsprozeß an endogen erzeugte Grenzen? Hirschs Antwort lautet ja, unterscheidet sich aber von den exogenen Wachstumsgrenzen, die der Club of Rome konstatiert, sowie auch von allen herkömmlichen Krisen- und Zusammenbruchtheorien, die *systemspezifisch* ansetzen. Hirschs Theorem gilt auch – mit Modifikationen – für realsozialistische Systeme und deren Akkumulation, die ja nicht prinzipiell verschieden von der in kapitalistischen Gesellschaften verläuft, wenn auch mit geringerer Effizienz, dafür aber ohne gesellschaftlich relevante Arbeitslosigkeit.

Der Grundgedanke der Wachstumsanalyse von Hirsch resultiert aus der schon seit längerem untersuchten Frage, ob und wie weit wirtschaftliches Wachstum noch einen Wohlstandsgewinn bringt, wenn man positive und negative Wachstumswirkungen saldiert. Hirsch treibt diesen Gesichtspunkt jedoch radikal weiter, indem er analysiert, ob sich im Zuge der *erfolgreichen* Wachstumsprozesse der Vergangenheit, die auch eindeutige Wohlstandszunahmen brachten, nicht *sozialpsychologisch* und *ideologisch* zu erklärende Grenzen ergeben. Könnte es nicht sein, daß die Bedürfnisse der Menschen in den hochentwickelten Industrieländern, also in den sogenannten Wohlstandsgesellschaften, auf Güter bzw. Leistungen gerichtet sind, die *prinzipiell* durch mehr Wachstum *nicht* hervorgebracht werden können.

Hirschs Theorie erlaubt durchaus die Integration herkömmlicher Denkmuster der Ökonomen. Jedoch wird der Bestand an „alten“ Theorien im Hinblick auf die gegenwärtigen Probleme obsolet. Adam Smith, John Maynard Keynes etc. hatten jeweils Recht in bezug auf ihre Zeit. Sie genügen aber nicht mehr den historisch veränderten Umständen von Gegenwart und Zukunft. – Hirsch versucht, sich gegenüber der These des Club of Rome von den externen Grenzen wirtschaftlichen Wachstums abzugrenzen. Wie weit dies generell berechtigt ist, wird noch zu betrachten sein. Ein *wesentlicher* Unterschied läßt sich allerdings konstatieren: Die von Hirsch herausgestellten *sozialen* Grenzen des Wachstums sind auch dann wirksam, wenn sich die ökologischen bzw. naturbedingten Wachstumsgrenzen durch technologische Neuerungen etc. überwinden, zumindest weit hinausschieben ließen. Die Erklärungskraft von Hirschs Theorie erweist sich u. a. an dem zentralen praktischen Problem, nämlich der Analyse der säkularen Inflation. Weder der Keynesianismus noch der Monetarismus oder andere Lehrkonzepte vermochten bisher, das paradoxe Zusammentreffen lang anhaltender Produktivitätssteigerung und schleichender Inflation akzeptabel zu erklären³.

Die volle Reichweite von Hirschs Ansatz läßt sich noch nicht überschauen. Wie erwähnt, fehlt auch bisher eine Rezeption seiner Theorie durch die verschiedenen Schulen konventioneller Fachökonomie. Sobald sich die Fachökonomie dieses neuen Ansatzes ausgiebiger annehmen wird, dürfte es auch kritische Einwände in Fülle geben. Dennoch scheint Hirschs Kernthese so gut fundiert, daß sie den Angriffen standhalten wird. Damit steht aber das ökonomische Denken einer über zweihundertjährigen Tradition vor einem revolutionären Bruch: wenn Wachstum nicht mehr möglich, weil ungeeignet zur Befriedigung der (noch vorhandenen) Bedürfnisse, so muß sich die Wirtschaftswissenschaft nach einem neuen Referenzmodell umsehen. Dies bedeutet aber – um Kuhns⁴ Begriff zu verwenden – einen Paradigmawechsel.

Der Zusammenhang zwischen Wachstum, Bedürfnisbefriedigung und Entstehung neuer Bedürfnisse vollzieht sich in einem dialektisch zu nennenden Wechselspiel. Der Wachstumsprozeß erzeugt Erwartungen, Mentalitäten und Ansprüche, die ihn eine Zeitlang *quantitativ* beschleunigen, dann aber an *qualitative* Grenzen stoßen lassen. Die ökologisch fundierte Wachstumskritik hebt die *quantitativen* Wachstumsgrenzen hervor (es gibt nicht genügend Rohstoffe, Energie etc., um so weiterzumachen wie bisher). Die Forderung nach „qualitativem“ Wachstum stellt dann aber eine Scheinlösung dar, da selbstverständlich jedes (quantitative) Wachstum irgendeine Qualität hat, wie andererseits jedes „qualitative“ Wachstum auch quantitativ sein muß, – sonst wächst eben nichts mehr. Quantitative Wachstumsgrenzen sind mit Hirschs Theorie durchaus vereinbar, aber für ihn ist das nicht der zentrale Punkt.

3. Das begrenzte Befriedigungspotential von Mengen

Wirtschaftliches Wachstum ist Mengenwachstum. Der technische Fortschritt ermöglichte eine extreme Steigerung der Produktion von *vermehrbaaren* Gütern. Vermehrbare Güter sind solche, die durch Arbeit und Naturleistungen i. w. S. hergestellt werden. Verbessert sich die Produktionstechnik, so können mit gleichem Faktoreinsatz mehr Güter produziert werden.

Auf einem hohen Einkommensniveau verlagern sich die Verbraucherwünsche jedoch mehr und mehr auf Güter, für die jene prinzipielle Vermehrbarkeit nicht gilt. Beispielsweise erscheint es zwar möglich, alle Haushalte, ja jeden Bürger mit einem eigenen Auto zu versorgen, so wie im Zuge der Produktivitätssteigerung der Landwirtschaft alle Menschen in den Industriegesellschaften bis zur Sättigung mit Nahrungsmitteln versorgt werden könn(t)en, aber wenn alle Leute ein Auto besitzen, so verschlechtert sich der Nutzen dieses Produkts. Das Gut „Autofahren“ ist eben nicht dasselbe, wenn es sich nur einige Leute oder aber die gesamte Bevölkerung leisten können. Im letztgenannten Fall kommt es zu Staus, Parkplatznot, extremen Reglementierungen etc. – und andererseits verschlechtert sich auch das Substitutionsgut zum Privatverkehr, nämlich das öffentliche Verkehrsmittelangebot.

Die im Zuge steigender Versorgung mit vermehrbaren Gütern eintretende Sättigung, die wiederum zu Verlagerungen auf die unbefriedigt empfundenen Bedürfnisse führt, erhöht zwangsläufig (auch) die Nachfrage nach *prinzipiell* unvermehrbaaren Gütern. Hirsch bezeichnet diesen Gütertyp als *Positionsgüter*. Damit wird ausgedrückt, daß es sich um Güter handelt, die an bestimmte Oberschichtpositionen geknüpft sind: Es können nicht alle eine Villa mit Park besitzen bzw. bewohnen; es können nicht alle „viele“ Untergebene haben etc. Positionsgüter sind als nicht vermehrbar definiert. Deshalb kann der (wachsende) Bedarf an Positionsgütern auch nicht durch Mengenwachstum gedeckt werden.

Die vorstehende Überlegung beschreibt eine völlig neue Problemsicht. Denn bisher bestand (besteht) die Vorstellung, daß wirtschaftliches Wachstum *stets* dazu führt, daß durch wachsende Gütermengen die heutigen Unterschichten in Zukunft den Lebensstandard der gegenwärtigen Mittelschichten erreichen; und die Mittelschichten steigen auf das Niveau der heutigen Oberschicht. In der gern benutzten Formel, daß der heutige Luxus den Massenkonsum von morgen vorwegnimmt, drückt sich jene Sichtweise aus. Eine solche Perspektive ist nur solange plausibel, als sie ausschließlich vermehrbare Güter einbezieht. Das Bruttosozialprodukt wird sozusagen als eine Schmelze betrachtet, die in jede beliebige Form gegossen werden kann, wobei die Formen von den Konsumentenwünschen vorgegeben werden. Im Hinblick auf die Positionsgüter ist die Vorstellung beliebiger Formbarkeit – also beliebiger Qualität – des Bruttosozialprodukts *prinzipiell* falsch. Private Gärten, schöne Wohnlagen, etwa am Seeufer, Parkplätze in Innenstädten, attraktive und prestigeträchtige Arbeitsplätze usw. lassen sich nicht analog zu den vermehrbaren Gütern vervielfachen.

Die Tatsache, daß das Bruttosozialprodukt schon immer aus zwei prinzipiell verschiedenen Gütertypen bestand, vermehrbaren und unvermehrbar, wird von der herkömmlichen Wirtschaftstheorie nicht geleugnet, aber sie hat sich über die qualitative Zusammensetzung des BSP kaum Gedanken gemacht, geschweige denn daraus Folgerungen im Hinblick auf die weiteren Wachstums- und Akkumulationsmöglichkeiten gezogen. Wesentlich war nur, daß der Kuchen wächst; die Qualität galt als unproblematische Frage beliebiger Präferenzen der Verbraucher. Auch die ökologische Wachstumskritik übergeht jene wesentliche Differenzierung zwischen vermehrbaren und unvermehrbar Gütern, wenn sie nunmehr ganz pauschal eine generelle Unvermehrbarkeit behauptet; eine Unvermehrbarkeit, die durch die externen (natürlichen) Begrenzungen begründet wird.

4. Gesellschaftliche Knappheit als absolute Grenze der Akkumulation

Die Unterscheidung zwischen vermehrbaren und unvermehrbar Gütern ist der Wirtschaftswissenschaft seit langem insofern geläufig, als sie im Begriff der relativen Preise zugleich relative Knappheiten unterstellt. Es gibt Güter, die durch den technischen Fortschritt und dem ihm verbundenen Akkumulationsprozeß in wachsender Menge und zu sinkenden Kosten hergestellt werden können, und es gibt andere Güter, für die das nicht oder nur in sehr beschränktem Umfang gilt⁵.

Der erste Gütertyp, also vermehrbare Güter, wird von Hirsch als *materielle Güter* bezeichnet. Den zweiten Gütertyp, dessen relative Knappheit im Zuge des Wachstums steigt, nennt Hirsch – wie schon erwähnt – *Positionsgüter*. Es handelt sich in herkömmlicher Terminologie um Seltenheitsgüter. Die Unterscheidung zwischen materiellen, vermehrbaren Gütern und unvermehrbar Positionsgütern weist sowohl eine technische als auch eine soziale Seite auf. Der technische Aspekt betrifft die Vermehrbarkeit bzw. Unvermehrbarkeit. Die soziale Seite des Problems betrifft die Präferenzen der Nachfrager. Technisch unvermehrbar Güter werden nur dann knapp, wenn die Nachfrage ihr Angebot übersteigt. Dies ist jedoch eine Frage der Bedürfnisse, der Präferenzen der Menschen.

Es darf als altbekannte Tatsache gelten, daß entsprechend dem ersten Gossenschen Gesetz jede Güterkategorie irgendwann an eine Sättigungsgrenze stößt, wenn das betreffende Gütervolumen entsprechend zunimmt. Wirtschaftliches Wachstum hat solche Absättigung möglich gemacht. Am deutlichsten ist der Sättigungsprozeß bei Agrarprodukten sichtbar. Der Nahrungsmittelverbrauch und damit die Nahrungsmittelproduktion sind in den reichen Volkswirtschaften an absolute Sättigungsgrenzen gestoßen. Hier ist Wachstum zwar technisch durchaus möglich, aber es wird ökonomisch sinnlos; weiteres Wachstum führt zu keiner Wohlstandserhöhung, sondern bedeutet im Gegenteil unprodu-

tiven Ressourcenverbrauch und damit Wohlstandsverluste. Analog stellt sich die Situation bei industriellen Produkten und generell bei allen vermehrbaren Gütern dar.

Sättigung bei einzelnen Gütern wird solange zu keinem Wachstums-
hindernis, als die Verbraucher auf andere Güter – entsprechend dem
zweiten Gossenschen Gesetz – überwechseln können. Hierbei muß es
sich jedoch *wiederum* um vermehrbare Güter handeln. Nur dann ist
gewährleistet, daß die (steigende) Nachfrage auch zu höherer Produk-
tion und damit zu Wachstum führt. Dies ist auch die Bedingung dafür,
daß überhaupt noch die Chance besteht, durch Wachstum Vollbeschäfti-
gung zu erreichen, also auf Arbeitszeitverkürzung zu verzichten.

Hirsch weist nun auf das simple Phänomen hin, daß mit steigenden
Masseneinkommen und der Sättigung bei mehr und mehr Gütern des
herkömmlichen lebensnotwendigen Bedarfs die Nachfrage verstärkt
auf jene Güter konzentriert wird, die unvermehrbar sind. Im Begriff
„Positionsgüter“ kommt zum Ausdruck, daß es sich um Güter handelt,
die schon immer zum Oberschicht- und gehobenen Mittelschichtkon-
sum gehörten und deshalb in einer Wachstumsgesellschaft von *allen*
erstrebt werden, ohne daß diesbezügliche Bedürfnisse durch Wachstum
noch erfüllt werden können. Die Besserstellung der privatwirtschaft-
lich agierenden *einzelnen* durch wirtschaftliches Wachstum ist solange
möglich, als sich die Nachfrage aus Masseneinkommen primär auf
vermehrbar Güter richtet. Es ist dann eine Frage der Zeit bzw. des
weiteren Wachstums, bis sich auch die Mittelschichten leisten können,
worüber gegenwärtig nur die Oberschicht verfügt.

Die Situation verändert sich grundlegend, wenn die Nachfrage mehr
und mehr auf Positionsgüter verlagert wird. Wirtschaftliches Wachstum
vermag dann seine alten Versprechungen nicht mehr einzulösen;
Wachstum bleibt schließlich überhaupt aus – mit allen bekannten
Krisenfolgen. Es sind nicht Produktionsgrenzen jener Güter, die das
bisherige Wachstum ausmachten, welche nun zu Wachstumsengpässen
führen, sondern gerade aus der schier unbegrenzten Vermehrbarkeit
jener Güter erwächst die Nachfrageverschiebung hin zu den Positions-
gütern. Und diese sind unvermehrbar, waren es schon immer. Nur
deckte das Angebot unvermehrbarer Positionsgüter in der *Vergangen-*
heit den Bedarf, weil die Masseneinkommen vorwiegend noch für
vermehrbar Güter ausgegeben wurden. Das wirtschaftliche Wachstum
war sozusagen noch nicht weit genug vorangeschritten, um auf den
Märkten für Positionsgüter merklich Übernachfrage zu bewirken. Das
ist seit einiger Zeit anders. Wachstum verändert im historischen Prozeß
seine eigenen Voraussetzungen. Es kommt zu unüberwindbarer *gesell-*
schaftlicher Knappheit.

Gesellschaftliche Knappheit resultiert aus der spezifischen Konsu-
mentenorientierung „nach oben“. Jeweils begehrenswert erscheint der
Konsumstandard der nächst höheren sozialen und ökonomischen
Schicht. Dieses *konsumsoziologische* Phänomen wurde in Duesenber-
ry's relativer Einkommenshypothese formalisiert, ist aber schon länger
bekannt. So wurden die wesentlichen konsum-soziologischen Verhal-

tensmuster schon umfassend von Veblen⁶ dargestellt. Die These der konservativen Wirtschaftstheorie von der Unbegrenztheit der (Konsum-)Bedürfnisse und die daraus herleitbare Folgerung, daß Knappheit niemals überwunden würde, also auch keine Sättigung eintreten könne, kann sich vor allem auf jenes konsumsoziologische Phänomen berufen. Die Leute haben immer noch offene Wünsche, vor allem solange es ihnen schlechter als anderen geht. Solange es eine *Konsumhierarchie* gibt, solange bleibt auch das Bestreben bestehen, von unten nach oben *aufzusteigen*. Ist der Bedarf mit Lebensnotwendigem quantitativ gedeckt, so strebt man nach besseren Qualitäten. Die Konsumtheorie interpretierte diese qualitative Orientierung nach „Höherwertigem“, befangen im quantitativen Wachstumsmuster, als eine bloße Expansion von Quantität; die bessere „Qualität“ irgendeines Konsumgutes erfordert höheren Faktoraufwand, bedeutet also auch höhere Nachfrage nach Arbeits-, Boden- u. a. Leistungen. Das Qualitätsproblem wurde zu einem Quantitätsproblem umdefiniert. Damit blieb trotz der richtigen Erkenntnis der Bedürfnisverschiebung vom Quantitativen zum Qualitativen der Blick auf das *wesentliche* Phänomen dieser Entwicklung versperrt, daß nämlich mit dem Wechsel von der Quantität auch ein Wechsel der Nachfrage von vermehrbaren zu unvermehrbaaren Gütern einherging.

Die wachstumstheoretischen Scheuklappen führten dann auch zu der Kurzschlußthese, daß wegen der stets unbefriedigten Bedürfnisse die Menschen tendenziell nach höherem Einkommen streben und deshalb Einkommenswachstum der Arbeitszeitverkürzung vorzuziehen sei. Die dialektische Qualitätsänderung der Bedürfnisse und die daraus folgende *soziale* Begrenzung des Wachstums blieb verborgen. Aber: „Das Problem entsteht aus der expandierenden Grenze der Bedürfnisse selbst, einer Grenze, die durch eben jene Mittel immer weiter hinausgeschoben wird, die die jeweils bestehenden Bedürfnisse befriedigen sollen. Daraus folgt, daß der Anteil der befriedigten gegenüber den unbefriedigten Bedürfnissen nie wachsen kann.“

Ungeachtet der Frage, ob Hirsch die quantitativen Relationen zwischen befriedigten und unbefriedigten Bedürfnissen zu starr festlegt, wird die These von der Unbegrenztheit der Bedürfnisse mit Rückgriff auf die bereits von Hegel und Marx dargelegte Bedürfnisdialektik fundiert. Diese Sichtweise ist noch radikaler als die konsumsoziologisch begründete Bedürfnisdynamik, da Hirsch die Bedürfnisexpansion auch für den Fall unterstellt, daß die sozialpsychologische Orientierung „nach oben“ keine Rolle spielt, sondern neue Bedürfnisse lediglich aus der Absättigung bisheriger erwachsen. Die gesellschaftliche Knappheit Hirschs wäre somit nur ein spezifischer Grund für (wachsende) Knappheit bestimmter Güter in reichen Gesellschaften. Denn die „anthropologische“ Bedürfnisdialektik würde ja auch in einer egalitären Gesellschaft dazu führen können, daß sich Nachfrage auf unvermehrbaare Güter konzentriert, somit Wachstum keinen Ausweg mehr aus dem „Mangel“ weist.

Hirschs Begriff der gesellschaftlichen Knappheit umfaßt neben der Nachfragekonzentration auf unvermehrte Güter eine zweite Komponente, die der herkömmlichen Sozialkostendiskussion entstammt. Die Summe einzelwirtschaftlicher Entscheidungen verändert die gesellschaftliche Gesamtsituation derart, daß die individualistisch verfolgte Bedürfnisbefriedigung in steigendem Maße ihre Zwecke verfehlt. In Anlehnung an eine Formulierung von Alfred E. Kahn⁸ wird dieses Phänomen als „*Tyrannie der kleinen Entscheidungen*“ charakterisiert. Paradebeispiel sind die wachsenden Verkehrsengpässe und Staus als Folge des Individualverkehrs. Mit dem Verkauf jedes neuen Autos verschlechtert sich das aus komplementären Teilen bestehende Gut Autofahren. Versuche, solche Engpaßeffekte durch behördliche Regelungen zu vermindern, indem beispielsweise Parkgebühren drastisch erhöht oder Fahrverbote in bestimmten Zonen und zu bestimmten Zeiten erlassen werden, erhöht wiederum den Einkommensbedarf, damit die Nachfrage nach Positionsgütern und treibt zudem die Inflation⁹: Wer seinen eigenen Wagen nicht unbegrenzt nutzen kann, mag auf Taxen ausweichen oder nach einer Wohnung suchen, die verkehrsgünstiger liegt und von Restriktionen nicht betroffen ist. Solche Wohnungen sind jedoch gerade nicht vermehrbar. „Es ist paradox, daß mit der Erweiterung von Wahlmöglichkeiten durch den Marktmechanismus im Namen der Freiheit eine Vermehrung restriktiver Gesetze und Barrieren stattfindet“¹⁰.

Zusammenfassend läßt sich gesellschaftliche Knappheit aus dem Zusammenwirken zweier Faktoren beschreiben: Absättigung des Bedarfs an vermehrbaren Gütern im Zuge wirtschaftlichen Wachstums und Konzentration der Massennachfrage auf unvermehrte Positionsgüter.

5. Integration herkömmlicher Krisenerklärungen in das soziale Grenztheorem

Wie bereits erwähnt, besteht die innovative Leistung Hirschs nicht in einer Gegenthese zu orthodoxen Theorien, wie dies für das Verhältnis des Keynesianismus zur Neoklassik galt, sondern im Nachweis der *historisch begrenzten Geltung* der alten Theorien. „Durch die Verschmelzung individueller und gesamtgesellschaftlicher Chancen des wirtschaftlichen Fortschritts zu einem einzigen Prozeß, der auf individuellen Bewertungen beruht, hat die orthodoxe Theorie einen wesentlichen Wandel in der Natur des wirtschaftlichen Problems nicht in den Blick bekommen und dadurch das Versprechen des wirtschaftlichen Wachstums übertrieben. Sie hat die Grenzen der Verbrauchernachfrage als Richtschnur für leistungsfähige wirtschaftliche Aktivitäten unterschätzt. Sie hat das ganze Ausmaß des modernen Konflikts zwischen individualistischen Handlungen und der Befriedigung individueller Neigungen verschleiert. Das zu bekommen, was man sich gewünscht hat, entspricht immer weniger der Möglichkeit, das zu tun, was man gerne möchte“¹¹.

Versucht man, Hirsch in eine theoretische Tradition zu stellen, so finden sich eher gewisse Anknüpfungspunkte an Marx und den Keynesianismus und weniger an die Neoklassik. Hirsch argumentiert auf der Grundlage eines historisch-dynamischen Verständnisses von Wirtschaft. Er betont den Nachfrageaspekt bei der Erklärung der Akkumulationshindernisse und weist in wirtschafts- und gesellschaftspolitischer Perspektive auf die Grenzen *individualistischer* Marktmechanismen hin. Daraus leitet sich die politökonomische Konsequenz her, mit kollektiven Regelungen, also interventionistischer Politik, auf die *sozialen* Grenzen des Wachstums zu reagieren. Hirschs Analyse führt allerdings nicht zu einer weiteren Begründung des herkömmlichen Interventionismus, der Defekte marktwirtschaftlicher Allokation beheben soll, ohne die individualistische Orientierung des Gesamtprozesses aufzuheben, sondern in der individualistischen Ausrichtung selbst wird die Unzulänglichkeit dingfest gemacht.

Herkömmlicher Keynesianismus – speziell in der Version der Globalsteuerung – stellt weder die Möglichkeit fortschreitendem Wachstums in Frage, noch grenzt sich keynesianische Fiskalpolitik im Sinn „kollektivistischer“ Wohlstandsorientierungen vom konkurrenzwirtschaftlichen Individualismus ab. Im Gegenteil zielt der herkömmliche Interventionismus gerade auf eine Stabilisierung der Chancen „individualistischer“ Bedürfnisbefriedigung. Öffentliche Investitionen, die Bereitstellung von Infrastruktur etc. wird regelmäßig als Komplement einzelwirtschaftlicher Produktions- und Konsumententscheidungen strukturiert. Damit verfehlt die Fiskalpolitik zwar nicht ihr traditionell vorrangiges Ziel, für eine zur Vollbeschäftigung hinreichende Nachfrage zu sorgen, *solange* Vollbeschäftigungsnachfrage auf vermehrbare Güter gerichtet bleibt, aber interventionistische Wachstumspolitik stößt an die gleichen „sozialen“ Wachstumsgrenzen wie der sich selbst überlassene Marktmechanismus. Es sei dahingestellt, ob die als „Versagen des Keynesianismus“ in einigen Industrieländern teils beklagte, teils hämisch konstatierte Kapitulation der Fiskalpolitik vor der Krise auf jene sozialen Wachstumsgrenzen zurückgeführt werden muß oder lediglich Folge eines quantitativ unterdimensionierten Staatsinterventionismus darstellt. Unterstellt man, daß Hirschs Theorie die tieferen Ursachen der gegenwärtigen Wachstumsprobleme zutreffend klarlegt, so lassen sich die sozialen Wachstumsgrenzen auch durch forcierte staatliche Nachfragepolitik nicht überschreiten.

Die auf der Unterscheidung von vermehrbaren und unvermehrbaaren Gütern basierende Analyse Hirschs liefert Erklärungen für einige in der herkömmlichen wirtschaftstheoretischen Debatte aufgeworfene Widersprüche. Hierzu gehört das paradoxe Phänomen, daß während der Nachkriegsjahrzehnte ein außerordentlich hoher Produktivitätsfortschritt stattgefunden hat, der mit den Stückkosten auch die Preise hätte senken müssen; das Gegenteil ist jedoch eingetreten, eine fortlaufende Inflation. Weiterhin ist der Widerspruch zwischen Sättigungsphänomen einerseits und der registrierbaren Tatsache andererseits nicht gelöst, daß die Bedürfnisse der Menschen noch nicht voll befriedigt erschei-

nen, weshalb auch immer noch der breite Wunsch nach weiteren Einkommenssteigerungen besteht. Schließlich lassen sich mit Hirschs Theorie auch plausible Antworten auf die Fragen nach den Wachstumschancen durch Innovationen, nach dem Zusammenhang von Verteilung und Wachstum sowie nach der Wohlstandsrelevanz von Arbeitszeitverkürzungen geben.

5.1 Nachfrageprobleme und Inflation

In der langfristigen Betrachtung hat sich die Keynesische Konsumfunktion bestätigt. Keynes hatte darauf hingewiesen, daß mit wachsendem Einkommen auch die Ersparnisbildung zunimmt, und zwar überproportional. Mit erklärbaren Schwankungen stieg die Sparquote der Haushalte in den vier Jahrzehnten nach dem Zweiten Weltkrieg deutlich an¹². Es bestehen zwar Unterschiede bezüglich der absoluten Höhe der Sparquote von Land zu Land, aber der langfristige Trend ist eindeutig. Dieser Befund scheint die unterkonsumtionstheoretischen und auf der Stagnationsthese basierenden Krisenerklärungen zu bestätigen. Denn steigende Ersparnisbildung wirkt auf die längerfristigen Absatzerwartungen der Investoren negativ und gebietet Vorsicht bei Erweiterungsinvestitionen. Andererseits läßt sich der Sättigungsthese eine Reihe von Gegenargumenten vorhalten, die bisher sowohl in der Öffentlichkeit als auch bei Politikern und Wirtschaftswissenschaftlern als hinreichende Widerlegung betrachtet wurden.

An erster Stelle ist zu registrieren, daß alle Haushalte – auch die mit hoher Ersparnisbildung – keineswegs ohne weiteren Bedarf sind. Sie haben offenkundig noch eine Reihe unerfüllter Wünsche. Deshalb neigen zumindest neoklassisch orientierte Ökonomen (wie etwa die Mitglieder des bundesdeutschen Sachverständigenrates) zu der nachvollziehbaren Interpretation, daß Ersparnis als *Ansparen* zu verstehen ist. Hier soll keine Auseinandersetzung mit dieser Sichtweise erfolgen, die ja impliziert, daß die Ersparnis auch irgendwann wieder einmal abgebaut werden müßte¹³, sondern sie sei als zutreffend unterstellt.

Hohe Ersparnis wird – seit Entstehung der modernen erwerbswirtschaftlichen Gesellschaft und der sie erklärenden Wirtschaftstheorie – als Voraussetzung von Investition und Wachstum positiv bewertet. Der Ersparnis sei der (spätere) Wohlstand zu danken. Diese mikroökonomisch gewonnene Einsicht wird seit den Klassikern auf die Gesamtwirtschaft übertragen.

Auch Keynes stellte den Zusammenhang zwischen Höhe der Ersparnis und gesamtwirtschaftlichem Wachstum nicht prinzipiell in Frage, sondern seine Kritik am Sayschen Theorem, also der These, daß sich das Angebot die notwendige Nachfrage schaffe, betraf die unzureichende Abstimmung von freiwilliger Ersparnis und freiwilliger Investition in einem Wirtschaftssystem mit ausschließlich dezentralen Entscheidungen. Die Ersparnis bildet für die gegenwärtig herrschende Wirtschaftstheorie, vor allem die Mehrzahl der Wirtschaftspolitiker

insofern kein Problem, als allenthalben „Kapitalmangel“, also eher zu geringe Ersparnisbildung konstatiert wird¹⁴. Auf die wesentliche Frage, warum die freiwillige Investition seit längerer Zeit nicht in der Lage gewesen ist, die freiwillige Ersparnis der Industrieländer zu absorbieren, gibt es eine Fülle von ad hoc-Erklärungen, die letztlich irgendwelche „strukturelle Faktoren“ verantwortlich machen¹⁵. Doch keine der verschiedenen Analysen vermag im Hinblick auf die Tatsache zu befriedigen, daß einerseits hohe Ersparnisse gebildet werden, also *Konsumverzicht* geleistet wird, andererseits Bedürfnisse unbefriedigt bleiben, also eigentlich doch höhere Produktion sinnvoll erscheint.

Die theoretisch und praktisch recht diffuse Lage läßt sich mit Hirschs Theorie sehr elegant entwirren. Vor allem wird auch erklärbar, wie „Sättigung“ zur Wachstumskrise führt, die äußeren Krisenmerkmale dann aber alles andere als Sättigung vermuten lassen. Denn sinkende Einkommen, wachsende Arbeitslosigkeit, ein Anstieg der sozialen Armut sind ja alles andere als sättigungsverdächtige Phänomene.

Sättigung – so Hirsch – tritt bei vermehrbaren Gütern ein. Und zwar kommt es zu Sättigung bei großen Teilen der Bevölkerung, noch ehe die *gesamte* Gesellschaft auf dem technisch möglichen und sozial angemessenen Lebenshaltungsniveau versorgt ist. Die hierarchische Verteilung bedeutet eben, daß der Bedarf von Mittel- und Oberschichten an *vermehrba*ren Gütern gedeckt ist, ihre Nachfrage somit auf Positionsgüter verlagert wird. Die unteren Einkommensschichten, die bei der Produktion jener vermehrbaren Güter Arbeit und Brot finden, verlieren Arbeitsplatz und Einkommen. Die durch Nachfrageänderungen bedingten Beschäftigungsprobleme werden durch den Rationalisierungsprozeß verstärkt, der sich ja ausschließlich in der Produktion vermehrbarer Güter abspielt. Im Endergebnis steht die Gesellschaft vor der widersprüchlichen Erscheinung, daß ein Teil ihrer Mitglieder von den Segnungen der Konsumwelt mehr und mehr ausgeschlossen wird, obgleich der Bedarf dieser diskriminierten Minderheit an vermehrbaren, ganz konventionellen Gütern noch längst nicht gedeckt ist. Die hohe Sparneigung der höheren Einkommensschichten könnte – im Rahmen der Theorie Hirsch's – eine plausible Erklärung als „Ansparen“ auf Positionsgüter finden. Bei steigender Zahl solcher Ansparer vermindert sich selbstverständlich die Chance des Einzelnen, (künftig) eines der begehrten, unvermehrba

ren Positionsgüter ergattern zu können. Wie auf einer Auktion wächst das Angebot *nicht* mit der Nachfrage. Die Verlagerung der Nachfrage von Mittel- und Oberschichten auf *unvermehrba*re Positionsgüter steigert nun den Inflationsdruck¹⁶. Inflationäre Übernachfrage einerseits ist verbunden mit depressiv wirkendem Nachfragemangel andererseits. Es ergibt sich jenes als Stagflation bezeichnete Phänomen, an dessen Erklärung sich die Schulökonomie bisher die Zähne ausbeißt.

Inflation provoziert staatliche Inflationsbekämpfung. Damit wird jedoch der Inflationsherd nicht beseitigt, nämlich die Übernachfrage nach Positionsgütern – allenfalls kommt es zu einer gewissen Nachfragegedämpfung in diesem Bereich –, hingegen trifft die Restriktionspolitik

voll den Bereich der vermehrbaren Güter. Dort werden Investition und Beschäftigung (weiter) reduziert. Eine mehr oder weniger lange währernde Depressionssituation führt zwar auch zu einer so starken Ausweitung des Nachhol-Bedarfs an vermehrbaren Gütern, daß sich quasi als Reaktion auf den in der Krise entstandenen „Nachholbedarf“ wieder ein konjunktureller Aufschwung einstellt, aber eine solche Belebung kann eben nicht als Rückkehr zum „alten“ Wachstumspfad interpretiert werden.

Mit der konjunkturellen Belebung wird sich dann auch – neben der ohnehin in jedem Konjunkturaufschwung eintretenden Preissteigerung – auch wieder die Nachfrage nach den Positionsgütern verstärken. Das widersprüchliche Grundmuster inflationstreibenden Nachfragesogs bei unvermehrbaaren Positionsgütern und einer noch vor der Vollbeschäftigungsgrenze erlahmenden Nachfrage nach vermehrbaren (arbeitsintensiven) Gütern setzt sich erneut durch.

Hirschs Theorie beschreibt eine Situation, in der zwar die gesamtwirtschaftliche Nachfragesumme, die sich aus Nachfrage nach vermehrbaren und unvermehrbaaren Gütern zusammensetzt, inflationär wirkt, aber die *Nachfragestruktur* impliziert zugleich, daß Kapazitäten nicht ausgelastet und das Arbeitspotential nicht vollbeschäftigt werden. Damit erklärt sich auch die seit längerer Zeit beobachtbare Verlagerung der Investitionsmotive von der Erweiterung zur Rationalisierung. Wenn über Mengenwachstum keine Gewinnsteigerungen mehr erreicht werden können, konzentrieren sich die Investitionen auf Rationalisierungsmöglichkeiten. Dies gilt umso mehr, als durch die Mikroelektronik das technologische Angebot für Rationalisierungsmaßnahmen rapide gestiegen ist. Das Volumen der Rationalisierungsinvestitionen reicht jedoch nicht aus, um die Geldkapitalbildung der Sparer ganz zu absorbieren. Somit sucht Geldkapital Anlage in Finanzaktiva (z. B. Staatsanleihen) statt in Realkapital zu fließen¹⁷.

5.2 Wer sind die Verlierer?

Die Folgen der „sozialen Grenzen des Wachstums“ sind die gleichen wie in der traditionellen keynesianischen Krisenerklärung: Nachfrage-mangel begrenzt das Wachstum und führt zu einer Diskrepanz zwischen freiwilliger Ersparnis und freiwilliger Investition auf dem (fiktiven) Vollbeschäftigungsniveau. Die Wachstums- und Beschäftigungskrise reduziert je nach Dauer und quantitativem Ausmaß den Wohlstand breiter Bevölkerungsschichten und schafft damit wieder Raum für Absatz vermehrbarer Güter. Es handelt sich jedoch um nicht mehr als konjunkturellen „Nachholbedarf“, der als Folge einer Wirtschaftskrise – oder eines Krieges – auftritt¹⁸, wobei Dauer und Tiefe der Krise dann auch den Umfang des „Nachholbedarfs“ bestimmen.

Die Irrationalität der Gesamtsituation resultiert aus dem rationalen Verhalten der einzelnen Wirtschaftssubjekte, die auf individualistische Weise Befriedigung ihrer Wünsche suchen. Die preistreibende Konkur-

renz der höheren Einkommensschichten um Positionsgüter hat gesamtwirtschaftliche Folgen, die paradoxerweise *vor allem* jene Gruppen betreffen, die noch mehr oder weniger weit unterhalb der Mittelschicht-einkommen liegen. Das Sparverhalten der Mittel- (und Ober-)Schichten führt per se bereits zu jenem beschäftigungsschädlichen Ungleichgewicht zwischen freiwilliger Ersparnis und freiwilliger Investition. Sofern die Preisniveaueffekte, die durch die Positionsgüterkonkurrenz ausgelöst werden, die Regierungen auch noch zu inflationsdämpfender Globalpolitik veranlassen, verstärkt sich der Kontraktionsprozeß.

Die hier skizzierte Theorie Hirschs liefert eine *historische* Stagflationserklärung. Historisch insofern, als Stagnation und Inflation als Ergebnis eines mehrere Generationen umfassenden Akkumulationsprozesses eintreten. Während dieser Zeit setzten sich Konsummuster durch, die ursprünglich nur für Oberschichten gültig waren. Gleichzeitig drang der Optimismus von Adam Smith's Botschaft ins allgemeine Bewußtsein, daß Akkumulation und wirtschaftliches Wachstum, deren Voraussetzung eine möglichst hohe Ersparnisbildung darstellt, künftig auch die ärmeren Bevölkerungsschichten in den Genuß jener Güter bringen würde, die zu einem bestimmten Zeitpunkt jeweils nur den betuchteren Klassen verfügbar sind. Diese Sichtweise hat bis heute die Qualität eines Dogmas. Hirschs Gegenposition erlaubt deshalb, wie bereits ausgeführt, von einem neuen Paradigma zu sprechen.

5.3 Neoklassik, Lohnkosten und Wachstum

Die neoklassische Wirtschaftstheorie anerkennt aufgrund ihrer von Say übernommenen Thesen, daß sich jedes Angebot auch Nachfrage verschaffe und die Bedürfnisse unbegrenzt sind, keine immanenten Wachstumsgrenzen. Wachstumsprobleme werden als exogen z. B. durch falsche Wirtschaftspolitik, politisch bedingte Störungen der Weltwirtschaft etc. verursacht beschrieben. Eine Kernvorstellung neoklassischen Denkens besteht in der Meinung, daß sich Arbeitslosigkeit über (hinreichende) Reallohnsenkungen beseitigen ließe.

Vor dem Hintergrund der Theorie Hirschs wird die neoklassische Position unhaltbar. Denn sinkende Löhne vermögen Sättigung bei *vermehrba*ren Gütern deshalb nicht zu überwinden, weil die Verbilligung dieser Produkte – unterstellt die Kostenreduktion würde in den Preisen weitergegeben – die der Sättigung unterliegenden Güter ja noch wohlfeiler machen würde. Lohnsenkungen betreffen zudem gerade jene Schichten, die in ihrer Nachfrage nach vermehrba

ren Gütern noch nicht durch Sättigung, sondern durch Kaufkraftmangel begrenzt werden. Die Vorstellung, daß jemand, der über zwei oder drei Fernsehgeräte verfügt, das dritte und vierte kaufen würde, wenn es sich im Zuge von Lohnsenkungen um einige Prozente verbilligen würde, ist absurd.

Vertreter der lohnkostenbezogenen Krisenerklärung haben jüngst eine unfreiwillige Bestätigung der Hirschschen Theorie geliefert – und

damit die Problematik der neoklassischen Lohnkostenthese unversehens bestätigt. Der „Kronberger Kreis“, ein Zusammenschluß wirtschaftspolitisch konservativ eingestellter Ökonomen in der Bundesrepublik Deutschland, stellt fest: „Arbeit ist niemals so knapp wie Gold“¹⁹. Mit dieser schwergewichtigen Erkenntnis wird begründet, daß die Arbeitskosten sinken müßten, weil Arbeit – weltweit – weitaus reichlicher vorhanden ist als Gold. Nun wird die Knappheit irgendeiner Ware von Angebot und Nachfrage bestimmt. Gäbe es jenen Jahrtausende alten Goldfetischismus nicht, so wäre Gold weder knapp noch teuer. Gold kann nun aber durchaus als eine Art Positionsgut betrachtet werden. Niedrigere Löhne werden die Goldnachfrage und damit die Knappheit des Goldes nicht sinken lassen, sondern im Gegenteil. Denn die Goldnachfrager werden bei sinkenden Löhnen weniger für die *vermehrbar*en Güter ausgeben müssen, somit mehr Kaufkraft auf die Goldnachfrage konzentrieren können²⁰. In der Tat: „Arbeit ist niemals so knapp wie Gold“. Deshalb steigt mit der Verbilligung der vermehrbaren Güter, in die Arbeit eingeht, die Nachfrage nach Positionsgütern, also die Knappheit von Gold wächst und die Knappheit der Arbeit sinkt.

Würde man den weltweiten „Überfluß“ an Arbeit voll auf die Löhne der Industrieländer durchschlagen lassen, d. h. die (geringe) Knappheit an Arbeit würde den Lohn bestimmen, so wäre damit ein riesiger Verlust an Massenkaufkraft verbunden. Die Produktion vermehrbaren Güter müßte rapide sinken – und damit würden schließlich wohl auch Teile der mittleren und oberen Einkommenschichten vom Strudel erfaßt und nach unten gesogen. Vielleicht wäre dann nicht einmal mehr das Gold „knapp“.

Die in Hirschs Theorie unterstellte Verschiebung der Nachfrage von den industriell hergestellten vermehrbaren Gütern auf Positionsgüter hat erhebliche Auswirkungen auf die gesamtwirtschaftliche Produktivitätsentwicklung. Produktivitätssteigerungen fanden bisher vor allem im primären und sekundären Sektor statt. Vermindert sich das Mengenwachstum in den produktivitätsstarken Bereichen, so wird die gesamtwirtschaftliche Produktivitätsentwicklung in sinkendem Maße von den Produktivitätserfolgen der Industrie bestimmt. Diese *strukturell* bedingte Abschwächung des Produktivitätswachstums hat sich in den vergangenen zehn Jahren sehr deutlich in den USA beobachten lassen. Dort wuchs die gesamtwirtschaftliche Produktivität nur minimal. Dies war nicht Folge eines Mangels an Möglichkeiten zur Produktivitätserhöhung (in der Industrie), sondern eben die Konsequenz geringeren *industriellen* Mengenwachstums. Soweit Arbeitsplätze in den USA geschaffen wurden, entfielen sie zum größten Teil auf den Dienstleistungsbereich. Und hier zeigte sich eine klare Spaltung in attraktive gut bezahlte Arbeitsplätze (Positionsgüter i. S. Hirschs) und miese, schlecht bezahlte Dienstleistungsjobs. Letztere weisen sehr niedrige Produktivität auf. Nach neoklassischer Theorie müssen sie *deshalb* auch niedrig bezahlt werden. Hirschs Krisenerklärung macht diese paradoxe Entwicklung verständlich; paradox weil die massenweise Wiederkehr

niedrig bezahlter Dienstleistungsjobs (Bedienung im weitesten Sinn, vom Gepäckträger über den Schuhputzer bis zum Hamburgerverkäufer in Nachtschicht) schlecht in das Bild paßt, das häufig von der „reichen“ Gesellschaft unseres Planeten gezeichnet wird. Der Nachfragemangel bei den vermehrbaren, produktiv hergestellten Industriegütern läßt dort Arbeitslosigkeit entstehen, die dann via Lohnsenkungen die Menschen auf ungünstige Dienstleistungsarbeitsplätze mit niedriger Produktivität – und entsprechend niedrigem Einkommen – verweist. – Wer allzu große Hoffnungen auf den Dienstleistungsbereich als künftiges Arbeitsplatzreservoir setzt, sollte sich klarmachen, daß es nicht nur hoch bezahlte und interessante Dienstleistungen gibt, sondern sich hier auch äußerst unsoziale und ethisch unvertretbare Perspektiven zeigen²¹.

5.4 Strukturelle und internationale Folgen

In der aktuellen Krisendebatte wird immer wieder auf das Problem eines „verzögerten“ Strukturwandels hingewiesen. Hierbei zeigt sich in den gängigen Argumentationsmustern insofern ein gewisser Widerspruch, als einerseits unbestritten ist, daß auf lange Sicht letztlich die Nachfrage für strukturelle Veränderungen maßgeblich ist. Andererseits wird jedoch betont, daß es auf Maßnahmen angebotsorientierter Art ankomme. Die Anbieter, also die Unternehmer, müßten über neue Produkte und kostengünstige Produktionsverfahren versuchen, die potentielle Nachfrage richtig anzusprechen. Hinter dieser Auffassung verbirgt sich die herkömmliche Vorstellung, daß keine prinzipiellen Wachstumsgrenzen existieren, schon gar nicht nachfragebedingt.

Hirschs Theorie führt nun zu der Konsequenz, jene üblicherweise als Strukturprobleme diagnostizierten Schwierigkeiten doch als „nachfragebedingt“ zu deuten. So wäre etwa – um konkrete Fälle zu nennen – die Stahl- und Werftenkrise primär weder durch technologischen Rückstand noch fehlende Innovationsfähigkeit der Anbieter bezüglich der Produktvielfalt und -qualität zu erklären, sondern schlicht das Ergebnis jener von Hirsch generell für die Industrieländer registrierten Verschiebung in den Konsumentenwünschen. Selbst geniale Manager können Stahl- und Werftkapazitäten nicht auf die Produktion von „Positionsgütern“ umstellen. Selbstverständlich ist der Weltstahlbedarf im Hinblick auf die Wachstumsanstrengungen der Dritten Welt groß genug, um die vorhandenen Kapazitäten zu beschäftigen, – sofern die Bedürftigen nur über die Kaufkraft verfügten, um ihren Bedarf als Nachfrage am Markt artikulieren zu können. Doch dazu wäre eine erhebliche Kaufkraftumverteilung im internationalen Bereich notwendig. Bisher fehlte dazu sowohl die ökonomische Einsicht als auch der politische Wille.

Unter der Annahme, daß Strukturprobleme heute vor allem aus einem Mangel an kapazitätsauslastender Nachfrage resultieren, wird sich auch durch Intensivierung des internationalen Wettbewerbs kein Ausweg aus der Krise öffnen. Vielmehr kommt es nur zu Verschiebungen von Absatz- und Beschäftigungsproblemen zwischen den Ländern.

Weltwirtschaftlich betrachtet ist das jedoch ein Null-Summen-Spiel, d. h. Gewinne gehen zu Lasten der Verlierer.

Die enge außenwirtschaftliche Verflechtung der Industrieländer begünstigt die wettbewerbsstärkeren Volkswirtschaften bei dem Versuch, über Exportsteigerungen ihre binnenwirtschaftlichen Beschäftigungsprobleme zu lösen. Wegen des Nullsummencharakters solcher Erfolge stellt das jedoch keine Dauerlösung dar. Zudem sind Retorsionsmaßnahmen zu erwarten, wie der seit Jahren wachsende Protektionismus belegt.

Es gibt gegenwärtig kein Industrieland, dessen Wirtschaftspolitiker nicht um die bessere internationale Wettbewerbsfähigkeit ihrer Wirtschaft bemüht sind. Sie tun dies mit einer Intensität, die in Zeiten hohen weltwirtschaftlichen Wachstums als überflüssig, wenn nicht gar schädlich galt. Es sollte zu denken geben, daß selbst in der als international außerordentlich konkurrenzstark geltenden Bundesrepublik die Außenwirtschaft (wieder) als vorrangige Konjunkturstütze betrachtet wird²². Wenn aber die Wettbewerbsstärkung als oberste Maxime für die Krisenbekämpfung gilt, wird das Kernproblem übersehen, die stagnierende Nachfrage bei *vermehrbaren* Gütern und die Verlagerung auf den Positionsgütermarkt.

Im Außenhandel werden (fast) ausschließlich vermehrbare Sachgüter und Dienste gehandelt. Wenn Hirschs These von der Nachfragestagnation bei dieser Güterart zutrifft, so läßt sich über Exportsteigerungen das Grundproblem der Krise nicht lösen. Dem läßt sich auch nicht entgegenhalten, daß allenfalls in einigen hochentwickelten Ländern der Wachstumsprozeß bereits soweit fortgeschritten ist, daß sich „soziale Wachstumsgrenzen“ bemerkbar machen. Denn gerade wegen der hohen Außenwirtschaftsverflechtung werden auch jene Länder mit in die Weltwirtschaftskrise einbezogen, in denen der Positionsgüterwettbewerb noch keine wesentlichen Wachstumsgrenzen bewirkt hat. Die Industrien dieser Länder sehen sich stärkerer Importgüterkonkurrenz ausgesetzt und haben es andererseits schwerer, auf den mit vermehrbaren Gütern gesättigten Märkten der „Stagnationswirtschaften“ zu verkaufen²³. Volkswirtschaften, die noch weit von einer Absättigung mit vermehrbaren Gütern entfernt sind, werden aber somit auch durch die „sozialen Grenzen des Wachstums“ betroffen, die sich bei ihren Handelspartnern bemerkbar machen. Diese Überlegung gibt zugleich eine Erklärung dafür, warum eine „Weltwirtschaftskrise“ sozusagen bestimmte geographisch isolierte Infektionsherde aufweisen kann. Es wäre auch recht unwahrscheinlich, daß eine allgemeine Krise quasi in gleichem Maße von allen weltwirtschaftlich verflochtenen Ländern ausgeht. Dies war bei der Großen Depression der dreißiger Jahre nicht der Fall und ist es heute auch nicht.

Im Zusammenhang mit dem hier behandelten Thema kam es darauf an zu zeigen, daß Hirschs Theorem zwar *länderspezifisch* ansetzt, aber *globale* Bedeutung hat. Jedenfalls für jene Volkswirtschaften, deren Entwicklung wesentlich vom Außenhandel abhängt.

5.5 Gibt es „internationale“ Positionsgüter?

Der Begriff Positionsgüter wird von Hirsch auf bestimmte Güter beschränkt und hat gesellschaftsspezifischen Charakter. Der Grundgedanke in der Definition der Positionsgüter besteht in dem prinzipiell beschränkten Zugang breiter sozialer Schichten zu jenen Gütern. Die Zugangsbeschränkungen lassen sich durch Wachstum nicht beseitigen, vielmehr erhöht Wachstum die Nachfrage nach jenen Gütern und steigert damit ihre relative Knappheit. Teilweise läßt sich die absolute Angebotsbeschränkung bei Positionsgütern durchaus auf *natürliche* Grenzen zurückführen. Dies gilt etwa für die begrenzte Verfügbarkeit landschaftlich reizvoller Grundstücke. Analog lassen sich nun aber auch etliche Massenverbrauchsgüter der entwickelten Länder als internationale Positionsgüter begreifen; nämlich als Positionsgüter für die Bevölkerungsmassen der Dritten Welt. Beispielsweise gehören energieintensive Güter zwar zu den Massenverbrauchsgütern der Industrieländer, aber die Vermehrbarkeit auch dieser Güter ist letztlich begrenzt. Der heutige Pro-Kopf-Verbrauch an Energie und Rohstoffen der Industrieländer ist *keine* Vorwegnahme künftigen Pro-Kopf-Verbrauchs der Milliarden Menschen außerhalb Europas und Nordamerikas. Das industrielle Wachstumsversprechen ist für diese Länder selbst bei den als vermehrbar geltenden Gütern nicht einlösbar. Hirschs Kritik an der herkömmlichen Vorstellung, Wachstum hebe künftig die Unterschichten auf das Wohlstandsniveau heutiger Oberschichten, gilt für das Nord-Süd-Gefälle in gleicher Weise. Damit ergibt sich die Verbindung zwischen Hirschs Theorie von den „sozialen“ Grenzen des Wachstums und der ökologischen Wachstumskritik. Die leichte Distanzierung Hirschs zu den Wachstumsskeptikern des Club of Rome erscheint somit ungerechtfertigt²⁴.

6. Hilfe durch Innovationen?

In der jüngeren Vergangenheit wurde die lange als statistischer Irrtum geltende Theorie Kondratieffs von den „Langen Wellen“ kapitalistischer Wirtschaftsentwicklung wieder belebt²⁵. Es handelt sich letztlich um einen historischen Ansatz, der aus tatsächlichen – oder vermeintlichen – langen Auf- und Abschwungsbewegungen des Wirtschaftswachstums die Zukunft prophezeit²⁶. Im Mittelpunkt der aktuellen Kondratieff-Diskussion steht die These, über eine Welle neuer „Basisinnovationen“ würden die Industrieländer wieder in einen mehrere Jahrzehnte umfassenden Aufschwung geleitet. Die empirische Innovationsforschung konnte nun aber belegen, daß in der jüngeren Vergangenheit keineswegs ein *genereller* Innovationsmangel besteht, sondern daß *Produktinnovationen* fehlten²⁷. Gerade jener Innovationstyp, der in der Lage wäre, Nachfrage zu mobilisieren und die wachstumshemmenden Wirkungen von Sättigung zu überwinden, hat sich

trotz hoher Forschungs- und Entwicklungsausgaben in diesem Bereich als äußerst spröde gezeigt. Oberflächlich betrachtet handelt es sich um ein Angebotsproblem. Will man sich hingegen nicht mit der platten Erklärung begnügen, den Unternehmern falle nichts Attraktives für die Konsumenten mehr ein, so muß man die Ursachen für die schwachen Leistungen bei Produktinnovationen doch wohl auf der Nachfrageseite suchen.

Hier läßt sich nun bereits mit Rückgriff auf Theoreme der traditionellen Konsumtheorie²⁸ feststellen, daß der noch nicht gedeckte Bedarf der Konsumenten geringere Dringlichkeit aufweist, und daß der Grenznutzen konsumtiver Einkommensverwendung gegenüber dem des Sparens (Motive: Vermögensbildung und/oder Ansparen)²⁹ stärker abnimmt. Weiterhin ist spätestens seit den Arbeiten Garry S. Beckers³⁰ bekannt, daß Konsumieren nicht nur Einkommen, sondern auch Zeit kostet. Auf höherem Einkommensniveau wird die Zeit also relativ knapper, was wiederum auf die Konsumnachfrage (negativ) zurückwirken kann. Und schließlich bietet wie dargelegt Hirschs Theorem vom positionsgüterorientierten Konsum eine Begründung für die Schwierigkeit der Anbieter, auf die – durchaus vorhandene – Nachfrage adäquat zu reagieren.

Wenn Positionsgüter gefordert werden, so kann man die Nachfrage nicht durch vermehrbare Güter befriedigen. Der Versuch, durch Produktinnovationen (bei vermehrbaren Gütern) sozusagen einen Ersatz für Positionsgüter zu bieten und die Konsumenten von ihrer Vorliebe für die Positionsgüter abzubringen, wurde in der Vergangenheit auf vielfältige Weise und nicht ohne Erfolg praktiziert. Nicht zuletzt spiegelt sich diese Marketingstrategie in der prestigeorientierten Produktgestaltung und Werbung wider. Nur scheint auch diese Absatzpolitik dem Ertragsgesetz zu unterliegen. Und im Hinblick auf „echte“ Positionsgüter gilt der Werbeslogan exklusiver Läden: „Ähnliches ist nicht dasselbe.“

Der Mangel an Produktinnovationen scheint sich somit in eine *historische* Konstellation zu fügen, die auf prinzipielle Grenzen wachstumsträchtiger Produktinnovationen verweist. Bei den Prozeßinnovationen ist hingegen weder in der Vergangenheit noch für die absehbare Zukunft ein Defizit festzustellen. Prozeßinnovationen sind nach bisherigen Erfahrungen vor allem arbeitssparend, so daß sich über die gesamtwirtschaftlichen Rückwirkungen der in Folge „technologischer“ Arbeitslosigkeit verminderten Masseneinkommen das sättigungsbedingte Nachfrageproblem noch verschärft. Die Sättigung wird dann quasi unsichtbar, weil Arbeitslosigkeit und Mangel das „Grundproblem“ reicher Gesellschaften verdecken.

7. Konsequenzen für den verteilungs- und beschäftigungspolitischen Interventionismus

Keynesianisch orientierte Politikvorstellungen tendieren zu egalisierenden Umverteilungsmaßnahmen mit dem Argument, es gälte die gesamtwirtschaftliche Konsumquote zu erhöhen. Der verteilungspolitische Spielraum gemischter Wirtschaftsordnungen variiert zwar erheblich, wie der Vergleich verschiedener Länder deutlich werden läßt, aber grundsätzlich besteht ein Widerspruch zwischen marktwirtschaftlicher Allokation und allzu weitgehenden Verteilungskorrekturen durch den Interventionsstaat.

Die auf individuelle Leistung und persönlichen Aufstieg ausgerichtete Wirtschaftsmoral des Bürgertums bildet ein Strukturelement des marktwirtschaftlichen Akkumulationsprozesses. Einkommens- und Vermögensdifferenzierung lassen sich nicht einebnen, ohne daß jene Wirtschaftsmoral verletzt und ihre akkumulationstreibende Motivation tangiert wird. Solange wirtschaftliches Wachstum als Resultat der akkumulationsorientierten Wirtschaftsweise gewährleistet ist, steigen alle Einkommen, ohne daß an den Verteilungsstrukturen wesentliche Veränderungen vorgenommen werden. Die Verteilungshierarchie legitimiert sich als notwendige, wenn auch keineswegs allgemein geliebte Bedingung forcierter Akkumulation, dessen Wachstumserträge auch den Masseneinkommen zugute kommen.

Der *allgemeine* Wirtschaftsaufstieg wird in einer von individualistischen Orientierungen bestimmten Umgebung als *individueller* Aufstieg interpretiert. Das begünstigt die Verbreitung typischer Mittelstandsmentalität in der gesamten Gesellschaft, womit die sozial-psychologischen Bedingungen der Akkumulation noch verbessert werden. „Die Ausdehnung der materiellen und kulturellen Werte der Mittelschicht ist selbst ein Impuls für individuellen wirtschaftlichen Fortschritt und eine natürliche Folge des Prinzips einer universellen Teilhabe, an das die liberale Ordnung durch die Forderungen nach politischer Legitimation immer mehr gebunden wird³¹.“

Die Situation ändert sich grundlegend, wenn Wachstum an Grenzen stößt. Die Verlagerung der Konsumwünsche auf Positionsgüter frustriert die Aufstiegsansprüche in steigendem Maße und entzieht damit auch dem politökonomischen System Legitimation³². Der Verteilungskonflikt, der sich in Wachstumsphasen im wesentlichen auf den jeweiligen Zuwachs erstreckte, verschärfte sich und greift auf den Bestand über³³. Diese Entwicklung wird nicht abrupt merklich. Auch ist zu beobachten, daß die historisch gewachsene Erfahrung, aus Sparsamkeit und der Bereitschaft zu zeitweiligem Verzicht erwachse steigender Wohlstand in der Zukunft, nachwirkt und realen Einkommensverlusten bei der breiten Masse Legitimation verschafft. Doch basiert solche Legitimation auf dem *Versprechen* einer besseren Zukunft, das anders als in der Vergangenheit künftig nicht mehr eingelöst werden kann³⁴. Jedenfalls ist dies die Konsequenz der Analyse Hirschs.

Die motivierende Funktion der Verteilungshierarchie verliert an Bedeutung für wirtschaftliches Wachstum, wenn soziale Wachstumsgrenzen bestehen. Es fragt sich, ob unter solch veränderten historischen Bedingungen der Zusammenhang von Verteilung und Beschäftigung nicht neu gesehen werden muß. Grundsätzlich wird die Nachfragestruktur in erheblichem Maße auch von der Verteilung der Einkommen bestimmt. Bei sehr ungleicher Verteilung wird die Nachfrage nach Luxusgütern relativ stark ausfallen und entsprechend geringer ist die Nachfrage nach den Gütern des lebenswichtigen Bedarfs. Die Verteilungsstruktur hat also auch Einfluß auf die Nachfrage nach Positionsgütern.

Vermehrbare Güter sind in der Regel zugleich Produkte, die mit hoher (und steigender) Produktivität hergestellt werden. Verschiebt sich die gesamtwirtschaftliche Nachfrage zugunsten dieser vermehrbaren, mit Hilfe von *Arbeit* hergestellten Gütern, so kommt das sowohl der Beschäftigung als auch der gesamtwirtschaftlichen Produktivitätssteigerung zugute! Umgekehrt bedeutet eine Nachfragekonzentration auf Positionsgüter geringeren gesamtwirtschaftlichen Produktivitätsanstieg und geringere Beschäftigungseffekte. Wenn beispielsweise die Nachfrage nach bevorzugten Wohnlagen steigt, so schnellen die Grundstückspreise in die Höhe, aber es kommt weder zu einer wesentlichen Angebotssteigerung noch zu Produktivitätserhöhungen. Dieser an sich bekannte Zusammenhang zwischen Verteilung, Nachfragestruktur und Produktivität hat vor dem Hintergrund des Theorems der sozialen Wachstumsgrenzen weitreichende wirtschaftspolitische Konsequenzen. Die Wirtschaftspolitik müßte sich nämlich darum bemühen, über veränderte Verteilungsstrukturen Nachfrage nach *vermehrba*ren, produktiv herstellbaren Gütern zu stimulieren. Es genügt eben nicht, die Produktivität der Industrie durch Rationalisierung, Technologieförderung etc. zu steigern, wenn das von dieser technologisch fortschrittlichen Industrie produzierte und absetzbare Warenvolumen nur noch minimal wächst oder gar sinkt. Ohne Mengenwachstum bei Endverbrauchsgütern schrumpft auch die Nachfrage nach vorgelagerten Produkten, speziell Investitionsgütern. Spitzentechnologie im Maschinenbau, bei Anlage- und Ausrüstungsgütern – Bereiche, in denen die Bundesrepublik bisher am Weltmarkt einen der vorderen Anbieterplätze besetzt – sind in gleicher Weise von der Nachfrage abhängig wie die Unterhaltungselektronik, die Kraftfahrzeugindustrie und andere Konsumgüterbereiche. Da die Industrie kaum in der Lage ist, in irgendeiner Weise das Angebot an Positionsgütern zu erhöhen, bleibt sie auf den Absatz vermehrbarer Güter angewiesen. Egalisierende Verteilungspolitik liegt also durchaus auch im wohlverstandenen Interesse derjenigen, die ihre Gewinne beim Verkauf von vermehrbaren Gütern erzielen!

Positionsgüter sind definitionsgemäß kaum vermehrbar. Dennoch ist auch hier eine andere Verteilung denkbar. In gewissem Umfang lassen sich die Nutzungen der Positionsgüter „zerstückeln“, d. h. einer breiteren Öffentlichkeit verfügbar machen. Die Öffnung von Seeufern, die

sich in Privateigentum befinden, ist ein Beispiel. – Ein allmählicher Abbau von Verteilungshierarchien verändert allerdings auch die Konsummentalitäten. Positionsgüter sind wohl in erster Linie ein *sozialpsychologisch* erklärbares Phänomen, das in engem Zusammenhang mit der Verteilungshierarchie steht. Aus der Diskussion über den Wertewandel in den Industriegesellschaften läßt sich heute bereits ablesen, daß sich weite Teile der jüngeren Generation vom prestige- und hierarchieorientierten Konsummuster lösen. Diese Tendenz dürfte durch Egalisierung der Einkommensverteilung unterstützt werden. Damit verstärken sich auch die Sättigungserscheinungen auf den Märkten vermehrbare Güter. Die sogenannte „freiwillige Einfachheit“ (voluntary simplicity)³⁵ im Konsumverhalten wird von Marketing-Experten als künftiges Massenphänomen prognostiziert. Daß damit weitere Wachstumsgrenzen auftauchen, bedarf keiner eingehenden Beweisführung.

Umverteilungspolitik enthält zwar auf mittlere Sicht noch gewisse Wachstumspotentiale, auf längere Sicht wird sich jedoch auch hierdurch an den sozialen Wachstumsgrenzen nichts ändern lassen³⁶.

Jede Wachstumspolitik ist auf Produktion und Verbrauch *vermehrbarer* Güter gerichtet. Dies gilt für den privaten und öffentlichen Verbrauch in gleicher Weise. Soweit Hirschs Grenzbestimmung zutrifft, wird also auch mit staatlicher Hilfe keine Fortsetzung der bisherigen industriellen Akkumulation mehr möglich sein. Beschäftigungspolitische Versuche des Interventionismus laufen dann mittelfristig auf bloße „Beschäftigungstherapie“ hinaus. Diese Art von Transferleistungen sind gesellschafts- und wohlstandspolitisch sinnvoller und moralischer, als einem Teil der Gesellschaft den sozialen Integrationswert der Arbeit vorzuenthalten, aber es gibt eine bessere Alternative: Umverteilung des (sinkenden) Arbeitsvolumens, also Arbeitszeitverkürzung. Hirschs Theorie impliziert eine beschäftigungspolitische Strategie, die Arbeitszeitreduktionen in den Mittelpunkt stellt. Diese weiter in die Zukunft weisende Perspektive steht nicht im Widerspruch zu der kurzfristigen Notwendigkeit, mehr Umweltschutz zu betreiben und hierdurch auch ein mehr oder weniger starkes umweltschutzbezogenes „qualitatives“ Wachstum zu bewirken. Aber Umweltschutz ist kein Wachstumsprogramm per se.^{36a}

8. Bewußtsein und subjektiver Faktor

Jeder Versuch einer neuen entwicklungstheoretischen Analyse des Kapitalismus setzt sich dem Vergleich mit den großen Theorieentwürfen von Marx, Sombart, Max Weber und Schumpeter aus, um die hervorragendsten Autoren zu nennen. Hirsch steht zwangsläufig in dieser Tradition. Seine Theorie ist ebenfalls politökonomisch angelegt. Wirtschaft und Gesellschaft sind interdependent zu analysieren, wenn man auch nur eines von beiden historisch adäquat erfassen will.

Die Ableitung gesellschaftlicher und politischer Veränderungen aus dem ökonomischen Prozeß erlaubt Hirschs Geschichtsverständnis als materialistisch zu qualifizieren. Die Bedeutung von Widersprüchen und Bewegungsfiguren, die als „Selbstaufhebung“ des Wachstums in seiner Theorie hervortreten, offenbart ein dialektisches Geschichtsverständnis, obgleich Hirsch nirgends den Begriff Dialektik verwendet oder gar seine Theorie als dialektisch vorstellt.

Die übergreifende Gemeinsamkeit der perspektivischen Kapitalismusanalysen liegt in der Erklärung von Veränderungen als Resultat immanenter Prozesse. Der Kapitalismus verliert seine Dynamik aufgrund seines ökonomischen *Erfolges*, (so auch Schumpeters Sicht). Der kapitalistischen Epoche wird sozusagen die historische Aufgabe zugeschrieben, wirtschaftliches Wachstum via technischen Fortschritts an die äußerste Grenze zu treiben, damit aber auch den Übergang zu einer neuen Zeit vorzubereiten.

In den spezifischen Ursachenanalysen der kapitalistischen Dynamik und den sich daraus ergebenden ökonomischen und sozialen Verschiebungen sowie in der Qualifizierung der Übergangsperiode unterscheiden sich die konkurrierenden Theorien jedoch erheblich. Marx betonte die Akkumulationskrise und führte sie auf die Widersprüche zwischen Produktionsverhältnissen und technischer Entwicklung (Produktivkraftentfaltung) zurück. Sombart und Max Weber betonten Bürokratisierung, Konzentration und planwirtschaftliche Tendenzen, womit ein Umschlagen der einzelwirtschaftlichen in gesamtwirtschaftliche Rationalität, der konkurrenzgetriebenen Akkumulation in die staatlich bzw. gesamtwirtschaftlich regulierte vollzogen werde. In diesen jüngeren Interpretationen deuten sich bereits Momente der später als „Konvergenztheorie“ bezeichneten Vorstellung ab, daß jedes *Industriesystem* mehr und mehr zu einer planorientierten und bürokratisch regulierten Wirtschaftsweise tendiere.

In Schumpeters Sicht der kapitalistischen Zukunft tritt nun ein psychisches Moment in den Vordergrund, die Veränderung des unternehmerischen Bewußtsein. Dieser sozialpsychologische Prozeß wird selbstverständlich auf den inneren Wandel der kapitalistischen Strukturen bezogen, gibt jedoch – hierin klar abgrenzbar von früheren Kapitalismusanalysen – dem *subjektiven* Faktor größeres Gewicht für die historische Veränderung. Theoriegeschichtlich betrachtet läßt sich dies problemlos mit Schumpeters Theorie des dynamischen Unternehmers verknüpfen. Da diese Figur aus Schumpeters Sicht den kapitalistischen Prozeß maßgeblich getragen hat, ergibt sich aus den von Burnham als „Revolution der Manager“³⁷ bezeichneten Veränderungen in der Unternehmensführung eine andere Systemdynamik. Die Unternehmerschicht tritt ab und damit verliert der Kapitalismus seine „psychische“ Triebkraft.

Die Betonung *subjektiver* Faktoren für die Grenzen der kapitalistischen Akkumulation findet sich nun auch bei Fred Hirsch. Weder technologische Erschöpfung noch Verwertungsprobleme im Sinne der Marxschen Krisentheorie determinieren für ihn das Ende der kapitali-

stischen Epoche, sondern die vom „Besitzindividualismus“ ausgehenden psychischen Konstellationen, das in der Positionsgüterorientierung artikulierte (Konsum-)Bewußtsein der Wachstumsgesellschaften setzt dem bisherigen Akkumulationstyp ein Ende. Das gewinnorientierte Unternehmertum verliert sozusagen die Kunden gerade für jene Produkte, die es dank Innovationen in steigendem Maße anzubieten vermochte. Die Leistungen des Industriekapitalismus werden schal, weil sie den Präferenzen der Käufer nur noch in sinkendem Maße genügen. Zwar ist „das wirtschaftliche Maximum . . . elastisch. Aber die philosophische Überlegung sprengt die engen Grenzen des neoklassischen ökonomischen Rahmens. Denn sobald man eine Elastizität des wirtschaftlichen Maximums einräumt, zerstört man das Bindeglied zwischen Wohlstand und der Befriedigung einer gegebenen Menge von Bedürfnissen auf der Grundlage von Marktentscheidungen. Wenn die Menge der Bedürfnisse sich aufgrund einer Veränderung der *Vorlieben* (Hervorhebung, KGZ) ändert (im Unterschied zu einer Änderung der Nachfrage auf der Basis konstanter Neigungen), dann wird das Standardmaß des Ökonomen außer Funktion gesetzt“³⁸. Und: „Was die Wohlhabenden von heute besitzen, das kann morgen unmöglich auch der übrigen Bevölkerung gegeben werden; und doch erwarten wir genau das, da wir als Individuen reicher werden. Die dynamische Wechselwirkung zwischen dem materiellen und dem Positionsgütersektor wird fatal. Statt die unbefriedigte Nachfrage an das ökonomische System zu dämpfen, verschlimmert das wirtschaftliche Wachstum sie nur noch“³⁹.

Die *Bedürfnisdynamik* der bürgerlichen Gesellschaft, von Hegel als eines ihrer Wesensmerkmale gesehen, treibt die Akkumulation bis an ihr Ende. Für Hirsch erwächst aus der Unmöglichkeit, das individualistische Wohlstandsversprechen vollständig, d. h. für *alle* Gesellschaftsmitglieder einzulösen, der Bruch. Mit den „sozialen Grenzen des Wachstums“ stößt das „individualistische“ Fortschrittmuster an eine Barriere. Weitere gesellschaftliche Wohlstandssteigerungen scheinen nur auf dem Weg „kollektiven“ Fortschritts möglich⁴⁰. Kollektive Lösungen – besser wäre der Begriff „gemeinschaftliche“, um Hirsch nicht fälschlich mit „Kollektivismus“ zu assoziieren – verlangen solidarisches Handeln statt individualistischer Konkurrenz⁴¹. Dies bedeutet, den Positionsgüterwettbewerb zu dämpfen, was jedoch nur unter der Bedingung veränderter Sozial-, und Konsumnormen – also durch Wertewandel – möglich erscheint. Bewußtseinsänderungen setzen andere materielle Strukturen voraus: Strukturen, die zwar marktwirtschaftlich gefärbt sein können, aber nicht mehr auf die individualistische Markt-moral angewiesen sind⁴².

Anmerkungen

- 1 Vgl. Bell, Daniel/Kristol, Irving, Hrsg., Die Krise in der Wirtschaftstheorie (1981), Berlin – Heidelberg – New York – Tokyo 1984. Zur knappen Übersicht über die wirtschaftspolitische Gegenposition vgl. Rothschild, Kurt W., Vollbeschäftigung – eine Ausnahmesituation, in: Aus Politik und Zeitgeschichte, B 31/83, 6. August 1983, S. 25–31.
- 1a Vgl. Eichner, Alfred S./Kregel, J. A., An Essay on Post-Keynesian Theory: A New Paradigm in Economics, in: Journal of Economic Literature, vol. 13, no 4, Dez. 1975, S. 1293–1314; Eichner, A. S., Hrsg., Über Keynes hinaus. Eine Einführung in die post-keynesianische Theorie, Köln 1982. – Seit Herbst 1978 erscheint als theoretisches Organ der neuen „Post Keynesianer“ das „Journal of Post Keynesian Economics“. Als einen „neuen“ Ansatz – für die USA – begreift diese Schule die Forderung nach einer „Einkommenspolitik“. In Österreich wird sie bekanntlich seit langem praktiziert, ohne damit die imbitiöse Charakterisierung eines Paradigmas zu verbinden.
- 1b Vgl. Zinn, K. G., Die Selbstzerstörung der Wachstumsgesellschaft. Politisches Handeln im ökonomischen System, Reinbek 1980.
- 2 Hirsch, Fred, Social Limits to Growth, 1976; deutsch: Die sozialen Grenzen des Wachstums. Eine ökonomische Analyse der Wachstumskrise, Reinbek bei Hamburg 1980. Im folgenden wird nach der deutschen Ausgabe zitiert. – In dem Sammelband „Die Krise in der Wirtschaftstheorie“ (siehe Fußnote 1) findet sich nicht die geringste Bezugnahme auf Hirschs Untersuchung. Vgl. auch die Übersicht der Pro- und Contra-Argumente zum Wachstum bei Leipert, Christian, Theoretische und wirtschaftspolitische Konsequenzen aus der Kritik der Wachstumsgesellschaft, in: Aus Politik und Zeitgeschichte, B 25/81, vom 20. 6. 1981, S. 31–52; derselbe, Ökologische und soziale Folgekosten der Produktion, in: ibidem, B 19/84, vom 12. Mai 1984, S. 33–47 sowie auch Mäding, Heinrich, Brauchen wir Wachstum?, in: ibidem, B 19/84, S. 3–17. Diese argumentationstark die Wachstumsökonomie problematisierenden Autoren bewegen sich – symptomatisch für die dominierenden Typen der Wachstumskritik – auf der Linie ökologischer Befürchtungen und qualitativen Wohlstandsdenkens i. S. der Sozial-Indikator-Ansätze, rezipieren die „sozialen Wachstumsgrenzen“ Hirsch's jedoch nicht.
- 3 Steigende Produktivität bedeutet, daß mit sinkenden Stückkosten produziert wird. Dies müßte unter marktwirtschaftlichen Verhältnissen eigentlich zu einer langfristigen Preisniveausenkung führen, also einer „säkularen Deflation“ (Schumpeter). Tatsächlich erleben wir jedoch eine säkulare Inflation.
- 4 Vgl. Kuhn, Thomas S., Die Struktur wissenschaftlicher Revolutionen (1962), Frankfurt 1973.
- 5 Vgl. auch Harrod, Roy F., The Possibility of Economic Satiety – Use of Economic Growth for Improving the Quality of Education and Leisure, in: Problems of United States Economic Development, New York 1958, vol. I, S. 207 ff. Hirsch greift Überlegungen Harrods wieder auf, die er selbst jedoch nicht weiter verfolgt hat.
- 6 Vgl. Veblen, Thorstein Bunde, Theorie der feinen Leute. Eine ökonomische Untersuchung der Institutionen (1899), München 1971.
- 7 Siehe Hirsch, Soziale Grenzen, I. c., S. 95 f.
- 8 Vgl. Kahn, Alfred E., The Tyranny of Small Decisions: Market Failures, Imperfections, and the Limits of Economics, in: Kyklos, Bd. 28, 1966, S. 23–46; Hirsch, Soziale Grenzen, I. c., S. 68 f. passim. „Die an dem Prozeß Beteiligten sind Opfer der „Tyrannei kleiner Entscheidungen“, d. h. sie sind gezwungen, Entscheidungen zu treffen, die einen zu kleinen Bereich oder eine zu kurze Zeitspanne umfassen, um alle relevanten Faktoren berücksichtigen zu können.“ Ibidem, S. 68.
- 9 „Die übertrieben starke Nachfrage nach einem Lebensstil der Mittelschichten verstärkt den bestehenden Inflationsschub.“ Ibidem, S. 243.
- 10 Ibidem, S. 138.
- 11 Siehe Hirsch, Soziale Grenzen, I. c., S. 28. Die inflationstreibende Übernachfrage nach unvermehrten Positionsgütern hat u. a. die paradoxe Konsequenz, daß inflationsdämpfende Politik, die meist ganz globale Nachfragerestriktionen bewirkt, vor allem die Nachfrage nach vermehrbaren Gütern trifft. Damit wird nicht nur der eigentliche

- Inflationsherd verfehlt, sondern die Beschäftigungs- und Einkommensverluste treffen vorwiegend jene Schichten, deren Nachfrage nach Positionsgütern relativ gering ist.
- 12 Vgl. u. a. Die Sparquote der privaten Haushalte als Ansparen auf künftige Güterkäufe zu interpretieren sei, erhielt mit der sogenannten Lebenszyklus-These des Sparens eine lehrbuchgängige Fassung. Es wird hierbei unterstellt, daß Haushalte in ihren mittleren Lebensjahren eine Ansparphase (= hohe Sparquote) durchlaufen und im Rentenalter wieder entsparen. Ökonomisch erscheint solches Verhalten Rationalitätskriterien zu genügen, da niemand sein Geldvermögen mit ins Grab nehmen kann. Die Vernichtung von Banknoten ist zudem gesetzlich untersagt! Verhaltenstheoretisch sind allerdings Zweifel an der Lebenszyklus-Hypothese angebracht. Denn wenn jemand Jahre oder jahrzehntelang gespart hat, so entsteht wohl eine Gewohnheit, die einem radikalen Entsparprozeß entgegenwirkt. Erstaunlicherweise sind erst in jüngerer Zeit empirische Überprüfungen der Lebenszyklus-Hypothese (für die USA) vorgelegt worden. Das Ergebnis stellt eine klare Widerlegung dar. Vgl. Menchik, Paul L./David, Martin, Income Distribution, Lifetime Savings, and Bequests, in: American Economic Review, vol. 73, Sept. 1983, S. 672–690; Danzig, S./van der Graag, J./Smolensky, E./Taussig, M. K., The life-cycle hypothesis and the consumption function of the elderly, in: Journal of Post Keynesian Economics, vol. 5, Winter 1982/83, S. 208–227. "In any event, the expectation created by the LCHO about the relationship between savings and the age which underlies much theorizing, many measures of economic well-being, and important policy judgements does not appear to accord with the facts. It seems rather late for this discovery." Siehe ibidem S. 226.– Zur "Life-cycle hypothesis" (= LCHO) vgl. Ando, A./Modigliani, F., The Life-Cycle Hypothesis of Saving: Aggregate Implications and Tests, in: American Economic Review, vol. 53, 1961, S. 55–84, Duesenberry, J., Income, Saving and the Theory of Consumer Behavior, Cambridge/Mass. 1949.
 - 14 Die Kapitalmangelthese weist eine Reihe von Spielarten auf, die von der Behauptung eines generellen Kapitalmangels – mit Blick auf die internationale Situation – bis zu der spezifischeren These des Mangels an Risikokapital reichen. Vgl. u. a. Giersch, Herbert, Arbeit, Lohn und Produktivität, in: Weltwirtschaftliches Archiv, Bd. 119, 1983, S. 1–18.
 - 15 Hierzu zählen u. a. Verzerrungen der Lohnstruktur, strukturelle Anpassungszwänge durch plötzliche Veränderung relativer Preise (Ölpreissteigerung), Strukturprobleme durch Newcomers auf traditionellen Märkten der Industrieländer (Schwellenländer-Konkurrenz bei Stahl, Schiffbau, Unterhaltungselektronik, Kraftfahrzeugen, Maschinen, Chemie etc.), strukturelle Veralterung von Unternehmen und/oder Branchen infolge unterlassener Rationalisierungsinvestitionen bzw. als Folge von Erhaltungs-subventionen u. a.
 - 16 Zur Veranschaulichung mache man sich etwa klar, daß der relative Preis irgendeines vermehrbaren (Industrie-)Produktes wie Kraftfahrzeug, Fernsehapparat etc. zum Durchschnittseinkommen eines Arbeiters seit den fünfziger Jahren bis heute erheblich gesunken ist. Hingegen sind typische Positionsgüter relativ teurer geworden. Deshalb werden die (deutschen) Arbeiter auch bei noch so hohen Wachstumsraten des BSP niemals die berühmte Villa im Tessin kaufen können.
 - 17 Bei Vollbeschäftigung in der Bundesrepublik oder allen OECD-Ländern würde im Jahr 1984 ein dreistelliger Milliardenbetrag *zusätzlichen* Sparkapitals anfallen. Damit stünde ein außerordentlich hohes Volumen für Investitionen zur Verfügung, das aber eben nicht „gebraucht“ wird.
 - 18 Die Konjunkturbelebung 1983/84 wurde in der Bundesrepublik und in den USA im wesentlichen von der Konsumnachfrage ausgelöst, die eine Nachholkomponente enthielt. In der Bundesrepublik war der private Verbrauch 1981/82 erstmals *real* zurückgegangen. Es läßt sich auch vermuten, daß die Frustration darüber, daß trotz angestrengten Ansparens für viele Haushalte die begehrten Positionsgüter doch unerreichbar bleiben, zur Auflösung von Sparguthaben führt, um vermehrbare Güter

- zu kaufen, obgleich deren Grenznutzen möglicherweise nahe bei Null liegt, was sich aber erst nach vollzogenem „Spontankauf“ als kognitive Dissonanz bemerkbar machen mag.
- 19 Vgl. Arbeit ist niemals so knapp wie Gold. Kronberger Studie befürchtet noch mehr Stellenlose bei Rezession, in: Süddeutsche Zeitung, Nr. 60, vom 12. März 1984, S. 20.
 - 20 Wenn man sehr spitzfindig ist, so müßte berücksichtigt werden, daß sinkende Lohneinkommen eventuell die Goldnachfrage dieser Einkommensgruppe sinken läßt. Eheringe werden dann einen etwas geringeren Feingoldgehalt bekommen etc.
 - 21 Vgl. Ginzberg, Eli, Der Einbruch der Maschinen in die Arbeitswelt, in: Spektrum der Wissenschaft, November 11/1982, S. 26–37 (hier, S. 36); Zinn, Karl Georg, Der Niedergang des Profits, Köln 1978 (S. 79 ff. wo sich der Verfasser mit möglichen negativen Seiten einer „Dienstleistungsgesellschaft“ auseinandersetzt).
 - 22 Es sei am Rande vermerkt, daß die Fakten alle Klagen über unzureichende internationale Wettbewerbsfähigkeit des Landes Lügen strafte. Erst kürzlich wurde vom „Institut der deutschen Wirtschaft“ erneut auf die unvermindert gute Wettbewerbsposition der deutschen Wirtschaft“ hingewiesen. „Die Entwicklung der Außenhandels-trends seit Mitte der 70er Jahre zeige, daß die klassischen Überschußbranchen ihre Außenhandelsposition halten konnten. In einer Periode starker struktureller und konjunktureller Spannungen auf den Weltmärkten sei dies ein Erfolg.“ Siehe Die deutschen Exportindustrien konnten ihre Position behaupten, in: Handelsblatt, vom 6. März 1984, S. 4.
 - 23 Vgl. zur internationalen Übertragung von Stagnationserscheinungen Zinn, Karl Georg, Variationsmuster ökonomischer Krisen, in: Leviathan, Jg. 11, 1983, S. 275–290.
 - 24 „Was ist das eigentliche Neue an dieser Situation? An irgendeinem Punkt hat es bisher immer Einschränkungen gegeben, aber erst in jüngster Zeit machen sie sich empfindlich bemerkbar. Das hängt hauptsächlich damit zusammen, daß in der Vergangenheit ein materielles Wachstum erreicht wurde, das keinen gesellschaftlichen Beschränkungen unterlag. In diesem Sinne gehen die Warnungen des Club of Rome vor den Grenzen des Wachstums am eigentlichen Problem völlig vorbei.“ Siehe Hirsch, Soziale Grenzen, 1. c., S. 17 f.
 - 25 Vgl. Kondratieff, N. D., Die langen Wellen der Konjunktur, in: Archiv für Sozialwissenschaft und Sozialpolitik, Bd. 56, 1926, S. 573 ff.
 - 26 Vgl. u. a. Mensch, Gerhard, Das technologische Patt. Innovationen überwinden die Depression (1975), Frankfurt/M. 1977; Rostow, Walt Whitman, Getting from Here to There, New York 1978; derselbe, Technology and Unemployment in the Western World, in: Challenge, vol. 26, März/April 1983, S. 6 ff.
 - 27 Vgl. Schmalholz, H./Scholz, L., Ohne verstärkte Produktinnovationen kein Wachstum, in: Ifo-Schnelldienst, Jg. 36, Nr. 35–36/83, vom 19. Dezember 1983, S. 15 ff.
 - 28 Vgl. ausführlicher Zinn, Sättigung, 1. c., S. 13 ff.
 - 29 Bis heute wird Ersparnis zwar vorwiegend als „Restgröße“ behandelt, die sich nach Abzug des Konsums vom verfügbaren Einkommen ergibt, dies ist jedoch theoretisch bedenklich und führt zu falschen Konsequenzen. Sparen stellt eine selbständige Möglichkeit der Einkommensverwendung dar, der dann auch ein Grenznutzen zuzuordnen ist. Von einer kritischen Einkommenshöhe an sinkt der Grenznutzen der konsumtiven Einkommensverwendung rascher als der Grenznutzen der Geldvermögensbildung (Ersparnis). Es stellt sich die bisher wenig thematisierte Situation ein, daß die Leute arbeiten und Einkommen erzielen möchten, nicht um zu konsumieren, sondern um zu sparen – und zwar auf Dauer. Vgl. auch die Literaturhinweise zum Sparverhalten älterer Menschen in Fußnote 13.
 - 30 Vgl. Becker, Garry S., A Theory of the Allocation of Time, in: Economic Journal, Bd. 75, 1965, S. 493 ff. Ähnliche Überlegungen finden sich auch in der aufschlußreichen Arbeit von Seiz, Dieter, Die Konsumfunktion der privaten Haushalte in ihrer Abhängigkeit von der Arbeitszeitverkürzung, Diss. Erlangen – Nürnberg 1965.
 - 31 Siehe Hirsch, Soziale Grenzen, 1. c., S. 238.
 - 32 „Die Zunahme des Wettbewerbs um Positionsgüter führt nicht zu einem Zuwachs des Gesamtprodukts, und die Verlängerung der Hindernisbahn, die zum Erwerb dieser Güter durchlaufen werden muß, kann sich für alle als nachteilig erweisen – als effektives Nullsummen-Spiel.“ Und: „So hat die Verbreitung von mittelständischen

- Werthaltungen zu einer Verringerung von mittelschicht-spezifischen Chancen geführt.“ Ibidem 242 f.
- 33 „Nur in seinem frühen Stadium ist Wachstum ein Substitut für Umverteilung von Ressourcen zugunsten der Ärmere, so lange nämlich, wie unbefriedigte biologische Bedürfnisse Vorrang haben.“ Ibidem, S. 247.
- 34 „Auf Grund dieses immensen politischen Vorteils, ein Minimum an politischer Opposition zu provozieren, wird das Ziel des wirtschaftlichen Wachstums das Ziel einer Umverteilung so lange übertrumpfen, als seine Versprechungen in Erfüllung gehen.“ Ibidem, S. 244 f.
- 35 Vgl. Tietz, Bruno, Verlieren die Waren ihre Funktion und ihren Wert der Sinnerfüllung im Leben des Menschen?, in: Handelsblatt, Nr. 56, vom 19. März 1984, S. 15.
- 36 Das beschäftigungspolitische Motiv keynesianischer Umverteilungspolitik basiert auf der – nur historisch bedingt gültigen Vorstellung, daß soziale Armut existiert, weil die Wohlhabenden jene Güter nicht in hinreichender Menge nachfragen, die die Armen mit ihrer Arbeit produzieren könnten.
- 36a Vgl. auch Meissner, Werner/Zinn, Karl Georg, Der neue Wohlstand. Qualitatives Wachstum und Vollbeschäftigung, München 1984 (in Druck); Meissner, Werner/Glöder, Dieter, Wir brauchen Wachstum, in: Aus Politik und Zeitgeschichte, B 19/84, 12. Mai 1984, S. 18–32.
- 37 Das Buch von James Burnham, häufig als etwas oberflächlich eingestuft, fand Schumpeters volle Zustimmung, was im Hinblick auf seine unternehmerbezogene Kapitalismusanalyse leicht nachvollziehbar ist. Vgl. hierzu März, Eduard, Persönliche Erinnerungen an Joseph A. Schumpeter als akademischen Lehrer, in: Derselbe, Joseph Alois Schumpeter – Forscher, Lehrer, Politiker, Wien 1983, S. 20.
- 38 Siehe Hirsch, Soziale Grenzen, S. 99.
- 39 Ibidem S. 105.
- 40 Vgl. ibidem S. 237 ff.
- 41 „Die angemessene Norm ist . . . brüderliche Solidarität innerhalb der Gruppe anstelle von konkurrierendem Individualismus.“ Ibidem S. 237.
- 42 „ . . . um zu funktionieren, muß eine Lösung moralisch vertretbar sein. Wer waren die Realisten in Vietnam? Für das in diesem Buch behandelte überragende Problem sind in erster Linie keine technischen Verfahren erforderlich, sondern eine öffentliche Zustimmung, ohne die jene gar nicht in Funktion treten können.“ Ibidem S. 270.

1. The first of these is the fact that the...
2. The second is the fact that the...
3. The third is the fact that the...
4. The fourth is the fact that the...
5. The fifth is the fact that the...
6. The sixth is the fact that the...
7. The seventh is the fact that the...
8. The eighth is the fact that the...
9. The ninth is the fact that the...
10. The tenth is the fact that the...
11. The eleventh is the fact that the...
12. The twelfth is the fact that the...
13. The thirteenth is the fact that the...
14. The fourteenth is the fact that the...
15. The fifteenth is the fact that the...
16. The sixteenth is the fact that the...
17. The seventeenth is the fact that the...
18. The eighteenth is the fact that the...
19. The nineteenth is the fact that the...
20. The twentieth is the fact that the...

Die Struktur steigender Arbeitslosigkeit in Österreich

Empirische Befunde für die Jahre 1980–1982 unter arbeitsmarktpolitischen Gesichtspunkten

Karl Pichelmann, Michael Wagner

1. Einleitung*

Die österreichische Arbeitsmarktpolitik muß seit Anfang der achtziger Jahre ihre Programmplanung auf weitreichende Veränderungen ihres Interventionsfeldes einstellen: Galt es 1980 noch etwas über 240.000 von Arbeitslosigkeit betroffene Personen zu betreuen, so lag ihre Zahl im Jahr 1982 bereits bei über 380.000; dies entsprach einer Ausweitung um rund 60 Prozent. Damit war jedoch der Höhepunkt noch nicht erreicht; die Arbeitslosenquote stieg weiter an; von 3,7 Prozent (1982) auf 4,5 Prozent (1983); für 1984 prognostizierten die Wirtschaftsforschungsinstitute Quoten von rund 5 Prozent¹.

Zusätzlich zu der unerwartet starken Belastung der kurzfristigen Problemlösungskapazität der einzelnen Handlungsträger (Arbeitsämter, Landesarbeitsämter und Bundesministerium für soziale Verwaltung) lassen auch die langfristigen Perspektiven eine wachsende politische Verantwortung der Arbeitsmarktverwaltung für die mit Arbeitslo-

*) Für Unterstützung und kritische Anregungen danken wir Günther Chaloupek, Georg Fischer, Martin Laschitz, Gertraud Linshalm, Roland Löffler, Peter Schnabl, Stefan Potmesil, Helmut Ritter und den Teilnehmern von Seminaren am LEST, Aix-en-Provence, an der London School of Economics und dem Wissenschaftszentrum Berlin, wo Teile der vorliegenden Studie zur Diskussion gestellt wurden.

sigkeit verbundenen Probleme erwarten. Noch Ende der siebziger Jahre konnte die Arbeitsmarktverwaltung im Prinzip darauf vertrauen, daß die unbeschränkte Haftung für niedrige Arbeitslosenraten von den Entscheidungsträgern der fiskalpolitischen Globalsteuerung übernommen werden würde. Wann immer ein massiver Beschäftigungseinbruch drohte, versuchte die Regierung durch Ausweitung des Budgetdefizits expansive Impulse zu setzen; so reagierte auch im Jahr 1981 das Kabinett Kreisky auf den raschen Verlust an Arbeitsplätzen, insbesondere in der Bauindustrie, mit Sonderbeschäftigungsprogrammen, die den Anstieg der Arbeitslosenrate um rund 0,75 Prozentpunkte mildern sollten. Indes gewannen schon damals auch innerhalb der Regierungspartei jene Stimmen zunehmend Gehör, die vor einem weiteren Anwachsen des Budgetdefizits warnten; ein Anteil des Finanzschuldendienstes von rund 13 Prozent an den Bundesausgaben wäre ein unübersehbares Warnzeichen dafür, daß die Regierung ihre stabilitätspolitische Manövrierfähigkeit aufs Spiel setze, wenn sie der Ausweitung des Budgetdefizits nicht entschieden entgegenrete. Zu einem solchen Schritt entschloß sich schließlich das Kabinett Sinowatz-Steger; um das Haushaltsdefizit zu verringern, nahm das sogenannte Budgetkonsolidierungspaket bewußt einen Anstieg der Arbeitslosenrate um 0,8 Prozentpunkte in Kauf. Ausmaß und Folgen der Arbeitslosigkeit sollten nun auch zunehmend mit Instrumenten der Struktur- und Arbeitsmarktpolitik (anstatt ausschließlich mit Methoden der Globalsteuerung) eingedämmt werden².

Der Zuwachs an beschäftigungspolitischer Verantwortung und der massive Einstrom von Personen in das Arbeitslosenregister zwingt die Träger der Arbeitsmarktpolitik, die von ihnen selbst zu verantwortenden Interventionstechniken neu zu überdenken. Jene Methoden, mit denen sie in Jahren niedriger Arbeitslosenraten gut ihr Auslangen fanden, reichen nun nicht mehr aus. Dies gilt nicht zuletzt für das Problem systematischer Informationsgewinnung über die Dynamik des Arbeitsmarktes und die korrespondierenden Bewegungen des Arbeitslosenregisters³.

Was die Untersuchung des Arbeitslosenregisters betrifft, so ermöglicht der Einsatz EDV-gestützter Beobachtungsinstrumente neuerdings Strukturanalysen, die weit über jene Fragestellungen hinausgehen, die sich mit Hilfe der „Amtlichen Statistik“ vorgemerakter Arbeitsloser beantworten lassen. Die ersten Ergebnisse einer solchen Untersuchung sind im folgenden zusammengestellt; eine Beschreibung der zu diesem Zweck verwendeten neuen Datenbasis enthält der Anhang⁴.

2. Der Zusammenhang zwischen Beschäftigungssystem und Arbeitslosenregister

Eine zentrale Schwierigkeit des vorausschauenden Einsatzes arbeitsmarktpolitischer Instrumente besteht in dem für Österreich empirisch noch ungeklärten Zusammenhang zwischen den Veränderungen des

Beschäftigungssystemen und jenen des Arbeitslosenregisters. Ehe keine Arbeitsmarktgesamtrechnung zur Verfügung steht, können keine zuverlässigen Aussagen über die Wechselwirkung zwischen Beschäftigung und Arbeitslosigkeit getroffen werden. Dennoch lassen sich wenigstens vorläufig die quantitativen Dimensionen der involvierten Personenströme abstecken. Das sei am Beispiel des Anstieges der Arbeitslosigkeit zwischen 1981 und 1982 näher erläutert.

Im Jahr 1982 nahm die Zahl der Beschäftigungsverhältnisse gegenüber 1981 um rund 32.000 ab. Dieser Rückgang läßt sich nicht allein auf eine kurzfristige konjunkturbedingte Veränderung des Produktionsniveaus zurückführen, denn das Brutto-Inlandsprodukt wuchs 1982 gegenüber dem Vorjahr um 1,1 Prozent real; die Beschäftigtenzahl schrumpfte dagegen um 1,2 Prozent. Dieser schwere gesamtwirtschaftliche Arbeitsplatzverlust spiegelt einen langfristig ausgerichteten Anpassungsprozeß der Unternehmer wider, die nach Jahren der Hortung betriebsbewährter Mitarbeiter die Hoffnung auf einen anhaltenden kräftigen Aufschwung aufgegeben hatten. Sie entschlossen sich daher zu einer dauerhaften Verminderung ihres Personalstandes, um ihre Gewinnsituation (bei gedämpfter Inlandsnachfrage) zu verbessern. Selbst die zurückhaltende Tarifpolitik konnte die abrupte Vertikalbewegung der Nachfrage nach Arbeitskräften nicht aufhalten: Trotz eines deutlichen Zurückfallens des Wachstums der Reallöhne hinter jenes der Arbeitsproduktivität erreichte die marginale Elastizität der Arbeitsnachfrage bezüglich des Brutto-Inlandsproduktes einen Wert von *minus* 1,1 (Übersicht 1)⁵.

Übersicht 1

Arbeitsmarkt in der Rezession

	1980	1981	1982
	Veränderungen gegen das Vorjahr in %		
Brutto-Inlandsprodukt, real	3,0	- 0,1	1,1
Lohnstückkosten	4,9	8,4	3,3
Einkommen aus Besitz und Unternehmung (lt. VGR)	11,7	0,8	18,6
Arbeitsproduktivität	2,5	- 0,5	2,3
Arbeitskräfteangebot	0,4	0,9	0,1
Inländererwerbsquote*	70,3	70,2	69,5
Unselbständig Beschäftigte	0,5	0,4	- 1,2
Arbeitslosenquote*	1,9	2,4	3,7

* Absolutwerte in Prozent

Quelle: WIFO-Datenbank, Dezember 1983

Um zu einer effizienten Programmplanung zu gelangen, konnte es für die Arbeitsmarktpolitik indes nicht ausreichen abzuschätzen, in welchen Wirtschaftszweigen der Verlust der Arbeitsplätze 1982 auftreten

würde. Denn ohne festes Beschäftigungsverhältnis verlieren die zu betreuenden Personen das Merkmal „Branchenzugehörigkeit“; sie müssen als Arbeitslose durch ihren „Beruf“ charakterisiert werden. Aus diesem Grund erfordert eine Analyse des Zusammenhanges zwischen Beschäftigungssystem (das aufgrund seiner Abhängigkeit von Produktion und Absatz durch Branchen gegliedert wird) und Arbeitslosenregister (dessen Personen durch Berufe typisiert sind) die Erstellung einer Matrix zwischen Branchen- und Berufsstruktur der an einem Stichtag erfaßten Arbeitslosen; (eine solche Matrix ist exemplarisch für das Jahr 1980 in Tabelle 2 dargestellt)⁶.

Falls die Arbeitsmarktverwaltung bei ihren Prognosen für 1982 von der Annahme unveränderter Zuordnungsproportionen zwischen ehemaligem Wirtschaftszweig und Beruf der Arbeitslosen ausgegangen wäre, hätte sich folgendes Bild ergeben: Insgesamt nahm die Zahl der Beschäftigungsverhältnisse um 32.200 ab; davon hätten nach dem Schlüssel von 1980 rund 9800 Personen mit Saisonberufen (Bau- und Fremdenverkehrsgewerbe und Land- und Forstwirtschaft) und 23.000 Personen mit Produktionsberufen betroffen sein sollen; in den Dienstleistungsberufen hätte sich eine Abnahme der Arbeitslosen um 700 Personen ergeben müssen. Bestünde ein direkter Zusammenhang zwischen Arbeitsplatzverlust und Arbeitslosigkeit, so hätte sich 1982 der Durchschnittsbestand an Arbeitslosen im Ausmaß der genannten Zahlen in den drei Berufsgruppen (Saison, Dienstleistung, Produktion) erhöht haben müssen. Dies war jedoch nicht der Fall. Zwar stieg der Gesamtdurchschnittsbestand an Arbeitslosen ungefähr im Ausmaß der Arbeitsplatzverluste, nämlich um rund 35.000, doch die Verteilung des tatsächlichen Zuwachses an Arbeitslosen auf die verschiedenen Berufsgruppen wich erheblich von der hypothetisch errechneten Verteilung ab. Der Durchschnittsbestand an Arbeitslosen aus Saisonberufen wuchs um 10.800, jener aus Dienstleistungsberufen um 9600, jener aus Produktionsberufen um 14.400 (Tabelle 2)⁷.

Diese Diskrepanzen zwischen tatsächlichem und hypothetisch prognostiziertem Bestand zeigen am Beispiel des Jahres 1982 deutlich, daß die Arbeitsmarktverwaltung bei der Programmplanung nicht unmittelbar von prognostizierten Beschäftigungsveränderungen auf die zu erwartende Zusammensetzung des Arbeitslosenregisters schließen kann. Erst eine Vorhersage über das Resultat der zum Teil unfreiwilligen Arbeitsplatzmobilität bestimmter Personengruppen (wie Jugendlichen, Facharbeitern oder Ausländern) erlaubt eine vorausschauende Bestimmung der Zielgruppen effizienter arbeitsmarktpolitischer Interventionen.

3. Komponentenanalyse des Registers

Der Verdoppelung der Arbeitslosenrate zwischen 1980 und 1982 entsprach auch der Anstieg des Durchschnittsbestandes an arbeitslosen Personen von 56.000 auf 103.000.

Dieser Durchschnittsbestand an Arbeitslosen (= B) pro Jahr läßt sich neben der Dauer der Episode (= D), noch in die Häufigkeit der Episoden pro Jahr (= H) und in die Zahl der betroffenen Personen (= N) zerlegen:

$$B = D \times H \times N/360.$$

Die Entwicklung dieser Komponenten sei im folgenden näher dokumentiert.

Geringe Verlängerung der Episodendauer

Erfahrungen anderer OECD-Länder hätten vermuten lassen, daß der Anstieg des Bestandes vor allem von einer Verlängerung der durchschnittlichen Dauer von Arbeitslosigkeitsepisoden begleitet sein würde. Dies trat jedoch in Österreich nicht im erwarteten Ausmaß ein. Während der Bestand um rund 83 Prozent anstieg, verlängerte sich die durchschnittliche Dauer pro Episode bloß um rund 15 Prozent zwischen 1980 und 1982. Mußten Arbeitslose 1980 im Schnitt damit rechnen 63 Tage im Register zu verweilen, so stieg dieser Erwartungswert auf 73 Tage an.

Um zu zeigen, daß die Reaktion der Episodendauer auf die starke Erhöhung des Arbeitslosenbestandes international gesehen bloß unterdurchschnittlich war, seien zwei Vergleiche angeführt: Als in der Bundesrepublik Deutschland die Arbeitslosenrate von 1 Prozent (1973) auf 4,8 Prozent (1975) anstieg, verlängerte sich die durchschnittliche Dauer von 78 Tagen auf 119 Tage. Das zweite Beispiel bietet Schweden, das sich von 1970 auf 1972 mit einer Zunahme der Arbeitslosenrate von 1,5 Prozent auf 2,7 Prozent konfrontiert sah; die Dauer wuchs von 48 auf 109 Tage (siehe dazu Übersicht 2)⁹.

Konstante Mehrfacharbeitslosigkeit

Auch die durchschnittliche Häufigkeit von Episoden, die einen Arbeitslosen innerhalb eines Jahres betreffen, stieg mit der wachsenden Arbeitslosigkeit kaum an. Im Schnitt hatten die Arbeitslosen im Jahr 1980 mit 1,31 Episoden zu rechnen; zwei Jahre später erreichte dieser Faktor den Wert 1,34. Da der Faktor auch zwischen verschiedenen Gruppen nur verhältnismäßig schwach streut (seine Spanne reicht von 1,46 für Männer in Saisonberufen bis 1,21 für Frauen in Angestelltentätigkeit) kann er bei der weiteren Strukturanalyse vorerst außer Acht gelassen werden (wie Tabelle 5 zeigt).

Hinsichtlich der durchschnittlichen Mehrfacharbeitslosigkeit ist Österreich in der Problemlage durchaus mit der Bundesrepublik Deutschland vergleichbar. Dort betrug 1976 (bei einer durchschnittlichen Arbeitslosenquote von 3,9 Prozent) der Wiederholungsfaktor (für eine Abgangsstichprobe) 1,54; er streute zwischen 1,25 (für „Hochschulabsolventen“) und 1,66 (für „Arbeiter“)⁹.

Übersicht 2

**Veränderung der Episodendauer bei steigender Arbeitslosigkeit
Österreich, BRD, Schweden**

	Arbeitslosen- quote	Arbeitslosigkeit in Tagen		
		Methode 1	Methode 2	Beobachtung
Österreich				
1980	1,9%	51	—	63
1982	3,7%	67	—	73
Schweden				
1970	1,5%	48	—	—
1972	2,7%	109	—	—
Bundesrepublik Deutschland				
1973	1,0%	53	78	—
1975	4,8%	113	119	—

Methode 1: Berechnung aus Zu- und Abgängen und Durchschnittsbeständen
aufgrund einer Stationaritätsannahme

Methode 2: Berechnung aufgrund von Abgangsstichproben

Quelle: Österreich: ARBEITSLOS, November 1981; März 1983. Bundesrepublik Deutsch-
land und Schweden: Günther Schmid, Arbeitsmarktpolitik in Schweden und der
Bundesrepublik. In: Fritz W. Scharpf et al. (Eds): Aktive Arbeitsmarktpolitik.
Erfahrungen und neue Wege. Frankfurt: Campus 1982, S. 42, 43.

Stark steigende Betroffenheit

Von den drei Einzelkomponenten des Jahresdurchschnittsbestandes an Arbeitslosen zeigte der Umfang der betroffenen Personen den größten relativen Zuwachs. Waren 1980 rund 243.000 Personen von zumindest einer Episode von Arbeitslosigkeit betroffen, so überstieg ihre Zahl im Jahr 1982 bereits 381.000; (dazu Tabelle 3 und 4).

Diese außerordentliche Erweiterung des Kreises jener Erwerbstätigen, die mit Arbeitslosigkeitsepisoden belastet wurden, zeigt, welche bedeutenden sozialen Kosten der Personalabbau Anfang der achtziger Jahre verursachte. Das Anpassungsverhalten der Unternehmen, die ihren Beschäftigtenstand zwischen 1981 und 1982 um 32.000 Personen reduzierten, zwang *zusätzlich* rund 79.000 Personen eine Arbeitslosenepisode von durchschnittlich 72 Tagen hinnehmen zu müssen. Für jeden endgültig aufgelassenen Arbeitsplatz waren zumindest zwei Erwerbstätige im Schnitt von mehr als zwei Monaten Arbeitslosigkeit betroffen, während sich der Jahresdurchschnittsbestand des Arbeitslosenregisters um eine Person erhöhte.

Der hohe Umsatz im Arbeitslosenregister verweist auf einen zwischen den Arbeitskräften stattfindenden Verdrängungswettbewerb, der schematisch folgendermaßen skizziert werden kann: Steigt die Arbeitslosigkeit rasch an, dann steht den Unternehmen die Möglichkeit offen, ihren Mitarbeiterstab teilweise durch andere gut qualifizierte Arbeitskräfte zu ersetzen, die ihre Einkommensansprüche wegen der verschlechterten Arbeitsmarktlage deutlich herabgesetzt haben. Auf diese Weise kommt es zu einem partiellen Austausch des Personals bei gleichzeitiger Senkung der Lohnkosten. Je mehr Unternehmer diese Möglichkeit nutzen, desto rascher wächst die Zahl der von Arbeitslosigkeit betroffenen Personen. In diesem Sinn beschleunigt die ungewollte indirekte Lohnkonkurrenz unter den Arbeitskräften die durch den Personalabbau hervorgerufene Ausweitung des betroffenen Personenkreises. Dies läßt sich auch an der negativen Lohndrift (– 1,6 Prozent) für das Jahr 1982 und dem Zurückbleiben der Löhne der Arbeiter (die vor allem von Arbeitslosigkeit betroffen sind) gegenüber den Gehältern der Angestellten ablesen¹⁰.

Im Vergleich zu dieser konjunkturbedingten Dynamik des Arbeitsmarktes hatten die Maßnahmen der Arbeitsmarktverwaltung nur geringen Anteil an dem ungewöhnlich hohen Umschlag des Arbeitslosenregisters; diesen Schluß legt die verhältnismäßig niedrige Zahl der über arbeitsplatzschaffende Maßnahmen der Arbeitsmarktverwaltung beschäftigten Personen nahe¹¹.

4. Lastverteilung der Arbeitslosigkeit

Der abrupte Abbau von Beschäftigten im Jahr 1982 traf auch jene Gruppen von Arbeitskräften, die in Zeiten durchschnittlicher Kapazitätsauslastung kaum Arbeitslosigkeitsepisoden hinnehmen mußten. Einen Hinweis auf diese Ausweitung der von Arbeitsplatzverlusten betroffenen sozialen Schichten ergeben die folgenden Befunde.

Einkommensproportionalität

Eine Untersuchung des Arbeitslosenregisters zum Stichtag Ende Juli 1982 (einem Zeitpunkt niedriger Saisonarbeitslosigkeit) zeigt, daß die leistungsberechtigten Personen aus dem Kernbereich der österreichischen Lohn- und Gehaltspyramide stammten. Vor ihrer Arbeitslosigkeit bezogen die etwas über 62.000 Arbeitslosen (des Juli 1982) eine mittlere Entlohnung (= Median) von 10.760,-; das war kaum geringer als der Median der im Juli 1982 (durch die Lohnstufenstatistik erfaßten) unselbständig Erwerbstätigen; diese erhielten im Schnitt 10.850,-¹².

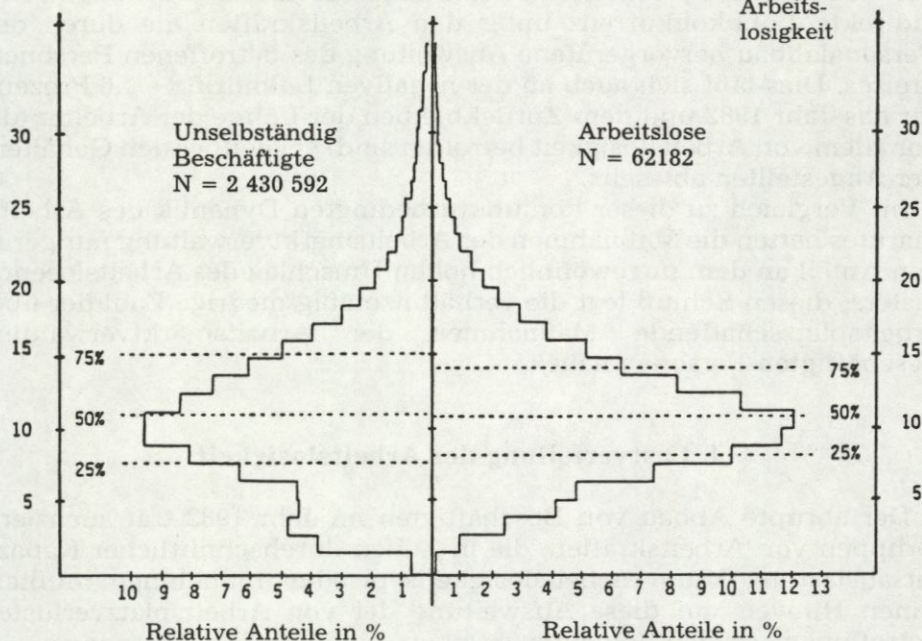
Die hohe Übereinstimmung beider Mediane (wie aus Abbildung 1 und Übersicht 5 ersichtlich) kontrastiert deutlich zu Befunden aus anderen Ländern. In Großbritannien erreichte während der siebziger Jahre der Median der Löhne von Arbeitslosen nur rund 80 Prozent des

Entlohnungspyramide 1982: Beschäftigte und Arbeitslose

Abbildung 1

Laufende Löhne
und Gehälter
in 1000 S

Löhne und
Gehälter
in 1000 S
im letzten
Beschäftigungs-
verhältnis vor
Arbeits-
losigkeit



Quelle: Beschäftigte: J. Christl, W. Emberger. Zur Entwicklung der Einkommen, der Einkommensverteilung und der Vermögensverteilung in Österreich 1982. Wien: Institut für Höhere Studien 1983. Arbeitslose: ARBEITSLOS, März 1983

Medians der Löhne der noch Beschäftigten. Ferner zeigte sich, daß dieser Prozentsatz mit rasch wachsender Arbeitslosigkeit sogar noch abnahm. Auch dies steht im Gegensatz zu den Erfahrungen in Österreich, wo aufgrund der stark steigenden Betroffenheit sich die beiden Mediane einander angenähert haben. Erst mit anhaltend hohem Niveau an Arbeitslosigkeit wird es voraussichtlich zu einer deutlichen Differenzierung kommen¹³.

Trotz des geringen Unterschieds zwischen den beiden Medianen verteilte sich 1982 das Arbeitslosigkeitsrisiko nicht gleichmäßig auf alle

Gruppen von Erwerbstätigen. Das zeigte eine Gegenüberstellung der oberen und unteren Enden der beiden Verteilungen von Löhnen und Gehältern: Personen, die zu den obersten zehn Prozent der Beschäftigten zählten (sie verdienten 1982 mehr als 20.900,- [= 9. Dezil] monatlich), waren unter den Arbeitslosen deutlich unterrepräsentiert; deren 9. Dezil erreicht nur 18.330,-. Diese Differenz spiegelt vor allem die höhere Arbeitsplatzsicherheit unter mittleren und leitenden Angestellten wider, die eine wichtige Gruppe unter den „obersten Zehn-Prozent“ der Gehaltsempfänger bilden, aber kaum von Arbeitslosigkeit betroffen sind. Am unteren Ende der Einkommenspyramide verhielt es sich gerade umgekehrt; die Lohnverteilung der Arbeitslosen brach bei einem höheren Einkommen ab als jene der Beschäftigten; denn zu diesen zählt die Lohnstufenstatistik aufgrund sozialversicherungsrechtlicher Bestimmungen auch Teilzeitbeschäftigte und Lehrlinge. Diese tragen (wenn auch aus anderen Gründen als bei den leitenden Angestellten) ebenfalls ein unterdurchschnittliches Risiko, arbeitslos zu werden.

Konzentration auf Produktionsberufe

Den Personalabbau in den Jahren 1981 und 1982 bekamen hauptsächlich Erwerbstätige in Produktionsberufen zu spüren. Ihr Anteil an allen von Arbeitslosigkeit betroffenen Personen stieg von 26,1 Prozent (1980) auf 32,6 Prozent (1982) an. Vor allem männliche Arbeiter, die früher in Produktionsberufen gearbeitet hatten, fanden keine neue Beschäftigung. Das galt insbesondere für Jugendliche unter 20 Jahren; ihr Anteil an allen Betroffenen stieg von 2,0 Prozent auf 5,1 Prozent. Im Jahr 1982 strömten rund zwanzigtausend Jugendliche aus Saisonberufen in das Arbeitslosenregister; zwei Jahre zuvor waren es nur achttausend gewesen (Tabelle 3, 4)¹⁴.

Die hohe Betroffenheit der Produktionsberufe wurde indes nicht durch einen beschleunigten Umsatz im Register ausgeglichen. Von allen Berufsgruppen stieg die durchschnittliche Dauer pro Episode im Bereich „Produktion“ am stärksten an; sie betrug 1980 noch 65 Tage, im Jahre 1982 bereits 76 Tage. Wieder waren es die Männer unter den Personen mit Produktionsberufen, die die stärkste Verlängerung der durchschnittlichen Arbeitslosenepisoden hinnehmen mußten; sie wuchs innerhalb von zwei Jahren um rund 15 Tage. Dabei spielte das Alter nur eine untergeordnete Rolle; für alle Altersgruppen (der Männer mit Produktionsberufen) stieg die Episodendauer um rund zwei Wochen, was allerdings zu einer überdurchschnittlichen Zusatzbelastung der Jugendlichen (unter 20 Jahren) führte, da deren Episodendauer 1980 noch bei 43 Tagen gelegen war (im Vergleich zu 71 Tagen für die Altersgruppe 25 bis 55 Jahren) (Tabelle 6).

Die hohe Reagibilität der Produktionsberufe führte dazu, daß fast 42 Prozent der Zunahme des Arbeitslosenbestandes allein auf diese Gruppe fiel; ihr Durchschnittsbestand im Register erhöhte sich inner-

halb von zwei Jahren um rund 19.500 Personen. Diese Entwicklung führte dazu, daß 1982 sich die Last der Arbeitslosigkeit pro Jahr zu ungefähr gleichen Teilen auf Produktions-, Saison- und Dienstleistungsberufe aufteilte. Zwei Jahre zuvor hatten die Dienstleistungsberufe noch einen Anteil von fast 40 Prozent gestellt. Von dem Gesamtzuwachs der Produktionsberufe am Anteil an den Arbeitslosen tagen von 7,4 Prozentpunkten entfiel der Großteil auf Arbeiter (+ 7 Prozentpunkte) und Männer (+ 8,8 Prozent), die im Osten Österreichs (+ 4,4 Prozent) und Wien (+ 3,2 Prozentpunkte) beschäftigt gewesen waren; mehr als die Hälfte (+ 4,4 Prozent) mußten Personen unter 25 Jahren tragen (Tabelle 7 und 8)¹⁵.

Geschlechtsspezifische Unterschiede

Die Ausweitung des von Arbeitslosigkeit betroffenen Personenkreises von 1980 auf 1982 belastete Männer und Frauen im Verhältnis von ungefähr 3 : 1; einem Zuwachs von rund 102.000 Männern stand einer von 35.000 Frauen gegenüber. Damit waren 1982 rund zwei Drittel aller Betroffenen männliche Erwerbstätige. Während bei den Frauen die Dienstleistungsberufe die am stärksten wachsende Gruppe (über 67.000) stellten, waren dies bei den Männern jene aus Saisonberufen (über 106.000 im Jahre 1982). Die größte Zunahme an Betroffenheit verzeichnete jedoch bei den Männern, wie erwähnt, die Produktionsberufe, die möglicherweise die Saisonberufe an Betroffenheit in den kommenden Jahren übersteigen werden. Unter den Männern entfiel allein auf die Altersgruppe „unter 20 Jahren“ ein Zuwachs von 15 Tausend Personen; auf die Gruppe „20 bis 24“ Jahre rund 26.000. Das entsprach in beiden Fällen einer Verdoppelung innerhalb von zwei Jahren. Bei den Frauen traten ähnliche, wenn auch nicht so ausgeprägte Konzentrationserscheinungen hinsichtlich der Berufs- und Altersstruktur wie unter den Männern auf (wie Tabellen 3 und 9 zeigen)¹⁶.

Nicht nur die Betroffenheit, sondern auch die Dauer stieg unter Männern stärker an als unter Frauen; die durchschnittliche Dauer pro Episode nahm für Männer um zwei Wochen zu, für Frauen dagegen nur um 4 Tage. Allerdings lag auch 1982 die Dauer bei weiblichen Arbeitslosen mit fast 79 Tagen noch immer erheblich über jener der männlichen (69 Tage). Sowohl bei Frauen als auch bei Männern verlängerte sich die Dauer bei jenen Berufsgruppen, die auch die jeweils höchsten geschlechtsspezifischen Zuwächse an Betroffenheit aufwiesen; Produktionsberufe bei Männern und Dienstleistungsberufe bei Frauen. Diese positive Korrelation zwischen den Veränderungen von Betroffenheit und Dauer verweist darauf, daß die Verringerung des Arbeitsplatzbestandes zu einer Verschlechterung der Wiederbeschäftigungschancen der einschlägig qualifizierten Personen geführt hatte. Dies wird bei Berücksichtigung der Arbeitsmarktreionen noch bestätigt: sowohl Betroffenheit als auch Dauer wuchsen in Ostösterreich (einschließlich Wien) am stärksten; das gilt für Frauen gleichermaßen wie für Männer.

Die verschärften Konkurrenzbedingungen bekommen insbesondere die jüngeren Jahrgänge zu spüren; für Männer zwischen 20 und 24 Jahren dauerte eine durchschnittliche Episode im Jahr 1982 bereits so lange wie für die Gruppe 25–55 Jahre in 1980; die Jugendlichen unter 20 Jahren mußten 1982 bereits mit 7 Wochen rechnen (Tabelle 6)¹⁷.

Die gleichgerichtete Entwicklung von Betroffenheit und Dauer bewirkte eine deutliche Konzentrierung des Zuwachses im Bestand des Arbeitslosenregisters. Noch 1980 teilte sich der Bestand zu ungefähr gleichen Teilen auf Männer und Frauen; zwei Jahre später hatten die Männer die 60-Prozent-Grenze bereits überschritten. Dies resultierte vor allem aus der Zunahme des Bestandanteils von Männern in Saisonberufen um fast 10 Prozentpunkte. War auf diese Gruppe im Jahr 1980 erst etwas über ein Achtel aller Arbeitslosentage entfallen, so hatte sie 1981 bereits fast ein Viertel der Gesamtlast zu tragen. Die Frauen waren zwar relativ zu den Männern weniger vom Anstieg der Arbeitslosentage betroffen, doch absolut wuchs auch ihre Belastung. Allein unter den Dienstleistungsberufen erhöhte sich der Bestand um rund 6600 Frauen (Tabelle 10).

Die skizzierte geschlechtsspezifische Lastverteilung rasch wachsender Arbeitslosigkeit in Österreich entsprach den Erfahrungen der Bundesrepublik Deutschland während der Krise Mitte der siebziger Jahre. Vor dem Beschäftigungseinbruch (1973) entfiel jeweils rund die Hälfte des Registerbestandes auf Frauen und Männer; zwei Jahre später war der Anteil der Männer um fast 6 Prozentpunkte gestiegen. In Großbritannien dagegen trat der umgekehrte Effekt ein, als die Arbeitslosenrate von 2,6 Prozent (1973) auf 5,3 Prozent (1975) anstieg: der Anteil der Frauen unter den Arbeitslosen nahm zu. Indes lag das Ausgangsniveau in England niedriger als in Österreich oder der Bundesrepublik; im Jahr 1973 war nur jeder fünfte britische Arbeitslose eine Frau (Übersicht 3)¹⁸.

Erhöhte Jugendarbeitslosigkeit

Der Druck auf die Jugendlichen hat sich in fast allen Industriestaaten verstärkt. Auch Österreich bildete in dieser Hinsicht keine Ausnahme. Der Anteil von Personen unter 25 Jahren am Registerbestand stieg in der Periode 1980–82 um fast 4 Prozentpunkte (Tabelle 8)¹⁹.

Diese Entwicklung entsprang vor allem aus der zunehmenden Betroffenheit von Jugendlichen. Von 1980 auf 1982 stieg die Zahl der von Arbeitslosigkeit betroffenen Personen unter 20 Jahren um über 23.000 an; sie erreichte 1982 bereits 53.000; jeder siebente Betroffene war jünger als zwanzig Jahre. In die Altersgruppe bis 25 Jahre fiel über ein Drittel der Personen, die mindestens eine Episode 1982 hinnehmen mußten. Davon waren insbesondere männliche Jugendliche belastet; sie hatten zwischen zwei Drittel (Altersgruppe bis unter 20) und drei Viertel (Altersgruppe 20–25 Jahre) des Anstiegs der Betroffenheit unter Jugendlichen zu tragen. War 1980 der Anteil der Männer unter den

Steigende Jugendarbeitslosigkeit

	Arbeits- losen- quote	Anteil am Bestand des Arbeitslosenregisters				
		Männer Frauen		Jugendliche unter 25 Jahren		
				Alle	Männer	Frauen
Österreich						
1980	1,9%	50,6%	49,4%	24,3%	11,2%	13,1%
1982	3,7%	61,5%	38,5%	28,5%	16,8%	11,7%
Vereinigtes Königreich						
1973	2,6%	80,7%	19,3%	32,2%	20,7%	11,5%
1976	5,3%	74,6%	25,4%	39,3%	22,6%	16,7%
Bundesrepublik Deutschland						
1973	1,0%	48,5%	51,5%	23,3%	8,3%	15,0%
1975	4,8%	54,3%	45,7%	28,6%	14,3%	14,3%

Quelle: BRD und Vereinigtes Königreich: OECD (Ed.) The Challenge of Unemployment. Paris: OECD 1982a, 157, 141. Österreich: ARBEITSLOS November 1981; März 1983

Betroffenen nur etwas höher als jener der Frauen gelegen, so standen 1982 rund 51.000 weibliche Jugendliche bereits 83.000 männlichen gegenüber. Der größte Teil von ihnen stammte zwar noch immer aus Saisonberufen, doch hatten die Produktionsberufe die absolut größten Zuwächse hinnehmen müssen (Tabellen 3 und 9).

In der Altersgruppe 20–25 Jahre stieg die Zahl der Arbeitslosen aus Produktionsberufen sogar um mehr als das Doppelte; von rund 12.000 (1980) auf über 28.000 (1982). Diese Entwicklung bestätigt jene Hypothesen, die behaupten, daß der Personalabbau in Unternehmen stets jene am härtesten trifft, die noch die relativ kürzeste Betriebszugehörigkeit besitzen: Wer zuletzt gekommen ist, muß als erster gehen²⁰.

Diese jugendlichen Arbeiter konnten nicht erwarten, rasch wieder einen Arbeitsplatz zu finden. Wenn ein Mann im Alter zwischen 20 und 25 Jahren mit Produktionsberufserfahrung seinen Arbeitsplatz verloren hatte, mußte er in der Regel damit rechnen über zwei Monate lang einen neuen Arbeitsplatz zu suchen, ehe er wieder ein Beschäftigungsverhältnis aufnehmen konnte. Dies bedeutete eine Verschlechterung der Wiederbeschäftigungschancen gegenüber 1980; damals hatte eine durchschnittliche Episode nicht ganz sieben Wochen gedauert. Obwohl die jüngeren Altersjahrgänge mit einer etwas kürzeren Episodendauer konfrontiert waren (als die Gruppe 20 bis 24 Jahre), stieg auch für sie die absolute Dauer spürbar an; sie betrug 48 Tage für Saison-, 55 Tage für

Produktions- und 75 Tage für Dienstleistungsberufe. Diesen berufsspezifischen Unterschieden entsprach auch, daß weibliche Jugendliche pro Episode um rund 8 Tage länger arbeitslos waren als männliche.

Ausländer

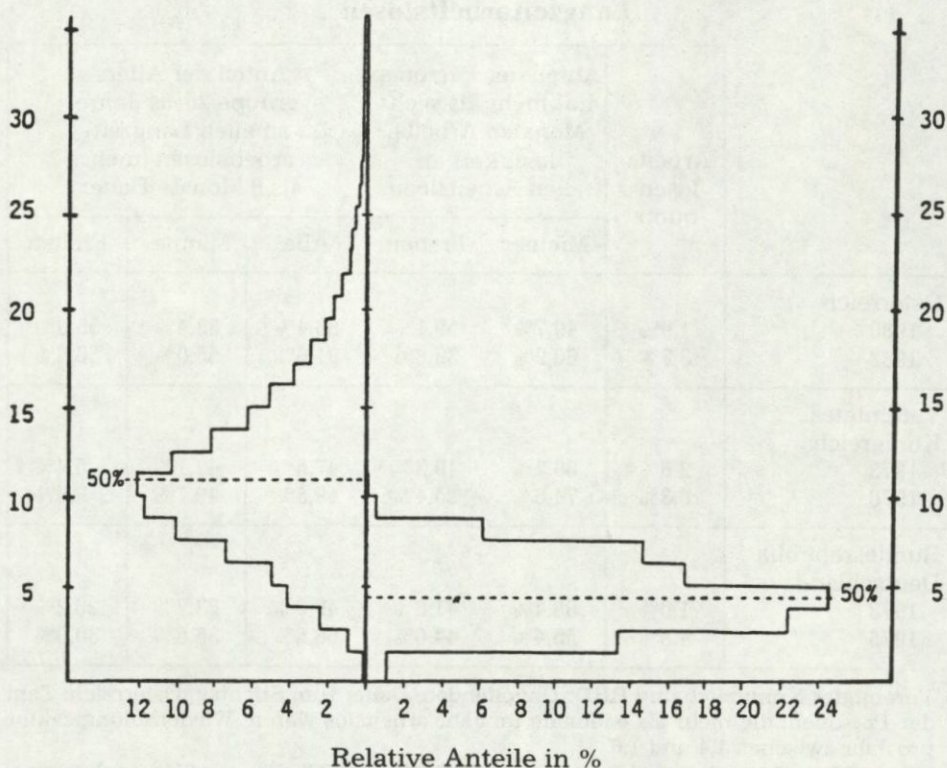
Noch stärker als die Jugendlichen bekamen ausländische Arbeitskräfte die sie benachteiligenden Auswahlkriterien des betrieblichen Personalabbaus zu spüren. Über 35.000 Ausländer verloren 1982 ihren

**Verteilungswirkung der Arbeitslosigkeit
(Juli 1982)**

Abbildung 2

Löhne und
Gehälter
in 1000 S

Imputierte
monatliche
Auszahlung
in 1000 S



Quelle: ARBEITSLOS, März 1983

Arbeitsplatz; zwei Jahre zuvor waren es 19.000 gewesen. Obwohl fast alle von ihnen den Altersgruppen 25–55 Jahre angehörten, mußten sie im Schnitt zweieinhalb Monate warten, ehe sie wieder ein Beschäftigungsverhältnis erlangen konnten. Lag die durchschnittliche Episodendauer für Ausländer 1980 noch fast zwei Wochen unter jener der Inländer (was nicht zuletzt mit den relativ bescheidenen Mindestanforderungen hinsichtlich der Arbeitsbedingungen und Entlohnung der ausländischen Arbeitskräfte zusammenhing), so mußten 1982 Ausländer im Schnitt bereits zwei Tage länger als inländische Arbeitssuchende warten (Tabellen 3, 6 und 7)²¹.

Langzeitarbeitslosigkeit und Verarmungsrisiko

Fast alle österreichischen Erwerbstätigenhaushalte decken ihre Ausgaben in erster Linie mit Hilfe des jeweils erzielten Leistungseinkommens. Dieses wird durch Arbeitslosigkeit erheblich geschmälert. Zwar

Übersicht 4

**Veränderte soziale Zusammensetzung der Gruppe der
Langzeitarbeitslosen**

	Arbeits- losen- quote	Anteil der Personen mit mehr als sechs Monaten Arbeits- losigkeit an allen Arbeitslosen		Anteil der Alters- gruppe 25–54 Jahre an allen Langzeit- arbeitslosen (mehr als 6 Monate Dauer)		
		Männer	Frauen	Alle	Männer	Frauen
Österreich						
1980	1,9%	40,7%	59,1%	88,4%	33,4%	55,0%
1982	3,7%	60,2%	39,8%	91,6%	55,0%	36,6%
Vereinigtes Königreich						
1973	2,6%	80,7%	19,3%	47,5%	42,1%	5,4%
1976	5,3%	74,6%	25,4%	49,5%	40,7%	8,8%
Bundesrepublik Deutschland						
1973	1,0%	58,4%	41,6%	49,9%	23,7%	26,2%
1975	4,8%	55,4%	44,6%	66,6%	36,6%	30,0%

*) Vereinigtes Königreich und BRD: Unvollendete Dauer zum Stichtag; Österreich: Zahl der Personen, die mehr als 6 Monate im Jahr arbeitslos waren; Wiederholungsfaktor pro Jahr zwischen 1,4 und 1,6.

Quelle: BRD und Vereinigtes Königreich: OECD (Ed.) The Challenge of Unemployment. Paris: OECD 1982a, 157, 141. Österreich: ARBEITSLOS November 1981; März 1983.

mildern verschiedene Transfereinkommen und der Jahresausgleich der Lohnsteuer die relative Einschränkung des gesamten Haushaltsbudgets; dennoch sehen sich zahlreiche Arbeitslose einem beträchtlichen Risiko materieller Verarmung ausgesetzt, deren gravierenden Folgen selbst durch die Sozialhilfe der Bundesländer nicht vollständig abgewendet werden kann. Das gilt insbesondere für Langzeitarbeitslose (= Personen mit mehr als 6 Monaten Arbeitslosigkeit im Kalenderjahr). Ihre Zahl stieg im Jahresdurchschnittsbestand des Registers von rund 14.000 (1980) auf über 31.000 (1982) an. Das lag vor allem an dem rasch sich ausweitenden Betroffenenkreis, denn die durchschnittliche Episodendauer nahm sogar ab (wenngleich der Wiederholungsfaktor von 1,44 auf 1,52 anstieg)²².

Innerhalb von zwei Jahren nahm die Zahl der Langzeitarbeitslosen um 25.000 zu. Zwanzigtausend davon waren Männer, von denen 11.000 in Produktionsberufen beschäftigt gewesen waren. In diesem Sinn reflektiert die Langzeitarbeitslosigkeit die Gesamtentwicklung des Arbeitslosenregisters, was allerdings unter sozialpolitischen Gesichtspunkten zu Beunruhigung Anlaß gibt. Denn rund zwei Drittel der von Langzeitarbeitslosigkeit Betroffenen erhielten Versicherungsleistungen, die das Existenzminimum (= Richtsatz für Ausgleichszulagen) unterschritt. Selbst bei Ausklammerung der Unter-Fünfundzwanzigjährigen erhielten rund 26.000 Arbeitslose während ihrer mehr als sechs Monate dauernden Arbeitslosigkeit weniger als den Richtsatz. Auf Registerdurchschnittsbestände umgerechnet erreichte ihre Gesamtzahl 22.000, wovon 1300 Ausländer und 3900 Inländer jünger als 25 Jahre alt waren. Von der verbleibenden Kerngruppe stellten jeweils Frauen und Männer die Hälfte der Personen. Die Männer waren überwiegend als Arbeiter in Produktionsberufen, die Frauen als Angestellte in Dienstleistungsberufen beschäftigt gewesen²³.

Übersicht 5

Verteilungswirkung der Arbeitslosigkeit 1982

		Beschäftigte	Arbeitslose	
			Frühere Entlohnung	Imputierte Auszahlung
Einkommen in Schilling	1. Dezil	4.060	5.800	2.300
	Median	10.850	10.760	4.490
	9. Dezil	20.900	18.330	7.280
Anteil am Gesamteinkommen	unterste 10%-Gruppe	2,2%	3,7%	3,9%
	oberste	24,3%	20,7%	17,0%
Ginikoeffizient		.320	.251	.224

Quelle: Beschäftigte: J. Christl, W. Emberger, Zur Entwicklung der Einkommen, der Einkommensverteilung und der Vermögensverteilung in Österreich 1982. Wien: Institut für Höhere Studien 1983. Arbeitslose: ARBEITSLOS, März 1983.

Im Vergleich zu anderen Ländern lag der Anteil der Altersgruppe 25–54 Jahre an allen Langzeitarbeitslosen in Österreich sehr hoch. Während in Großbritannien nicht ganz die Hälfte, in der Bundesrepublik etwas über die Hälfte der Langzeitarbeitslosen sich aus dieser Kerngruppe unter den Arbeitskräften rekrutierten, erreichte deren Anteil in Österreich rund 90 Prozent; (dazu Übersicht 4)²⁴.

5. Zusammenfassung

1. Die Untersuchung des Registers der Bezieher von Leistungen aus der Arbeitslosenversicherung in den Jahren 1980 bis 1982 (einer Periode, in der die Arbeitslosenrate von 1,9 Prozent auf 3,7 Prozent stieg, ergibt folgendes Bild:
 - (i) Die starke Erhöhung des Durchschnittsbestandes wurde vor allem durch eine Ausweitung des betroffenen Personenkreises verursacht; die Dauer pro Episode stieg zwar merklich, aber dennoch weniger an, als dies internationale Vergleiche hätten vermuten lassen.
 - (ii) Der Anstieg der Arbeitslosigkeit
 - betraf vor allem die Kerngruppen der Lohn- und Gehaltspyramide; die obersten und untersten Einkommensbezieher waren dagegen im Register unterrepräsentiert;
 - berührte weit überdurchschnittlich Personen aus Produktionsberufen;
 - belastete Männer stärker als Frauen;
 - erhöhte den Anteil der Jugendlichen am Register;
 - verdoppelte die Zahl der Langzeitarbeitslosen (mehr als sechs Monate pro Jahr), von denen zwei Drittel sich mit einem Leistungsbezug begnügen mußten, der unter dem Existenzminimum lag.
2. Aus der Struktur des Arbeitslosenregisters ergeben sich (im Vergleich mit Daten über das Beschäftigungssystem) folgende Hypothesen über die Funktionsweise des österreichischen Arbeitsmarktes:
 - Der gesamtwirtschaftliche Beschäftigungsabbau hat zu einer indirekten Lohnkonkurrenz unter den Arbeitskräften geführt, wodurch es zu einer Beschleunigung der Ausweitung des Betroffenenkreises kam; diese Entwicklung zeigt an, daß zahlreiche Unternehmen in Österreich selbst gut remunerierten Arbeitskräften keine Beschäftigungsgarantie geben²⁵.
 - Trotzdem läßt sich die Existenz personalpolitischer Trennlinien zwischen Kern- und Randbelegschaften an den stark gesunkenen Wiederbeschäftigungschancen von jugendlichen Arbeitern und von Ausländern erkennen²⁶.
 - Der Arbeitsplatzwettbewerb zwischen den Arbeitskräften führt im Laufe eines Jahres zu „Verdrängungsketten“, die eine deutliche Diskrepanz zwischen der Berufsstruktur der abgebauten Arbeitsplätze und jener der arbeitslosen Personen führt. Dennoch läuft

dieser Verdrängungsprozeß nicht so rasch ab, als daß sich nicht doch die branchenspezifische Verteilung der Arbeitsplatzverluste auch am Arbeitslosenregister ablesen ließe²⁷.

3. Die Arbeitsmarktpolitik, der aufgrund der Abkehr vom Prinzip globalgesteuerter Vollbeschäftigungssicherung durch Defizitauseweitung, seit Anfang der achtziger Jahre erhöhte beschäftigungspolitische Verantwortung zukommt, vermag aus den vorliegenden Befunden folgende Schlüsse ziehen:

- Die operative Planung muß explizit die zu erwartenden „Verdrängungsketten“ berücksichtigen, soll die Bildung von Programmschwerpunkten auch quantitativ dem zu erwartenden Problemdruck entsprechen.
- Die Langzeitarbeitslosen eignen sich in Österreich als Zielgruppen für arbeitsplatzschaffende Maßnahmen, da sie aus dem Kernbereich des Arbeitsangebots stammen²⁸.
- Die jugendlichen Arbeitslosen bedürfen einer besonderen arbeitsmarktpolitischen Adressatenstellung, da sie sonst dauerhaft Opfer der betrieblichen Trennlinien zwischen Kern- und Randbelegschaften werden. Eine Verbesserung der Qualifikation der Jugendlichen wird allein zur Überwindung dieser Barriere nicht ausreichen²⁹.
- Die Leistungen aus der Arbeitslosenversicherung bedürfen nicht nur einer Ober-, sondern auch einer Untergrenze, um zu verhindern, daß die Mindestleistungen an Arbeitslose das Existenzminimum unterschreiten können, wie dies 1982 für Langzeitarbeitslose der Fall war³⁰.

Anhang

Verfügbare Datenquellen

Die unserer Studie zugrundeliegende *Datei der Empfänger von Leistungen* aus der Arbeitslosenversicherung gibt die Bemessungsgrundlage, die Art, die Höhe und die Dauer von Leistungen aus der Arbeitslosenversicherung für alle Leistungsempfänger, gegliedert nach Arbeitsamtsbezirken, Geschlecht, Alter, sozialrechtliche Stellung, Nationalität, Berufsgruppe und Wirtschaftsklasse an; sie erfaßt daher weder die „entmutigten“ Arbeitslosen noch jene, die keinen Leistungsanspruch besitzen. Dennoch bietet sie eine wertvolle Bereicherung der drei wichtigsten anderen Datenquellen zur Arbeitslosigkeit; diese sind die amtliche Statistik der vorgemerkten Arbeitslosen, der Mikrozensus und die Volkszählung³¹.

Die amtliche *Statistik der „vorgemerkten Arbeitslosen“* des Bundesministeriums für Soziale Verwaltung

- weist die zum monatlichen Stichtag bei Arbeitsämtern erfaßten Zu- und Abgänge bzw. Bestände an vorgemerkten Arbeitslosen getrennt nach Geschlecht, Berufsgruppe und Leistungsart aus;
- erfaßt einmal jährlich (zum Auguststichtag) auch die Altersgruppe und die Dauer der laufenden Registrierung der arbeitslosen Personen;
- läßt die „entmutigten“ Arbeitslosen außer Acht und gibt aufgrund des Monatsabstandes zwischen den Stichtagserhebungen ein verzerrtes Bild von der Struktur des Jahresbestandes des Arbeitslosenregisters³².

Der *Mikrozensus* des Österreichischen Statistischen Zentralamtes

- dokumentiert vierteljährlich die „Beschäftigungslosen“ (sofern diese bereits einmal beschäftigt waren), aufgeschlüsselt nach Wohnort, Alter, Geschlecht, Beruf, Wirtschaftsklasse und Nationalität;
- übergeht dabei alle jene Personen, die noch nicht beschäftigt waren;
- gibt in zeitlich unregelmäßigen Abständen im Rahmen von Sonderprogrammen ein sehr ausführliches Bild von den sozialen Merkmalen der Arbeitslosen, ihrer früheren beruflichen Stellung, ihrem Suchverhalten und dessen Erfolgsaussichten³³.

Die in Jahrzehntabständen durchgeführten *Volkszählungen* (zuletzt 1981) ermitteln die Zahl der „beschäftigungslosen Arbeitssuchenden“, die nach Alter, Region und Geschlecht getrennt ausgewiesen werden³⁴.

Transformation der Rohdatenbasis

Im Rahmen der vorliegenden Studie wurde ein anonymisierter Auszug der Datei der Empfänger von Leistungen aus der Arbeitslosenversicherung zum Aufbau des Datenkörpers ARBEITSLOS verwendet. Dabei wurden aufgrund unserer Auswertungsabsichten u. a. folgende Transformationsschritte vorgenommen:

- Die Leistungsarten „Arbeitslosenunterstützung“ und „Notstandshilfe“ wurden zu einem einheitlichen „Leistungsbezug“ zusammengefaßt; alle anderen Leistungsarten wurden (vorläufig) ausgeschieden (dazu Tabelle 11).
- Da die Studie von einem funktionellen Begriff der Arbeitslosigkeit ausgeht, wurden die (bloß versicherungsrechtlich motivierten) krankheitsbedingten Unterbrechungen des Leistungsbezugs in die Dauer von Arbeitslosigkeitsepisoden eingerechnet.
- Um eine Umrechnung auf Jahresbasis zu ermöglichen, wurden Episoden, die über den Jahreswechsel hinausreichten, rechts- bzw. linksseitig zensiert.

Tabelle 1

Struktur der Arbeitslosigkeit nach Wirtschaftssektoren und Berufstypen 1982

	Saisonberufe	Produktionsberufe	Dienstleistungsberufe	Zeilensumme
Saisonsektor	7.863 77,9%	1.419 14,1%	817 8,0%	10.099 100%
Produktionssektor (ohne Bauwesen)	152 0,8%	13.650 69,7%	5.788 29,5%	19.590 100%
Dienstleistungssektor (ohne Gaststätten- und Beherbergungs- wesen)	223 1,0%	2.458 10,7%	20.364 88,3%	23.045 100%

Saisonsektor: Land- und Forstwirtschaft, Bauwesen, Gaststätten- und Beherbergungswesen.

Saisonberufe: Kategorien 1, 2, 5, 6, 16, 17, 51, 52 der Berufsgruppensystematik (2-Steller) des ÖStZ.

Produktionsberufe: Kategorien 10–15, 18–39 der Berufsgruppensystematik (2-Steller) des ÖStZ.

Dienstleistungsberufe: Kategorien 40–89, ohne 51, 52 der Berufsgruppensystematik (2-Steller) des ÖStZ.

Quelle: Österreichisches Statistisches Zentralamt, Mikrozensus September 1980, Sonderauswertungen

Tabelle 2

Beschäftigungsveränderung und Arbeitslosigkeit nach Wirtschaftssektoren und Berufstypen
(Jahresdurchschnitte 1982)

	Beobachtete Beschäftigungs- veränderung	Hypothetische Veränderung des Arbeitslosenbestandes nach Berufstypen*)		
		Saisonberufe	Produktionsberufe	Dienstleistungsberufe
Saisonsektor: (Land- und Forstwirtschaft, Bauwesen, Gaststätten- und Beherbergungswesen)	-12.477	+ 9.720	+ 1.759	+ 998
Produktionssektor	-32.499	+ 260	+22.652	+ 9.587
Dienstleistungssektor	+12.769	- 128	- 1.366	-11.275
Insgesamt	-32.208	+ 9.852	+23.045	- 690
Tatsächlich beobachtete Ver- änderung des Arbeitslosenbe- stands nach Berufsgruppen	-34.884	+10.820	+14.429	+ 9.635

*) Die Berechnung der „hypothetischen“ Veränderung des Arbeitslosenbestandes beruht auf der Verteilung der „Berufe“ auf „Wirtschaftszweige“ der Arbeitslosen (siehe dazu Tabelle 1)

Quelle: Beschäftigungsveränderung: WIFO-Datenbank, Dezember 1983; Hypothetische Veränderung: Matrix in Tabelle 1; Tatsächliche Veränderung: ARBEITSLOS

Tabelle 3

Betroffenheit: Absolutwerte 1979–82

	Zahl der von Arbeitslosigkeit betroffenen Personen			
	1979	1980	1981	1982
Männer	141.703	139.022	181.935	241.590
Frauen	106.933	104.394	120.174	139.614
Angestellte	53.287	53.101	64.490	78.993
Arbeiter	195.349	190.315	237.619	302.211
Saison	103.653	104.661	123.431	145.503
Produktion	69.354	63.643	88.295	124.126
Dienstleistungen	75.629	75.112	90.383	111.575
bis 19	18.464	30.553	40.958	53.428
20–24	58.712	46.886	60.662	80.964
25–55	155.183	155.846	189.307	234.342
ab 56	15.614	10.794	11.182	12.470
Ost	125.278	121.311	156.001	199.427
West	78.787	78.540	90.329	111.314
Wien	44.571	43.565	55.779	70.463
Inländer	227.172	224.037	275.042	346.077
Ausländer	21.464	19.379	27.067	35.127
Insgesamt	248.636	243.416	302.109	381.204

Quelle: ARBEITSLOS; November 1981; März 1983

Tabelle 4

Betroffenheit: Anteile 1979–82

	Die Verteilung der von Arbeitslosigkeit betroffenen Personen nach sozioökonomischen Merkmalen			
	1979	1980	1981	1982
Männer	57,0	57,1	60,3	63,4
Frauen	43,0	42,9	39,7	36,4
Angestellte	21,4	21,8	21,3	20,7
Arbeiter	78,6	78,2	78,7	79,3
Saison	41,7	43,0	40,9	38,2
Produktion	27,9	26,1	29,2	32,6
Dienstleistungen	30,4	30,9	29,9	29,2
bis 19	7,4	7,8	13,6	14,0
20–24	23,6	24,0	20,1	21,2
25–55	62,7	62,5	62,7	61,5
ab 56	6,3	5,7	3,7	3,3
Ost	50,4	49,8	51,6	52,3
West	31,7	32,3	29,9	29,2
Wien	17,9	17,9	18,5	18,5
Inländer	91,4	92,0	91,0	90,8
Ausländer	8,6	8,0	9,0	9,2
Insgesamt	100,0	100,0	100,0	100,0

Quelle: ARBEITSLOS; November 1981; März 1983

Tabelle 5

Mehrfacharbeitslosigkeit 1979-82

	Die durchschnittliche Zahl von Arbeitslosigkeitsepisoden pro arbeitsloser Person			
	1979	1980	1981	1982
Männer	1,30	1,33	1,34	1,37
Frauen	1,29	1,29	1,28	1,30
Angestellte	1,21	1,20	1,20	1,22
Arbeiter	1,33	1,34	1,35	1,38
Saison	1,41	1,43	1,44	1,47
Produktion	1,23	1,23	1,24	1,29
Dienstleistungen	1,22	1,22	1,22	1,24
bis 19	1,20	1,22	1,23	1,27
20-24	1,28	1,29	1,30	1,35
25-55	1,32	1,34	1,34	1,36
ab 56	1,30	1,31	1,30	1,29
Ost	1,28	1,29	1,30	1,34
West	1,39	1,40	1,40	1,42
Wien	1,21	1,21	1,21	1,23
Inländer	1,30	1,32	1,32	1,35
Ausländer	1,27	1,29	1,31	1,29
Insgesamt	1,30	1,31	1,32	1,34

Quelle: ARBEITSLOS; November 1981; März 1983

Tabelle 6

Dauer 1979–82

	Die durchschnittliche Dauer von Arbeitslosigkeitsepisoden in Tagen			
	1979	1980	1981	1982
Männer	60,4	55,2	57,3	69,0
Frauen	76,8	74,0	75,1	78,6
Angestellte	83,4	81,0	82,7	90,7
Arbeiter	63,5	58,6	59,8	68,2
Saison	56,7	52,8	53,2	60,6
Produktion	70,7	65,1	66,8	76,0
Dienstleistungen	81,5	78,2	79,5	86,8
bis 19	46,3	44,8	46,7	53,5
20–24	55,0	53,4	55,4	63,4
25–55	71,5	67,3	69,0	78,5
ab 56	94,7	91,5	90,4	95,0
Ost	67,3	62,0	62,7	71,8
West	60,1	57,2	56,8	60,2
Wien	82,6	78,6	82,5	97,0
Inländer	67,9	64,0	64,2	72,2
Ausländer	61,9	51,9	58,3	75,7
Insgesamt	67,4	63,1	64,2	72,5

Quelle: ARBEITSLOS; November 1981; März 1983

Tabelle 7

Durchschnittsbestand 1979–1982

	Durchschnittsbestand an arbeitslosen Personen			
	1979	1980	1981	1982
Männer	31.100	28.400	38.800	63.400
Frauen	29.500	27.600	32.200	39.700
Angestellte	14.900	14.400	17.700	24.300
Arbeiter	45.700	41.600	53.200	78.800
Saison	23.000	21.900	26.300	36.000
Produktion	16.700	14.200	20.300	33.700
Dienstleistungen	20.900	19.900	24.400	33.400
bis 19	2.900	4.600	6.500	10.100
20–24	11.500	9.300	12.100	19.300
25–55	40.900	38.800	48.600	69.400
ab 56	5.400	3.600	3.600	4.300
Ost	29.900	27.000	35.400	53.400
West	18.300	17.500	20.000	26.400
Wien	12.400	11.500	15.500	23.300
Inländer	55.900	52.400	65.200	93.600
Ausländer	4.700	3.600	5.700	9.500
Insgesamt	60.600	56.600	70.900	103.100

Quelle: ARBEITSLOS; November 1981; März 1983

Tabelle 8

Verteilung der Arbeitslosigkeit 1979–1982

	Verteilung der Arbeitslosigkeit auf betroffene Personengruppen in Prozent			
	1979	1980	1981	1982
Männer	51,4	50,6	54,7	61,5
Frauen	48,6	49,4	45,3	38,5
Angestellte	24,6	25,6	25,0	23,5
Arbeiter	75,4	74,4	75,0	76,5
Saison	38,0	39,2	37,1	35,0
Produktion	27,5	25,3	28,6	32,7
Dienstleistungen	34,4	35,5	34,3	32,4
bis 19	4,7	4,9	9,2	9,8
20–24	18,9	19,4	17,1	18,7
25–55	67,5	67,5	68,5	67,4
ab 56	8,9	8,2	5,1	4,1
Ost	49,4	48,3	50,0	51,7
West	30,2	31,2	28,1	25,6
Wien	20,4	20,6	21,9	22,7
Inländer	92,3	93,6	91,9	90,8
Ausländer	7,7	6,4	8,1	9,2
Insgesamt	100,0	100,0	100,0	100,0

Quelle: ARBEITSLOS; November 1981; März 1983

Tabelle 9

**Betroffenheit:
Zweidimensionale Gliederung nach dem Geschlecht
1979–1982 (Absolutwerte)**

	Zahl der von Arbeitslosigkeit betroffenen Personen			
	1979	1980	1981	1982
Männer				
Angestellte	17.952	17.921	23.129	29.994
Arbeiter	123.751	121.101	158.806	211.596
Frauen				
Angestellte	35.335	35.180	41.361	48.999
Arbeiter	71.598	69.214	78.813	90.615
Männer				
Saison	70.853	71.281	87.358	106.027
Produktion	44.877	41.607	60.758	91.283
Dienstleistungen	25.973	26.134	33.819	44.280
Frauen				
Saison	32.800	33.380	36.073	39.476
Produktion	24.477	22.036	27.537	32.847
Dienstleistungen	49.656	48.978	56.564	67.295
Männer				
bis 19	8.971	15.750	22.498	30.905
20–24	33.078	26.273	36.479	52.120
25–55	90.820	90.557	116.037	150.535
ab 56	8.852	6.442	6.921	8.030
Frauen				
bis 19	9.493	14.803	18.460	22.523
20–24	25.634	20.613	24.183	28.844
25–55	65.044	64.626	73.270	83.807
ab 56	6.762	4.352	4.261	4.440
Männer				
Ost	73.532	71.340	97.208	131.154
West	45.745	42.254	53.671	69.353
Wien	22.426	22.428	31.056	41.083
Frauen				
Ost	51.746	49.971	58.793	68.273
West	33.042	33.286	36.658	41.961
Wien	22.145	21.137	24.723	29.380
Männer				
Inländer	125.383	124.490	160.943	213.729
Ausländer	16.320	14.532	20.992	27.861
Frauen				
Inländer	101.789	99.547	114.099	132.348
Ausländer	5.144	4.847	6.075	7.266

Tabelle 10

**Durchschnittsbestand:
Zweidimensionale Gliederung nach dem Geschlecht
1979-1982**

	Durchschnittsbestand an arbeitslosen Personen			
	1979	1980	1981	1982
Männer				
Angestellte	4.900	4.700	6.200	9.500
Arbeiter	26.300	23.700	32.500	53.900
Frauen				
Angestellte	10.000	9.700	11.500	14.800
Arbeiter	19.400	17.900	20.700	24.900
Männer				
Saison	14.600	13.600	17.200	25.700
Produktion	9.800	8.300	12.900	24.300
Dienstleistungen	6.800	6.500	8.700	13.400
Frauen				
Saison	8.500	8.300	9.100	10.300
Produktion	6.900	5.900	7.400	9.400
Dienstleistungen	14.100	13.400	15.700	20.000
Männer				
bis 19	1.200	2.000	3.200	5.500
20-24	5.500	4.200	6.400	11.800
25-55	21.300	20.000	27.000	43.000
ab 56	3.100	2.100	2.200	2.800
Frauen				
bis 19	1.600	2.600	3.400	4.600
20-24	5.900	4.700	5.800	7.500
25-55	19.600	18.900	21.600	26.100
ab 56	2.300	1.400	1.400	1.500
Männer				
Ost	15.500	13.700	19.700	33.900
West	9.700	9.100	10.800	15.700
Wien	5.900	7.800	8.300	13.800
Frauen				
Ost	14.500	13.300	15.800	19.400
West	8.600	8.400	9.200	10.700
Wien	6.400	8.300	7.200	9.600
Männer				
Inländer	27.600	25.700	34.400	55.700
Ausländer	3.500	2.600	4.400	7.700
Frauen				
Inländer	28.300	26.700	30.800	37.900
Ausländer	1.200	1.000	1.300	2.200

Quelle: ARBEITSLOS; November 1981; März 1983

Tabelle 11

Struktur des Leistungsbezugs im Datenbestand ARBEITSLOS
 Von allen am Quartalstichtag in ARBEITSLOS registrierten Personen fielen in die Kategorien

1982	Arbeitslosengeld	Notstandshilfe	Unterbrechung
1. Quartal	85,7%	12,6%	1,6%
2. Quartal	76,8%	21,0%	2,1%
3. Quartal	77,0%	21,2%	1,8%
4. Quartal	83,8%	14,6%	1,7%

Quelle: ARBEITSLOS, März 1983

Anmerkungen

- 1 Arbeitslosenrate: laut „Amtlicher Statistik“. Zahl der von Arbeitslosigkeit Betroffenen: laut der in unserer Studie verwendeten Datenbasis ARBEITSLOS, deren Aufbau im Anhang näher erläutert ist.
- 2 Zum Verhältnis von Beschäftigungspolitik im allgemeinen und Arbeitsmarktpolitik im besonderen während der siebziger und Anfang der achtziger Jahre: Picheltmann/Wagner 1983b. Sonderbeschäftigungsprogramme und ihre Beschäftigungswirkung: Österreichisches Institut für Wirtschaftsforschung, Wirtschaftslage und Prognose bis 1982 und 1983, Wien: Mimeograph 1982, 12; ferner die Kontroverse: Frisch/Wörgötter 1982 und Munduch/Schmoranz 1982. Finanzschuldendienst und Begründung für das „Konsolidierungspaket“: Bundesministerium für Finanzen 1984, 7 f.; Simulationen zur Beschäftigungswirkung: Institut für höhere Studien 1983, 28.
- 3 Zu diesen notwendigen Instrumenten systematischer Arbeitsmarktbeobachtung gehört auch die Arbeitskräftegesamtrechnung, deren Erstellung Frau Dr. Gudrun Biffel vom Österreichischen Institut für Wirtschaftsforschung im Auftrag des Bundesministeriums für Soziale Verwaltung plant. Zu den Auswirkungen des erhöhten Fiskaldrucks auf die Arbeitsmarktverwaltung: Wagner 1983.
- 4 Die Studie erfolgte mit finanzieller Unterstützung des Jubiläumsfonds der Österreichischen Nationalbank (Projekt 2112).
- 5 Beschäftigten- und BIP-Wachstum: WIFO-Datenbank Dezember 1984. Für eine kritische Beurteilung der Auswirkungen der zurückhaltenden Lohnpolitik: Marin/Maurer/Wagner 1983. Positive Bewertung (für die siebziger Jahre): Grubb/Jackmann/Layard 1982. Für ein zeitreihenanalytisches Kausalmodell, das unsere kritische Beurteilung stützt: Neusser 1983.
- 6 Die Matrix wurde aus einer Sonderauswertung von Mikrozensus berechnet, die uns Herr Dr. R. Eichwalder vom Statistischen Zentralamt freundlicherweise zur Verfügung stellte. Für einen ähnlichen Versuch auf der Basis der Volkszählung 1961: Geldner 1972.
- 7 Die Übereinstimmung zwischen der Abnahme des Beschäftigtenstandes und der Zunahme der Arbeitslosigkeit ergibt sich nicht schon definitorisch; sie war für das Jahr 1982 das Resultat eines Gleichgewichtes zwischen Zu- und Abgängen beim gesamtwirtschaftlichen Arbeitskräfteangebot. Für die Bestimmungsgrößen des Arbeitsangebotsverhaltens: Christl 1982.
- 8 Detaillierte Komponentenanalyse für die BRD: Freiburghaus 1978; für eine ähnliche Entwicklung in Großbritannien: OECD 1982a, 41. Zum Suchverhalten von österreichischen Arbeitslosen im Jahr 1982: Bartunek 1983.
- 9 Die Daten für die BRD: Egle 1979, 126.

- 10 Die wachsende Arbeitslosigkeit schwächt die Abschirmungskraft „interner Arbeitsmärkte“ durch Reaktivierung des „Reservearmee Mechanismus“: Sengenberger 1983; für eine ausführliche, wenn auch regional beschränkte empirische Studie von Mobilitätsketten der Beschäftigten: Biehler et al. 1981. Für einen Vergleich von Löhnen und Gehältern in der Periode 1978–82: Delapina 1984.
- 11 Beschäftigungseffekte: Wösendorfer 1980 und Butschek 1982, 106. Im Vergleich dazu Schweden: Schmid 1982.
- 12 Die Lohnstufenstatistik erfaßt nicht die pragmatisierten Beamten; ferner erhebt sie den Grundlohn der Beschäftigten. Die Bemessungsgrundlagen für die Arbeitslosen dagegen erfassen auch Überstundenleistungen und Sonderzahlungen. In diesem Sinn ist der Lohnstufenmedian nach „unten“ verzerrt, jener der Bemessungsgrundlagen nach „oben“. Für die Besonderheiten der Lohnstufenstatistik: Chaloupek 1981.
- 13 Micklewright 1983; es handelt sich um Wochenlöhne von männlichen Arbeitslosen; der Beobachtungszeitraum erstreckt sich von 1971 bis 1980, einer Periode stark schwankender Arbeitslosigkeit in Großbritannien. Dazu: Wagner 1981a.
- 14 Die im folgenden angeführten Befunde wurden (soweit sie nicht in den beigefügten Übersichten dokumentiert sind) dem Band 2 (= Datenband) des Projektes 2112 des Jubiläumsfonds der Oesterreichischen Nationalbank entnommen.
- 15 Eine hohe Konjunkturabilität des Anteils von Männern aus Produktionsberufen konstatiert auch Riese 1980, 72 ff. für die siebziger Jahre.
- 16 Auch während der Rezession 1967/68 waren Männer deutlich stärker betroffen als Frauen, deren Anteil im Register von 60,2 Prozent (1966) auf 54,7 Prozent (1968) sank; Rothschild 1977, 40. Analoge Effekte traten unter weiblichen und männlichen Arbeitern in der Periode 1974/75 auf: Riese 1980, 59 (Übersicht 15).
- 17 Nach Berechnungen von Biffl 1980, Übersicht 6, stieg von 1966 auf 1967 die Episodendauer für Männer um 8 Tage, jene der Frauen fielen um 1 Tag.
- 18 Für einen umfassenden Überblick über geschlechtsspezifische Effekte steigender Arbeitslosigkeit während der Rezession 1974/75: OECD 1976; auch diese Zusammenstellung zeigt, daß kein allgemein gültiger Zusammenhang postuliert werden kann. Speziell für die BRD: Schmid 1978.
- 19 Für eine bestätigende Übersicht über mehrere OECD-Staaten: Biffl 1983.
- 20 Zu analogen Resultaten für 1980 bis 1982 kommt unter Verwendung der amtlichen Statistik und des Mikrozensus Biffl 1983, insbesondere in Übersicht 4. Ein gleichlautender Befund für männliche Arbeiter unter 20 Jahren für die Rezession 1974/75 bei Riese 1980, 94 (Übersicht 33).
- 21 Die aus ARBEITSLOS errechneten Werte unterschätzen die tatsächliche Episodendauer für Ausländer, da diese keinen Anspruch auf Notstandshilfe besitzen und daher nur für die Dauer ihres Arbeitslosengeldbezuges in ARBEITSLOS aufscheinen.
- 22 Für Modellrechnungen zum Einkommensverlust: Busch 1982; für die Rezession 1967/68 konstatiert Rothschild 1978, 54, ein deutliches Absinken des Anteils von Langzeitarbeitslosen.
- 23 Zu den Richtsätzen und ihr Verhältnis zu den Unselbständigeneinkommen: Wolf 1981, ferner Wagner 1982.
- 24 Zur Langzeitarbeitslosigkeit in den OECD-Staaten: OECD 1982a, Statistical Annex.
- 25 Für international vergleichende Evidenzen zur indirekten Lohnkonkurrenz im Bereich der Industrie: Pichelmann/Wagner 1983.
- 26 Zu den institutionellen Bedingungen, die mit Österreich vergleichbar sind: Hohn/Windolf 1982 und Hohn 1983.
- 27 Zum theoretischen Modell solcher Verdrängungsketten: Wagner 1981a, 155 ff.
- 28 Für Erfahrungen auf diesem Gebiet in der BRD: Semlinger 1982 und Maier 1982.
- 29 Zu den praktischen Schwierigkeiten Maier 1983.
- 30 Die Sorge, damit eine Armutsfalle zu schaffen (Hanusch/Münch 1982) ist unbegründet, wenn Österreich mit anderen OECD-Ländern verglichen wird: OECD 1982b. Für den geringen Effekt von Variationen der Ersatzquote auf die Dauer der Arbeitslosigkeit: Nickell 1979; für die damit verbundenen noch offenen Probleme: Nickell 1982.
- 31 Eine detaillierte Beschreibung des Datenkörpers ist im Bericht des Projektes 2112 an den Jubiläumsfonds der Oesterreichischen Nationalbank, Band 2 zu finden.
- 32 Für eine kritische Beurteilung der amtlichen Statistik: Rothschild 1977, 62 ff.; ferner

die Kontroverse mit Butschek 1978; Rothschild 1978; erneut zur versteckten Arbeitslosigkeit: Butschek 1981.

- 33 Einen Vergleich von Mikrozensus und amtlicher Statistik enthält Butschek 1979.
34 Rothschild 1978, 48, stellt die amtliche Statistik den Volkszählungsergebnissen 1971 gegenüber. Dabei zeigen sich aufgrund der unterschiedlichen Erhebungsmethoden erhebliche Diskrepanzen was die geschlechtsspezifischen Anteile betrifft. Auch zwischen ARBEITSLOS und der amtlichen Statistik bestehen einige Differenzen, die sich insbesondere aus der unterschiedlichen Definition von „Arbeitslosigkeit“ ergeben.

Literatur

- Bartunek, Ewald. Arbeitsplatzsuche von nichtbeschäftigten Personen. Ergebnisse des Mikrozensus September 1982. *Statistische Nachrichten* 38 (1983), 321–325.
- Biehler, Hermann, Wolfgang Brandes, Friedrich Buttler, Knut Gerlach, Peter Liepmann. *Arbeitsmarktstrukturen und -prozesse zur Funktionsweise ausgewählter Arbeitsmärkte*. Tübingen: Mohr 1981.
- Biffl, Gudrun. Analyse der Bewegungen auf dem Arbeitsmarkt. *WIFO-Monatsberichte* 53 (1980), 571–581.
- Biffl, Gudrun. Jugendarbeitslosigkeit im Ausland und in Österreich – das statistische Bild. *Wirtschaftspolitische Blätter* 30 (1983), Heft 6, 5–16.
- Bundesministerium für Finanzen. *Der Bundesvoranschlag 1984*. Wien: Bundesministerium für Finanzen, 1984.
- Busch, Georg. Einkommensverluste bei Arbeitslosigkeit. *WIFO-Monatsberichte* 55 (1982), 478–485.
- Butschek, Felix. Auf der Suche nach der versteckten Arbeitslosigkeit. *Zeitschrift für Nationalökonomie* 38 (1978), 405–414.
- Butschek, Felix. Zur Aussagekraft der Arbeitsmarktstatistik. *WIFO-Monatsberichte* 52 (1979), 339–344.
- Butschek, Felix. Versteckte Arbeitslosigkeit in Österreich. *WIFO-Monatsberichte* 54 (1981), 385–395.
- Butschek, Felix. Full Employment during Recession. In: Sven W. Arndt (Ed.) *The Political Economy of Austria*. Washington: American Enterprise Institute 1982, 101–123.
- Chaloupek, Günther. Die Verteilung der Einkommen aus unselbstständiger Arbeit in Österreich 1953–1975. In: Hannes Suppanz/Michael Wagner (Eds.) *Einkommensverteilung in Österreich*. Wien: Oldenbourg 1981, 81–116.
- Christl, Josef. An Econometric Model of Labor Supply. *Empirica* 2 (1982), 155–173.
- Delapina, Thomas. *Branchenstruktur der Industrielöhne und -gehälter, 1978–1982*. Wien: mimeogr. 1984.
- Egle, Franz. *Ansätze für eine systematische Beobachtung und Analyse der Arbeitslosigkeit*. Nürnberg: Institut für Arbeitsmarkt und Berufsforschung der Bundesanstalt für Arbeit 1979.
- Freiburghaus, Dieter. *Dynamik der Arbeitslosigkeit*. Hain: Meisenheim 1978.
- Frisch, Helmut, Andreas Wörgötter. Beschäftigungswirkungen des Konferenzentrums. *Quartalshefte* 17/4 (1982), 43–58.
- Geldner, Irene. *Berechnung von Arbeitslosenzahlen nach Branchen*. Linz: Österreichisches Institut für Arbeitsmarktpolitik 1972.
- Grubb, D., R. Jackman, R. Layard. Causes of the Current Stagflation. *Review of Economic Studies* 49 (1982), 707–731.
- Hanusch, Horst, Klaus Norbert Münch. Arbeitslosenunterstützung: Ungewollte Überzahlungen und Verteilungswirkungen. In: Philipp Herder-Dorneich (Ed.) *Arbeitsmarkt und Arbeitsmarktpolitik*. Berlin: Duncker & Humblot 1982, 29–60.
- Hohn, Hans-Willy. *Interne Arbeitsmärkte und betriebliche Mitbestimmung – Tendenzen der „Sozialen Schließung“ im „dualen“ System der Interessensvertretung*. Discussion paper IIM/LMP 2-83. Berlin: Wissenschaftszentrum 1983.
- Hohn, Hans-Willy, Paul Windolf. *Selektion und Qualifikation. Die betriebliche Personalauswahl in der Krise*. Berlin: Wissenschaftszentrum (mimeograph) 1982.

- Institut für Höhere Studien. *Prognosen der österreichischen Wirtschaft 1983/84*. Jahresmodell Lima/83B. Institutsarbeit Nr. 198. Wien: Institut für Höhere Studien 1983.
- Maier, Friederike. Wiedereingliederung und Qualifizierung ungelerner und längerfristig Arbeitsloser. In: Fritz W. Scharpf et al. (Eds.) *Implementationsprobleme offensiver Arbeitsmarktpolitik*. Frankfurt: Campus 1982. 139–208.
- Maier, Friederike. *Jugendarbeitslosigkeit in der Bundesrepublik Deutschland – ein ungelöstes Problem*. Discussion paper IIM/LMP 83–18, Berlin: Wissenschaftszentrum 1983.
- Marin, Dalia, Johann Maurer, Michael Wagner. *Makroökonomische Strategie der Krisenbewältigung*. Jahrestagung der Nationalökonomischen Gesellschaft. Wien: Mimeograph 1983.
- Micklewright, John. *Male Unemployment and the Family Expenditure Survey 1972–1980*. Discussion Paper 47. London: London School of Economics 1983.
- Munduch, Gerhard, Ingo Schmoranz. Beschäftigungswirkung von Bauinvestitionen in Österreich. *Quartalsheft* 17/4 (1982), 21–42.
- Neusser, Klaus. *Time Series Representations of the Austrian Labor Market*. Wien: Institut für Höhere Studien (Mimeograph) 1983.
- Nickell, Stephen. The Effect of Unemployment and Related Benefits on the Duration of Unemployment. *Economic Journal* 89 (1979), 34–49.
- Nickell, Stephen. *Research into Unemployment: A Partial View of the Economics Literature*. Discussion Paper Nr. 131. London: Center for Labour Economics 1982.
- OECD. The 1974–1975 Recession and the Employment of Women (1976). In: Alice H. Amsden (Ed.) *The Economics of Women and Work*. Harmondsworth: Penguin 1980, 359–385.
- OECD (Ed.) *The Challenge of Unemployment*. A Report to Labour Ministers. Paris: OECD 1982a.
- OECD (Ed.) *Unemployment compensation replacement rates*. Paris: OECD 1982b.
- Pichelmann, Karl, Michael Wagner. The Adjustment of Wage Differentials and Employment Patterns. *Isel-Seminar „The Relative Performance of Labour Markets in Western Countries since 1973“*. Florenz, 7.–8. Juli 1983a.
- Pichelmann, Karl, Michael Wagner. *Full Employment at all Cost*. SAMF-Conference, Nürnberg 1983b.
- Riese, Martin. *Arbeitsmarktpolitik*. (Ursachen und Erscheinungsformen der Arbeitslosigkeit). Linz: Österreichisches Institut für Arbeitsmarktpolitik 1980.
- Rothschild, Kurt W. *Arbeitslosigkeit in Österreich 1955–1975*. Linz: Institut für Arbeitsmarktpolitik 1977.
- Rothschild, Kurt W. Replik (zu Butschek). *Zeitschrift für Nationalökonomie* 38 (1978), 415–418.
- Schmid, Günther. *Frauenarbeitslosigkeit in der Bundesrepublik Deutschland* (Deutungsmuster und Überlegungen zu einer Strategie integrierter Arbeitsmarktpolitik). IIM/dp 78–83, Berlin: Wissenschaftszentrum 1978.
- Schmid, Günther. Arbeitsmarktpolitik in Schweden und in der Bundesrepublik. In: Fritz W. Scharpf et al. (Eds.) *Aktive Arbeitsmarktpolitik. Erfahrungen und neue Wege*. Frankfurt: Campus 1982, 29–62.
- Semlinger, Klaus. Die Wiedereingliederung schwervermittelbarer Arbeitsloser. In: Fritz W. Scharpf et al. (Eds.) *Aktive Arbeitsmarktpolitik*. Frankfurt: Campus 1982. 63–68.
- Sengenberger, Werner. *The Gradual Re-activation of the Labour Reserve Army Mechanism*. München: Mimeograph 1983.
- Wagner, Michael. *Umverteilung und Lohnstruktur*. Frankfurt: Campus 1981a.
- Wagner, Michael. Massenarbeitslosigkeit bei niedrigem Wirtschaftswachstum. *Journal für Sozialforschung* 21 (1981b), 5–36.
- Wagner, Michael. Einkommensverteilung. In: Bundesministerium für Soziale Verwaltung (Ed.) *Soziale Struktur Österreichs*. Wien: Gesellschaftskritik 1982, 48–62.
- Wagner, Michael. Beschäftigungsgarantie oder Existenzsicherung durch Sozialtransfers? *Das Öffentliche Haushaltswesen in Österreich* 24 (1983), 161–176.
- Wolf, Walter. Ausgewählte Daten zur Einkommensentwicklung bei Unselbständigen und Pensionisten 1980/81. *Statistische Nachrichten* 36 (1981), 311–315.
- Wösendorfer, Johann. *Beurteilungskriterien für das Arbeitsmarktförderungsgesetz*. Linz: Institut für Arbeitsmarktpolitik 1980.

Die technische Innovation und ihre Förderung

Ernst Braun

Einleitung und Definitionen

Innovation ist eines der Losungsworte unserer Zeit. Politiker versprechen sich von ihr das heiß erstrebte Wirtschaftswachstum, Industrielle erhoffen eine Verbesserung ihrer Marktlage und das Publikum erwartet von der Innovation entweder den Weltuntergang oder das Schlaraffenland – je nach Laune und Weltanschauung. Da die Ansichten der Politiker und Industriellen manchmal auch zu Taten führen, wird einiges zur Förderung der technischen Innovation getan. Während sich die Industrie im Wettbewerb gezwungen sieht, die Innovation voranzutreiben, sieht sich der Staat im internationalen Konkurrenzkampf gezwungen, der Industrie beizustehen und staatliche Förderungsmaßnahmen zu treffen. Um die Sachlage etwas zu klären, wollen wir in diesem Artikel versuchen, den Innovationsvorgang zu beschreiben und auch zu klären, welche Förderungsmaßnahmen dem Staat zur Verfügung stehen.

Als technische Innovation bezeichnen wir ein neues oder wesentlich verbessertes Produkt oder Verfahren, welches erstmals auf dem Markt angeboten wird. Wir unterscheiden zwischen Produktinnovation und Verfahrensinnovation, obwohl natürlich oft ein neues Produkt auf dem Investitionsgütermarkt für den Käufer ein verändertes Verfahren darstellt. So verkörpert etwa ein Punktschweißgerät ein anderes Verfahren als ein Bogenschweißapparat. Andererseits bedeutet ein Roboter, der in einer Firma erstmals in einer bestimmten Produktionskette eingeführt wird, gewissermaßen eine Verfahrensänderung, auch wenn er vielleicht nichts anderes tut als vorher Menschen getan haben. In solchen Fällen

spricht man manchmal von Produktionstechnikinnovation (manufacturing innovation, Braun, 1981, 1984), denn die erste Einführung einer neuartigen Maschine in die Produktion ist selbst dann eine innovative Tätigkeit, wenn das Produkt und das Verfahren im wesentlichen unverändert bleiben.

Innovation unterscheidet sich von Erfindung im wesentlichen dadurch, daß die Erfindung nur eine neue Idee darstellt, während Innovation ein auf dem Markt angebotenes tatsächliches Produkt oder Verfahren bedeutet. Selbst wenn wir den Begriff der Erfindung straff halten und ein Gerät nur dann als erfunden betrachten, wenn es auch tatsächlich funktioniert, so ist immer noch ein langer und schwerer, ja oft fataler Weg von der Erfindung zur Innovation zurückzulegen.

Innovationen können nicht nur sehr unterschiedlicher Art sein, sie können auch sehr verschieden große technische Schritte darstellen und sich ökonomisch und gesellschaftlich sehr unterschiedlich auswirken. Man spricht von radikalen Innovationen, wenn technisch ganz neue Wege beschritten werden oder der Innovation neue wissenschaftliche Prinzipien zugrunde liegen. Andererseits gibt es Innovationen, welche nur kleine technische Schritte beinhalten, und diese kann man als Verbesserungsinnovationen bezeichnen. Als Beispiele der radikalen Innovation seien das integrierte elektronische Bauelement und der Düsenantrieb genannt, während Beispiele für Verbesserungsinnovationen das Katzenauge oder die nahtlose Strumpfhose sind. Natürlich kann man über den Grad der Innovation streiten; wichtig ist nur, daß es ein ganzes Spektrum gibt, welches von Radikalinnovation bis zur Verbesserungsinnovation reicht und in der Entstehung entsprechend verschieden aufwendig ist.

Der Grad der Innovation bestimmt keineswegs deren wirtschaftliche oder soziale Bedeutung. Obwohl unsere beiden Beispiele radikaler Innovationen, der integrierte Schaltkreis und das Düsengetriebe, wirtschaftlich ebenso wichtig wie technisch radikal sind, gibt es Beispiele, wie etwa das Überschalltransportflugzeug, wo die wirtschaftliche Bedeutung trotz radikaler Technik gering blieb. Man kann also als weiteres Merkmal von Innovationen ihre wirtschaftliche Bedeutung anführen, welche sich allerdings erst nach vielen Jahren feststellen läßt. Oft ist in der Literatur (z. B. Mensch, 1977) von Basisinnovationen die Rede. Damit meint man Systeme von Innovationen, welche ganzen Wirtschafts- oder Industriezweigen zugrunde liegen. So war die Eisenbahn eine Basisinnovation und bestand aus zahlreichen Erfindungen und Verbesserungen, welche zusammen einen riesigen wirtschaftlichen und sozialen Effekt hatten. Natürlich ist die eindeutige Zuteilung einer solchen Innovation schwierig; man könnte ja auch die Dampfmaschine oder das Stahlverfahren zum Ausgangspunkt nehmen. Massive Basisinnovationen brauchen eben eine Konstellation von miteinander verknüpften technischen und wirtschaftlichen Umständen, um wirksam werden zu können. Meistens liegen technisch radikale Innovationen vor, aber das wichtigste Merkmal der Basisinnovation ist eben, daß sie die Basis einer neuen ausgedehnten Wirtschaftstätigkeit ist und oft

tiefgreifende gesellschaftliche Wirkungen hervorruft. Ein modernes Beispiel für eine solche Innovation – in Wahrheit einer langen Kette von miteinander verknüpften Innovationen – ist die Mikroelektronik. Allerdings hatte man beim ersten Glied dieser Kette, dem Transistor, den Basischarakter der Innovation noch nicht erkennen können.

Der Innovationsvorgang

Am Anfang jeder Innovation steht eine Erfindung. Die für eine Innovation brauchbare Erfindung entsteht aus einem neuen technischen Ansatz zur Befriedigung eines bekannten oder vermuteten Marktbedürfnisses. Schon an der Wiege der Innovation stehen also die Technik und der latente Markt. Nur durch das Zusammentreffen einer neuen technischen Möglichkeit mit einem zumindest vermuteten Marktbedürfnis kann es zu einer innovativen Möglichkeit, also zu einer potentiell brauchbaren Erfindung kommen. Als erste Phase der Innovation bezeichnen wir die Erfindung, zählen aber nur solche Erfindungen, welche zumindest möglicherweise zu einer vermarktbaren Innovation führen können. Dabei muß der Markt natürlich nicht unbedingt ein kommerzieller sein, sondern kann aus öffentlichen oder subventionierten Einkäufen bestehen. Diese Differenzierungen sind für unsere Besprechung nicht von Bedeutung.

Die Idee mag aus dem Forschungslabor kommen oder sie mag durch eine zufällige Gedankenassoziation entstehen. Keinesfalls ist die erste Phase mit dem bloßen Gedanken oder der ersten Skizze abgetan. Vielmehr muß die Idee entwickelt werden, vielleicht werden Modelle hergestellt und entstehende Probleme müssen grundsätzlich gelöst werden. Vielfach wird die Idee auch mit Kollegen diskutiert und es wird immer wieder die Frage gestellt, ob die Erfindung nicht nur technisch möglich ist, sondern auch eine Chance hat, mit Profit verkauft und dadurch zur erfolgreichen Innovation zu werden. Bevor die erste Phase abgeschlossen ist und ein Beschluß gefaßt wird, in die zweite, die Entwicklungsphase, einzusteigen, müssen Schätzungen für die Entwicklungskosten vorliegen sowie Schätzungen über nötige Investitionen und mögliche Märkte. Fragen des Schutzes der Idee, meistens aber keineswegs immer durch Patentanmeldung, müssen gelöst sein und es muß ein Entwicklungsplan bestehen, in welchem Personalfragen sicher eine große Rolle spielen.

Schon in dieser ersten Phase ist der persönliche Einsatz wichtig; es muß jemanden geben, der die Innovationsidee nachdrücklich unterstützt und weitertreibt. Da jede Neuerung auf Hindernisse und Hemmnisse stößt, muß jemand für sie kämpfen und unbedingt durchzusetzen versuchen. In der angelsächsischen Literatur spricht man vom „innovation champion“, dem Innovationsverfechter (s. z. B. Freeman, 1974). So eine Person, oder eine Gruppe, muß vorhanden sein, um die Innovation sowohl intern im eigenen Betrieb, als auch extern in der Umwelt durchzusetzen. Es ist daher wichtig, daß der Innovationsverfechter

entweder selbst eine Machtposition in der Organisation inne hat oder daß er zumindest das Wohlwollen der Machthaber genießt. Sonst wird er sich organisationsintern nicht durchsetzen können, ganz abgesehen von externen Schwierigkeiten.

Bevor eine Organisation oder ein Betrieb überhaupt an eine Innovation schreitet, muß er sich über seine internen und externen Möglichkeiten und Sachzwänge Klarheit schaffen. Diese Betrachtung des Betriebes und seiner Umwelt ist für den Innovationsvorgang von so großer Bedeutung, daß man ihn als Vorphase oder nullte Phase der Innovation bezeichnen sollte. Die Selbstbetrachtung soll die Möglichkeiten und Grenzen der Firma kritisch erkennen, so daß eventuell unternommene Innovationen nicht die Kräfte der Firma übersteigen. So ist es sinnlos, technisch und finanziell aufwendige Entwicklungen in einer kleinen kapitalschwachen Firma ohne technisch qualifiziertes Personal zu unternehmen oder unvorbereitet einen Vorstoß in neuartige Märkte zu versuchen. Die genaue Beobachtung der Umwelt ist vielleicht noch wichtiger als die Selbsterkenntnis. Denn die Marktlage der Firma kann sich ändern, die Technik oder die Produkte können veralten, die Produktionskosten können überdurchschnittlich hoch werden, neue Vorschriften können die Tätigkeit einschränken oder neue Möglichkeiten eröffnen.

Die nullte Phase der Innovation, die Phase der Betrachtung der Firma und ihrer Umwelt, dient dem Zweck, Schwachstellen zu erkennen, wobei eine Schwachstelle aus einer wirklichen Produktions- oder Marktschwäche bestehen kann oder auch aus einer unausgenutzten neuen technischen oder wirtschaftlichen Möglichkeit. Die Schwachstelle kann manchmal durch rein organisatorische Maßnahmen beseitigt werden, bedarf aber oft der Einführung irgendeiner Form von technischer Innovation. Wenn in der nullten Phase die Schwachstellen und die Möglichkeiten der Firma aufgefunden wurden, dann besteht die erste Phase aus dem Lösungsansatz des Problems, also aus der Innovationsidee.

Die Unterteilung der Innovationstätigkeit in Phasen soll nicht unbedingt ihren zeitlichen Ablauf beschreiben, sondern eher einen logischen Ablauf und daher die Dynamik der auftretenden Probleme darstellen. Zeitlich können sich die Innovationsphasen überschneiden, aber logisch müssen sie sich aneinanderreihen und die sich in jeder Phase bietenden Probleme müssen bedacht und gelöst werden. Wenn nicht in jeder Phase die Weichen richtig gestellt werden, dann wird der Übergang zur nächsten Phase unmöglich und die Innovation kann zu keinem erfolgreichen Abschluß gelangen.

Das Produkt der *nullten Innovationsphase* ist die Erkenntnis einer Schwachstelle und der Möglichkeiten der Firma. Die Weichenstellung zum Übergang zur nächsten Phase ist einerseits die stetig durchgeführte Betrachtung der Firma und ihrer Umwelt und andererseits das Einsetzen der nötigen Mittel jeder Art, um brauchbare Innovationsideen hervorzubringen und kritisch zu beurteilen. Die *erste Phase der*

Innovation erbringt dann eine durchdachte und den Möglichkeiten und Notwendigkeiten der Firma entsprechende innovative Idee.

Die *zweite Phase der Innovation* besteht aus der Entwicklung der Idee zu einem brauchbaren und vermarktbaren Produkt oder Verfahren oder zur Lösung einer Produktionsschwäche. In dieser Innovationsphase kann viel Geld verbraucht werden und es muß ein geeignetes Entwicklungsteam eingesetzt werden. Vielerlei Beschlüsse über Ankauf von Lizenzen, die Vergebung von Forschungs- und Entwicklungsverträgen etc. müssen getroffen werden und die Markterforschung und vielleicht erste Kundenkontakte müssen aufgenommen werden. Die Entwicklungsphase kann lang, aufwendig und schwierig sein. Technische und wissenschaftliche Probleme können sich als unerwartet hartnäckig herausstellen, Kostenberechnungen können plötzlich zu rosig aussehen und die durch die Außenwelt gegebenen Rahmenbedingungen können sich unerwartet verschlechtern. Viel Aufwand und Einsatz sind nötig und immer wieder muß die trügerische Grenze zwischen Beharrlichkeit und Eigensinn gesteckt werden.

Das Resultat der zweiten Innovationsphase sollte ein voll entwickeltes neues oder wesentlich verbessertes Produkt oder Verfahren sein oder, – im Falle einer Produktionstechnikinnovation – eine ausgereifte Lösung eines Produktionsproblems. Es soll auch hier wieder betont werden, daß eine technische Innovation nur dann entstehen kann, wenn eine neue technische Möglichkeit mit einem Marktbedürfnis zusammentrifft. Das gilt für jede Art der Innovation, gleichgültig ob es sich um ein neues Produkt oder neues Verfahren handelt oder ob es darum geht, durch Produktionstechnikinnovation wettbewerbsfähig zu bleiben.

Am Ende der zweiten Innovationsphase müssen natürlich schon Vorbereitungen im Gange sein um das neue Produkt zu erzeugen oder die Innovation sonst zu implementieren. Die dritte Phase der Innovation ist die *Implementationsphase* und da geht es darum, die Produktionskapazität aufzubauen und zu organisieren, den Markt aufzubauen, die neuen Einrichtungen richtig zu warten und vielleicht auch das Produkt noch produktionsfähiger zu gestalten. Hinter dieser kurzen Beschreibung können sich gigantische Investitionen und ein zäher Kampf mit technischen, organisatorischen und Marketing Problemen verstecken. In dieser Phase geht es auch um die Gestaltung der Arbeitsvorgänge und es ist zu hoffen, daß diese heute nicht mehr nach Taylor'schen sondern nach menschlichen Gesichtspunkten angeordnet werden.

Am Ende der dritten Innovationsphase ist das neue Produkt (bei Produktinnovation) produktionsfähig und die Produktion angelaufen. Zu diesem Punkt gelangt das Produkt auch auf den Markt und daher ist, laut unseren Definitionen, die eigentliche Innovation beendet. In Wahrheit ist aber noch eine *Konsolidierungsphase* unumgänglich und wir zählen diese als vierte Phase der Innovation. In dieser Phase wird die Produktionstechnik verfeinert, der Markt ausgebaut, die Stückzahl vergrößert. Es ist die Zeit der berühmten Lernkurve, wo durch kleine

Verbesserungen die Entstehungskosten sinken – manchmal dramatisch – und dadurch wird erst ein profitabler Verkauf zu einem realistischen Preis möglich. Ähnliche Überlegungen gelten auch für Verfahrens- oder Produktionstechnikinnovationen. Erst in der vierten Phase wird es klar, ob die Innovation erfolgreich wird und zu Profiten führt. Manchmal vergehen Jahre der Hoffnung, bevor der Markt ein Urteil über die neue Technik fällt. Obwohl natürlich viele Innovationen längst vor der vierten Phase technischen Schwierigkeiten und kritischer Beurteilung zum Opfer fallen, kann eigentlich erst in der vierten Phase ein objektives Urteil über den Erfolg gefällt werden. Trotzdem ist ständige Revision während aller Innovationsphasen notwendig, um nicht hoffnungslose Unternehmen bis zu einem bitteren Ende fortzuführen.

Am Ende der vierten Phase ist die Innovation zur Routine geworden, ob jetzt Produkt, Verfahren oder Produktionstechnik. Erst dann ist der eigentliche Innovationsvorgang beendet und die Schlüsse aus den Veränderungen können in die nullte Phase der nächsten Innovation einfließen.

Förderungsmaßnahmen

Zwei Überzeugungen haben in den letzten Jahren stark Fuß gefaßt. Einerseits glaubt man, daß Wirtschaftswachstum nur durch einen stetigen Fluß von technischen Innovationen aufrecht erhalten werden kann und andererseits sind viele überzeugt, daß eine ausreichende Innovationsrate nur mit staatlicher Beihilfe erreicht werden kann. Aus diesen Überzeugungen folgt der Glaube, daß eine ungenügende Innovationsrate zu relativem ökonomischen Niedergang führen muß und daß daher Innovationshilfe der öffentlichen Hand nötig ist, um im internationalen Wettbewerb bestehen zu können. Nebst dem kommerziellen Wettbewerb besteht jetzt auch ein staatlicher Wettbewerb, um die Gewährung von Investitionsbeihilfen und Innovationsförderung. Es ist eine Art von technologischer Reinkarnation des alten Merkantilismus zu beobachten, bei dem die Industriestaaten bemüht sind, so viel „high technology“ wie möglich an sich zu reißen.

Die beiden wichtigsten makroökonomischen Rollen der technischen Innovation sind einerseits das Schaffen neuer Güter und damit neuer Bedürfnisse und Märkte (oder die Befriedigung bisher unbefriedigter Bedürfnisse, wenn einem diese Formulierung besser zusagt); andererseits die Erhaltung der Wettbewerbsfähigkeit in der Qualität und den Produktionskosten von Gütern.

In neuerer Zeit und ganz besonders seit der Einführung der elektronischen Datenverarbeitung und vielfältiger Informationstechnologien, spielt die technische Innovation auch im Dienstleistungssektor eine ähnliche Rolle wie im Industriesektor. Man muß nur an die neuen Druck- oder Kopiertechniken oder an die Benützung der elektronischen Datenverarbeitung im Gastgewerbe denken. Während man bei der Bewertung dieser Rollen der technischen Innovation noch zwiespältig und teilweise positiv gesinnt bleiben kann, gibt es leider auch eine in manchen Ländern sehr wichtige und außerordentlich bedrohli-

che Rolle der technischen Innovation. Denn der gefräßigste Verbraucher der neuesten und ausgeklügeltsten Technik ist der Militärapparat. Hier spielt die technische Innovation im krassesten und fatalsten Sinne die Rolle des Wettbewerbsträgers und wird zu diesem Zwecke mit allen Mitteln gestützt. Doch die Beschreibung dieser Rolle fällt aus unserem Rahmen.

Die Zahl und Art der möglichen Innovationsmaßnahmen ist groß und vielfältig. Um bessere Übersicht zu erlangen, können wir die möglichen Maßnahmen nach verschiedenen Gesichtspunkten ordnen. Vor allem müssen wir die verschiedenen Arten von Maßnahmen nach ihrer Wirkungsweise unterscheiden und dann nach Zielgruppen einteilen. So sind unter Wirkungsweisen zum Beispiel Steuermaßnahmen, juristische Maßnahmen, staatliche Einkäufe, Bildung und Erziehung, Informationsdienste, Handelspolitik, usw. zu unterscheiden. Innerhalb dieser Kategorien gibt es dann noch eine große Vielzahl von möglichen Maßnahmen. Als Zielgruppen sind die allgemeine wirtschaftliche und politische Ambiente, die Gesamtindustrie, Innovation im allgemeinen oder bestimmte Innovationen möglich. Tabelle 1 zeigt Beispiele möglicher Maßnahmen und ihrer Zielgruppen, wobei die Tabelle nur beispielhaft und keineswegs als ein vollständiger Katalog gelesen werden soll, obwohl die Arten der Maßnahmen vollständig sein dürften (Braun, 1984).

Natürlich spielt auch die Forschungsförderung und Forschungspolitik eine wichtige Rolle bei der Innovationspolitik. Doch ist Forschung nur ein Bestandteil und nicht einmal immer der wichtigste Bestandteil der Innovation und daher ist die Forschungsförderung alleine unzureichend und kein Ersatz für eine durchdachte Innovationsförderung. Die Grundlagenforschung, zum Unterscheid von der gezielt angewandten Forschung (bei aller Problematik dieser Unterscheidung), kann natürlich nur von der öffentlichen oder quasi-öffentlichen Hand getragen werden. Dabei spielen die Hochschulen eine gewisse Rolle, obwohl jetzt immer mehr in Großforschungsanlagen gearbeitet wird und die Hochschulen nicht alleinige Träger der Grundlagenforschung sind. Eine der Grundlagenforschung nahe Verwandte, aber der Anwendung etwas näher liegende Forschung wird auch von einigen der größten Industriebetriebe gestützt. Sie unterscheidet sich von der Grundlagenforschung nur in der Auswahl der Themen, der teilweisen Geheimhaltung und dem ständigen Streben, Anwendungen zu finden. Die öffentliche Forschungspolitik muß einen schwierigen Mittelweg zwischen reiner ungehinderter Grundlagenforschung und dem Bestreben, diese doch den möglichen Anwendungen näher zu bringen, gehen. In diesem Sinne ist auch die Forschungspolitik ein wichtiger Bestandteil der Innovationspolitik.

Bei angewandter Forschung und Entwicklung und bei der Verwirklichung von Innovationsideen verschiebt sich das Schwergewicht von öffentlichen Trägern immer mehr zu Industrieträgern.

Die Förderung der Innovation kann, wie aus Tabelle 1 ersichtlich, auf vielerlei direkten und ebenso vielen indirekten Wegen stattfinden.

Arten und Beispiele möglicher Innovationsförderungsmaßnahmen und ihrer Zielgruppen

Art der Maßnahme	Zielgruppe			
	Ambiente	Industrie	allgemeine Innovation	spezifische Innovation
Finanziell	Kreditkosten und Zugang zu Krediten	Regionale Investition in Fabriksgebäude	zugängliches Risikokapital	Unterstützung spezifischer F&E-Projekte
Steuern	Begünstigungen für Unternehmer	Investitionsabschreibungen	Abschreibungen für Innovationsinvestitionen und Forschungs- und Entwicklungskosten	
Recht und Verordnungen	Patentrecht, Monopolregelung, Arbeitsrecht	Planungsvorschriften, Sicherheits- und Gesundheitsvorschriften	Umweltschutz, Energiesparmaßnahmen	
Erziehung, Bildung, Ausbildung	Allgemeine Schulbildung, Hoch- und Fachschulen	Ausbildungs- und Fortbildungskurse		Spezialausbildung in neuester Technik
Handel	Normen, Handelspolitik	Schutzzölle, Auslandshandelsvertretungen	ausländische Kooperation und Investitionen	Joint ventures, gemeinsame Entwicklungen mit Auslandsfirmen
Öffentliche Ankäufe	Höhe und Verteilung der öffentlichen Ausgaben	Bevorzugung heimischer Produktion	Art der Ausschreibungen	Ankäufe neuester Produkte und F&E-Aufträge
Information	Bibliotheken, statistische Veröffentlichungen	technische Informationsdienste	Vermittlungsagenturen	Informationsdienste für neueste technische Bereiche
Staatliche Industrie	Anteil der staatlichen Unternehmen	Regional- und Strukturpolitik	Innovationstätigkeit und Beteiligung an Neugründungen	Neugründungen für neue Technologien, Entwicklung spezifischer Innovationen
Öffentliche Dienste	Transport und Kommunikationsnetz		Ankäufe neuer Technik	Entwicklung eigener Innovationen
Wissenschaft	Forschungsstruktur	Qualifizierte Techniker und Wissenschaftler	Forschungseinrichtungen, Forschungsplanung, Vermittlungsagenturen	Forschungsbeihilfe, Vertragsforschung
Politik	Informationsfreiheit, Öffentliche Meinung zur Technik	Sozialer Frieden	Ehrung von Innovatoren	

Die Tabelle bedarf vielleicht einiger Erläuterungen und wir wollen einige der erwähnten Beispiele herausgreifen und näher beschreiben. Als erstes Beispiel seien öffentliche Ankäufe erwähnt. Der Anteil der öffentlichen Ausgaben am gesamten Wirtschaftsgeschehen und ob diese hauptsächlich auf militärischem oder auch auf zivilem Gebiet erfolgen, ergibt wichtige Rahmenbedingungen für Innovationstätigkeit. Im extremen Falle der USA, mit riesigem Aufwand für Rüstung auf höchster technischer Ebene, gibt der Staat gewisse Auftriebe für die Innovation, auch wenn gerade dieser Auftrieb manchmal, besonders im Bereich der Mikroelektronik, überschätzt wird (siehe z. B. Braun & Macdonald, 1982). Ebenso können hohe öffentliche Ausgaben im Gesundheitswesen oder in der industriellen Infrastruktur innovationsfördernd wirken. Andererseits wird wahrscheinlich Wohnbauförderung wenig Einfluß auf innovative Tätigkeit haben (abgesehen von Sonderfällen) und geringe staatliche Beteiligung an der Wirtschaft wird in den meisten Fällen eine eher negative Wirkung auf die Innovationstätigkeit haben. Über diese Frage streiten sich aber die Geister recht heftig.

Wenn wir versuchen, die Innovation dadurch zu fördern, daß wir bei öffentlichen Ankäufen dem heimischen Produkt den Vorrang geben, so kann das nur dann fördernd wirken, wenn der Industrie nicht erlaubt wird, sich hinter diesem Schutzmonopol vor dem Wettbewerb zu verstecken und dadurch rückständig statt innovativ zu werden. Solch eine Regelung ist also nur sinnvoll, wenn gleichzeitig die höchsten Anforderungen an die heimische Industrie gestellt werden. Die nächste in der Tabelle erwähnte Maßnahme betrifft die Art der Ausschreibungen für öffentliche Aufträge. Wenn nicht nur der Wettbewerb, sondern auch die Innovation gefördert werden soll, dann müssen die Anforderungen des Käufers so formuliert werden, daß ihnen der Anbieter innovativ gerecht werden kann. Es muß also die Leistung und nicht die Ausführung der zu kaufenden Apparatur angegeben werden, denn dann kann der Anbieter versuchen, diese Leistung durch neuartige Konstruktionen oder Prinzipien zu erreichen.

Spezifische Innovationen können natürlich dadurch gefördert werden, daß die öffentliche Hand die neue Technik ankauft, bevor sie noch richtig erprobt ist und bevor der Preis durch Lerneffekte gesunken ist. Auf diese Weise unterstützte z. B. die amerikanische Armee die ersten integrierten elektronischen Bauelemente (siehe z. B. Braun & Macdonald, 1982). Andererseits können spezifische Innovationen auch vom Käufer „erfunden“ werden, also Dinge verlangt werden, die es noch nicht gibt. In solchen Fällen muß der Käufer für Forschung und Entwicklung ganz oder teilweise selbst bezahlen.

Nehmen wir als weiteres Beispiel den Bereich Recht und Verordnungen. Ein modernes, leicht zugängliches und erstklassig verwaltetes Patentrecht zum Beispiel trägt dazu bei, eine Ambiente zu schaffen, in der Innovation erleichtert und belohnt wird und ein hohes öffentliches Ansehen genießt. Ebenso kann die Regelung von Monopolen für die Ambiente wichtig sein. Offensichtlich kann die leichte Monopolbildung innovationshemmend wirken, da sie den Wettbewerb beeinträchtigt.

Andererseits gibt es Industrien, in denen nur monopolistische oder oligopolistische Firmen stark und groß genug sind, um den für die weitere Entwicklung schon höchst entwickelter Technologien nötigen Aufwand aufbringen zu können. Die Flugzeugindustrie oder – noch krasser – die Flugzeugmotorenindustrie sei als Beispiel genannt. Eine vernünftige, durchdachte und undogmatische Monopolregelung fördert ein innovatives Klima. Arbeitsgesetzgebung hingegen sichert eine relativ harmonische Atmosphäre und einen gesicherten Arbeitsmarkt und dadurch wieder eine Ambiente, in welcher der technische Fortschritt möglich wird.

Die Industrie kann durch Vorschriften jeder Art ganz direkt in ihrer innovativen Tätigkeit beeinflußt werden. Wenn zum Beispiel Planungs-vorschriften sehr streng sind und Bewilligungsverfahren langwierig, teuer und bürokratisch starr durchgeführt werden, dann bedeutet das eine Inflexibilität, welche sich bei für neue Erzeugungen neu gebrauchten Fabrikanlagen sehr hemmend auswirken kann. In anderer Hinsicht darf aber nicht zu lax vorgegangen werden, um nicht die furchtbaren Beispiele der frühen Industrialisierung nachzuvollziehen. Da die Gesundheit der Belegschaft das erste Gebot jedes Unternehmens sein muß, sollen die entsprechenden Vorschriften auch straff eingehalten und durchgeführt werden. Um aber innovativ zu wirken, müssen die Vorschriften verschiedene Möglichkeiten zur Erreichung des gewünschten Zieles zulassen und müssen immer wieder revidiert werden, um neue technische Möglichkeiten als Lösungen zuzulassen. Verknöcherte Vorschriften können versteinerte Technik bewirken. Bei gut formulierten Vorschriften soll ihre Gesamtwirkung auf die Industrie belebend und nicht lähmend sein und soll gesunde Arbeitsbedingungen gewährleisten.

Spezifisch innovativ können auch Umweltschutzmaßnahmen und Energiesparmaßnahmen wirken. Es werden immer neue Produkte zur Verhinderung und Säuberung von Abgasen gebraucht, immer verbesserte Verbrennungsverfahren, bessere Abwasserbereitung, neue umweltschonende Verfahren jeder Art. Ökonomisch betrachtet bedeuten der Schutz der Umwelt und die Notwendigkeit, Energie zu sparen neue Bedürfnisse, welche durch innovative Technik befriedigt werden können. Selbstverständlich muß die Erfüllung dieser Bedürfnisse, so wie aller anderen, auch bezahlt werden.

Abschließend wollen wir noch die Innovationsförderung durch finanzielle Mittel kurz besprechen. Daß Kreditkosten und leichter oder schwerer Zugang zu Krediten für die allgemeine Wirtschaftsambiente stark mitprägend sind, muß hier nicht weiter erörtert werden. Als direkte finanzielle Industriehilfe kommen vielerlei Möglichkeiten in Betracht und von diesen ist in der Tabelle nur eine erwähnt, nämlich die Förderung der regionalen Industrialisierung durch den Bau von Fabrikanlagen aus öffentlichen Mitteln. Wenn die Anlagen dann günstig vermietet oder verkauft werden können und mit der nötigen Infrastruktur von Transport und Kommunikation usw. versehen sind, kann eine solche spekulative Investition von großem Nutzen sein und

wirklich Industrie in jene Regionen locken, wo sie am meisten benötigt wird. Die vielgerühmten „science parks“ sind eigentlich auch nicht mehr als kleine Industriegelände in der Nähe von Hochschulen oder anderen Forschungsanlagen, von denen man sich erhofft, daß sie einerseits Konsulenten und Vertragsforschungen und andererseits Unternehmer liefern werden. Das letztere ist eigentlich nur in den USA wahrscheinlich, aber wenn auch eine Beratungs- und Vermittlungsstelle nebst Fabriksgebäuden und anderen Einrichtungen vorhanden ist, kann so ein „science park“ in kleinem Maßstab wirksam sein. Regionale Investitionszulagen sind dann ein weiteres, oft gebrauchtes Mittel um die Gründung neuer Industrien in einer Region zu erleichtern.

Für die Innovationstätigkeit von größter Bedeutung ist der Zugang zu Risikokapital (venture capital). Denn Innovation ist risikoreich und der normale Kapitalmarkt ist nicht geeignet, die erforderlichen Geldmittel für so unsichere Unternehmungen zu liefern. Große Firmen können Innovationen aus eigenen Mitteln finanzieren, aber kleinere oder neue Betriebe brauchen mit hohem Risiko verbundene Kredite. Oft kann die öffentliche Hand mithelfen, indem sie entweder einen Teil dieses Kapitals selbst liefert oder durch Garantien sichert. Bei kluger Auswahl der Projekte und ausreichend großer Tätigkeit, wird die Risikokapitalfirma profitabel sein können; aber der Staat kann viel dazu beitragen, einerseits das Risiko tragbar zu machen und andererseits den Zugang zu solchem Kapital zu erleichtern. Für neue Unternehmer ist es besonders schwierig, Geldgeber von ihrer Kreditwürdigkeit zu überzeugen und hier muß so mancher Weg geebnet werden.

Die direkte finanzielle Förderung spezifischer Innovationsprojekte kann auch äußerst wichtig sein. Besonders im F&E-Stadium, also in der ersten und zweiten Phase der Innovation, ist oft auch der risikofreudigste Kapitalist nicht gewillt, in ein Produkt zu investieren, das es noch gar nicht gibt. Da ist staatliche Förderung ausschlaggebend. Allerdings kann sie nur wirksam sein, wenn die Projekte fachgemäß, vertraulich und schnell beurteilt werden und das ist eine auf eine Bürokratie schlecht abgestimmte Anforderung, ja eigentlich geradezu eine Herausforderung der Bürokratie. Eine weitere unumgängliche Bedingung für sinnvolle Förderung ist die stetige Revision des Vorhabens, um nicht hoffnungslos gewordene Projekte weiterzuführen. Noch wichtiger ist es, Projekte nicht am Ende der zweiten Innovationsphase im Stich zu lassen. Denn wenn wir in den letzten Jahren überhaupt etwas über Innovation gelernt haben, dann ist es die Tatsache, daß die dritte Phase oft die schwierigste ist. Die erfolgreiche F&E-Förderung muß also durch Beihilfe bei der Implementation nachgezogen werden. Dies kann durch Vermittlung von Risikokapital oder durch weitere staatliche Darlehen und Beihilfen geschehen. Auf die Art kommt es nicht an, wichtig ist nur, daß das erfolgreich entwickelte Projekt nicht mangels Hilfe bei der Implementation scheitern darf, um nicht dadurch zu einem Gesamtverlust zu werden.

Weitere Erläuterungen der Tabelle können wir wohl der Phantasie

der Leser überlassen. In der Praxis ist es natürlich notwendig komplexe, aus vielen Arten bestehende Maßnahmen zu setzen. Leider scheint die Wirksamkeit der Förderungsmaßnahmen eher mit ihrer Komplexität zu steigen und so stellt die Innovation nicht nur an die Innovatoren, sondern auch an die Politik und Administration hohe Ansprüche. Wir wollen diesen eher theoretischen Ausführungen jetzt einige Beispiele aus der Praxis folgen lassen und wählen die Programme des britischen Industrieministeriums (Department of Industry oder, kurz DoI) als Illustration (siehe dazu Anmerkung 1).

Beispiele praktischer Förderungsmaßnahmen

Das britische Industrieministerium hat fünf sogenannte „Requirement Boards“ (Beschaffungskommissionen) welche die Forschungs- und Entwicklungsbedürfnisse des Ministeriums bestimmen und einkaufen sollen. Diese Kommissionen wurden in vielen Ministerien in Folge des im Jahre 1972 veröffentlichten Berichtes über Forschung und Entwicklung für die Regierung (Rothschild, 1972) eingerichtet. Die Kommissionen sollen das Prinzip des Käufers und Anbieters (customer-contractor principle) verkörpern und dafür sorgen, daß die Forschungsbedürfnisse eingekauft werden und nicht einfach Forschung gefördert wird. Die fünf Kommissionen des DoI vertreten je eine Gruppe von Industriezweigen und haben auch Mitglieder aus der Industrie und aus der Wissenschaft. Von einer Mitwirkung von Arbeitnehmervertretern nach dem Muster der österreichischen Sozialpartnerschaft ist natürlich keine Rede. Immerhin ist durch die Zusammensetzung der Kommissionen eine Zusammenarbeit zwischen Ministerium, Industrie und Forschung gegeben und damit das reine Prinzip des Käufers und Verkäufers von Forschung glücklicherweise untergraben. Die fünf Kommissionen sorgen für allgemeine Förderung der Innovation durch F&E-Zuschüsse für von den Kommissionen als wichtig und zeitgemäß beurteilte Projekte.

Das DoI ist für sechs Forschungsanlagen verantwortlich, welche zu einem geringen Teil mit „freiem Geld“ versorgt werden und zum anderen Teil von den Kommissionen mit Forschung beauftragt werden. In den letzten Jahren betreiben diese Forschungseinrichtungen auch immer mehr Vertragsforschung für andere Ministerien und für die Industrie.

Ein weiterer Bestandteil der Innovationsförderung ist an Kleinbetriebe gerichtet und unterhält eine Reihe von Beratungsaktionen für solche Betriebe. Besonders wichtig ist die Produktionsberatungshilfe (Manufacturing Advisory Service), welche bis zu 15 Tagen Konsulentenzeit frei zur Verfügung stellt, um die Produktivität der Kleinbetriebe zu erhöhen. Ebenso hilft dieses Service mit der Beantwortung technischer Anfragen und mit der Ausbildung technischen Personals.

Unter gewissen Bedingungen ist das DoI bereit, Vorproduktionsmodelle neuartiger industrieller Einrichtungen zu kaufen und an interes-

sierte Firmen zu verleihen. Normalerweise dürfen solche Einrichtungen zwischen £ 25.000 und £ 1,25 Millionen kosten. Nach ungefähr einem Jahr wird von der Firma, welche die Einrichtungen leihweise benützt hat, erwartet, daß sie die Geräte zu einem vereinbarten Preis kauft oder, sollte die Einrichtung unbefriedigend sein, muß der Erzeuger sie zurückkaufen.

Von Zeit zu Zeit gibt das DoI Sonderprogramme bekannt, um neue Schlüsseltechnologien zu fördern. In den letzten Jahren waren es natürlich die Mikroelektronik und verwandte Technologien, sowie die Biotechnologie. Wir wollen nicht alle Sonderförderungen anführen, da die Liste recht lang ist, sondern nur einige markante Beispiele geben.

Am Anfang dieser Serie von Förderungsaktionen stand das aus dem Jahr 1978 stammende „Microelectronics Application Project“ (MAP). Dieses Projekt hat drei Bestandteile: Aufklärung (awareness), Beratung (consultancy) und Entwicklungszuschüsse (development grants). Unter dem Titel Aufklärung wurden Konferenzen und Ausstellungen organisiert, Bücher und Filme produziert (siehe z. B. Forester, 1980); aber auch Fortbildung gehörte zu diesem Teil des Programms und es wurden vielerlei Fortbildungskurse für Techniker und auch für Manager gefördert. Im Beratungsteil des Programms (MAPCON) erstellte das DoI eine Liste von Konsulenten und richtete eine Sonderstelle ein, um Förderungsanträge schnell zu überprüfen. Die ersten £ 3000 der Konsulentenkosten für eine erste Studie (feasibility study) einer neuen Idee werden vom Ministerium bezahlt. Diese Studie soll bei der Entscheidung helfen, ob das Projekt aus der ersten in die zweite Innovationsphase weitergeführt werden soll. Wenn das Gutachten positiv ausfällt und die Firma sich entschließt, die Entwicklung weiterzuführen, dann kann sie weitere Hilfe aus dem dritten Bestandteil des Förderungsprogramms in Anspruch nehmen. Die Entwicklungszuschüsse können normalerweise bis zu 25 Prozent und manchmal bis zu 33 Prozent der Entwicklungskosten betragen.

Auch für die finanzielle Überleitung aus der zweiten in die dritte Phase ist gesorgt und die Projektansuchen können an weitere öffentliche oder private Finanzierungsstellen weitergeleitet werden. Der Leidensweg der Gesuchstellung ist dadurch wesentlich vereinfacht und der Innovationsträger muß nicht immer wieder von vorne anfangen, seine Sponsoren zu überzeugen. Ein Grundprinzip der öffentlichen Finanzhilfe bleibt aber erhalten: schon angefangene Projekte werden nicht gefördert, denn die Förderung soll nur Projekte zulassen, welche sonst gar nicht oder nur in wesentlich bescheidenerer Form durchgeführt werden könnten. Bevor eine Förderung zugesagt wird, werden nebst den technischen Qualitäten des Vorhabens auch die Firma, ihr Management und ihre Finanzlage, also die nullte Phase der Innovation, geprüft.

Das MAP-Projekt wurde später zu einem Bestandteil eines ausgedehnteren Förderungsprogrammes für Informationstechnologien. Das Jahr 1982 wurde Information Technology Year. Sogar ein Staatssekretär für Informationstechnologie wurde ernannt. Dem ursprünglichen

MAP ähnliche Projekte wurden für „computer aided design and computer aided manufacture (CAD/CAM), computer aided design, manufacture und test“ (CADMAT), für flexible Automation, Industrieroboter, Software-Produkte und für Informationstechnologie für Behinderte hinzugefügt. Das DoI trug auch 50 Prozent der Ankaufkosten für Mikrocomputer, welche in jede Volksschule eingeführt wurden.

Die Förderungspakete für die verschiedenen Technologien sind im Detail unterschiedlich, folgen aber alle der gleichen Grundstrategie: Beihilfe für Beratung, Informationszentren, finanzielle Unterstützung für Forschung, Entwicklung und Implementation. Alle Innovationsphasen, von der nullten bis zur dritten, werden also berücksichtigt und ein gemischtes Instrumentarium von direkten Förderungsmaßnahmen wird benützt.

Im Juli 1982 wurde eine weitere Summe für den Ankauf von CAD/CAM- und CADMAT-Ausrüstungen freigemacht, um die Einführung dieser Technologien in die britische Industrie zu beschleunigen. Das Ministerium ist bereit, bis zu einem Drittel der Anschaffungskosten zu tragen. Über die Vernunft dieser Maßnahme beim jetzigen Stand der britischen Arbeitslosigkeit läßt sich streiten, aber Staatssekretär für Informationstechnologie Kenneth Baker rechtfertigt das Programm mit den Worten: „Our overseas competitors have recognised CAD/CAM's potential and are acting on it. We must do the same...“ (Unsere Konkurrenten aus Übersee haben das Potential von CAD/CAM erkannt und handeln dementsprechend. Wir müssen das Gleiche tun...). Das klingt der Rechtfertigung der Wettrüstung entsetzlich ähnlich. Nur ist diese Art von Wettbewerb noch schwerer aufzuhalten als der Rüstungswettbewerb, da es einfach mehr beteiligte Parteien und Entscheidungsträger gibt. Doch bei aller positiven Einstellung zur technischen Innovation muß man doch hoffen, daß es eines Tages internationale Abkommen geben wird, welche den Förderungswettbewerb zwischen den Regierungen der Industriestaaten zumindest begrenzen. Denn der künstlich beschleunigte Innovationswettbewerb bringt bestimmt wenig wahren Nutzen und wahrscheinlich einigen Schaden.

Anmerkung und Literatur

1. Nebst dem Industrieministerium gibt es natürlich einige weitere Institutionen welche für die Innovationsförderung in Großbritannien zuständig sind. Besonders wichtig für die zivile Innovation ist die British Technology Group, zu deren Aufgaben die Verwertung von Erfindungen aus kleinen öffentlichen Forschungsinstitutionen, wie etwa Hochschulen, und auch die Risikofinanzierung gehören. Das wichtigste und bekannteste Projekt der Vorgängerorganisation von BTG war die Gründung von INMOS, einer mit USA-know-how versehenen Firma, welche Bauelemente mit Spitzentechnik entwickelt und erzeugt. Das Anfangskapital für INMOS lag bei £ 50 Millionen.

- Braun, E. 1981: Constellations for Manufacturing Innovation, *Omega* 9, No3, pp. 247-53
Braun, E., 1984: *Wayward Technology*, London, Frances Pinter
Braun, E., Macdonald, S. 1982: *Revolution in Miniature - History and Impact of Semiconductor Electronics*, 2nd ed., Cambridge University Press
Forester, T., (Hrsg.) 1980: *The Microelectronics Revolution*, Oxford, Blackwell
Freeman, C., 1974: *Economics of Industrial Innovation*, Harmondsworth, Penguin. Eine Neuauflage erschien 1983 in London bei Frances Pinter
Mensch, G., 1977: *Das technologische Patt*, Frankfurt, Fischer
Rothschild, 1972: „*Framework for Government Research and Development*“, a Government White Paper Cmnd 5046, London, HMSO

ANALYSIS OF THE LITERATURE

The first step in the analysis of the literature is to determine the scope of the problem. This involves a careful reading of the literature to identify the main issues and the different approaches to them. The next step is to select the most relevant literature for the study. This involves a critical evaluation of the literature to determine its quality and its contribution to the field. The final step is to synthesize the information from the selected literature to form a coherent picture of the problem.

The analysis of the literature is a complex task that requires a high level of skill and knowledge. It involves a deep understanding of the field and the ability to identify the most important issues and approaches. The analysis of the literature is a key part of the research process and is essential for the development of new theories and findings.

Einkommenspolitik in Westeuropa 1945–80

Michael Mesch

Einleitung

Angesichts der hohen sozialen und ökonomischen Kosten, welche deflationäre Nachfragesteuerung in einigen westlichen Industriestaaten während der letzten Jahre verursachte, ist derzeit erneut wachsendes Interesse an Einkommenspolitik zu verzeichnen. Wirtschaftspolitiker und deren Berater suchen nach Möglichkeiten, im konjunkturellen Aufschwung ein erneutes Aufflammen der Inflation zu verhindern, ohne sich in der Folge noch höhere Arbeitslosigkeit und Wachstumseinbußen einzuhandeln. Es gilt die Fehler der Vergangenheit zu vermeiden.

Zweck dieser Studie ist es, die Wirksamkeit jener einkommenspolitischen Strategien, die im Zeitraum 1945–80 in sechs westeuropäischen Ländern (Großbritannien, Niederlande, Bundesrepublik Deutschland, Dänemark, Schweden, Norwegen) zur Durchführung gelangten, im Hinblick auf die Verwirklichung der wirtschaftspolitischen Ziele Vollbeschäftigung, Preisniveaustabilität, Wachstum und außenwirtschaftliches Gleichgewicht einzuschätzen. Aus der Gegenüberstellung der länderspezifischen Ergebnisse und unter Berücksichtigung der österreichischen Erfahrungen sollen Schlußfolgerungen über Bedingungen für Erfolg und Stabilität von Einkommenspolitik gezogen werden.

Einkommenspolitik wird hier als „die bewußte Beeinflussung unterschiedlicher Einkommensarten bei ihrer Entstehung unter stabilitätspolitischer Zielsetzung“¹ verstanden, beschränkt sich demnach nicht auf staatliche Maßnahmen, sondern umfaßt etwa auch Lohnpolitik, die

in alleiniger, informeller Regie von sozialpartnerschaftlichen Interessenverbänden steht.

Die Komplexität der wirtschaftlichen Realität verbietet die Isolierung von einzelnen Variablen aus einer *ceteris paribus*-Umgebung und damit die Zurechnung einzelner Erscheinungen als eindeutige Wirkungen bestimmter Ursachen. Die Unmöglichkeit der Zuordnung bedeutet, daß nichts darüber ausgesagt werden kann, in welchem Ausmaß eine einkommenspolitische Maßnahme zur Erreichung eines gesamtwirtschaftlichen Zieles beigetragen hat. Allenfalls kann die Frage beantwortet werden, ob eine bestimmte Politik tendenziell einen Beitrag geleistet hat zu einem Ergebnis.

Der Einsatz des einkommenspolitischen Instrumentariums läßt sich mittels unterschiedlicher theoretischer Konzepte begründen. Der auf der keynesianischen Inflations- und Beschäftigungstheorie beruhende Ansatz weist dem Staat die Aufgabe zu, durch Einflußnahme auf die Nachfrageaggregate aktiv stabilitätspolitisch tätig zu werden. Aus dieser Sicht stellt Einkommenspolitik eine Ergänzung der traditionellen fiskal- und geldpolitischen Instrumente dar, bildet eine zusätzliche Möglichkeit, Erwartungen und Nachfragekomponenten zu beeinflussen, verbessert den trade-off zwischen Inflationsdämpfung einerseits und Wachstum sowie Beschäftigung andererseits². Die Verteilungskampftheorie stellt das Anbieterverhalten auf oligopolistischen Produkt- und Faktormärkten, d. h. den autonomen Preissetzungsspielraum von Unternehmern und Gewerkschaften als entscheidende Inflationsursache heraus. Daraus wird die Forderung abgeleitet, das hierbei ineffiziente konventionelle Instrumentarium der Nachfragesteuerung durch angebotswirksame Maßnahmen zu ergänzen. Einkommenspolitik dient dazu, die konkurrierenden nominellen Ansprüche der Interessenverbände mit den realen Möglichkeiten in Einklang zu bringen, sie nicht inflationswirksam werden zu lassen. Besondere Bedeutung wird in diesem Zusammenhang der Koordination und Stabilisierung von Erwartungen bzw. bei bereits eingetretener Inflation der Brechung von preisbezogenen Erwartungen beigemessen³.

Die Gliederung dieses Aufsatzes trägt den sich im Zeitablauf wandelnden Bedingungen auf den internationalen Gütermärkten und auf den europäischen Arbeitsmärkten Rechnung.

1945-58

Die erste Generation der Einkommenspolitik zeichnete sich, bedingt durch die wirtschaftliche Ausnahmesituation nach Kriegsende, allgemein durch ein hohes Ausmaß an staatlicher Intervention aus. Alle wesentlichen Interessengruppen akzeptierten dies. Je nach den historischen Erfahrungen der einzelnen Länder in der Zwischenkriegszeit überwog entweder die Furcht vor einer Inflationswelle oder einer schweren Nachkriegsdepression. Diese Erwartungen sowie in den vom Krieg heimgesuchten Ländern die immense Aufgabe des Wiederauf-

baus prägten ein kooperatives, konsensorientiertes politisches Klima.

Die Befürchtungen waren indes z. T. nicht unberechtigt. In allen Ländern bestand ein erheblicher Nachfrageüberhang. Die Situation in den Niederlanden und in Norwegen, ebenso wie in Österreich, war darüber hinaus in der unmittelbaren Nachkriegszeit durch das katastrophale Ausmaß der Zerstörungen, extreme Güterverknappung und außerwirtschaftliches Ungleichgewicht gekennzeichnet. Im Unterschied zu Österreich und den Niederlanden erbte Norwegen aus der Okkupationszeit Vollbeschäftigung. In diesen drei Ländern waren die Ziele der Wirtschaftspolitik weitgehend identisch: rascher Wiederaufbau, daher möglichst hohe Investitionsquote und Förderung der Exporte, um die lebensnotwendigen Einfuhren finanzieren und das Zahlungsbilanzproblem bewältigen zu können, sowie Verhindern einer nachfrageinduzierten Inflationswelle. Aus diesen Prioritäten folgte notwendigerweise die Restriktion des Konsums auf gerade noch vertretbarem Niveau. Die Gewerkschaften konnten das temporäre Einfrieren der Reallöhne akzeptieren, da die einkommenspolitischen Instrumente eine annähernd gleiche Verteilung der begrenzten Konsumgüter gewährleisteten und die Lohnrestriktion mittelfristig dem Aufbau produktiver Kapazitäten und der Schaffung von Arbeitsplätzen diene. In allen drei Ländern wurde die Basis für den wirtschaftspolitischen Konsens bereits während der Nazi-Okkupation gelegt.

Eine grundsätzlich andere Ausgangsposition bestand sowohl in Großbritannien als auch in Schweden. In beiden Ländern herrschte Vollbeschäftigung, die Gestaltung der Wirtschaftspolitik erfolgte dennoch in Erwartung einer Nachkriegsdepression. Den fünf genannten Staaten gemeinsam war die Beibehaltung bzw. der Ausbau und die Anpassung der im Krieg eingeführten umfassenden staatlichen Preiskontrollen und Rationierungen⁴.

Das Konzept einer wirtschaftlichen Entwicklungsplanung, die von Übereinstimmung der Sozialpartner getragen wird, gelangte in seiner reinsten Form in den Niederlanden zur Durchführung. Die Sozialpartner akzeptierten eine staatliche Einkommenspolitik, welche allerdings stark kooperative Züge trug⁵. Von 1946 bis 1954 erfolgten nur einheitliche, obligatorische Lohnrunden – Drift war illegal – mit dem Ziel der Stabilisierung des Reallohniveaus. Den Entscheidungen der Regierung über das Ausmaß der allgemeinen Lohnanhebungen gingen jeweils ausführliche Beratungen mit den Sozialpartnern innerhalb der „Stiftung der Arbeit“ und ab 1950 im Sozial-ökonomischen Rat (SER) voraus. Die bindende Durchführung der Lohnpolitik im Rahmen der Regierungsrichtlinien oblag dem aus Experten bestehenden Vermittlungskollegium, das daher bei Konflikten zwischen der Regierung und den Sozialpartnern die Sündenbockfunktion übernehmen konnte. Der von den Gewerkschaftsverbänden NVV und NKV verfochtene Grundsatz „gleicher Lohn für gleichartige Arbeit“ wurde von der Regierung als Ordnungsprinzip der Lohnstruktur anerkannt und mittels eines national einheitlichen Arbeitsplatzbewertungssystems in die Realität umgesetzt, da er eine produktivitätsfördernde Lösung des Allokations-

problems versprach. Die Verantwortung für einen hohen Beschäftigungsstand blieb dabei der Nachfragesteuerung der Regierung überlassen.

Im Gegensatz zur niederländischen Situation lehnten in Norwegen – ebenso wie in Schweden – die Sozialpartner staatliche Eingriffe in die Tarifsphäre ab. Die zentralen Verbände LO und NAF schlossen im Zeitraum 1945–51 jährlich ein Rahmenabkommen⁶. Die Zentralisierung der Entscheidungsprozesse in beiden Dachverbänden stellte die Befolgung der Regelungen in den Kollektivverträgen auf Branchenebene sicher. Im Falle des Scheiterns der zentralen Verhandlungen war allerdings bis 1952 ein Lohnausschuß, innerhalb dessen die Regierungsvertreter die Majorität bildeten, befugt, bindende Schiedssprüche zu fällen. Abgesehen von der Zwangsschlichtung hatte die Regierung die Möglichkeit, über Preiskontrollen und Lebensmittelsubventionen die indexierten Löhne zu beeinflussen. Die Lohnregelungen der Rahmenabkommen orientierten sich an der Produktivitätsentwicklung und sicherten gemäß der solidarischen Lohnpolitik der LO den Niedriglohnbeziehern überdurchschnittliche Erhöhungen.

Ende der vierziger Jahre waren alle angesprochenen Länder mit außenwirtschaftlichem Ungleichgewicht konfrontiert. In Großbritannien und Schweden führte dies zur Ergänzung des preispolitischen Instrumentariums um eine lohnpolitische Komponente. Die allgemeine Abwertung gegenüber dem Dollar im Herbst 1949 sowie der Ausbruch des Koreakriegs im Juni 1950 bildeten eine erste Bewährungsprobe für die einkommenspolitischen Systeme.

In Großbritannien gelang es der Labour-Regierung angesichts eines Leistungsbilanzdefizits intollerabler Höhe 1948 – es sollte das einzige Mal bleiben – sowohl den TUC als auch den Unternehmerverband FBI für kooperative Einkommenspolitik (produktivitätsorientierte Lohnanpassung, Preisstopp) auf freiwilliger Basis zu gewinnen. Das anfangs wirkungsvolle Experiment währte mehr als zwei Jahre. Im September 1950 lehnte der TUC eine Fortsetzung der Lohnrestriktion ab, da der Preisstopp infolge von Abwertung und Koreaboom nicht länger aufrechtzuerhalten war⁷.

Während in Großbritannien somit der aus der Kriegszeit fortwirkende Konsens der Interessenverbände rasch zerbröckelte, und mit ihm die Basis für permanente Einkommenspolitik, hielt in den anderen Ländern die mehr oder weniger stark institutionalisierte Zusammenarbeit von Regierung, Unternehmerverbänden und Gewerkschaften in der Wirtschaftslenkung, wenngleich z. T. in einer den geänderten Bedingungen angepaßten Form.

In den Niederlanden stimmten die drei Gewerkschaftsverbände 1951 – ebenso 1958 – einer temporären Senkung der Reallöhne zur raschen Bewältigung von Zahlungsbilanzkrise und Inflationsbeschleunigung zu. Die rigide Einkommenspolitik trug wesentlich zur Lösung der immensen Probleme der Nachkriegszeit und zum raschen Wiederaufbau bei: die starke Konsumrestriktion – die Reallöhne standen 1954 auf demselben Niveau wie 1946 – schlug in hohen Steigerungsraten bei

Investitionen, Produktivität und Exporten (fallende Lohnstückkosten!) zu Buche. In der Phase 1954–59 forcierte die Regierung eine etwas flexiblere Lohngestaltung⁸, und billigte den Arbeitnehmern Beteiligung am Produktivitätsfortschritt („Wohlstandslohnrunder“) zu: die Gewerkschaften waren nicht länger bereit, angesichts der überaus günstigen wirtschaftlichen Entwicklung eine weitere Reduktion der Lohnquote hinzunehmen.

Auch in Norwegen wurden mittels weitgehender Konsumrestriktion die Ziele der Wiederaufbauphase erreicht. Wie die niederländischen Gewerkschaften akzeptierte die norwegische LO infolge der außenwirtschaftlichen Verwundbarkeit in der ersten Hälfte der fünfziger Jahre das Einfrieren der Reallöhne. Die fortschreitende wirtschaftliche Normalisierung während der fünfziger Jahre veranlaßte zu einer Reduzierung des direkten staatlichen Einflusses im einkommenspolitischen Bereich: 1952 wurde der Lohnausschuß abgeschafft und die obligatorische Vermittlung in die Hände von weisungsfreien Schiedsrichtern gelegt, die Regierung beseitigte die meisten Preiskontrollen und beschränkte sich auf Nachfragesteuerung mittels Geld- und Fiskalpolitik. Eine gewisse Rolle als einkommenspolitische Instrumente behielten die Subventionen und Preiskontrollen für Agrarprodukte. Die Lohnpolitik verblieb in der alleinigen Regie der Sozialpartner, die entweder zentrale Rahmenabkommen schlossen oder dezentrale Verhandlungen verbandsintern koordinierten⁹. Die Lohnsteigerungen 1950–61 bewegten sich innerhalb eines mit der Aufrechterhaltung der Konkurrenzfähigkeit der Exporte zu vereinbarenden Spielraumes.

In Schweden hatten die Sozialpartner LO und SAF selbst während des Krieges mittels eines Indexierungsabkommens ein von staatlicher Intervention freies lohnpolitisches System aufrechterhalten. Im ersten Nachkriegsjahrzehnt erwiesen sich sowohl dezentrale, nur durch Empfehlungen der Zentralverbände koordinierte Lohnverhandlungen (1945–48, 1951, 1955) als auch die Kombination aus sozialpartnerschaftlich vereinbartem Einkommensstopp (1949/50) und glattstellendem staatlichem Nachfragemanagement als inkompatibel mit der Behauptung von relativer Preisstabilität und außenwirtschaftlichem Gleichgewicht in einer von Kaufkraftüberhang und Arbeitskräftemangel gekennzeichneten Situation¹⁰. Die negativen Erfahrungen mit diesen stabilitätspolitischen Varianten veranlaßten die Sozialdemokraten Mitte der fünfziger Jahre zum Übergang auf einen policy-mix aus leicht restriktiver Geld- und Fiskalpolitik, selektiver Arbeitsmarktpolitik und verantwortlicher, solidarischer Lohnpolitik in Form von zentralen Rahmenabkommen der Spitzenverbände (Rehn-Meidner-Konzept 1951). Gemäß diesem Konzept fällt der Regierung die Aufgabe zu, mittels Geld- und Fiskalpolitik den Beschäftigungsstand etwas unter der Vollbeschäftigungsgrenze zu halten, um inflatorische Überhitzung zu vermeiden. Einer aktiven Arbeitsmarktpolitik obliegt die Aufgabe, Restarbeitslosigkeit durch Förderung von geografischer und beruflicher Mobilität sowie in der Folge inflationsinduzierende sektorale Engpässe zu beseitigen. Die solidarische Lohnpolitik der LO strebt die

Verwirklichung des Prinzips „gleicher Lohn für gleichartige Arbeit“ und eine Verringerung der vertikalen Lohndifferentiale an. Wie in den Niederlanden und in Norwegen akzeptierten die Arbeitgeber aus struktur- und wachstumspolitischen Gründen die egalitäre Lohnpolitik der Gewerkschaften¹¹. Auch aus dem resultierenden Verlust von Arbeitsplätzen in marginalen Betrieben folgt die Notwendigkeit von arbeitsmarktpolitischen Maßnahmen. Den Sozialpartnern fällt die Verantwortung für nichtinflationäre Einkommensentwicklung zu. Das Verhindern von kompetitivem Bargaining durch zentralisierte Lohnverhandlungen, welche die Berücksichtigung von gesamtwirtschaftlichen Zusammenhängen gewährleisten, wurde als notwendige Voraussetzung und integrierender Bestandteil einer Stabilisierungspolitik angesehen.

1958–68: Einkommenspolitik in vollbeschäftigten Wirtschaften

In allen untersuchten Ländern bestand spätestens seit Mitte der fünfziger Jahre Vollbeschäftigung. Die hohe Anspannung auf den Arbeitsmärkten brachte im konjunkturellen Rhythmus inflationäre Tendenzen mit sich und trug in einigen Ländern zu wiederholten Leistungsbilanzproblemen bei. Seit Phillips' Artikel aus dem Jahr 1958 wurde Inflation allgemein als eine Funktion der Arbeitsmarktanspannung aufgefaßt. Da restriktive Nachfragesteuerung aufgrund der Folgewirkungen auf das Beschäftigungsniveau keine akzeptable Option darstellte, bestand fortgesetztes bzw. neues Interesse an Einkommenspolitik. In letzterer erblickten Wirtschaftspolitiker die Möglichkeit, sich einerseits näher an Vollbeschäftigung heranzutasten, ohne Inflation zu riskieren (= Verschiebung der Phillips-Kurve gegen den Ursprung hin), andererseits Zahlungsbilanzprobleme zu verhindern bzw. zu bekämpfen, ohne zu restriktivem Nachfragemanagement oder einer Abwertung Zuflucht nehmen zu müssen.

Die laufende Verbesserung der europäischen Terms of Trade in den fünfziger und sechziger Jahren sowie die infolge der Wettbewerbsverschärfung auf den internationalen Märkten für Fertigprodukte (EWG 1957, EFTA 1960!) heftige Preiskonkurrenz bildeten günstige Voraussetzungen für die Behauptung weitgehender Preisstabilität: die zunehmende Weltmarktintegration wirkte inflatorischen Tendenzen entgegen. Im Vergleich mit der Situation nach 1973 waren dies stabilisierende außenwirtschaftliche Rahmenbedingungen für Einkommenspolitik: selbst wenn die Lohnsteigerungsrate das durchschnittliche Produktivitätswachstum übertraf, war Preiskonstanz ohne Beeinträchtigung der Gewinne möglich.

Lohnpolitik stand im Vordergrund gegenüber preispolitischen Maßnahmen, da erstens die Preise aufgrund der genannten außenwirtschaftlichen Zusammenhänge relativ stabil blieben, und zweitens die Löhne (bzw. wesentliche Komponenten der Lohnsteigerungsrate) in zentralen Kollektivverträgen ausgehandelt wurden, die Beeinflussung

der Entscheidungsträger also einfacher war. Indikative produktivitätsorientierte Lohnrichtlinien bildeten die am häufigsten angewandte Form der Lohnpolitik. Deren freiwillige Befolgung war nur bei Kooperation zwischen der Regierung und den Gewerkschaften, deren Verhandlungsmacht Mitte der sechziger Jahre infolge der konsequenten Vollbeschäftigungspolitik in den meisten Ländern ihrem Höhepunkt zustrebte, eine realistische Annahme. Diese Konstellation erklärt die Einleitung bzw. Fortsetzung neokorporatistischer Systeme, d. h. der Kooperation des Staates und großer Interessenverbände zur Realisierung von gesamtwirtschaftlichen Zielen¹², in mehreren Ländern.

Neokorporatistische Strategie ist von einer Austauschlogik bestimmt¹³: die Gewerkschaften sind zu Zugeständnissen (mäßige Lohnforderungen, temporäre Reallohneinbußen) bereit, wenn sie von der Kooperation Kompensationen erwarten können, die im langfristigen Interesse ihrer Mitglieder liegen. In der Nachkriegszeit erfüllten sich in Österreich, Norwegen und in den Niederlanden die kreislauftheoretisch begründbaren Austauscherwartungen der Gewerkschaften im Rahmen außerordentlicher einkommenspolitischer Restriktion in Form von hoher Investitionsquote, Export- und Sozialproduktwachstum sowie Arbeitsplatzschaffung. Dies leistet wohl einen wesentlichen Erklärungsbeitrag zur Permanenz der Einkommenspolitik in den genannten Ländern.

In den sechziger Jahren nahm die neokorporatistische Politik den wirtschaftlichen Bedingungen gemäß andere Formen und Inhalte an. Gewerkschaften erhielten im Sinne eines Austausches über Politikfelder hinweg einen gewissen Einfluß auf verschiedene Bereiche der Wirtschaftspolitik, so in Norwegen innerhalb des Kontaktkomitees (1962), in Dänemark im Wirtschaftsrat (1962), in Schweden im Bereich der Arbeitsmarktpolitik, in Österreich im Rahmen der Institutionen der Sozialpartnerschaft. In diesen Ländern garantierte zudem eine sozialdemokratische Regierung bzw. eine Koalitionsregierung eine Politik der Beschäftigungssicherung. In Großbritannien erwies sich kooperative Einkommenspolitik als letztlich instabil, da die Labour-Regierung infolge der extremen außenwirtschaftlichen Verwundbarkeit des Landes nicht in der Lage war, die ursprünglichen Verpflichtungen laut Sozialkontrakt einzuhalten. In den Niederlanden geriet das allzu straff institutionalisierte neokorporatistische System in eine schwere Krise, da die Regierung keine Kompensation anzubieten hatte.

Die im Gefolge des Konjunkturaufschwungs ab 1958 eintretende schwere Zahlungsbilanzkrise des Jahres 1960 veranlaßte die britische Tory-Regierung – trotz des völligen Fehlschlages 1956/57 – zu neuerlichen Anstrengungen hinsichtlich Lohnpolitik. Gemäß dem konservativen Konzept sollte Kooperation von Regierung, FBI und TUC innerhalb neugeschaffener tripartiter Gremien (National Economic Development Council und National Incomes Commission) die Voraussetzungen für die freiwillige Befolgung von produktivitätsorientierten „guiding lights“ durch die Gewerkschaften herstellen. Der TUC verweigerte jedoch die Zusammenarbeit, da er den Konsens der fünfziger Jahre

durch deflationäres Nachfragemanagement, welches die Aufgabe des Vollbeschäftigungszieles implizierte, und Umverteilung zu den Profiten (keine Preispolitik!) gebrochen sah. Damit war das einkommenspolitische Experiment zum Scheitern verurteilt.

1964 akzeptierte der TUC kooperative Einkommenspolitik als Teil eines umfassenden Planungskonzepts der neuen Labour-Regierung zur Erhaltung von Vollbeschäftigung und zur Wachstumsstimulierung. Deflatorische Nachfragesteuerung und Abwertung wurden als Instrumente eines Krisenmanagements gegenüber dem neuerlich akuten Zahlungsbilanzproblem definitiv ausgeschlossen. Die kooperative Einkommenspolitik 1965/66, bestehend aus einer nur indikativen Lohnrichtlinie sowie lockeren Preiskontrollen, leistete jedoch keinen Beitrag zur Lösung der Währungskrise. Nicht zuletzt auf Druck von City und IWF verfügte die Regierung 1966/67 einen Einkommensstopp und initiierte ein restriktives budgetpolitisches Programm¹⁴. Der Lohn- und Preisstopp erfüllte die Erwartungen, aber die drei Säulen, auf denen die Kooperation von Regierung und TUC ruhte – längerfristige Planung, Vollbeschäftigungspolitik, kooperative Einkommenspolitik – waren zusammengebrochen. Die Regierung setzte den policy-mix aus Einkommensstopp, durchlöchert allerdings von zahlreichen Ausnahmeregelungen, und restriktiver Fiskalpolitik 1967–69 fort. Trotz des bis dahin erfolgreichen Lohnstopps mußte im November 1967 zur Abwertung Zuflucht genommen werden, um einer neuerlichen außenwirtschaftlichen Krise vorzubeugen. Die Lohnrestriktion funktionierte weiterhin, was an der Entwicklung von Nettoreallöhnen und Lohnstückkosten sowie an der Verbreitung des Produktivitäts-Bargaining zu ersehen ist¹⁵. Die Gewerkschaftsführung hielt de facto an den gemäßigten Tariflohnforderungen fest, da im Falle des wirtschaftspolitischen Scheiterns der Arbeiterregierung die Machtübernahme durch die Tories drohte. Erst die Streikwelle im Herbst 1969 brachte den Zusammenbruch der Einkommenspolitik. Die These der Labour-Party, wonach die Arbeiter ihre Lage eher durch Kooperation mit Regierung und Arbeitgebern als durch industriellen Klassenkampf verbessern können, hatte an der gewerkschaftlichen Basis die Glaubwürdigkeit verloren: angesichts Rationalisierung, stagnierendem Lebensstandard der Lohnempfänger (Nettoreallöhne 1965–69 $\varnothing + 0,4$ Prozent pro Jahr)¹⁶, relativem Zurückbleiben von unqualifizierten Arbeitskräften und Beschäftigten im öffentlichen Sektor, Umverteilung zu den Gewinneinkommen sowie antigewerkschaftlichen Gesetzesvorlagen („In Place of Strife“) sah sich die Gewerkschaftsspitze außerstande, dem Druck der Basis länger standzuhalten.

Die Ursache für die Krise der niederländischen Einkommenspolitik liegt letztlich in den wirtschaftspolitischen Erfolgen der fünfziger Jahre, denn die resultierenden Exporterfolge bildeten den Motor der konjunkturellen Dynamik und hielten die Arbeitsmärkte in permanent hoher Anspannung¹⁷. Sowohl die sich an der Branchenproduktivität orientierende Einkommenspolitik der konservativen Regierung 1959–63 als auch der folgende Versuch, die lohnpolitische Verantwortung von

Regierung und Vermittlungskollegium auf die Sozialpartner in der Stiftung abzuschieben, scheiterten an Exportboom und Übernachfrage nach Arbeitskräften: weder Unternehmer noch Arbeitnehmer waren in dieser Situation bereit, sich restriktiven Richtlinien von „oben“ zu unterwerfen. Die gesamtwirtschaftlichen Folgen der rasanten Lohnentwicklung der sechziger Jahre erschütterte das Vertrauen der Gewerkschaften in die zentrale Lohnpolitik: anstatt zu der prognostizierten Arbeitslosigkeit führte die „Lohnexplosion“ zu höheren Reallöhnen, verstärkter Investitionstätigkeit, Mobilität und raschem Produktivitätsfortschritt. Zentralisierte Lohnpolitik war somit nicht länger aufrechtzuerhalten: Anfang 1968 erklärte die Regierung dezentrale Kollektivverhandlungen zur normalen Prozedur der Lohnfestsetzung.

In den skandinavischen Ländern bestimmte die Außenhandelsabhängigkeit die Zielvorgaben der Einkommenspolitik. Sowohl in Norwegen als auch in Schweden blieb die Lohnentwicklung bis Ende der sechziger Jahre innerhalb jenes Spielraumes aus Produktivitätsfortschritt des exponierten Sektors und internationalem Preistrend, dessen Einhaltung die internationale Konkurrenzfähigkeit der Exporte ohne Schmälerung der Profite gewährleistet. Diese Ergebnisse erbrachten die Analysen des Norwegers Aukrust sowie der Schweden Edgren, Faxén und Odhner¹⁸, aus denen das skandinavische Inflationsmodell hervorging. Infolge des zentralen Verhandlungsmechanismus und der Konkurrenz um Arbeitskräfte in der Vollbeschäftigungssituation überträgt sich die Lohnentwicklung im exponierten Sektor auf den geschützten Sektor. Die inländische Inflation wird daher bestimmt einerseits durch die internationale Preisentwicklung, andererseits durch das Produktivitätsgefälle zwischen exponiertem und geschütztem Sektor. Diese Inflationsanalyse machte die etwa im Rehn-Meidner-Konzept impliziten Hoffnungen zunichte, eine dauerhafte Verschiebung der Phillips-Kurve erreichen zu können. Die Funktion von Einkommenspolitik lag vielmehr darin, mittels Lohnrestriktion eine Profitabschwächung und deren mittelbare Folgen im exponierten Sektor zu verhindern. Schwedens seit Mitte der fünfziger Jahre praktizierter policy-mix, der in Regie der Sozialpartner stehende Einkommenspolitik und Arbeitsmarktpolitik einschließt, weist bis in die erste Hälfte der siebziger Jahre eine überwiegend positive Bilanz aus, insbesondere hinsichtlich der Ziele Wachstum, Vollbeschäftigung, internationale Konkurrenzfähigkeit und ausgeglichene Einkommensstruktur¹⁹. Die rasche Ausdehnung der Beschäftigung im geschützten öffentlichen Sektor trug freilich zur anhaltenden Anspannung auf den Arbeitsmärkten bei. Die nachteiligen Folgewirkungen traten ab Ende der sechziger Jahre zutage.

In Norwegen veranlaßten die inflationären Auswirkungen der dezentralen Lohnrunde 1961/62 zu institutionalisierter – allerdings unverbindlicher – Koordination der lohn- und preispolitischen Aktivitäten, um kompetitives Bargaining zu unterbinden. Das 1962 gegründete Kontaktkomitee, dem Vertreter von Regierung, LO, NAF und den Bauern- und Fischerverbänden angehören, diente dem Informationsaustausch vor

Verhandlungsaufnahme sowie der Abstimmung von Einkommenspolitik und Nachfragemanagement etc.²⁰. Das Technische Komitee (1965) erhielt die Aufgabe, eine von allen anerkannte Datenbasis für die Diskussion im Kontaktkomitee zu schaffen, und erarbeitete mit dem Aukrust-Modell eine wissenschaftliche Grundlage für die Einkommenspolitik. Bis 1969 beschränkte sich der direkte Regierungseinfluß auf temporäre Preiskontrollen, Nahrungsmittelsubventionen, um den VPI zu manipulieren, sowie 1964 und 1966 auf zwangsweise Vermittlung. Trotz wachsender Bedeutung der Lohndrift, welche auf die glättstellende, die Arbeitsmarktanspannung aufrechterhaltende Geld- und Fiskalpolitik zurückzuführen ist, erfüllte die Einkommenspolitik bis Anfang der siebziger Jahre die in sie gesetzten Erwartungen.

Dänemark ist ein Musterbeispiel für das Scheitern unkoordinierter Einkommenspolitik. Lohnsteigerungen in den sechziger Jahren bestanden aus drei etwa gleich großen Komponenten: 1) Standardlohn laut Rahmenabkommen zwischen LO und DAF; 2) automatische Indexierung; 3) Lohndrift. Leap-frogging zwischen Industrie, öffentlichem Sektor, Landwirtschaft und Kleingewerbe sowie Lohndrift, welche die solidarische Lohnpolitik der LO in den Kollektivverhandlungen kompensierte, charakterisieren die lohnpolitische Situation ausreichend. Da restriktive Nachfragesteuerung infolge der Priorität des Vollbeschäftigungszieles ausgeschlossen war, blieb als einzige Möglichkeit, die inflationäre Lohnentwicklung in den Griff zu bekommen, eine zentrale, alle Verteilungsimplicationen berücksichtigende Abstimmung der verschiedenen Lohn- und Preisverhandlungen. Das Experiment mit dem Wirtschaftsrat (1962), der ähnliche Funktionen wie das norwegische Kontaktkomitee wahrnehmen sollte²¹, scheiterte vor allem an der politischen Instabilität des Landes. Dänemark stellte das skandinavische Inflationsmodell auf den Kopf: die aufgrund des Nachfrageüberhangs hohen Lohnsteigerungen im geschützten Sektor (Bauwirtschaft, öffentlicher Sektor) wurden in den exponierten Sektor übertragen. Diese Konstellation trug wesentlich zur dänischen Exportschwäche sowie zu den chronischen Zahlungsbilanzdefiziten bei.

1967–73: Die Krise der zweiten Generation

Ende der sechziger Jahre verschlechterten sich einige wesentliche Voraussetzungen für erfolgreiche Einkommenspolitik. In der Folge geriet diese wirtschaftspolitische Strategie in der Mehrzahl der Fälle in eine Krise.

Die Inflationsrate im OECD-Bereich verdoppelte sich gegenüber der Vorperiode (von 2,7 Prozent 1960–67 auf 5,4 Prozent 1967–73), wofür eine Vielzahl von Faktoren ausschlaggebend war. Die Situation auf den internationalen Märkten war von ungewöhnlich starkem Nachfragesog gekennzeichnet: 1968/69 trafen Vietnamkrieg und Überschußnachfrage in den USA mit dem Konjunkturaufschwung in Westeuropa zusammen, 1972/73 praktizierten alle Industrieländer expansive Wirtschaftspolitik. Zweitens wurde Westeuropa mit dem Problem der importierten Infla-

tion konfrontiert, die Terms of Trade verschlechterten sich 1968–71. Dies bedeutet, daß Preisstabilität in einer offenen Wirtschaft bei Vollbeschäftigung und fixen Wechselkursen ein unrealistisches Ziel war.

Ausgehend von Frankreich überzog eine Welle von Streiks die meisten westeuropäischen Länder. Die erhöhte Militanz der Arbeiter, welche die traditionellen Institutionen erschütterte, ist ein wichtiger Aspekt des veränderten politischen Klimas, das von den Ereignissen in Paris im Mai 1968 entscheidend geprägt wurde.

Die unmittelbar auslösenden Ursachen der Streiks sind jeweils in den länderspezifischen politischen, wirtschaftlichen und sozialen Konstellationen zu suchen. Die aufgrund der Erfahrungen der fünfziger und sechziger Jahre gefestigten Erwartungen der Arbeitnehmer im Hinblick auf kontinuierlich steigende Reallöhne wurden in mehreren Ländern (Großbritannien, Bundesrepublik Deutschland, Schweden) in der Rezession 1966/67 mit sinkenden Zuwachsraten der realen Einkommen, mitverursacht durch die Bereitschaft der Gewerkschaftsführungen zur Lohnrestriktion, konfrontiert. In den Staaten mit hohen Grenzsteuersätzen und solidarischer Lohnpolitik begannen die von der – angestrebten oder verwirklichten – Nivellierung der realen Nettoeinkommen im negativen Sinn betroffenen Gruppen Widerstand zu leisten. Weitere Tendenzen in der lohnpolitischen Sphäre, die den Unmut einzelner Arbeitnehmergruppen erregten, waren die Zentralisierung des lohnpolitischen Entscheidungsprozesses (Niederlande, Schweden) und Verschiebungen in der traditionellen Lohnhierarchie (besonders Großbritannien).

In Großbritannien und in den Niederlanden verstärkten die wilden Streiks den Trend zur dezentralen Lohnfestsetzung: so stellte der britische Donovan-Report (1968) eine wachsende Kluft zwischen den formellen Kollektivverträgen auf Branchenebene und den informellen Vereinbarungen in den Betrieben fest.

In ökonomischen Analysen kommen die genannten Aspekte in einem Strukturbruch bei den Lohnbestimmungsfaktoren zum Ausdruck: die erwartete Preisentwicklung gewinnt wesentlich an Signifikanz, die Gewerkschaften verhandelten vorwiegend bereits um Nettoreallöhne.

Die Antwort der Wirtschaftspolitiker auf die inflationären Tendenzen war allgemein erheblich beeinflußt vom gespannten politischen Klima nach dem Mai 1968 in Paris. Einschneidend deflationäre Maßnahmen wurden vermieden. Preispolitische Eingriffe standen im Vordergrund, meist ergänzt durch gemäßigt restriktive geld- und fiskalpolitische Maßnahmen zur Behebung des außenwirtschaftlichen Ungleichgewichts, da die Regierungen die direkte Konfrontation mit den Arbeitnehmern scheuten. Abgesehen davon boten Preisstopps und -kontrollen den Gewerkschaften einen Anreiz zur Lohnrestriktion, und ermöglichten die Dämpfung von Lohndrift sowie die Verzögerung der Übertragung von Preissteigerungen aus dem exponierten Sektor in den geschützten. In der Bundesrepublik Deutschland und in den Niederlanden diente ab 1971 die laufende Aufwertung als Mittel gegen die importierte Inflation.

Infolge steigender Inflationsraten und Grenzsteuersätze vollzog sich in einigen Ländern noch vor dem ersten Ölchock der Übergang auf die dritte Generation der Einkommenspolitik, d. h. neokorporatistischen Tausch in Form von Paketgeschäften, die Steuer-, Sozial-, Lohn- und Preispolitik einbeziehen.

Die prägnanteste empirisch-analytische Basis für diese Form der *realen* Einkommenspolitik legte der Skaanland-Report (1973), der von der norwegischen Lage zu Anfang der siebziger Jahre ausging²². Letztere war gekennzeichnet von – und das trifft weitgehend auch für Schweden, Dänemark und die Niederlande zu – zunehmenden Teuerungsraten, hohen marginalen Steuersätzen aufgrund von kalter Progression und diskretionären Erhöhungen, u. a. zur Finanzierung von Sozialtransfers an die inaktive Bevölkerung sowie zur Ausdehnung der Beschäftigung im öffentlichen Sektor, und von hohen Sozialversicherungsbeiträgen der Arbeitgeber.

In dieser Situation ist der Versuch, die Nettoreallöhne mittels höherer Nominallohnforderungen zu behaupten bzw. zu steigern, zum Scheitern verurteilt, da der Großteil von Steuern und Inflation absorbiert wird, und beschleunigt die Inflation (tax-push inflation). Weiters führt die Tatsache, daß verschiedene Arbeitnehmergruppen unterschiedlich von der Besteuerung betroffen sind, bei unkoordinierten Verhandlungen zu inflationärem leap-frogging. Inflation beruht demnach zum Teil auf Verteilungskonflikten zwischen den Unternehmern im exponierten Sektor, jenen im geschützten Sektor, den verschiedenen Arbeitnehmergruppen, der Agrarwirtschaft und dem Staat, der auch die Interessen der inaktiven Bevölkerung wahrt. Wenn verschiedene Gruppen inkonsistente Ziele verfolgen, erreicht keine ihr Ziel, aber Inflation tritt ein, elastische Geldpolitik im Interesse der Sicherung der Vollbeschäftigung immer vorausgesetzt.

Der Skaanland-Report schloß daraus die Notwendigkeit von multilateralen Verhandlungen unter Einbeziehung aller relevanten Gruppen, um eine verbindliche Abstimmung von Zielen und Richtgrößen (Steuern, Transfereinkommen, Löhne, Preise, Profitmargen, Einkommen des Agrarsektors usw.) zu erreichen. Einkommensteuersenkungen, welche die Kaufkraft direkt erhöhen, ohne die Arbeitskosten in Relation zu den Kapitalkosten oder zum Ausland zu belasten, erhöhte Transfereinkommen, Preiskontrollen etc. dienen als Kompensationselemente für Lohnrestriktion im Rahmen des neokorporatistischen Tausches.

In Österreich wurde diese Politik bereits Ende 1967 praktiziert: Regierung, Sozialpartner und Nationalbank vereinbarten ein Maßnahmenbündel aus Einkommensteuersenkung, Lohnrestriktion und Lockerung der Kreditpolitik. Dieser „Big Bargain“ bildete eine wichtige Voraussetzung für den Investitions- und Exportboom der folgenden Jahre.

Die norwegische Erfahrung zu Anfang der siebziger Jahre demonstriert die beschränkte Wirksamkeit von Einkommenspolitik im Falle kontraproduktiver Fiskalpolitik. 1970 führte Norwegen die Mehrwert-

steuer ein, worauf die Inflationsrate sprunghaft anstieg. In der Folge verhängte Preisstopps verzögerten bloß kurzfristig die Preisreaktionen, da die Regierung gleichzeitig expansives Nachfragemanagement praktizierte. Die derart induzierte Lohndrift beeinträchtigte die Wettbewerbsfähigkeit norwegischer Exporte. Für die Einsetzung der Skaanland-Kommission ausschlaggebend war einerseits das hohe Leistungsbilanzdefizit 1971, andererseits der verteilungspolitische Strategiewechsel der sozialdemokratischen Regierung 1971/72, welche, nachdem das Scheitern der solidarischen Lohnpolitik statistisch erhärtet worden war, die Transfereinkommen überproportional anhob.

Der erste Sozialkontrakt im Sinne des Skaanland-Reports kam 1973 bei den Verhandlungen um die Lohnindexierung zustande. Die LO gab sich mit einer Kompensation im Ausmaß von 45 Prozent (bisher 60–70 Prozent) zufrieden, im Gegenzug verpflichtete sich die Regierung zu einer Einkommensteuersenkung und zur Erhöhung der Lebensmittelsubventionen.

Sowohl in Norwegen als auch in Österreich begünstigte die Konstanz der Einkommensstruktur die Wahrung des sozialen Friedens. In Schweden provozierte die in den sechziger Jahren erfolgreiche Lohnstruktur-nivellierungspolitik der LO²³ eine militante Reaktion verschiedener Hochlohngruppen (Streiks 1966, 1969/70, 1971). Die Dachorganisationen der Angestellten- und Beamtengewerkschaften, TCO und SACO, weigerten sich, weiterhin die Position der Lohnfolger einzunehmen. Die längerfristige Signifikanz dieser Entwicklung ist darin zu sehen, daß ein dritter gleichberechtigter Akteur – ab 1973 kooperierten TCO und SACO im privaten Sektor innerhalb des Verhandlungskartells PTK – auf die einkommenspolitische Bühne trat. Sowohl LO als auch PTK verhandelten mit der SAF über Einkommensänderungen, mußten aber die Nettoreallöhne ihrer Mitglieder in der Folge gegenüber der Regierung und der jeweils anderen Arbeitnehmerorganisation behaupten. Es lag daher im Interesse aller Akteure, multilaterale Verhandlungen unter Einbeziehung der Regierung aufzunehmen. Den letzten Anstoß dazu gab der erste Ölschock. Die Konflikte auf der Arbeitnehmerseite führten jedoch während der Beobachtungsperiode keinesfalls zu einer Vernachlässigung jener der Einkommenspolitik zugewiesenen gesamtwirtschaftlichen Funktion. Die unbedingte Akzeptanz des von LO, TCO und SAF gemeinsam in Auftrag gegebenen EFO-Reports ist Ausdruck des intakten Konsens in diesem Zusammenhang²⁴. Der policy-mix aus Lohnrestriktion der Sozialpartner in den Rahmenabkommen 1966–73 und gemäßigt restriktiver Fiskalpolitik ermöglichte 1971/72 die Dämpfung des Preisauftriebs und die Behebung des Zahlungsbilanzdefizits. Die Entwicklung der Lohnstückkosten verlief in Schweden im Zeitraum 1967–73 günstiger als in allen anderen hier betrachteten Ländern.

Die niederländische Einkommenspolitik erwies sich Anfang der siebziger Jahre als zunächst hilflos gegenüber dem externen Nachfrage-sog. Die anhaltenden Revolten an der Basis, die 1969/70 in einer Serie von wilden Streiks zum Ausdruck kamen, zwangen die Gewerkschaftsdachverbände zum Aufgreifen der aggressiven Strategie²⁵. Aus Protest

gegen das neue Lohngesetz von 1970, das dem Sozialminister weitreichende Ausnahmevollmachten zubilligte, verweigerten sie 1970–72 die Kooperation mit der Mitte-Rechts-Regierung im SER. Infolge des Exportbooms setzten die Arbeitgeber in der Stiftung den hohen Lohnforderungen sowie der allgemeinen Einführung der automatischen Lohnindexierung wenig Widerstand entgegen. Weder restriktive Geld- und Fiskalpolitik noch rigide lohn- und preispolitische Maßnahmen änderten diese Situation.

Erst das gleichzeitige Eintreten von zunehmender Inflation und steigender Arbeitslosigkeit 1972 alarmierte die Sozialpartner: der mit der Regierung für das Jahr 1973 vereinbarte informelle „Sozialkontrakt“ verpflichtete die Gewerkschaften zur Reallohnrestriktion und die Regierung zu verschärften Preiskontrollen und beschäftigungspolitischen Maßnahmen. Trotz des anhaltenden Exportbooms erzielte die Kombination aus Aufwertung (seit Mai 1971 infolge der Erdgasexporte) und rigider Einkommenspolitik bis zum ersten Ölschock Teilerfolge. Sie verhinderte die drohende Eskalation der Lohn-Preisschraube: die Inflationsrate blieb stabil, die Reallöhne bewegten sich im vorgegebenen Rahmen.

Die britische Labour-Regierung hinterließ 1970 dem konservativen Kabinett ein ambivalentes Erbe: Zahlungsbilanzüberschuß, hohe Lohnsteigerungsraten und militante Arbeitnehmer. Gewarnt durch das Schicksal der Vorgänger 1961–64 steuerten die Tories einen wirtschaftspolitischen Kurs, der auf die Brechung der Machtposition des TUC abzielte²⁶. Restriktive Fiskalpolitik sollte über höhere Arbeitslosigkeit die Lohnsteigerungsrate herabdrücken, die Bekämpfung der aggressiven shop-stewards wurde den Gerichten übertragen. Diese Strategie scheiterte vollkommen: im Winter 1971/72 brachten die Gewerkschaften im öffentlichen Sektor, die um ihre Position in der Lohnhierarchie kämpften, die restriktive Lohnpolitik in diesem Bereich zu Fall. Die höhere Arbeitslosigkeit reichte nicht aus, um den privaten Sektor von der Lohnexplosion im öffentlichen Sektor zu isolieren. Die Inflation stieg entgegen der Phillips-Theorie weiter an, die drastisch erhöhten Lohnstückkosten ließen die Zahlungsbilanz erneut ins Defizit rutschen. Vor die Wahl zwischen politisch inakzeptabler, radikal deflationärer Nachfragesteuerung und Abkehr von den ursprünglichen Prinzipien gestellt, vollzog die Regierung Heath 1972 den „U-turn“ zu expansiver Geld- und Fiskalpolitik, Floating und Einkommenspolitik. An den Einkommensstopp bis März 1973 schloß sich bis Herbst 1973 eine Phase imperativer Einkommenspolitik mit Lohnlimits, Sockelbeträgen zugunsten der militanten Niedriglohngruppen und straffen Preiskontrollen. Gemessen an den Normen waren die einkommenspolitischen Maßnahmen bis zum Ölschock ein glatter Fehlschlag, aber unter der Berücksichtigung der äußerst expansiven Geld- und Fiskalpolitik, welche Großbritannien den dynamischsten Konjunkturaufschwung seit langem brachte, und der infolge der Abwertung importierten Inflation verhinderte die Einkommenspolitik eine Eskalation der Lohn- und Preisentwicklung²⁷.

1974–80: Einkommenspolitik zwischen erstem und zweitem Ölschock

Mit dem externen Angebotsschock von 1973/74 änderten sich die wirtschaftlichen Rahmenbedingungen grundlegend. Der rapide Anstieg der Weltmarktpreise von Nahrungsmitteln und Rohstoffen, im besonderen die Ölpreisexplosion, verursachte allein eine Beschleunigung der Inflationsraten bis in den zweistelligen Bereich. Die europäischen Terms of Trade verschlechterten sich nachhaltig. Zudem verlangsamte sich der Produktivitätsfortschritt, gemessen an der durchschnittlichen jährlichen Veränderungsrate des realen BIP je Beschäftigten, im OECD-Bereich von 4 Prozent 1960–67 bzw. 3,8 Prozent 1967–73 auf 1,5 Prozent 1973–80. Diese beiden Faktoren waren in erster Linie ausschlaggebend für die kosteninflatorische Tendenz in der zweiten Hälfte der siebziger Jahre. Die rasch eintretende Festigung der inflationsbezogenen Erwartungen und deren Folgewirkungen verstärkten den letztgenannten Trend zusätzlich.

Infolge der bis dahin schwersten Nachkriegsrezession 1974/75 und der Verschiebungen in der industriellen Weltwirtschaftsordnung trat erhöhte strukturelle und konjunkturelle Unterbeschäftigung ein: die durchschnittliche Arbeitslosenrate im OECD-Bereich stieg von 3,4 Prozent 1967–73 auf 5,4 Prozent 1974–80. Der konjunkturelle Einbruch verursachte wachsende Finanzierungsprobleme im Budgetbereich bei gleichzeitig sinkender Effizienz der antizyklischen Fiskalpolitik. Letztlich verschärfte der Angebotsschock die außenwirtschaftliche Verwundbarkeit vieler Länder.

Welche Konsequenzen ergaben sich daraus für die Einkommenspolitik?

Der in bezug auf die funktionelle Einkommensverteilung neutrale „Reallohnspielraum“, der dem um den Terms of Trade-Effekt (= das reale Bruttoinlandseinkommen wächst langsamer als das reale BIP) bereinigten Zuwachs der gesamtwirtschaftlichen Arbeitsproduktivität entspricht, verringerte sich. Der tatsächliche Reallohnzuwachs überschritt 1974/75 in vielen Fällen diesen eingengten „Reallohnspielraum“. Der möglichst rasche Abbau bzw., je nach den gesamtwirtschaftlichen Bedingungen, die Überkompensation der so entstandenen positiven „Reallohnposition“ erlangte aus mehreren Gründen Priorität.

Der inflatorische Effekt des Ölpreisschocks sollte weitgehend auf eine einmalige Anhebung des inländischen Preisniveaus begrenzt bleiben, eine beschleunigte kosteninflatorische Spirale galt es zu vermeiden.

Neben der Wahrung relativer Preisstabilität verfolgte die Korrektur der „Reallohnposition“ die Wiederherstellung der Leistungsbilanzsituation vor der Terms of Trade-Veränderung bzw. eine darüber hinausgehende Verbesserung, und trachtete Effekte sinkender Konkurrenzfähigkeit auf die inländische Beschäftigungslage zu verhindern.

Die Einkommenspolitik der dritten Generation stand somit vor der unangenehmen Aufgabe, Einkommensopfer oder nur geringe Zuwächse zu verteilen.

Die Erfolglosigkeit hoher Nominallohnzuwächse im Zusammenhang mit der Behauptung der Nettoreallöhne in einer von hoher Inflation und stark progressiven Einkommensteuertarifen gekennzeichneten Konstellation wurde bereits dargelegt. In der gegebenen krisenhaften wirtschaftlichen Lage verschärften sie zudem die Stagflation und erschwerten die Anpassung an den externen Angebotsschock. Im Kalkül der Gewerkschaften bedeutete Reallohnrestriktion den kurzfristigen Verzicht auf Reallohnsteigerung (mittels Maximierung der nominalen Lohnsteigerungsrate) zugunsten der mittelfristigen Sicherung realer Einkommenszuwächse.

Lohn- und preispolitische Maßnahmen dienten nicht mehr wie in den sechziger Jahren vordringlich der Beeinflussung nomineller Einkommen, sondern hatten Komponenten *realer* Einkommenspolitik zu sein. Die Einkommenspolitik der dritten Generation hatte die Funktion, konkurrierende Ansprüche an ein stagnierendes oder sogar temporär sinkendes Bruttoinlandseinkommen aufeinander abzustimmen, sie nicht inflationswirksam werden zu lassen, und inflationäre Erwartungen möglichst rasch zu brechen. Eine zusätzliche Belastung ergab sich daraus, daß es aus stabilitätspolitischen, insbesondere auch außenwirtschaftlichen Gründen in einigen Ländern geboten schien, temporär eine asymmetrische Verteilung der Opfer vorzunehmen.

Von den wirtschaftlichen Rahmenbedingungen her war infolgedessen Einkommenspolitik in der Form multilateraler Verhandlungen unter Einschluß von Regierung und allen bedeutenden Interessenverbänden, um eine verbindliche Abstimmung von Zielen und Richtgrößen zu erreichen, erforderlicher denn je. Thema der multilateralen Verhandlungen waren zum einen die verschiedenen Elemente der Kompensation, welche den Gewerkschaften für Lohnrestriktion angeboten wurden. Die Kompensationsangebote der Regierungen in den einbezogenen Ländern reichten vom – relativen oder absoluten – Schutz der Nettorealeinkommen mittels Preiskontrollen, Indexierung, Steuersenkungen, erhöhter Transferzahlungen über beschäftigungs- und sozialpolitische Maßnahmen bis zur betrieblichen Mitbestimmung der Arbeitnehmer und zur Vermögenspolitik.

Die Gewerkschaften befanden sich aufgrund der geänderten wirtschaftlichen Bedingungen in einer äußerst unangenehmen Situation. Gegenüber den Mitgliedern legitimierende Erfolge waren von den Unternehmern nicht mehr zu erlangen. Arbeitslosigkeit, reale und/oder relative Einkommensverluste sowie das freerider-Verhalten mancher gesellschaftlicher Gruppen stellten zunehmende Gefahren für die Gewerkschaften dar. Die koordinierte Einkommenspolitik diente demnach nicht zuletzt dem institutionellen Schutz der Gewerkschaften. Dauerhafte Erfolge waren nur noch von der Einbeziehung der Regierung und konkurrierender Interessenverbände zu erwarten. Die gewerkschaftlichen Interessen deckten sich in diesem Zusammenhang mit jenen der amtierenden Regierung, die sich gegenüber den Wählern im kurzfristigen Legitimationszwang befand: Militante Arbeiter, wilde Streiks und Lohnexplosionen gefährdeten beide.

In Großbritannien zwang der erste Ölschock die konservative Regierung Heath erneut zu einer wirtschaftspolitischen Kurskorrektur. Restriktive Nachfragesteuerung und Einkommenspolitik, bestehend aus einem imperativen Lohnlimit, automatischer Indexierung und Preiskontrollen, bildeten die Bestandteile des Krisenmanagements. Infolge der importierten Inflationswelle (1974: Importpreise +42,3 Prozent) erwies sich das Lohnlimit als unrealistisch, aber die Arbeitnehmer erlitten erneut reale Einkommensverluste²⁸. Im Februar 1974 brachte der Streik der eine strategische Position einnehmenden Bergarbeiter, die hinsichtlich der relativen – und realen – Löhne weiter an Boden verloren hatten, das Tory-Kabinett zu Fall. Diese Erfahrung war wohl entscheidend dafür, daß die britischen Konservativen in der Folge zu einer Strategie monetaristischer Steuerung, die auf den Markt setzt und die Organisationen bewußt ignoriert, umschwenkten.

Die wirtschaftliche Lage, welche die neue Labour-Regierung vorfand, war schlichtweg katastrophal: zweistellige Inflationsrate, Lohnexplosion, drastische Verschlechterung der Terms of Trade, Leistungsbilanzdefizit in Rekordhöhe, sinkende Produktivität, eine beginnende Rezession. Regierung und TUC einigten sich auf ein wirtschaftspolitisches Programm in Form eines Sozialkontrakts, der im Juli 1974 in Kraft trat. Die Regierung verpflichtete sich darin zu aktiver Beschäftigungspolitik, verschärften Preiskontrollen, erhöhten Sozialtransfers und stärkerer Steuerprogression. Der TUC forderte seine Mitgliedsverbände auf, die Lohnanhebungen im Rahmen der Preisentwicklung zu halten²⁹. Es gelang jedoch weder, den – hauptsächlich importierten – Preisauftrieb zu bremsen, noch die Lohnexplosion anzuhalten. Während im privaten Sektor die reale Nullnorm weitgehend eingehalten wurde, antizipierten die militanten Gewerkschaften im öffentlichen Sektor bereits die nächste Phase imperativer Lohnpolitik: von April 1974 bis April 1975 stiegen die Löhne im öffentlichen Sektor um 36 Prozent (privater Sektor: 24,5 Prozent). Anfang 1975 brachen die Widersprüche auf: abgesehen von der außenwirtschaftlichen Krise drohte damals Hyperinflation.

Die Regierung setzte restriktive fiskalpolitische Maßnahmen, zog die geldpolitische Bremse scharf an, und leitete im August 1975 nach Konsultation mit dem TUC die einkommenspolitische Phase 1, bestehend aus einem Lohnlimit und strengen Preiskontrollen, ein. Der TUC hatte gar keine andere Möglichkeit, als die bittere Kombination aus höherer Arbeitslosigkeit und Einkommenspolitik zu akzeptieren, da erstens die Löhne den wöchentlichen Preissteigerungen nicht mehr zu folgen vermochten, und zweitens die Labour-Regierung im Unterhaus nur über eine hauchdünne Mehrheit verfügte. Die Alternative hieß Thatcher und verhieß nichts Gutes. Abgesehen vom politischen Schutz erhielten die Gewerkschaften Lebensmittelsubventionen und Mietenschutz als Kompensationselemente.

Die Lohnrestriktion war erfolgreich, die Steigerungsrate der Effektivverdienste blieb weit unter dem Wert der vorhergehenden Phase, die Reallöhne fielen erheblich. Im Frühjahr 1976 wiesen Inflation und

Zahlungsbilanzdefizit deutlich sinkende Tendenz auf. Im Sommer 1976 vereinbarten Regierung und TUC die einkommenspolitische Phase 2 (August 1976–Juli 1977), welche eine weitere Dämpfung der Lohnentwicklung vorsah³⁰. Im Gegenzug initiierte die Regierung leicht expansive Fiskalpolitik in Form einer Einkommensteuersenkung, und das Lohnabkommen beinhaltete einen Sockelbetrag.

Der Trend aus Phase 1 setzte sich fort, die Gewerkschaften übten in den Kollektivverträgen bemerkenswerte Mäßigung, die Arbeitnehmer hatten trotz Steuersenkung erneut schwere Nettoreallohneinbußen hinzunehmen. Die Ursache für den neuerlichen importierten Preisschub lag in der – mit der deutlich verschlechterten Budgetsituation in Zusammenhang stehenden – anhaltenden Schwäche des Sterling. Die Abwertung kompensierte die Lohnrestriktion. Die Maßnahmen – Kürzung der öffentlichen Ausgaben, Beibehaltung der straffen Geldpolitik, Lockerung der Preiskontrollen –, welche der neue Premier Callaghan 1976 zur Budgetsanierung und zur Stützung der Währung ergriff, hatten weitreichende Folgen auf die Beziehungen zwischen Kabinett und TUC. In der Folge stieg die Arbeitslosenrate weiter an: die Umverteilung zu den Gewinnen erfüllte nicht die recht naiven Erwartungen erhöhter Investitionstätigkeit.

Trotz hoher Arbeitslosigkeit und massiver Reallohnverluste besaßen die Gewerkschaften im Sommer 1977 keine Alternative zum wenigstens informellen Festhalten am Social Contract (Phase 3 August 1977–Juli 1978). Die Lohnrestriktion funktionierte weiterhin. Die Inflationsrate sank unter die 10-Prozent-Marke, die Zahlungsbilanz wies erstmals seit 1971 wieder einen Überschuß aus. Die Arbeitnehmer hatten somit die Hauptlast bei der Bewältigung der außenwirtschaftlichen Krise getragen.

Im Sommer 1978 zerbrach das Bündnis zwischen TUC und Labour-Regierung, nachdem letztere die Lohnnorm für Phase 4 erneut gesenkt hatte und weiterhin keine entschlossenen beschäftigungspolitischen Maßnahmen setzte. Insbesondere die Facharbeiter waren entschlossen, die Einkommenseinbußen der vergangenen Jahre wettzumachen und die traditionellen vertikalen Lohndifferentiale, die sich infolge der Sockelbeträge 1973 und 1976/77 deutlich verringert hatten, wiederherzustellen. Die Gewerkschaften im öffentlichen Sektor begannen zu streiken, da erneut eine Verschlechterung ihrer relativen Situation drohte. Die Einkommenspolitik scheiterte trotz ihrer Erfolge im Winter 1978/79 an der Asymmetrie der Stabilisierungspolitik und den arbeitnehmerseitigen Verteilungskonflikten.

Wiewohl nach 1973 kein Sozialkontrakt mehr zustande kam, setzten in den Niederlanden Regierung und Sozialpartner die zentrale Koordination der makroökonomischen Entscheidungen fort. Die Regierung behielt innerhalb des neokorporatistischen Systems im Einverständnis mit den Sozialpartnern die Funktion, in krisenhaften Situationen bei Scheitern der Verhandlungen zwischen den Tarifparteien einzugreifen und bindende Beschlüsse zu fassen.

Vor dem Hintergrund der Ölkrise, welche die Niederlande besonders hart (Erdölembargo der arabischen Lieferländer) traf, verabschiedete das Parlament im Jänner 1974 ein wirtschaftspolitisches Ermächtigungsgesetz, welches der Regierung temporär weitreichende Vollmachten im einkommenspolitischen Bereich konzidierte. Um den deflationären Effekten des Angebotsschocks entgegenzuwirken, fixierte die Regierung – bei gleichzeitigen strengen Preiskontrollen – relativ großzügige Lohnerhöhungen und setzte expansive fiskalpolitische Maßnahmen (Einkommensteuersenkung, erhöhte Staatsausgaben)³¹. Es gelang auf diese Weise – die Reallöhne stiegen stark an – die Rezession hinauszuschieben und den Anstieg der Arbeitslosigkeit etwas zu dämpfen. Die laufende Aufwertung des Guldens und die Preiskontrollen verhinderten eine Beschleunigung der Inflation.

Infolge der Indexierung hielten die hohen Lohnzuwächse auch 1975 an. Die Kombination aus rascher Lohnstückkostenentwicklung und Aufwertung beeinträchtigte die Wettbewerbsfähigkeit wesentlich, 1975 zog der erste Exporteinbruch seit Kriegsende die Wirtschaft in eine Rezession. Die Arbeitslosigkeit kletterte auf 4 Prozent. Da die Verhandlungen über einen Sozialkontrakt wie im Jahr zuvor scheiterten, verhängte die Regierung im ersten Halbjahr 1976 einen Lohnstopp und behielt den expansiven fiskalpolitischen Kurs mit dem Schwerpunkt auf der Investitionsförderung bei. Diese Maßnahmen waren zeitlich günstig gesetzt, trafen sie doch mit dem internationalen Aufschwung zusammen. Der Lohnstopp hielt die Reallöhne auf konstantem Niveau, fallende Lohnstückkosten begünstigten den Exportboom.

Die Verhandlungen über die Kollektivverträge in den Jahren 1977–79 wurden jeweils synchronisiert auf dezentraler Ebene geführt, da keine Einigung über einen Sozialkontrakt zu erzielen war. Vor dem Hintergrund der sich verschlechternden Zahlungsbilanzsituation und anhaltender Arbeitslosigkeit setzten die Gewerkschaftsverbände eine einheitliche, gesamtwirtschaftlich verantwortliche lohnpolitische Linie durch³². Obwohl formelle Vereinbarungen fehlten, waren zudem die budgetpolitischen Maßnahmen der Regierung mit der Einkommenspolitik abgestimmt. De facto akzeptierten die Gewerkschaften die wirtschaftspolitische, insbesondere beschäftigungspolitische Strategie der Regierung, mittels Reallohnrestriktion Profite und Investitionen zu erhöhen. Steuerliche Erleichterungen, Mietkontrollen und selektive beschäftigungspolitische Maßnahmen, in erster Linie aber starke Erhöhungen der Transfereinkommen, finanziert z. T. mit den Einnahmen aus der Erdgasproduktion, dienten der Regierung als Kompensationselemente.

Nach der Absorption des Ölschocks kam die Aufwertung des Guldens in sinkenden Inflationsraten zur Geltung. Unterstützt wurde dieser Trend von Produktivitätsanstieg und Lohnstopp 1976, von der restriktiven Geldpolitik 1977/78, und, da die Spirale damals nach unten lief, von der Indexbindung der Tariflöhne. Die zurückhaltende gewerkschaftliche Lohnpolitik war überaus effektiv: die Tariflohnsteigerungs-

raten wiesen deutlich sinkende Tendenz auf, die Reallöhne stagnierten 1977–80 weitgehend.

Die Aufwertung infolge der Erdgasexporte entpuppte sich jedoch als zweischneidiges Schwert. Aufgrund der straffen Einkommenspolitik sanken die Lohnstückkosten, ausgedrückt in Gulden, relativ zum Ausland. Unter Berücksichtigung der Wechselkursänderungen freilich verschlechterte sich die Wettbewerbsfähigkeit niederländischer Fertigwarenexporte. Demzufolge erfolgte ab 1977 ein erheblicher Einbruch in der Leistungsbilanz.

Zum Zeitpunkt des zweiten Ölschocks befanden sich die Niederlande in einer wirtschaftlichen Situation, die eine alles andere als günstige Voraussetzung für die Fortsetzung einer auf Konsens und Tausch basierenden neokorporatistischen Einkommenspolitik bildete. Wie in der Bundesrepublik Deutschland und in Großbritannien erfüllte die Strategie der Umverteilung zu den Gewinnen nicht die in sie gesetzten Erwartungen: die Unternehmer nahmen vorwiegend Rationalisierungsinvestitionen vor, die Beschäftigungslage erfuhr keine Wende zum Besseren. Die ungleiche Verteilung der Opfer erschöpfte die Geduld der Gewerkschaften, während infolge der verschärften außenwirtschaftlichen Lage eine Fortsetzung der restriktiven Einkommenspolitik geboten war. Drittens spitzte sich die Budgetsituation 1979 soweit zu, daß sich der Spielraum für kompensatorische Angebote stark verengte.

Die bundesdeutsche Erfahrung mit Einkommenspolitik reicht in den vorhergehenden Zeitabschnitt zurück. An dieser Stelle ist freilich anzumerken, daß sich die deutschen Gewerkschaften während der gesamten Nachkriegszeit durch Kooperationsbereitschaft und gesamtwirtschaftliche Orientierung schon im Rahmen traditioneller Tarifpolitik auszeichneten, und auf diese Weise einen nicht unerheblichen Beitrag zur günstigen wirtschaftlichen Entwicklung leisteten.

Die Konzentrierte Aktion, festgeschrieben im Stabilitäts- und Wachstumsgesetz von 1967, bezweckte wie ähnliche Konstruktionen in Norwegen und Dänemark die freiwillige ex-ante Koordination wirtschaftspolitischer Entscheidungen der wichtigsten Aktionsträger (konkret: Regierung, Gewerkschaften, Unternehmerverbände, Bundesbank) durch gegenseitige Information über Ziele und Richtgrößen³³. Sie sollte eine Kombination aus straffer Geldpolitik zur Behauptung der Währungsstabilität und expansiver Fiskalpolitik ermöglichen. Der Lohnrestriktion fiel dabei die Funktion zu, die Effekte der Geldpolitik auf Investitionen und Exporte zu dämpfen bzw. den kosteninflationistischen Tendenzen entgegenzuwirken. Der DGB unterstützte die Hartwährungspolitik einerseits aus einer Präferenzhaltung gegenüber der Preisstabilität, andererseits saßen die Gewerkschaften in jedem Fall gegenüber der autonom agierenden Bundesbank auf dem kürzeren Ast.

Konkret legte die Bundesregierung, beraten durch den Sachverständigenrat, im jährlichen Wirtschaftsbericht eine Zielprojektion für die gesamtwirtschaftliche Entwicklung vor, und diskutierte diese im Rahmen der Konzertierte Aktion mit den Tarifpartnern und der Bundesbank. Die Konzertierte Aktion hatte von 1967 bis Mitte 1969 einen

erfolgreichen – zu erfolgreichen, wie sich später herausstellte – Einstand. In diesem Zeitraum folgten die Löhne den Orientierungsrichtlinien der Bundesregierung. In der starken Rezession 1967 akzeptierten die Gewerkschaften Lohnzurückhaltung, da sie die Vollbeschäftigung bedroht sahen, und die Bundesregierung überdies expansive fiskalpolitische Maßnahmen ergriff. Die restriktiven Orientierungsdaten für 1968 und 1969, welche die Gewerkschaften befolgten, beruhten auf Prognosen, die das Wachstum bei weitem unterschätzten. Während demnach die Reallöhne stagnierten und die Lohnstückkosten fielen, stiegen die Gewinne stark an. Der konjunkturelle Aufschwung 1968–70 war ungleichgewichtig, stark exportorientiert, und forderte den folgenden kosteninflatorischen Rückschlag geradezu heraus.

Die Revision der Wachstumsprognose im Sommer 1969 gab das Startzeichen für die Korrektur der verteilungsmäßigen Asymmetrie: hohe Reallohnsteigerungsraten 1969–71 waren von mehreren Streikwellen (besonders 1971) begleitet. Bundesregierung bzw. Bundesbank waren bereits 1969 zu restriktiver Fiskal- bzw. Kreditpolitik umgeschwenkt. Von Mitte 1969 bis Ende 1971 war die Bindung der Löhne an die Orientierungsdaten nicht mehr vorhanden.

In der folgenden Phase bis Mitte 1973 reagierten die Gewerkschaften sehr rasch auf die Aufwertung der DM 1971 und 1973: die effektive Lohnentwicklung lag nur wenig über den Normen. Aufwertung und restriktive Nachfragesteuerung verhinderten eine konjunkturelle Überhitzung wie 1969/70.

Nach dem ersten Ölschock lockerte die Bundesregierung die restriktive Fiskalpolitik, um den deflationären Auswirkungen von Angebotschock und Aufwertung entgegenzutreten. Die seit 1969 nachdrücklicher agierenden Gewerkschaften weigerten sich, angesichts des Exportbooms und infolge inflationärer Erwartungen die Lohnrestriktion fortzusetzen, und stießen bei den Unternehmern, welche auf die Überwälzungsmöglichkeiten vertrauten, auf wenig Widerstand³⁴. Die Bundesbank jedoch machte beiden einen Strich durch die Rechnung, indem sie die Lohnerhöhungen nicht glattstellte: stark einschränkende Geldpolitik dämpfte die Inflation und verursachte Gewinneinbußen.

Das Krisenmanagement in der schweren Rezession 1975 beinhaltete expansive Maßnahmen der Bundesregierung (Steuersenkung, Ausgabenausweitung) zur Bekämpfung der rasch steigenden Arbeitslosigkeit, während die Bundesbank auf ihrem Kurs blieb. Die Gewerkschaften hatten in dieser Situation gar keine andere Wahl, als sich der Entscheidung der Bundesbank unterzuordnen: die Lohnentwicklung verlief 1975 deutlich unter der offiziellen Norm.

Auch im kräftigen Aufschwung 1976/77 – trotz der starken Aufwertung vergrößerte sich der Leistungsbilanzüberschuß wesentlich – setzten die Gewerkschaften die Lohnmäßigung fort. Die Inflationsrate sank auf 4 Prozent, aber im Unterschied zu 1968/69 blieb die Arbeitslosenrate unverändert, während die Gewinne weit überproportional stiegen. Die Parallelen zu Großbritannien und den Niederlanden drängen sich auf. Nach Meinung des SVR zeigte die anhaltende Arbeitslosigkeit, daß das

Reallohnniveau noch zu hoch war. Im Juli 1977 zog sich der DGB aus der Konzertierten Aktion zurück.

Die Konzertierte Aktion geriet bereits 1969–71 in eine Krise, und zerbrach letztlich auch an der Verletzung der sozialen Symmetrie, oder, anders ausgedrückt, 1977 sah der DGB keine Veranlassung mehr, an der Konzertierten Aktion weiterhin teilzunehmen.

Unter der Berücksichtigung der Entwicklung vor 1967 läßt sich wohl zusammenfassen, daß die Konzertierte Aktion keinen wesentlichen Beitrag zur Koordination von Geld- und Fiskalpolitik einerseits mit Lohn- und Preissetzung andererseits leistete. Ein Problem in diesem Zusammenhang stellte die Sonderrolle der Bundesbank dar, die praktisch eine unangreifbare Schiedsrichterfunktion einnahm. Günstiger ist die Rolle der Konzertierten Aktion im lohnpolitischen Zusammenhang zu werten. Geht man von erhöhter Militanz der deutschen Gewerkschaften ab 1969 aus, so bildete die Konzertierte Aktion einen zusätzlich dämpfenden Faktor: ökonomisch ist im Gegensatz zu allen anderen Ländern kein Bruch bei den Lohnbestimmungsfaktoren festzustellen.

Dänemark befand sich bereits vor dem ersten Ölschock in einer vergleichsweise ungünstigen wirtschaftlichen Situation, gekennzeichnet durch ein erhebliches Leistungsbilanzdefizit, hohe Inflation und Lohnsteigerungsraten. Grundsätzlich boten sich Anfang der siebziger Jahre zwei Optionen an, um die zu rapide Reallohnentwicklung zu bremsen: erstens restriktive Nachfragesteuerung, zweitens Einkommenspolitik. Der ersten Möglichkeit waren durch die Priorität des Vollbeschäftigungszieles enge Grenzen gesetzt. Die Geldpolitik hatte straff zu sein, um über Kapitalimporte die Zahlungsbilanzdefizite zu finanzieren. Die Budgetpolitik war zwar im Gesamteffekt eher restriktiv, aber die drastisch ansteigenden öffentlichen Ausgaben verursachten einen permanenten Nachfrageüberhang im geschützten Sektor. Auch der Spielraum für Einkommenspolitik war eher gering, denn jede Dämpfung der Tariflöhne wurde von Drift und Indexierung bei weitem überkompensiert³⁵. Der Lohndrift, induziert einerseits durch den Nachfrageüberhang im geschützten Sektor, andererseits durch die nivellierende Tarifpolitik der LO, war unter den gegebenen Bedingungen, welche Deflation ausschlossen, direkt nicht beizukommen. Die einkommenspolitischen Maßnahmen konzentrierten sich daher zunächst auf die mittelbare Bekämpfung der Lohndrift über Preiskontrollen und auf die Lockerung der Indexbindung. Die Preiskontrollen 1970/71 waren wenig wirksam, mehr Bedeutung erlangte die Indexierung des Einkommensteuertarifs (1970), welche tax push-Inflation verhinderte (Dänemark hatte 1974 die höchste Steuerquote Westeuropas).

Der erste Ölschock verschärfte die Situation weiter: zu den bereits bestehenden Problemen trat hohe Arbeitslosigkeit. Die Regierung schwenkte daher auf einen expansiven fiskalpolitischen Kurs um. Die Indexbindung, welche die importierte Inflation rasch auf die Löhne transferierte, wurde von einem einkommenspolitischen Instrument sehr rasch zu einem Ziel! Die Abwertung der Krone zur Verbesserung der Konkurrenzfähigkeit war ausgeschlossen, da die Indexierung die

positiven Effekte rasch aufgehoben hätte: Dänemark war auf Hartwährungspolitik festgenagelt. Auch über die Kollektivverhandlungen war die notwendige Korrektur der Nettoreallöhne aufgrund der kompensatorischen Wirkung von Drift und Indexierung nicht durchzusetzen. Da auch die direkten Steuern nicht manipulierbar waren, blieb als letzter Ausweg die imperative Festsetzung der Tariflöhne und des Ausmaßes der Preiskompensation durch die Regierung bzw. das Parlament.

1975, 1977 und 1979³⁶ beschloß der Reichstag bindende Lohnbestimmungen, die jeweils auf den Vorschlägen der staatlichen Vermittler basierten. Das Ausmaß der Indexbindung wurde stark reduziert, indem die Regierung ab 1976 einen Teil der fälligen Summen in Sonderfonds einfro. Wie in den Niederlanden erfüllte die Regierung mit Einverständnis der Interessensverbände die Funktion des Schiedsrichters in der Krise. Die Reallohnentwicklung konnte mittels dieser Eingriffe 1976–79 erheblich gedämpft werden. Die Auswirkungen auf die Lohnstückkosten in internationaler Währung wurde freilich durch die Hartwährungspolitik großteils zunichtegemacht, das Leistungsbilanzdefizit stieg weiter an. Die unkontrollierbare Lohndrift war dafür verantwortlich, daß die Inflationsrate weiterhin um die 10 Prozent-Marke schwankte.

Vor dem zweiten Ölschock war die wirtschaftliche Lage zwar etwas günstiger als 1974, aber der bisherige einkommenspolitische Kurs konnte nicht länger fortgesetzt werden: die Regierung stand vor dem Problem, die in den Sonderfonds akkumulierten enormen Summen auf stabilisierungspolitisch akzeptable Weise zu aktivieren.

In Norwegen setzten Regierung und Sozialpartner weiterhin auf die neokorporatistische Variante der Einkommenspolitik³⁷. Vor der Lohnrunde 1974 erbrachte die Regierung Vorleistungen in Form einer weiteren Einkommensteuersenkung und erhöhter Nahrungsmittelsubventionen. Infolge von Hochkonjunktur – die Nordseeölfunde schirmten Norwegen weitgehend gegen den Angebotsschock ab – und importierter Inflation wurden in den dezentral geführten Kollektivverhandlungen für 1974/75 trotzdem sehr hohe Lohnsteigerungsraten vereinbart. Um den Einbruch bei den industriellen Exporten wettzumachen, setzte die Regierung expansive Ausgabenpolitik fort und subventionierte die Krisenbranchen: Industriepolitik fing die Konsequenzen der Hartwährungspolitik auf. Es gelang, Vollbeschäftigung und hohes Wachstum aufrechtzuerhalten, aber um den Preis verlangsamer Produktivitätsentwicklung, rapid ansteigender Lohnstückkosten, eines Leistungsbilanzdefizits, das sich 10 Prozent des BIP näherte, anhaltender Inflation und Lohndrift. Das enorme Leistungsbilanzdefizit wurde infolge falscher Prognosen hinsichtlich der Erdölfördermengen als unerheblich abgetan. Die inflationäre Lohnrunde 1974 erhöhte das Interesse an koordinierter Einkommenspolitik, da zudem Steuersenkungen wegen der erwarteten Öleinnahmen im Bereich des Möglichen lagen. Im Herbst 1975 gelangte im Rahmen der Indexierungsverhandlungen ein weiterer Sozialkontrakt zum Abschluß. Er beinhaltete die Reduktion der Preiskompensation auf 30 Prozent, einen temporären

Preisstopp und erhöhte Transfereinkommen. Im Gegensatz zu den sechziger Jahren überschritt die Lohnentwicklung 1970–76 den Aukrustspielraum. Die dafür verantwortlichen Faktoren wurden bereits diskutiert: die Einführung der Mehrwertsteuer 1970, tax push-Inflation 1970–73, die rasche Expansion der Staatsausgaben, die gemeinsam mit der solidarischen Lohnpolitik der LO Lohndrift induzierte, die laufende Aufwertung der Krone ab 1973 infolge der Erdölexporte, die importierte Inflationswelle 1974 und die dezentrale Lohnrunde desselben Jahres.

Alarmiert durch den relativen Fehlschlag der Einkommenspolitik in der ersten Hälfte der siebziger Jahre einigten sich Regierung und Sozialpartner darauf, für die Lohnrunde 1976 das Kontaktkomitee in ein vollziehendes Gremium umzuwandeln. Im Kontaktkomitee wurde der Tausch von Lohnrestriktion gegen Einkommensteuersenkung, erhöhte Transfereinkommen, höhere Lebensmittelsubventionen und Senkung des Sozialversicherungsbeitrages der Arbeitgeber ausgehandelt. Im März 1977 schlossen Regierung und Sozialpartner ein weiteres derartiges Abkommen im Zusammenhang mit der Indexierung. Tatsächlich wurde 1977 die Reallohnentwicklung zum Stillstand gebracht. Die aus dem Abtausch von Zugeständnissen bestehende Einkommenspolitik 1973–77, die erstens leap-frogging verhinderte und zweitens fiskal- und einkommenspolitische Entscheidungen koordinierte, basierte freilich auf der Erwartung anhaltend hoher Ölfördermengen.

Ende 1977 war offenkundig, daß die ursprünglich erstellten Prognosen falsch waren: das Leistungsbilanzdefizit erreichte 14 Prozent des BIP! Mit einem Schlag war der bisherigen einkommenspolitischen Strategie die Grundlage entzogen.

Im Februar 1978 ließ die Regierung die Krone abwerten, verhängte einen Preisstopp, und erreichte mittels obligatorischer Vermittlung eine Fortsetzung der Reallohnrestriktion. Die radikale Wende zu restriktiver Fiskalpolitik und einem umfassenden Einkommensstopp bis Ende 1979 erfolgte im September 1978³⁸. Diese rigiden Eingriffe – wie in Dänemark und den Niederlanden erhielt die Regierung in einer Ausnahmesituation die entscheidende Funktion – waren äußerst erfolgreich: trotz der gesetzlichen Verpflichtung, die einkommensmäßige Parität zwischen Landwirtschaft und Industrie innerhalb weniger Jahre herzustellen, gelang es, die Inflationsrate auf 5 Prozent herabzudrücken, gleichzeitig hatten die Arbeitnehmer Realeinkommensverluste hinzunehmen, das Leistungsbilanzdefizit konnte stark reduziert und die Vollbeschäftigung aufrechterhalten werden. Zum Zeitpunkt des zweiten Ölschocks befand sich Norwegen in einer vergleichsweise überaus günstigen wirtschaftlichen Situation.

In Schweden veranlaßte der erste Ölschock die Gewerkschaften dazu, dem Verhandlungsangebot der Regierung hinsichtlich einer Koordination von Budget- und Einkommenspolitik nachzukommen. In den informellen „Haga-Gesprächen“ erklärten die Gewerkschaften ihre Bereitschaft, im Gegenzug zu einem Maßnahmenpaket der Regierung aus Steuersenkungen, erhöhten Transfereinkommen und Preiskontrol-

len in der folgenden Lohnrunde zurückhaltend zu agieren: tatsächlich stiegen 1974 die Reallöhne nur geringfügig an.

Die internationale Rezession traf Schweden erst mit großer Verspätung: Exporte und die mittels Ausdehnung der Staatsausgaben stimulierte inländische Konsumnachfrage sicherten 1974 die Fortsetzung des Aufschwunges. Die Gewinnquote im exponierten Sektor kletterte 1973/74 auf Rekordniveau³⁹. Die Kombination aus Konsumbelebung und externem Angebotsschock brachte freilich auch eine drastische Verschlechterung der Leistungsbilanz mit sich.

Vor der Lohnrunde 1975 setzte die Regierung nach Konsultation mit den Sozialpartnern erneut eine Reihe von Maßnahmen (Einkommensteuersenkung, starke Anhebung der Sozialversicherungsbeiträge der Arbeitgeber, erhöhte Transfereinkommen), um die inländische Konsumnachfrage weiter zu stabilisieren und mäßige Lohnabschlüsse zu induzieren. Die Gewerkschaften waren diesmal allerdings nicht bereit, in dem Ausmaß wie 1974 Lohnrestriktion zu üben, wofür in erster Linie die hohen Profite der Vorjahre ausschlaggebend waren. Die auf zentraler Ebene vereinbarten Löhne bewegten sich innerhalb des Aukrust-Raumes, aber infolge der anhaltenden Anspannung auf den Arbeitsmärkten blieb die Drift auch in der Rezession auf hohem Niveau. Die Lohnstückkosten stiegen demzufolge 1975/76 rapid an. Gemäß den traditionellen wirtschaftspolitischen Prioritäten und im Vertrauen auf die Kurzfristigkeit der konjunkturellen Abschwächung wählte die Regierung in der Rezession 1975/76 eine Überbrückungsstrategie, wonach Maßnahmen zur Belebung der internen Nachfrage (Freigabe der Investitionsfonds, öffentliche Investitionen, industriepolitische Subventionierung der Krisenbranchen, Arbeitsmarktpolitik, Ausweitung der Beschäftigung im öffentlichen Sektor) den temporären Einbruch der Exportnachfrage wettmachen sollten⁴⁰. Die positiven Effekte, die von den hohen Reallohnzuwächsen auf den privaten Konsum ausgingen, trugen wesentlich zur Erreichung dieses Zieles bei. Der unvermeidliche Preis dieser Strategie – Inflation, Produktivitätseinbußen, Verlangsamung des Strukturwandels, außenwirtschaftliches Ungleichgewicht – erschien kurzfristig akzeptabel.

Die wirtschaftliche Entwicklung 1976 brachte die Fehlerhaftigkeit der ursprünglichen Analyse klar zutage. Die Überbrückungsstrategie stieß an außenwirtschaftliche Grenzen, und leistete abgesehen davon keinen Beitrag zur Lösung der mittlerweile diagnostizierten Strukturprobleme. Aus diesen Gründen beschloß die Mitte-Rechts-Regierung nach Konsultation der Sozialpartner Ende 1976 ein Stabilisierungsprogramm – Abwertung um 17 Prozent, Einkommensteuersenkung, Preisstopp, produktivitätsorientierte Industriepolitik, Arbeitsmarktpolitik –, welches die Bekämpfung der Inflation und die Behebung der Zahlungsbilanzkrise bei gleichzeitiger Erhaltung der Vollbeschäftigung zum Ziel hatte. Im Gegenzug schlossen die Gewerkschaften 1977 äußerst restriktive Rahmenabkommen ab. Auch vor der nächsten Lohnrunde setzte die Regierung kompensatorische Maßnahmen im Bereich der Steuer- und Preispolitik, worauf LO und PTK ihre maßvolle, verantwortliche

Lohnpolitik in den Abkommen für 1978/79 fortsetzten: die Reallöhne sanken 1977-79.

Die schwedische Variante neokorporatistischer Einkommenspolitik und Stabilisierungspolitik war von Erfolg gekrönt: die Inflationsrate sank trotz stark steigender Importpreise auf 6 Prozent im ersten Halbjahr 1979, die Lohnstückkosten sanken in demselben Jahr, die Wettbewerbsfähigkeit schwedischer Exporte erfuhr 1978/79 eine deutliche Verbesserung. Die Exporte trugen den konjunkturellen Aufschwung, welcher von raschem Produktivitätsfortschritt begleitet war. Das Leistungsbilanzdefizit konnte stark verringert werden. Die Erhaltung der Vollbeschäftigung erfolgte allerdings um den Preis eines Budgetdefizits.

Der zweite Ölschock stürzte die Einkommenspolitik 1980 in eine schwere Krise⁴¹, da die erneute Verringerung des Reallohnspielraumes den Verteilungskonflikt zwischen LO und PTK, die in den siebziger Jahren die solidarische Lohnpolitik der LO erfolgreich konterkariert hatte, wieder aufbrechen ließ.

Zusammenfassung

- Die theoretische Vermutung, wonach die Zentralisierung von Interessenverbänden vorteilhaft für die Erreichung von einkommenspolitischen Zielen ist, wird durch den internationalen Vergleich bestätigt. In Ländern mit einer organisatorisch zersplitterten Gewerkschaftsbewegung und einer schwachen Position des Dachverbandes (Großbritannien, Dänemark) ist in weit stärkerem Ausmaß freerider-Verhalten der Einzelgewerkschaften (in Großbritannien außerdem: der von den Gewerkschaften weitgehend abgekoppelt agierenden shop stewards) festzustellen, d. h. diese Verbände praktizierten Lohnpolitik unter -bewußter oder unbewußter - Vernachlässigung der Folgewirkungen auf das gesamtwirtschaftliche Lohn- und Preisniveau. Je mehr partikuläre Interessenverbände (z. B. Berufsgewerkschaften) als unabhängige Akteure auftreten, desto schwieriger wird die Handhabung des Verteilungsproblems (diseconomies of scale bei Sozialkontrakten). Im Falle zentralisierter Organisationsstruktur hingegen können die Verbände an den Lohn-Preis-Interdependenzen nicht vorübersehen: große Industriegewerkschaften und Dachverbände müssen heterogene Mitgliederinteressen vertreten und daher notwendigerweise stärker die gesamtwirtschaftlichen Implikationen der Verbandspolitik berücksichtigen. Die Funktion der Zentralisierung liegt in der organisationsinternen Koordination, in der Internalisierung von Verteilungskonflikten. In Österreich und in Norwegen wurde diese Aufgabe am besten erfüllt. In Schweden ergaben sich trotz effektiver Zusammenarbeit zwischen LO und TCO Spannungen aufgrund einiger unterschiedlicher verteilungspolitischer Zielsetzungen. In den Niederlanden bildete nicht die Spaltung in konfessionelle Richtungsgewerkschaften, sondern die Schwäche dieser Verbände an der Basis das organisationspolitische Hauptpro-

blem. Auf der Unternehmerseite waren die zunehmend eine eigene lohnpolitische Linie verfolgenden Großkonzerne nicht unwesentlich an der schrittweisen Demontage der zentralen Institutionen ab der zweiten Hälfte der sechziger Jahre beteiligt. In der Bundesrepublik Deutschland sind zwar weder die Interessenverbände zentralisiert noch die Kollektivverhandlungen synchronisiert, aber die mächtige IG Metall übernahm eine de facto Lohnführerschaft unter Berücksichtigung gesamtwirtschaftlicher Aspekte.

Zentralisierung begünstigte darüber hinaus die Verwissenschaftlichung der Verbandspolitik (besonders ausgeprägt in den Niederlanden, in Norwegen und Schweden).

Österreich und Norwegen entgingen als einzige Länder der Revolte an der gewerkschaftlichen Basis ab Ende der sechziger Jahre. Dies ist als Beweis für die erfolgreiche interne Bewältigung von Konflikten anzusehen. In diesem Zusammenhang sind zwei weitere Charakteristika der österreichischen Einkommenspolitik von Bedeutung: 1) Die „antizyklische Lohnpolitik“ des ÖGB verhinderte Stagnation oder Rückgang des Reallohnlevels in den Rezessionen der sechziger Jahre. 2) Aufgrund der Verhandlungsführung auf dezentraler (Branchen-) Ebene ist der Abstand zu den Firmenabkommen geringer als in den Niederlanden und in Skandinavien. Lohndrift ist daher weniger akut.

– Hinsichtlich nomineller und realer Lohnrestriktion, Wahrung der Konkurrenzfähigkeit des exponierten Sektors etc. ist Einkommenspolitik besser als ihr Ruf, wie die kurze Revue der Erfahrungen in den behandelten Ländern zeigt. Es waren häufig institutionelle Schwächen und politische Gegebenheiten, welche die verbandsinterne Konfliktaustragung bzw. die koordinierte Lösung auftretender Konflikte unter Einbeziehung aller betroffenen Interessensgruppen verhinderten und auf diese Weise Einkommenspolitik zu Fall brachten⁴². Österreichs Sozialpartnerschaft mit ihren institutionellen und personellen Verflechtungen nimmt in diesem Zusammenhang eine Sonderstellung ein. In bezug auf ein von Konsensbereitschaft geprägtes politisches Klima kamen Schweden und Norwegen am nächsten. In Großbritannien bestanden ideologische Kluften nahezu von Beginn der Beobachtungsperiode an, in der Bundesrepublik Deutschland taten sich solche während der siebziger Jahre auf, Ansätze in dieser Richtung zeigten sich auch in den Niederlanden und in Dänemark. Diese Tendenzen sind nicht unabhängig von den historischen Erfolgsbilanzen kooperativer Einkommenspolitik, wie das britische Beispiel vor Augen führt.

– Um erfolgreich zu sein, muß Einkommenspolitik Teil eines umfassenden Stabilisierungsprogramms sein, dessen Komponenten aufeinander abgestimmt sind, und das die Lasten der Stabilisierung mittelfristig einigermaßen gleichmäßig aufteilt.

Expansive Nachfragesteuerung erwies sich in den meisten Fällen als auf Dauer unvereinbar mit einkommenspolitischem Erfolg, da Lohnrichtlinien bald von Lohndrift und Profitinflation untergraben wurden, Preislimits den Inflationsschub bloß aufstauten.

Die dritte Generation der Einkommenspolitik nach dem ersten Ölschock diente als Komplement zu den verschiedensten Formen anti-inflationärer Wirtschaftspolitik.

In Österreich wurde ab 1975 der bekannte policy-mix aus Hartwährungspolitik, expansiver Nachfragesteuerung und Einkommenspolitik praktiziert. Die enge Bindung an einen Korb von wertbeständigen Währungen bzw. ab 1976 an die DM ermöglichte den Import relativer Stabilität. Der ÖGB befürwortete die Hartwährungsstrategie und akzeptierte die Implikationen für die Lohnpolitik: um Gewinne und Investitionen im exponierten Sektor zu wahren, hatte die Lohnentwicklung im Rahmen des Aukrust-Spielraumes zu bleiben. Demgemäß wurde die durch falsche Erwartungen bezüglich Konjunkturverlauf und Inflation bedingte überhöhte Lohnsteigerungsrate von 1975 in der Folge rasch korrigiert. Die restriktive gewerkschaftliche Lohnpolitik dämpfte die Tariflohnsteigerungsrate in den Jahren 1976–79, der Reallohnzuwachs bewegte sich zwischen zwei und drei Prozent pro Jahr. Die Einhaltung des Aukrust-Raumes ermöglichte die Beibehaltung dieses stabilitätspolitischen Konzepts, welches Österreich einen günstigen trade-off zwischen Inflation und Arbeitslosigkeit sicherte.

Die günstige Bilanz österreichischer Einkommenspolitik in der zweiten Hälfte der siebziger Jahre wird erhärtet durch den Vergleich mit den skandinavischen Ländern, deren Einkommenspolitik ähnlichen Auflagen unterlag. Die Regierungen Schwedens und Norwegens vermochten die einkommenspolitischen Zielsetzungen laut EFO- bzw. Aukrust-Report und die Aufrechterhaltung von Vollbeschäftigung nur zu erreichen, indem sie abwerteten (1977 bzw. 1978) und imperative einkommenspolitische Maßnahmen (Preis- bzw. Einkommensstopp) ergriffen. Der dänische Exportsektor büßte laufend an Konkurrenzfähigkeit ein, da die einkommenspolitischen Probleme (Lohndrift!) ungelöst blieben und zum Festhalten an der Hartwährungspolitik zwangen.

Neokorporatistische Einkommenspolitik bewährte sich in jenen Ländern langfristig, wo Vollbeschäftigung als Kompensationselement diente (Österreich, Schweden, Norwegen): stabile Lohnmäßigung bedarf der Kompensation auf dem Feld der Beschäftigungspolitik. Gerade in Perioden schrumpfender Verteilungsspielräume gewann dieser Zusammenhang an Bedeutung. Wo den Gewerkschaften Lohnrestriktion und Tolerieren von Arbeitslosigkeit abverlangt wurden, dort zerbrach notwendigerweise der Konsens: in der Bundesrepublik Deutschland 1976/77, Ende der siebziger Jahre in den Niederlanden, in Großbritannien banden nur die politischen Konstellationen den TUC an die Labour-Regierung. Extreme Verletzungen des verteilungsmäßigen Status quo auf Kosten der Lohnempfänger wirkten destabilisierend auf Einkommenspolitik (Bundesrepublik Deutschland 1968/69, Schweden 1974, Großbritannien 1977–79): hohe Gewinne bei gleichzeitiger Lohnrestriktion stellten eine Provokation der Gewerkschaften dar.

– Befristete lohn- und preispolitische Kontrollen erbrachten in der Mehrzahl der Fälle mittelfristig nicht die erwünschten Effekte. Das Problem des Auslaufens (phasing-out) blieb zumeist ungelöst, die

Kontrollen besaßen bloß zeitlich aufschiebende Wirkung. Befristete imperative Einkommenspolitik hatte nur dann nachhaltige Effekte, wenn sie glaubwürdig, d. h. die inflationsbezogenen Erwartungen rasch „schockend“, in ein allgemeines Stabilisierungskonzept eingebaut war und sowohl Löhne als auch Preise umfaßte (z. B. Großbritannien 1966/67). Wiederholter Wechsel zwischen befristeten imperativen und indikativen Maßnahmen beeinträchtigte die Effizienz der Einkommenspolitik, da die Betroffenen rasch die Veränderungen zu antizipieren lernten. Das einkommenspolitische stop-go in Großbritannien ist hierfür ein Musterbeispiel.

Zumindest in Großbritannien und in Dänemark gelang es nicht, Einkommenspolitik über ein temporäres Krisenmanagement hinaus weiterzuentwickeln, mithin Institutionen und/oder geeignete Entscheidungsprozesse zu finden, die alle relevanten Interessengruppen einbeziehen und auf einem breiten sozialen Konsens beruhen, und daher eher in der Lage sind, die langfristige Aufgabe der Einkommenspolitik – „correct the increasing inflationary bias of the economic system“⁴³ – zu bewältigen.

– Die österreichische Ablehnung verschiedener Aspekte der Formalisierung von Einkommenspolitik erscheint vor dem Hintergrund der jüngeren ausländischen Erfahrungen durchaus sinnvoll. Wirtschaftspolitiker in Dänemark, Norwegen und in den Niederlanden waren in der zweiten Hälfte der siebziger Jahre damit befaßt, die inflationären Effekte der Lohnindexierung abzuschwächen. Die britische Einkommenspolitik war fast nie in der Lage, die offiziellen nominellen Richtgrößen einzuhalten, oft aus Gründen, die gar nicht im Kontrollbereich der Akteure lagen. Nichtsdestoweniger wurde in der Öffentlichkeit der Erfolg der Einkommenspolitik – unsinnigerweise – an der Einhaltung dieser Richtlinien gemessen.

– Im Gegensatz zu den Gewerkschaftsverbänden in Skandinavien und den Niederlanden verzichtete der ÖGB – dasselbe gilt für den DGB – in den sechziger und siebziger Jahren weitgehend darauf, über die Kollektivverhandlungen Einfluß auf die vertikalen Lohnunterschiede zu nehmen: die Kollektivvertragsabschlüsse sahen in der Regel nahezu gleiche prozentuelle Erhöhungssätze der Tariflöhne für alle Berufsgruppen vor; auch bei Ist-Lohnerhöhungen galt dieses Prinzip. Die in einigen Branchen während der letzten Jahre vereinbarten Sockelbeträge wirkten per se nivellierend, dieser Effekt wurde aber durch Marktprozesse kompensiert⁴⁴. Für den Zeitraum 1960–79 ist demnach eine weitgehende Konstanz der Verteilung von Löhnen und Gehältern festzustellen⁴⁵.

Der internationale Querschnittsvergleich bringt deutlich die Vor- und Nachteile von solidarischer Lohnpolitik, die auf Lohnstrukturnivellierung abzielt, zutage. Die Verringerung der vertikalen Lohndifferentiale erfolgte oft nur um den Preis der institutionellen Schwächung und der Inflation.

Die Austragung von arbeitnehmerseitigen Verteilungskonflikten über unkoordinierte Lohnverhandlungen wirkte destabilisierend auf

Einkommenspolitik. Die britischen Erfahrungen in den letzten zwei Jahrzehnten sind hierfür ein Paradebeispiel.

– Neokorporatistischer Abtausch von Lohnrestriktion gegen steuerliche Maßnahmen, Transfers etc. ist nicht das einkommenspolitische Wundermittel der achtziger Jahre. Bereits Ende der siebziger Jahre stieß diese Strategie an budgetäre und außenwirtschaftliche Grenzen. Die Einkommenspolitik der vierten Generation wird eher in engem Zusammenhang mit Beschäftigungspolitik und der Beteiligung der Arbeitnehmer an der Kontrolle über die gesellschaftlichen Produktionsmittel stehen (siehe Trends in Skandinavien und in den Niederlanden).

Anmerkungen

- 1 Esdar (1980) S. 9.
- 2 „Incomes policies are seen as a way of avoiding, or at least reducing, the social costs imposed by other ways of counteracting inflationary pressures.“, ECE: Incomes in Post-War Europe (1967), S. 13.
- 3 „... incomes policies should be designed to provide a temporary shock to price or wage expectations and thus provide a „short-cut“ to price stability.“, Andersen, Turner (1980) S. 36.
- 4 In Dänemark und in der Bundesrepublik Deutschland gelangte Einkommenspolitik erst in den sechziger Jahren zur Anwendung. In Österreich folgte auf die fünf in der sozialpartnerschaftlich besetzten „Wirtschaftskommission“ ausgehandelten Lohn-Preis-Abkommen 1947–51 eine Phase dezentraler Lohn- und Preisfestsetzung (1952–56), in der auch die für die Stabilisierung wichtige Abwertung des Schillings erfolgte (1953). Im März 1957 wurde die Paritätische Kommission ins Leben gerufen.
- 5 Zoetewij (1955) S. 151–56.
- 6 Leiserson (1959) S. 43.
- 7 Roberts (1958) S. 57 ff.
- 8 Vgl. Haas (1960).
- 9 Vgl. Skaanland (1964).
- 10 Johnston (1958) S. 219 ff.
- 11 Mouly (1967) S. 180.
- 12 Lehmbruch (1983) S. 409.
- 13 Ebd. S. 412.
- 14 Panitch (1976) S. 112.
- 15 Ulman, Flanagan (1971) S. 19 f.
- 16 Tarling, Wilkinson (1977) S. 403.
- 17 Albeda in Roberts (1979) S. 113, vgl. Pen (1963).
- 18 Edgren, Faxén, Odhner (1973).
- 19 Brehmer, Bradford (1974) S. 119 ff.
- 20 Inman (1979) S. 349 f.
- 21 Siehe Hoffmeyer (1964).
- 22 Inman (1979) S. 356 ff.
- 23 Forsebäck (1977) S. 82, Esdar (1980) S. 176.
- 24 Elvander in Roberts (1979) S. 142.
- 25 Albeda (1971) S. 257.
- 26 Dorfman (1979) S. 51.
- 27 Vgl. Andersen, Turner (1980) S. 48.
- 28 Hunter (1975) S. 79.
- 29 OECD: Socially Responsible Wage Policy (1975) S. 46.
- 30 Siehe Übersicht in Tarling, Wilkinson (1977) S. 398 f.
- 31 OECD: Socially Responsible Wage Policy (1975) S. 30 f.

- 32 Barber, McCallum (1982) S. 61.
- 33 Harges (1974) S. 13.
- 34 OECD: Socially Responsible Wage Policy (1975) S. 38.
- 35 Flanagan, Soskice, Ulman (1983) S. 474.
- 36 EIRR 64 (1979) S. 8 f.
- 37 Inman (1979) S. 350.
- 38 EIRR 61 (1979) S. 9 f.
- 39 Esdar (1980) S. 170.
- 40 Barber, McCallum (1982) S. 76.
- 41 Flanagan, Soskice, Ulman (1983) S. 353 ff.
- 42 Vgl. die Schlußfolgerung der ECE-Studie bereits 1967: „Thus the decision to attempt the execution of an incomes policy must in practice depend not on theoretical comparison of the respective merits of incomes policy as against demand policy, but upon the political background and institutional conditions which determine the probability that an incomes policy will have an appreciable effect.“, ECE: Incomes in Post-War Europe (1967) S. 13.
- 43 Andersen, Turner (1980) S. 33.
- 44 Wolfgang Pollan, Lohnunterschiede nach Qualifikationsstufen in der Industrie, in: Wifo-Monatsberichte 11 (1983) S. 688–95.
- 45 Günther Chaloupek, Die Verteilung der Einkommen aus unselbständiger Arbeit in Österreich 1953 bis 1979, in: Hannes Suppanz, Michael Wagner (Hrsg.), Einkommensverteilung in Österreich. Ein einführender Überblick (München, Wien 1981) S. 110.

Literatur

- Adam, Hermann, Die Konzertierte Aktion in der BRD, WSI-Studie 21 (Köln 1972).
- Albeda, Wil, Recent Trends in Collective Bargaining in the Netherlands, in: International Labour Review 103 (1971), S. 247–268.
- Andersen, Palle Schelde; Turner, Philip, Incomes Policy in Theory and Practice, OECD Occasional Studies 27, Juli 1980, S. 33–50.
- Barber, Clarence L.; McCallum, John C. P., Controlling Inflation (Toronto 1982).
- Bhatia, Rattan J.; Bouter, A. C., A System of Governmental Wage Control: Experience of the Netherlands 1945–1960, in: IMF Staff Papers 8 (1961), S. 353–379.
- Blackaby, F. J. B., British Economic Policy 1960–1974: A General Reappraisal, in: National Institute Economic Review 80 (1977), S. 38–57.
- Braun, Anne Romanis, The Role of Incomes Policy in Industrial Countries since World War II, in: IMF Staff Papers 22 (1975), S. 1–36.
- Brehmer, E.; Bradford, M. R., Incomes and Labour Market Policies in Sweden, in: IMF Staff Papers 21 (1974), S. 101–126.
- Busch-Lüty, Christiane, Gesamtwirtschaftliche Lohnpolitik (Basel, Tübingen 1964).
- Cassel, Dieter; Thieme, Hans-Jörg, Einkommenspolitik (Köln 1977).
- Dorfman, Gerald A.; Government versus Trade Unionism in British Politics Since 1968 (London 1979).
- Edgren, Gösta; Faxén, Karl-Olof; Odhner, Clas-Erik, Wage-Formation and the Economy (London 1973).
- Esdar, Bernd, Kooperation in der Einkommenspolitik (Tübingen 1980).
- European Industrial Relations Review (EIRR), Jahrgänge 1979–1981.
- Fellner, William u. a., The Problem of Rising Prices, OEEC (Paris 1961).
- Flanagan, Robert J.; Soskice, David W.; Ulman, Lloyd, Unionism, Economic Stabilization and Incomes Policies: European Experience (Washington D. C. 1983).
- Forsebäck, Lennart, Sozialpartner und Arbeitsmarkt in Schweden (Stockholm 1977).
- Haas, B., Wage Policy in Holland, in: Manchester School of Economic and Social Studies 28 (1960), S. 177–205.
- Harges, Heinz-Dieter, Einkommenspolitik in der Bundesrepublik Deutschland (Frankfurt 1974).
- Högberg, Gunnar, Recent Trends in Collective Bargaining in Sweden, in: International Labour Review 107 (1973), S. 223–238.

- Hoffmeyer, E., Incomes Policy in Denmark, Recent Developments, in: *British Journal of Industrial Relations* 2 (1964), S. 349–355.
- Hunter, Laurence C., *British Incomes Policy 1972–1974*, in: *Industrial Labour Relations Review* 29 (1975), S. 67–84.
- Hunter, Laurence C., Some Lessons from the Failure of British Incomes Policies, in: Galenson, Walter (Hrsg.), *Incomes Policy: What Can We Learn from Europe?* (Ithaca 1973), S. 1–40.
- Incomes in Post-War Europe: A Study of Policies, Growth and Distribution*, ECE (Genf 1967).
- Inflation: The Present Problem*, OECD (Paris 1970).
- Inman, John, Wages Policy in Norway, in: *British Journal of Industrial Relations* 17 (1979), S. 347–361.
- Johnston, T. L., Wage Policy in Sweden, in: *Economica* 25 (1958), S. 213–229.
- Kramer, Helmut, Die Rolle der Einkommenspolitik im Anpassungsprozeß. Betrachtungen aus österreichischer Sicht, Wifo-Vorträge, Heft 12 (1983).
- Larenz, Carl Friedrich, Untersuchungen zur Einkommenspolitik (Kiel 1968).
- Lehmbruch, Gerhard, Neokorporatistische Einkommenspolitik im internationalen Vergleich, in: *Journal für Sozialforschung* 23/4 (1983), S. 407–420.
- Lehmbruch, Gerhard, Österreichs sozialpartnerschaftliches System im internationalen Vergleich, in: Methoden der Politikberatung im wirtschaftspolitischen Bereich, erscheint in der Schriftenreihe des Beirats für Wirtschafts- und Sozialfragen 1984.
- Leiserson, Mark W., *Wages and Economic Control in Norway 1945–1957* (Cambridge, Mass. 1959).
- Mouly, Jean, Wages Policy in Sweden, in: *International Labour Review* 101 (1967), S. 166–201.
- OECD Economic Surveys, versch. Jahrgänge.
- Panitch, Leo, *Social Democracy and Industrial Militancy* (Cambridge 1976).
- Pen, Jan, The Strange Adventures of Dutch Wage Policy, in: *British Journal of Industrial Relations* 1 (1963), S. 318–330.
- Roberts, Benjamin Charles, *National Wages Policy in War and Peace* (London 1958).
- Roberts, Benjamin C. (Hrsg.), *Toward Industrial Democracy* (London 1979); Beiträge von Albeda, Wil (The Netherlands, S. 105–129), Elvander, N. (Sweden, S. 130–163) und dem Herausgeber (United Kingdom, S. 164–189).
- Seitenzahl, Rolf, *Einkommenspolitik durch Konzertierte Aktion und Orientierungsdaten* (Köln 1974).
- Skaanland, Hermod, *Incomes Policy: Norwegian Experience*, in: *British Journal of Industrial Relations* 2 (1964), S. 309–321.
- Socially Responsible Wage Policy and Inflation*, OECD (Paris 1975).
- Spitäller, E., *Incomes Policy in Austria*, in: *IMF Staff Papers* 20 (1973), S. 170–200.
- Suppanz, Hannes; Robinson, Derek, *Prices and Incomes Policy. The Austrian Experience*, OECD (Paris 1972).
- Tarling, Roger; Wilkinson, Frank, The Social Contract: Post-War Incomes Policies and their Inflationary Impact, in: *Cambridge Journal of Economics* 1 (1977), S. 395–414.
- Ulman, Lloyd; Flanagan, Robert J., *Wage Restraint: A Study of Incomes Policies in Western Europe* (Berkeley 1971).
- Wohlert, Klaus, Vergleich des Tarifverhandlungssystems in Schweden und der Bundesrepublik Deutschland, in: *WSI-Mitteilungen* 8 (1976), S. 465–475.
- Zoetewij, Bert, *National Wage Policy. The Experience of the Netherlands*, in: *International Labour Review* 71 (1955), S. 148–179.

Gesamtwirtschaftliche Daten

Tabelle

1960 1961 1962 1963 1964 1965 1966 1967 1968 1969 1970 1971 1972 1973 1974 1975 1976 1977 1978 1979 1980

Rate der Arbeitslosigkeit (in %)

Bundesrep. Deutschland	1,0	0,7	0,6	0,7	0,6	0,5	0,6	1,7	1,2	0,7	0,6	0,7	0,9	1,0	2,2	4,1	4,1	4,0	3,8	3,3	3,3
Großbritannien	1,3	1,6	2,1	2,6	1,7	1,5	1,6	2,0	2,1	2,0	2,2	2,9	3,2	2,3	2,1	3,4	5,1	5,5	5,1	6,3	
Österreich	2,4	1,8	1,9	2,0	1,9	1,9	1,7	1,8	2,0	1,8	1,4	1,2	1,0	1,0	1,1	1,7	1,7	1,5	1,8	1,7	1,6
Dänemark	2,1	1,9	1,6	2,1	1,2	1,0	1,1	1,2	1,2	1,1	0,7	1,1	0,9	0,9	3,5	4,9	4,8	5,8	6,3	4,6	6,9
Niederlande	1,2	0,9	0,8	0,9	0,8	0,9	1,1	1,6	1,5	1,0	1,0	1,3	2,2	2,3	2,8	4,0	4,3	4,2	4,2	4,2	4,9
Norwegen	2,3	1,8	2,0	2,4	2,1	1,7	1,6	1,5	2,2	2,1	1,5	1,5	1,7	1,5	1,5	2,3	1,8	1,5	1,8	1,9	1,7
Schweden	1,7	1,4	1,5	1,7	1,6	1,2	1,5	2,1	2,2	1,9	1,5	2,5	2,7	2,5	2,0	1,6	1,6	1,8	2,2	2,1	2,0

Jährliche Änderungsrate des VPI (in %)

Bundesrep. Deutschland	1,3	2,3	3,1	3,0	2,2	3,4	3,5	1,4	2,9	1,9	3,4	5,3	5,5	6,9	7,0	6,0	4,5	3,7	2,7	4,1	5,5
Großbritannien	1,0	3,4	4,3	1,9	3,2	4,8	3,9	2,5	4,7	5,4	6,4	9,4	7,1	9,2	16,0	24,2	16,5	15,8	8,3	13,4	18,0
Österreich	1,9	3,6	4,4	2,8	3,8	4,9	2,2	4,0	2,8	3,1	4,4	4,7	6,3	7,6	9,5	8,4	7,3	5,5	3,6	3,7	6,4
Dänemark	1,3	4,0	7,5	5,4	3,6	6,4	6,7	6,9	8,6	4,2	5,8	5,8	6,6	9,3	15,3	9,6	9,0	11,1	10,0	9,6	12,3
Niederlande	1,0	1,9	2,9	4,6	5,3	5,9	5,8	3,5	3,7	7,5	3,6	7,5	7,8	8,0	9,6	10,2	8,8	6,4	4,1	4,2	6,5
Norwegen	0,3	2,6	5,2	2,5	5,8	4,3	3,3	4,4	3,5	3,1	10,6	6,2	7,2	7,5	9,4	11,7	9,1	9,1	8,1	4,8	10,9
Schweden	3,9	2,5	4,3	2,9	3,4	5,0	6,4	4,3	1,9	2,7	7,0	7,4	6,0	6,7	9,9	9,8	10,3	11,4	10,0	7,2	13,7

Jährliche Änderungsrate der effektiven Stundenverdienste in der verarbeitenden Industrie (in %)

Bundesrep. Deutschland	10,9	11,1	11,5	6,9	8,4	9,8	7,2	4,0	4,3	9,0	13,6	11,0	8,7	10,7	10,6	8,2	6,5	7,5	5,0	5,5	6,2
Großbritannien	8,6	5,4	3,2	5,3	8,3	10,7	5,9	4,2	6,7	8,8	14,9	12,0	13,4	13,4	20,1	25,4	11,5	15,5	14,5	15,6	18,7
Österreich	6,5	10,5	8,8	6,8	8,9	10,8	8,1	7,4	6,1	6,1	12,3	13,1	12,2	12,6	15,1	17,7	9,0	8,7	5,6	6,0	6,3
Dänemark	7,4	12,1	9,2	8,5	9,1	11,9	11,5	9,1	10,1	11,0	10,3	14,5	12,6	18,8	21,5	19,1	12,7	10,3	10,4	11,3	11,2
Niederlande	9,2	14,3	8,8	7,4	15,1	9,3	10,1	7,6	8,5	10,5	13,9	12,0	13,4	13,4	16,7	13,8	8,9	8,0	5,1	4,1	4,7
Norwegen	4,2	7,0	8,4	5,2	5,7	9,3	7,4	7,9	8,3	9,6	12,0	12,5	9,1	10,6	17,5	20,2	17,0	10,9	8,0	2,9	9,8
Schweden	7,1	8,2	9,4	7,3	7,1	9,3	8,7	6,7	6,5	11,3	10,6	10,7	10,7	8,5	13,2	19,6	11,4	6,7	8,7	7,8	8,8

Quellen: OECD Main Economic Indicators; OECD Historical Statistics; UN Monthly Bulletin of Statistics

Aktive Strukturpolitik in der gegenwärtigen Krise. Gibt es eine Alternative?

Josef Windsperger

1. Einleitende Bemerkungen

Wird ein gesamtwirtschaftliches Ungleichgewicht durch den Einsatz von wirtschaftspolitischen Maßnahmen¹ zu beheben versucht, dann setzen sich die gesamtwirtschaftlichen Kosten des Ungleichgewichtes nicht nur aus Marktanpassungskosten, sondern auch aus Kosten der wirtschaftspolitischen Maßnahmen zusammen. Erstere umfassen Etragseinbußen der Unternehmer, Einkommenseinbußen der Arbeitnehmer und Einnahmenseinbußen des Staates. Letztere umfassen z. B. höhere Budgetdefizite, höhere Staatsschulden oder höhere Steuern. Es soll dabei jene Kombination von wirtschaftspolitischen Maßnahmen eingesetzt werden, die die erwarteten Kosten des Ungleichgewichtes minimiert.

Wie wir in unserer Untersuchung zeigen werden, gibt es zur Behebung eines gesamtwirtschaftlichen Ungleichgewichtes kein allgemeingültiges wirtschaftspolitisches Rezept. Vielmehr erfordert der Einsatz von wirtschaftspolitischen Maßnahmen eine genaue Aufdeckung der Ursachen des Ungleichgewichtes. Je nachdem, welche Ursache das Ungleichgewicht hat, sind unterschiedliche wirtschaftspolitische Maßnahmen zu ergreifen.

In der wirtschaftspolitischen Diskussion wird immer häufiger von „Strukturpolitik“ gesprochen, die jedoch durch die herrschende Makrotheorie theoretisch nicht fundiert werden kann. Wie wir noch später genauer ausführen werden, ist die aus der keynesianischen bzw. mone-

taristischen Makrotheorie resultierende Wirtschaftspolitik vor allem zur Stabilisierung der Konjunkturschwankungen in einer weitgehend konstanten Umwelt effizient einsetzbar. Die herrschende Makrotheorie kann daher nur den Einsatz von globalen konjunkturpolitischen Maßnahmen erklären.

Im Gegensatz zur Konjunkturpolitik ist die Strukturpolitik auf die Erzielung von strukturellen Effekten ausgerichtet. Dabei umfaßt der Begriff „Struktur“ folgende Komponenten: (1) Güterangebotsstruktur der Wirtschaft und (2) Ausstattung der Wirtschaft mit bestimmten Organisation- und Produktionstechnologien sowie mit dem entsprechenden Humankapital der Arbeitnehmer. Damit sollen durch strukturalpolitische Maßnahmen Veränderungen der in einer Volkswirtschaft bestehenden Güterangebots-, Organisations- und Produktionsstruktur sowie der Humankapitalausstattung der Arbeitnehmer herbeigeführt werden. Ist die Wirtschaftsstruktur bestimmter Wirtschaftssektoren bzw. ganzer Volkswirtschaften durch eine inadäquate Güterangebotsstruktur oder durch eine ineffiziente Produktions- und Organisationstechnologie gekennzeichnet, dann sprechen wir von einem strukturellen Ungleichgewicht. Das dadurch verursachte gesamtwirtschaftliche Ungleichgewicht erreicht jedoch aufgrund der kontraktiven Kreislaufeffekte ein noch größeres Ausmaß. Besteht ein gesamtwirtschaftliches Ungleichgewicht, dann sind für einen effizienten Wirtschaftspolitikeinsatz dessen Ursachen ausfindig zu machen. Eine theoretische Fundierung der Strukturpolitik kann damit nur im Rahmen einer Theorie der Wirtschaftspolitik erfolgen, die von den mikroökonomischen Ursachen des Ungleichgewichtes ausgeht.

Im folgenden gehen wir im zweiten Kapitel auf die Ursachen des gegenwärtigen gesamtwirtschaftlichen Ungleichgewichtes in Österreich ein und geben dann einen kurzen Überblick über effiziente wirtschaftspolitische Maßnahmen. Im dritten Kapitel untersuchen wir dann die Frage, ob es im gegenwärtigen Ungleichgewicht eine effiziente Alternative zu einer aktiven Strukturpolitik gibt. Wir analysieren dabei die Effizienz der Struktur- im Vergleich zu einer Sparpolitik. Im vierten Kapitel zeigen wir an den Erfahrungen Großbritanniens auf, daß die seit 1979 verfolgte Sparpolitik keine erfolgreiche Strategie zur Bekämpfung der gesamtwirtschaftlichen Krise war. Im fünften Kapitel machen wir dann einige Überlegungen zu einer theoretischen Fundierung der Wirtschaftspolitik, insbesondere der Strukturpolitik, und zeigen weiters die Bedingungen auf, unter denen die traditionelle Geld- und Fiskalpolitik im Rahmen eines Kontingenzansatzes der Wirtschaftspolitik als effiziente wirtschaftspolitische Strategie anzusehen ist.

2. Effiziente Wirtschaftspolitik im gegenwärtigen Ungleichgewicht

Bevor wir beurteilen können, welche wirtschaftspolitische Maßnahmen in der gegenwärtigen wirtschaftlichen Situation effizient sind,

müssen wir die Ursache des gesamtwirtschaftlichen Ungleichgewichtes ausfindig machen.

2.1. Ursachen des Ungleichgewichtes²

Das gesamtwirtschaftliche Ungleichgewicht auf Arbeits- und Gütermarkt hat zwei Ursachen. Es resultiert (1) aus einem durch eine ineffiziente Wirtschaftsstruktur verursachten strukturellen Ungleichgewicht, das die primäre Ursache für das gesamtwirtschaftliche Nachfragedefizit ist, und (2) aus einem globalen Ungleichgewicht, das sich aus zwei Komponenten zusammensetzt: Die erste Komponente umfaßt die kontraktiven außenwirtschaftlichen, primär durch restriktive Wirtschaftspolitik verursachte Nachfrageausfälle; und die zweite Komponente umfaßt die durch die Umweltveränderung und -komplexität verursachten negativen Vertrauenseffekte, die via Verschlechterung des Erwartungszustandes kontraktive Kreislaufeffekte auslösen.

2.2. Wirtschaftspolitische Maßnahmen

Zur Behebung des gegenwärtigen gesamtwirtschaftlichen Ungleichgewichtes sind daher folgende Maßnahmen zu ergreifen:

(1) Zur Behebung des strukturellen Ungleichgewichtes ist eine aktive Strukturpolitik und (2) zur Behebung des durch die Planungsunsicherheit der Wirtschaftssubjekte verursachten globalen Ungleichgewichtes ist eine langfristig stabile angebotsorientierte Politik – wie z. B. eine langfristig stabile indirekte und direkte Investitionsförderungs politik, stabile Lohnpolitik sowie eine langfristig stabile Geld- und Währungspolitik, erforderlich. Diese Fragen wurden in Windsperger (1984) ausführlich behandelt und werden daher in dieser Arbeit nicht mehr untersucht.

Zur Behebung des strukturellen Ungleichgewichtes sind (1) selektive nachfragepolitische Maßnahmen in jenen Wirtschaftssektoren erforderlich, die ein strukturelles Ungleichgewicht aufweisen, sodaß die Amplitude des Ungleichgewichtes in der Anpassungsperiode so gering wie möglich gehalten wird. Damit soll verhindert werden, daß durch starke Nachfrageeinbußen die Erträge der Unternehmen, die Beschäftigung und die Einkommen der Arbeitnehmer sowie die Staatseinnahmen in der Ungleichgewichtsperiode stark vermindert werden. (2) Zur Verminderung der Dauer des Ungleichgewichtes sind selektive angebotsorientierte Maßnahmen notwendig, die darauf abzielen, die Strukturanpassung zu beschleunigen. Darunter fallen selektive Investitionsförderungsmaßnahmen und eine aktive Arbeitsmarktpolitik, sodaß mit der Veränderung der Produktionsstruktur auch eine entsprechende Humankapitalanpassung erzielt wird.

Im folgenden Kapitel wird die Frage zu beantworten versucht, ob die Sparpolitik eine effiziente Alternative zu der von uns vorgeschlagenen aktiven Strukturpolitik ist.

3. Aktive Strukturpolitik versus Sparpolitik – Ein Effizienzvergleich

Bevor wir den Effizienzvergleich zwischen Struktur- und Sparpolitik vornehmen können, müssen wir den Begriff der „Sparpolitik“ etwas erläutern. Unter „Sparpolitik“ fallen dabei relative bzw. absolute Staatsausgabenkürzungen und Steuer- bzw. Abgabensenkungen. Anhänger der Sparpolitik vertrauen auf die Funktionsfähigkeit des Marktmechanismus, indem sie von der Vorstellung ausgehen, daß wirtschaftliche Ungleichgewichte am effizientesten durch das ungestörte Zusammenspiel der Marktkräfte behoben werden können. Aktive Anpassungspolitik wird abgelehnt, weil dadurch nur zusätzliche Störungen des Marktmechanismus hervorgerufen werden.

3.1. Effizienz der Sparpolitik

Eine durch Staatsausgabenkürzungen bzw. Steuersenkungen gekennzeichnete Sparpolitik führt im gegenwärtigen Ungleichgewicht zu folgenden gesamtwirtschaftlichen Auswirkungen:

Durch die Verminderung der Steuerlast für Unternehmer und Arbeitnehmer werden expansive Anpassungsreaktionen auf dem Gütermarkt ausgelöst. Die Steuerverminderung bedeutet für die Unternehmer eine Kostenreduzierung, von der investitionsstimulierende Wirkungen ausgehen. Ebenso hat die Steuerverminderung eine Erhöhung des verfügbaren Einkommens der Arbeitnehmer zur Folge, sodaß auch eine Belebung der Konsumnachfrage eintritt. Die gestiegene Konsum- und Investitionsgüternachfrage führt in der Folge zu positiven Beschäftigungseffekten.

Umgekehrt löst jedoch die Reduzierung der Staatsausgaben einen kontraktiven gesamtwirtschaftlichen Effekt aus. Durch die Reduzierung der Güternachfrage der öffentlichen Hand wird in der Folge eine Verminderung der gesamtwirtschaftlichen Güternachfrage und damit der Beschäftigung bewirkt. Damit wird der durch die Steuerverminderung hervorgerufene expansive durch den durch die Verminderung der Staatsausgaben ausgelösten kontraktiven gesamtwirtschaftlichen Effekt kompensiert. Es kann daher festgehalten werden, daß die Sparpolitik in der Anfangsphase, je nachdem, ob die expansiven oder die kontraktiven Wirkungen überwiegen, expansiv oder kontraktiv wirken wird. Dies hängt im konkreten Fall vom Ausmaß der Verminderung der Steuer- bzw. Abgabenlast und der Senkung der Staatsausgaben ab. Beispielsweise zeigen die Erfahrungen mit der Sparpolitik in Großbritannien, daß die kontraktiven Effekte in der Anfangsphase überwiegen (siehe Kapitel 4).

Gehen wir davon aus, daß in der Anfangsphase die expansiven durch die kontraktiven Wirkungen der Sparpolitik zumindest ausgeglichen werden, dann stellt sich die Frage, welche Konsequenzen diese Politik für den gesamten Marktanpassungsprozeß hat. Die Sparpolitik würde damit kurzfristig die Beschäftigung nicht erhöhen oder, was in der

gegenwärtigen Ungleichgewichtssituation wahrscheinlicher ist, die Zuwachsrates der Arbeitslosigkeit nicht verringern. Sie würde damit keine Beschleunigung des Strukturanpassungsprozesses mit sich bringen. Das gesamtwirtschaftliche Ungleichgewicht auf Arbeits- und Gütermarkt würde daher fortbestehen. Je länger jedoch das Ungleichgewicht auf dem Gütermarkt existiert, umso mehr wird die Überlebensfähigkeit der am Betriebsminimum operierenden Unternehmen aufgrund von Ertragseinbußen gefährdet. Damit steigt die Wahrscheinlichkeit und somit die Anzahl von Unternehmenszusammenbrüchen, da die Selbstfinanzierungskraft der am Betriebsminimum operierenden Unternehmungen stark zurückgeht und in der Folge aufgrund der schlechten Ertragslage auch keine Ausweitung der Fremdfinanzierung mehr möglich ist. Unternehmenszusammenbrüche führen zu Produktionsstillegungen und damit zu einer weiteren Verminderung der Beschäftigung. Dadurch kommt es zu einem weiteren Rückgang der Vorleistungs-, Investitionsgüter- und Konsumgüternachfrage. Überdies wird der Kontraktionsprozeß durch die Spillovereffekte vom realen auf den monetären Sektor verschärft.

Eine Vergrößerung des gesamtwirtschaftlichen Ungleichgewichtes hat auch eine Verminderung der Steuereinnahmen und der Beiträge zur Sozialversicherung zur Folge. Zugleich steigen aber die Kosten der Arbeitslosigkeit aufgrund der höheren Sozialausgaben, sodaß einer Staatseinnahmenminderung steigende Staatsausgaben gegenüberstehen.

Weiters treten folgende zusätzliche gesamtwirtschaftliche Kosten auf: (a) Humankapitalkosten und (b) Kosten des „Gesundschumpungsprozesses“. (a) Die Humankapitalkosten aufgrund der Arbeitslosigkeit sind umso höher, je länger die Ungleichgewichtsphase andauert. Diese Kosten entstehen durch entgangene „learning by doing“-Effekte³ aufgrund der Arbeitslosigkeit. An die Stelle von „learning by doing“ tritt „Vergessen durch Arbeitslosigkeit“, wodurch sich in der Ungleichgewichtsperiode die Humankapitalausstattung der arbeitslosen Arbeitnehmer verschlechtert. Werden die Arbeitslosen bei Verminderung des gesamtwirtschaftlichen Ungleichgewichtes wieder in den Arbeitsprozeß eingegliedert, dann entstehen aufgrund der entgangenen „learning by doing“-Effekte und des „Vergessens durch Arbeitslosigkeit“ hohe Einschulungskosten, um das Humankapital wieder an die wirtschaftlichen Erfordernisse anzupassen.

(b) Darüber hinaus fallen durch das „Gesundschumpfen“ der Wirtschaft hohe gesamtwirtschaftliche Kosten an. Anhänger der Sparpolitik gehen von der Vorstellung aus, daß der Marktmechanismus wieder Gleichgewicht hervorbringen kann, indem neue „dynamische“ Unternehmer in den Markt eintreten, die den Aufschwungprozeß auslösen. Daß dieser „Gesundschumpungsprozeß“ zu einem neuen Gütermarktgleichgewicht führt, ist mit großer Wahrscheinlichkeit der Fall. Hingegen ist jedoch die Wahrscheinlichkeit gering, daß dieses Gütermarktgleichgewicht mit einem Arbeitsmarktgleichgewicht zusammenfällt. Es besteht vielmehr eine große Wahrscheinlichkeit, daß das

gesamtwirtschaftliche Aktivitätsniveau auf ein niedrigeres Niveau zurückfällt, sodaß ein Gütermarktgleichgewicht bei Unterbeschäftigung existiert.

Die Hauptursache für das Nichtzustandekommen eines Vollbeschäftigungsgleichgewichtes besteht im raschen Markteintritt ausländischer Konkurrenten. Der Anpassungsprozeß läuft nämlich nicht via Ersetzung der „alten“ durch einen neuen „dynamischen“ Unternehmer ab, sondern durch Substitution des inländischen Produktionspotentials durch ausländische Konkurrenten, die die inländische Angebotslücke schließen. Dies ist darauf zurückzuführen, daß bei inländischen Produktionsausfällen bestehende ausländische Konkurrenten gegenüber inländischen „Newcomern“ aufgrund der größeren Anpassungsgeschwindigkeit einen kompetitiven Vorteil haben. Ausländische Konkurrenten können schneller in den inländischen Markt eintreten und übernehmen damit das vorhandene Nachfragepotential. Somit werden keine neuen „dynamischen“ Unternehmer auf dem Markt auftreten, weil es kein unausgeschöpftes Gewinnpotential mehr gibt. Damit wird durch das „Gesundshrumpfen“ dem Gewinnstreben der übriggebliebenen Unternehmer Rechnung getragen, aber zugleich wurde das inländische Produktionspotential und damit die Beschäftigung reduziert, sodaß es zu einer strukturellen Arbeitslosigkeit kommt, die nicht nur hohe wirtschaftliche, sondern auch hohe psychische und soziale Kosten mit sich bringt⁵. Weiters sinken auch die Staatseinnahmen aufgrund des verminderten gesamtwirtschaftlichen Aktivitätsniveaus, sodaß, obwohl eine Sparpolitik betrieben wird, mit großer Wahrscheinlichkeit keine Entlastung des Budgets eintritt.

Zusammenfassend kann daher festgestellt werden, daß die Sparpolitik in der Anpassungsphase hohe gesamtwirtschaftliche Kosten verursacht, weil (1) die Amplitude des Ungleichgewichts groß ist und es (2) lange fortbesteht. Überdies ist die Wahrscheinlichkeit gering, daß in einer offenen Volkswirtschaft die Marktkräfte Vollbeschäftigung herbeiführen können.

3.2. Effizienz der Strukturpolitik

Wie bereits erwähnt, umfaßt die Strukturpolitik expansive selektive, angebotsorientierte Maßnahmen, die die Dauer, und selektive nachfragepolitische Maßnahmen, die die Amplitude des Ungleichgewichtes vermindern. Geht man davon aus, daß bei Verfolgung einer Sparpolitik der Zeitraum der Marktanpassung, bis wieder ein Vollbeschäftigungsgleichgewicht hergestellt ist, sehr groß ist, dann stellt sich die Frage, durch welche wirtschaftspolitische Maßnahmen die Dauer und die Amplitude des gesamtwirtschaftlichen Ungleichgewichtes vermindert werden können. Eine effiziente Möglichkeit zur Erreichung dieses Zieles ist die Durchführung einer aktiven Strukturpolitik, die darauf abzielt, den Marktanpassungsprozeß durch Förderung von Investitionen in Prozeß-, Organisations- und Produkttechnologien zu beschleunigen.

gen. Durch eine solche Politik sollen jene Bereiche gefördert werden, die als gewinnträchtig anzusehen sind. Durch Investitionsförderungen (wie zinsbegünstigte Kredite und Haftungsübernahmen) tritt eine Entlastung bei den Finanzierungs- und den einzelbetrieblichen Risikokosten ein, wodurch sich die Renditeerwartungen verbessern. Damit wird die Investitionstätigkeit stimuliert.

Weiters wird durch Arbeitsmarktförderungsmaßnahmen die durch die veränderte wirtschaftliche Umweltsituation notwendig gewordene Humankapitalanpassung beschleunigt.

Überdies wird durch ein selektives Nachfragemanagement in jenen Bereichen, die ein strukturelles Ungleichgewicht aufweisen, das Output- und Beschäftigungsniveau stabilisiert, sodaß es in diesen Sektoren zu keinen starken Output- und Beschäftigungseinbrüchen kommt. Diese würden nämlich hohe gesamtwirtschaftliche Kosten mit sich bringen: Erstens würde dadurch die Wahrscheinlichkeit und Häufigkeit von Unternehmenszusammenbrüchen erhöht, und zweitens steigt damit die Arbeitslosigkeit. In der Folge entstehen wiederum hohe gesamtwirtschaftliche Folgekosten durch entgangene „learning by doing“-Effekte und durch „Vergessen durch Arbeitslosigkeit“ sowie durch die Verminderung des inländischen Produktionspotentials.

Diese strukturpolitischen Maßnahmen müssen aber finanziert werden können. Es ist dabei jene Kombination von Finanzierungsmaßnahmen – wie Umschichtung der Staatsausgaben hin zu wirtschaftsbelebenden Bereichen, sowie Steuer- und Schuldenerhöhungen – effizient, die die geringsten kontraktiven gesamtwirtschaftlichen Effekte in der Anpassungsperiode verursacht. Die Budgetdefizite und die Staatsschuld dürfen daher kein solches Ausmaß annehmen, daß im Laufe der Anpassungsperiode (1) „crowding-out“-Effekte auf den Finanzmärkten bzw. durch Steuererhöhungen hervorgerufene kontraktive Effekte auf den Gütermärkten die expansive Wirkung der Strukturpolitik konterkarieren und (2) der Budgetspielraum derart eingeengt wird, daß kurzfristige konjunkturpolitische Eingriffe nicht mehr finanzierbar sind. Diese Finanzierungsmaßnahmen schwächen damit die expansive gesamtwirtschaftliche Wirkung der Strukturpolitik ab, d. h. die Amplitude des Ungleichgewichtes in der Anpassungsperiode wird dadurch erhöht. Der durch die Strukturpolitik geförderte strukturelle Anpassungsprozeß in den einzelnen Wirtschaftssektoren und dessen Dauer sind davon aber nicht betroffen.

Betrachtet man den Zeitraum, in dem die Anpassungsmaßnahmen wirksam sind, dann zeigt sich, daß im Vergleich zur Sparpolitik, die anfänglich keine zusätzlichen Budgetbelastungen, aber später höhere Budgetdefizite verursacht, die aktive Strukturpolitik das Budgetdefizit anfänglich vergrößert, aber infolge der expansiven Wirkungen der Maßnahmen in der gesamten Anpassungsperiode nicht mehr Budgetmittel aufgebracht werden als bei Verfolgung einer Sparpolitik. Dies ist damit zu begründen, daß (1) die Strukturpolitik aufgrund des höheren Output- und Beschäftigungsniveaus höhere Staatseinnahmen mit sich bringt, und daß (2) die Kosten für Sozialausgaben aufgrund des hohen

Beschäftigungsniveaus in der Anpassungsperiode kein so großes Ausmaß erreichen wie bei Durchführung einer Sparpolitik. Nimmt man an, daß das Budgetdefizit in beiden wirtschaftspolitischen Szenarien gleich hoch ist, dann ist die Strukturpolitik der Sparpolitik vorzuziehen, weil erstere im Gegensatz zur letzteren von der Budgetausgabenstruktur her wirtschaftsstimulierend wirkt. Darüber hinaus ist darauf hinzuweisen, daß Output und Beschäftigung bei Verfolgung einer aktiven Strukturpolitik während der Anpassungsperiode auf einem höheren Niveau verbleiben, sodaß das Budgetdefizit im Vergleich zum Sozialprodukt im ersteren Fall höher als im letzteren ist.

Ferner sind die gesamtwirtschaftlichen Kosten aufgrund von Unternehmenszusammenbrüchen und durch entgangene „learning by doing“-Effekte sowie durch „Vergessen durch Arbeitslosigkeit“ im Falle der Strukturpolitik geringer. Da diese Politik darauf abzielt, Unternehmenszusammenbrüche dadurch zu vermeiden, daß bei gefährdeten Unternehmungen die Strukturanpassung durch Investitionsfördermaßnahmen erleichtert wird, erfolgt das „Gesundshrumpfen“ der Wirtschaft nicht via Unternehmenszusammenbrüche, sondern vielmehr durch Beschleunigung der Strukturanpassung bei den gefährdeten Unternehmungen.

Damit ist auch die Gefahr des Marktanteilsverlustes an ausländische Konkurrenten geringer, weil die gefährdeten inländischen Unternehmen in der Anpassungsperiode weiterhin auf dem inländischen Markt anbieten, sodaß die Kunden-, Lieferanten- und Finanzierungsbeziehungen aufrechterhalten bleiben. Im Falle des „Gesundshrumpfens“ durch Unternehmenszusammenbrüche müßten die „Newcomer“ erst die Beschaffungs- und Absatzmärkte erschließen, wodurch aufgrund der hohen „Set-up“-Kosten in der Markteintrittsperiode erhebliche Wettbewerbsnachteile gegenüber den bestehenden Konkurrenten auftreten würden⁶.

Resümierend kann damit festgestellt werden, daß die gesamtwirtschaftlichen Kosten bei Verfolgung einer aktiven Strukturpolitik mit hoher Wahrscheinlichkeit geringer sein werden als bei Durchführung einer Sparpolitik. Es sind dabei weniger die Kosten der Wirtschaftspolitik, die im ersten Fall geringer ausfallen, sondern es sind vielmehr die geringeren volkswirtschaftlichen Folgekosten einer aktiven Strukturpolitik. Sie sind deshalb geringer, weil (1) die Dauer und (2) die Amplitude des Ungleichgewichtes bei Durchführung einer aktiven Strukturpolitik mit großer Wahrscheinlichkeit geringer sein werden als bei einer Sparpolitik. Darüber hinaus wirken – unter der Annahme, daß die Kosten der Wirtschaftspolitik in beiden Fällen die gleichen sind – die Maßnahmen der aktiven Strukturpolitik wirtschaftsstimulierend, während die durch die hohen Sozialausgaben verursachten Budgetdefizite bei Verfolgung einer Sparpolitik wenig wirtschaftsbelebende Wirkungen aufweisen. Ferner kann mit hoher Wahrscheinlichkeit angenommen werden, daß das gesamtwirtschaftliche Aktivitätsniveau während der und auch nach erfolgter Strukturanpassung im Falle der Strukturpolitik höher ist als bei Durchführung einer Sparpolitik. Im

letzteren Fall wird das Beschäftigungsniveau aufgrund der Verminderung des inländischen Produktionspotential langfristig reduziert.

4. Exkurs: Erfahrungen mit der Sparpolitik in Großbritannien

Im folgenden untersuchen wir die Effizienz der von der Thatcher-Regierung seit 1979 verfolgten Sparpolitik. Die Thatcherregierung hat ihre Regierungstätigkeit mit folgendem Motto begonnen: „Arbeitslosigkeit von heute sei der notwendige Preis für die Vollbeschäftigung von morgen“⁷. Eine Steigerung der Effizienz und damit der Wettbewerbsfähigkeit der Industrie erfordert eine Entlastung der Wirtschaft durch Einschränkung der Staatsausgaben, durch Verminderung der direkten Steuern und durch rasche Dämpfung der Inflation durch eine restriktive Geldmengenpolitik. Zugleich soll die Verminderung der Staatseinnahmen aufgrund der Reduzierung der direkten Steuern durch Erhöhung der indirekten Steuern und Abgaben ausgeglichen werden. Diesbezügliche Maßnahmen wurden in den jährlichen März-Budgets zwischen 1980 und 1983 beschlossen⁸.

Welche gesamtwirtschaftlichen Auswirkungen hat diese Politik bis 1983 gehabt?

Die für diesen Zeitraum vorliegenden empirischen Befunde⁹ zeigen auf, daß in der Anfangsphase der Sparpolitik die kontraktiven Effekte bei weitem überwiegen. Die Arbeitslosenrate (ohne Schulabgänger) stieg von Oktober 1979 bis Oktober 1980 von 1,3 Millionen auf 1,97 Millionen; damit erhöhte sich die Arbeitslosenrate in diesem Zeitraum von 5,5 Prozent auf 8,4 Prozent¹⁰. Dies ist erstens auf den Rückgang der Investitionen um 5,5 Prozent (1980) und 9,5 Prozent (1981) und zweitens auf die Verminderung der Exportnachfrage zwischen 1979 und 1981 zurückzuführen. Damit kam es zwischen 1979 und 1981 zu einem drastischen Rückgang der Produktion in der verarbeiteten Industrie von 18 Prozent (siehe Diagramm 1)¹¹.

Da jedoch in diesem Zeitraum eine allgemeine internationale Konjunkturabschwächung einsetzte, wurden diese kontraktiven Effekte nur zum Teil durch die restriktive Wirtschaftspolitik verursacht; die Sparpolitik hatte aber auf jeden Fall eine Verschärfung der gesamtwirtschaftlichen Krise zur Folge.

Der unerwartete gesamtwirtschaftliche Kontraktionsprozeß führte in der Folge zur Vereitelung der Budget- und Schuldenpläne der Regierung. 1980/81 haben die Staatsschulden das geplante Niveau um 5 Milliarden Pfund überschritten. Das für 1980/81 geplante „Public Sector Borrowing Requirement“ (PSBR) betrug 8,5 Milliarden Pfund, realisiert wurden allerdings 13 ¼ Milliarden Pfund. Diese unerwartete Erhöhung war (1) auf die verminderten Staatseinnahmen um 1 Milliarde Pfund und (2) auf die Erhöhung der Staatsausgaben (vor allem für Sozialleistungen) um 4 Milliarden Pfund zurückzuführen¹².

Erfolgreicher war jedoch die Inflationsbekämpfung durch die restriktive Geldmengenpolitik. Die Inflationsrate fiel von 19,9 Prozent (1980)

auf 11,6 Prozent (1982). Es muß hier jedoch darauf hingewiesen werden, daß dieser Rückgang der Inflation mit großer Wahrscheinlichkeit primär auf die durch die internationale Konjunkturabschwächung hervorgerufene Unterauslastung der Produktionskapazitäten und zu einem geringen Teil auf die restriktive Geldpolitik zurückzuführen war. Der OECD-Bericht über Großbritannien vom Jänner 1984 geht dabei in unzureichender Weise auf die Ursachenzusammenhänge der Preismin- derung ein, und überbewertet dadurch die Rolle der restriktiven Geldpolitik: „In terms of major objectives, the most obvious achievement of the new strategy has been the substantial reduction in the rate of inflation“¹³.

Resümierend kann man daher feststellen, daß – unabhängig vom Einfluß der internationalen Konjunkturentwicklung – die kontraktiven Effekte der Sparpolitik dominierten.

Und nun zur gesamtwirtschaftlichen Entwicklung zwischen 1981 und 1983.

Die Arbeitslosenrate (ohne Schulabgänger) stieg weiter an und erreichte 1983 12,5 Prozent. Der Industrieoutput blieb zwischen 1981 und 1983 weitgehend konstant, die Konsum-, Investitions- und Export- güternachfrage wiesen Steigerungsraten zwischen 1,5 Prozent und 2,5 Prozent auf. Die Importe zeigten jedoch seit 1981 eine stark stei- gende Tendenz; 1982 stiegen sie um 3,1 Prozent und 1983 bereits um 11,5 Prozent. Der „Gesundschumpfungsprozeß“ der inländischen Wirt- schaft lief damit nicht via Ersetzung der unrentablen inländischen durch neue „dynamische“ Unternehmer, sondern – wie ich bereits in Kapitel 3 festgestellt habe – via Substitution des inländischen Produk- tionspotentials durch ausländische Konkurrenten ab, wodurch die Importabhängigkeit Großbritanniens stark zunahm. Diese Verminde- rung des inländischen Produktionspotentials ist daher eine der Haupt- ursachen für die derzeit bestehende strukturelle Arbeitslosigkeit¹⁴.

Mit der Verminderung des gesamtwirtschaftlichen Aktivitätsniveaus nahmen die Sozialausgaben wegen der hohen Arbeitslosigkeit zu. Dies kommt auch in der Umschichtung der Staatsausgaben weg vom Kapi- talgütersektor hin zum weniger wirtschaftsbelebenden Sozialbereich zum Ausdruck. Nach einem Bericht von D. Clayton¹⁵ entsprechen beispielsweise die Nordseeinnahmen in etwa der Arbeitslosenunter- stützung, das sind für 1982 rund 2,6 Prozent des Bruttonationalproduk- tes. Positiv ist in diesem Zeitraum zu vermerken, daß die Staatsschul- den von 5,6 Prozent (1981/82) auf 3,2 Prozent (1982/83) des Bruttonatio- nalproduktes gesenkt werden konnten. Ebenso kam es zu einer Vermin- derung der Inflationsrate von 11,6 Prozent (1980) auf 5 Prozent (1983), wobei wiederum die Verschärfung der internationalen Krise berück- sichtigt werden muß.

Zusammenfassend kann daher festgestellt werden, daß die Sparpoli- tik der Thatcher-Regierung bis zum gegenwärtigen Zeitpunkt überwie- gend kontraktiv auf das gesamtwirtschaftliche Output- und Beschäfti- gungsniveau gewirkt hat. Obwohl die OECD für 1984 und 1985 eine leichte Steigerung der gesamtwirtschaftlichen Nachfrage um ungefähr

2 Prozent vorhergesagt hat, wird die strukturelle Arbeitslosigkeit auf dem hohen Niveau von 12,5 Prozent verbleiben. Das ist ein Indiz dafür, daß aufgrund der „Import Penetration“ der Gesundschumpfungsprozesse auch langfristig zu keinem nachhaltigen Wirtschaftswachstum führen wird: „... there seems little prospect of a marked reduction in the level of unemployment in the period up to mid-1985. To some extent, this reflects the fact that a substantial part of increased domestic demand is likely to exacerbate the already high degree of import penetration“¹⁶.

Abschließend gehen wir auf eine grundsätzlichere Frage ein, nämlich auf welche Art und Weise kann eine bestimmte wirtschaftspolitische Strategie – wie in unserem Fall die Strukturpolitik – theoretisch begründet werden.

5. Bemerkungen zu einer Kontingenztheorie der Wirtschaftspolitik

Wie im dritten Kapitel gezeigt wurde, ist die Strukturpolitik im gegenwärtigen wirtschaftlichen Ungleichgewicht die effiziente wirtschaftspolitische Strategie. Wir sind davon ausgegangen, daß die Behebung eines gesamtwirtschaftlichen Ungleichgewichtes durch bestimmte an dessen Ursachen anzusetzende Maßnahmen realisiert werden kann. Diese Ursachen liegen in der Mikrosphäre, d. h. gesamtwirtschaftliche Ungleichgewichte setzen individuelles Ungleichgewicht voraus. Bevor wir abschließend daher einige Überlegungen zu einer theoretischen Fundierung der Wirtschaftspolitik anstellen können, gehen wir auf die Ursachen des individuellen Ungleichgewichtes ein.

5.1. Umweltfaktoren als Ursachen des individuellen Ungleichgewichtes

Was verstehen wir unter individuellem Ungleichgewicht?¹⁷

Die Handlungen der Wirtschaftssubjekte basieren auf Plänen, die wiederum auf Erwartungen aufgebaut sind. Individuelles Ungleichgewicht wird dann realisiert, wenn die zum Zeitpunkt der Planerstellung gebildeten Erwartungen mit den sich in der Plandurchführungsperiode realisierenden Größen nicht verträglich sind. Es kommt dadurch zustande, daß im Laufe der Plandurchführungsperiode neue entscheidungsrelevante Informationen auftauchen, die zum Zeitpunkt der Planerstellung noch nicht bekannt waren, sodaß die Pläne nicht realisiert werden können. Neue „entscheidungsrelevante“ Informationen treten deshalb auf, weil (1) die Wirtschaftssubjekte aufgrund ihrer beschränkten kognitiven Fähigkeiten die zum Zeitpunkt der Planerstellung bestehende Umwelt nicht vollständig kennen; (2) zudem treten während der Plandurchführungsperiode Umweltveränderungen auf, über die zum Zeitpunkt der Planerstellung kein bzw. nur unvollständiges Wissen bestand. Um aus der Ungleichgewichts- wieder in die Gleichge-

wichtslage zu kommen, müssen, nachdem die Ursachen des individuellen Ungleichgewichtes ausfindig gemacht wurden, die Pläne revidiert und entsprechende Anpassungsmaßnahmen ergriffen werden. Beispielsweise kann ein Unternehmer seine Nachfragepläne nicht realisieren, weil er gegenüber der Konkurrenz mit zu hohen Kosten produziert. Um das individuelle Ungleichgewicht zu beheben, muß er entsprechende Investitionen in effiziente Produktions- bzw. Organisationstechnologien vornehmen. Der Grund des individuellen Ungleichgewichtes liegt daher in der nicht zeitgerechten Anpassung seiner Produktions- und Organisationsstruktur an Veränderungen der Marktumwelt. Die Umweltveränderung löst daher einen Selektionsprozeß aus, in dem der „dynamische“ Unternehmer, der sich ständig und zeitgerecht an die Umweltveränderungen anpaßt, die größte Überlebenschance besitzt.

Als nächstes gehen wir auf das Verhältnis von individuellem zum gesamtwirtschaftlichen Ungleichgewicht ein, weil wirtschaftspolitische Eingriffe erst dann erfolgen, wenn eine größere Anzahl von Wirtschaftssubjekten individuelles Ungleichgewicht realisiert.

5.2. Verhältnis zwischen individuellem und gesamtwirtschaftlichem Ungleichgewicht

Individuelles Ungleichgewicht führt dann zu einem gesamtwirtschaftlichen Ungleichgewicht, wenn (1) eine größere Anzahl von Wirtschaftssubjekten und/oder (2) einige wenige Großunternehmen individuelles Ungleichgewicht realisieren. Wie erwähnt, kann individuelles Ungleichgewicht durch folgende Umweltfaktoren verursacht werden: (1) Umweltkomplexität und (2) Umweltveränderung, wobei letzteres (a) in eine Änderung der individuellen und (b) der Systemumwelt zerlegt werden kann.

(a) Gesamtwirtschaftliches Ungleichgewicht aufgrund der Umweltkomplexität

Gesamtwirtschaftliches Ungleichgewicht kommt dadurch zustande, daß in einer komplexen Marktumwelt eine größere Anzahl von Wirtschaftssubjekten Fehlplanungen vornimmt¹⁸, die in der Folge Planrevisionen und Anpassungsmaßnahmen erfordern. Eine komplexe Umwelt ist dabei durch Produktheterogenität, unterschiedliche Humankapitalausstattung der Arbeitnehmer, die große Anzahl von Konkurrenten auf den Märkten sowie durch die Vielfalt der rechtlichen und wirtschaftspolitischen Regelungen usw. charakterisiert. Solche Fehlplanungen treten vor allem am Beginn des Konjunkturaufschwunges bzw. -abschwunges auf¹⁹.

Am Beginn des Aufschwunges haben die Wirtschaftssubjekte zu „optimistische“²⁰ und am Beginn des Abschwunges zu „pessimistische“ Erwartungen, auf die ihre Pläne aufgebaut sind. Die zu „optimisti-

schen“ bzw. „pessimistischen“ Erwartungen kommen dadurch zustande, daß die Wirtschaftssubjekte unvollständige Informationen über die Marktinterdependenzen haben und somit die kumulativen Wirkungen bei ihrer Planerstellung unvollständig berücksichtigen. Es werden damit „Erwartungswellen“ ausgelöst, die in der Folge zu Konjunkturschwankungen und damit zu gesamtwirtschaftlichen Ungleichgewichten führen.

(b) Gesamtwirtschaftliches Ungleichgewicht bei Änderung der Systemumwelt

Tritt eine Änderung der Systemumwelt auf, dann ist ein Großteil der Wirtschaftssubjekte davon betroffen. Unter Systemumwelt wird dabei eine die gesamte Volkswirtschaft umfassende wirtschaftliche Umwelt verstanden. Folgende Ereignisse stellen z. B. eine Änderung der Systemumwelt dar: Änderung der Nachfrage- und Wettbewerbsstruktur auf den Märkten, Änderung der Produkt-, Prozeß- und Organisationstechnologien, Änderung der wirtschaftspolitischen Strategie, sowie Verhaltensänderungen der Arbeitnehmer- und Arbeitgebervertretungen. Wurden diese Änderungen nicht bei Planerstellung vorhergesehen, dann können die Wirtschaftssubjekte ihre Pläne nicht realisieren. Auf den einzelnen Märkten wird daher Ungleichgewicht realisiert. Die Ungleichgewichte schlagen sich auf die Gesamtwirtschaft direkt durch, ohne daß bereits Kreislauffeffekt berücksichtigt werden. Das gesamtwirtschaftliche Ungleichgewicht wird jedoch aufgrund der Kreislauffeffekte noch verstärkt, da die verminderte Güternachfrage via Spillovereffekte auf Arbeits- und Geldmarkt zusätzliche kontraktive Effekte zur Folge hat.

(c) Gesamtwirtschaftliches Ungleichgewicht bei Änderung der individuellen Umwelt

Realisieren nur einige wenige Wirtschaftssubjekte aufgrund der Änderung ihrer individuellen Umwelt Ungleichgewicht, dann kommt es primär aufgrund des Wirksamwerdens von kontraktiven Kreislauffeffekten zu einem größeren gesamtwirtschaftlichen Ungleichgewicht. Ungleichgewichte von größeren Unternehmern haben Nachfrageausfälle auf Arbeits- und Gütermarkt zur Folge, sodaß aufgrund der horizontalen und vertikalen Marktinterdependenzen die gesamtwirtschaftlichen Auswirkungen des individuellen Ungleichgewichtes verstärkt werden.

5.3. Ursachen des individuellen Ungleichgewichtes als Ansatzpunkte der Wirtschaftspolitik

Gesamtwirtschaftliches Ungleichgewicht impliziert somit individuelles Ungleichgewicht auf den Märkten, wobei letzteres wiederum durch Umweltfaktoren verursacht wird. Damit müssen wirtschaftspolitische Maßnahmen an der Behebung der individuellen Ungleichgewichte ansetzen.

Ist die Veränderung der Systemumwelt die Ursache des individuellen und daher des gesamtwirtschaftlichen Ungleichgewichtes, dann müssen Maßnahmen ergriffen werden, die die Marktanpassung an die veränderte Umweltsituation fördern; oder anders ausgedrückt, es muß ein zur Behebung des Ungleichgewichtes entsprechendes Policy-Mix eingesetzt werden, wobei als Nebenbedingung die Finanzierbarkeit der Maßnahmen und damit die Aufrechterhaltung eines bestimmten Budgetspielraumes während der Anpassungsperiode unbedingt beachtet werden müssen. Wird nämlich diese Nebenbedingung verletzt, so werden die intendierten expansiven Auswirkungen der wirtschaftspolitischen Maßnahmen aufgrund von „Crowding-out“-Effekten auf den Finanzmärkten und/oder aufgrund von durch Steuererhöhungen hervorgerufenen kontraktiven Nachfrageeffekten auf dem Gütermarkt konterkariert.

Das derzeit in Österreich bestehende gesamtwirtschaftliche Ungleichgewicht ist primär durch die Änderung folgender Faktoren verursacht: Starke Änderungen der Produkt-, Prozeß- und Organisations-technologie auf den internationalen und nationalen Märkten in den letzten Jahren. Da sich die österreichischen Unternehmer nicht rechtzeitig an die Änderungen der Systemumwelt angepaßt haben, kommt es gegenwärtig in vielen Wirtschaftssektoren zu strukturellen Ungleichgewichten. Wie wir im dritten Kapitel gezeigt haben, muß die Wirtschaftspolitik daher an der Behebung dieser Ursachen ansetzen.

Besteht eine weitgehend konstante Umwelt, dann ist die primäre Ursache des individuellen und damit des gesamtwirtschaftlichen Ungleichgewichtes ihr Komplexitätsgrad. In diesem Fall treten aufgrund des unvollständigen Wissens über die Marktinterdependenzen im Konjunkturverlauf kumulative Prozesse auf, die in der Abschwungphase den Einsatz von wirtschaftspolitischen Maßnahmen zur Behebung des gesamtwirtschaftlichen Ungleichgewichtes erfordern. Dadurch sollen der Kontraktionsprozeß gebremst bzw. die Konjunkturschwankungen stabilisiert werden; das geschieht primär durch globale geld- und fiskalpolitische Maßnahmen.

Diese Überlegungen führen zu einem neuen Ansatz der Theorie der Wirtschaftspolitik, nämlich zu einer sogenannten Kontingenztheorie der Wirtschaftspolitik. Das zur Behebung eines gesamtwirtschaftlichen Ungleichgewichtes effiziente Policy-Mix wird durch dessen Umweltursachen bestimmt. Je nachdem, durch welche Umweltfaktoren die individuellen Ungleichgewichte verursacht werden, ist ein unterschiedliches Policy-Mix erforderlich.

Dieser Ansatz ist damit ein reiner Effizienzansatz der Wirtschaftspolitik, der davon ausgeht, daß jene wirtschaftspolitischen Maßnahmen in einer bestimmten Umweltsituation ergriffen werden, die effizient – im Sinne der Minimierung der erwarteten Kosten des gesamtwirtschaftlichen Ungleichgewichtes – sind.

Abschließend wird noch die Frage untersucht, unter welchen wirtschaftlichen Umweltbedingungen die auf der herrschenden Makrotheorie aufbauende Geld- und Fiskalpolitik als effiziente wirtschaftspolitische Strategie anzusehen sind.

5.4. Globale Geld- und Fiskalpolitik und Kontingenztheorie der Wirtschaftspolitik

Die auf der herrschenden Makrotheorie basierende Geld- und Fiskalpolitik zur Behebung des gesamtwirtschaftlichen Ungleichgewichtes ist auf die Erzielung von gesamtwirtschaftlichen Niveaueffekten – wie Erhöhung der Güternachfrage und der Beschäftigung durch expansive Geldmengen- und Zinspolitik, sowie durch Steuer- und staatliche Nachfragepolitik – ausgerichtet. Die primäre Erzielung von strukturellen Effekten ist dabei nicht intendiert und überdies aufgrund ihrer globalen Konzeption gar nicht möglich. Sie kann jedoch sekundär aufgrund des asynchronen Konjunkturverlaufes zwischen einzelnen Wirtschaftssektoren unterschiedliche strukturelle Wirkungen zeigen.

Im Rahmen des Kontingenzansatzes der Wirtschaftspolitik stellt sich die Frage, unter welchen Umweltbedingungen eine globale Geld- und Fiskalpolitik effizient ist. Eine solche Politik ist dann effizient, wenn eine weitgehend konstante wirtschaftliche Umwelt existiert. Wenn sich nämlich die Umwelt nicht bzw. wenig ändert, ist ja das Ausmaß der strukturellen Anpassungsmaßnahmen gering.

In dieser Situation ist die Wirtschaft durch eine effiziente Wirtschaftsstruktur gekennzeichnet, d. h. die Unternehmer verfügen über effiziente Produkt-, Prozeß- und Organisationstechnologien. Das gesamtwirtschaftliche Nachfragedefizit ergibt sich daher aus einer allgemeinen, primär durch Fehlplanungen verursachte Güternachfrageschwäche. Damit ist jene Politik effizient, die die globale Güternachfrage stimuliert, was primär durch die traditionelle Geld- und Fiskalpolitik verwirklicht werden kann. Dies bedeutet jedoch nicht, daß in einer sich ändernden Umwelt diese Politik keine expansiven Wirkungen zeigt; sie wirkt auch in diesem Fall wirtschaftsstimulierend. Aber sie ist im Vergleich zu einer selektiven Fiskalpolitik (Strukturpolitik) weniger effizient, weil sie nicht an den Ursachen des Ungleichgewichtes ansetzt.

6. Schlußbemerkungen

In der vorliegenden Arbeit wurde erstens die Frage zu beantworten versucht, ob im gegenwärtigen gesamtwirtschaftlichen Ungleichge-

wicht eine aktive Struktur- oder eine Sparpolitik die effiziente wirtschaftspolitische Strategie ist. Unsere Analyse hat dabei ergeben, daß die aktive Strukturpolitik effizienter ist, da die gesamtwirtschaftlichen Kosten des Ungleichgewichtes aufgrund der Verminderung der Amplitude und der Dauer des Ungleichgewichtes niedriger sind als bei Verfolgung einer Sparpolitik. Dieses Ergebnis kommt dadurch zustande, daß eine aktive Strukturpolitik an der Ursache des Ungleichgewichtes, d. i. die durch Umweltveränderungen verursachte inadäquate Wirtschaftsstruktur, ansetzt und den Strukturanpassungsprozeß fördert und damit beschleunigt.

Die Eindeutigkeit der Argumentationskette dieses Effizienzvergleiches muß aber abschließend in dem Sinne relativiert werden, daß die in beiden wirtschaftspolitischen Szenarien angeführten Marktreaktionen und die daraus abgeleiteten Schlußfolgerungen nicht mit „Sicherheit“ eintreten, sondern es gilt hier der Grundsatz des „wahrscheinlicheren Wissens“²¹.

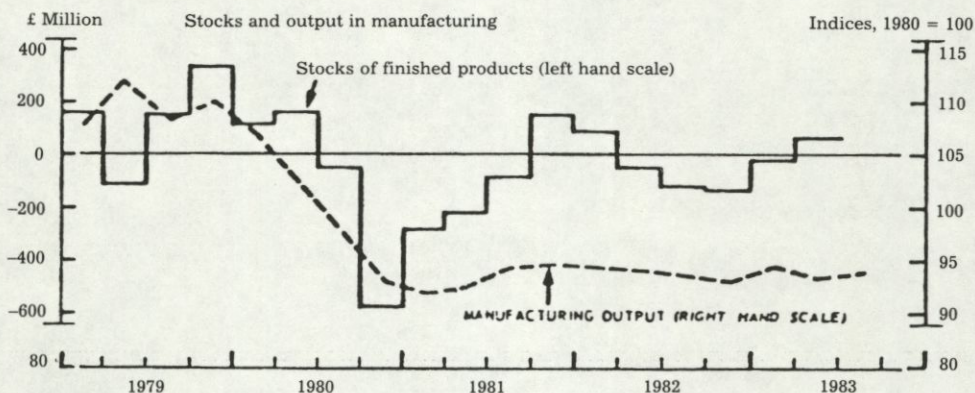
Im letzten Kapitel sind wir dann auf die Frage eingegangen, auf welche Art und Weise die aktive Strukturpolitik theoretisch fundiert werden kann. Angesichts der Tatsache, daß die traditionelle Makrotheorie aufgrund der Annahmen einer konstanten Umwelt keine theoretische Begründung für den Einsatz von strukturpolitischen Maßnahmen liefern kann, haben wir eine Kontingenztheorie der Wirtschaftspolitik entwickelt, die sowohl eine theoretische Basis für die traditionelle Geld- und Fiskalpolitik als auch für eine auf die Erzielung von strukturellen Effekten ausgerichtete Strukturpolitik darstellt. Das zur Behebung eines gesamtwirtschaftlichen Ungleichgewichtes erforderliche Policy-Mix hängt von dessen Umweltursachen ab.

Anmerkungen

- 1 Unter wirtschaftspolitischen Maßnahmen sind in diesem Zusammenhang keine sozialpolitischen Maßnahmen zu verstehen, die auch bei Bestehen eines Vollbeschäftigungsgleichgewichtes ihre volle Berechtigung haben.
- 2 Siehe Windsperger, J., Effiziente Wirtschaftspolitik und Ungleichgewicht, Einige Überlegungen und Vorschläge, erscheint in: Wirtschaftspolitische Blätter, 1984.
- 3 Arrow, K., The Economic Implications of Learning by Doing, Review of Economic Studies, 29, 1962, 155–73.
- 4 Windsperger-Polsterer, M., „Man darf halt nicht zu viel nachdenken“, Die Presse, 23./24. Oktober 1982, Spectrum, S. II.
- 5 McKersie, R. B., Sengenberger, W., Job Losses in Major Industries, OECD, Paris, 1983, 33–34.
- 6 siehe dazu: Caves, R. E., Murphy, W. F., Franchising: Firms, Markets, and Intangible Assets, Southern Economic Journal, 42, 1976, 572–586; Radner, R., Problems in the Theory of Markets under Uncertainty, American Economic Review, 60, 1970, 454–460; Williamson, O. E., Assessing Vertical Market Restrictions: Antitrust Ramifications of the Transaction Cost Approach, University of Pennsylvania Law Review, 4, 1979, 953–993; und Williamson, O. E., Predatory Pricing: A Strategic and Welfare Analysis, The Yale Law Journal, 87, 1977, 284–341.
- 7 Wagner, M., Massenarbeitslosigkeit bei niedrigem Wirtschaftswachstum, Journal für Sozialforschung, 21, 1981, S. 10.

- 8 Siehe OECD, Economic Surveys, United Kingdom, July 1981 und Jan. 1984.
 9 Diese wurden primär aus OECD, Economic Surveys, U. K., Jan. 1984, entnommen.
 10 Wagner, M., S. 5-6.
 11

Diagramm 1: Aktuelle Indikatoren



Sources: Economic Trends, and Industrial Trends Survey, Confederation of British Industries.

entnommen aus: OECD, Economic Surveys, January 1984, United Kingdom, S. 43.

- 12 OECD, Economic Surveys, U. K., Jan. 1984, S. 14.
 13 OECD, Economic Surveys, U. K., Jan. 1984, S. 20.
 14 OECD, Economic Outlook, Dec. 1983, S. 94.
 15 Clayton, D., Wirtschaft im Schatten der Öltürme, 21. Feb. 1984, Die Presse, Beilage „Großbritannien“, S. I.
 16 OECD, Economic Surveys, U. K., Jan. 1984, S. 47.
 17 Windsperger, J., Gleichgewicht und Wissen. Eine Analyse des Hayek'schen Konzeptes, Jahrbuch für Sozialwissenschaft, 2, 1983, 232-245.
 18 Dies impliziert jedoch, daß alle Wirtschaftssubjekte bei Kenntnis der entscheidungsrelevanten Informationen in der Planerstellungsperiode ihre Pläne realisieren können. Es ist aber auch vorstellbar, daß in dieser Situation nicht alle Wirtschaftssubjekte – wie vor allem die Arbeitnehmer – ihre Pläne realisieren können. Beispielsweise sehen sowohl Unternehmer als auch Arbeitnehmer die wirtschaftliche Entwicklung „richtig“ voraus, aber die Arbeitsnachfrage der Unternehmer reicht nicht aus, um alle Arbeitsangebotspläne der Arbeitnehmer verwirklichen zu können.
 19 Hayek, F. A., Price Expectations, Monetary Disturbances and Malinvestment, in: Hayek, Profits, Interest, and Investment, London, 1939, S. 143.
 20 Dies zeigt Hayek (1939) in dem gerade zitierten Artikel sehr treffend auf: "The entrepreneurs who have begun to increase their productive equipment in the expectation that the low rate of interest and the ample supply of money capital would enable them to continue and to utilise these investments under the same favourable conditions, find these expectations disappointed. The increase of the prices of all those factors of production that can be used also in the late stages of production will raise the costs of, and at the same time the rise in the rate of interest will decrease the demand for, the capital goods which they produce. And a considerable part of the newly created equipment designed to produce other capital goods will stand idle because the expected further investment in these other capital goods does not materialise" (S. 148).
 21 Lindberg, L. N., Wirtschaftswissenschaftler als Politikberater, Journal für Sozialforschung, 23, 1983, S. 12; und siehe auch Reichenbach, H., Experience and Prediction, An Analysis of the Foundations and the Structure of Knowledge, Chicago, 1949.

Diagramm 1: Absolute Zahlen

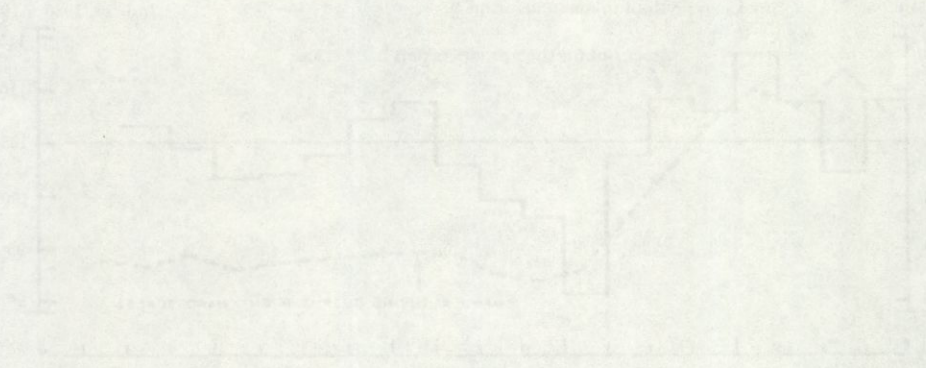


Diagramm 1 zeigt die absolute Zahlen der ... (The diagram shows the absolute numbers of ...)

Die absolute Zahlen der ... (The absolute numbers of ...)

Die absolute Zahlen der ... (The absolute numbers of ...)

Die absolute Zahlen der ... (The absolute numbers of ...)

Die absolute Zahlen der ... (The absolute numbers of ...)

Die absolute Zahlen der ... (The absolute numbers of ...)

Die absolute Zahlen der ... (The absolute numbers of ...)

Die absolute Zahlen der ... (The absolute numbers of ...)

Die absolute Zahlen der ... (The absolute numbers of ...)

Die absolute Zahlen der ... (The absolute numbers of ...)

Die absolute Zahlen der ... (The absolute numbers of ...)

Die absolute Zahlen der ... (The absolute numbers of ...)

Der 10. Mai in Frankreich: Der große Umbruch?*)

NORBERT SCHUH

Da ich während eines Jahres in Frankreich die Wirtschaftsprogrammatik und die Wirtschaftspolitik der französischen Sozialisten im Rahmen eines Auslandsstipendiums studieren konnte und beinahe wöchentlich die Möglichkeit hatte, mit dem für Verstaatlichungsfragen zuständigen Berater diskutieren zu können, möchte ich zu dem Artikel von Alphonse Losser Stellung nehmen. Dies deshalb, da meine Recherchen in eine Dissertation mündeten, deren Grundtenor unterschiedlich, wenn nicht sogar konträr ist.

Während Losser meint, daß der 10. Mai eine grundlegende Veränderung der französischen Gesellschaft bedeutet und die Partei Basisreformen anstrebt und bloß durch die wirren wirtschaftlichen Bedingungen wurde, komme ich zu dem Schluß, daß die Sozialistische Partei Frankreichs im Grunde genommen eine gemäßigte ist, die keine umwälzenden Reformen durchführen will.

Sicherlich klingen Programme der

PSF radikaler als die sozialdemokratischer Schwesterparteien, wenn man aber die Durchführung solcher Maßnahmen betrachtet, so ergibt sich ein anderes Bild.

Sehen wir uns die Strukturreformen an:

Das Verstaatlichungsgesetz war tatsächlich ein Minimalprogramm, das mit den Programmen gerade noch in Einklang gebracht werden konnte. Aber auch bei der Organisation der „Verstaatlichten“ klaffen Programmatik und Ausführung auseinander.

In der Darstellung des Wirtschaftsprogrammes der Sozialistischen Partei spielen die Verstaatlichungen eine große Rolle. Dadurch soll öffentlichen Interessen der Vorrang über das privatwirtschaftliche Kalkül gegeben werden. Eines der Kapitel spricht von einer neuen Form der Bedürfnisbefriedigung.

Das Profitprinzip als Allokationsmechanismus soll durch Kriterien des sozialen Nutzens abgelöst werden, lautet ein wichtiger Merksatz. Die Organisation der Verstaatlichten soll hier den entscheidenden Beitrag leisten. Tatsächlich jedoch wurde im Verstaatlichungsgesetz von 1981 peinlichst darauf geachtet, daß die privatwirtschaftliche Orientierung der öffentlichen Betriebe gesichert blieb.

Die Arbeitsrechte – loi Auroux –, die von der PSF als Bürgerrechte im Betrieb gefeiert werden, sind ein Nachvollzug bereits bestehender arbeitsrechtlicher Bestimmung in den skandinavischen Ländern, der BRD und Österreich.

Das „ceterum censeo“ des Rapport Auroux, der dem Gesetz zugrunde liegt, lautet, man dürfe die Verantwortlichkeit der Unternehmensführung nicht antasten, sodaß in Le Monde behauptet wird, daß das Gesetz zu den Arbeitsrechten im Prinzip auch

*) Bemerkungen zu dem Artikel von A. Losser in Wirtschaft und Gesellschaft 1983/3

von den bürgerlichen Parteien verabschiedet hätte werden können.

Für die französischen Sozialisten ist das Steuersystem der Angelpunkt einer Politik der Gerechtigkeit. Frankreichs Abgabensystem wird als extrem ungerecht bezeichnet, da die indirekten Steuern und die Sozialabgaben einen weit größeren Anteil am Abgabenaufkommen hat, wie in vergleichbaren Ländern. Im Mittelpunkt einer sozialistischen Politik müsse daher eine Steuerreform stehen, folgerichtig werden sowohl die Mehrwertsteuer als auch die Sozialabgaben erhöht.

Ein weiterer wichtiger Programmpunkt war die Erreichung des Umverteilungszieles über die Einführung der Vermögenssteuer. In der Durchführung tauchte plötzlich eine andere Intention auf. Es gelte Mittel in produktive Kanäle umzuleiten. Die geringen Einnahmen werden in diesem Sinn als Erfolg gefeiert: Nicht Umverteilung, sondern das Allokationsziel steht im Vordergrund.

Die Liste ließe sich fortsetzen bzw. eingehender diskutieren. Ich wollte aber bloß aufzeigen, daß die Sichtweise, daß der 10. Mai in Frankreich eine grundlegende Wende darstelle nicht unproblematisch ist. In meiner Dissertation werden obgenannte Punkte ausführlicher diskutiert und ich zeige auf, daß sich die wirtschaftspolitische Linie der Linksregierung nach 1981 sehr gut mit der Wirtschaftstheorie Keynes zur Deckung bringen läßt, die da lautet: Ein Ja zum Kapitalistischen Allokationsmechanismus, wenn man über institutionelle Reformen des Banken- und Finanzbereichs dafür Sorge trage, daß die Unternehmen nicht fehlgeleitet werden. Die Eigenheiten des Finanzbereichs bedingen, daß der privatkapitalistische Allokationsmechanismus hier nicht greift.

Wie ist ein derart liberales Dogma mit den radikalen Programmpunkten vereinbar. Die Sozialistische Partei muß die Kommunistische Partei zurückdrängen, um von Wechselwäh-

lern als wählbar eingestuft zu werden. Diese fürchten einen zu großen Einfluß der Kommunisten in einer linken Regierung. Die PSF muß daher in Worten der Kommunistischen Partei Parole bieten. Die Struktur der Partei läßt erwarten, daß mit den Reformen nicht sehr ernst gemacht wird.

Die PSF ist eine Partei der Intellektuellen mit einem radikalen Programm, der es an der Massenbasis ermangelt. Wie sich in den 70er Jahren gezeigt hat – gescheiterter Flirt mit der CFDT –, ist die Partei auch daran nicht interessiert, da sie von den Intellektuellen dominiert wird. Gerade diese müßten um ihre angestammten Machtpositionen fürchten, käme es zu einem Massenzustrom in die Partei. Eine politische Umsetzung wird daher von vornherein weitgehend ausgeschlossen.

Schließlich bietet uns die französische Geschichte bestes Anschauungsmaterial, daß radikale Wortgefechte, mehr als in anderen Nationen, einen grundlegenden Konsens der Streitparteien überdecken.

Das Leitmotiv des vierten Bandes zur französischen Geschichte zwischen 1848 und 1945 des Oxforder Geschichtsprofessors Thomas Zeldin ist, daß sich hinter der scheinbar unversöhnlichen Teilung der französischen Nation in „Links“ und „Rechts“ ein grundlegender Konsens der französischen Gesellschaft in den entscheidenden politischen Fragen verbirgt. Er bezeichnet daher das „Rechts-Links-Schema“, mit dem an die französische Politik herangegangen wird, als Mythos.

Soll man Worten oder Taten glauben schenken?

Wenn Historiker einmal die Geschichte Frankreichs der achtziger Jahre schreiben werden, so werden sie eine der beiden Hypothesen ablehnen, bis dahin sind beide Interpretationsmuster legitim und mögen dem Leser angeboten werden.

Meine Stellungnahme soll einen Denkanstoß geben.

Replik

ALPHONSE LOSSER

Die Bemerkungen von N. Schuh beziehen sich auf verschiedene Aspekte der Wirtschafts- und Sozialpolitik Frankreichs seit dem 10. Mai 1981, sowie der allgemeinen politischen, wirtschaftlichen und gesellschaftlichen Entwicklung Frankreichs. Ich werde versuchen, sie kurz zu beantworten.

1. Ich behaupte nicht, daß der 10. Mai 1981 eine grundlegende Veränderung der französischen Gesellschaft bedeutet, aber daß die Wahl eines sozialistischen Präsidenten der Republik und einer linken Mehrheit in der Nationalversammlung im Frühjahr 1981 nicht nur das Ergebnis der Mißerfolge der vorher geführten Wirtschafts- und Sozialpolitik, sondern auch die Folge einer Reihe langfristiger Entwicklungen der französischen Gesellschaft ist, die dem Linkstrend zum Durchbruch verhalfen. Der 10. Mai 1981 ist also auch das *Resultat* verschiedener politischer, wirtschaftlicher, sozialer, religiöser, kultureller und gesellschaftlicher Entwicklungen der letzten Jahrzehnte.

In der politischen Geschichte Frankreichs bleibt also 1981 das Jahr des Regierungswechsels und der institutionellen Kontinuität im Rahmen der V. Republik. Der Machtwechsel von Mai/Juni 1981 bildete einen entscheidenden Schritt auf dem Weg der Institutionalisierung des Regimes. In zwei aufeinanderfolgenden Etappen ist die Linke mit den wesentlichen institutionellen Mitteln ausgestattet worden. Ihre Macht ist im Rahmen der

konstitutionellen Regeln und der Praxis der V. Republik auf Dauer gesichert. Das bedeutet einen wichtigen Unterschied gegenüber den Regierungen der Volksfront und der Befreiung.

Schließlich bestätigt der friedlich verlaufene Machtwechsel eine langfristige Tendenz des französischen politischen Lebens, nämlich jener – trotz gegenteiligen Anscheins – zur Milderung der politischen Konflikte. Sie zeichnet sich zum Beispiel aus durch verstärkte Stabilität der Staatsordnung. Abgesehen von der kurzen Zwischenperiode des Vichy-Regimes sind die republikanischen Institutionen heute mehr als hundert Jahre alt. Sicher kann man bekräftigen, daß „die erste durch den Machtwechsel von Mai–Juni 1981 gelungene Nationalisierung diejenige der Institutionen ist. Von einer bestimmten Mehrheit und von einer einseitigen Auffassung ihres Betriebes abgetrennt, sind die Institutionen von nun an die Sache aller und der französische Konsens faßt sich nicht mehr in der Annahme ihrer wiederholten Niederlagen durch die Linke zusammen“¹.

Trotzdem kann nicht auf die endgültige Institutionalisierung des Regimes geschlossen werden. Mit dem Machtwechsel vom Frühjahr 1981 kann man noch nicht von einer Wechselfolge britischen Typs sprechen. Einerseits, nach fast einem Vierteljahrhundert der Machtausübung, gewöhnt sich die Rechte nur langsam an die für sie neue Rolle der Opposition; nach einem Vierteljahrhundert der Opposition haben gewisse Teile der Linken (und namentlich der Sozialistischen Partei) etwas Mühe, sich in der Rolle der Mehrheit zu finden und der im Rahmen dieser Mehrheit gebildeten Regierung die notwendige Unterstützung immer zu gewähren. Andererseits hat sich das Problem des eventuellen Zusammenlebens und der möglichen Zusammenarbeit eines Präsidenten der Republik mit einer anderen politischen Mehrheit in der Nationalversammlung seit dem Beginn der V. Re-

publik, noch nicht gestellt. Ein solcher Fall hätte sich namentlich 1978 ereignen können. Im Fall einer Niederlage der Linken bei den Wahlen zur Nationalversammlung von 1986 wird sich das Problem stellen. Jedenfalls muß der Fall früher oder später einmal vorkommen.

Nach Schuh bietet die französische Geschichte bestes Anschauungsmaterial dafür, daß radikale Wortgefechte mehr als in anderen Nationen einen grundlegenden Konsens der Streitparteien überdecken. Sich auf Zeldin stützend, will er feststellen, daß sich, hinter der scheinbar unversöhnlichen Teilung der französischen Nation in „Links“ und „Rechts“ ein grundlegender Konsens der französischen Gesellschaft in den entscheidenden politischen Fragen verbirgt. Das „Rechts-Links-Schema“ würde also in der französischen Politik einen Mythos bilden. Natürlich gibt es in Frankreich wie in allen (oder wenigstens in den meisten) Ländern ein allgemeines Bekenntnis zur Nation, zu ihrer Berufung und zu ihrer Geschichte. Natürlich gibt es in Frankreich ein Bekenntnis zum französischen Gedanken der Nation. „Frankreich hat Frankreich geschaffen, und das verhängnisvolle Element der Rasse scheint mir da sekundär zu sein. Sie ist Tochter ihrer Freiheit“, schreibt der große Historiker Jules Michelet². Natürlich gibt es in Frankreich ein allgemeines Bekenntnis zu den Menschenrechten und zu den Werten der Demokratie. Natürlich geht der Wille zur Landesverteidigung und zur Mehrung des Wohlstands über die Rechts-Links-Trennung hinweg.

Aber wie in anderen Ländern gibt es auch in Frankreich einen ständigen politischen Kampf zwischen den Anhängern der existierenden sozialen Verhältnisse (Konservative) und den Befürwortern einer (revolutionären oder reformistischen) Umwandlung dieser Verhältnisse (Progressisten). Dieser Kampf ist so alt wie die Menschheit. Seit der französischen

Revolution versucht die französische Linke die Ideale der Erklärung der Menschen- und Bürgerrechte von 1789 (sowie gegenwärtig der Internationalen Erklärung der Menschenrechte der UNO) in der sich unter dem Einfluß der Ideen, der Techniken und der Machtverhältnisse immer wandelnden Gesellschaft zu verwirklichen. Sowohl in Frankreich als auch in anderen Ländern scheint also das „Rechts-Links-Schema“ kein Mythos zu sein. Das „Rechts-Links-Schema“ verneinen bedeutet vielmehr zur Verbreitung eines Lieblingsmythos der Rechten (besonders der heutigen Rechten) aus Überzeugung oder Naivität beizutragen.

Die ständige Verbesserung der Verhältnisse des gesellschaftlichen Lebens bildet nun ein notwendigerweise wichtiges Kapitel des Programms jeder politischen Partei, die in einer pluralistischen Demokratie westlichen Typs an die Macht kommen oder daran bleiben will. Also müssen auch die Rechtsparteien Wohlfahrtsmaßnahmen vorschlagen, um den Willen der Gesellschaft nach wirtschaftlichem und sozialem Fortschritt zu befriedigen, und so zu versuchen der Staatsmacht zu verfügen. In Frankreich sind die wenigen und allgemein kurzen Machtausübungsperioden der Linken durch wichtige wirtschaftliche und soziale Reformen gekennzeichnet. Aber auch während der Machtausübungsperioden der Rechten werden unter dem Druck der Entwicklung der gesellschaftlichen Verhältnisse und dem Einfluß der aufgeklärtesten Bestandteile der Rechten solche Reformen durchgeführt. Doch die von der Rechten durchgeführten Reformen haben hauptsächlich einen sozialen oder allgemein gesellschaftlichen Charakter. Sie berühren nur selten das Privateigentum der Produktionsmittel und/oder die Struktur der wirtschaftlichen Macht. Also, trotz des nicht selten rechts existierenden Reformwillens, oder gerade wegen der Form dieses Reformwillens, ist das

„Rechts-Links-Schema“ kein Mythos. Oder, man kann auch bekräftigen, daß für die Rechte die Sozial- und Gesellschaftsreformen ein ausgezeichnetes Mittel bilden, um einerseits die existierende Eigentums- und Machtstruktur zu verstärken, andererseits den Mythos des überholten Charakters des „Rechts-Links-Schemas“ zu untermauern.

2. Nach Schuh ist die Sozialistische Partei Frankreichs im Grunde genommen eine gemäßigte Partei, die keine umwälzenden Reformen durchführen will. Zuerst muß man sich natürlich fragen, was eine „gemäßigte“ Partei ist. In der französischen politischen Terminologie wird das Wort „gemäßigt“ allgemein zur Bezeichnung von eher rechts denkenden oder orientierten Bürgern und Gruppierungen verwendet. Die Benennung „rechts“ verweigernd stellen sich die Rechtsparteien oft als zentristische oder gemäßigte Parteien vor. In diesem Sinne ist die PS sicher keine gemäßigte Partei.

Vielleicht ist es gerechter, die PS als eine demokratische und reformistische Partei darzustellen. Die beiden Bezeichnungen sind untrennbar miteinander verbunden. Wie jede demokratische Partei in einer pluralistischen Demokratie westlichen Typs will auch die PS die Macht nur im institutionellen Rahmen einer solchen Demokratie ausüben. Also kann sie ihr Parteiprogramm nur auf dem Weg von Reformen und mit demokratiekonformen Mitteln durchführen. Schuh behauptet, daß die wirtschaftspolitische Linie der Linksregierung nach 1981 sehr gut mit der Wirtschaftstheorie Keynes' zur Deckung gebracht werden kann. Hier muß man sich auch fragen, um welche Interpretation von Keynes' Wirtschaftstheorie es sich handelt. Wenn der Austrokeynesianismus als Strategie ökonomischer Reformschritte und nicht als eine bestimmte Kombination von Budget-, Währungs- und Einkommenspolitik verstanden wird³, so kann man bekräftigen, daß unter Achtung

der nationalen Gegebenheiten, die wirtschaftspolitische Linie der französischen Regierung seit dem 10. Mai 1981 als austrokeynesianische bezeichnet werden kann. Neben den Nationalisierungen von Unternehmen und Banken, die nicht mehr dem privatwirtschaftlichen, aber weiter dem marktwirtschaftlichen Sektor angehören, gibt es, von der nach der Nationalisierung der Banken unternommenen Bankreform bis zum gegenwärtigen Gesetzentwurf über die Entwicklung der wirtschaftlichen Initiative, eine Reihe von Reformen, die sicher zur Entfaltung der „demokratischen Marktwirtschaft“ beitragen.

Es ist also ungerecht, der PS vorzuwerfen, keine umwälzenden Reformen durchführen zu wollen. Seit der Befreiung hat keine französische Regierung mehr Reformen durchgeführt als die nach dem Machtwechsel von 1981 gebildete Linksregierung. Einige dieser Reformen ändern die Eigentumsstruktur, die Entscheidungsstruktur und das Sozialwesen in Frankreich wesentlich. Es handelt sich also um erhebliche Reformen, deren wirkliche Tragweite oft erst in einiger Zeit gemessen werden kann. Eine der fundamentalsten Reformen (wenn nicht die fundamentalste Reform) ist die Dezentralisierung, deren Notwendigkeit die Rechte während ihrer Machtausübungszeit anerkannt hatte, ohne sie jemals durchzuführen. In der Tat ist der Status der lokalen Gebietskörperschaften ein wichtiger Teil und ein Element der Stabilität des republikanischen Regimes. Also ist die Dezentralisierung vielleicht die tiefste und sicher die unwiderruflichste aller unternommenen Reformen. Es ist erstaunlich, daß Schuh sie in seinen Bemerkungen nirgends erwähnt. Man muß hoffen, daß er in seiner angekündigten Dissertation die vielfältigen Aspekte und Folgen dieser umwälzenden Reform analysieren und die Initiative der 1981 gebildeten Linksregierung anerkennen wird⁴.

Was die reformistische Ideologie der

PS betrifft, kann man bekräftigen, daß „die Sozialistische Partei Frankreichs eine total originelle politische Realität in der europäischen Linken bildet. In mehrfacher Hinsicht ist sie verwandt mit den anderen sozialistischen Parteien Südeuropas (kommunistische Konkurrenz, Mangel von Kontakt zu den Gewerkschaften). Aber seit 1971 folgt sie einer eigenen Laufbahn, gekennzeichnet durch die Linksunion und ein radikales Programm von Strukturreformen. Ihr triumphaler Erfolg bei den Präsidentschafts- und Legislativwahlen von 1981 und ihre hegemoniale Position in der Linken geben ihr dank den Institutionen der V. Republik die Möglichkeit, ihr Programm durchzuführen und wenigstens fünf Jahre ohne (politische) Beschränkungen zu regieren. Das ist mehr als jede der linken Machtausübungen in der Vergangenheit, und das zwingt übrigens die französische Linke, sich an Regeln zu halten, an die sie nicht gewöhnt ist“⁵.

Die PS will namentlich und vorzugsweise ihren Einfluß auf die „neuen Schichten“ der gebildeten und diplomierten Arbeitnehmer ausdehnen. Sie will auch – im Rahmen der Linksunion – an die Macht kommen. Daraus ergibt sich einerseits ein auf die sozialistische Selbstverwaltung gebautes Wirtschafts- und Gesellschaftsprogramm (dessen ideologischer Maximalismus und radikale Formulierung den Bruch mit den Auffassungen und Methoden der früheren, in der Zusammenarbeit mit der Rechten untergegangenen sozialistischen Partei hervorheben soll), und andererseits die Annahme der anfangs verworfenen Institutionen der V. Republik (das heißt einer starken Staatsmacht und von den traditionellen sozialistischen Auffassungen total verschiedenen Institutionen). Endlich will die PS beweisen, daß auch die Linke mit Realismus und Kompetenz die Verantwortung in der Wirtschafts- und Sozialpolitik übernehmen kann. So möchte sie der traditionellen Kritik der Rechten in bezug

auf ihre wirtschaftliche und finanzielle Unfähigkeit die Stirn bieten. Die Anerkennung der Wichtigkeit der Wirtschaft und ihrer Zwänge drückt den Einfluß des „Mendèsismus“ (nach dem Namen des früheren Ministerpräsidenten Pierre Mendès-France 1907–1982) aus.

Obwohl die PS unter dem Impuls von Präsident Mitterrand natürlich die von der gegenwärtigen Regierung geführte Politik unterstützt, besteht sie weiter aus Strömungen, die, jede nach ihrem politischen Empfindungsvermögen, manchmal Aspekte dieser Politik kritisieren und andere Lösungen der sich stellenden Probleme vorschlagen. So ist zum Beispiel die wirtschaftspolitische Wende vom 25. März 1983, die eine Wahl zugunsten des freien Handels und den Zwängen der Konkurrenzfähigkeit ausdrückt, in verschiedenen Teilen der linken Mehrheit (und namentlich der PS) heftig kritisiert worden⁶. Auch die PS als Partei unterstützt nicht immer ohne Zögern die von der Linksregierung auf gewissen Gebieten vorgeschlagenen Orientierungen oder Lösungen (wie gegenwärtig anläßlich der Ausarbeitung eines neuen Status des Privatschulwesens). „Da die PS ihren Geburtsschein nicht vom 10. Mai hat, sieht sie ihren Horizont nicht durch das Septennat abgegrenzt... Sie wirkt für den Sozialismus“, bekräftigt der nationale Orientierungsantrag des letzten Parteitag⁷.

3. Die Nationalisierungen bilden die erste von der Regierung Mauroy unternommene fundamentale Reform. F. Mitterrand hatte mit Nachdruck ihre Notwendigkeit bejaht. Die Bildung eines stark strukturierten und aus strategisch bedeutenden Unternehmen bestehenden öffentlichen Sektors soll die Überwindung der Wirtschaftskrise durch die Beschleunigung des wirtschaftlichen Wachstums und die Modernisierung der Industrie erlauben. In Frankreich ist die Industriepolitik, das heißt die volontaristische Aktion des Staates hinsichtlich

der Strukturen des Produktionssystem, eine alte Tradition die auf Colbert (1619–1683) und Saint-Simon (1760–1825) zurückgeht⁸.

Die 1981 und 1982 durchgeführten Nationalisierungen sind im wesentlichen schon im Regierungsprogramm der PS und im gemeinsamen Regierungsprogramm der Linken (beide von 1972) angekündigt worden. Sie sollen „eine neue industrielle Dynamik“ schaffen⁹. In seinem dem Konzept des industriellen Sozialismus gewidmetem Buch unterscheidet der französische Wirtschaftswissenschaftler Alain Boubilil drei Kategorien von Produktionsketten als Grundlagen einer sozialistischen Industriepolitik: – „leading sectors“ mit vertikaler Integration anderer Bereiche, welche bestimmte Produkte und Technologien verbreiten und die Entwicklung anderer Bereiche nach sich ziehen (Baumaterialien, Glasindustrie, Eisenerz-, Eisen- und Stahlindustrie, NE-Metallindustrie, Chemie-Kunststoffindustrie),

– „Autonomie-Produktionsketten“, deren Ziel die Stabilisierung oder die Reduzierung des Niveaus der Importe und die Sicherung der Entwicklung der Exporte ist (Energieunabhängigkeit sichernde Produktionskette, mit dem Verkehrswesen verbundene Produktionskette),

– „Souveränitäts-Produktionsketten“, welche langfristig die industrielle Souveränität (und also die politische, strategische und kulturelle Souveränität) garantieren (Produktionskette der Behandlung und Umwandlung der Information, Produktionskette der Automatismus-Werkzeugmaschine-Protokollierung)¹⁰.

Durch die Vielfältigkeit ihrer Tätigkeiten können die öffentlichen Unternehmen dem Staat die Initiative bei der Entwicklung der wichtigsten Produktionszweige ermöglichen. „Die verstaatlichten Industrien als „Speer Spitze“ zur Modernisierung der französischen Industrie zu verwenden, ist als wirtschaftspolitisches Konzept in Frankreich keine revolutionäre Neue-

rung. Der Versuch, die industrielle Entwicklung über staatliche Interventionen zu beeinflussen, hat seit Colbert eine lange Tradition. Sie hat Mißerfolge, aber auch Erfolge aufzuweisen. Frankreich war in der Energiepolitik erfolgreicher als manches andere Industrieland und kann in einigen modernen Technologiebereichen Trümpfe vorweisen (Luftfahrt, Telekommunikation, Biochemie)¹¹. Gegenwärtig ist es noch zu früh, um die Bilanz aufzustellen. „Eine industrielle Strategie läßt sich erst nach zehn oder noch mehr Jahren beurteilen“¹². Ihr eventueller Erfolg hängt auch von der allgemeinen Entwicklung der Weltwirtschaft und der Wirtschaft der Europäischen Gemeinschaft ab¹³.

Neben der Modernisierung der Industrie und der Beschleunigung des wirtschaftlichen Wachstums bleibt die Inflationsbekämpfung ein anderes wichtiges Ziel der französischen Wirtschaftspolitik. Die Notwendigkeit dieser Bekämpfung und die Rückkehr zum außenwirtschaftlichen Gleichgewicht rechtfertigen die wirtschaftspolitische Umkehr und die Härtemaßnahmen („plans de rigueur“) von Juni 1982 und besonders von März 1983. Der Erfolg der Inflationsbekämpfung hängt schließlich längerfristig weniger von den Resultaten der Härtemaßnahmen ab als von der erhofften Konkurrenzfähigkeit der französischen Wirtschaft. Mit dem öffentlichen Sektor hat die Regierung potentiell ein entscheidendes Instrument in der Hand, um die Investitionsentscheidungen und den Ausbau neuer Technologien konzentriert zu fördern. Die öffentlichen Unternehmen beherrschen die vier strategischen Bereiche, im öffentlichen Verkehrs- und Kommunikationswesen, in der Energiewirtschaft und bei den Energieresourcen, im Banken- und Kreditsektor, in den wichtigsten Technologie- und Wachstumssektoren, wie Raum- und Luftfahrt, Atomwirtschaft, Elektronik, Informatik. Von der gegenwärtigen französischen Wirtschaftspolitik

sprechend, bekräftigt der französische liberale Wirtschaftswissenschaftler François Bilger: „Es stimmt, daß diese sehr kohärenten, aber insgesamt doch fragwürdigen staatlichen Methoden augenblicklich im Sinne durchaus lobenswerter Ziele eingesetzt werden: zur konjunkturellen Stabilisierung und zur Umstrukturierung der Industrie. Es ist möglich, daß, dank der besseren Beziehungen zu den Gewerkschaften, des internationalen Aufschwungs und des Sinkens des Dollars, von denen die gegenwärtige Regierung profitiert, diese ihre konjunkturellen Ziele tatsächlich in der vorgesehenen Frist erreichen könnte“¹⁴.

Schon im Jahre 1983 stellte man fest, daß die Austerity-Politik zu greifen beginnt¹⁵. Im Frühjahr 1984 ist die Erholung bereits eingeleitet. „Wir haben ein Kap überwunden, aber es bleibt uns noch Weg zurückzulegen. Werden wir die Geduld und den Willen dazu haben? So lautet die ganze Frage“, betont der französische Wirtschafts-, Finanz- und Budgetminister Jacques Delors, der „aus jedem Arbeiter einen bewußten Akteur des wirtschaftlichen Lebens machen“ will und sich also zum demokratischen Sozialismus bekennt¹⁶. Die derzeitige Wirtschaftspolitik bedeutet somit keinesfalls eine ordnungspolitische Wende.

Mit den immer näher rückenden Wahlen zur Nationalversammlung von 1986 stellt sich natürlich die Frage der weiteren Unterstützung der Austerity-Politik durch die Kommunisten und den linken Flügel der PS. Neulich hat der bekannteste Leiter dieses Flügels, der frühere Forschungs- und Industrieminister Jean-Pierre Chevènement die Wirtschaftspolitik der Regierung Mauroy wieder kritisiert: „Der Graben, der sich zwischen den Zielen und den Resultaten sicher auftun wird, beunruhigt mich... Mit 2,8 Millionen Arbeitslosen im Jahre 1986 wird die Linke die Wahlen nicht gewinnen“¹⁷.

Es bleibt, daß in der Vergangenheit

die Linke immer der Unfähigkeit und der Unverantwortlichkeit auf dem Gebiet der Wirtschaftspolitik von der Rechten angeklagt wurde. Erfolge der Austerity-Politik und der Industriepolitik wären also von historischer Bedeutung für die Zukunft.

4. Ich habe in meinem Artikel geschrieben, daß die Lois Auroux und die verschiedenen anderen sozialpolitischen Maßnahmen „entscheidend daran mitgewirkt haben, Frankreich ein modernisiertes und humaneres, anderen westeuropäischen Ländern ähnliches Arbeitsrecht zu geben“ (S. 358). Man versteht umso weniger die Schärfe der Kritik des Unternehmertums.

5. Die Reform des Steuersystems bleibt eine der wichtigen zu unternehmenden Reformen in Frankreich. Sie ist besonders schwer durchzuführen, da sie das Umverteilungsziel mit dem Allokationsziel vereinigen muß. Ihr Erfolg ist mit einem Wiederaufleben des staatsbürgerlichen Pflichtgefühls und einer Erneuerung der Staatsgesinnung verbunden¹⁸. Die Renaissance des Bürgersinns kann sich nur aus einer vielseitigen Bildungsbemühung ergeben.

6. Nach drei Jahren Machtausübung der Linken kann man sich natürlich über das Wesen und die Zukunft des *socialisme à la française* („Sozialismus nach französischer Art“) fragen. Ist er seinen Prinzipien treu geblieben? Ist er zu einer „zweiten Rechten“ geworden? Paßt er sich nur den Zwängen der wirtschaftlichen und gesellschaftlichen Entwicklung sowie der Machtausübung an? Diese Fragen sind Elemente einer vielseitigen gegenwärtigen Debatte in Frankreich¹⁹. In einem anläßlich des dritten Jahrestages seines Wahlsieges von 1981 gegebenen Interview bekräftigt Präsident François Mitterrand seine Treue zum Sozialistischen Projekt: „Ich will Frankreich modernisieren in bezug auf die soziale Gerechtigkeit“. Mitterrand schlägt eine Art dritter Weg zwischen dem rasenden Etatismus und

dem totalen Liberalismus vor. „Die Gesellschaft mit gemischter Wirtschaft, das ist die französische Gesellschaft, so wie sie sich abzeichnet in dem und durch das Zusammenleben von zwei kräftigen (öffentlich-wirtschaftlich und privatwirtschaftlich) Sektoren, die voneinander unabhängig, aber komplementär sind... Es gibt die Rechte, die – ohne daß sie es dazu brachte – Frankreichs Ressourcen vergrößern, aber nicht umverteilen will; es gibt die Linke, die alles verteilen will, ohne sich um das Produzieren zu kümmern; es gibt die Linke, zu welcher ich gehöre, die produzieren will, um umverteilen zu können“⁽²⁰⁾.

Anmerkungen

- 1 Sur (Serge), *France: Les élections, Les conséquences des élections*, in: *Universalis* 1982, *Les événements, les hommes, les problèmes en 1981*, Paris, Encyclopaedia Universalis, 1982, S. 274.
- 2 Michelet (Jules), *Histoire de France*, Paris, Editions de Saint-Clair, 1964, S. 15.
- 3 Ostleitner (Herbert), *Zu den Grundlagen der wirtschaftspolitischen Konzeption der Sozialistischen Partei Österreichs (SPÖ)*, in: Abele (Hanns), Nowotny (Ewald), Schleicher (Stefan), Winckler (Georg) (Hrsg.), *Handbuch der österreichischen Wirtschaftspolitik*, Wien, Manzsche Verlags- und Universitätsbuchhandlung, 1982, S. 133 & 136.
- 4 Siehe zum Beispiel: Les adaptations administratives nécessaires à la préparation de la planification régionale, *Journal officiel de la République française, Avis et rapports du Conseil économique et social*, Nr. 21/1983, 6. 12. 1983, 66 S.
- 5 Portelli (Hugues), *L'idéologie réformatrice du nouveau parti socialiste*, in: Dreyfus (François-G.) (Hrsg.), *Réformisme et révisionisme dans les socialismes allemand, autrichien et français*, Paris, Editions de la Maison des sciences de l'homme, 1984, S. 157.
- 6 Lipietz (Alain), *Un socialisme français aux couleurs du libéralisme, Autres contraintes, autres périls*, *Le Monde diplomatique*, 31. Jahrgang, Nr. 360, März 1984, S. 1 & 16–17.
- 7 Le Congrès de Bourg-en-Bresse, 28–30. Oktober 1983, Motion nationale d'orientation, *Pour réussir le changement, Le Poing et la Rose*, Nr. 105, Dezember 1983, S. 17.
- 8 Stoffaës (Christian), *Nationalisations industrielles et bancaires, Le contexte historique*, *Les Cahiers Français (La Documentation Française)*, Nr. 214, Januar–Februar 1984, S. 3–5. Siehe auch: Delorme (Robert), *A New View on the Economic Theory of the State: A Case Study of France*, Paris, Centre d'études prospectives d'économie mathématique appliquées à la planification (Cepremap), Nr. 8401, Januar 1984, 42 S.
- 9 Le Garrec (Jean), *L'enjeu véritable des nationalisations*, in: *La politique industrielle, Les Cahiers Français (La Documentation Française)*, Nr. 212, Juli–September 1983, S. 27. Siehe auch: Delion (André G.), Durupt (Michel), *Les nationalisations 1982*, Paris, Economica, 1982, 208 S.; Blanc (Jacques), Brulé (Chantal), *Les nationalisations françaises en 1982, Notes et Etudes documentaires (La Documentation Française)*, Nr. 4721–4722, 20. Juni 1983.
- 10 Boubil (Alain), *Le socialisme industriel*, Paris, Presses Universitaires de France, 1977, S. 253–322.
- 11 Wegner (Manfred), *Französische Wirtschaftspolitik unter Mitterrand, Versuch einer vorläufigen Bilanz, Ifo-Schnelldienst*, 37. Jahrgang, Nr. 11–12/84, 16. April 1984, S. 15.
- 12 Dethomas (Bruno), *Deux ans de nationalisations, Le glissement vers un capitalisme d'Etat*, *Le Monde*, 41. Jahrgang, Nr. 12146, 14. Februar 1984, S. 19.
- 13 Poirmeur (Yves), Pannetier (Christophe), *Les socialistes français, la crise et l'Europe*, *Le Monde diplomatique*, 31. Jahrgang, Nr. 361, April 1984, S. 2–3.
- 14 Bilger (François), *Die Inflationsbekämpfung in Frankreich, Referat vor dem Wirtschaftspolitischen Ausschuss des Vereins für Sozialpolitik am 30./31. März 1984 Freiburg i. Br., Strasbourg, März 1984*, S. 49.
- 15 Kuntze (O. E.), *Auslandskonjunktur: Frankreich, Ifo-Schnelldienst*, 36. Jahrgang, Nr. 34/83, 8. Dezember 1983, S. 23–27.
- 16 *Le Monde*, 41. Jahrgang, Nr. 12214, 4. Mai 1984, S. 8 & 1.

- 17 *Le Monde*, 41. Jahrgang, Nr. 12212, 2. Mai 1984, S. 7.
- 18 Henry (André), Liberté, égalité, fiscalité, *Le Monde*, 41. Jahrgang, Nr. 12213, 3. Mai 1984, S. 2.
- 19 Siehe zum Beispiel folgende Artikel: Duverger (Maurice), Le socialisme à la française, aujourd'hui, *Le Monde*, 41. Jahrgang, Nr. 12192, 7. April 1984, S. 9; Gallo (Max), Le socialisme aujourd'hui, Des slogans ou des principes, *Le Monde*, 41. Jahrgang, Nr. 12207, 25. April 1984, S. 1-2; Garnier (Jean-Pierre) & Janover (Louis), Une deuxième droite?, *Le Monde*, 41. Jahrgang, Nr. 12207, 25. April 1984, S. 2.
- 20 *Libération*, Nette série-Nr. 923, 10. Mai 1984, S. 2-7. Zum IX. Plan, siehe: Loi no 83.1180 du 24. decembre 1983, Rapport annexé à la deuxième loi de développement économique, social et culturel (1984-1988), *Journal officiel de la République française*, Edition des lois et décrets, 30. Dezember 1983, Annexe au no 302, 180 S.

BÜCHER

SCHUMPETER EN VOGUE? – HOFFENTLICH!

Rezension von: Eduard März, Joseph
Alois Schumpeter – Forscher, Lehrer
und Politiker, Verlag für Geschichte
und Politik Wien 1983, 187 Seiten,
4 Bildtafeln, Leinen S 280,–

Schumpeter gehört zu den international bekanntesten Ökonomen des deutschen Sprachraums. Die Rezeption seines Werkes in den deutschsprachigen Ländern – anders als im angelsächsischen Bereich – entwickelte sich jedoch nicht sehr üppig. Die Zahl der Schumpeter-Monographien und auch die Aufsatzliteratur, selbst im vergangenen Jubiläumsjahr, die seinen Arbeiten gewidmet ist, steht in einem deutlichen Mißverhältnis zu der überragenden wissenschaftlichen Bedeutung seines Werkes für die Politische Ökonomie unseres Jahrhunderts. Zudem wurden vorwiegend Einzelaspekte – wenn auch sehr wichtige – herausgefiltert: die Theorie des dynamischen Unternehmers und der wirtschaftlichen Innovation; die demokratietheoretischen Überlegungen aus dem Spätwerk „Kapitalismus, Sozialismus und Demokratie“ (1942); das konjunktur-theoretische Modell der sich überlagernden kurzen, mittleren und langen Wellen. Anderes – wie etwa die Geld-, Kapital- und Zinstheorie, Schumpeters finanzwissenschaftliche Arbeit und die verteilungstheoretische Dimension seines Denkens, speziell die These von den auf Lohn und Bodenrente begrenzten statischen Einkommensarten – blieb der

Kenntnisnahme durch speziell Interessierte vorbehalten. Der heutige Durchschnittsökonom weiß kaum etwas darüber. – Gewiß trifft zwar die Feststellung Eduard März' im Vorwort seines hier anzuzeigenden Sammelbandes zu, daß Schumpeter ein geistiges Erbe hinterließ, das „immer neue Generationen von Studenten, Lehrern, Forschern und Politikern in seinen Bann“ (S. 9) zu schlagen vermag, aber dies ist gewiß mehr qualitativ als quantitativ zu verstehen.

Eine breite Vermittlung von Schumpeters Theorie – vergleichbar etwa mit der Neoklassik oder dem Keynesianismus, denen gegenüber Schumpeter gleichermaßen abzugrenzen ist – läßt sich nicht konstatieren. Ob der äußere Anlaß des einhundertsten Geburtsjahres (1983) von Schumpeter, das einige Kolloquien und publizierte Würdigungen brachte, eine dem universellen Werk des gebürtigen Österreicherers angemessenere Rezeptionsbreite herbeiführen wird, bleibt abzuwarten.

Vor dem Hintergrund der vorstehend skizzierten Situation kommt der kürzlich in einem Buch zusammengefaßten Publikation verschiedener Abhandlungen Eduard März' über Schumpeter und Schumpeters theoretische Arbeit besondere Bedeutung zu. Daß die Mehrzahl der Aufsätze bereits früher veröffentlicht worden ist, stellt keinen Mangel dar, zumal sie hier zu einem geschlossenen Ganzen zusammengefügt wurden und bisher meist nur in sehr speziellen, nicht einmal in allen wissenschaftlichen Bibliotheken sofort zugänglichen Periodika oder Sammelbänden zu finden waren. Zwei Untersuchungen legt März hier erstmals vor („Persönliche Erinnerungen an Joseph A. Schumpeter als akademischer Lehrer“ und „Über den Schumpeterschen Unter-

nehmerbegriff“). Ergänzt wird der Band durch die Erstveröffentlichung einiger Briefausschnitte aus der Korrespondenz Schumpeters aus den Bonner Jahren (1925–1932). Diese sehr persönlichen Äußerungen geben einen Einblick in die seelische – und finanzielle – Krise Schumpeters in jener Zeit, als er – von Gläubigern seiner mißglückten Tätigkeit als Präsident der Wiener Biedermann-Bank geplagt und mit Steuerforderungen konfrontiert – den Tod seiner sehr jungen Frau verkraften mußte, was zeitweilig seine Arbeitskraft zu lähmen drohte. Dazwischen finden sich in den Brieftexten aber auch zeitgeschichtliche Splitter und Amüsantes. Insgesamt zeichnen diese kurzen Ausschnitte privater Prosa das menschliche Portrait Schumpeters weit eindrucksvoller, als es selbst eine längere biographische Darstellung vermocht hätte.

Eduard März gehörte in den vierziger Jahren zu Schumpeters Schülern. Dieser persönlichen Beziehung ist nicht nur die aufschlußreiche Skizze über Schumpeters Lehr- und Forschungstätigkeit in Harvard zu danken, in der März auch die nicht immer spannungslose Position des großen Wissenschaftlers in der ihm letztlich fremden Umgebung beleuchtet, sondern der langjährige unmittelbare Kontakt des Autors zu seinem „Doktorvater“ gibt ihm eine spezifische Interpretationskompetenz gerade für jene Teile des Schumpeterschen Werkes, die wie etwa seine Marx-Rezeption, die Imperialismuserklärung oder das Sozialisierungsproblem wenn nicht umstritten, so doch sehr ambivalent gesehen werden.

März gehört zu jenem heute nicht gerade repräsentativen Typ von Wirtschaftswissenschaftler, der breites historisches Wissen mit theoretischer Arbeit verbindet. Der geschichtliche Ansatz bei der Bearbeitung theoretischer Fragen ist auch für Schumpeter charakteristisch. So darf es als glücklicher Umstand gelten, daß wirtschaftsgeschichtlicher Fachverstand und me-

thodische Affinität zu Schumpeter mit dem erwähnten Vorzug persönlicher Beziehung bei März zusammenfließen und zu einer nirgends ins rein Referierende abgleitenden werkadäquaten Darstellung führen. Ohne Zweifel gibt der Sammelband – wie im werbenden Klappentext des Buches vermerkt – auch „für den in ökonomischen Fragen ungeschulten Leser in verständlicher Sprache die Grundzüge des ökonomischen Systems von Joseph A. Schumpeter“ wieder, aber der wissenschaftliche Wert des vorliegenden Bandes – und dies ist vorrangig – erschließt sich wohl voll erst dem vorinformierten Leser. Jedenfalls wird durch März' vielschichtige historische Einordnungen und die beigebrachten Hintergrundbelege Schumpeters Theorie in ein lehr- und realgeschichtliches Beziehungsgefüge gestellt, das sich aus seinem Werk allein noch nicht ablesen ließe.

Die Abhandlungen des Sammelbandes sind dem Titel entsprechend vornehmlich um die Arbeiten des „Jahrhundertökonom“ zentriert. Nur eine längere Untersuchung (Zur Periodisierung der neueren österreichischen und deutschen Wirtschaftsgeschichte), die März zusammen mit Hans Kernbauer verfaßt hat, fügt sich nicht ganz in dieses Konzept. März vermerkt denn auch, daß dies quasi als „Abrundung“ seiner (brillanten) Studie aus der Oskar-Lange-Festschrift (1964) „Zur Genesis der Schumpeterschen Theorie der wirtschaftlichen Entwicklung“ zu verstehen ist, die im vorliegenden Band in einer erweiterten Fassung enthalten ist.

Auf dem deutschen Buchmarkt gibt es weder eine aktuelle Schumpeter-Monographie noch sind Einführungslehrbücher in die Volkswirtschaftslehre verfügbar, die Schumpeters Werk wenigstens umreißen, von einer angemessenen Darstellung ganz zu schweigen. März' neues Buch schließt somit eine – als deprimierend zu bezeichnende – Lücke. Es ist zu wünschen,

daß später vielleicht auch eine bro-
schierte (Taschenbuch-)Ausgabe er-
scheint, die dann den pekuniären

Möglichkeiten von Studenten entge-
genkommen würde.

Karl Georg Zinn

KEYNES UND DER
ZUSAMMENBRUCH DER „WELT
VON GESTERN“

Rezension von: Robert Skidelsky,
John Maynard Keynes 1883–1920
Hopes Betrayed, 447 Seiten
Macmillan, London 1983

Beinahe vierzig Jahre mußten seit dem Tod von John Maynard Keynes vergehen, ehe diese faszinierende, geniale und vielschichtige Persönlichkeit eine angemessene biographische Würdigung erfahren konnte. Robert Skidelskys monumentales Werk setzt aber nun schwer überbietbare Maßstäbe. Wenn die Fortsetzung hält, was der erste Band verspricht, dann wird dies wenigstens im wissenschaftlichen Sinn die definitive Keynes-Biographie. Skidelsky breitet eine Fülle von Material vor uns aus, das dieses reiche Leben in seiner Vielfalt einzufangen versucht: Keynes, der Liebhaber mittelalterlich-lateinischer Lyrik kommt ebenso zu seinem Recht wie Keynes, der Analytiker des britisch-indischen Währungssystems; der Börsenspekulant wie der Ballettliebhaber, der Bücher- und Bildersammler wie der professionelle Ökonom, der erfolgreiche Selbstverleger seiner Bücher wie der Angehörige und Förderer des literarisch-künstlerischen Bloomsbury-Kreises. Alle, auch die vom ersten Keynes-Biographen Roy Harrod schamhaft verschwiegenen Leidenenschaften des Fleisches und Geistes dieser so weitgespannten Existenz finden ihre Würdigung. Freilich geschieht dies um den Preis einer Ausführlichkeit, die trotz vielfach brillanter Formulierungen eine Mehrzahl potentieller Leser abschrecken muß. Man würde sich neben dieser hervor-

ragenden wissenschaftlichen Biographie auch eine knappere Kurzfassung des selben Autors wünschen, die mit dem gleichen Grad an Wahrhaftigkeit und Kompetenz ein gedrängteres und damit faßbareres Bild von Keynes vermittelt.

Beispielhaft für Skidelskys weites Ausgreifen ist der Raum, den er der Herkunft Keynes' widmet. Er beginnt mit den Ahnen, die der junge Maynard in Eton einmal bis zu einem William de Cahagnes zurückverfolgte, der mit Wilhelm dem Eroberer England betreten haben soll. Skidelsky verweilt erstmals bei John Keynes, Maynards Großvater, der mit seinem Hobby, der Dahlien- und Rosenzucht als Erwerbsgärtner ein Vermögen machte. Eine eigene kleine Biographie wird dessen Sohn Neville zuteil. Dieser, Maynards Vater, entflohen bereits dem Geschäftsleben und etablierte sich an der Universität Cambridge: zunächst als vielversprechender Logiker und von Alfred Marshall geförderter Ökonom, dann freilich immer weiter von eigentlich akademischen zu Aufgaben der Universitätsverwaltung retirierend. Gewissenhaft, mit Neigungen zu Pedanterie, Selbstzweifeln und obsessiven Hobbies, stellt dieser Vater ein eigentümliches Gegenstück und doch teilweises Vorbild zu seinem vor Selbstvertrauen berstenden Erstgeborenen dar. Was Neville sich mühsam erkämpfte und wovon er oft zurückschreckte, schien Maynard zuzufiegen. Die Herausgeberschaft des „Economic Journal“ etwa, die Alfred Marshall 1890 Neville zudachte, und vor der jener sich scheute, wurde von Maynard 1911 ganz nebenbei übernommen ... (S. 63).

Nicht nur der für Maynards wissenschaftlichen und beruflichen Weg sehr bedeutsame Vater wird von Skidelsky gewissenhaft erfaßt. Ein eigenes Kapitel ist auch der einzigartigen „Cambridge Civilisation“ gewidmet, die in der Victorianischen Ära durch Verstärkung des Leistungsaspektes und Stipendiatentums neuen Glanz ge-

wann. Ein Hauptrepräsentant dieser Zivilisation war und blieb bis in Maynards Studentenzeit Alfred Marshall, in dessen zusammenfassender Schau die Ökonomie sich mit der Ethik verschränkte: ein „moralisierter“ Mittelschicht-Kapitalismus mit seinen Tugenden: Energie, Initiative, Rationalität, Sparsamkeit, Fleiß und Redlichkeit sollte laut Marshall den Weg in einen permanenten Fortschritt und die darwinistische Vervollkommnung der Menschheit ebnen. Ein anderer führender Repräsentant der Cambridge-Zivilisation, der Moralphilosoph Henry Sidgwick prägte die dort bald vorherrschende Atmosphäre religiösen Zweifels. – freilich mit Maß: Der dreiundzwanzigjährige Maynard Keynes schrieb bissig über ihn: „He never did anything but wonder whether Christianity was true and prove that it wasn't and hope that it was“. (S. 34).

In diesem großbürgerlich-akademischen Milieu wuchs Keynes als ältestes von drei Kindern behütet, aber unter beachtlichen intellektuellen Leistungsanforderungen heran.

Seine geistigen Talente entwickelte Maynard mit geradezu spielerischer Leichtigkeit, zur wachsenden Bewunderung seiner Eltern. Psychologisch war für ihn das Aufwachsen in einem sehr viktorianisch geprägten Haushalt allerdings nicht leicht. Maynard lispelte, stotterte zeitweilig, hielt sich seit seinem sechsten Jahr ein Leben lang für häßlich (S. 169) und wurde noch mit acht Jahren als Brutalmaßnahme gegen Masturbation der Beschneidung unterzogen. (S. 66) All dies mag für seinen weiteren Werdegang ebenso bedeutsam gewesen sein wie die prodeutsche und antifranzösische Grundstimmung in seinem Elternhaus. Die Bewunderung seines Vaters für aristokratische und sonstige Hoheiten übernahm Maynard freilich nicht. Schon der brillante Eton- und Cambridgestipendiat zeigte einen gewissen Zug zur legeren Respektlosigkeit gegenüber Autoritäten, der freilich Angepaßtheit und Würdigung sei-

tens Vorgesetzter nie ausschloß – ein sehr typisches Merkmal auch des reifen Ökonomen Keynes.

Keynes' soziale Herkunft und Entwicklung, seine Fähigkeit den Schlägen der Schule wie des Lebens durch geschicktes Ausweichen zu entgehen, zeigen ihn schon in seinen Jugendjahren auf jener luftigen Höhenposition, die er nie mehr verlassen sollte. Er war stets, wie Skidelsky dies ausdrückt, Mitglied der „Eliten der Establishments“, denen er angehörte, (S. 1) also Mitglied der Crème de la crème: King's scholar in Eton, Apostel in Cambridge, Lieblingsschüler Alfred Marshalls, Vorsitzender einer großen Versicherung etc. Diese bevorzugte Position wurde von ihm aber – trotz gelegentlicher Anflüge eines frivolen Zynismus – stets auch als ethische Verpflichtung begriffen. In seiner geplanten Familiengeschichte sprach er etwa schon als Etonschüler vom „tiefen Verantwortungsgefühl, die großen Namen der Vergangenheit zu tragen und die zugewiesenen Positionen auszufüllen“ (S. 3). Zu dieser Zeit bewunderte er die weltabgewandte Askese des Bernhard von Cluny – bald aber auch den kritischen Glauben an die Vernunft des Peter Abälard.

In gewissem Sinne durchlebte auch Keynes seine Jugend in einer quasi klösterlichen Gesellschaft. Anders als so viele sensible Söhne der britischen Mittel- und Oberschicht scheint er aber in der Jungmännergesellschaft der Internatsschule und des noch fast „frauenfreien“ Cambridger Universitätslebens glücklich gewesen zu sein: er nützte die geistig anregende Atmosphäre, ließ sich nie auf seine stärkste Begabung, die Mathematik, einengen und entwickelte seine sexuellen Neigungen entsprechend der latent bis manifest homoerotischen Atmosphäre.

Bis in seine späten dreißiger Jahre blieb Maynard Keynes eindeutig dem gleichgeschlechtlichen Liebesleben verpflichtet. Zwar unter Wahrung des äußeren Dekorum, aber ungeniert und

sogar im Gefühl der Überlegenheit dieser durch die griechischen Philosophen „geadelten“ Form der Gefühlsbeziehung. Roy Harrod hat hier die massivsten seiner biographischen Verfälschungen vorgenommen, und es ist Skidelsky zu danken, daß er diese längst nicht mehr geheime Seite von Keynes' Wesen unbefangen erörtert.

Tatsache ist, daß langjährige intensive Freundschaften wie jene zum Maler Duncan Grant großen Einfluß auf Keynes' Persönlichkeitsbildung hatten, daß aber auch die Urteile seiner Mitwelt durch diese affektive Seite mitgeprägt wurden. Ein sehr heterosexuell orientierter Mann, wie Bertrand Russell, empfand etwa nicht nur Bewunderung für Keynes' Geist, sondern auch leisen Abscheu vor seinen sexuellen Präferenzen; andererseits wurde aber das Urteil von „gleichgesinnten“ Bloomsbury-Freunden wie Lytton Strachey durch Eifersucht auf abspenstig gemachte Eroberungen mitbestimmt. Fernab jeder Schlüssellochperspektive betrachtet, zeigt sich Keynes auch in diesen Beziehungen vielschichtig: gefühlvoll, aber auch kühl, meist überlegen, dabei aber werbend, finanziell sorgend und verständnisvoll. So wie er epische Lyrik auch vom quantitativen Aspekt der Anzahl der Zeilen betrachtete (S. 84), führte er übrigens unter anderem eine private Orgasmusstatistik (S. 204) – was Freunde befremdete, aber nichts am herzlichen Charakter seiner Zuneigungen änderte.

Keynes, der Ökonom, kommt in dieser Jugendbiographie erst in Ansätzen vor, und da vornehmlich als praktischer Institutionenkenner und Wirtschaftspolitiker: Als Schüler seines Vaters und des alten Marshall hatte er zunächst durchaus konventionelle Grundauffassungen. Freihandel war nach Skidelsky „sein einziges politisches Anliegen“ vor dem ersten Weltkrieg. „Free trade and free thought! Down with pontiffs and tariffs!“ lautet etwa eine schwungvolle Briefstelle

aus 1903, als die Konservativen um Joseph Chamberlain für Protektionismus und Präferenzzölle innerhalb des Empire eintraten (S. 122). In einer Rede in Cambridge wies Keynes sogar 1910 ausdrücklich daraufhin, daß Protektionismus keine vermehrte Beschäftigung erbringen könnte und betonte die Unmöglichkeit genereller Überproduktion (S. 228). Gegen die Quantitätstheorie des Geldes hatte Keynes auch noch keine grundlegenden Einwände. Seine Arbeit über den britisch-indischen Golddevisenstandard, mit der er 1913 seinen Ruf als praktischer Ökonom begründete, zeigt zwar schon Ansätze seiner späteren Präferenz für eine Demonetisierung des Goldes, ist aber keineswegs umstürzlerisch zu nennen, sondern eher eine geschickte Verteidigung der offiziellen Position des Indienministeriums gegen Korruptionsvorwürfe aus der Öffentlichkeit. Fabiersozialismus und Frauen eroberten die Cambridge-Avantgarde erst gegen 1910, also nach Keynes' Studienzeit: seine eigene jugendliche „Progressivität“ erschöpfte sich durchaus noch in der Anhängerschaft an die individualistische Ethik von G. E. Moore, ein wenig Freidenkerei und in augenzwinkernden Insiderbekenntnissen zu „Sodom und Gomorrha“. Während seiner kurzen aber erfolgreichen Tätigkeit im Indienamt (1906–08) zeigte sich freilich bereits Keynes' administrative Brillanz, die „Fähigkeit, Männer von vierzig zu beeindrucken“ (S. 186). Seine Funktion im Schatzamt während des Krieges hob ihn schließlich scheinbar mühe-los in die Höhen praktischer Wirtschaftspolitik. Keynes, der wie Skidelsky richtig schreibt, nicht der Typus des „Puzzle Solvers“ war, des spielerischen Ökonomen, der sich leicht in irrelevante Abseitigkeiten verfängt, sondern ein Mann des „genialen Hausverstandes“, empfing gerade aus solchen praktischen Aufgaben die Impulse seiner großen Neuerungen.

Die Bemühung um die qualitativen,

nicht-numerischen Aspekte ökonomischer Probleme war übrigens bereits Kennzeichen des jungen Keynes – ebenso wie die Vorliebe für ein möglichst hohes Niveau der Generalisierung. Skidelsky verweist etwa bezüglich Keynes' weit in die Vorkriegszeit zurückreichender Beschäftigung mit der „Treatise on Probability“ (veröffentlicht 1921) auf die Parallele der Vorliebe für den *allgemeinen Fall* der Wahrscheinlichkeitslogik gegenüber dem Grenzfall der Sicherheit zu Keynes' späterer Suche nach einer *allgemeineren* makroökonomischen Theorie, die nicht nur Vollbeschäftigungsgleichgewichte umfaßt (S. 184) und beleuchtet die Skepsis des mathematisch hochbegabten Ökonomen gegenüber der Mathematik als Instrument der Sozialwissenschaften („Mathematical reasoning now appears as an aid in its symbolic rather than its numerical character. I at any rate have not the same lively hope as Condorcet, or even as Edgeworth, „éclaircir les sciences morales et politiques par le flambeau de l'Algèbre“ – S. 223).

Den intellektuellen Höhepunkt dieses Buches stellt zweifellos die Darstellung des Reifeprozesses von Keynes im Wissenskonflikt seiner Kriegstätigkeit dar. John Maynard Keynes war zutiefst in der speziell britischen Variante der „goldenen Vorkriegszeit“ verankert: im sonnigen Fortschrittsoptimismus des 19. Jahrhunderts, in den viktorianischen Grundwerten und Gewißheiten der Mittelschicht, relativiert durch die edwardianischen Freiheitsimpulse und gelockerten Sitten ab 1900. Der Erste Weltkrieg brachte den schrittweisen Zusammenbruch dieser Gewißheiten, zerstörte die finanzielle Führungsposition Englands und mündete in einen Frieden, der den nächsten Krieg in sich barg. Keynes hatte zwar nach dem Wort von Giraudoux „das Privileg der Großen, die Katastrophen von einer Terrasse anzuschauen“. Er sah das Grauen des Krieges ebensowenig körperlich an, wie er sich je der Begeg-

nung mit der materiellen Not der Arbeiter aussetzte. Aber er erlebte dennoch sensibel den säkulären Zusammenbruch, den dieser Krieg bedeutete und wurde geprägt durch die Erfahrung der Fragilität einer verfeinerten Zivilisation, die er wie so viele als unzerstörbar gegeben angenommen hatte. In seinem Essay „Before the War“ schrieb etwa Clive Bell, ein Mitglied des Bloomsbury-Kreises 1917 voll bitterer Ironie: „Not, I suppose, since 1789 have days seemed more full of promise than those spring days of 1914“ (S. 284). Das Erwachen aus diesem Traum war fürchterlich – und die ökonomischen und politischen Grundlagen der als so prekär erkannten Zivilisation zu sichern, sollte künftig Keynes' Hauptanliegen sein.

Roy Harrod, für Skidelsky der „Meister der selektiven Zitierung“ (S. XVIII) hat übrigens Keynes' Haltung zum Krieg ebenso verschleiert wie seine sexuelle und spielerisch-spekulative Seite (Keynes schrieb etwa 1905 an Lytton Streachey: „I find economics increasingly satisfactory, and I think I am rather good at it. I want to manage a railway or organise a Trust, or at least swindle the investing public“. Der letzte Teil der Briefstelle wurde von Harrod bei der Zitierung durch Punkte ersetzt. . .)

Keynes benützte seine hohe Position in der Kriegsfinanzierung des britischen Schatzamtes namentlich im Jahre 1915 dazu, immer wieder für einen begrenzteren britischen Kriegseinsatz einzutreten, für eine hauptsächlich finanzielle Unterstützung der Alliierten und eine Vermeidung der Aufstellung großer Armeen. Er war nahe daran, bei Verabschiedung der allgemeinen Wehrpflicht Anfang 1916 wie sein vorgesetzter Minister McKenna aus dem Schatzamt auszuscheiden und deklarierte sich (was Harrod vernebelt) ausdrücklich als Wehrdienstverweigerer aus Gewissensgründen (er hätte dies, um es sich bloß persönlich zu „richten“, nicht nötig gehabt). Obwohl Keynes, nach außen erfolg-

reich, letztlich in seiner Tätigkeit verblieb, verfluchte er damals den von ihm später bewunderten Lloyd George als Verfechter des „K.-o.-Schlages“ gegen Deutschland. Er schrieb an Duncan Grant: „I work for a Government I despise, for ends I think criminal“ – (S. XIX). Keynes' Unterschätzung der deutschen Kriegsziele, die Kriegsgegnerschaft der damals als Wohngemeinschaft fungierenden Bloomsbury-Gruppe und seine Einsicht, daß der Massenkrieg einer ökonomischen Abdankung Englands vor dem neuen Großgläubigerstaat Amerika gleichkam, prägten diesen Gewissenskonflikt ebenso wie später seine Haltung zum Friedensvertrag.

Ins Bewußtsein einer breiteren Öffentlichkeit trat John Maynard Keynes mit seinem Buch „The Economic Consequences of the Peace“ (1919), von dem er – auf eigene Kosten und mit eigenem Gewinn – mehr als 100.000 Stück absetzte. Dieser Bericht eines Finanzexperten von der Pariser Friedenskonferenz ist sicher in manchem einseitig. Die ungeheuren Lasten und Blutopfer an der Westfront werden etwa nicht als teilweise Rechtfertigung der französischen Intransigenz in der Reparationsfrage gewürdigt. Zum Teil, etwa in der Schilderung des französischen Finanzministers Klotz, scheint Keynes sogar durch jenen leichten Antisemitismus geprägt, der schon seinen Eton-Aufsatz aus 1900 über Ost-West-Unterschiede charakterisierte (S. 360, S. 94).

In seiner etwas „ökonomistischen“ Sicht berücksichtigte Keynes auch nicht die Beschränkungen der Politik als „Kunst des Möglichen“: die alliierten Politiker aller Staaten standen 1919 ja etwa unter dem Druck der Öffentlichkeit, Deutschland „für den Krieg zahlen zu lassen“, auch wenn dies faktisch unmöglich war, noch dazu, wenn man die entsprechenden deutschen Exportüberschüsse zum Schutze der eigenen Industrien nicht zulassen wollte. Ein „unerfüllbarer“ Vertrag war damals sozusagen tages-

politisch notwendig, um Zeit zu gewinnen.

Dennoch ist Keynes' berühmtes Buch letztlich ein weitschauender humanistischer Appell für einen Frieden ohne Haß: für eine europäische Freihandelszone, stabilisierte Wechselkurse, Streichung der interalliierten Schulden und milde Behandlung Deutschlands – eine Lösung, die vielleicht die tragische Vergiftung der Weimarer Republik durch die Reparationsfrage verhindern hätte können. Keynes motivierte seine Vorschläge mit der Warnung „vor dem endgültigen Bürgerkrieg zwischen den Kräften der Reaktion und den verzweifelte Konvulsionen der Revolution, vor dem die Schrecken des vergangenen Krieges mit Deutschland zu nichts vergehen werden, und der, wer immer auch Sieger sein mag, die Zivilisation und den Fortschritt unserer Generation zerstören wird“ (S. 391).

Dieser Keynes in seiner bald habituellen Rolle des Cassandra ist ein Mann von siebenunddreißig Jahren, der seinen größten persönlichen Triumph in einer Zeit allgemeiner Krisen entgegengeht.

Im März 1918 hat er bereits, sehr typisch und ganz nebenbei, bei der Auktion von Degas' Pariser Atelier namhafte Kunstwerke für die National Gallery ersteigert und dabei auch für sich einen Cezanne und zwei Delacroix billig erworben (S. 349). Die „Baisse“ der europäischen Zivilisation der Zwischenkriegszeit war für ihn dann allgemein von einer persönlichen „Hausse“ begleitet: reich, angesehen, bald glücklicher Gatte einer Primaballerina und Mäzen der Künste – zuletzt weltberühmt durch sein Buch über und gegen die Massenarbeitslosigkeit – lebte Keynes ein immer erfüllteres Leben. Und doch war ein Kennzeichen dieses Lebens wie so vieler anderer die Sehnsucht nach der verlorenen Sicherheit der Vorkriegszeit – der „Welt von Gestern“.

Robert Schediwy

ARBEITSMARKT IN DER PLANWIRTSCHAFT

Rezension von: J. Szczepanski,
„Employment and Work in Poland“,
Hrsg. European Centre for Work and
Society, Maastricht 1983, 39 Seiten.

In seinem Vorwort bezeichnet W. Albeda, Professor und Ex-Sozialminister, die Broschüre als „interessant, wenn nicht schockierend“, und ruft zu einer systemvergleichenden Analyse der polnischen Planwirtschaft und westlichen Marktwirtschaft hinsichtlich Arbeit, Beschäftigung und Einkommen auf. Die Ähnlichkeiten, die er – ohne die Unterschiede zu verwischen – feststellt, gehen aber viel weiter, als er sie andeuten konnte.

Szczepanski beginnt seine kritischen Ausführungen mit der Klarstellung einiger, für seine Analyse fundamentalen, Begriffe: Bildung ist das, was ein formelles Schulsystem vermittelt, Arbeit ist die Formung von Material zu einem Produkt, Beschäftigung ist eine Rechtsbeziehung mit den wesentlichen Elementen Aufgabe und Entgelt. Angesichts der niedrigen Arbeitsproduktivität in Polen stellt nun der Autor die These auf, daß viele Arbeiter zwar beschäftigt sind, jedoch nicht arbeiten, was er „Überbeschäftigung“ nennt. Anders ausgedrückt werden für gegebene Ziele mehr Arbeiter eingesetzt, als erforderlich wären, wenn jeder eine ansprechende Leistung erbringen würde. Noch anders und „wissenschaftlich“ ausgedrückt ist die Grenzproduktivität der Arbeit längst null und wir haben es mit verdeckter Arbeitslosigkeit zu tun (was der Autor auch auf S. 12 andeutet, wo er auf die Unterschiede zwi-

schen ökonomischer, gesetzlicher und soziologischer Definition von Arbeitslosigkeit hinweist). Dieses Phänomen mag im Westen weniger häufig anzutreffen sein, weil sich kein Privatunternehmer dieses Privatvergnügen leisten wird. Aber im öffentlichen Sektor, speziell bei Ver- und Versorgungsbetrieben und in einer verstaatlichten Industrie, dürfte es sich in beträchtlichem Umfang nachweisen lassen, wozu noch die durch Subventionen verdeckte Arbeitslosigkeit kommt, wenn etwa nach dem österreichischen AMFG die Schaffung oder Sicherung von Arbeitsplätzen finanziell gefördert wird. Ob also ein nennenswerter quantitativer Unterschied besteht, müßte erst bewiesen werden.

Eine wesentliche Ursache der Überbeschäftigung erblickt Szczepanski in dem Schulsystem, das die heranwachsenden Arbeiter nicht auf Wandlungen und Veränderungen in der Technologie vorbereitet (aus Angst, die Arbeiter würden dies auf das politische System ausweiten), sondern auf eng abgegrenzte Tätigkeiten. Fehlen die passenden Arbeitsplätze, wird der Arbeiter halt irgendwie, also suboptimal eingesetzt. Das klingt sehr bekannt, denn westliche Bildungsökonomien, mögen sie nun marxistisch orientiert sein (wie Ch. Bowles) oder nicht (wie K. Arrow), haben dem hiesigen Bildungssystem vorgeworfen, daß es keine echten Fertigkeiten vermittelt, sondern rein formale Legitimationen für die Besetzung bestimmter Positionen im gesellschaftlichen Produktionsbereich liefert.

Als weitere Ursache wird die Beschäftigungsgarantie angeführt. Die östlichen Manager müssen ganz einfach die Arbeiter unterbringen und haben keinerlei Anreiz, mit Arbeitskräften hauszuhalten. Ein Blick auf die westlichen Parallelen zeigt, daß die Ursache nicht so einfach dargestellt werden kann, denn wir kennen zwar kein Recht auf Arbeit, aber keine Gewerkschaft kann sich massenhafte Kündigungen leisten. Die US-Ge-

werkschaften beispielsweise haben ihre aggressive Lohnpolitik nicht mit der Hinnahme von Kündigungen erkaufte und daher das Mangement gezwungen, den Ausweg in einer Mechanisierung und damit Produktivitätssteigerung zu suchen. Wenn in Polen die Produktivität niedrig ist, dann fehlt den Managern offensichtlich ein Anreiz, sie zu steigern (wie er etwa in Ungarns „System der materiellen Interessiertheit“ eingebaut ist).

Das bringt uns zum dritten Grund, den Szczepanski angibt: Löhne (Einkommen) und Leistung korrespondieren nicht, die starke Betonung sozialer Aspekte bei der Lohnbemessung wirkt entmotivierend. Darauf bauen die westlichen Befürworter einer sozialpolitischen Kehrtwendung ihr Ar-

senal auf. Daß bei den heutigen, hochgradig komplexen Fertigungsprozessen der produktive Beitrag des einzelnen zum Gesamtergebnis nicht gemessen werden kann, bleibt ebenso unberücksichtigt wie die Tatsache, daß die Bedeutung der intrinsischen Motivation, der primären Motivatoren (wie Freude an der Tätigkeit oder Gestaltungsmöglichkeit) jene der extrinsischen Belohnung weit übersteigt – was westliche Manager sehr geschickt auszunützen wissen.

Es gibt noch weitere Punkte, die der Autor behandelt, und es ließen sich dazu gewiß weitere Parallelen aufzeigen. Das mag der Leser tun, dem die Lektüre dieser tatsächlich interessanten, aber keineswegs schockierenden Broschüre empfohlen sei.

Erwin Weissel

FÜR EINE ANDERE WIRTSCHAFTSPOLITISCHE ZUKUNFT

Rezension von: Reinhard Pfriem,
Einstieg in den Ausstieg. Alternativen
zur etablierten Wirtschaftspolitik.
Econ-Verlag, Düsseldorf – Wien 1983;
204 Seiten, DM 24,-

Verfolgt man derzeit die Äußerungen verantwortlicher Politiker verschiedenster Provenienz zur Umweltpolitik, so wird deutlich, daß vielerorts eine „Wende“ in der apokalyptischen Wirtschaftsentwicklung angestrebt wird. Uneinigkeit besteht aber nach wie vor über den Weg, auf dem sich der Einstieg in eine ökologisch orientierte Wirtschaftspolitik vollziehen soll. Während die eine Seite für eine engere Zusammenarbeit mit der Industrie und somit für graduelle Veränderungen im Rahmen der Industriegesellschaft plädiert, sieht die andere Seite nur in einer radikalen Abkehr von der gegenwärtigen Wirtschaftspolitik eine Möglichkeit, die weitere Gefährdung von Natur und Umwelt aufzuhalten. Denn: Stirbt erst die Natur, stirbt auch der Mensch.

Reinhard Pfriem hat schon im Titel seines Buches „Einstieg in den Ausstieg“ programmatisch seine Position erkennen lassen, wie er sich den Weg zu einer alternativen Wirtschaftspolitik vorstellt. Im ersten Teil seiner Arbeit, die sich insgesamt in drei Abschnitte untergliedert, stellt Pfriem die Fehlentwicklungen der etablierten Wirtschaftspolitik zusammen. Neben einer sich stetig ausweitenden Arbeitslosigkeit, die bis in die 90er Jahre auf nahezu vier Millionen ansteigen dürfte, ergibt sich für die (noch) Arbeitenden eine weitere Dequalifizierung,

Standardisierung und Unterforderung bei ihrer Arbeit. Zusätzlich kritisiert er die Überbewertung der Lohnarbeit, die zu einer Unterbewertung der Haus(frauen)arbeit und der Eigenarbeit geführt hat. Des weiteren problematisiert er die Umweltpolitik der sozialliberalen Koalition in den 70er Jahren, die zwar durch administrative Erlasse wie das Abwasserabgabengesetz, das Benzin-Bleigesetz und das Chemikaliengesetz den Eindruck vermittelte, als wenn aktiver Umweltschutz betrieben werde, doch letztlich hat sie die Umweltproblematik nur zeitlich hinausgeschoben.

Im zweiten Teil, dem Pfriem den größten Umfang eingeräumt hat, entwirft er die Bilder einer Ausstiegsgesellschaft, die aber vielmehr Skizzen eines Einstiegs in eine ökologisch ausgerichtete Wirtschaftsgesellschaft darstellen. Bei seiner Entwicklung eines Konzepts der alternativen Wirtschaftspolitik orientiert sich Pfriem an sozialen und ökologischen Kriterien, aber nicht immer wird wie am Beispiel der Arbeitspolitik so klar, was jeweils darunter zu verstehen ist. Eine ökologische Arbeitspolitik meint nämlich nicht nur die Verkürzung der wöchentlichen Arbeitszeit, sondern zusätzlich die Umstellung auf eine Produktion sozial nützlicher Güter. Die Arbeitszeitverkürzung, die sich sowohl in kollektiver wie auch individueller Form vollziehen sollte, bietet – so Pfriem – die Chance einer gerechteren Verteilung der gesellschaftlich notwendigen Arbeit (Haus-, Familien- und Erwerbsarbeit) zwischen den Geschlechtern. Die Pläne zu betrieblichen Produktionsumstellungen, die sich derzeit eher in einigen vom Konkurs bedrohten Unternehmen der Stahl- und Werftindustrie abzeichnen als in wirtschaftlich gesunden Branchen, sollten zudem nicht überbewertet werden. Noch fehlt es an konkreten Erfahrungen. Auch das Votum für die Einstellung ökologisch schädlicher Produktionsverfahren bleibt ohne eine adäquate Beschäftigungsalter-

native eine leere Hülse. Neben der ökologischen Arbeitspolitik muß nach Pfriem ferner die Investitionspolitik umgestaltet werden, die bisher vor allem kapitalintensive und profitable Projekte unterstützt, während soziale und ökologische Alternativen lediglich sporadisch finanziert werden. Um zu einer ökologisch orientierten Wirtschaftspolitik zu gelangen, schlägt der Autor direkte gesellschaftspolitische Eingriffe und Auflagen vor: „Dies muß keineswegs den Aufbau von Bürokratien und die Aufblähung der Staatsfunktion zur notwendigen Folge haben. Instrumente ökologieverträglicher Produktion wie die allgemeine Durchsetzung ökologischer Buchhaltung, um die Folgen der Unternehmenstätigkeit für die Umwelt überhaupt erst einmal informatorisch zu erfassen, und die Einrichtung betrieblicher Umweltschutzbeauftragter, die nicht wie jetzt Anhängsel der Unternehmensleitungen sind, lassen sich etwa sehr dezentral im Rahmen gewerkschaftlicher Betriebspolitik denken“ (S. 127).

Danach erläutert Pfriem seine Vorstellungen von einer alternativen Sozialpolitik, die für ihn zukünftig nach bedarfsorientierten Kriterien ausgerichtet werden muß, so daß jedem, der sich in einer konkreten Notsituation befindet, ein staatliches Mindesteinkommen garantiert wird. Ähnlich wie in der Sozialpolitik fordert er auch bei der Umstellung der traditionellen Landwirtschaft radikale Einschnitte. Durch den Zusammenschluß zu Erzeuger-Verbraucher-Genossenschaften könnten die anfänglich größeren Schwierigkeiten der ökologisch produzierenden Bauern abgemildert werden.

Zum Schluß widmet sich Pfriem noch der Außenwirtschafts- sowie Steuer- und Finanzpolitik; im übrigen Themenbereiche, die in der Ökologiediskussion eher beiläufig behandelt werden. Mit einer „kontrollierten Dissoziation“, die allerdings nicht mit protektionistischen Maßnahmen ver-

wechselt werden darf, soll die Weltwirtschaft ansatzweise dezentralisiert werden. Zugleich soll durch Kapitalverkehrskontrollen die Unternehmenspolitik multinationaler Konzerne überwacht werden. An der Steuer- und Finanzpolitik kritisiert Pfriem insbesondere die staatliche Subventionspraxis, die nicht unerheblich zur Arbeitsplatzvernichtung beigetragen hat. Eine ökologisch ausgerichtete Wirtschaftspolitik müßte letztlich auch eine andere finanzpolitische Struktur zur Folge haben. „Die Ausdehnung speziell des Bundeshaushalts ist schließlich der notwendigen finanzpolitischen Begleitung einer wichtigen politischen Zielsetzung abträglich, über die alternative wirtschaftspolitische Ziele leichter realisiert werden können. Denn die Dezentralisierung ökonomischer Entscheidungen, die Stärkung regionaler bzw. kommunaler Autonomie, hängt nicht zuletzt ab von einer tiefgreifenden finanzpolitischen Entflechtung“ (S. 174).

Im abschließenden Teil des Buches wird der Frage nachgegangen, wie sich die alternative Wirtschaftspolitik durchsetzen läßt. Dabei weist Pfriem vorrangig darauf hin, daß sich die grüne und alternative Bewegung ein Stück weit von der bisherigen Lagerbildung entfernen sollte, um die angestrebten Ziele zu erreichen – „Die Verallgemeinerung des industriekapitalistischen Wachstums im Sinne seiner gerechteren Aufteilung wäre vielleicht etwas gerechter, in den sozialen und ökologischen Gesamtfolgen aber nicht weniger verhängnisvoll. Diejenigen, die sich dagegen wenden, haben in den meisten Fällen nicht verdient, als sozialreaktionär abgestempelt zu werden; manche von ihnen haben sich von unserem Gesellschaftsmodell vielleicht schon mehr emanzipiert als die, die soziale Gerechtigkeit proklamieren und dabei nur an die Verteilung des Kuchens denken“ (S. 187). Indirekt wird jedoch deutlich, daß Pfriem seine Hoffnungen auf eine

SPD setzt, die sich schließlich doch zur Zusammenarbeit mit den Grünen entscheidet – so wie es gegenwärtig in Hessen der Fall ist.

Die Arbeit von Pfriem bietet dem Leser eine Fülle von Anregungen, Diskussionsmaterial und Gedanken, die zum Widerspruch und zur Auseinandersetzung auffordern. An einzelnen Stellen wie beispielsweise bei der Aussenwirtschafts- sowie der Steuer- und Finanzpolitik entsteht zudem der

Eindruck, daß die Argumentationsstränge auf einem äußerst wackeligen Fundament stehen. Dieser Umstand ist aber nicht unbedingt dem Autor anzulasten, bedeutet es doch vielmehr, daß ein in sich konsistentes alternatives Wirtschaftskonzept erst noch entwickelt werden muß, wobei diese Veröffentlichung einen ersten Mosaikstein darstellt.

Volker Teichert

„WILDE“ STREIKS IN ÖSTERREICH

Rezension von: Ferdinand Karhofer,
„Wilde“ Streiks in Österreich.

Materialien zur Historischen
Sozialwissenschaft Nr. 3 des Ludwig-
Boltzmann-Instituts für Historische
Sozialwissenschaft Böhlau Verlag
Wien – Köln 1983, 158 Seiten

In Österreich zieht die betriebliche Ebene der Konfliktaustragung zwischen Kapital und Arbeit wesentlich weniger öffentliches Interesse auf sich als gewerkschaftliche Aktivitäten, die einen Stock höher – auf Branchenebene, bei Verwaltungs- und Gesetzgebungsmaßnahmen – gesetzt werden. Nichtsdestoweniger gibt es in unserem gemischtwirtschaftlich-kapitalistischen System, ebenso wie im ungebrochenen Kapitalismus, aber auch im „realen Sozialismus“, diese Konfliktebene zwischen dem abhängig Beschäftigten und dem Verfügungsberechtigten im Betrieb; und zwar nicht nur auf grundsätzliche, mehr oder weniger philosophische Art und Weise, sondern als für jeden Betroffenen tagtäglich unmittelbar spürbare Gegensätzlichkeit der Interessen. Zur Durchsetzung der Interessen der Beschäftigten gibt es nun, wenn Kompromiß- und Verhandlungslösungen nicht (mehr) erreichbar sind, spätestens seit Beginn der industriellen Produktionsweise den Versuch, gemeinschaftliche Ziele durch Druckausübung mit Mitteln der Leistungsverweigerung zu erreichen, also zu streiken. Dieses Mittel des Arbeitskampfes wurde und wird nie deshalb eingesetzt, weil das Kämpfen so attraktiv ist für die Betroffenen, sondern weil kein anderes Mittel gesehen wird,

um zumindest subjektiv als berechtigt und notwendig erkannte Anliegen durchzusetzen. Der Arbeitgeber hat es ja wesentlich leichter, seine von ihm als berechtigt empfundenen Ziele zu erreichen – er kann Betriebsänderungen vornehmen, kündigen, entlassen, versetzen, die Produktion einschränken, dies alles zwar mit gewissen rechtlichen Beschränkungen (die nicht immer bis zur Praxis durchdringen), aber doch steht dem Unternehmer ein weitaus größeres Spektrum von Durchsetzungsstrategien als der Gesamtheit der Arbeitnehmer zur Verfügung, vom einzelnen Arbeitnehmer zu schweigen.

Karlhofers Beitrag über „Wilde Streiks in Österreich“ ist vor allem deshalb besonders verdienstvoll, weil er versucht, diese oft vergessene Ebene der täglichen betrieblichen Auseinandersetzung zwischen ungleichen Vertragspartnern an Hand von konkreten Beispielen realistisch darzustellen. Bei jenen Fällen, die er sich aus den Arbeitskonflikten der 70er Jahre in Österreich herausgesucht hat, kommen keine „Rädelsführer“, „Aufhetzer“ und unverantwortliche „Wirtschaftsschädlinge“ vor, sondern Menschen, denen Unrecht geschieht oder die vor ihnen unerklärlichen und unerklärten Barrieren stehen und die sich dagegen wehren.

Es wäre zu wünschen, daß die Kenntnis von diesen Hintergründen der Arbeitskämpfe weiter verbreitet wird und daß damit einer Propaganda entgegengewirkt wird, die den Streik von vornherein in die Nähe unanständiger, ja sogar krimineller Aktivitäten rückt und Naturkatastrophen gleichsetzt.

Die betriebliche Ebene der Interessensgegensätze wird bei Karhofer deswegen gut sichtbar, weil er sich auf solche Arbeitskämpfe in den 70er Jahren konzentriert, die von der überbetrieblichen Interessenvertretung, der Gewerkschaft, sagen wir einmal „vernachlässigt“ wurden. Daß es sich hierbei ausschließlich um betriebliche

Konflikte handelt und nicht etwa um branchenweite Auseinandersetzungen um allgemeine Arbeitsbedingungen, versteht sich daher von selbst.

Bemerkenswert ist bei der Betrachtung dieser Einzelfälle die Unterschiedlichkeit der Eigentumsverhältnisse am Betrieb, der Voraussetzungen und der Beweggründe für den Streik und der jeweiligen Streikverläufe – ein breites Band möglicher und realer Interessenkollisionen des Arbeitsalltags wird geboten.

Die Arbeit Karlhofers beginnt – nach einigen uninteressanten, für die wissenschaftliche Reputation vielleicht notwendigen modelltheoretischen Ausführungen – mit Informationen über quantitative Aspekte der Arbeitskämpfe in der Zweiten Republik. Es ist ja bekannt, daß Österreich besonders wenige Streiks aufweist. Dieser Teil der Arbeit beweist, daß man aus fast nichts eine Statistik machen und recht interessante Schlüsse ziehen kann. Die mangelhafte statistische Erfassung von Konflikten durch die Gewerkschaften wird zwar von Karlhofer möglicherweise zu rational zu ergründen versucht, weil oft organisatorische Schwachstellen hierfür verantwortlich sein werden. Dennoch werden leise Zweifel geweckt, ob das soziale Klima wirklich so ungetrübt ist, wie man selbst glaubt.

Im zentralen Teil der Arbeit werden dann folgende, wohl nur besonders Interessierten noch aus vereinzelt Zeitungsmeldungen in der Erinnerung gegenwärtige Streiks aus der jüngsten Vergangenheit beschrieben:

Der Streik in den Gußstahlwerken Judenburg 1972;

– bei Böhler Ybbstal 1973;

der Streik bei Semperit Traiskirchen 1978;

– bei Bauknecht Rottenmann 1970;

– bei Hukla Wien 1974;

– bei Wertheim Wien 1976/77;

– bei Elin Weiz 1970;

– bei Engel in Schwertberg 1975;

– der Molkereiarbeiter und -angestellten 1974.

Wie gesagt, werden diese Konflikte in ihrer Entstehungsgeschichte, ihrem Verlauf einschließlich der Position von Gewerkschaft und Betriebsrat und ihrem Ergebnis nach ausführlich und ausschließlich aus der Sicht der betroffenen Arbeitnehmer geschildert. Aspekte wie betriebs- und volkswirtschaftliche Gegenargumentation der Unternehmensleitung bzw. bei verstaatlichten Betrieben der politischen Entscheidungsträger werden bewußt vernachlässigt. Das ist sicherlich kein Mangel, sondern eine notwendige Korrektur, wenn man bedenkt, welches Schwergewicht die Gesichtspunkte des „öffentlichen Interesses“ meistens in der sonstigen Berichterstattung über Arbeitskämpfe haben. Eher muß man es bedauern, daß offensichtlich nicht der Versuch unternommen wurde, über eine genaue Aufarbeitung von Zeitungsberichten über den jeweiligen Streik und eine Berichterstattung über die damalige Situation hinaus zu ergründen, wie sich der Arbeitskonflikt aus der Sicht der betroffenen Arbeitnehmer eine Zeit später darstellt. Es wäre interessant gewesen festzustellen, ob sich die Beurteilung der Situation nach einigen Jahren ändert, ob der Streik das Betriebsklima, die wirtschaftliche Lage des Unternehmens, das Niveau der sozialen Ansprüche der Arbeitnehmer oder die politische Struktur im Betrieb verändert hat. Nur selten erhält man derartige Informationen.

Ebenso wäre es wertvoll gewesen, etwas genauer auf die Motivation der Gewerkschaft und zum Teil auch des Betriebsrates einzugehen. Vor allem die Gewerkschaft, manchmal auch der Betriebsrat standen den beschriebenen Streiks mehr oder weniger kritisch gegenüber – nach diesem Gesichtspunkt hat ja Karlhofer seine Beobachtungsobjekte ausgesucht. Warum hatte die Interessenvertretung damals Vorbehalte gegen das betriebliche Vorgehen der Arbeitnehmer? Versucht sie heute, ihr damaliges Vorge-

hen zu erklären, zu rechtfertigen oder steht sie ihm selbstkritisch gegenüber?

Karlhofer hat offensichtlich nicht versucht, diesen Dingen auf den Grund zu gehen. Die Generalthese von der harmonisierenden Wirkung der Sozialpartnerschaftsideologie ist als Erläuterung all der beschriebenen Vorkommnisse offensichtlich zu dünn, vor allem wird sie nicht empirisch erfragt und ergründet, sondern eher deduktiv aus einem allgemeinen politischen Befund abgeleitet.

Trotz dieser Einwände sind die Fallbeschreibungen Karlhofers lehrreich und auch gut dargeboten.

Problematischer wird der nächstfolgende Abschnitt des Buches, in dem es um „Analysen und Erklärungsmomente“ der Fälle in ihrer Gesamtheit geht. Hier unterliegt Karlhofer manchmal der Versuchung, aus einer Minderzahl von Fällen in einem Teilbereich der Aktivitäten der Interessenvertretungen allzu globale Aussagen abzuleiten. Niemand wird Schwächen der Interessenvertretungsorganisationen gerade bei den dargestellten Arbeitskämpfen abstreiten, niemand wird leugnen, daß es auch generelle Strukturprobleme beim Kontakt „der Basis“ zu den Kollegen der jeweiligen Organisation gibt.

Die Ausführungen Karlhofers im letzten Abschnitt schießen aber übers Ziel und werden daher weniger nutzbar, als wenn eine Beschränkung auf konkrete Kritikpunkte unter Verzicht auf ein allgemeines Sozialpartnerschaftslamento erfolgt wäre.

Aber auch sachliche Mängel sind in diesem Abschnitt feststellbar.

Die „Rolle des Betriebsrates“ wird offenbar durch ein Mißverständnis bei der Lektüre der für Österreich geltenden rechtlichen Grundlage, dem Arbeitsverfassungsgesetz, unvollständig und einseitig gesehen. Aus der Formulierung, daß „die Bestimmungen über die Betriebsverfassung“ das Ziel des Interessenausgleichs haben, wird ein gesetzlicher Auftrag an den Betriebs-

rat zum Interessenausgleich in weit aus übertriebener Form abgeleitet. Eine Friedenspflicht und ein Verbot für den Betriebsrat, eine Streikbewegung anzuführen, gibt es in der von Karlhofer beschriebenen Weise in Österreich nicht. Der Autor begeht den Fehler, daß er sich diesbezüglich zu sehr auf Literatur stützt, die entweder mehr oder weniger unverhüllt von Unternehmerseite kommt und daher höchstes Interesse hat, gesetzliche Friedenspflichten in möglichst wissenschaftlich aussehender Verkleidung mit großer Festigkeit zu verkünden, obwohl es hiefür nur eine schmale normative Basis gibt, oder die wegen ihres Anliegens zu fundamentaler Gesellschaftskritik die Zustände noch ein bißchen trister beschreibt, als sie wirklich ist. Es ist in der Tat in dieser Frage der Interessenvertretungsinterpretation eine seltsame Konvergenz von besonders linker und besonders rechter Auslegung festzustellen. Andere Theorien wären etwa in zahlreichen Gewerkschaftspublikationen zu Fragen des Handlungsspielraums des Betriebsrates leicht zugänglich gewesen – diese Quellen verwendet aber Karlhofer nicht.

Auf diese Weise entgeht dem Autor auch der große Unterschied, der zwischen dem bundesdeutschen Streikrecht und der österreichischen Rechtslage besteht. Die Folge davon ist eine etwas unkritische Übernahme deutscher Quellen, die als Beleg hiesiger Zustände nicht immer geeignet sind.

Dennoch sind einige Aussagen Karlhofers über die „Vermittlungsfunktion“ des Betriebsrates und die Tendenz zur bloßen Serviceeinrichtung beachtenswert. Vielleicht wäre die Kritik an manchen Verhaltensweisen noch schärfer ausgefallen, wenn die Position des Rechts zu den Aufgaben und zum Handlungsspielraum des Betriebsrates besser erkannt worden wäre.

Die grundsätzliche gewerkschaftliche Position zum Arbeitskampf wird

ausschließlich aus dem Blickwinkel der Oberbegriffe „Sozialpartnerschaft“, „Klassenharmonie“ und „Zentralismus“ abgehandelt, ohne auch nur hinzuweisen auf programmatische Äußerungen des ÖGB zum Streikrecht, auf das Verhalten der Gewerkschaften bei anderen Arbeitskonflikten als den beschriebenen, auf die seit langem geführte rechtspolitische Diskussion zu diesen Fragen oder auf rechtliche Grundlagen des Arbeitskampfes. Ob man so vorgehen und allgemein gültige Aussagen über die Gewerkschaftspolitik zum Streikrecht treffen kann, ohne die zahlreichen – manchmal zugegebenermaßen recht abstrakten – Stellungnahmen, Beschlüsse und Abhandlungen von ÖGB und Einzelgewerkschaften in dieser Frage auch nur ansatzweise zu berücksichtigen und ohne damit die Beurteilten selbst zu Wort kommen zu lassen, möge der Leser beurteilen.

Damit ist auch bereits die im letzten Teil der Arbeit Karlhofers besonders stark hervortretende generalisierende Kritik der österreichischen Gewerkschaften, im besonderen ihrer sogenannten Sozialpartnerschaftspolitik angesprochen. Sie gipfelt in der mehrmals in abgewandelter Form wiederholten Feststellung, daß der „ÖGB zu jenen Gewerkschaften zählt, die sich von . . . eindeutig zugeordneten Interessenvertretungen zu intermediären Organisationen gewandelt haben . . .“ (S. 102). Wenn Pelinka im Vorwort den Autor als „uneingeschränkten Sympathisanten der Gewerkschaftsbewegung“ bezeichnet, so bezieht sich diese Sympathie offenbar hauptsächlich auf modell-theoretische Vorstellungen und ausländische Gewerkschaften, deren Fehler man nicht so nah sieht. Vielleicht wäre es für die kritisch-linke Sozialwissenschaft einmal lohnend, an Stelle der x-ten allgemei-

nen Sozialpartnerschaftskritik anderen Realitäten der Arbeitswelt Augenmerk zu schenken, die in den bürgerlichen Medien nicht vorkommen. Es wären beispielsweise die zahlreichen Fälle zu untersuchen, in denen Arbeitnehmer gekündigt und entlassen werden, weil sie sich gewerkschaftlich betätigen oder erstmals in einem Betrieb einen Betriebsrat wählen wollen, in denen Gewerkschaften versuchen, die Kollegenschaft des Betriebes von der Sinnhaftigkeit einer kollektiven Interessenvertretung so weit zu überzeugen, daß wenigstens die Hälfte der Betroffenen gegen den Willen des Unternehmers an einer Betriebsversammlung teilnimmt, oder in denen Arbeitgeber Mehrheiten unter den Arbeitnehmern finden, um einen unangenehmen Betriebsrat abzusetzen. Vielleicht entstünde dadurch eine etwas breiter gestreute Beobachtung gewerkschaftlicher Aktivitäten, und die Fixierung auf die Sozialpartnerschaft des ersten Stocks, der oft genug die Alleinbestimmung des Unternehmers und die tägliche Gegenbewegung von Gewerkschaft und Betriebsrat zu ebener Erd gegenüberstehen, fiel weg.

Schließlich gibt es schon genug abstrakte Abhandlungen zum Thema Sozialpartnerschaftskritik, und soweit gesehen werden kann, haben diese weder bei den betroffenen Entscheidungsträgern noch in der Öffentlichkeit Wirkung gezeigt.

Der letzte Abschnitt in Karlhofers Buch wird also all jene ein bißchen ärgern und langweilen, die sich nach der analytischen Darstellung der Fälle ein etwas differenziertes Resümee erhofft hätten.

Vom Lesen der voranstehenden Abschnitte sollte dies aber niemanden abhalten.

Bernhard Schwarz

ZUR ÖKONOMIE DES ARBEITSKAMPFES

Rezension von: Günther Klemm,
Ökonomische Analyse von Streik und
Aussperrung im Rahmen einer
marktwirtschaftlichen Ordnung,
Institut für Wirtschaftspolitik an der
Universität zu Köln, Untersuchungen
Bd 55, Köln 1983, 214 Seiten,
kartoniert, DM 30,-

Die Zielsetzung der Untersuchung von Klemm ist eine Analyse von Streik und Aussperrung unter „ausschließlich ökonomischen“ Gesichtspunkten.

In seinem Einführungskapitel setzt sich der Autor zunächst mehr allgemein mit den Gewerkschaften, Streik und Aussperrung auseinander. Er anerkennt zunächst einmal, daß die frühkapitalistische Phase zugleich auch eine „Elendsphase“ der Arbeiterklasse war. Dies ist aber keineswegs durch das Privateigentum an den Produktionsmitteln zu begründen, sondern durch die zunehmende Knappheit des Kapitals relativ zur bevölkerungsbedingten Erhöhung des Angebots an Arbeit. Nicht ganz einsichtig heißt es dann im folgenden Satz: „Um ihre Verhandlungsposition gegenüber den Anbietern von Produktivkapital zu verbessern, schlossen sich die Arbeiter zu Gewerkschaften zusammen, um als Kollektiv Einkommen und Arbeitsbedingungen mit den Unternehmern zu vereinbaren.“ (S. 5). Wenn aber nicht die Form der Aneignung des Mehrwerts die Ursache für die schlechten Arbeitsbedingungen ist, wozu dann kollektiv verhandeln? Ein bevölkerungsbedingtes Überangebot an Arbeitskräften dürfte sich wohl schwerlich auf dem Verhandlungswe-

ge lösen lassen. Nachdem Klemm in kühnem, d. h. knappem Gedankenflug die Entwicklung der deutschen Gewerkschaften nachzeichnet, stellt er beim Deutschen Gewerkschaftsbund seit Anfang der siebziger Jahre eine gefährliche Reideologisierung fest, die auf eine Beseitigung der privatwirtschaftlichen Ordnung hinzielt. Bei seinem theoretischen Verständnis von der Rolle der Gewerkschaften am Arbeitsmarkt, stützt sich Klemm auf die mikroökonomischen Ansätze von J. T. Dunlop und A. M. Ross¹ aus dem Jahre 1950. Diese Ansätze sind allerdings aufgrund der völlig anders gearbeteten Arbeitsbeziehungen in den USA entstanden und, wenn überhaupt, nur unter größtem Vorbehalt auf die BRD anwendbar.

Das anschließende Kapitel ist dem Verhältnis des Arbeitskampfes zur Wettbewerbsordnung gewidmet. Das Recht von Streik und Streikdrohung resultiert aus den ökonomischen Herrschaftsverhältnissen, die zu einer generellen Benachteiligung der Arbeitnehmer am Arbeitsmarkt führen. Streik und Streikdrohung haben somit die Funktion eines Korrektivs für die Wettbewerbsverhältnisse am Arbeitsmarkt.

Dies ist auch die Ausgangsüberlegung bei Klemm. Allerdings kommt dieser dann zum Schluß, daß es keine ökonomischen Herrschaftsverhältnisse gibt, sondern „... das sich die Rolle des Faktors Kapital nur insoweit herleitet, als er Residualeinkommen bezieht und damit eine unternehmerische Funktion übernimmt“. (S. 22) Diese „funktionale Rollenverteilung“ ist noch in einem anderen Zusammenhang begründbar. Bei einzelnen Beziehungen von Kontrakteinkommen ist nämlich festzustellen, daß sie „... einen Teil ihrer produktiven Arbeitszeit ohne Realisierung von Einkommensverlusten durch Muße zu ersetzen (suchen)“. (S. 23) Der Unternehmer hingegen hat keinerlei Motiv, Arbeitseinsatz gegen Muße zu substituieren, da er ja nur das Residualeinkommen be-

zieht. Wir haben also im Extremfall die nach Muße strebenden (müßigen?) Arbeitnehmer und den bis zur Selbstaufgabe arbeitenden Arbeitgeber, d. h. Unternehmer.

Denn nach Klemm ist der Arbeitgeber eigentlich gar kein Arbeitgeber, weil „im ökonomischen Sinn sind die Konsumenten die Arbeitgeber, diejenigen, die die Produkte der Unternehmen nachfragen und damit über Produktion und Beschäftigung bestimmen“. (S. 24)

Klemm gesteht zu, daß grundsätzlich die Möglichkeit der Ausbeutung des Faktors Arbeit besteht, nämlich dann, wenn der Preis für die Arbeitsleistung unter demjenigen liegt, der sich auf Grund der Knappheitsrelationen der Produktionsfaktoren unter Wettbewerbsbedingungen bilden würde. Ein durch die Unternehmer herbeigeführtes künstliches Überangebot an Arbeitskräften in der Form des „shut in“ hält Klemm für kaum realisierbar. Für eher verwirklicht hält er das sogenannte „shut out“, d. h. Arbeitnehmer eines bestimmten Sektors hindern andere Arbeitnehmer am Marktzutritt und schaffen damit eine künstliche Knappheit am Faktor Arbeit. Es kommt zu einer Ausbeutung von Arbeitsanbietern durch andere Arbeitsanbieter. Ein tendenzielles Überangebot an Arbeit vermag Klemm ebenfalls nicht festzustellen. Denn abgesehen vom hohen Angebot ausländischer Arbeitskräfte sei zu berücksichtigen, daß die Zahl der offenen Stellen höher ist, als offiziell ausgewiesen. Diese letztere Bemerkung ist durchaus einleuchtend, doch ist in diesem Zusammenhang das (mittlerweile empirisch nachgewiesene) Phänomen der verdeckten Arbeitslosigkeit in gleicher Weise zu berücksichtigen. Die Annahme, daß auf einem Arbeitsmarkt ohne Streikrecht der Lohnsatz unter seinen Konkurrenzpreis sinkt, hält Klemm für nicht richtig. Er falsifiziert diese Annahme mit der Feststellung, daß in Zeiträumen mit Arbeitskräfteknappheit die Effek-

tivlöhne stärkere Zuwachsraten aufweisen, als die Tariflöhne.

Hier bringt Klemm das erste Mal einen empirischen Befund bei. Er stellt in Tabelle 4 die Zahl der Arbeitslosen und offenen Stellen (1950–1979) Tabelle 5 mit der Entwicklung der Tarif- und Effektivverdienste (1958–1980) gegenüber und weist darauf hin, daß in einzelnen Jahren mit einem positiven Arbeitsmarktsaldo die Effektivverdienste höher ausfielen. Da meines Erachtens eine derart globale Aussage unbefriedigend ist, habe ich den Korrelationskoeffizienten für 1958 bis einschließlich 1980 nach folgender Formel berechnet:

$$R = \frac{\sum \frac{A}{N} \cdot (L_e - L_t)}{\sqrt{[\sum (\frac{A}{N})^2] \cdot [\sum (L_e - L_t)^2]}}$$

A = Arbeitslose in absoluten Zahlen
N = offene Stellen in absoluten Zahlen

L_e = Veränderung der Effektivlöhne gegenüber dem Vorjahr in Prozent

L_t = Veränderung der Tariflöhne gegenüber dem Vorjahr in Prozent

Der errechnete Korrelationskoeffizient von $R = -0,496$ zeigt, daß zwar die Richtung des von Klemm angegebenen Zusammenhanges stimmt, daß das Ergebnis aber keineswegs signifikant ist.

Als logische Folge seiner Argumentationsketten kommt Klemm zum Schluß, daß sich weder aus (seiner Meinung nach nicht vorhandenen) ökonomischen Herrschaftsverhältnissen noch aus allenfalls bestehenden Marktvollkommenheiten eine ökonomische Rechtfertigung von Streik und Streikdrohung ableiten lassen. Aber immerhin gesteht er zu, daß es auch aus ökonomischen Erwägungen notwendig sein kann, das „grausame Konkurrenzprinzip“ des Marktes zu

korrigieren; allerdings nicht durch das Streikrecht, sondern vielmehr durch soziale Schutzgesetze, „... wie Verbot der Kinderarbeit, Arbeitszeitverordnung und Sozialversicherung“. (S. 36) Da es diese vorgeschlagenen Korrekturmaßnahmen bereits gibt, würde dies realiter eine ersatzlose Aufhebung der Streikordnung bedeuten.

In diesem Zusammenhang hat Klemm ein neues Betätigungsfeld für die Gewerkschaften entdeckt. Diese müßten sich zu Informationsspezialisten entwickeln. Mit Hilfe der Vertrauensleute und Betriebsräte sei ein umfassendes Netz von Informationssammelstellen aufzubauen. Dadurch würde der Arbeitsmarkt vollkommen transparent und zugleich würden sich die Wettbewerbsbedingungen für den Faktor Arbeit entscheidend verbessern.

Klemm ist allerdings einsichtig genug, festzustellen, daß seine Auffassung „... in keiner Weise dem Selbstverständnis der Gewerkschaftsorganisationen in der Bundesrepublik Deutschland entspricht“. (S. 43)

Er fährt daher fort, den Streik im Zusammenhang mit der konjunkturellen Entwicklung, Inflation und Beschäftigung, Wettbewerb und Unternehmenskonzentration, Unternehmensflexibilität, Marktdynamik und Wachstum zu untersuchen, wobei der Streik bei Klemm, in völlig unüblicher Weise, die unabhängige Variable darstellt.

Sein Schlußkapitel verwendet Klemm darauf, die Notwendigkeit der Aussperrung als wettbewerbspolitisches Äquivalent zum Streik zu begründen.

Von seinem theoretischen Verständnis her, scheint Klemm ein direkter Abkömmling vom „Kongreß der deutschen Volkswirte“ zu sein. Innerhalb seiner Denkkategorien argumentiert er durchaus schlüssig. Allerdings bedient sich Klemm eines relativ einfachen Kniffs. Er hängt den Argumenten, die seine Aussagen stützen, regelmäßig das Mäntelchen der „rein-ökonomischen Erwägungen“ um. Klemm scheint jedoch zu übersehen, daß es keine „rein-ökonomischen Erwägungen“ gibt, sondern daß jeder ökonomischen (Hypo)These oder Theorie ein gesellschaftliches Grundverständnis zugrundeliegt.

Klemm sei schließlich noch angeregen, die Einkommensumverteilung als mögliches gewerkschaftspolitisches Ziel in Erwägung zu ziehen; denn „nicht marktgerechtes Verhalten“ der Gewerkschaften bringt bei seinen Überlegungen immer nur den Arbeitnehmern, den Konsumenten, dem Staat oder den Gewerkschaften selbst Nachteile. Unternehmer scheinen in jedem Fall das zu erhalten, was ihnen aus „rein-ökonomischen Erwägungen“ zusteht.

- 1 In seinen theoretischen Aussagen rekurriert Klemm in auffälliger Weise auf veraltetes Schrifttum. Ross hat beispielsweise den von Klemm zitierten Ansatz im Jahre 1964 selbst wieder zurückgenommen. Vgl. Arthur M. Ross: *Labour Courses: The Need for Radical Reconstruction*, in: *Industrial Relations*, Vol. 4, No. 1, October

Oskar Meggeneder

ENDLAGERUNG

Rezension von: A. G. Herrmann,
Radioaktive Abfälle, Probleme und
Verantwortung, Springer Verlag
Berlin – Heidelberg – New York 1983,
brosch. 256 Seiten mit 54 Abb. und
34 Tab.

In vielen Ländern ist heute in der Diskussion über die Kernenergie die Frage der dauernden Verwahrung radioaktiver Abfälle ohne Schadensfolgen ins Zentrum gerückt. Objektiv ist das eher verwunderlich. Denn alle radioaktiven Stoffe – eben auch jene, welche aus Kernreaktoren stammen – unterliegen sämtlich mehr oder weniger langsam verlaufenden Abklingprozessen ihrer Aktivität. Sie werden also mit der Zeit immer ungefährlicher. In Festkörpern, etwa in Gläsern gebunden, die mit Schutzhüllen umgeben sind, können einzelne radioaktive Atome nur mit äußerst geringer Geschwindigkeit in der Größenordnung von Millimetern/Jahr wandern und eine örtliche Anreicherung der Aktivität ist ebenso unwahrscheinlich wie etwa die, daß sich in einem gleichmäßig erwärmten Zimmer von selbst in einer Hälfte warme, in der anderen kalte Luft ansammelt. In Kernreaktoren verlaufen hingegen die Vorgänge mit sehr hoher Geschwindigkeit und, wenn sämtliche ihrer Sicherheitssysteme versagen und damit die Vorgänge außer Kontrolle geraten würden, würden große Mengen an Radioaktivität aus laufenden Kernreaktoren plötzlich freigesetzt. So ein Ereignis ist bei der Lagerung von radioaktiven Abfällen von vornherein ausgeschlossen. Dennoch hat die Sicherheitsfrage bei der Lagerung der Abfälle in den

öffentlichen Auseinandersetzungen jene bei den Reaktoren von ihrem Platz verdrängt.

Das ist auf die lange Erfahrung, die schon mit Kernkraftwerken gesammelt wurden, zurückzuführen. Große Kernkraftwerke sind seit der Eröffnung von Calder Hall Ende 1956, also seit fast drei Jahrzehnten, in Betrieb. Ende 1982 gab es auf der Welt 293 Kernkraftwerke mit einer gesamten installierten Leistung von rund 170.000 MW; weitere 214 mit einer Gesamtleistung von 203.000 MW waren in Bau. (Zum Vergleich: die Höchstlast im österreichischen Verbundnetz beträgt derzeit rund 7.400 MW). Alle bisherigen Schadensereignisse in Kernkraftwerken, darunter auch der Unfall in Three Mile Island, haben bewiesen, daß die vorgesehenen Sicherheitsmaßnahmen ausreichen, um auch bei Störungen Freisetzungen von Radioaktivität in nennenswertem Umfang wirksam hintanzuhalten. Lager für die endgültige Deponie von Rückständen sind aber erst in wenigen Ländern in Ausbau. Dort sollen die Abfälle dauernd verbleiben und der Zeitraum, in dem die Aktivität einiger in den Abfällen ursprünglich enthaltener Komponenten auf ein den Umgebungsverhältnissen entsprechendes Maß abklingt, beträgt Jahrtausende. Es ist der Mangel an praktischer Erfahrung mit derartigen Lagern und der den gewohnten zeitlichen Maßstab weit übersteigende Zeitraum der erforderlichen Lagerung in sicher verwahrter Form der den unmittelbaren Ansatz für die Problematisierung der Lagerfrage bietet.

Darüber hinaus haben aber dazu noch andere Umstände beigetragen. Der zeitliche Unterschied, der zwischen der Konstruktion betriebsreifer Reaktoren und jener der Eröffnung geeigneter Lager besteht, erklärt sich zwar aus dem zeitlichen Unterschied der im Bedarf an beiden Einrichtungen besteht; er hat aber die Meinung aufkommen lassen, daß die Lagerfrage gar nicht lösbar sei und den Ver-

dacht genährt, daß es unverantwortbarer Leichtsinns gewesen war, die Kernenergie einzuführen, ohne auch die praktische Lösung für das „Ende der Kette“ in der Hand zu halten. Die tatsächliche unverantwortbare „Beseitigung“ radioaktiver Substanzen z. B. durch ihre Versenkung im Meer – anstatt in der von Anfang an bekannten Weise in ihrer Bindung an eine Festkörpermatrix und deren Mehrfachabschluß und Deponie in der festen Erdkruste in Zonen, die keine Verbindung mit der Biosphäre haben – hat dieser Argumentation eine wesentliche Stütze gegeben. Auch daß in der reichen kerntechnischen Literatur bisher das Thema der Endlagerung nur sehr spärlich und kursorisch behandelt wurde, war nicht gerade hilfreich, um ein sachbezogenes Urteil über die Ausführbarkeit der Endlagerung von radioaktiven Substanzen gewinnen zu können.

Deshalb ist das vorliegende Werk, das schon vom Thema her eine echte Lücke in dem der Öffentlichkeit zugänglichen Publikationsbestand schließt, sehr zu begrüßen. Sein Verfasser ist ein Erdwissenschaftler, der berufsmäßig mit der Überschau von Prozessen in Zeiträumen von Jahrtausenden bis Jahrtausenden befaßt und daher berufen ist, ein Urteil über das Verhalten von radioaktiven Substanzen während ihrer Lebenszeit unter Lagerbedingungen zu geben. Obwohl dieses Urteil auf der genauen Kenntnis der physikalischen, chemischen, mineralogischen und geologischen – einschließlich hydrologischen – Bedingungen fußt, die in der vorliegenden Problemstellung zu beachten sind, hat der Verfasser durchwegs zu einer leicht faßlichen Darstellung seiner Überlegungen gefunden, die es auch fachlich nicht Vorgebildeten, also einer breiten Leserschicht, erlaubt, ihr zu folgen. Darin besteht ein weiterer Vorzug dieses Buches. Der behandelte Stoff ist, nach einer knappen Einführung und einer Übersicht über die Abfallerzeugung durch den Men-

schen in folgende Abschnitte gegliedert:

- radioaktive Stoffe und Abfälle, wobei besonders auf deren Wärmeentwicklung, die Gründe für ihre Deponie außerhalb der Biosphäre und auf die Zeitfrage bei der Endlagerung radioaktiver Abfälle eingegangen wird. Nach einer Übersicht
- über die Zwischenlagerung abgebrannter Brennelemente und deren Wiederaufbereitung werden die prinzipiellen Möglichkeiten des Verbleibens radioaktiver Abfälle in der Erdkruste, im Weltraum und ihre allfällige Beseitigung durch weitere künstliche Kernumwandlung diskutiert, worauf eingegangen
- die Barrieren gegen den Kontakt gelagerter radioaktiver Stoffe mit der Biosphäre, d. h. sowohl die natürlichen (geologischen) als auch die technischen (künstlichen) besprochen werden. Hierauf folgt eine Übersicht über die
- geologischen Bedingungen für die Deponie radioaktiver Abfälle in den verschiedenen Gesteinsarten und die verschiedenen anwendbaren Techniken. Naturgemäß bildet dabei ein
- 70 Seiten umfassendes Hauptkapitel, das dem für die Bundesrepublik (aber nicht für andere Länder wie Schweden, Schweiz und auch Österreich) wichtigen Steinsalz-Konzept, d. h. der Endlagerung der radioaktiven Abfälle in den mächtigen Salzstöcken in der norddeutschen Tiefebene gewidmet ist, den Schwerpunkt.
- Das Buch schließt mit einer Beschreibung (einschließlich Dokumentation) der Konflikte um die Deponie radioaktiver Abfälle und die bis 1982 getroffenen politischen Entscheidungen.
- Das ausführliche Literatur- und Quellenverzeichnis sowie ein Lexikon der Abkürzungen und Fachausdrücke und ein Autoren- und Sachverzeichnis wird jedem am Thema interessierten Leser unterstützen.

Der Autor ist in seinen Darlegungen kritisch und abgewogen. Ein Beispiel dafür gibt das abschließende Urteil über das bundesdeutsche Steinsalzkonzept. Es lautet (S. 207): „Bei allen Entscheidungen müßten wir jedoch von der Einsicht ausgehen, daß die Endlagerung hochradioaktiver Abfälle in Salzstöcken, entgegen der These von v. Weizsäcker, weder eines der besten noch das beste Verfahren der Welt ist. Es gibt keine Gesteinsart, welche die geologischen und mineralogischen Voraussetzungen für eine ‚beste Lösung‘ besitzt“. Gleichwohl lassen die Darlegungen des Autors aber erkennen, daß er, trotz der Schwierigkeiten der geowissenschaftlichen Bewertung einer Endlagerung hochradioaktiver Abfälle in verschiedenen Gesteinsarten, das Endlagerproblem für lösbar hält.

Natürlich wird eine Lösung – wie in sämtlichen Fragen der Sicherheitspolitik, von der Gurtenanlegepflicht bis zu den Vorschriften für den Umgang mit elektrotechnischen Anlagen – Risiken nicht vollständig ausschließen. Der Verfasser spricht deshalb auch völlig zutreffend davon (S. 207), daß auch für das Endlagerproblem „wissenschaftlich und gesellschaftlich vertretbare Kompromisse gefunden werden müssen“. Daß sie gefunden werden können, ergibt sich aus dem Inhalt seines Buches. Er selbst tritt für die Bundesrepublik für das Steinsalz-Konzept ein, weil es dazu auf deren Gebiet praktisch keine Alternative gibt.

Aus dem Buch sind die Fortschritte klar zu erkennen, die auf dem Gebiet, das es behandelt, in den letzten Jahren gemacht worden sind und die sich praktisch u. a. in den Beschlüssen in

der Bundesrepublik über die Errichtung des Endlagers Gorleben, in den Erwartungen der Schweizer Nationalen Genossenschaft für die Lagerung radioaktiver Abfälle, bis Ende 1985 den Nachweis für die Möglichkeit eines Endlagers in der Schweiz zu führen, und in der Genehmigung, die kürzlich vom schwedischen Energieinspektorat und dem schwedischen Strahlenschutzinstitut dem von der Kernbrennstoffgesellschaft SKBF vorgelegten Konzept für die Endlagerung abgebrannter Brennelemente erteilt wurde, dokumentieren. Diese Fortschritte widerlegen die leichtfertig und ohne Sach- und Tatsachkenntnis in Österreich oft erhobene Behauptung, es hätte sich in den letzten Jahren – seit der Volksabstimmung über Zwentendorf Ende 1978 – nichts Wesentliches ereignet. Jedenfalls sollten vor einer Entscheidung über Zwentendorf die jetzt bestehenden Gegebenheiten für die Endlagerung des radioaktiven Abfalles sorgfältig in Betracht gezogen und diese Entscheidung nicht vorschnell getroffen werden.

Sicherlich werden die Ausführungen von Herrmann niemanden, der „aus Prinzip“ die friedliche Nutzung der Kernenergie ablehnt, bekehren. Aber sie werden dazu zwingen, die dahinterstehende Wertung klar zu bekennen, denn sie läßt sich nicht mehr hinter dem vorgeblichen Sachargument, daß die Endlagerung technisch oder gar prinzipiell nicht lösbar sei, verbergen. Deshalb sollte das Buch von allen, die an einer sachlichen Auseinandersetzung interessiert sind, zur Kenntnis genommen werden.

Wilhelm Frank

TECHNOLOGIE, BILDUNG UND ABHÄNGIGKEIT

Rezension von: Dieter Braunstein/
Kunibert Raffer (Hrsg.), *Technologie,
Bildung und Abhängigkeit. Die
kulturelle Dependenz der
Entwicklungsländer*. Wien 1983,
Verlag für Gesellschaftskritik,
137 Seiten.

Ende November veranstaltete die Europäische Akademie Wien das Symposium „Kulturelle Dependenz und internationale Beziehungen im Bereich Bildung und Technologie“. Sieben Referate engagierter Sozialwissenschaftler werden im vorliegenden Band präsentiert.

Leitfaden dieses Buches ist der thematisch eingegrenzte Dependencia-Ansatz, gemeinsamer Ausgangspunkt die Zerschlagung mehr oder weniger hoch entwickelter Gesellschaften und die Neuinstallierung verschiedener Systeme durch Kolonialmächte, was diesen Kolonialmächten eine ökonomische, politische und kulturelle Unterwerfung der Peripherie gewährleisten sollte. Vor diesem Hintergrund der Installierung einer umfassenden Abhängigkeit wurde von den Autoren kulturelle Abhängigkeit herausgegriffen und nach verschiedenen Gesichtspunkten betrachtet.

Raffers Beitrag setzt sich neben den historischen Grundlagen kultureller Abhängigkeit mit der These abhängiger Konsummuster auseinander – genauer: er diskutiert Ragnar Nurkse und John Adlers Beiträge zu dieser Debatte. Nach Nurkse gibt es in Anlehnung an Duesenberry internationale Demonstrationseffekte des Konsums, d. h. westliche Konsummuster werden von den Eliten der Peripherie

übernommen, wobei die Attraktivität sowohl von der Einkommens- und Konsumdifferenz als auch von der internationalen Kommunikation abhängt. Salopp formuliert lautet die These, daß Exporterlöse für Luxusimporte verschwendet werden. Zu kurz kommt die Darstellung, daß der Konsumausrichtung des Südens eine entsprechende Produktionsstruktur fehlt. Raffer führt dazu lediglich das bekannte Argument Samir Amin¹ an: die Befriedigung der Massenbedürfnisse in den Zentren zur Zeit der industriellen Revolution basierte auf der Kombination Ausrüstungsgüter – Massenkongüter, während es sich heute in den Entwicklungsländern um eine Kombination Exporte – Luxuskonsumgüter handelt.

Bodenhöfer zeigt in seinem Beitrag, wie sich die Ziele von Entwicklungspolitik in den letzten Jahrzehnten änderten. Entwicklungspolitik war in den fünfziger Jahren gleichbedeutend mit dem Aufbau einer Infrastruktur nach dem Muster der industriellen Revolution. In den sechziger Jahren hingegen wurde zunehmend Bildung als Hebel für Entwicklung angesehen. Dieser Ansatz wurde in den letzten Jahren wiederum relativiert und wird heute eher skeptisch bezüglich seiner Auswirkungen eingeschätzt. Bodenhöfer zeigt die Ungleichgewichte in der Expansion des Bildungswesens (Gegensatz Stadt/Land, Vernachlässigung des Primärbereiches), den Klassencharakter der Expansion des Bildungswesens in der vorhandenen und in den meisten Fällen von der Kolonialmacht übernommenen Struktur und die übermäßige Fixierung auf den modernen, urbanen Sektor, die nach Bodenhöfer ein Überangebot schaffe, dem nur beschränkte Aufnahmefähigkeit gegenüberstehe. Von Myrdal² ausgehend sei angemerkt, daß in Ausbildung allgemein eine der wichtigsten Modernisierungschancen liegt. Bodenhöfers Argument zielt auf eine potentielle Fehlallokation hin, wobei er auf die Notwendigkeit einer Struktur-

reform im Bildungsbereich verweist, deren vordringliches Ziel die Vermittlung der Lebenssituation und der Umwelt sein müsse.

Braunstein beschäftigt sich mit dem Phänomen, daß es nach der Unabhängigkeitserklärung einer ehemaligen Kolonie zu keinem wirklichen Bruch mit der Kolonialmacht kommt. Er beschränkt sich dabei auf Frankreich, das gegenüber den unterworfenen Gebieten sehr früh eine Assimilierungsstrategie verfolgte, die teilweise aufging: so in den DOM-TOM³ durch die frühe Besitznahme und die frühe kulturelle und administrative Angleichung an die Metropole und, besonders in Schwarzafrika, durch die völlige Zerstörung der Gesellschaftsstrukturen, durch die teilweise brutale Besitznahme, den Sklavenhandel (der die Bevölkerungen dezimierte) und die Einsetzung eines völlig auf Frankreich bezogenen Bildungssystems. Letzteres wurde auch nach den formellen Unabhängigkeitserklärungen beibehalten und bewirkt weiterhin die kulturelle Ausrichtung der neuen Eliten an der alten Kolonialmacht.

Teuber/Nzeribe zeigen in ihrem Beitrag Geschichte und Auswirkungen britischer Kulturpolitik in Afrika, deren ursprüngliche Träger Missionskirchen waren. Kulturpolitik wurde im Vergleich zu Frankreich erst relativ spät, zu Beginn des 20. Jahrhunderts, bewußt zur Unterdrückung kolonialer Völker eingesetzt. Diese unter dem Namen „Lugardsche Bildungspolitik“ bekannt gewordene Methode sah die Schaffung von Eliteschulen (Schulziel: Studium in England) zur Ausbildung höherer afrikanischer Kolonialbeamter vor. Den elitebewußten Vertretern des britischen Kolonialsystems sollte „ein ähnliches der eingeborenen Elite zur Seite stehen und mit diesem in einem ‚fruchtbaren‘ Zusammenklang die künftige Assoziation mit der Metropolitanmacht gestalten ...“ (S. 70)

Braunstein und Teuber/Nzeribe bestätigen unabhängig voneinander

Myrdals Argument, wonach gerade aus jenen Kreisen, die durch die koloniale Bildungspolitik als wichtigste Elemente künftiger harmonischer Beziehungen zwischen Metropole und Peripherie angesehen wurden, die tatsächlichen Anstöße für eine mehr oder weniger große Befreiung kamen.

Ernst setzt sich abstrakt mit den Voraussetzungen einer Technologiepolitik als Instrument des Übergangs zu eigenständiger Entwicklung auseinander. Die Herausbildung einer adäquaten Technologie ist selbst ein langfristiger Prozeß und von einer Reihe von gesellschaftlichen Faktoren (Konfliktpotentiale, Lernprozesse, Innovationspotentiale) abhängig. Als zentrales Moment steht die Frage der Entscheidung und Kontrolle über die einzusetzenden technologischen Systeme und der Rekurs auf die dadurch ausgelösten Effekte. Solange Technologie nicht auf den Übergang zu eigenständiger Entwicklung ausgerichtet ist, wird sie kaum nennenswert die Bedürfnisse der bisher unterprivilegierten Bevölkerungsmehrheiten befriedigen können. Dazu sei aber eine grundlegende Umgestaltung der wirtschaftlichen und gesellschaftlichen Machtstrukturen notwendig. Was mir in diesem Beitrag fehlt, ist das Sichtbarmachen und die Interessensartikulation von Kräften, die in den betroffenen Ländern selbst eine Umgestaltung herbeiführen wollen.

Wie Entwicklungshilfe im Bereich Technologie und Bildung häufig aussieht, zeigen die beiden letzten Beiträge.

Spirik bezieht sich dabei auf Österreichs Entwicklungshilfe, deren offizieller Schwerpunkt Ausbildung ist. Hinsichtlich des Ausbildungszieles österreichischer Auslandsschulen stellt er einen „liebenswerten österreichischen Miniimperialismus“ fest: zwar werde in offiziellen Stellungnahmen immer darauf verwiesen, daß Österreich keine koloniale Vergangenheit habe, in den Auslandsschulen wirke jedoch genau der Mechanismus,

wie er oben am Beispiel Frankreichs und Großbritanniens beschrieben wurde. Im universitären Bereich klafften Ziel und Wirklichkeit weit auseinander: Afrika als erklärter Schwerpunkt der bilateralen technischen Hilfe stellt lediglich 10 Prozent, die ärmsten Entwicklungsländer nur 1–2 Prozent der Studenten aus Entwicklungsländern an Österreichs Universitäten.

Noël zeigt sehr deutlich das Gewicht von Technologie und Bildung in den Abkommen der Europäischen Gemeinschaft mit den AKP-Staaten. Gleichzeitig streicht sie das Fehlen der kulturellen Dimension in diesen Beziehungen heraus, womit ein gewisser Widerspruch und/oder mangelndes feedback zu den vorangegangenen Beiträgen besteht. Dieser Beitrag zeigt besonders deutlich die widersprüchlichen Elemente von Technologiepolitik. Den Entscheidungsinstanzen in Europa sind die Einsatz- und Erfolgsbedingungen einer adäquaten Technologie bekannt. Diese müßte einfach, arbeitsintensiv und billig sein, wenig Energie und heimische Rohstoffe verbrauchen, einer heimischen Nachfrage gegenüberstehen und einen niedrigen Investitionsgrad aufweisen. „Genau das sind aber Bedingungen, die die hochentwickelten und spezialisierten Technologien, welche in der EWG angewandt werden, nicht erfüllen können.“ (S. 122) Dazu gesellen sich das massive Exportinteresse der Metropolen, das Profitinteresse der peri-

pheren Elite und die ungestillten Bedürfnisse der Massen.

Dieses Buch ist sicher keine umfassende Darstellung kultureller Abhängigkeit von Entwicklungsländern, so wie dies der Titel verspricht. Die meisten Argumente findet man bereits in Klassikern zum Thema. Es ist fraglich, ob Sammelbände sich durch Wiederholungen auszeichnen müssen. Aber die Autoren sind Warner und wollen von den eingefahrenen Geleisen wegführen. Dazu werden Alternativen angeboten, wenn auch begreiflicherweise in eher allgemeiner Form, weil eben die jeweiligen Gegebenheiten in den Entwicklungsländern ausschlaggebend sind für Entwicklung. Nachdem gerade im Technologiebereich das Exportinteresse – auch in Österreich – ein gewichtiges Argument ist, welches, wie im Buch deutlich gemacht wird, oft nur mühsam kaschiert werden kann, dürfte für Diskussionsstoff gesorgt sein.

Ernst Tüchler

- 1 *Samir Amin*: „Zur Theorie von Akkumulation und Entwicklung in der gegenwärtigen Weltgesellschaft“, in: Senghaas (Hg.) „Peripherer Kapitalismus. Analysen über Abhängigkeit und Unterentwicklung“, 2. Aufl., Frankfurt 1977
- 2 *Gunnar Myrdal*: „Asiatisches Drama. Eine Untersuchung über die Armut der Nationen.“ Kurzfassung von Seth S. King. Frankfurt 1973
- 3 DOM: Départements d'Outre-Mer, TOM: Territoires d'Outre-Mer

Maria Szecsi-März †

Im Dezember hätte Maria Szecsi-März, bis 1978 Chefredakteurin dieser Zeitschrift, ihren 70. Geburtstag gefeiert. Nun ist sie – völlig unerwartet für ihre Freunde und Kollegen – am 3. Juni 1984 an einem Krebsleiden gestorben.

1914 in Budapest geboren, war Maria Szecsi eine herausragende Vertreterin jener Generation sozialistischer Intellektueller, die durch die Verhältnisse und Ereignisse der Zwischenkriegszeit geprägt worden sind. Sie war in ihrer ganzen Lebensauffassung ein durch und durch moderner Mensch und immer – wie man sagt – auf der Höhe ihrer Zeit, und doch vermittelte sie den Jüngeren durch ihre Persönlichkeit etwas von der Epoche der Zwischenkriegszeit. In ihrer Bewegtheit hat diese Zeit sowohl faszinierende als auch verhängnisvolle Züge gehabt – gerade das Jahr 1984 ist reich an Anlässen, uns daran zu erinnern. Aber unzweifelhaft hat diese Zeit Menschen von markantem Charakter geprägt. Ihr Verlust hinterläßt Lücken, die nicht mehr gefüllt werden. Auch in diesem Sinne ist es eben nicht wahr, daß kein Mensch unersetzlich ist.

Die politischen Ereignisse nach dem Ersten Weltkrieg führten Mariakas Familie 1919 in die erste Emigration nach Wien, das künftig ihre eigentliche Heimatstadt war. Hier wurde sie mit der sozialistischen Ideenwelt vertraut. Besonders von ihrem Onkel, dem berühmten Ökonomen Karl Polanyi, erhielt sie vielfältige Anregungen. Als Mitglied der sozialistischen Mittelschüler und später der illegalen Arbeiterbewegung fiel der Abschluß ihrer Hochschulausbildung der ständestaatlichen Repression zum Opfer, nachdem Maria Szecsi aus politischen Gründen von der Universität relegiert worden war. Durch den Nationalsozialismus wurde sie neuerlich zur Emigration in die USA gezwungen. Dort zum M. A. in Geschichte graduert, ist Maria Szecsi nach dem Krieg in Österreich vor allem als Ökonomin und Wirtschaftstheoretikerin bekannt geworden. Seit 1960 war sie in der Wirtschaftswissenschaftlichen Abteilung der Wiener Kammer für Arbeiter und Angestellte tätig. Aus der großen Zahl ihrer Arbeiten sei ihre Studie über den Lohnanteil am österreichischen Volkseinkommen (1970) hervorgehoben, deren Aussagen durch die exemplarische Behandlung des Themas auch heute noch nahezu uneingeschränkt gültig sind. Mit dieser Arbeit, die alles Wesentliche auf 60 Seiten kondensiert, hat Maria Szecsi nicht nur Maßstäbe für die Behandlung des Themas selbst und für alle, die sich später daran versucht haben und noch versuchen werden, gesetzt, sondern auch für publizistisch-wissenschaftliche Arbeit in ihrer Institution.

Nicht zufällig umkreisten Maria Szecsis Gedanken immer wieder die Verteilungsproblematik. Zu deren Bedeutung im Rahmen einer sozialistischen Programmatik und auch der Wirtschaftstheorie hat sie zahlreiche gewichtige Beiträge geleistet. Als Leiterin eines Arbeitskreises der

heute schon legendären „1400 Fachleute“ hat Maria Szecsi an der Erstellung des ersten Wirtschaftsprogrammes der SPÖ führend mitgewirkt. Maria Szecsi gehörte auch zum engeren Kreis jener Verbändeexperten der ersten Stunde, welche ab 1963 im Beirat für Wirtschafts- und Sozialfragen der Paritätischen Kommission bzw. seinen Arbeitsgruppen tätig waren, als dort wichtige Grundlagen für eine moderne Wirtschaftspolitik in Österreich geschaffen wurden. Sie hat es in allen diesen Tätigkeiten wie kaum jemand anderer verstanden, Sachlichkeit und Grundsatztreue im wohl ausgewogenen Urteil auf einen Nenner zu bringen. Dadurch hat sie sich die besondere Wertschätzung nicht nur ihrer Kollegen der Arbeiterkammer und der Gewerkschaftsbewegung, sondern auch der Kollegen auf der anderen Seite und bei politisch Andersdenkenden erworben.

Als Maria Szecsi 1974 in den Ruhestand trat, widmete sie sich dem Aufbau der von der Wiener Arbeiterkammer eben neu gegründeten Zeitschrift „Wirtschaft und Gesellschaft“. Daß das Wagnis, welches eine solche Gründung stets bedeutet, zu einem Erfolg wurde, indem diese Zeitschrift nun schon im 10. Jahrgang erscheint, ist vor allem Maria Szecsi zu danken, die in der schwierigen Anfangsphase die redaktionelle Leitung übernahm und ihre große publizistische und wissenschaftliche Erfahrung zur Verfügung stellte. Als sie sich 1979 aus dieser Funktion zurückzog, blieb sie uns als Autorin, kritisch-wohlwollende Leserin und als Mitglied des Redaktionsbeirates weiter verbunden. Der gemeinsam mit ihrem Gatten Eduard März verfaßte Aufsatz über Otto Bauer als Wirtschaftspolitiker, der im Heft 1/1984 erschienen ist, sollte ihre letzte Publikation werden.

Was an Maria Szecsi so viele beeindruckte, war zunächst ihre fachliche Kompetenz, die derart beschaffen war, daß auch oft in vielleicht bewegteren Diskussionen der Sozialpartner ihrer Meinung stets von allen besondere Aufmerksamkeit entgegengebracht und Anerkennung gezollt wurde.

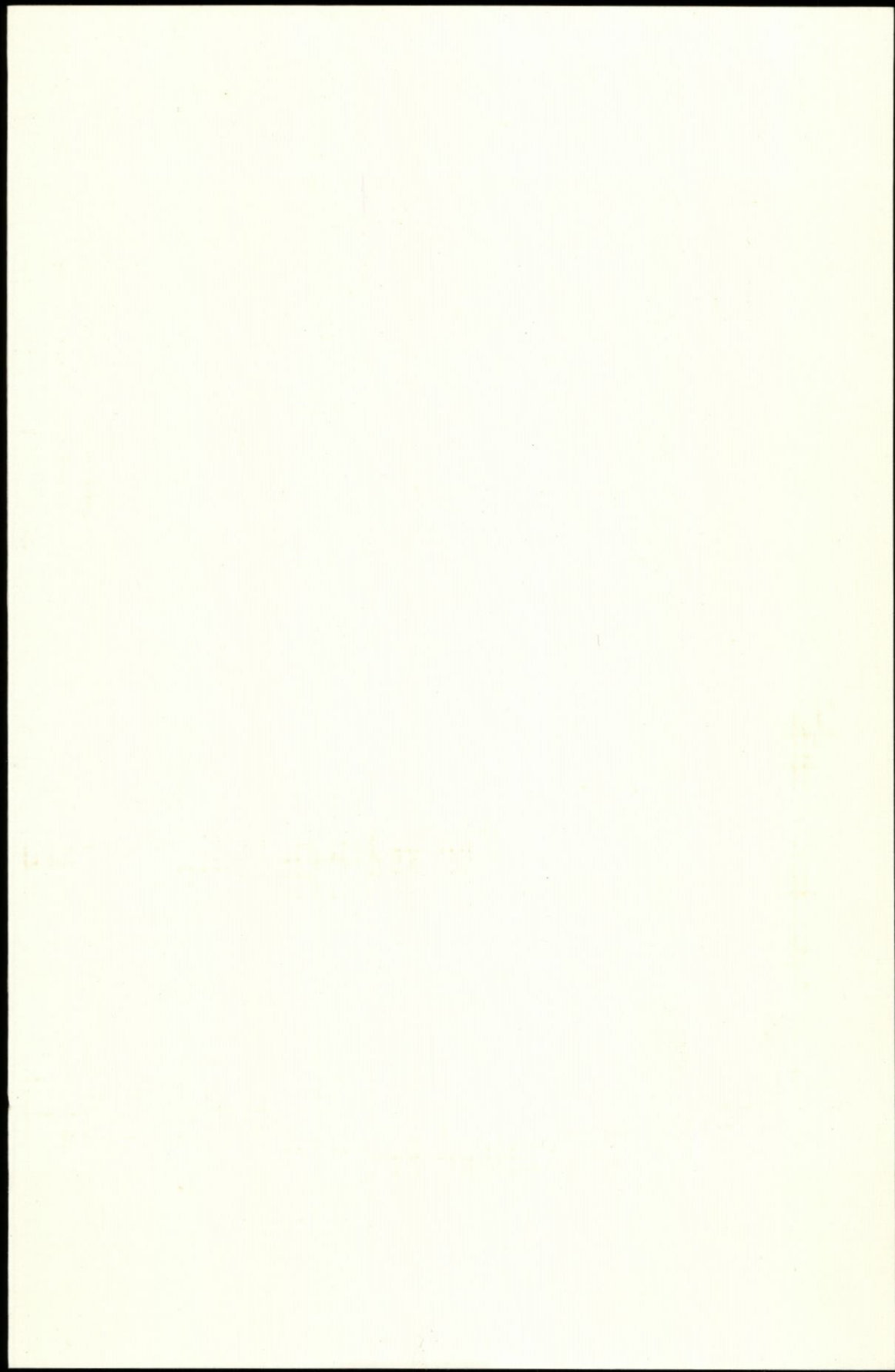
Aber es war nicht allein das, was beeindruckte, sondern wie ihre Argumente zustande kamen. Es war die glasklare Logik ihrer Gedanken, welche ihren Niederschlag bis in den Tonfall ihrer Stimme fand, die so faszinierte. Denn diese – fast möchte man sagen – unbarmherzige Logik ihres Denkens bestimmte nicht nur ihr ökonomisches Raisonnement, sondern ihr ganzes Sein. Davor gab es kein Entrinnen, nicht einmal für sie selbst.

Wie so viele der Besten, hatte sie die Einsicht in die Nöte der Arbeitnehmer in der früheren Gesellschaft dazu veranlaßt, sich in den Dienst ihrer Sache zu stellen. Sie wählte jene Möglichkeit, welche ihr eine radikale und totale Absage an die damaligen Gegebenheiten erlaubte. Als ihr nie endendes Studium der sozialen und ökonomischen Probleme die Erkenntnis reifen ließ, daß der bisher eingeschlagene Weg nicht zum Ziele führte, zog sie auch für ihre Person schonungslos die Konsequenzen; und diese durchdringende Analyse blieb bestimmend für ihr ganzes weiteres Leben. Da erlaubte sie sich keine sentimentalischen Überschwänge – sie war gefeit gegen Moden.

Ihre Kollegen von der Wirtschaftswissenschaftlichen Abteilung der Arbeiterkammer haben Maria Szecsi 1979 mit der Herausgabe der ihr gewidmeten Festschrift „Wirtschaftspolitik zwischen Weltanschauung und Sachzwang“ geehrt. Wie man gesellschaftliche und ökonomische Probleme nach den Kriterien der Sachlichkeit behandelt, ohne dabei seine Weltanschauung zu vergessen, oder anders ausgedrückt: wie man Doppelmoral vermeidet und intellektuell redlich bleibt, hat Maria Szecsi glaubwürdig vorgelebt. Damit hat sie den Jüngeren ein Beispiel gegeben, das diese nicht vergessen werden.

Was an der Person Maria Szecsi-März aber noch beeindruckte, war, daß diese Wissenschaftlerin – so schien es – eiskalten Intellekts, eine Person ungeheurer menschlicher Wärme war. Jene, die das Vergnügen hatten, über die beruflichen Kontakte hinaus mit ihr und Eduard März befreundet zu sein, sahen voll Bewunderung, welches Glück sie den ihr Nahestehenden zu geben vermochte. Und wovor kann man denn – besonders wenn man der Ökonomen-Profession angehört – mehr Respekt bekunden, als der Kombination intellektueller Schärfe und menschlicher Wärme.

Felix Butschek
Günther Chaloupek



Komplett reiseversichert.

Die Z-VISA-Karte ist die einzige Kreditkarte Österreichs mit kompletter Reiseversicherung fürs ganze Jahr. Zum bequemen Bezahlen der Rechnungen kommt zusätzlich der komplette Versicherungsschutz auf allen Reisen. Und das zum Preis anderer Kreditkarten.



Eine Karte
macht Mode.

