

Wirtschaft und Gesellschaft

Wirtschaftspolitische Zeitschrift
der Kammer für Arbeiter und Angestellte für Wien

AK

①
AUS DEM INHALT

Editorial Beschäftigungspolitische
Perspektiven

Peter Rosner Was kann die Marxsche Ökonomie?

Peter Höller Einkommensverteilung, Konjunktur
und Wachstum

Bruno Roßmann Exportförderung in Österreich

Josef Christl
Michael Wagner Die Stellung der Frau in der
österreichischen Lohn- und
Gehaltspyramide

Franz Richter
Roland Müllner Bilanzen der Industrieunternehmen
1973–1979

Bücher

1/82

8. Jahrgang
Heft 1

ORAC

	Die in „Wirtschaft und Gesellschaft“ veröffentlichten Artikel geben nicht notwendigerweise die Meinung der Arbeiterkammer Wien wieder.			
REDAKTIONSKOLLEKTIV	„Wirtschaft und Gesellschaft“ wird redaktionell von der Wirtschaftswissenschaftlichen Abteilung der Kammer für Arbeiter und Angestellte für Wien betreut. <table><tr><td>Günther Chaloupek Thomas Delapina Brigitte Ederer Irene Geldner Wilhelmine Goldmann Josef Hochgerner Peter Kreisky</td><td>Theodor Prager Christine Reiterlechner Nikolaus Reitzner Bruno Roßmann Kathrin Svoboda Hans Wehsely</td></tr></table>		Günther Chaloupek Thomas Delapina Brigitte Ederer Irene Geldner Wilhelmine Goldmann Josef Hochgerner Peter Kreisky	Theodor Prager Christine Reiterlechner Nikolaus Reitzner Bruno Roßmann Kathrin Svoboda Hans Wehsely
Günther Chaloupek Thomas Delapina Brigitte Ederer Irene Geldner Wilhelmine Goldmann Josef Hochgerner Peter Kreisky	Theodor Prager Christine Reiterlechner Nikolaus Reitzner Bruno Roßmann Kathrin Svoboda Hans Wehsely			
REDAKTIONELLE LEITUNG	Günther Chaloupek			
REDAKTIONSBEIRAT	<table><tr><td>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</td><td>Ewald Nowotny Herbert Ostleitner Claus J. Raidl Hans Reithofer Philipp Rieger Erich Schmidt Gerhard Schwödiauer Josef Steindl Hannes Suppanz Hannes Swoboda Maria Szecsi Julian Uher Erwin Weissel Karlheinz Wolff</td></tr></table>		Helfried Bauer Paul Blau Felix Butschek Peter Fleissner Helmut Frisch Rupert Gmoser Oskar Grünwald Heinz Kienzl Fritz Klenner Herbert Krämer Thomas Lachs Ferdinand Lacina Kazimierz Laski Eduard März Egon Matzner	Ewald Nowotny Herbert Ostleitner Claus J. Raidl Hans Reithofer Philipp Rieger Erich Schmidt Gerhard Schwödiauer Josef Steindl Hannes Suppanz Hannes Swoboda Maria Szecsi Julian Uher Erwin Weissel Karlheinz Wolff
Helfried Bauer Paul Blau Felix Butschek Peter Fleissner Helmut Frisch Rupert Gmoser Oskar Grünwald Heinz Kienzl Fritz Klenner Herbert Krämer Thomas Lachs Ferdinand Lacina Kazimierz Laski Eduard März Egon Matzner	Ewald Nowotny Herbert Ostleitner Claus J. Raidl Hans Reithofer Philipp Rieger Erich Schmidt Gerhard Schwödiauer Josef Steindl Hannes Suppanz Hannes Swoboda Maria Szecsi Julian Uher Erwin Weissel Karlheinz Wolff			
MEDIENINHABER (VERLEGER)	Wirtschaftsverlag Dr. Anton Orac A-1010 Wien, Graben 17 Telefon 0222/52 85 52			
HERAUSGEBER UND REDAKTION	Kammer für Arbeiter und Angestellte für Wien A-1040 Wien, Prinz-Eugen-Straße 20–22 Telefon 0222/65 37 65			
DRUCK	Druck- und Verlagsanstalt Gutenberg A-2700 Wiener Neustadt, Wiener Straße 66 Telefon 0 26 22/82 61 Serie			
PREISE	Einzelnummer öS 80,– (inkl. MwSt.) Jahresabonnement öS 250,– (inkl. MwSt.) Ermäßigtes Studenten-Jahresabonnement öS 150,–			
BANKVERBINDUNG	Postsparkassenkonto 1591.013			
OFFENLEGUNG	gemäß § 25 Mediengesetz: Wirtschaftsverlag Dr. Anton Orac A-1010 Wien, Graben 17			

B 59378
1. Ex.

Wirtschaft und Gesellschaft

Wirtschaftspolitische Zeitschrift
der Kammer für Arbeiter und Angestellte für Wien

8. Jahrgang · Nummer 1/82

Inhalt

EDITORIAL

Beschäftigungspolitische Perspektiven 3

Peter Rosner

Was kann die Marxsche Ökonomie? 9

Peter Höller

Der Einfluß der Einkommensverteilung und
der Finanzierung auf Konjunktur und Wachst-
tum. 41

Bruno Rossmann

Exportförderung in Österreich. 57

Josef Christl/Michael Wagner

Die Stellung der Frau in der österreichischen
Lohn- und Gehaltspyramide 79

Franz Richter/Roland Müllner

Die österreichischen Industrieunternehmen
von 1973 bis 1979 im Spiegel ihrer Bilanzen . . . 99

BÜCHER

Eduard März: Österreichische Bankpolitik in
der Zeit der großen Wende 1913–1923: Am Bei-
spiel der Creditanstalt für Handel und Gewerbe
(Michael Wagner). 113

Lester C. Thurow: Die Null-Summen-Gesell-
schaft (Thomas Delapina). 116

Wolfgang Stützel u. a. (Hrsg.): Grundtexte zur
Sozialen Marktwirtschaft (Brigitte Ederer). . . . 119

Otmar Issing: Einführung in die Geldtheorie
(Heinz Handler). 123

E. Dauenhauer: Berufsbildungspolitik (Hans-
Joachim Bodenhöfer). 125

H. J. Bodenhöfer (Hrsg.): Hochschulexpansion
und Beschäftigung (Werner Clement). 127

Peter Löw-Beer: Industrie und Glück (Hans G.
Nutzinger). 131

Franz Horner: Konservative und christdemo-
kratische Parteien in Europa (Robert Schediwy) 136

**Unsere
Autoren**

JOSEF CHRISTL ist Assistent am Institut für Höhere Studien in Wien

PETER HÖLLER arbeitet als Nationalökonom bei einer Wiener Großbank

ROLAND MÜLLNER ist im Büro für Refinanzierung der Oesterreichischen Nationalbank tätig

FRANZ RICHTER ist im Büro für Refinanzierung der Oesterreichischen Nationalbank tätig

PETER ROSNER ist Universitätsassistent am Institut für Wirtschaftswissenschaften der Universität Wien

BRUNO ROSSMANN ist Mitarbeiter der Wirtschaftswissenschaftlichen Abteilung der Arbeiterkammer Wien

MICHAEL WAGNER ist Universitätsdozent und Mitarbeiter der Verwaltungsakademie des Bundes

50029037

S

BIBLIOTHEK ARBEITERKAMMER WIEN

Editorial

Beschäftigungspolitische Perspektiven

I

Was in den letzten Jahren wiederholt angesagt und auch prognostiziert worden war, ist im Laufe des Jahres 1981 – diesmal allerdings von vielen nicht ganz so erwartet – eingetreten: die Beschäftigungslage hat sich in Österreich verschlechtert. Die Arbeitslosenrate ist von 1,9 Prozent 1980 auf 2,4 Prozent im Vorjahr gestiegen und wird heuer vermutlich die 3-Prozent-Grenze überschreiten. Nach der letztverfügbaren Prognose ist für heuer im Jahresdurchschnitt mit 94.000 Arbeitslosen zu rechnen, nach 69.000 im Vorjahr und 53.000 im Jahre 1980.

Konfrontiert man ausländische Ökonomen mit der jüngsten Entwicklung, so wird einem achselzuckend entgegengehalten: „Was wollt ihr eigentlich, das ist doch immer noch Vollbeschäftigung!“ Tatsächlich wären die meisten Länder froh, wenn die Lage auf ihrem Arbeitsmarkt auch nur halbwegs jener in Österreich nahekäme. Manche inländischen Stimmen hingegen erwecken eher den Eindruck, eine „Götterdämmerung“ der österreichischen Vollbeschäftigung sei nun angebrochen. Welcher der beiden Einschätzungen man recht zu geben geneigt ist, hängt davon ab, welche Bedeutung der Entwicklung des letzten Jahres in mittelfristiger Sicht zukommt. Dazu im folgenden einige Überlegungen.

II

Der Beirat für Wirtschafts- und Sozialfragen hat in seiner Anfang 1980 abgeschlossenen Studie „Längerfristige Arbeitsmarktentwicklung“ drei Varianten näher betrachtet. Bei einer mittelfristigen Rate des Wirtschaftswachstums von 3,5 Prozent bis 1986 („optimistische Variante“) wurden keinerlei Beschäftigungsprobleme erwartet. Bei 2,5 Prozent Wachstum (pessimistische Variante) wurden für 1981 2,4 Prozent und für 1986 5,4 Prozent Arbeitslose prognostiziert. Eine „mittlere Variante“ (3 Prozent Wachstum) ergab ein langsames Ansteigen der Arbeitslosenrate auf 4,1 Prozent 1986. Diese Werte sind nicht als Punktprognosen, sondern als Trendprognosen zu verstehen. Unterstellt man einmal die Gültigkeit dieser Perspektiven, so ergibt sich die Frage, auf welchem Wachstumstrend wir uns befinden. Man sollte sich

darüber klar sein, daß jede „Schätzung“ eines mittelfristigen Wachstumstrends in beträchtlichem Maße die jeweilige Lage und Stimmung zum Zeitpunkt, in dem diese Schätzung gemacht wird, widerspiegelt. Diese ist derzeit zumindest nach bisherigen Maßstäben sehr ungünstig. Die Jahre 1979 bis 1982 erbringen im Durchschnitt ein Wachstum von bestenfalls 2,5 Prozent, wobei 1981 und 1982 mit optimistischen Werten – den letztverfügbaren Schätzungen bzw. Prognosen – eingesetzt sind. Von den nach wie vor düsteren kurzfristigen Konjunkturaussichten wäre eher der Schluß abzuleiten, daß 2 Prozent Wachstum bis 1986 keine allzu pessimistische Annahme bildet. Das würde bedeuten, daß wir uns mittelfristig unter jenem Wachstumspfad befinden, den der Beirat vor zwei Jahren noch als untere Grenze gewählt und als weniger wahrscheinlich angesehen hat. Verschiedene Erfahrungen sprechen dafür, bei Überlegungen zu einer gesamtwirtschaftlichen Strategie von einer vorsichtigen Wachstumsannahme auszugehen, wenn man „auf der sicheren Seite“ liegen will. Der jetzige Präsident der Deutschen Bundesbank und damalige Staatssekretär Pöhl hatte 1977 in einem Interview vor übertriebenem Arbeitsmarktpessimismus gewarnt und von der Möglichkeit gesprochen, daß sehr schnell wieder eine völlige Umkehr der Lage, d. h. Knappheit an Arbeitskräften, eintreten könne, wenn der Aufschwung da sei¹. Seit 1975 hatten wir durchaus Aufschwünge, ohne daß die Arbeitslosigkeit insgesamt fühlbar zurückgegangen wäre. Wie leichtfertig oder berechtigt derartige Aussagen waren, man sollte sich daher bis auf weiteres abgewöhnen, auf „den“ Aufschwung als rettendes Ereignis zu spekulieren. Die Wahrscheinlichkeit, daß der Aufschwung zu schwach ausfallen wird, ist zu groß, als daß man Versäumnisse im Nachhinein mit einer unerwartet schlechten Konjunkturentwicklung wird begründen können. Wichtig im Rahmen einer mittelfristigen Betrachtung ist ferner der demographisch bedingte Umstand, daß der Druck von der Angebotsseite, der eine gravierende Verschärfung des Beschäftigungsproblems mit sich bringt, in der zweiten Hälfte der achtziger Jahre nachlassen wird. Von 1981 bis 1986 steigt das Arbeitskräfteangebot (Erwerbstätige insgesamt) um 100.000 von 1986 bis 1991 nur noch um etwa 40.000. Aus den demographischen Prognosen sollte natürlich nicht der Schluß gezogen werden, daß sich exakt jener Punkt bezeichnen ließe, auf dem man „über den Berg“ ist. Aber für das Durchstehen einer schwierigen Lage ist es jedenfalls von Vorteil, vor Augen zu haben, daß und wann ungefähr das Ende des starken Anwachsens des Arbeitskräfteangebots absehbar ist.

Wenn wir diese Perspektiven als Rahmenbedingungen akzeptieren, was sind die wirtschaftspolitischen Optionen?

Die jüngste Entwicklung hat die Grenzen der Möglichkeit einer Vollbeschäftigungspolitik „im Alleingang“ aufgezeigt. Sieben Jahre lang – von 1975 bis 1981 – ist es gelungen, in Österreich Vollbeschäftigung zu erhalten, während gleichzeitig das Niveau der Arbeitslosigkeit im OECD-Raum von 15 auf über 28 Millionen 1981 gestiegen ist. Die Hoffnungen, daß die internationale Wachstumsabschwächung sich als vorübergehend erweisen werde, sind in zunehmendem Maße enttäuscht worden. Momentan deuten auf internationaler Ebene mehr Anzeichen auf eine weitere Abflachung des mittelfristigen Wachstumstrends hin als auf eine Beschleunigung. In einer solchen Situation gibt es für ein Land wie Österreich nicht die Möglichkeit einer weitgehenden Abkopplung. Einigermaßen berechtigte Aussichten bestehen auf ein wie in der Vergangenheit etwas über dem internationalen Durchschnitt liegendes Wirtschaftswachstum in Österreich. Jedoch ist ein kleines Land nicht in der Lage – wahrscheinlich auch ein großes nicht –, aus autonomen Kräften sein Wachstum so weit zu steigern, daß die Beschäftigung in ähnlichem Maße zunimmt, wie in Österreich von 1975 bis 1981. Im Bereich der Arbeitszeit besteht wohl ein gewisser autonomer Spielraum, der aber derzeit nicht ausreichen dürfte, um negative Auswirkungen der internationalen Wirtschaftsentwicklung auf die Beschäftigung voll abzufangen.

Dies bedeutet allerdings keineswegs, daß auf lange Sicht alle beschäftigungspolitischen Bemühungen vergeblich sind, wie manche resignative Stimmen glauben machen wollen. Diese propagieren als neue Strategie eine „angebotsorientierte“ Wirtschaftspolitik, die kurzfristig gewisse Opfer erfordert, aber längerfristig angeblich die einzige Möglichkeit darstellen soll, die Schwierigkeiten zu überwinden: Abbau der öffentlichen Defizite, Senkung der Steuerbelastung, Stärkung der Ertragskraft der Unternehmungen, „Gürtel enger schnallen“ im Konsum und dergleichen mehr sind die inzwischen schon „erprobten“ Hauptkomponenten einer solchen Politik.

Die Erfahrungen jener Länder, deren Regierungen auf diese Konzepte vertrauten, liefern die stärksten Argumente gegen einen derartigen Kurswechsel. Darauf und auf die innere Konsistenz solcher „Alternativstrategien“ soll in diesem Editorial nicht näher eingegangen werden². Kaum leugnen läßt sich, daß trotz des Fehlschlagens der „Bildbuchexperimente“ in Großbritannien und in den USA auch in vielen anderen Ländern die Regierungen zumindest zunehmend Geschmack an einer „angebotsorientierten“ Politik finden. Dies ist kaum einer wachsenden Überzeugungskraft

der Argumente zuzuschreiben, sondern dürfte damit zusammenhängen, daß die Arbeitsmarktentwicklung in vielen Staaten in den letzten Jahren sich drastisch verschlechtert hat. Dies gilt nicht nur für Großbritannien und USA, die Länder mit monetaristischer Wirtschaftspolitik, sondern z. B. auch für Frankreich, die Niederlande und sogar die Bundesrepublik Deutschland.

Wenn die konventionellen konjunkturpolitischen Mittel sich als unzureichend erweisen und die Arbeitslosenrate anscheinend unaufhaltsam 6, 7, 8 Prozent oder gar höhere Schwellen übersteigt, schwindet die Aussicht, „Vollbeschäftigung“ – das heißt bei reduzierten Ansprüchen vielleicht 3 bis 4 Prozent Arbeitslose – in absehbarer Zeit wieder zu erreichen. In einer solchen Situation ist das Umschwenken von früher vollbeschäftigungsorientierten Ländern auf eine „angebotsorientierte“ Strategie psychologisch und politisch zumindest verständlich (wenngleich damit nicht auch schon gerechtfertigt), verschleiert sie doch das Eingeständnis der Resignation, der Aufgabe früherer Ansprüche.

In Österreich sind wir von einer solchen Lage einigermaßen weit entfernt. Dies ist sicherlich kein hinreichender, aber ein wichtiger Grund dafür, ein möglichst hohes Beschäftigungsniveau mit allen verfügbaren Mitteln zu verteidigen. Bei 7 oder 8 Prozent Arbeitslosigkeit mag es politisch wenig lohnend erscheinen, mit großem Kraftaufwand ein Beschäftigungsprogramm auf die Beine zu stellen, das die Arbeitslosenrate um $\frac{1}{4}$ oder $\frac{1}{2}$ Prozent senkt. Bei 3 Prozent Arbeitslosigkeit hingegen steht es *auch* politisch dafür, um jedes Zehntel Beschäftigte mehr mit großem Einsatz zu kämpfen. Und wenn wir dies auch in Zukunft tun, dann haben wir berechtigte Aussicht, die Arbeitslosigkeit weiterhin in Grenzen zu halten.

Dies wird kurzfristig höhere Anstrengungen erfordern als man noch vor wenigen Monaten geglaubt hat, als noch allgemein mit einem früheren Einsetzen des Konjunkturaufschwunges gerechnet wurde. Das im Jänner beschlossene Konjunkturprogramm der Bundesregierung geht noch von dieser Perspektive aus, doch deutet gegenwärtig wenig darauf hin, daß die beschlossene Vorziehung von Ausgaben ins erste Halbjahr zur Konjunkturstützung ausreicht. Die Freigabe des Konjunkturausgleichsbudgets von insgesamt mehr als 5 Mrd. Schilling wird nach jetzigem Ermessen unumgänglich sein. Eine derartige Konjunkturspritze verhindert Arbeitslosigkeit im Ausmaß von ca. 18.000. Eine Zunahme der Arbeitslosigkeit in diesem Ausmaß würde das Budget allein aus dem Titel der Arbeitslosenversicherung mit zusätzlich etwa 1,5 Mrd. Schilling belasten. Ferner wäre zu überprüfen, ob nicht auch von seiten der Währungspolitik gewisse

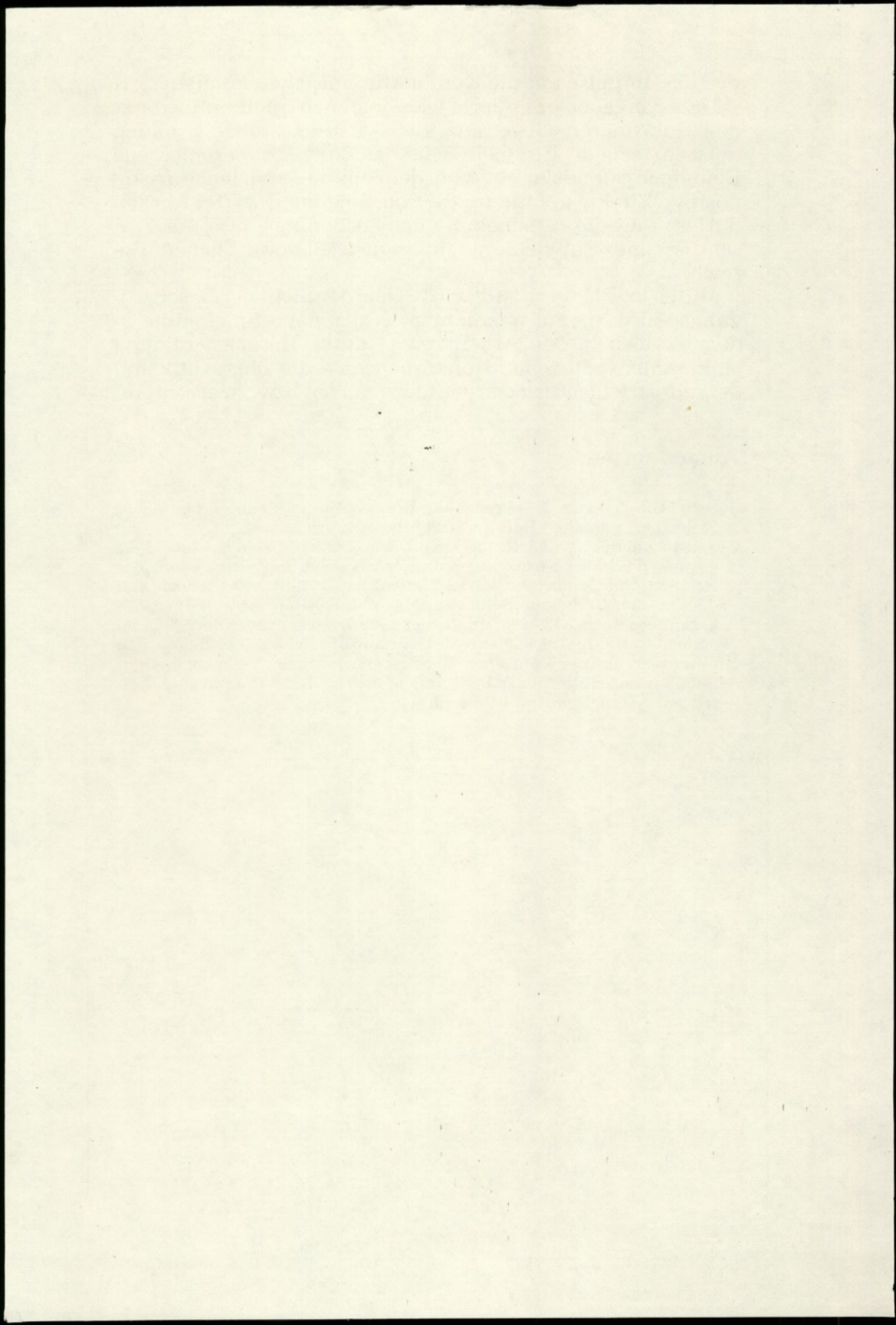
positive Impulse auf die Konjunktur ausgehen könnten³.

Daß „angebotsorientierte“ Maßnahmen nicht unbedingt den doktrinären Gegensatz zur Nachfragestützung bilden müssen, zeigen Beispiele wie das kürzlich beschlossene Beteiligungsfondsgesetz, von dem mittel- und längerfristig positive Effekte auf die Investitionsneigung erwartet werden dürfen; und die Aufstockung der Förderungsmittel für Forschung und Entwicklung im industriell-gewerblichen Bereich.

Mittel- und längerfristig wird es aus der Sicht der Beschäftigungspolitik darauf ankommen, vorhandene Spielräume in den Bereichen der Arbeitszeit – unter Berücksichtigung einkommenspolitischer Konsequenzen –, der Zinspolitik und der industriellen Strukturpolitik zu nutzen bzw. zu erweitern.

Anmerkungen:

- 1 Siehe Die Zeit vom 5. Februar 1982, Dossier „Zukunft ohne Arbeit“, S. 9.
- 2 Siehe dazu vor allem Heft Nr. 3/1981 dieser Zeitschrift.
- 3 Es ist wohl richtig, daß der effektive Wechselkurs des Schillings real 1981 gesunken ist. Dies ist sozusagen passiert als Folge der Verschiebung der Relation DM/Dollar. Die Härte der Währungspolitik wird jedoch erst deutlich am Verhältnis Schilling/DM: im Jahresdurchschnitt 1981 7,05 gegenüber noch 7,12 1980; im Jänner 1982 7,01 gegenüber noch 7,08 im ersten Quartal 1981. Es ist also durchaus unzutreffend zu behaupten, daß Österreich mit der Deutschen Bundesbank mitziehe. Vielmehr hat der Schilling gegenüber der DM seit Anfang 1980 um fast 3 Prozent aufgewertet, seit Anfang 1981 um 1 Prozent.



Was kann die Marxsche Ökonomie?¹

Peter Rosner

Einleitung

Im Zuge der Studentenbewegung Ende der sechziger Jahre setzte weltweit eine verstärkte Beschäftigung mit der Marxschen Ökonomie ein². Die Unzufriedenheit mit der herrschenden, neoklassischen Ökonomie, deren Ergebnisse im Vergleich zu den aufgewandten Mühen gering erschienen, verstärkte dieses Interesse an einer „alternativen“ Ökonomie³. Der Aufstieg radikaler Studenten in akademische Positionen brachte dann auch eine Fülle von Publikationen zur Marxschen Ökonomie.

Alles, was die herrschende Ökonomie nicht konnte, sollte die Beschäftigung mit Marx bringen: Konzentration und Monopolisierung sollte damit erklärt werden, die immer größer werdende Ungleichheit zwischen armen und reichen Ländern; die Krise der industrialisierten Länder und deren Überwindung mit Hilfe stabilisierender Maßnahmen; die Vermutung einer besseren Gesellschaft, all das sollte mit Marxscher politischer Ökonomie diskutiert werden können. Marxistische Ökonomen waren angetreten, die akademische Ökonomie zu bekämpfen. Diese Diskussion, die der akademischen Ökonomie nicht zuletzt von politischen – insbesondere universitätspolitischen – Auseinandersetzungen aufgezwungen wurde⁴, führte bald zu einer Ernüchterung: Nicht nur wurden die Widersprüche innerhalb der Marxschen Ökonomie genauer herausgearbeitet, es stellte sich auch heraus, daß diese Theorie kein Instrumentarium liefern konnte, mit dem man Sachverständigenratgutachten zerpfücken konnte; daß wirtschaftspolitische Maßnahmen zur Bekämpfung von Arbeitslosigkeit damit nicht argumentierbar sind etc.

Es stellt sich somit die Frage, ob die Beschäftigung mit Marx heute noch aus anderen als dogmenhistorischen Interessen sinnvoll ist. These der vorliegenden Arbeit ist: Auch wenn relative Preise nicht den eingesetzten Arbeitsmengen entsprechen können, auch wenn eine Verelendung des Proletariats im Akkumulationsprozeß oder ein tendenzieller Fall der Profitrate nicht mit Marx argumentierbar ist, bleibt die Auseinandersetzung mit der Marx'schen Ökonomie von Interesse.

Dies aber nicht, weil daraus positive Antworten auf laufende Probleme gewonnen werden können, sondern weil anhand der Beschäftigung mit Marx erkannt werden kann, worauf die theoretische Ökonomie verzichtet hat, um ihren heute nicht unbeträchtlichen analytischen Apparat gewinnen zu können.

Dieser Verzicht war insofern notwendig, als es der theoretischen Ökonomie möglich wurde, einzelne Probleme losgelöst von anderen gesellschaftswissenschaftlichen Fragen zu analysieren. Versuche etwa in einfache mathematische Modelle der Ökonomie „realitätsnähe“ einzuführen, erweisen sich meist als undurchführbar. Die Beschränkung auf ein Detailproblem in einem Modell ist daher unvermeidlich. Das Bewußtsein dessen, was in der theoretischen Ökonomie ausgeschlossen wurde, sollte jedoch Bestandteil der Selbstreflektion dieser Wissenschaft sein⁵. Es wird auf den folgenden Seiten ein erneuter Versuch gemacht, die Grundprobleme der Marx'schen Ökonomie darzustellen. Nicht die Antworten von Marx sind dabei relevant, sondern die Probleme, die er zu behandeln versuchte. Weder soll Marx erneut widerlegt noch der „bürgerlichen“ Ökonomie endgültig der Garaus gemacht werden.

Marx wird daher als ein Teil der Geschichte der ökonomischen Theorie gesehen, der als bedeutender Autor wesentliche Akzente gesetzt hat. Weder kann er auf ein lineares Modell reduziert werden, noch ist seine Theorie die schlechthin andere, die nichts mit der akademischen Ökonomie zu tun hat.

Ich versuche in den folgenden Kapiteln herauszuarbeiten, welche die spezifischen Akzente sind, die Marx gesetzt hat; was bei ihm anders ist, als bei den Theoretikern traditioneller Analyse. Zu prüfen ist, was in die spätere Theorie Eingang gefunden hat, und was – von nicht ganz ernst genommenen Außenseitern abgesehen – aus dem Forschungsprogramm der theoretischen Ökonomie ausgeschieden wurde.

Methodisches Postulat in der Arbeit ist, daß die Entwicklung einer Theorie nicht nur bedeutet, daß die späteren Autoren mehr wissen, als die Vorläufer wußten, sondern auch, daß sich Erkenntnisinteressen und damit Forschungsprogramme ändern. Aufgabe von Historikern der Theorie ist es demnach nicht so sehr, das Richtige vom Falschen fein säuberlich zu trennen, als vielmehr die Forschungsprogramme herauszuarbeiten. Das „Richtige“ und das „Falsche“ von Theorien ist doch über dieses Forschungsprogramm miteinander verknüpft.

Das erste Kapitel stellt die Frage nach der Werttheorie. Behauptet wird, daß Marx versuchte in seiner Wertanalyse zwei gesellschaftliche Prozesse unter einem einheitlichen Aspekt zu untersuchen: Arbeit als

Auseinandersetzung mit Natur einerseits, den Tausch von einander unabhängigen Individuen andererseits.

Das zweite Kapitel beschäftigt sich mit der Marxschen Geldtheorie. Zentrale These ist, daß Marx Geld im gleichgewichtigen Tausch behandelte. Geld läßt sich so als gesellschaftliche Institution begreifen.

Das dritte Kapitel untersucht den Marxschen Begriff von Ausbeutung in seinem Zusammenhang von Akkumulation. Gezeigt wird, daß in der Marxschen Theorie der Ausbeutung der Begriff vom Wert der Arbeitskraft notwendig ist; dieser wird aber problematisch in einer Welt, in der die Löhne langfristig mit dem Wirtschaftswachstum steigen. Zum anderen beruht die Marxsche Theorie der Ausbeutung auf einer spezifischen Funktion des Unternehmers: er kann seiner Funktion nur gerecht werden, indem er ausbeutet.

In einem abschließenden vierten Kapitel wird auf die Darstellungsweise von Marx eingegangen.

Diese Arbeit unterlegt eine „Deutung“ der Marxschen Theorie. Dagegen lassen sich von jedem Marxkenner Zitate als Belege für andere Deutungen anführen. Dies besagt noch nicht, daß ich unrecht habe. Es besagt nur, daß „Das Kapital“ kein logisch konsistentes Werk ist, in dem kein Satz einem anderen widerspricht. Dies soll zwar nicht als Immunisierung gegen Widerspruch dienen, muß aber in einer möglichen Diskussion berücksichtigt werden.

1. Werttheorie

Kein Problem wurde so ausführlich diskutiert, wie das der Werte. Die Diskussion begann noch vor dem Erscheinen des dritten Bandes des Kapitals, lief dann unter dem Titel „Widerspruch zwischen erstem und drittem Band“ und später unter „Transformationsproblem“. Auch wenn die Frage des Zusammenhangs zwischen relativen Preisen und Arbeitswerten zumindest seit dem Erscheinen des Buches von Steedman „Marx after Sraffa“ als gelöst betrachtet werden muß⁶, geht die Diskussion um die Marxsche Werttheorie noch immer weiter. Das ist kein Wunder, wenn man die Stellung der Werttheorie bei Marx bedenkt. Fürchten doch die einen, daß mit der Widerlegung der Behauptung, die relativen Preise entsprechen den Arbeitswerten, die ganze Marxsche Theorie, vor allem die Theorie der Ausbeutung widerlegt wird, so hoffen die anderen genau auf das: Stimmt die Theorie der Arbeitswerte nicht, so kann es auch keine Ausbeutung geben, da die Mehrwerttheorie auf der Werttheorie aufbaut⁷.

Marx selbst gab der Werttheorie einen zentralen Platz:

„... hieß verzichten auf den Wertbegriff selbst, also verzichten auf jede Möglichkeit wissenschaftlicher Erkenntnis auf diesem Gebiet (der politischen Ökonomie P. R.)“ (Kapital, Bd. 3, p. 791)

Wenn man sich aber nicht damit begnügt festzustellen, daß Marx sich bei der Bestimmung der relativen Preise geirrt oder über diesen Punkt nicht genug nachgedacht hat, so ist man gezwungen zu überlegen, warum er der Werttheorie eine derart zentrale Bedeutung zumaß.

1.1 Ausgangspunkt ist für Marx – sowie für die Klassiker vor ihm – die Tatsache, daß gesellschaftlicher Reichtum produziert werden muß. Dies wird zunächst für den Fall untersucht, in dem unabhängige, freie Individuen sich mit ihren Produkten am Markt treffen und diese Produkte dort tauschen. Es wird zwar vorausgesetzt, daß diese Waren Gebrauchswert haben, aber dieser Gebrauchswert war für Marx kein unmittelbar ökonomisches Problem. Die Entwicklung der Gebrauchswerte wurde im Kontext der langfristigen gesellschaftlichen Entwicklung als Entwicklung der Bedürfnisse gesehen. Für die ökonomische Analyse von Marx waren diese Bedürfnisse und daher die Gebrauchswerte gegeben und fix.

Der für Marx als Klassiker entscheidende Punkt ist, daß Arbeit aufgewandt werden muß, um Waren zu erzeugen. Die Waren werden in ihrer Produziertheit betrachtet, nicht unter dem Aspekt, wie begehrt sie sind. Die Gesellschaft ist eine von Produzenten.

Arbeit ist so in einer Gesellschaft ein sinnvolles Bewertungskriterium, weil der Beitrag des einzelnen zum gesamtgesellschaftlichen Reichtum, der sich in Gebrauchswerten ausdrückt, der aufgewandten Arbeit entspricht⁸. Dieses Bewertungskriterium ist sinnvoll, weil die tauschenden Individuen danach handeln können, ohne den Bestand der Gesellschaft zu gefährden. Marx bezeichnet diese Bewertung als notwendig. Sie sichert zweierlei.

Erstens: Die konkrete Arbeit des einzelnen und sein auf dieser konkreten Arbeit beruhender Beitrag zum gesellschaftlichen Reichtum (abstrakte Arbeit) stehen so in einem direkten Zusammenhang. In einer Gesellschaft politischer Gleichheit, in der gleiche Arbeit gleich bewertet wird, ist so auch das über den Markt erzielte Einkommen „gerechtes“ Einkommen. Ungleichheit kann nur mehr die am Markt entstandene Ungleichheit sein, die nicht der politisch gefaßten Gleichheit der Menschen widerspricht.

Dieser Ausgangspunkt der Marxschen Theorie beruht auf einer bürgerlichen Gesellschaftsbetrachtung, wie sie von John Locke bereits 1690 formuliert wurde:

„Wenn die Erde und alle niederen Lebewesen wohl allen Menschen gemeinsam eignen, so hat doch jeder Mensch ein Eigentum an seiner eigenen Person. Über seine Person hat niemand ein Recht als nur er allein. Die Arbeit seines Körpers und das Werk seiner Hände, so können wir sagen, sind im eigentlichen Sinne sein.“ (Locke John, Zweite Abhandlung über die Regierung, p. 22)

Arbeit konstituiert Eigentum, da Arbeit Aneignung von Natur ist. Daß diese Vorstellung nichts mit einer sozialistischen Idee zu tun hat, legt Locke im nächsten Absatz dar.

„Das Gras, das mein Pferd gefressen, der Torf, den mein Knecht gestochen, das Erz, das ich an irgendeinem Ort gegraben, an dem ich mit anderen gemeinsam ein Recht dazu habe, werden demnach mein Eigentum, ohne irgendjemandes Zuweisung oder Zustimmung.“

Nur solange der Knecht nicht als eigenes Subjekt am Markt auftritt, konstituiert Arbeit auch Eigentum. Die klassische Ökonomie und Marx

sind über Locke hinausgegangen, indem sie das Verhältnis zwischen dem Herrn, dem das Eigentum zufällt, und dem Knecht, der arbeitet, untersucht haben. Dennoch bleiben die Klassiker und Marx bei einer Arbeitswerttheorie. Während Smith die Schwierigkeit des Zusammenhanges des Herr-Knecht-Problems mit der Arbeitswerttheorie umgeht, in dem er die Arbeitswerttheorie in den „early and rude state of society“ verbannt, und Ricardo dieses Problem in ein technisches Verhältnis von Produktionsmittel und direkter Arbeit verwandelt, löst Marx das Problem, indem er den Arbeiter nur die Ware „Arbeitskraft“ anbieten läßt. Dadurch soll die Theorie der Arbeitswerte mit einer Theorie von Ausbeutung verknüpft werden, so daß letztere nur auf ersterer aufbauen kann.

Zweitens: Arbeitswerte sind Gleichgewichtspreise, bei denen der Markt geräumt wird. Keiner kann sich am Markt auf Kosten des anderen bereichern. Das ist nicht nur aus Gerechtigkeitsgründen von Bedeutung, sondern weil bei einer Umverteilung im Wege des Tausches der Verlierer verarmen würde. Die Reproduktion der Tauschenden könnte dann nicht ewig weitergehen, da irgendwann für den Gewinner Absatzprobleme auftauchen müßten. Eben weil es sich nicht um ein Herrschaftsverhältnis handelt, in dem der eine produziert und der andere konsumiert, sondern weil alle Beteiligten Produzenten sind, können nur Gleichgewichtspreise die ewige Reproduktion der Gesellschaft sichern⁹.

1.2 Die Arbeitswerte sind aber nicht nur Bestimmungsgrößen der Markträumungspreise und damit der Einkommen. Sie sind für Marx auch Ausdruck gesellschaftlicher Produktivität. Höhere Produktivität heißt mehr Gebrauchswerte, mehr gesellschaftlichen Reichtum:

„Ein größeres Quantum Gebrauchswert bildet an und für sich größeren stofflichen Reichtum, zwei Röcke mehr als einer. Mit zwei Röcken kann man zwei Menschen kleiden, mit einem Rock nur einen Menschen usw.“ (Kapital, Bd. 1, p. 60)

Beispiele dieser Art finden sich immer wieder im Marxschen Opus. Und es ist auch genau dieser Punkt, der immer wieder von Marxisten hervorgehoben wird: die Bekämpfung der gesellschaftlichen Armut durch Produktion. Für die neoklassische Ökonomie ist diese Überlegung hingegen in dieser Form unrichtig. Sie würde zuerst fragen, ob die Gesellschaft nicht besser gestellt ist, wenn sie, bevor sie noch einen zweiten Rock erzeugt, zuerst einen Hut erzeugt.

Es ist nicht einfach die Analyse von Marx anders, als die der Neoklassik; es wird vielmehr ein anderes Problem behandelt. Marx versucht eine Welt zu erfassen, in der es gar keine Frage ist, daß zwei Röcke besser sind als einer: es gibt noch zuviele Unbekleidete. Marx beschreibt eine Welt, in der die Frage, was produziert werden soll, viel unbedeutender ist, als die Frage, wie denn produziert werden soll¹⁰.

Es war für ihn ein zentrales Problem, das Steigen der gesellschaftlichen Produktivkraft erfassen zu können. Der Begriff des Wertes schien ihm das zu liefern. Steigende Produktivität äußert sich in sinkenden

Werten: auf ein Produkt muß weniger Arbeit aufgewandt werden. Die moderne Volkseinkommensrechnung versucht den steigenden Wohlstand über die Summe der steigenden Individualeinkommen zu erfassen. Der darin verwendete Begriff „Volk“, „Nation“ oder einfach „Inland“ ist nichts anderes als die Summe der darin erfaßten Individuen. Die Ganzheit existiert nicht. Für Marx, in seinem Interesse an langfristigen historischen Entwicklungen, bedeutet das Sinken der Werte der Waren einen gesellschaftlichen Fortschritt, unabhängig davon, ob irgendjemand reicher geworden ist. Dabei wird die Gesellschaft als Ganzheit gesehen. Auch außerhalb der Marxschen Ökonomie verwendet man für langfristige Wohlstandsvergleiche oft die notwendige Arbeitszeit, die zur Erlangung eines bestimmten Gutes notwendig ist: etwa wieviel Stunden Arbeit ein Kühlschrank, ein Auto oder 1 kg Brot kostet¹¹.

Nur solche langfristigen Fragen waren für Marx von Interesse. Mit Hilfe der Volkseinkommensrechnung wird eher versucht, konjunkturelle Bewegungen zu erfassen, in denen potentieller Reichtum von effektivem Reichtum abweichen kann. Diese Probleme waren für Marx von untergeordneter Bedeutung. Obwohl er die Krisen im Kapitalismus als genuin kapitalistische begriff, war die systematische Erfassung von Krisen auf einen späteren Band des theoretischen Hauptwerkes verschoben worden. Zuerst sollte die langfristige Bewegung des Kapitalismus behandelt werden, unabhängig davon, ob der potentielle Reichtum der Gesellschaft auch realisiert wird. Die steigende Produktivität, die technischem Fortschritt geschuldet war, bleibt auch in der größten Krise als technisches Wissen vorhanden. Aus diesem Grund ist die Entwicklung der Angebotspreise zentrales Problem bei Marx.

1.3 Aber wozu benötigt man dabei Arbeitswerte? Genügt es nicht mit kostenabhängigen Angebotspreisen zu argumentieren? Sobald man eine kapitalistische Wirtschaft betrachtet, in der nicht Waren als Produkte von Arbeit, sondern Waren als Produkte von Kapital am Markt einander gleichgesetzt werden, können relative Preise und Arbeitswerte nur mehr noch unter eingeschränkten Bedingungen zusammenfallen. (Identische organische Zusammensetzung in allen Sektoren, keine Kuppelproduktion). Marx war sich dieses Problems bewußt und sah, daß relative Preise nicht den eingesetzten Arbeitswerten entsprechen können, behauptete aber, daß dies nur eine geringfügige Modifikation ergebe und an den Grundsätzen der Werttheorie nichts ändere. Das dies nicht stimmt, soll als bekannt vorausgesetzt werden, ebenso, daß relative kostenorientierte Preise ohne Rekurs auf Arbeitswerte und ohne auf einen Begriff von Ausbeutung zu verzichten, bestimmt werden können (Steedman). Marx hat sich hier nicht einfach geirrt, sondern wollte ein spezifisches Problem behandeln, das eng mit der Erfassung von gesellschaftlicher Produktivität zusammenhängt.

Dabei kommt die doppelte Bedeutung des Begriffes „Gesellschaft“ bei Marx voll zu tragen. Zunächst ist Gesellschaft die Gesellschaft der

Warenproduzenten oder die Gesellschaft der Kapitalisten. Dabei kann es keine gesamtgesellschaftliche Ordnung geben.

So heißt es bei der Darstellung des Akkumulationsprozesses:

„Allerdings sieht die Sache ganz anders aus, wenn wir die kapitalistische Produktion im ununterbrochenen Fluß ihrer Erneuerung betrachten, und statt des einzelnen Kapitalisten und des einzelnen Arbeiters, die Gesamtheit, die Kapitalistenklasse und ihr gegenüber die Arbeiterklasse ins Auge fassen. Damit aber würden wir einen Maßstab anlegen, der der Warenproduktion total fremd ist.“ (Kapital, Bd. 1, p. 612)

Gesamtgesellschaftliche Begriffe werden hier abgelehnt, da die Gesellschaft nur aus voneinander unabhängigen Individuen besteht. Die Gesellschaft als Subjekt existiert nicht¹².

Dennoch verwendet Marx ohne weiteres gesamtgesellschaftliche Begriffe, wenn sie ihm für spezifische Probleme adäquat erschienen. So heißt es bei der Untersuchung der Zirkulation, in der Marx gesamte Sektoren einander gegenüberstellt:

„Betrachten wir die jährliche Funktion des gesellschaftlichen Kapitals – also des Gesamtkapitals, wovon die individuellen Kapitale nur Bruchstücke bilden, deren Bewegung sowohl ihre individuelle Bewegung ist, wie gleichzeitig integrierendes Glied der Bewegung des Gesamtkapitals – in ihrem Resultat, d. h. betrachten wir das Warenprodukt, welches die Gesellschaft während des Jahres liefert, so muß sich zeigen, wie der Reproduktionsprozeß des gesellschaftlichen Kapitals vonstatten geht, welche Charaktere diesen Reproduktionsprozeß vom Reproduktionsprozeß eines individuellen Kapitals unterscheiden und welche Charaktere beiden gemeinsam sind.“ (Kapital, Bd. 2, p. 391)

Hier wird also das einzelne Kapitel des Kapitalisten nur als Teil des gesamtgesellschaftlichen Kapitals gesehen. Oder aber wenn über Disproportionalitäten in der Produktion gesprochen wird.

„Das gesellschaftliche Bedürfnis, d. h. der Gebrauchswert auf gesellschaftlicher Potenz erscheint hier bestimmend für die Quota der gesellschaftlichen Gesamtarbeitszeit, die den verschiedenen besonderen Produktionssphären anheimfallen.“ (Kapital Bd. 3, p. 649)

Die Nachfrage kann nicht beschränkt sein, sondern das gesamtgesellschaftliche Bedürfnis. Es ist, als ob die Gesellschaft falsch geplant hätte.

Dieser Doppeldeutigkeit des Begriffs Gesellschaft kommt in der Theorie der Werte große Bedeutung zu. Bei der Besprechung des Unterschiedes zwischen dem Wert einer Ware und dem Kostpreis am Anfang des dritten Bandes, wo also die Problematik des Verhältnisses von Arbeitswerten zu relativen Preisen begonnen wird abzuhandeln, heißt es:

„Was die Ware dem Kapitalisten kostet, und was die Produktion der Ware selbst kostet, sind allerdings zwei ganz verschiedene Größen. Der aus Mehrwert bestehende Teil des Warenwerts kostet dem Kapitalisten nichts, eben weil er dem Arbeiter unbezahlte Arbeit kostet. Da jedoch auf der Grundlage der kapitalistischen Produktion der Arbei-

ter selbst, nach seinem Eintritt in den Produktionsprozeß, ein Ingrediens des in Funktion begriffenen und dem Kapitalisten zugehörigen produktiven Kapitals bildet, der Kapitalist also der wirkliche Warenproduzent ist, so erscheint notwendig der Kostpreis der Ware für ihn als die wirkliche Kost der Ware selbst . . .

. . . Die kapitalistische Kost der Ware mißt sich an der Ausgabe in Kapital, die wirkliche Kost der Ware an der Ausgabe in Arbeit.“ (Kapital, Bd. 3, p. 34)

Es wird hier die doch recht eigenartige Unterscheidung getroffen zwischen den kapitalistischen Kosten einer Ware und den „wirklichen“ Kosten¹³. Während die kapitalistischen Kosten diejenigen sind, die für die Rechnung des Kapitalisten entscheidend sind, und auf die es im Kapitalismus auch ankommt, handelt es sich bei den „wirklichen“ Kosten um den Aufwand an Arbeit, den die Gesellschaft zur Erlangung eines bestimmten Produktes aufwenden muß. Von wirklichen Kosten kann aber nur dann sinnvoll gesprochen werden, wenn eben die Gesellschaft als mögliches Subjekt betrachtet wird, als einheitlicher Körper. Diese Betrachtung ist nicht adäquat der kapitalistischen Gesellschaft, was auch von Marx betont wird. Im Kapitalismus entscheiden eben nur voneinander unabhängige Individuen.

Solange zwischen der Rationalität der kapitalistischen Kalkulation und derjenigen der gesamten Gesellschaft kein Widerspruch besteht, ist die Unterscheidung zwischen kapitalistischen Kosten und wirklichen Kosten ausschließlich im Begrifflichen sinnvoll. Das würde aber bedeuten, daß die Kostenminimierung der Kapitalisten zum gleichen Ergebnis führt, wie die Minimierung gesellschaftlicher Arbeit für ein gegebenes Produkt bzw. die Maximierung des Produktes bei gegebener Arbeit. Marx scheint das zu unterstellen: der Fortschritt der Gesellschaft ist an den Fortschritt des Kapitalismus gebunden. Die kapitalistischen Kosten sind – sieht man von der unproduktiven Arbeit ab – gesellschaftliche, daher wirkliche Kosten. Sie können daher nicht in einer sozialistischen Gesellschaft vermieden werden. Heute könnte diese Unterscheidung zwischen kapitalistischen Kosten und wirklichen Kosten von großer Bedeutung sein, verbirgt sich doch dahinter die Unterscheidung zwischen individueller Rationalität und gesamtgesellschaftlicher Rationalität. Marx dürfte überzeugt gewesen sein, daß im Kapitalismus – zumindest in dem seiner Zeit – kein grundlegender Widerspruch zwischen den beiden Aspekten der Rationalität besteht¹⁴.

Da die Gebrauchswerte, der Reichtum der ganzen Gesellschaft, mit dem Kapital der Kapitalisten erzeugt wird, ist das Kapital gesellschaftliches Kapital, ist die Technik, über die die Kapitalisten verfügen, gesellschaftliche Technik. Technischer Fortschritt im Interesse der Kapitalisten ist immer gesamtgesellschaftlicher Fortschritt; – was aber Marx zum Unterschied von manchen Ideologen nicht gehindert hat, aufzuzeigen, daß dieser Fortschritt mit Unkosten für spezifische Gruppen verbunden war. Die Kapitalisten erscheinen bei Marx als die eigennützigen Treuhänder der Gesellschaft in bezug auf das Kapital.

Radikale Kritik an der bestehenden Gesellschaft müßte das mögliche

Auseinanderfallen von individueller und gesamtgesellschaftlicher Rationalität untersuchen. Kann man dem modernen Kapitalismus – zumindest im Vergleich zu anderen existierenden Gesellschaften – nicht individuelle Rationalität absprechen, so kann das für gesamtgesellschaftliche Rationalität nicht ohne weiteres behauptet werden. Die „wirklichen“ Kosten unseres Reichtums zu erfassen wäre wichtig, will man das nicht oft mystischer Alternativideologie überlassen. Marx glaubte mit dem Begriff des Wertes beide Formen von Rationalität einfangen zu können, und behält den Begriff des Wertes in der Argumentation bei, auch nachdem er auseinandergesetzt hat, daß die Preise von Werten abweichen müssen. Die ökonomischen Gesetze des Kapitalismus modifizieren bloß die Gesetze der Produktion, sie ändern sie nicht grundsätzlich.

1.4 Arbeitswerte drücken nichts anderes aus, als daß die Gesellschaft über ein bestimmtes Maß an Arbeit verfügt, um sie entsprechend den Bedürfnissen auf die einzelnen Produktionssphären aufzuteilen.

„Das Geschwatz über die Notwendigkeit, den Wertbegriff zu beweisen, beruht nur auf vollständigster Unwissenheit, sowohl über die Sache, um die es sich handelt, als die Methode der Wissenschaft. Daß jede Nation verrecken würde, die, ich will nicht sagen für ein Jahr sondern für ein paar Wochen die Arbeit einstellte, weiß jedes Kind. Ebenso weiß es, daß die den verschiedenen Bedürfnismassen entsprechenden Massen von Produkten verschiedene und quantitativ bestimmte Massen der gesellschaftlichen Gesamtarbeit erheischen. Daß diese Notwendigkeit der Verteilung der gesellschaftlichen Arbeit in bestimmten Proportionen durchaus nicht durch die bestimmte Form der gesellschaftlichen Produktion aufgehoben, sondern nur ihre Erscheinungsweise ändern kann, ist self-evident. Naturgesetze können überhaupt nicht aufgehoben werden. Was sich in historisch verschiedenen Zuständen ändern kann, ist nur die Form, worin jene Gesetze sich durchsetzen. Und die Form, worin sich diese proportionelle Verteilung der Arbeit durchsetzt in einem Gesellschaftszustand, worin der Zusammenhang der gesellschaftlichen Arbeit sich als Privataustausch der individuellen Arbeitsprodukte geltend macht, ist eben der Tauschwert dieser Produkte.“ (Marx an Kugelmann, 11/7/1868)

Unterschieden wird zwischen dem technischen Aspekt der Produktion, das ist die Auseinandersetzung mit der Natur und dem ökonomischen Geschehen. Diese Spannung zwischen Technik und Ökonomie im engeren Sinn ist zentrales Problem für Marx: sie findet sich im Doppelcharakter der Ware: Gebrauchswert und Tauschwert, im Doppelcharakter der Arbeit: konkrete Arbeit und abstrakte Arbeit; und in der doppelten Analyse des Produktionsprozesses: Arbeitsprozeß und Verwertungsprozeß.

Er glaubte beide Momente dieses gesellschaftlichen Prozesses in einer Theorie – der Werttheorie – fassen zu können. Insofern diese nicht widerspruchsfrei ist, muß dieser Versuch als gescheitert betrachtet

werden. Das ganze soll aber nicht einfach beiseite geschoben werden, versteckt sich doch dahinter ein entscheidendes Problem, zu dem auch die akademische Ökonomie nicht sehr viel zu sagen hat. Es geht um den Zusammenhang zweier gesellschaftlicher Prozesse: des technischen Prozesses und des ökonomischen Prozesses, in dem relative Preise die entscheidenden Größen sind. Nicht, daß der technische Prozeß für Marx nicht gesellschaftlich bestimmt war, aber er fällt nicht mit dem ökonomischen Prozeß zusammen. Deutlich wird das am Begriff der organischen Zusammensetzung des Kapitals:

„Unter Zusammensetzung des Kapitals verstehen wir . . . das Verhältnis seines aktiven und seines passiven Bestandteils, des variablen und des konstanten Kapitals. Es kommen hierbei zwei Verhältnisse in Betracht, die nicht von gleicher Wichtigkeit sind, obgleich sie unter gewissen Umständen gleiche Wirkung hervorbringen können.

Das erste Verhältnis beruht auf der technischen Grundlage und ist auf einer bestimmten Entwicklungsstufe der Produktivkraft als gegeben zu betrachten . . . Dies Verhältnis bildet die technische Zusammensetzung des Kapitals und ist die eigentliche Grundlage seiner organischen Zusammensetzung. . . . Der Unterschied zwischen der technischen Zusammensetzung und der Wertzusammensetzung zeigt sich in jedem Industriezweig darin, daß bei konstanter technischer Zusammensetzung das Wertverhältnis der beiden Kapitalteile wechseln kann und bei veränderter technischer Zusammensetzung das Wertverhältnis dasselbe bleiben kann.

Die Wertzusammensetzung des Kapitals, insofern sie durch seine technische Zusammensetzung bestimmt wird und diese widerspiegelt, nennen wir die organische Zusammensetzung des Kapitals.“ (Kapital, Bd. 3, p. 154)

Das Problem ist, daß so etwas wie eine technische Zusammensetzung kein sinnvoller ökonomischer Begriff sein kann. Müßte doch dazu eine Masse an Produktionsmittel aggregiert werden, ohne das Preise verwendet werden. Für Marx war die Frage der Technik ein wichtiger Punkt, da das Gesetz des tendenziellen Falles der Profitrate auf der steigenden organischen Zusammensetzung des Kapitals beruht. Dies ist aber bei Marx nicht ein primär ökonomisches Gesetz, sondern die ökonomische Auswirkung eines technischen Gesetzes. Neuere Technologien verlangen eine höhere organische Zusammensetzung. Die Kapitalisten sind nun durch den Konkurrenzkampf, also aus ökonomischen Gründen gezwungen, die neueren, d. h. die technisch und damit ökonomisch effizienteren Verfahren einzusetzen, um dadurch, als Akteure eines prisoners dilemma, die Profitrate zu senken. Ähnlich das Grundgesetz der kapitalistischen Akkumulation (Bd. 1, Kapitel 23), in dem die steigende organische Zusammensetzung immer mehr Arbeitskräfte freisetzt und es dadurch zu einer Verelendung der Arbeiter kommt. Die technische Entwicklung hat bei Marx eine eigene Dynamik, ohne deshalb vom Himmel zu fallen, während in der Analyse der akademischen Ökonomie die ökonomischen Überlegungen der Individuen die technische Entwicklung dominieren. Die naheliegende Frage der aka-

demischen Ökonomie etwa an das Gesetz der kapitalistischen Akkumulation wäre doch, wieso die Kapitalisten trotz sinkender Löhne immer kapitalintensivere Methoden anwenden. Diese Frage ist sicherlich berechtigt; aber wenn man bedenkt, daß die Industrie in den unterentwickelten Ländern bei wesentlich geringeren Löhnen in vielen Fällen die gleiche Technik verwendet, wie in den industrialisierten Ländern, so wird man feststellen, daß relative Preise doch nicht allein über die gewählte Technologie entscheiden können, wie das die Theorie der Produktionsfunktionen nahelegt. Es ist der akademischen Ökonomie sicher gelungen, Widersprüche, wie sie bei Marx auftauchen, zu vermeiden und logisch konsistente Modelle zu entwickeln. Allerdings scheint die Realität nicht ganz diese logische Konsistenz zu haben. Die akademische Ökonomie verweigert im großen und ganzen der technischen Entwicklung eine eigene Dynamik, sofern sie nicht als Manna vom Himmel fällt. Sie erfaßt diese nur als merkwürdige Vermehrung des Faktors Kapital oder des Faktors Arbeit.

Dem entspricht, daß die Organisation der Produktion, die für Marx im Mittelpunkt der Überlegungen stand, für die akademische Ökonomie nur periphär existiert. Industrieökonomik ist im großen und ganzen ein Randgebiet der Ökonomie. Institutionelle Strukturen werden überwiegend aus Marktversagen erklärt. Es wäre falsch, dies der Ökonomie einfach als Fehler anzukreiden. Es soll eher die Grenze der Erkenntnisfähigkeit der theoretischen Ökonomie gesehen werden: eine Wissenschaft, deren Objekt gesellschaftliche Prozesse sind, die über den Markt vermittelt werden, muß nicht unbedingt in der Lage sein, technische Entwicklungen zu erfassen. Damit ist aber die Ökonomie nur beschränkt in der Lage, langfristige gesellschaftliche Prozesse zu untersuchen, da diese immer mit technischen Entwicklungen verbunden sind. Nicht die Analyse von Marx ist falsch, sondern das Problem von dem er glaubte, es mit dem Begriff des Wertes behandeln zu können, scheint kein Problem der reinen Ökonomie zu sein.

2. Geld

2.1 Mit wenigen Themen hat sich Marx so lange beschäftigt, wie mit der Theorie des Geldes. Sowohl seine Auseinandersetzung mit Proudhon in „Das Elend der Philosophie“ (1847), als auch in seiner ersten systematischen ökonomischen Schrift „Zur Kritik der politischen Ökonomie“ (1858), ebenso die als „Grundrisse“ bekannten Manuskripte von 1858 sind in wichtigen Teilen der Geldtheorie gewidmet.

Zwei Gründe bewogen Marx sich derart intensiv damit zu beschäftigen: zum einen die sozialistischen Theorien von P. J. Proudhon, die damals in der Arbeiterbewegung große Beachtung fanden, zum anderen die Auseinandersetzungen mit dem Sayschen Gesetz. Während Proudhon in seiner Schrift „Die Philosophie des Elends“ darlegen wollte, daß eine Tauschwirtschaft ohne Geld eine Wirtschaft ohne

Ausbeutung sein kann, sollte aus dem Sayschen Gesetz die Krisenfreiheit des Kapitalismus folgen. Marx erschien das eine als sozialistische Utopie, das andere als bürgerliche Illusion. Weder kann Geld abgeschafft werden, wie das Proudhon vorschlug, noch kann die ökonomische Analyse auf eine Theorie des Geldes verzichten, wie das typisch für die klassische Ökonomie war. Marx möchte zeigen, daß Geld ein notwendiger Ausdruck einer Tauschgesellschaft ist; Geld ist ein gesellschaftliches Verhältnis. Die Geldtheorie ist die Verbindung zwischen der Werttheorie als Gleichgewichtstheorie und der Analyse der Ausbeutung, die voll ausgearbeitet ist, einerseits, bzw. der Krisentheorie, die von Marx nicht mehr ausgearbeitet wurde, andererseits.

Die Geldtheorie stagnierte zum Unterschied von anderen Teilen der Ökonomie bereits seit der Mitte des 18. Jahrhunderts: seit Cantillon und Hume. Beide beschäftigten sich mit der Frage, was passiert, wenn Geld in Form von Gold und Silber in ein Land einströmt; aus Amerika nach Spanien und von Spanien nach Nordwesteuropa. Sie zeigten langfristige Aspekte auf, die von der gesellschaftlichen Struktur abhingen: fällt das Geld zuerst in die Hände der konsumierenden Aristokratie oder in die Hände kommerziell aktiver Schichten. Da die klassische Theorie auf einer Werttheorie, also Gleichgewichtsüberlegungen aufbaut, hat sie wenig zu Geld zu sagen gehabt. Ihre ideologische Funktion war es, eine Theorie der Gesellschaft als einer Gesellschaft von Produzenten zu entwerfen; zum Unterschied von einer Theorie, die die zentrale Funktion der Reichen als Nachfragende herausstreichen will, wie das die Spätmerkantilisten getan haben.

Nur, in dem die Theoretiker die Gesellschaft als eine von Produzenten betrachteten, kamen sie überhaupt auf die Idee, ökonomisches Gleichgewicht zu behandeln. Es muß sichergestellt werden, daß niemand in der Zirkulation verarmt und sich niemand durch die Zirkulation bereichern kann. Dies entspricht der ideologischen Vorentscheidung, daß niemand ein politisches Anrecht auf einen Teil des geschaffenen Produktes hat, wie das etwa auch für die Physiokraten selbstverständlich war. Nur Einkommen, das auf Grund von Marktprozessen zufällt, ist legitim.

In so einer Betrachtung hat Geld wenig Funktion. Meist wird nur festgestellt, daß der Tausch ohne Geld sehr unbequem wäre, da wir genau denjenigen suchen müßten, der die Waren, die wir anbieten, auch brauchen kann. Gebe es kein Geld, so müßte man es erfinden.

Ricardo etwa, der nicht nur Theoretiker war, sondern auch sehr erfolgreicher Börsenspekulant, hat im Grunde genommen sehr wenig zu Geld zu sagen. In seinen „On the Principles of Political Economy and Taxation“ findet sich kein Kapitel über Geld. Zum erstenmal wird darin im Kapitel über den Außenhandel (Kapitel 8) ausführlicher über Geld gesprochen. Das ist genau der Fall, in dem auch bei Ricardo nicht zu Werten getauscht wird. In dem Kapitel über Wert wird Geld nur als Gold und damit als zu Arbeitswerten bewertete Ware behandelt. In den verschiedensten Schriften zu Geld versucht Ricardo immer nur zu zeigen, daß, wenn Geld als Papiergeld von seinem Wert als Gold

abweicht, dies erstens nur kurzfristig möglich ist und zweitens die Wirtschaft ruiniert.

Seine ganze Theorie baut auf dem Sayschen Gesetz auf, demzufolge es kein Überangebot an Waren geben kann. Das Saysche Gesetz war die bürgerlich-ökonomische Utopie gegen die Reste vorkapitalistischer Gesellschaften. Wenn es Krisen gibt, so sind das kurze Übergangsphänomene, vor allem weil die Gesellschaft noch nicht eine perfekt kapitalistische ist¹⁵. Für Ricardo war das Saysche Gesetz vor allem deshalb wichtig, weil er glaubte, damit zeigen zu können, daß eine Erhöhung der Produktion durch Akkumulation nicht zur Arbeitslosigkeit führen könne. Es kann somit, langfristig gesehen, nicht zuviel produziert werden. Was nur kurzfristig ist, hat ihn nicht interessiert. Akkumulation ist daher nicht nur Akkumulation einiger Vermögen, es ist Vergrößerung von gesellschaftlichem Reichtum.

2.2 Marx versucht nun einen Ansatz, bei dem Geld den Gleichgewichtsüberlegungen der Werttheorie nicht widerspricht: Geld soll aus dem ökonomischen Handeln der Individuen erklärt werden. Dort, wo in der politischen Ökonomie vor Marx – und auch bei weiten Teilen der Ökonomie seither – Geld jede Funktion verliert, nämlich beim Tausch zu Werten, will Marx zeigen, daß Geld notwendig ist; notwendig in dem Sinne, daß eine tauschende Wirtschaft Geld herausbilden muß.

„Die wirkliche Frage ist: Macht das bürgerliche Austauschsystem selbst nicht ein spezifisches Austauschinstrument nötig? Schafft es nicht notwendig ein besonderes Äquivalent für alle Werte?“ (Grundrisse, p. 46)

Die Schwierigkeiten dabei sind folgende: Während bei allen anderen Waren von vornherein feststeht, daß sie – da Gebrauchswerte – ein Teil des gesellschaftlichen Reichtums sind, kann dies bei Geld nicht gesagt werden: Wenn jemand Geld hat, so ist das sein Reichtum, weil er damit Gebrauchswerte kaufen kann. Dies ist aber nicht gesellschaftlicher Reichtum, weil mit Hilfe des Geldes Gebrauchswerte nur transferiert werden. Die Entstehung des gesellschaftlichen Reichtums ist an Arbeit gebunden. Marx sieht meist davon ab, daß durch monetäre Nachfrage, Angebot hervorgerufen werden kann. In solchen Betrachtungsweisen, die typisch für Gleichgewichtsüberlegungen sind, kann Geld nicht Teil des positiven Reichtums sein, so wie Brot, Rock, Schnaps und Bibel.

Marx untersucht dazu den Tauschprozeß, das Wirken der Wirtschaftssubjekte am Markt. Er spricht dabei von der Form des Wertes, die durch die Tatsache des Tausches hervorgebracht wird. Die Unterscheidung zwischen Form und Inhalt des Wertes ist nichts anderes als die Unterscheidung zwischen Ökonomie im Sinne von Knappheit, die nur durch Arbeit überwunden werden kann, und Ökonomie im Sinne einer tauschenden Gesellschaft. Die Gesellschaft muß arbeiten und die Produkte der Arbeit kommensurabel machen. Die Vergleichbarkeit der Arbeitsprodukte in einer Marktwirtschaft ist an den Tausch der voneinander unabhängigen Individuen gebunden, keine Aufgabe eines Rechenmeisters. Die Form der Gesellschaft bestimmt daher die Form, die der

Wert annimmt – den Tauschwert. Aus dieser Form des Wertes ist nun Geld zu entwickeln.

Dazu bedient sich Marx, wie nirgends sonst im „Das Kapital“ einer an Hegel orientierten Darstellungsweise¹⁶. Die Form des Wertvergleiches im Tausch verselbständigt sich gegenüber dem Inhalt, der Produktion, und wird so zur bestimmenden Struktur der tauschenden Gesellschaft. Die allgemeine Kommensurabilität muß sich materialisieren in einer ausgezeichneten, allen anderen Waren gegenübergestellten Ware – dem Geld.

In vier Schritten soll die „Genesis dieser Geldform“ (Kapital Bd. 1, p. 62) geliefert werden:

1. Einfache, einzelne oder zufällige Wertform: 2 Ellen Leinwand ist gleich ein Rock.
2. Totale oder entfaltete Wertform: 20 Ellen Leinwand = 1 Rock oder = 10 Pfund Tee oder = 40 Pfund Kaffee oder = 1 Quarter Weizen oder = etc.

3. Allgemeine Wertform

1 Rock	
10 Pfund Tee	
40 Pfund Kaffee	20 Ellen Leinwand
1 Quarter Weizen	
etc.	

4. Geldform

20 Ellen Leinwand	
1 Rock	
10 Pfund Tee	2 Unzen Gold
40 Pfund Kaffee	
1 Quarter Weizen	

Naheliegend, und auch von Marx in seiner Schreibweise immer wieder angedeutet, wäre es, diese Entwicklung von Wertformen als aufeinanderfolgende historische Formen darzustellen. Dennoch muß darauf beharrt werden, daß Marx eine logische Analyse versuchte. Er unterscheidet sich hier von dem mit historischen Beispielen argumentierenden Menger (Menger 1892); ebenso von der anthropologischen Ökonomie, die Geldformen in primitiven Gesellschaften erklären will. Er versuchte vielmehr zu zeigen, daß eine arbeitsteilige, tauschende Gesellschaft ohne Geld unmöglich ist.

Es tauchen zwar ähnliche Aspekte in der modernen mikroökonomisch fundierten Geldtheorie auf – Transaktionskosten bei Hahn, Informationskosten bei Brunner und Meltzer – Marx' Überlegungen gehen aber darüber hinaus: Geld wird als gesellschaftlich dominierende Abstraktion gegenüber den konkreten Gebrauchswerten betrachtet. Geld ist abstrakter Reichtum. Das Abstrakte existiert. Es handelt sich nicht um eine Abstraktion des Denkers Marx, sondern um eine Abstraktion durch den sozialen Prozeß. Ging die Analyse ursprünglich dahin, daß Gebrauchswerte von den Produzenten getauscht werden, so geht es nach der Analyse des Geldes um Reichtum schlechthin. War der subjektive Zweck des Tausches zunächst die Erlangung spezifischer

Gebrauchswerte, so ist es jetzt der subjektive Zweck des Tausches, abstrakten Reichtum zu erhalten. Da der Zugang zu den Gebrauchswerten nur über Geld möglich ist, fallen Geld und Reichtum zusammen. Waren ursprünglich die Waren als Gebrauchswerte das Wesentliche, Geld nur das vermittelnde Medium, so ist letztlich Geld das Wesentliche; dem einzelnen erscheinen die Waren nur als Repräsentanten des Geldes.

Die Untersuchung der Gesellschaft geht bei Marx nicht auf eine Tauschwirtschaft, in der ein Gut Geld ist, sowie in der mikroökonomisch fundierten Geldtheorie, sondern Reichtum in der Form des Geldes steht im Mittelpunkt aller ökonomischen Aktivitäten. Dies kontrastiert zwar mit dem „Naturalismus“ und „Technizismus“ der Werttheorie, ist aber ein wesentlicher Gedankenstrang bei Marx. Verdeutlicht wird diese Verselbständigung des Mittlers – als Produkt der tauschenden Gesellschaft – gegenüber der produzierenden Gesellschaft im Kontrast zum Bild einer von Marx als vernünftig anvisierten Gesellschaft:

„Stellen wir uns endlich, zur Abwechslung, einen Verein freier Menschen vor, die mit gemeinschaftlichen Produktionsmitteln arbeiten und ihre vielen individuellen Arbeitskräfte selbstbewußt als gesellschaftliche Arbeitskraft verausgaben. Alle Bestimmungen von Robinsons Arbeit wiederholen sich hier, nur gesellschaftlich statt individuell. Alle Produkte Robinsons waren sein ausschließlich persönliches Produkt und daher unmittelbar Gebrauchsgegenstände für ihn. Das Gesamtprodukt des Vereins ist ein gesellschaftliches Produkt. Ein Teil dieses Produkts dient wieder als Produktionsmittel. Er bleibt gesellschaftlich. Aber ein anderer Teil wird als Lebensmittel von den Vereinsgliedern verzehrt. Er muß daher unter sie verteilt werden. Die Art dieser Verteilung wird wechseln mit der besonderen Art des gesellschaftlichen Produktionsorganismus selbst und der entsprechenden geschichtlichen Entwicklungshöhe der Produzenten ... Die gesellschaftlichen Beziehungen der Menschen zu ihren Arbeitsprodukten bleiben hier durchsichtig und einfach in der Produktion sowohl als in der Distribution.“ (Kapital Bd. 1, p. 92)

Diese und ähnliche Stellen können nicht als analytische Ökonomie gelesen werden, wird doch darin die Gesellschaft einfach als Subjekt gesetzt. Es handelt sich hier um Aufklärung, in dem Sinn, daß denkbare ideale Alternativen aufgezeigt werden¹⁷.

2.3 Die Abstraktion von den Gebrauchswerten im Geld ist nun aus drei Gründen für die Weiterführung der Marxschen Ökonomie von Bedeutung.

1) Der einzelne erfährt die Bewertung seiner Arbeit nur indirekt durch den im Geld gemessenen Erfolg. Das Verhältnis der Individuen zueinander wird zu einem Verhältnis von Dingen (Warenfetischismus). Damit ist nicht die Fähigkeit des Individuums, Gebrauchswerte zu erzeugen, das Wesentliche, sondern die Fähigkeit Tauschwerte zu produzieren. Abstrakte Arbeit wird zur sozialen Realität (Entfrem-

dungsprobleme). Das, was in der nach-marxsschen Gesellschaftswissenschaft aus der Ökonomie in die sich herausbildende Soziologie gedrängt wurde, ist bei Marx noch voll Bestandteil der politischen Ökonomie. Nochmals kommt die doppelte Bedeutung des Begriffs Gesellschaft zu tragen: die Summe der ökonomisch handelnden Individuen im Sinne ökonomischer Theorie einerseits, die den Individuen entfremdete Gesamtheit andererseits.

Die ökonomische Theorie hat wesentliche Teile ihres analytischen Apparates gewonnen, indem sie letzteres Problem nicht behandelt hat. Dies war notwendig, will man kompliziertere Probleme behandeln, als sie in der klassischen Ökonomie mit ihren drei Klassen und dem ausschließlichen Interesse an Wachstum zu finden sind. Das es sich um eine echte Einschränkung des Erkenntnisinteresses handelt, kann man an der Existenz der Soziologie erkennen.

2) Durch das Dazwischentreten des Geldes zwischen beide Seiten des Tausches ergibt sich die Möglichkeit, daß das Geld einige Zeit aufbewahrt werden kann. Die Beweisführung für das Saysche Gesetz, in der auf die unmittelbar vorhandene Nachfrage, die aus dem Angebot resultiert, hingewiesen wird¹⁸, ist damit hinfällig. Aus dem Verkauf folgt kein Kauf¹⁹. Damit ist die Möglichkeit der Krise gegeben.

Auch wenn es bei Marx keine geschlossene Krisentheorie gibt, so ist der Ansatz zu einer Marxschen Krisentheorie eindeutig in der Existenz des Geldes und der Möglichkeit mangelnder effektiver Nachfrage zu suchen. Wesentliche Ansätze dazu müßten von einer Weiterführung der Theorie des Geldes kommen, die ansatzweise vorhanden ist. So ist etwa der mühsame Anfang des zweiten Bandes des Kapitals (Der Zirkulationsprozeß des Kapitals), der den Zirkulationsprozeß zunächst vom Standpunkt des Geldkapitals, dann vom Standpunkt des produktiven Kapitals und letztlich vom Standpunkt des Warenkapitals aus analysiert, nur dann sinnvoll, wenn Geldkapital, produktives Kapital resp. Warenkapital auch Subjekte im ökonomischen Kreislauf sind: Finanzkapital, industrielles Kapital und Handelskapital. Diese Verselbständigung und Subjektwerdung einzelner Momente des Zirkulationsprozesses würde die Analyse komplexerer monetärer Zusammenhänge erlauben, als sie bei Marx vorhanden sind.

Zu vermuten ist, daß Marx' Interesse an einer Krisentheorie vergleichsweise gering war. Seinem Interesse an einer radikalen Umgestaltung der Gesellschaft entsprach seinem – in guter klassischer Tradition stehenden – Desinteresse an kurzfristigen Problemen. Als gelehrter Außenseiter brauchte er sich nicht mit dem Problem herumzuschlagen, wie denn Arbeitslosigkeit gesenkt werden könne oder wie man den Lebensstandard der Arbeiter anheben kann. Kurzfristige Krisen beflügelten seine revolutionären Hoffnungen, wie aus dem Briefwechsel mit Engels geschlossen werden kann. Da sie aber im Kapitalismus auf Grund ökonomischer Analyse als notwendig erschienen, sah der Revolutionär Marx keinen Grund, sich derart mit Krisen theoretisch zu beschäftigen, daß wirtschaftspolitische Konzepte zur Überwindung von Krisen aufgestellt werden können. Der Orientierung der Theorie an

langfristiger Entwicklung entspricht das im Vordergrund stehende Interesse an technischen und sozialen Veränderungen. Die Auswirkungen eines monetären Sektors auf die reale Ökonomie werden zwar immer wieder angedeutet, aber nicht wirklich untersucht.

Dies hat noch eine zweite Ursache: der monetäre Sektor als Produkt einer Marktwirtschaft schien Marx der unproduktive Sektor schlechthin. Da in einer freien Gesellschaft die ökonomischen Beziehungen der Individuen „einfach und durchsichtig“ seien, bedarf es daher keines monetären Sektors²⁰. Die im Kapitalismus darauf angewandte Arbeit ist verschwendete Arbeitskraft, die entweder den gesellschaftlichen Reichtum an Gebrauchswerten beeinträchtigt oder die gesellschaftlich notwendige Arbeitszeit verlängert. Dieser implizite Vergleich zu einer sozialistischen Gesellschaft, der wie oben bereits angeführt, sich durch das ganze Werk von Marx zieht, verhindert die Analyse der produktiven Aspekte des monetären Sektors.

Mit Marx kann man sich hier kritisch gegen den herrschenden Begriff des Volkseinkommens wenden, in dem jedes Einkommen, das am Markt erzielt wird, einen positiven Beitrag zum gesellschaftlichen Reichtum darstellt. Einkommen, die auf Grund von Arbeit entstehen, die bei alternativer gesellschaftlicher Organisation nicht notwendig sind, müssen als Verschwendung betrachtet werden. Klar ist, daß diese Idee nicht als analytische Ökonomie, sondern als Aufklärung im oben angedeuteten Sinn zu verstehen ist.

Bedauerlich ist, daß die bei Marx vorhandenen Ansätze einer Krisentheorie und einer Theorie monetärer Institutionen nicht weitergeführt wurden. Die Wertformanalyse wurde lange Zeit übersehen. Zwar berief man sich auf Marx, wenn man die Krisenhaftigkeit des Kapitalismus anführte, übersah jedoch, wie Marx argumentierte. I. I. Rubin, der diese Ansätze aufgriff, konnte daran nicht weiterarbeiten, da er bald in den Stalinschen Lagern verschwand. Die neuaufgelebte Diskussion um die Wertform anfangs der 70er Jahre flaute bald wieder ab, da sie anstatt zu einer Untersuchung von Finanzinstitutionen und deren Auswirkungen auf die Gesellschaft fortzuschreiten, in philosophischen Spitzfindigkeiten sich verlief. Tragisch ist es aber, daß die Sozialdemokratie, die das Schicksal der Arbeiter schon im Kapitalismus verbessern wollte und daher zur Analyse kurzfristiger Probleme vorstoßen sollte, lange Zeit dazu sehr wenig zu sagen gehabt hat. Ihr Festhalten an den langfristigen Aspekten des Kapitalismus, so wie sie sich bei Marx finden, mußte wirtschaftspolitische Überlegungen zur Bekämpfung der Wirtschaftskrise erschweren. Bei Hilferding ist der Bankensektor nicht monetärer Sektor, sondern Beherrscher der Industrie. Das ist zwar ein wichtiger Aspekt, reicht aber nicht aus Finanzinstitutionen zu verstehen. Eine bei Marx anknüpfende Theorie monetärer Institutionen und deren Auswirkungen auf die Gesellschaft – ein „linker Monetarismus“ – hätte vieles leichter gemacht.

3) Die für Marx wichtigste Folgerung aus der Tatsache der Abstraktheit des Reichtums im Geld ist das Zurücktreten des Interesses am Gebrauchswert gegenüber dem am Tauschwert. Die ökonomischen

Subjekte gehen nicht mit produzierten Gebrauchswerten in die Zirkulation, um mit anderen aus ihr herauszukommen, sondern sie gehen mit Tauschwerten in die Zirkulation, um mit einem größeren Tauschwert herauszukommen. Der subjektive Zweck der Zirkulation ist nicht die Erlangung eines Gebrauchswertes im Tausch gegen einen anderen, sondern die Vergrößerung von Reichtum als Summe von Tauschwerten. Da nur Gebrauchswerte Träger von Tauschwerten sein können, Gebrauchswerte aber nur in der Produktion entstehen können, verweist Marx auf die Produktion zurück.

Produktion ist dann aber nicht mehr die Produktion voneinander unabhängiger Produzenten, sondern die Produktion einer in Klassen gespaltenen Gesellschaft. Die ökonomischen Subjekte sind jetzt nicht mehr Produzenten, die mit ihren Waren auf den Markt gehen. Die eigentlichen Produzenten bieten keine im Produktionsprozeß produzierten Waren an, sondern nur die Arbeitskraft; die einzige Ware, die diejenigen haben, die sonst nichts haben.

Die Marxsche Analyse des Geldes beginnt mit dem Tausch voneinander unabhängiger Produzenten und endet mit der kapitalistischen Gesellschaft, in der es Krisen gibt. Sie ist, wenn auch sowohl in der späteren marxistischen als auch akademischen Ökonomie wenig beachtet, sicherlich einer der interessantesten Teile der Analyse. Die Unterscheidung zwischen der Produktion von Gebrauchswerten und der Vermittlung von Gebrauchswerten durch den Tausch, und die Betonung der gegenseitigen Zusammenhänge ermöglicht es Marx Geld als soziale Institution zu erfassen. Daß die Gesellschaft durch diese soziale Institution geprägt wird, war Marx' zentrale Aussage gegenüber Proudhon und den Anhängern des Sayschen Gesetzes. Die Behauptung, daß monetäre Institutionen und deren Veränderung diese Gesellschaft verändern, gäbe auch heute ein interessantes Forschungsprogramm. Die akademische Ökonomie versucht zwar seit Wicksell reale Effekte monetärer Veränderungen zu bestimmen oder zu leugnen – je nach politischem Vorurteil – aber zur Veränderung der Gesellschaft durch Geld hat sie nicht viel mehr zu sagen, als die Zitierung eines nicht nachweisbaren Leninzitates, nach dem die bürgerliche Gesellschaft bekämpft werden kann, in dem man ihr Geldsystem durch Inflation zerstört.

Wie wenig davon Thema der akademischen Ökonomie ist, zeigt sich an der weitgehenden Trennung von monetärer und realer Ökonomie in der Theorie. Dies mag dem Umstand geschuldet sein, daß zwei derart zentrale Gebiete zu beherrschen heute nicht mehr möglich ist²¹. Es ist aber auch vorweg gar nicht klar, ob reale Ökonomie, in der Gesetze der Produktion – heute würde man auch Präferenzen hinzufügen – eine entscheidende Rolle spielen, und monetäre Ökonomie, in der gesellschaftliche Veränderungen über den Finanzsektor wirken, mit einer einheitlichen Theorie behandelt werden können.

3. Ausbeutung und Akkumulation

3.1 Berühmt und berüchtigt ist Marx in erster Linie für seine Theorie der Ausbeutung. Sie steht im Mittelpunkt der meisten direkten polemischen Auseinandersetzungen um Marx, aber oft uneingestandenmaßen auch hinter vielen Auseinandersetzungen mit anderen Aspekten der Theorie: Wer irgendein Stückchen der Marxschen Theorie widerlegt, scheint Ausbeutung widerlegt zu haben; und wer den Marx-Kritiker bei einem Fehler ertappt hat, hat die Existenz von Ausbeutung bestätigt und damit die Notwendigkeit einer radikalen Änderung der Gesellschaft.

Das ist erstaunlich, wenn man bedenkt, daß Marx von sich niemals behauptet hat, die Existenz von Klassen entdeckt oder als erster Ausbeutung formuliert zu haben. Die Existenz von Profiten war immer eine Selbstverständlichkeit, und nur die Ökonomen des deutschen Sprachraums sind angesichts der Marxschen Theorie derart erschrocken, daß sie das Wort „Profit“ aus ihrem Sprachschatz gestrichen haben²².

Marx bezeichnet das Mehrprodukt, also jenes Produkt das den Arbeitern nicht unmittelbar zufällt, als Ausbeutung, sofern andere darüber in ihrem privaten Interesse verfügen können. Das hat zunächst nichts mit der Arbeitswerttheorie zu tun und auch nichts mit der Tatsache des Elends der Arbeiter. Ausbeutung kann daher nicht widerlegt werden, etwa durch die Grenzproduktivitätstheorie: auch in dieser gibt es ein Mehrprodukt, das zu einem bestimmten Zeitpunkt mit spezifischer Technologie von den Arbeitern erzeugt wird, diesen aber nicht zufällt^{22a}. Nur im Vergleich zu alternativen Technologien und Kapitalgütermengen kann ein Begriff von „Produktivität des Kapitals“ gewonnen werden. Oder in der Theorie der Physiokraten: Dort wird zwar angeführt, daß der von Quesnay selbst als unproduktiv bezeichneten Klasse ein Drittel des Produktes zufällt, ohne daß deswegen von Ausbeutung gesprochen wird. Die Aristokratie und der Staat waren eben berechtigt, dieses Mehrprodukt einzustreifen²³. Ausbeutung ist auch als wissenschaftlicher Begriff bei Marx, zunächst nichts anderes als eine wertende Bezeichnung für das Mehrprodukt, sofern es Wirtschaftssubjekten zur privaten Verfügung zufällt.

Es muß dabei bedacht werden, daß die polemische Spitze der Theorie des Mehrwerts und des Begriffs Ausbeutung nicht nur gegen die „bürgerliche“ Ökonomie gerichtet war, sondern auch gegen jene Vorstellungen und Theorien, die das Elend der Arbeiter als einen Betrug an ihnen auffaßten. Marx griff mit seiner Theorie des Mehrwerts vehement sozialistische Utopien an: weder eine Reform des politischen Systems – etwa durch eine Wahlrechtsreform, noch ein Unterlaufen des Kapitalismus durch Genossenschaften seien geeignet, Ausbeutung aufzuheben.

Ausbeutung soll als ökonomisches Phänomen erklärt werden. Nicht eine politisch vorgegebene soziale Stellung ermöglicht es einem Teil der Bevölkerung von der Arbeit der anderen zu leben, wie das bei Quesnay der Fall ist, sondern eine Theorie, die vom sozialen Handeln am Markt

ausgeht, soll Ausbeutung erklären. Sowohl der Preis der Arbeitskraft – der Lohn – als auch die Preise der Waren, soll dem Wert entsprechen, und damit im vollen Einklang stehen mit den Gerechtigkeitspostulaten der in der Werttheorie analysierten Tauschgesellschaft. Ausbeutung wird möglich, weil der Gebrauchswert der Ware Arbeitskraft darin besteht, mehr Werte zu produzieren, als die Arbeitskraft selbst wert ist. Die Bestimmung des Wertes der Arbeitskraft ist daher für die Marxsche Theorie der Ausbeutung von zentraler Bedeutung. Sie kann nicht beiseite geschoben werden.

Es ist dabei nicht von Bedeutung, ob die Löhne ein physisches, ein soziales oder ein historisch bestimmtes Minimum decken. Entscheidend an der Marxschen Argumentation ist, daß der Lohn exogen dem ökonomischen System vorgegeben ist. Es wird zwar von Marx keinesfalls ein Steigen der Löhne ausgeschlossen, in manchen Kapiteln scheint er auch eine zumindest langfristige Verbesserung der Lebensbedingungen der Arbeiter anzunehmen (etwa in Kap. 8 des ersten Bandes), in anderen hingegen eine ewige Verschlechterung (das allgemeine Gesetz der Akkumulation, Kap. 23, erster Band), aber es gibt keinen direkten Zusammenhang zwischen Lohnerhöhungen und Wirtschaftswachstum²⁴.

Die Arbeiter sind nur die Ausgebeuteten und nicht gleichzeitig die stillen Teilhaber der Gesellschaft: steigt die Produktivität der Arbeit, so folgt bei Marx nur die Möglichkeit eines höheren Lebensstandards, nicht deren automatische Verwirklichung. Es gibt für Marx in der kapitalistischen Gesellschaft keinen Mechanismus, der ein Steigen der Löhne mit steigender Produktivität sichert.

Steigender Lebensstandard wird eher als Folge des Steigens des Wertes der Arbeitskraft im Zuge des Zivilisationsprozesses gesehen. Dieser Zivilisationsprozeß läßt sich nicht auf ökonomische Entwicklung im engeren Sinn reduzieren. Er ist ebensosehr Ergebnis des laufenden Klassenkampfes; im Kapitalismus heißt das, des Kampfes der Arbeiter um bessere Lebensbedingungen. Versucht die akademische Ökonomie steigende Löhne als Ergebnis eines ökonomischen – d. h. marktmäßigen – Prozesses zu erfassen, und in manchen ideologischen Facetten, die Sinnhaftigkeit politischer Organisation zu bestreiten, so ist die politische Organisation und der Klassenkampf für Marx erst ein Mittel den ökonomischen Gesetzen zum Durchbruch zu verhelfen. So wäre etwa für Marx der Übergang vom absoluten zum relativen Mehrwert, d. h. der Übergang von der Verlängerung des Arbeitstages zur Intensivierung des Arbeitsprozesses, nicht möglich gewesen, hätte es nicht einen politischen Kampf um die Verkürzung des Arbeitstages gegeben. Da die Entwicklung des Reallohnes nicht bloß Ergebnis ökonomischer Entwicklungen ist, kann es keine rein ökonomische Theorie des Lohnes geben. Der Verweis auf den Klassenkampf macht eine geschlossene Theorie des Reallohnes unmöglich. Nicht der theoretisierende Marx versagt, sondern das Problem entzieht sich der geschlossenen Darstellung.

Solange Marx theoretische Ökonomie betreibt, das Proletariat als

kämpfende Klasse nicht auftritt, erzeugen die Arbeiter bei steigender Produktivität mehr Kapital, Ausbeutung und Akkumulation sind direkt verknüpft. Die Arbeiter sind damit vom produzierten Reichtum der Gesellschaft ausgeschlossen. Das erklärt die Affinität der linearen ökonomischen Modelle zur Marxschen Ökonomie. In ihnen wird entweder aufgewandte Arbeit oder die notwendigen Lebensmittel als Produktionsinput betrachtet. Die Arbeiter treten am Gütermarkt nur als Nachfrager nach Subsistenzmitteln auf.

Damit wird auch die Grenze dieser Ausbeutungstheorie klar. In einer Gesellschaft, in der sich mittelfristig die Reallöhne mit dem Volkseinkommen entwickeln, kann der Lohn nicht exogen vorgegeben sein. Es kann zwar nicht einfach gesagt werden, ob aus dem Wirtschaftswachstum das Wachsen der Löhne, oder aus dem Wachsen der Löhne auf das Wirtschaftswachstum geschlossen werden kann, sicher ist aber, daß dieser Zusammenhang zumindest teilweise im ökonomischen System erklärt werden muß.

3.2 Da den Arbeitern im Kapitalismus nicht Unrecht geschieht, in dem Sinn, daß ihnen etwas weggenommen wird, was ihnen eigentlich zusteht, trat Marx nie für eine Umverteilung ein. In seiner „Kritik am Gothaer Programm“ wendet er sich explizit gegen sozialistische Forderungen, nach denen dem Arbeiter das volle Produkt des Arbeitstages zufallen soll. Auch in einer sozialistischen Gesellschaft muß ein Mehrprodukt existieren: Versicherungsfonds, Vorsorge für Alte, Investitionsfonds etc. Zentraler Aspekt zur Bestimmung der kapitalistischen Gesellschaft ist für Marx, daß dieses Mehrprodukt den Kapitalisten zufällt, und nur sie darüber verfügen können. Diese private Verfügung über das Mehrprodukt muß geändert werden, die Höhe des Mehrproduktes ist für Marx eine sekundäre Frage gewesen. Die Kapitalisten können mit dem Mehrprodukt, das ihnen in Form des Mehrwerts zufällt, zweierlei tun: sie können es konsumieren oder investieren. Während ersteres polemisch abgelehnt wird, weil es angesichts der herrschenden Armut eine Verschwendung von Arbeitskraft bedeutet, steht letzteres im Zentrum der Marxschen Argumentation.

Zum Unterschied zu der von Marx als „vulgär“ denunzierten Ökonomie, stellt sich die Aufteilung des Mehrwerts in Konsum und Investition nicht als Kalkül des frei entscheidenden Unternehmers dar: Der Kapitalist ist Getriebener des Marktes, weil es keine Produktion ohne technische Veränderung gibt. Jeder Kapitalist muß bei Strafe seines eigenen Untergangs fortdauernd bemüht sein, die neuesten Produktionsverfahren zu verwenden. Marx hat daher ein grundsätzlich anderes Kapitalistenbild als die akademische Ökonomie. Der Unterschied liegt aber nicht darin, wie es oft in billiger anti-marxistischer Polemik vermutet wird, daß Marx die bösen, habgierigen Ausbeuter darstellt, zum Unterschied vom netten, freundlichen Rechenmeister der Neoklassik. Ganz im Gegenteil: Für Marx ist der Kapitalist der eigentliche Organisator des Produktionsprozesses, der erstens ständig neue Pro-

duktionsverfahren entwickelt und zweitens die Arbeiter zwingt, rational zu arbeiten.

Demgegenüber zeichnet die Neoklassik ein Bild, in dem der Kapitalist auf den Kapitaleigentümer reduziert wird. Dieser macht nichts anderes als Preisdifferenzen auszunutzen und dabei den Gleichgewichtspreis herbeizuführen. Der neoklassische Kapitalist ist im Grunde genommen Spekulant²⁵.

Seine entscheidende Aufgabe in der Neoklassik ist es, Risiken zu tragen. Genau in dieser Funktion schien er aber Marx und den politischen Parteien, die sich auf ihn beriefen, unnötig: durch Planung lassen sich die Risiken erstens verringern und zweitens in einer Versicherung auf die gesamte Gesellschaft aufteilen.

Das Bild des Marktes, das Marx zeichnet, ist grundsätzlich anders, als das der Neoklassik. Während in der Neoklassik der Markt dadurch gekennzeichnet ist, daß bei Konkurrenz ein einheitlicher Preis vorhanden ist und jener einzelne nur Preisnehmer, sodaß am Markt Ruhe herrscht, ist für Marx der Markt ein Ort des Kampfes: die Kapitalisten bekämpfen einander durch immer bessere Produktionsmethoden, was auch verstärkte Ausbeutung durch neue Techniken heißt. Weil die Unternehmer einander dauernd bekriegen, weil sie dauernd kurzfristige Monopolrenten erhalten wollen, entsteht technischer Fortschritt. Marxisten haben es daher wesentlich leichter technischen Fortschritt zu erfassen, als die weitgehend statische Neoklassik.

Verbesserte Produktionsmethoden heißt dabei zweierlei: Veränderungen der Technologie im Sinne einer besseren Beherrschung der Natur und eine geänderte Organisierung des Arbeitsprozesses. Während der Arbeiter am Arbeitsmarkt als freies Individuum betrachtet wird, daher nicht grundsätzlich anders als in der akademischen Ökonomie, hat der Arbeiter für Marx, sobald er die Fabrik betritt, alle Freiheiten aufgegeben. Der Arbeiter verkauft am Arbeitsmarkt die Arbeitskraft, nie die Arbeit. Gearbeitet wird in der Fabrik.

„Der ehemalige Geldbesitzer schreitet voran als Kapitalist, der Arbeitskraftbesitzer folgt ihm nach als sein Arbeiter; der eine bedeutungsvoll schmunzelnd und geschäftseifrig, der andere scheu, widerstrebsam, wie jemand der seine eigne Haut zu Markt getragen und nun nichts anderes zu erwarten hat als die – Gerberei.“ (Kapital Bd. 1, p. 191)

Organisierung der Produktion heißt mehr als das Hinstellen der richtigen Maschinen, es heißt den Arbeiter zur Arbeit zu zwingen. Dieses Herrschaftsverhältnis in der Fabrik entspringt nicht der Böswilligkeit des Kapitalisten, auch nicht der Faulheit der Arbeiter, sondern dem ökonomischen Verhalten aller Beteiligten: der Kapitalist muß Profit machen, will er nicht untergehen; der Arbeiter muß sich dagegen wehren, da er bei gegebenem Lohn möglichst wenig arbeiten möchte. Da die Gesellschaft aber nicht auf politischer Herrschaft aufgebaut ist, kann das betriebliche Herrschaftsverhältnis nicht das des Sklaventreibers oder des Fußballtrainers sein: es muß durch die Produktionstechnologie und Organisation vermittelt sein. Der kapitalistische Betrieb, in

dem freie Arbeiter arbeiten, darf nicht darauf beruhen, daß der Kapitalist oder sein Agent den Arbeitern befiehlt, schnell und gut zu arbeiten. Die Produktionstechnologie muß derart sein, daß der Arbeiter den Zwang als sachliches Verhältnis erlebt. Dazu müssen die Arbeitsverhältnisse versachlicht und objektiviert werden, was durch die Entwicklung der Maschinerie und Organisationsstrukturen geschieht. Die „lebendige“ Arbeitskraft wird zum Anhängsel der Maschinerie. Technik ist nicht nur eine Frage der relativen Preise, ebensowenig bloß eine Auseinandersetzung mit der Natur, sie ist ebenso sehr ein soziales Verhältnis. Dieses soziale Verhältnis ist kein Verhältnis des Marktes, sondern ein herrschaftliches. Dies wurde fast vollkommen aus der akademischen Ökonomie verdrängt, wenn man von der Diskussion, die auf Coase (1937) zurückgeht, absieht. Darin und etwa bei Williamson würde sich die innerbetriebliche Organisation als das Effizientere gegenüber einer reinen Marktbeziehung erweisen, aber die spezifische soziale Problematik des Herrschaftsverhältnisses geht dabei ebenso verloren, wie in der Produktionstheorie der Lehrbücher.

Über die Organisation des Arbeitsprozesses ist es Marx möglich, die Arbeiter als Klasse, als Proletariat zu fassen, und damit auch die Kapitalisten als Klasse^{25a}.

Der ökonomische Prozeß, der über Märkte abläuft, zwingt zu einem spezifischen Herrschaftsverhältnis und zur Organisation im Kampf gegen das Herrschaftsverhältnis. Die Arbeiter sind nicht nur Teilnehmer am Markt, sondern auch die Klasse der Arbeiter, die die Ausbeutung akzeptiert, sabotiert oder durch politische Aktion zu verändern versucht. Wie schwer sich das in die akademische Ökonomie einfügen läßt, kann man an der Schwierigkeit der ökonomischen Theorie mit der berühmten Geldillusion der Arbeiter erkennen: betrachtet man die Arbeiter nur als Marktteilnehmer ist es sicherlich nicht ohne weiteres einsichtig, warum sie sich gegen Lohnkürzungen wehren, nicht aber gegen Preiserhöhungen. Die simple Tatsache, daß die meisten Arbeiter besser als Arbeiter denn als Konsumenten organisiert sind, sie daher leichter Aktionen gegen Lohnkürzungen als gegen steigende Preise unternehmen können, bleibt der Ökonomie verborgen.

Natürlich wäre es ein Unsinn die Analyse von Märkten gegenüber der von sozialen Kämpfen zurückzustellen. Die Einbeziehung von Kämpfen in die ökonomische Analyse scheint auch kaum möglich zu sein, da dabei die Klasse, oder Teile der Klasse, als handelndes Subjekt aufgefaßt werden muß. Marx war sich dessen sehr bewußt, wenn er die Kapitalisten als „falsche Brüder“ bezeichnet, da sie zwar gemeinsame Klasseninteressen haben, gleichzeitig aber Konkurrenten sind. Daher kann „das Kapital“ als Klasse weder politisch noch ökonomisch handeln, wie es immer wieder in marxistischen Schriften – aber nie bei Marx – behauptet wird. „Das Kapital“ kann nicht rationalisieren, um die Löhne zu senken, es kann sich auch nicht diese oder jene Staatsform geben. Die ökonomische Analyse im Sinne der Untersuchung von Zusammenhängen über den Markt kann nicht ersetzt werden, auch wenn aus ökonomischen Prozessen Klassenkämpfe folgen²⁶.

3.3 Indem der Kapitalist die Produktion organisiert und durch ständige Änderungen des Produktionsprozesses seinen Profit erhöhen will, läßt er gesellschaftlichen Reichtum produzieren. Genau darin liegt für Marx die Fortschrittlichkeit des Kapitalismus. Da das Mehrprodukt, im Kapitalismus also der Mehrwert, eine Voraussetzung für Akkumulation und technischen Fortschritt ist, ist Ausbeutung im Kapitalismus eine Voraussetzung für die Erhöhung des gesellschaftlichen Reichtums.

Für Marx muß der Kapitalist nicht vor Sittlichkeit triefen, wie in manchen Facetten der Neoklassik: der Profit ist nicht der Ertrag für den Aufschub des Konsums.

Weil die Kapitalisten über das gesellschaftliche Kapital verfügen und die Arbeiter zur Arbeit zwingen, bedarf es keiner individuellen Motive zur Akkumulation. Die Kapitalisten dürfen zwar nicht beliebig konsumieren, aber sie sind, gemessen an den Arbeitern, so reich, daß ihr Sparen nicht als Verzicht erscheint.

Der Kapitalist kann durchaus ein Bösewicht sein, der schon jetzt gerne konsumiert. Entscheidend für die Akkumulation und damit für den Fortschritt ist die Frage, ob er sich der Mühe des Ausbeutens unterzieht. Der Kapitalist bei Marx sorgt für langsam steigenden Wohlstand, indem er möglichst viel akkumuliert, und das heißt bei Marx, die Arbeiter möglichst effizient ausbeutet. Die Kapitalisten schaffen so die Möglichkeit einer freien Gesellschaft, die doch keine Freiheit in Armut sein soll.

Dies erklärt das im Grunde genommen zynische Verhältnis von Marx zur Ausbeutung.

„Der Kapitalist als Repräsentant des in seinem Verwertungsprozeß begriffenen – des produktiven Kapitals – verrichtet eine produktive Funktion, die gerade darin besteht, produktive Arbeit zu dirigieren und zu exploitiern. Im Gegensatz gegen Mitzehrer der Surplusvalue, die in keinem solchen unmittelbaren und tätigen Verhältnis zu ihrer Produktion stehen, ist seine Klasse die produktive Klasse par excellence.“ (Resultate des unmittelbaren Produktionsprozesses p. 74)

Er beklagt die Ausbeutung und ihre Auswirkungen, er bekämpft sie, aber stellt immer wieder die historische Notwendigkeit des Kapitalismus fest²⁷.

„Nur soweit der Kapitalist personifiziertes Kapital ist, hat er einen historischen Wert und jenes historische Existenzrecht . . . Nur soweit steckt seine eigne transitorische Notwendigkeit in der transitorischen Notwendigkeit der kapitalistischen Produktionsweise. Aber soweit sind auch nicht Gebrauchswert und Genuß, sondern Tauschwert und dessen Vermehrung sein treibendes Motiv. Als Fanatiker der Verwertung des Werts zwingt er rücksichtslos die Menschheit zur Produktion um der Produktion willen, daher zu einer Entwicklung der gesellschaftlichen Produktivkräfte und zur Schöpfung von materiellen Produktionsbedingungen, welche allein die reale Basis einer höheren Gesellschaftsform bilden können, deren Grundprinzip die volle und freie Entwicklung jedes Individuums ist. Nur als Personifi-

kation des Kapitals ist der Kapitalist respektabel.“ (Kapital Bd. 1, p. 618)

Die Versachlichung des Ausbeutungsverhältnisses kann nicht bloß als Verschleierung gegenüber den Ausgebeuteten gesehen werden. Die Ausbeutung wird nicht hinter einem technischen Arbeitsverhältnis versteckt, sondern der technisch organisierte Arbeitsprozeß ist Ausbeutung, solange die Kapitalisten diesen Prozeß organisieren. Sie selbst sind dabei nicht frei, nicht die eigentlichen Herren: sie müssen – bei Strafe des eigenen Untergangs – die Produktion immer besser organisieren, sie müssen immer mehr ausbeuten.

Nicht die Kapitalisten sind die Subjekte, sondern das Kapital als eine alle beherrschende und allen entfremdete Macht. Das Kapital – aufgespalten in viele Kapitalien – als der Herr der Welt ist bei Marx die eigentliche Gesellschaft.

Diese Verselbständigung des Kapitals auch gegenüber den Kapitalisten, die reale Abstraktion des Kapitals gegenüber der Gesellschaft, ist in die akademische Ökonomie nicht zu integrieren: ist doch die Ökonomie schlechthin die Theorie von individuellem Handeln unter bestimmten Bedingungen. Diese Denkvoraussetzung der theoretischen Ökonomie – eng mit dem Rationalitätspostulat verknüpft – setzt die Individuen voraus. Daß die Produktionsmöglichkeiten und Präferenzen der Individuen z. B. etwas mit gesellschaftlicher Stellung zu tun haben, wird zwar von ihr nicht bestritten, aber als Forschungsprogramm in die Soziologie und verwandte Wissenschaften abgedrängt. Theoretische Ökonomie hört dadurch auf Sozialwissenschaft zu sein, bzw. reduziert diesen Anspruch auf interdisziplinäre Veranstaltungen, in denen Ökonomen, Soziologen etc. – in dem sie sich dauernd der gegenseitigen Hochachtung versichern, ohne auch nur in der Lage zu sein, die Fachkompetenz des Gesprächspartners zu beurteilen – auf dem jeweils anderen Gebiet dilettieren.

Der emphatische Begriff von Gesellschaft, wie er der Marxschen Theorie des Kapitalismus zugrunde liegt, kann aber der einzelnen Gesellschaftswissenschaft in ihrer Arbeitsteilung und Spezialisierung nicht ohne weiteres entgegengehalten werden. Nirgends ist das so gut zu sehen wie am Begriff des Kapitals: Reduziert man Akkumulation auf individuelles gegebenes Verhalten, so muß doch etwa verborgen bleiben, wieso in einer reichen Welt die Steigerung der Produktivität als wichtiges Problem erscheint; läßt man aber individuelles Handeln außer Betracht, reduziert man Kapital auf den Begriff des „sich verwertenden Wertes“, so wird aus der politischen Ökonomie eine Mythologie.

3.4 Eine Funktion hat der Unternehmer bei Marx nicht: das Aufsuchen neuer Bedürfnisse und deren Befriedigung²⁸. Das ist nicht einfach ein Übersehen einer sicherlich langfristig wichtigen Funktion von Unternehmern, sondern entspricht dem Grundproblem der Marxschen Ökonomie. Da der Lohn der Arbeiter einem irgendwie bestimmten sozialen Minimum entspricht, sind die Arbeiter im großen und ganzen vom produzierten Reichtum der Gesellschaft ausgeschlossen. Die Kapi-

talisten hingegen werden nur in ihrer Eigenschaft als Organisatoren der Ausbeutung erfaßt, nicht als Konsumenten. Neue Produkte werden überwiegend als Luxusprodukte gesehen, (etwa Kapital Bd. 1, p. 468) und damit als Verschwendung gesellschaftlicher Produktivkraft; – angesichts des realen Elends der Arbeiter sicherlich nicht unberechtigt. Technischer Fortschritt heißt: verringerte Arbeitszeit für das gegebene Produkt und daher verbesserte Befriedigung offensichtlich vorhandener Bedürfnisse und/oder kürzere Arbeitszeit.

Die Reduzierung des technischen Fortschritts auf produktionstechnischen Fortschritt – bzw. das Absehen von produkttechnischem Fortschritt – hat aber für die weitere marxistische Ökonomie entscheidende Konsequenzen: der Konkurrenzkampf der Kapitalien spielt sich bei vielen Autoren (z. B. Luxemburg, Lenin) über die Eroberung neuer Märkte ab, da die gestiegene Produktivkraft anders zu Krisen führen muß. Der Imperialismus erscheint so als eine Konsequenz der nicht ausreichenden inneren Kaufkraft, der zumindest kurzfristig die große Krise des Kapitalismus hinauszögern kann. Nicht erfaßt wurde von Marx – und zuwenig erfaßt von den späteren Marxisten – daß das Steigen der Arbeitsproduktivität letztlich doch zu einem Steigen des Lebensstandards führt. Ohne Steigerung des Massenkonsums kommt die Akkumulation des Kapitals zu einem Stillstand. Das dies nur möglich ist, wenn auch neue Produkte geschaffen werden, ist in den Anschauungen der meisten Ökonomen eine Selbstverständlichkeit, läßt sich aber auch in der theoretischen Ökonomie kaum erfassen. Marx kann demnach nicht als Wachstumstheoretiker gesehen werden, obwohl er mit seinen Reproduktionsschemata als ein Pionier der Wachstumstheorie betrachtet werden muß. Wirtschaftswachstum heißt bei Marx nur Akkumulation von Kapital.

In einer Wirtschaft, in der Arbeit nicht knapp ist, kann diese Betrachtungsweise adäquat sein: Akkumulation von Kapital impliziert, daß bei gegebenem Lohn zusätzliche Arbeitskräfte aus der Landwirtschaft oder aus Übersee in den kapitalistischen Produktionsprozeß absorbiert werden können. Dieses Arbeitskräftereservoir ist unbeschränkt; daher muß der Lohn bei Akkumulation nicht steigen. Diese Annahme dürfte zu Marx' Zeiten erfüllt gewesen sein und ist es auch heute noch in weiten Teilen der unterentwickelten Länder. Die Marxsche Ökonomie erweist sich als eine theoretische Beschreibung einer „armen“ Welt. In so einer Welt können zum herrschenden Lohn beliebig viele Arbeitskräfte beschäftigt werden. Die Schranke zur Beschäftigung ist das Kapital. Dies ist dabei nicht nur eine vorgeschossene Wertsumme, sondern auch der Bestand an Kapitalgütern. Welche Kapitalgüter, welche Technologie gewählt wird, ist nicht nur eine Frage der relativen Preise, wie das die Wachstumstheorie annimmt, sondern auch bedingt durch die technischen und sozialen Notwendigkeiten der Produktion. Eine halbautomatische Produktionsanlage für Textilien dürfte auch bei sehr niedrigen Löhnen profitabler sein, als schwer zu kontrollierende Schneider an Nähmaschinen. Der Lohn ist in so einem System nicht nur durch Angebot und Nachfrage bestimmt, er ist dem ökonomischen

System teilweise vorgegeben. Die Theorie der Bestimmung des Lohnes durch einen sozial bestimmten Wert der Arbeitskraft hat hier unmittelbare Relevanz. In einer Welt aber, in der Arbeit so knapp ist, daß die Löhne mit dem Wirtschaftswachstum steigen, kann Wirtschaftswachstum nicht auf Akkumulation reduziert werden.

3.5 Dennoch kann die Marxsche Ökonomie der Ausbeutung und Akkumulation nicht einfach zugunsten einer neoklassischen Wachstumstheorie zurückgewiesen werden; beruht doch diese auf individuellen Präferenzen. Den Zwang zur Akkumulation, der auch den einzelnen Kapitalisten zum Getriebenen des Marktes und der neuen Technologien macht, den ständigen Kampf um kurzfristige Extraprofite durch technologischen Vorsprung als Äußerung von individuellen Präferenzen zu erfassen, scheint doch etwas gezwungen. Die Abstraktheit des Kapitals, die, sofern die Kapitalisten nicht mehr so recht wollen, die Arbeiter zur Weiterführung der Akkumulation durch Verstaatlichung treibt, kann vielleicht doch besser erklärt werden mit einer Theorie, in der Kapital als entfremdete Macht über alle herrscht. Daß Wirtschaftswachstum notwendig ist in einer Welt, in der die wichtigste Tätigkeit es ist, neue Bedürfnisse aufzuspüren, weil sonst die Gefahr des Stillstands der Maschinerie besteht; in der Arbeitslosigkeit nicht deswegen schlecht ist, weil die Arbeitslosen keine Gebrauchswerte produzieren und daher der sicher notwendige Kampf gegen die Arbeitslosigkeit den Charakter einer Beschäftigungstherapie hat, ist – bei allen logischen Fehlern und bei allen historischen Beschränkheiten – mit der Marxschen Ökonomie leichter zu verstehen, als in einer Theorie, in der nur Individuen mit ihren Präferenzen bei gegebenen Technologien agieren.

4. Darstellung und Sprache

4.1 Der Erfolg der Marxschen Ökonomie beruht nicht zuletzt auf der Art der Darlegung der Theorie. Nicht, daß alles so einfach zu lesen wäre; die Systematik der Entfaltung von Begriffen, die Marx von Hengel übernommen hatte, macht das Ganze zu einem schwer entwirrbaren Gespinnst. Dennoch kann der wissenschaftlich wenig vorgebildete Leser dem Werk viel entnehmen.

„Das Kapital“ gehört wohl zu den wenigen Werken, in denen Wissenschaft und Aufklärung zusammenfallen sollen. Es wendet sich eben nicht nur an ein Fachpublikum, zu dem Marx ja kaum Zutritt hatte, sondern an eine politisch interessierte Öffentlichkeit²⁹. Es mag zwar ein übertriebener Optimismus gewesen sein, wenn Marx im Nachwort zur zweiten Auflage des ersten Bandes schreibt:

„Das Verständnis welches ‚Das Kapital‘ rasch in weiten Kreisen der deutschen Arbeiterklasse fand, ist der beste Lohn meiner Arbeit.“ (Kapital Bd. 1, p. 19)

Aber eine kurzgefaßte Theorie der Ausbeutung in einem System

linearer Gleichungen hätte wohl nicht den Erfolg gehabt, wie die ca. 2500 Seiten in drei Bänden.

Um Aufklärung mit theoretischer Darstellung verbinden zu können, versucht Marx seine oft sehr abstrakte Darstellung mit Bildern ökonomischen Geschehens zu untermauern, die so das vorgestellte Fundament der Theorie darlegen. Sinnliche Erfahrung und theoretische Verarbeitung sind in „Das Kapital“ nicht getrennt voneinander. An wenig anderen Schriften läßt sich daher so gut sozialwissenschaftliches Denken lernen.

Daß das Bilderverbot moderner Theorie nicht ganz sinnlos ist, beweisen die Gefahren, welche auch die im „Das Kapital“ verwendeten Bilder mit sich bringen. Manche theoretische Schwäche wird einfach mit Tropen umgangen. So wird die Vermutung der steigenden organischen Zusammensetzung des Kapitals mit dem Hinweis auf „zyklopische Maschinen“ untermauert; die Beschränktheit der Mehrwertrate, die für den Beweis des tendenziellen Falles der Profitrate wichtig ist, wird mit dem Bild des notwendig endlichen Arbeitstages „bewiesen“. Man darf aber nicht übersehen, daß auch die präziseste Darstellung ökonomischer Zusammenhänge in mathematischer Theorie nicht ohne Tropen auskommt, da Abstraktion immer Abstraktion von etwas ist. Bei Marx werden die Bilder ausgewiesen, da ohne sie Aufklärung nicht möglich ist. Moderne ökonomische Theorie, die immer weniger Aufklärung und immer mehr positive Wissenschaft geworden ist, kann darauf verzichten. Daß die Ökonomen damit zu mißtrauisch betrachteten Fachleuten werden, die im Allgemeinen nicht einmal mit anderen Sozialwissenschaftlern sich fundiert auseinandersetzen können, ist wohl der Preis für die notwendig gewordene Professionalisierung.

4.2 Die in den drei Kapiteln dieses Aufsatzes dargelegte Handlung von Marx gegenüber dem Kapitalismus findet ihren Niederschlag in der Sprache. Marx beklagt die Ausbeutung im Kapitalismus und begrüßt die Entfaltung der Produktivkräfte. Da er den Kapitalisten in seiner produktiven Funktion nur als Getriebenen des Marktes begreift, kommt es auf das individuelle Verhalten des Kapitalisten nicht an. Den Kapitalisten kommt bei Marx geradezu eine historische Mission zu, sittliches Handeln kann ihnen dennoch fremd sein. Nirgendwo wird die Brutalität der Industrialisierung drastischer geschildert als bei Marx, obwohl gleichzeitig der Fortschritt durch den Kapitalismus dauernd angeführt wird. Leider ist diese Fähigkeit späteren Autoren verlorengegangen. Müssen die einen, die von der Fortschrittlichkeit des Kapitalismus überzeugt sind, dauernd auf die sittlichen Gefühle der Kapitalisten hinweisen – etwa Profit als Lohn für das Warten auf Konsum, oder die Sorge der Unternehmer um ihre Arbeiter –, so glauben die anderen, von der Ausbeutung und Bössartigkeit der Kapitalisten auch auf deren Dummheit schließen zu müssen. Seine Lust an Polemik, seine Ironie und Zynismen hätten Marx kaum auf akademischem Boden reüssieren lassen, tragen aber dazu bei, daß sein Werk auch noch heute mit Vergnügen gelesen werden kann³⁰.

4.3 Die Beschreibung des Elends und der Not der Ausgebeuteten in unzähligen Einzelfällen sind nicht nur ein Mangel an objektivierender Statistik, sondern selbst Teil der Aufklärung. Der damalige Leser konnte seine Umgebung mit der von Marx geschilderten vergleichen, er konnte den erlebten Kapitalismus im gelesenen Werk wiederfinden. Aus naheliegenden Gründen ist das in den industrialisierten Ländern heute nicht mehr möglich. Es ergibt sich aber daraus heute ein Bild von der Geschichte des Kapitalismus, das in weiten Teilen der Welt gar nicht so sehr Geschichte ist. Es ist dabei nicht von Bedeutung, ob im frühen Kapitalismus es zur Verschlechterung des Lebensstandards der Arbeiter gekommen ist, was von Marx auch gar nicht behauptet wird; aber diese Darstellung kontrastiert zu den üblichen Geschichtsabläufen mit Heldenepen und ewigem Fortschritt. Marx schildert diejenigen, die den Fortschritt erarbeitet haben, aber kaum dessen Nutznießer waren. Daß den Propheten des ewigen Fortschritts in der akademischen Ökonomie dieser Punkt als unwichtig erscheint, ist verständlich. Wenn Blaug in seiner Geschichte der ökonomischen Theorie schreibt, daß die von Marx angeführten Beispiele extremer Arbeitsbelastung etwas mit geringer Arbeitsproduktivität zu tun hatten und nicht nur mit der Ausbeutung, so hätte Marx dem nicht widersprochen. Aber es ist ein legitimes Anliegen der Sozialwissenschaft, das Leid und Elend nicht zu verdrängen.

Anmerkungen

- 1 G. Fischer, K. Haase, K. Podczeck und R. Sturn schulde ich für Diskussion und Kritik Dank.
- 2 Dazu „Seminar: Politische Ökonomie“, Hrsg.: W. Vogt, Frankfurt 1973, insbesondere die Aufsätze von Phelps Brown, J. Robinson und N. Kaldor.
- 3 Wichtige Aufsätze zum Transformationsproblem erschienen lange vor der Studentenbewegung.
- 4 Samuelson führt in seinem Einführungswerk seit der Auflage 1973 auch ein Kapitel über Armut und Reichtum, Sexismus, Rassismus. In der letzten Auflage taucht auch das Wort „Liebe“ in der Überschrift dieses Kapitels auf.
- 5 Die Politikwissenschaft etwa lebt zum nicht unbeträchtlichen Teil von jenen Problemen, die bei Marx vorhanden sind, aber aus der theoretischen Ökonomie ausgeschieden wurden.
- 6 Steedman zeigt in seiner systematischen Zusammenfassung früherer Arbeiten, daß relative Preise ohne Wert bestimmt werden können, und zwar derart, daß eindeutig von Ausbeutung gesprochen werden kann. Arbeitswerte können unter bestimmten Voraussetzungen zwar eindeutig bestimmt werden, es kommt ihnen aber kein Vorrang vor den Preisen zu. Das Transformationsproblem ist daher ein Scheinproblem. Die wichtigsten Arbeiten zum Transformationsproblem, die die Diskussion der Wert-Preis-Problematik entscheidend beeinflussen, waren: N. Okishio, A Mathematical Note on Marxian Theorems, Weltwirtschaftliches Archiv 1963; P. Samuelson, Understanding the Marxian Notion of Exploitation: A Summary of the So-Called Transformation Problem Between Marxian Values and Competitive Prices, Journal of Economic Literature, 1971; M. Morishima, Marx's Economics, Cambridge 1973.
- 7 Natürlich gibt es Autoren, die aus dem Marxschen Opus wesentliche Theoreme positiver Ökonomie herausfiltern wollen, um ihn so in die akademische Ökonomie zu

integrieren (z. B. Morishima). Es kann nicht bestritten werden, daß die Lektüre von Marx für viele Ideen positiver Ökonomie anregend sein kann, dennoch kann so etwas nicht als „Marxsche“ Ökonomie ausgegeben werden. Marx wird darin gleichzeitig überschätzt und unterschätzt. Überschätzt wird er, weil ihm meist dabei Erkenntnisse unterstellt werden, die er nicht gehabt hat; und unterschätzt, weil der polemische Charakter der Marxschen Ökonomie dabei verloren geht. Marx wird in solchen Theorien zu einem Vorläufer degradiert, der zwar manches geahnt hat, aber noch nicht das richtige Instrumentarium hatte, die Probleme zu lösen. Solche Arbeiten können daher schwer begründen, warum es sinnvoll ist, Marx auch jetzt zu lesen.

- 8 Arbeit ist bei Marx nicht nur über Kosten, so wie bei Smith und Ricardo, bestimmt, sondern auch als positive Aneignung der Welt. Dieser Moment wurde aus der deutschen Philosophie übernommen.
- 9 Die Werttheorie bei Ricardo war derart konzipiert, daß es nicht der Nachfrage der Grundeigentümer bedurfte, um die gesamtgesellschaftliche Nachfrage aufrechtzuerhalten. Dies war einer der wichtigsten Punkte in der Auseinandersetzung mit Malthus.
- 10 Daraus kann nicht folgen, daß es in einer armen Wirtschaft nicht notwendig wäre, genau zu planen. Gerade die Knappheit an Ressourcen erfordert ein genaues Planen. Daß in manchen Ländern Osteuropas die Motorisierung recht hoch, Brot aber rationiert werden muß, zeigt, daß die Planung der Gebrauchswerte ein wichtiges Problem ist.
- 11 Auch Adam Smith diente Arbeit als Maß langfristiger Entwicklung.
- 12 In der Zeitschrift *Kyklos* fand noch Anfang der fünfziger Jahre eine Diskussion über die Sinnhaftigkeit gesamtgesellschaftlicher Begriffe statt. Seit 1977 gibt es in der Schweiz keine Volkseinkommensrechnung mehr. Diese wird abgelehnt, weil es so etwas wie „Volkseinkommen“ nicht gibt.
- 13 Das Wort „wirklich“ hat für Marx eine wichtige Funktion. In der „Deutschen Ideologie“ wird es verwendet, um die eigene Position gegenüber der der kritisierten Philosophie darzulegen: „... das Sein der Menschen ist ihr wirklicher Lebensprozeß, ... diese Individuen, nicht wie sie in der eigenen oder fremden Vorstellung erscheinen, sondern wie sie wirklich sind, d. h. wie sie wirken, produzieren ...“, „Die Voraussetzungen, mit denen wir beginnen, sind keine willkürlichen, keine Dogmen, es sind wirkliche Voraussetzungen ...“, „Wir nennen den Kommunismus die wirkliche Bewegung ...“ etc. „Wirklich“ steht für nicht-ideell, nicht-aus-dem-Kopf-herausgesponnen. Zu Marx und Engels Zeiten mag das radikale Theorie gewesen sein, heute damit zu operieren, heißt eher Probleme zudecken.
- 14 Die wesentliche Ausnahme ist die Existenz des unproduktiven Sektors. Man muß dabei bedenken, daß Marx keinen großen Krieg und keine große Krise erlebte. Er beobachtete vor allem die Entfaltung der Produktivkräfte durch den Kapitalismus, nicht die Entfaltung der Zerstörungskräfte. Es ist daher kein Widerspruch, wenn spätere Marxisten nicht mehr so sehr an die Fortschrittlichkeit des Kapitalismus glaubten.
- 15 Dies war ein wichtiger Punkt der Ricardo-Malthus Diskussion.
- 16 „Der Leser versäumt wenig, wenn er den pedantischen dritten Teil von Kapitel 1 wegläßt, auf dem allzuschwer das hegelianische Erbe lastet.“ Blaug Marc, *Systematische Theoriegeschichte der Ökonomie* Bd. 2 p. 225
- 17 Daß in der Wirtschaftsplanung mancher Länder so getan wird als wäre die Gesellschaft ein Subjekt, darf Marx nicht angelastet werden, auch man sich in diesen Ländern ganz gerne auf Marx beruft.
- 18 „We have already seen, that every man, who produces, has a wish for other commodities, than those, which he has produced, to the extent of all that he brings to the market. And it is evident, that whatever a man has produced, and does not wish to keep for his own consumption, is a stock which he may give in exchange for other commodities. His will, therefore, to purchase, and his means of purchasing, in other words, his demand, is exactly equal to the amount of what he has produced and does not mean to consume.“ James Mill, *Elements of Political Economy*, p. 231
- 19 Darauf hat bereits John Stuart Mill in seinen „*Essays on some unsettled questions of political economy*“ hingewiesen. (London, 1847) In seinen „*Principles of Political Economy*“ hat er das allerdings widerrufen und ist zu den Weisheiten seines Vaters zurückgekehrt.

- 20 Das Wort „unproduktiv“ ist bei Marx meist nur im Vergleich zu einer vernünftigen Gesellschaft verständlich. Im Kapitalismus heißt produktive Arbeit immer produktiv vom Standpunkt des Industriekapitals aus gesehen. Dem Industriekapital sind die Erträge des Finanzkapitals *faux frais*. Das Industriekapital stand im Mittelpunkt des Interesses von Marx, da nur durch dessen Entwicklung die Produktivkräfte sich entwickeln können.
- 21 Die Geldtheorie spielt in der ökonomischen Theorie eine viel zentralere Rolle als die Produktionstheorie oder gar die Industrieökonomik.
- 22 Die deutsche Sprachregelung war bereits Engels ein Ärgernis. Das Wort Profit gab es zwar damals noch, aber über die Begriffe „Arbeitgeber“ bzw. „Arbeitnehmer“ bemerkte er: „Es konnte mir nicht in den Sinn kommen, in das „Kapital“ den landläufigen Jargon einzuführen, in welchem deutsche Ökonomen sich auszudrücken pflegen, jenes Kauderwelsch, worin z. B. derjenige, der sich für bare Zahlung von anderen ihre Arbeit geben läßt, der Arbeitgeber heißt, und Arbeitnehmer derjenige, dessen Arbeit ihm für Lohn abgenommen wird.“ Friedrich Engels, Vorwort zur dritten Auflage des Kapitals, Bd. 1, in Das Kapital, Bd. 1, p. 34
- 22a „And if we take one season of the year with another, so as to allow for seed and harvest time, we find that workmen as a whole hand over to their employers more finished commodities than they receive as wages.“ Alfred Marshall, *Principles of Economics*, London 1979, p. 451
- 23 Daß heute Einkommen ohne Arbeit kaum mehr legitimiert ist, kann wohl als großer Fortschritt betrachtet werden. Dennoch wird noch immer übersehen, daß Einkommen, das nur aus Eigentum resultiert nichts genuin ökonomisches ist. G. Akerlof, dem sozialwissenschaftlichen Denken sicherlich nicht abgesprochen werden kann, bezeichnet das Einkommen des Grundeigentümers im Prozeß der Ernteteilung als technisch und ökonomisch im Sinne von Produktionseffizienz und nicht als sozial bestimmt; zum Unterschied einer Kastengesellschaft, die als sozial bestimmt gesehen wird. (In „The Economics of Caste and of the Rat Race and other woeful Tales.“ In *Quarterly Journal of Economics*, 1976, p. 599 ff.)
- 24 Kurzfristige Fragen der Einkommensverteilung interessierten Marx ebenso wenig wie Konjunkturbewegungen.
- 25 Hingegen ist in der sozialistischen Karikatur und Propaganda der Unternehmer oft nur Spekulant, während er in der Propaganda der Gegenseite als der schwer schuftende Organisator der Produktion erscheint, der sich vor lauter Verantwortung für „seine“ Arbeiter keine freie Minute gönnt.
- 25a Für Marx war der Begriff des Proletariats und der Bourgeoisie, zunächst einer der politischen Geschichtsphilosophie (vgl. dazu das 1847 geschriebene „Kommunistische Manifest). Diese Philosophie beruhte ihrerseits auch auf einer Rezeption der klassischen Ökonomie. Der Begriff der Klasse, wie er dann im „Das Kapital“ angedeutet wird, ist ein politisch-ökonomischer Begriff. Stand zunächst die historische Mission der Aufhebung der Klassengesellschaft im Vordergrund, so ist die anvisierte klassenlose Gesellschaft in „Das Kapital“ nur ein denkbarer Referenzpunkt der Kritik an der bestehenden kapitalistischen Gesellschaft.
- 26 Daß auch Arbeiter nicht nur eine Klasse sind, sondern gelegentlich „falsche Brüder“, ist wohl eine wichtige Erfahrung der Arbeiterbewegung.
- 27 Typisch für sozialistische Bewegungen ist, daß sie umso lauter über Ausbeutung klagen, je weniger effektive Macht sie haben. Die Einsicht in die Notwendigkeit eines Mehrproduktes steigt mit steigender Nähe zur Regierungsmacht. Als Otto Bauer 1918 klagte, daß es in Österreich keine Mehrwert gebe, saß er in der Regierung.
- 28 Nicht ganz zu Unrecht wird das von Kritikern der kapitalistischen Gesellschaft als „Schaffen von Bedürfnissen“ denunziert.
- 29 Dies war auch der politische Ökonomie vor Marx eine Selbstverständlichkeit. Wenn Arbeiter in England zu hohe Lohnforderungen stellten, so wurden sie von aufgeklärten Ökonomen nicht als böswillig, sondern als unwissend betrachtet. Es wurde daher versucht, die Arbeiter über ökonomische Verhältnisse im Sinne der klassischen Ökonomie aufzuklären.
- Noch bei Marshall findet sich dieses Moment der Aufklärung: „Its (der ökonomischen Theorie P. R.) reasonings must be expressed in language that is intelligible to the general public; it must therefore endeavour to conform itself to the familiar terms of

everyday life, and so far as possible must use them as they are commonly used.“
(A. Marshall Principles of Economics, London, 1970, p. 43.

- 30 Der scharfe polemische Stil des Privatgelehrten Marx wurde leider auch von seinen Nachfolgern übernommen. Denjenigen, die gleichzeitig über staatliche Macht verfügten, half der polemische Stil beim bruchlosen Übergang von der revolutionären Bewegung zur extremen staatlichen Unterdrückung. Die Diskussion zwischen Rubin und Bessonow kann als Beleg dafür genommen werden. Manche der Kontrahenten Rubins griffen ihn bereits 1927 nicht als Irrenden sondern als Bösewicht an, der die Revolution ablehnt. Rubin wurde bereits in den Menschewistenprozessen vor Gericht gestellt. Anzunehmen ist, daß auch kaum einer seiner Kontrahenten den Stalinschen Terror problemlos überstand.

Literatur

- Akerlof, G. „The Economics of Caste and the Rate Race and other Woeful Tales“, Quarterly Journal of Economics, 1976
Blaug, M. „Systematische Theoriegeschichte der Ökonomie“, München 1972
Brunner, K./Meltzer, A. H. „Die Verwendung von Geld: Geld in einer Theorie der Tauschwirtschaft“ in Brunner, K. et al. Geldtheorie, Köln 1974
Cantillon, R. „Abhandlung über die Natur des Geldes im Allgemeinen“, Jena 1931
Coase, R. H. „The nature of the firm“, Economica 1937
Hahn, F. „Equilibrium with transactions costs“, Econometrica 1971
Hilferding, R. „Das Finanzkapital“, Frankfurt 1968
Hume, D. „Writing on Economics“ ed. E. Rotwein, London 1955
Lenin, W. I. „Der Imperialismus als höchstes Stadium des Kapitalismus“ im Werke Bd. 22, Berlin (Ost) 1973
Locke, J. „Über die Regierung“, Stuttgart 1974
Luxemburg, R. „Die Akkumulation des Kapitals“, Berlin 1913
Marshall, A. „Principles of Economics“, London 1970
Marx, K. „Briefe zum Kapital“, Erlangen 1972
– „Das Elend der Philosophie“ in MEW Bd. 4, Berlin (Ost) 1974
– „Das Kapital“, 3 Bände, Berlin (Ost) 1966
– „Grundrisse der Kritik der politischen Ökonomie“, Berlin (Ost) 1953
– „Kritik des Gothaer Programms“ in MEW, Bd. 19, Berlin (Ost) 1974
– „Resultate des unmittelbaren Produktionsprozesses“, Frankfurt 1970
– „Zur Kritik der politischen Ökonomie“ in MEW, Bd. 13, Berlin (Ost) 1974
Menger, C. „Geld“ (1892) in – Werke, Bd. 4, Tübingen 1970
Mill, James „Elements of Political Economy“, London 1844
Mill, John Stuart „Essays on some Unsettled Questions of Political Economy“, London 1948
– „Principles of Political Economy“, Fairfield 1976
Quesnay, F. Ökonomische Schriften, Hrsg. M. Kuczynski, Berlin (Ost) 1971
Ricardo, D. „On the Principles of Political Economy and Taxation“, Cambridge 1956
– „The Price of Gold“, in: Works, Vol. 3, Cambridge 1956
– „The High Price of Bullion“, in: Works, Vol. 3, Cambridge 1956
– „Proposals for an economical and secure money“, in: Works, Vol. 4, Cambridge 1956
Rubin, I. I. „Studien zur Marxschen Werttheorie“, Frankfurt 1973
Rubin, I. I./Bessonow, S. A. „Dialektik der Kategorien“, Berlin 1975
Williamson, O. „Markets and Hierarchies“, New York 1975

Der Einfluß der Einkommensverteilung und der Finanzierung auf Konjunktur und Wachstum

Peter Höller

1. Einleitung

Pasinetti argumentiert in seinem Essay über "The Rate of Profit in an Expanding Economy", daß ein wirtschaftliches Absterben der Kapitalisten in der langen Frist möglich ist, wenn die Arbeiter rascher akkumulieren als die Kapitalisten. "If – as is generally observed in industrialized countries – the proportion of net national income that is invested (and saved) is of an order of magnitude of 15 per cent, then we may roughly say that workers propensity to save s_w would have to exceed the figure of 15 per cent for the workers to be able to end up eventually owning the whole capital stock." Aber, so Pasinetti: "There is no indication that the workers' propensity to save will get anywhere near 15 per cent in the foreseeable future. Consequently, there is no practical reason to worry about capitalists' 'euthanasia'. Yet the case may be interesting from an analytical point of view²."

Das gesamte Sparen einer Volkswirtschaft (S) besteht aus dem Sparen der Arbeiter (S_w) und dem Sparen der Kapitalisten (S_c):

$$(1) S \equiv S_w + S_c$$

Ex-post stimmen Sparen und Investition überein, sodaß

$$(2) I \equiv S_w + S_c$$

Dividiert man durch das Einkommen (Y) und erweitert um die Lohnsumme (W) und die Profiteinkommen (P)

$$(3) \frac{I}{Y} = \frac{S_w}{W} \frac{W}{Y} + \frac{S_c}{P} \frac{P}{Y},$$

so ergibt sich die triviale Aussage, daß der Investitionsquote die mit den Einkommensanteilen gewichteten Sparquoten der Lohn- und Profiteinkommensbezieher gegenüberstehen.

Setzt man das Einkommen z. B. mit 100 Einheiten an, nimmt an, daß

die Investitionsquote 15 Prozent beträgt, und weiters, daß die Arbeiter bei einer Sparneigung von 15 Prozent genau die Hälfte der fünfzehn Investitionseinheiten, also am break-even-point einer größeren Akkumulation der Arbeiter, sparen,

$$\frac{15}{100} = \frac{7,5}{50} \frac{50}{100} + \frac{7,5}{50} \frac{50}{100}$$

so zeigt sich, daß die Einkommensverteilung 50 : 50 beträgt. Nimmt man etwas realistischere Werte, z. B. ein Verhältnis von 70 : 30 für die Lohn- und Profitquote, so sparen die Arbeiter schon bei einer wesentlich niedrigeren Sparquote von 10,7 Prozent die Hälfte der investierten Summe.

Daß die Lohnquote in der Realität nicht konstant ist, sondern zumindest in den letzten Jahrzehnten stetig zunimmt, ist statistisch belegbar³. Daß dieser Anstieg vor allem auf eine Umschichtung von selbständig Erwerbstätigen zu den Arbeitnehmern zurückzuführen ist, berührt das Problem eines steigenden Finanzierungsbeitrages der Arbeitnehmer nicht.

Da des weiteren der Finanzierungsbeitrag der Arbeitnehmer untersucht wird, beziehen sich die weiteren Ausführungen nicht auf die Lohnquote im Sinne der funktionellen Einkommensverteilung, sondern auf das Einkommen der Lohnempfänger aus Löhnen, Gehältern und aus den Zinsen auf ihr eingesetztes Kapital. Diese Quote ist natürlich höher als jene, die nicht das Gewinneinkommen der Arbeitnehmer berücksichtigt.

Die Frage, ob die Sparquote der Arbeitnehmer langfristig zunimmt, ist nicht leicht beantwortbar⁴. Anzunehmen ist, daß das Sparen in Arbeiter- und Angestelltenhaushalten früher einen Luxus darstellte, den man sich nicht leisten konnte, da die Einkommen gerade die lebensnotwendigen Ausgaben deckten. Heute können doch die meisten Arbeiter- und Angestelltenhaushalte Ersparnisse bilden: zum Ansparen für dauerhafte Konsumgüter, zur Altersvorsorge (Lebensversicherungen) oder einfach, um einen Einnahmenüberschuß anzulegen, aus dem als Finanzanlage ein Kapitaleinkommen für sich oder die Kinder erzielt werden soll⁵.

2. Das Pasinetti-Verteilungstheorem bei wachsender Lohn- und/oder Sparquote der Arbeiter

Pasinetti⁶, der das Kaldor-Theorem modifizierte, verknüpft in seinem Modell auf einfache Weise Verteilungs- und Nachfrageseite. Damit läßt sich die Frage beantworten, wie die Verteilung beschaffen sein muß, um gerade die Nachfrage zu schaffen, die eine gleichgewichtige Kapitalakkumulation ermöglicht.

Das Volkseinkommen (Y) verteilt sich auf Löhne (W) und Gewinne (P), die zum Teil den Arbeitern (P_w) und zum Teil den Unternehmern (P_c) zuzurechnen sind. Das Sparvolumen wird durch die Arbeiter (S_w) und die Unternehmer (S_c) aufgebracht:

$$(4) Y \equiv W + P_w + P_c$$

$$(5) P \equiv P_w + P_c$$

$$(1) S \equiv S_w + S_c$$

Unterstellt man eine proportionale Beziehung zwischen Einkommen und Sparen der Gruppen (s_w = Sparquote der Arbeiter, s_c = Sparquote der Unternehmer), so ergibt sich die Sparsumme als

$$(6) S = s_w(W + P_w) + s_c P_c$$

Über die Investitionen wird nur angenommen, daß sie einen kontinuierlichen Betrag annehmen, der dem Wachstum der Märkte durch Bevölkerungsvermehrung, Produkt- und Prozeßinnovationen usw. entspricht. Soll die Volkswirtschaft in einem dynamischen Gleichgewicht bleiben, müssen geplante Investition und geplante Ersparnis übereinstimmen:

$$(7) I = S$$

Substituiert man die Sparfunktion und die Einkommensgleichung in die Gleichgewichtsbedingung, so erhält man für die Profitquote der Unternehmer:

$$(8) \frac{P_c}{Y} = \frac{I/Y - s_w}{s_c - s_w}$$

Es gibt also eine Profitquote, die ein Gleichgewicht zwischen geplanter Ersparnis und geplanter Investition garantiert.

Als Restriktion muß weiters gelten, daß

$$s_w < I/Y < s_c$$

Stiege s_w bis es größer als I/Y wird, würde die Profitquote negativ. Wäre s_c kleiner I/Y , wäre die Lohnquote negativ.

Besteht eine ungleichgewichtige Situation, wäre z. B. die geplante Investition größer als die geplante Ersparnis, würde unter der Annahme eines rascheren Reagierens der Preise als der Löhne eine Gleichgewichtstendenz sichergestellt, da mit dem rascheren Wachstum der Profite und dem damit rascheren Wachstum der Ersparnisse, wegen der höheren Sparneigung der Unternehmer, das Sparen der Investition angeglichen wird.

Wirtschaftsgeschichtlich unterscheidet Kaldor⁷ zwei Phasen: In der ersten ist der Kapitalstock zu klein, um alle Arbeiter zu beschäftigen. Es besteht eine „Reservearmee“, die dauernd Druck auf das Lohnniveau ausübt. Das Wachstum der Wirtschaft ist nur durch das Sparen der Unternehmer begrenzt, die soviel akkumulieren können, wie sie sparen. Im zweiten Abschnitt führte die rasche Kapitalakkumulation zur Absorption der überschüssigen Arbeitskräfte. Die Investitionen und das Wirtschaftswachstum werden durch das Wachstum der Märkte, durch die Nachfrageseite begrenzt und es entstehen Überkapazitäten.

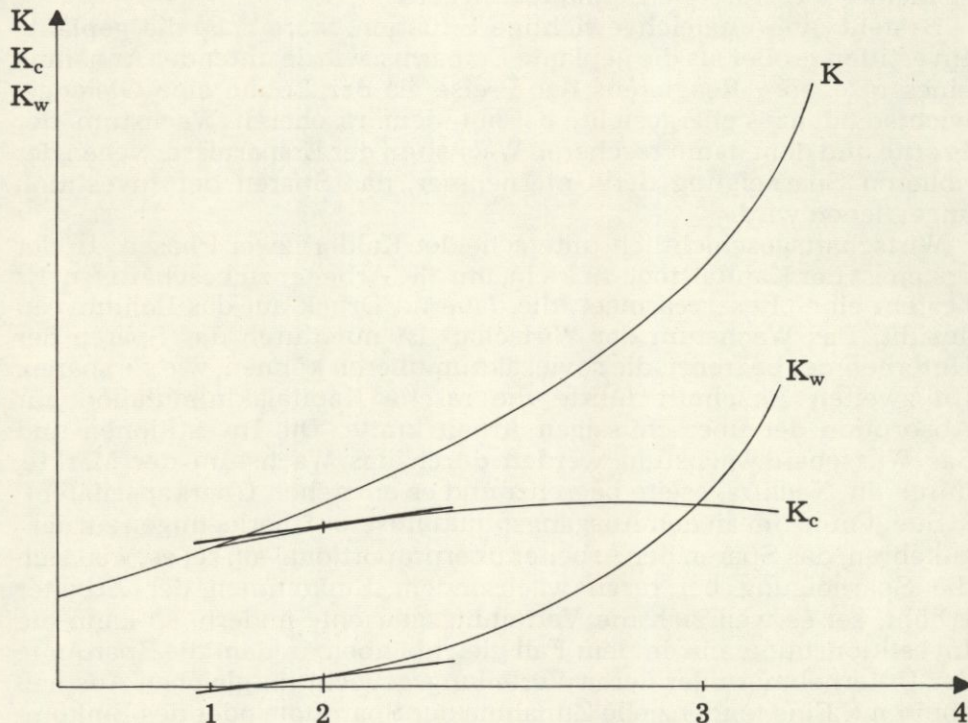
Steigt nun, um an den Ausgangspunkt unserer Überlegungen zurückzukehren, das Sparen der Arbeiter überproportional an, sei es, weil sich die Sparneigung bei rasch wachsendem Einkommen der Arbeiter erhöht, sei es weil sich die Verteilungsgewichte ändern, so kann die Investitionsquote nur in dem Fall gleichbleiben, in dem die Sparquote der Unternehmer oder deren Verteilungsgewicht im gleichen Ausmaß abnimmt. Eine tendenzielle Zunahme der Sparquote oder des Einkom-

mensanteils der Arbeitnehmer bei gleichbleibender Sparquote der Unternehmer ergibt langfristig ökonomisch unsinnige Ergebnisse⁸. Da Investitionen getätigt werden, nicht um weitere Investitionen zu ermöglichen, sondern um Konsumgüter zu produzieren, würde der relative Anstieg der Investitionsquote Überkapazitäten bzw. Unterauslastung hervorrufen, die sich mit weiteren Anstiegen immer weiter verschärften.

Für den Kapitalstock (K) bedeutet ein relativer Anstieg des Arbeitnehmersparens eine Zunahme des Anteils der Arbeiter am Kapitalstock. Für den Kapitalstock (K) gilt definitionsgemäß:

$$(9) \Delta K = I = S_w + S_c = \Delta K_w + \Delta K_c$$

Wirtschaftsgeschichtlich betrachtet akkumulieren zuerst nur die Unternehmer. Ab einem Zeitpunkt 1, sagen wir nach dem Zweiten Weltkrieg, begann eine nennenswerte Akkumulation der Arbeiter, die einige Zeit später, mit historisch gesehen rasch wachsenden Einkommen und tendenziell steigender Sparquote rasch zunahm. Setzt sich dieser Trend fort, wird in Zeitpunkt 2, bei gleicher Neigung der Tangenten an die beiden Akkumulationskurven der Punkt erreicht, in dem die Grenzzraten der Akkumulation, die Investition bzw. Ersparnis beider Gruppen gleich hoch sind. In ferner Zukunft (Zeitpunkt 3) ist es bei einer Extrapolation der Trends auch möglich, daß der Kapitalstock der Arbeiter die Höhe jenes der Unternehmer erreicht.



3. Investition, Sparen und Finanzieren

In den bisherigen Überlegungen wurde von den Unternehmern und Arbeitern gespart und daraus ein Kapitalstock der Arbeiter und Unternehmer gebildet. Das Modell spielte in der güterwirtschaftlichen Sphäre. Realiter sparen die Arbeiter aber nicht güterwirtschaftlich, sie kaufen keine Investitionsgüter, sondern bilden Finanzkapital. Nur die Unternehmen investieren und der Kapitalstock gehört auch zum überwiegenden Teil den Unternehmern⁹.

Eine Analyse kurz- und langfristiger Entwicklung sollte die Interaktion zwischen effektiver Nachfrage, Verteilung und Finanzierung betrachten, wodurch sich zum Pasinetti-Modell einige Modifikationen ergeben. Im vorhergehenden Ansatz¹⁰ führt ein Anstieg des Arbeitersparens zu einer Erhöhung der Investitionsgüternachfrage im Ausmaß des Rückgangs der Konsumgüternachfrage, womit Ungleichgewichte nicht möglich sind. Sparen die Arbeiter Finanzkapital, so sind die Wirkungen nicht determiniert: Die Unternehmer können die Investitionen aufgrund des Einnahmenausfalls um den gleichen Betrag senken oder das zusätzliche Sparen der Arbeitnehmer durch zusätzliche Fremdfinanzierung übernehmen. Preissteigerungen wirken sich unterschiedlich auf den Kapitalstock der beiden Gruppen aus. Ändern sich die Preisniveaus von Kapital- und Verbrauchsgütern ähnlich, so führt ein Preisniveauanstieg zu einer Wertsteigerung des Kapitalstocks der Unternehmen, während der Wert der Finanzaktiva der Arbeiter, die zumeist Nettosparer sind, abnimmt, während der Wert der Finanzpassiva, die Netto die Unternehmen halten, auch abnimmt. Zinsschwankungen, die auf Preisniveauschwankungen reagieren, mildern diese Effekte¹¹.

3.1 Einkommensverteilung und Finanzierung im Konjunkturverlauf

Das folgende Modell¹² versucht die finanzielle Sphäre in die Analyse miteinzubeziehen¹³. In einem stilisierten Fall kann man davon ausgehen, daß die Arbeiter ihr Sparvolumen bei den Finanzintermediären (Kreditunternehmen, Versicherungen) anlegen, die auch die Quelle für die Fremdfinanzierung der Unternehmen sind. Gleiches soll für das Sparvolumen der Unternehmer aus den ausgeschütteten Gewinnen ($s_C D$) gelten. Daneben finanzieren die Unternehmen ihre Investitionen aus den thesaurierten Gewinnen (P_{TH}):

$$(10) \quad I - P_{TH} = s_C D + s_W (W + P_W)$$

Der Teil der Investitionen, der nicht innenfinanziert ist, muß definitionsgemäß gleich der Fremdfinanzierung bzw. gleich dem Angebot an Finanzkapital durch Arbeiter und Unternehmer sein.

Kann ein Unternehmen seine geplanten Investitionen nicht vollständig innenfinanzieren, ist es auf die Fremdfinanzierung durch die Finanzintermediäre angewiesen. Der Wunsch nach Fremdfinanzierung kann als im Konjunkturverlauf variabler Verschuldungsmultiplikator

(u) der Innenfinanzierung (P_{TH}) dargestellt werden, der in Boomzeiten größer null und in Depressionszeiten kleiner null sein wird¹⁴:

$$(11) \quad I_{t \text{ ex-ante}} = (1 + u)P_{TH \ t-1}$$

Ist der Wunsch der Unternehmen nach Fremdfinanzierung größer als das Sparvolumen der Arbeiter- und Unternehmerhaushalte bei den Finanzintermediären – der Fall der wirtschaftlichen Expansion –, so kann die Finanzierung nur durch eine Erhöhung der Umlaufgeschwindigkeit des Geldes, eine Erhöhung der Geldmenge durch Zentralbankgeldschöpfung und/oder Kreditschöpfung sichergestellt werden. Der expansive Fall eines Übersteigens der geplanten Außenfinanzierung über das geplante Geldkapitalangebot wird durch eine Senkung der Bankenliquidität (C_B), eine Senkung der Zentralbankgeldhaltung der Arbeitnehmer- und Unternehmerhaushalte (C_{HH}) und Unternehmen (C_U) oder eine Erhöhung der monetären Basis durch die Notenbank (MB) ermöglicht. Für die Allokation der Finanzanlagen des Publikums und der Banken sind Zinssatzvariationen von entscheidender Bedeutung.

Um Konjunkturschwankungen analysieren zu können, muß der Finanzsektor explizit aufscheinen, womit sich Gleichung (10) erweitert:

$$(12) \quad I_{t \text{ ex-ante}} - P_{THt-1} = s_W(W_{t-1} + P_{Wt-1}) + s_C D_{t-1} + \Delta C_B,$$

wobei $\Delta C_B = \Delta MB - \Delta C_{HH} - \Delta C_U$.

In den sonst analysierten Gleichgewichtslagen finden keine Kassenhaltungsänderungen statt, womit der Finanzsektor nicht untersucht werden muß. Änderungen in der Kassenhaltung zwischen Publikum und Banken sind natürlich auch in diesem Fall interessant.

Unschwer erkennbar ist, daß $I - P_{TH}$ der Kreditnachfrage (L) entspricht und $s_W(W + P_W) + s_C D$ der Einlagenbildung¹⁵. Würde man die rechte Seite der Gleichung (ex-post) aggregieren, erhielte man die Passivseite der konsolidierten Bilanz des Bankensystems.

Übersteigt die geplante Kreditnachfrage das geplante Geldkapitalangebot, ist eine Befriedigung der Kreditwünsche nur durch Kreditschöpfung möglich. Der Umfang der Kreditschöpfungsmöglichkeiten hängt vom Vorhandensein einer Überschußreserve, den Kassenhaltungsgewohnheiten der Nichtbanken und den Mindestreserveverfordernissen für die neu geschaffenen Einlagen ab. Ist nicht genügend Liquidität im Bankensystem vorhanden, können die Reserven durch Zentralbankgeld des Publikums und durch Zentralbankgeldschöpfung durch die Notenbank alimentiert werden:

$$(13) \quad L_{t \text{ ex-ante}} - s_W(W_{t-1} + P_{Wt-1}) - s_C D_{t-1} = \Delta C_B$$

Nehmen wir an, alle Größen wachsen mit gleicher Rate und spalten wir die Investitionen und die Lohnsumme jeweils in einen Preis- bzw. Lohnvektor und einen Mengenvektor. Der Anstieg des Lohnsatzes gibt etwa den Lohnkostenanstieg wieder (Produktivitätswachstum = 0) und im Anstieg der Investitionsgüterpreise stecken Kostenschübe aus Materialkostenerhöhungen und mark-up-Steigerungen. Unmittelbar einsehbar ist, daß die Strategie der Notenbank nur expansiv ist, wenn die Ausdehnung der monetären Basis über die kostenseitig bedingten Preisniveauerhöhungen hinausgeht. Liegt die Wachstumsrate der

monetären Basis darunter, ist sie etwa nach einer monetaristischen Regel an das mittelfristige Wachstum des Produktionspotentials gebunden, das unter diesen Kostenerhöhungen liegt, so wirkt die Notenbank restriktiv¹⁶. Daß eine solche Regel dem Finanzsystem kein Korsett anlegt, sondern dieses auch bei regelgebundenem Verhalten der Notenbank flexibel ist, läßt sich aus den Möglichkeiten der Umschichtung von Zentralbankgeld vom Publikum zu den Banken und dem Abbau der Bankenliquidität auf ein Minimum ersehen. Die dadurch ausgelösten Zinssatzsteigerungen stellen allerdings die Grenzkosten der Kreditunternehmen dar, deren Steigen über kurz oder lang zu Zinssatzsteigerungen auch bei den anderen aktiv- und passivseitigen Positionen der Kreditunternehmen führen werden.

Die Möglichkeiten monetaristischer und keynesianischer Politik, lassen sich anhand dieses Modells einfach darstellen. Keynesianische Politik, wie sie etwa in Österreich betrieben wird, versucht Lohn- und Preissteigerungen zu begrenzen, womit die Nationalbank relativ risikolos Zentralbankgeld ins Finanzsystem fließen lassen kann¹⁷. Es entsteht ein dauernder Druck auf die Zinssätze, die Gefahr der Kreditrationierung ist gering¹⁸. Eine eher monetaristische, konservative Wirtschaftspolitik läßt der Preis- und Lohnentwicklung freien Lauf, während der Notenbank nicht die Aufgabe einer optimalen Alimentierung des Finanzsystems zufällt, sondern die Preisniveaustabilisierung, die, wie die jüngsten Erfahrungen zeigen, völlig unabhängig von der realen Entwicklung und der Politik anderer wirtschaftspolitischer Entscheidungsträger durchzusetzen versucht wird. Das Dilemma dieser Politik beginnt immer mit Preisniveausteigerungen, die als nicht mehr tolerierbar angesehen werden. Daraufhin wird versucht, die Expansion der monetären Basis unter der Geldmengen zu kürzen. Ist der Anteil der „customer-Märkte“¹⁹ groß bzw. gibt es gleichzeitig noch autonome Kostenschübe (z. B. Energiekosten), so sinkt das Preisniveau im customer-Markt-Sektor nur tendenziell (anteilig zum Rückgang im kleinen „auction-Markt“), während mengenmäßig sowohl auf der Produktions- als auch auf der Arbeitsmarktseite ein Einbruch erfolgt. Daß die Restriktionspolitik immer längere Zeit benötigt, um erste „Erfolge“ zu zeigen, ist auf die Flexibilität des monetären Sektors zurückzuführen, wo Zinssatzänderungen zu einer Änderung der Liquiditätsneigung und zu zusätzlicher Intermediation führen und die vorhandene Bankenliquidität Expansionsspielräume offenläßt.

Aus unserer obigen Gleichung

$$(12) \quad I_{t \text{ ex-ante}} - P_{THt-1} = s_W(W_{t-1} + P_{Wt-1}) + s_C D_{t-1} + \Delta C_B$$

ist weiters ersichtlich, daß ein Anstieg der Investitionen, der von einem gleich hohen Anstieg der Innenfinanzierung begleitet ist, auf die Bankenbilanzen keinen Einfluß hat. Es wird kein Zentralbankgeld und keine Kreditschöpfung benötigt, um die zusätzlichen Investitionen zu finanzieren. Es ist der Fall eines strengen Zahlungs- und Kaufgleichschrittes zwischen Unternehmen und Haushalten²⁰, der konjunktur- und geldtheoretisch vernachlässigt wird. In den Bankbilanzen schlagen sich die erhöhten Leistungstransaktionen nicht nieder, monetäre Indi-

katoren, wie die monetäre Basis oder die Geldmenge sind konstant, die Umlaufgeschwindigkeit steigt. Da P_{TH} steigt, steigt in gleichem Ausmaß das Profiteinkommen der Unternehmer, ebenso wie die Profitquote der Unternehmer einen Anstieg verzeichnet. Es ist der „reine“ Kalecki- und gleichzeitig der „extreme“ Kaldor-Fall. Für den ersteren gilt, daß die Unternehmer genau das verdienen, was sie ausgeben²¹, und für den anderen, daß die Finanzierung der Investitionen durch eine Umverteilung von den Lohneinkommensbeziehern zu den Profiteinkommensbeziehern mit ihrer höheren Sparquote erfolgt.

Setzt man in Gleichung (10) für die Löhne (W) die Einkommensrestriktion ($Y \equiv W + P_W + P_{TH} + D$) ein und löst – unter Außerachtlassung der Kasse des Publikums und der Banken, also für den Gleichgewichtsfall – nach dem Einkommen (Y) auf, so erhält man die Multiplikatorgleichung:

$$(14) \quad Y = \frac{I - P_{TH}(1-s_W) - s_C D + s_W D}{s_W}$$

oder, da $I - P_{TH}$ den Krediten (L) entspricht

$$(15) \quad Y = \frac{L - s_C D + s_W D}{s_W} + P_{TH}$$

Damit ist $\frac{\Delta Y}{\Delta P_{TH}} = 1$

Die Erhöhung der Investitionen hat, im Gegensatz zum Lehrbuchmultiplikator keine multiplikative Wirkung. Dagegen zeitigt jede Erhöhung der Investitionen bei Konstanz der Innenfinanzierung, also eine Erhöhung der kreditfinanzierten Investitionen (L), die volle Multiplikatorwirkung. Dabei ist für die kreditfinanzierten Investitionen in der ersten Kreditrunde keine zusätzliche Ersparnis erforderlich, sondern nur eine Alimentierung durch Notenbank und Bankenliquidität. Eine restriktive Notenbankpolitik kann also einen kräftigen Konjunkturaufschwung be- bis verhindern. Die Wirkungen der ersten Kreditschöpfungsrunde auf die nachfolgende Depositenschöpfung ist weiterhin nur abhängig von der Liquiditätsneigung der Nichtbanken, dem Kassenshaltungskoeffizienten und dem Mindestreservesatz. Bei einer konstanten Quote der Dividendenzahlungen zum Volkseinkommen, führt der Kreditfinanzierungsfall zu einem Anstieg der Arbeitnehmerquote, der den Rückgang der Thesaurierungsquote gerade ausgleicht. Die volle Kreditfinanzierung zusätzlicher Investitionen und die gänzliche Innenfinanzierung sind die beiden Extremfälle.

Man könnte den Kreditbedarf, die Einkommens- und Verteilungsentwicklung in eine strukturelle und konjunkturelle Komponente zerlegen. Die strukturelle Komponente ergibt sich aus den weniger schwankenden, mittelfristig konstanten oder einem Trend folgenden Sparneigungen der Lohn- und Dividendenbezieher. Sie legen bei stetiger Entwicklung den Kreditbedarf, die Höhe des Gleichgewichtseinkommens und der gleichgewichtigen Verteilung fest. Für unseren Fall gilt, daß, je höher die Sparneigungen, desto höher die Notwendigkeit der Außenfinanzierung, desto kleiner das Gleichgewichtseinkommen und desto größer der Anteil der Arbeiter am Volkseinkommen.

Davon unabhängig ist der konjunkturelle Kreditbedarf, dessen Verfügbarkeit von der Geld- und Kreditpolitik und der Flexibilität des Finanzsystems bestimmt wird und von den Sparplänen der Außenfinanzierer kaum berührt wird. Die konjunkturelle Wirkung von Investitionserhöhungen ist damit weniger eine Frage der Sparneigungen, als des Verhältnisses von Innen- zu Außenfinanzierungskomponente der zusätzlichen Investitionen. Substituiert man Minskys Finanzierungsmultiplikator (u) in die Multiplikatorgleichung (14), so erhält man

$$(16) \quad Y = \frac{(u + s_w)P_{TH} + D(s_w - s_c)}{s_w}$$

wobei $\frac{\Delta Y}{\Delta P_{TH}} = 1 + \frac{u}{s_w}$.

Ist u null, ist der Multiplikator eins, d. h. daß die innenfinanzierte Investition keine Multiplikatorwirkung hat, ein u größer null, je größer es ist, eine umso stärkere Multiplikatorwirkung, und ein u kleiner null, d. h. ein Anstieg der Innenfinanzierung, der größer als der Investitionsanstieg ist, eine negative Multiplikatorwirkung hat. Bisher wurde s_w , die Sparneigung der Arbeiter als konstant angenommen. Steigt oder fällt s_w kompensierend zu u , wird die Multiplikatorwirkung der kreditfinanzierten Investitionen neutralisiert.

Der konjunkturelle Kreditbedarf und die konjunkturelle Wirksamkeit der Investitionen, wie auch deren Verteilungswirkung, werden über das Verhältnis von innen- zu außenfinanzierter Investition bestimmt, während die längerfristige Entwicklung, so sie stetig verläuft, durch die Sparquoten von Arbeitern (s_w) und dem Sparen der Unternehmer aus den Dividenden (s_c) bestimmt wird.

Das Auf und Ab des Konjunkturverlaufs wird in unserem stilisierten Fall durch drei Gruppen bestimmt, die ihre Pläne unabhängig, aber nicht unbeeinflusst voneinander aufstellen. Die Unternehmer bestimmen über die Höhe der Investitionen und den Innenfinanzierungsanteil der Investitionen, während die Haushalte durch ihre Sparentscheidung die Konjunkturwirksamkeit der Außenfinanzierung der Unternehmen mitbestimmen. Weiters wurde gezeigt, daß das Finanzsystem einen entscheidenden Anteil durch seine Mitbestimmung über die Größe der Finanzierungsmöglichkeiten am Konjunkturgeschehen hat. Damit die obigen Argumentationsketten halten, müssen die Sparquoten der Arbeiter und der Dividendenbezieher weniger schwanken als der Innenfinanzierungsanteil der Investitionen. Weiters müssen Mengenreaktionen schneller erfolgen als Preisreaktionen.

3.2 Einkommensverteilung und Finanzierung bei stetigem Wachstum

Aus dem bisher gesagten läßt sich ein modifiziertes Pasinetti-Theorem ableiten, durch das sich langfristige Entwicklungen bei strukturellen Änderungen und stetigem Wachstum unter gewissen Bedingungen (z. B. stabile Investitionsquote) ableiten lassen.

Das Volkseinkommen bestehe wieder aus den Löhnen (W), den

Profiten, die den Arbeitern zufließen (P_W), den ausgeschütteten Gewinnen (D) und den thesaurierten Gewinnen (P_{TH}):

$$(17) Y \equiv W + P_W + D + P_{TH}$$

Die Arbeiter sparen einen bestimmten Teil (s_W) ihrer Löhne und Gewinne und die Unternehmer ihrer Dividende (s_C), sodaß die Investitionen (I) definitionsgemäß zum Teil innenfinanziert (P_{TH}) und zum Teil fremdfinanziert ($s_C D + s_W(W + P_W)$) sind:

$$(10) I = P_{TH} + s_C D + s_W(W + P_W)$$

Setzt man die Einkommensrestriktion für die Löhne (W) ein und formt entsprechend um, so ergibt sich für die Innenfinanzierungsquote (P_{TH}/Y):

$$(18) \frac{P_{TH}}{Y} = \frac{I/Y - s_W + D/Y(s_W - s_C)}{1 - s_W}$$

Dabei gilt, daß das Sparvolumen der Arbeiter nicht die Investitionssumme übersteigen darf, da sonst die Investitionen mehr als außenfinanziert sind und den Unternehmern keine Profite mehr zufallen.

Die Formel zeigt die Innenfinanzierungsquote, die je nach Vorgabe verschiedener Werte mit einem gesamtwirtschaftlichen Gleichgewicht kompatibel ist. Die Dynamik einzelner Werte soll anhand eines kurzen Beispiels erläutert werden, in dem bei konstanter Investitionsquote die Sparquote der Arbeitnehmer variiert wird. Ebenso gut hätte die Lohnquote bei konstanter Sparquote oder beide variiert werden können, womit auch das Sparvolumen der Arbeiter relativ zunimmt. Der Anteil der Dividenden am Volkseinkommen wird als konstant angenommen, da die Unternehmer eine gewisse Konsumhöhe als angemessen ansehen. Außerdem wird ein konstanter Teil der Ausschüttungen gespart.

$$I/Y = 0,2; D/Y = 0,1; s_C = 0,1$$

s_W	P_{TH}/Y	s_W/Y	$(W + P_W)/Y$	$(P_{TH} + D)/Y$	P_{TH}/I
0,05	0,153	0,037	0,747	0,253	0,76
0,07	0,137	0,054	0,764	0,237	0,68
0,10	0,111	0,079	0,789	0,211	0,55
0,14	0,074	0,116	0,826	0,174	0,37
0,18	0,034	0,156	0,866	0,134	0,17
0,20	0,013	0,178	0,888	0,113	0,06

Ein Steigen der Finanzkapitalbildung bei gleichbleibender güterwirtschaftlicher Ersparnis bzw. Investition, führt zu einer Senkung der Innenfinanzierungsquote. Unser kurzes Beispiel bildet den theoretischen Hintergrund zum Lamento der Unternehmer über die Verschlechterung ihrer Finanzierungslage. Gleichgewichtige Situationen sind bei einem steigenden Anteil der finanziellen Ersparnis nur möglich, wenn die steigenden Finanzüberschüsse durch steigende Finanzierungsdefizite der Komplementärgruppen absorbiert werden. Der gestiegene Anteil der Finanzkapitalbildung impliziert eine Steigerung der Einkommensquote der Arbeitnehmer und ein Sinken jener der Unternehmer. Das ist nicht gleichbedeutend mit einer Verschiebung zwischen den Faktoreinkommen Lohn und Profit, sondern heißt, daß

den Arbeitern Profite aus ihrer Geldkapitalbildung zufließen, die ihr Gesamteinkommen ($W + P_w$) erhöhen. Das Verhältnis von Profiten der Lohnbezieher zu den Ausschüttungen ist dabei nicht allgemein festzulegen, mathematisch gesehen gibt es unendlich viele Lösungen. In meinem Beispiel wurde der Anteil der Dividenden als konstant angenommen. Es ist jener Bereich der Einkommensverteilung, in dem nicht (makroökonomisches) Gesetz, sondern Macht regiert. Eine Hypothese zur Verteilung der Profite auf Arbeitnehmer und Unternehmer wäre²², eine Proportionalität der Profite bei beiden zu ihrem Sparvolumen anzunehmen. Erfolgt das finanzielle Sparen ausschließlich über das Bankensystem, so werden die Profite der Arbeiter um die Zinsspanne der Banken vermindert, von der ein Teil als Löhne der Bankangestellten der Lohnquote zuzurechnen ist. Ein wichtiges Problem, das nur bei Einführung einer Preisgleichung gelöst werden kann, ergibt sich, wenn es den Unternehmen gelingt, die steigenden Zinskosten bei steigendem Außenfinanzierungsanteil weiterzuwälzen, womit die Reallöhne gesenkt werden und die Werte eine andere Dynamik erhalten bzw. was in die gleiche Richtung läuft, wenn die Arbeiter eine negative Realverzinsung erhalten.

Zwei Schlußfolgerungen lassen sich aus dem obigen Modell ableiten:

Gibt es einen autonomen Trend zu einer wachsenden Spar- und/oder Lohnquote, so ist ein stetiges Wachstum nur möglich, wenn der Fremdfinanzierungsanteil an den Investitionen entsprechend zunimmt, der Anteil der Arbeitnehmer am Volkseinkommen steigt und jener der Unternehmer abnimmt.

Unter einem verteilungspolitischen Gesichtspunkt ergibt sich unter den obigen Annahmen, daß eine Erhöhung des Anteils der Arbeitnehmerereinkommen am Volkseinkommen nur möglich ist, wenn die Unternehmen sich im Ausmaß der dadurch entstehenden zusätzlichen Ersparnis verschulden. Sind die Implikationen nicht gegeben, kommt es zu Stagnationstendenzen und zu einer Rückführung der Anteile auf ihre alten Werte.

Die dargestellten quantitativen Änderungen ergeben bei einer stetigen und gleichgewichtigen Entwicklung kaum qualitative Änderungen: Die Arbeitnehmerereinkommenszuwächse steigen vermehrt um die Profite aus ihrer Finanzkapitalbildung über den Produktivitätstrend an und die Rolle der Finanzintermediäre wird immer bedeutender. Andererseits ändert aber der wachsende Anteil der Arbeitnehmer an der Investitionsfinanzierung nichts an den Eigentums- und Entscheidungsverhältnissen.

Somit stellt sich die Frage, ob in der langen Frist, wenn die einzelnen Quoten gegen ihre Grenzwerte streben, ein Zustand erreicht wird, der ökonomisch und gesellschaftlich möglich ist. Der bei den gegebenen Annahmen mit einem Gleichgewicht zu vereinbarende Endzustand ist erreicht, wenn die gesamte Investition fremdfinanziert wird, wenn die Profite gerade noch den Konsum der Unternehmer decken und alle übrigen Profite den Arbeitnehmern zufallen. Eine weitere Entwicklung, das heißt eine Senkung des Anteils der Unternehmer ist nicht möglich,

da die Ausführung weiterer Investitionen die Position der Unternehmer nicht nur relativ, sondern auch absolut verschlechtern würde. Eine Phase der Stagnation würde eingeleitet, obwohl das System noch nicht die Schwelle vom „Reich der Notwendigkeit zum Reich der Freiheit“ überschritten haben muß.

Viel wahrscheinlicher als eine längerfristige Tendenz zum Endzustand ist eine Unterbrechung der Entwicklung: Der Profit der Unternehmen pro Kapitaleinheit nimmt mit steigendem Fremdfinanzierungsanteil laufend ab. Sind die Unternehmer bei ihrer Investitionsentscheidung nur einigermaßen von Gewinnerwartungen abhängig oder haben sie eine feste Vorstellung von einer „gesunden“ Struktur von Innen- und Fremdfinanzierung, so werden sie die Investitionszuwächse kürzen und stagnationäre Tendenzen treten schon wesentlich vor dem Erreichen des Endzustandes auf.

4. Statistische Illustrationen

Die Quoten und Anteile die aus der Volkswirtschaftlichen Gesamtrechnung (VGR) und der Gesamtwirtschaftlichen Finanzierungsrechnung (GFR) für die Jahre 1960–1980 berechnet wurden, können die vorher angestellten Überlegungen weder bestätigen noch widerlegen. Aus den ex-post-Daten kann nämlich nie abgelesen werden, ob die jeweiligen Handlungen geplant oder ungeplant waren. So kann ein Anstieg des Verhältnisses von Außenfinanzierung zu Innenfinanzierung bedeuten, daß die Unternehmen ihre Investitionen aufgrund günstiger Erwartungen stark erweitern wollten, oder daß die Unternehmen Investitionen tätigten, ihre Einkommenserwartungen zu hoch ansetzten und sich damit ungeplant verschulden mußten. Trotzdem bieten die Daten einen Einblick in ein Stück Konjunkturgeschichte.

Die Zahlen wurden auf unorthodoxe Weise zusammengestellt. Soweit sie güterwirtschaftliche Transaktionen betreffen, beruhen sie auf der VGR. Seit kurzem gibt es Daten für eine Gesamtwirtschaftliche Finanzierungsrechnung²³. Damit ist das Sparen bzw. der Finanzierungsüberschuß und die Verschuldung bzw. das Finanzierungsdefizit eines Sektors nicht mehr nur, wie in der VGR als Residuum, sondern explizit dargestellt. Für die Unternehmen und den öffentlichen Sektor gilt also, daß deren Sparen, die Innenfinanzierung, gleich der Bruttoanlageinvestition minus der Außenfinanzierung ist. In unserem Fall ist der Finanzsektor, da er untypischerweise positive Finanzierungssalden aufweist, auf der monetären Seite ausgegliedert, was auf der Investitionsseite nicht möglich ist. Im folgenden werden Zahlen für Haushalte (HH), Unternehmen (U) und den öffentlichen Sektor (G) angeführt. Die weitere Aufgliederung der Haushalte in Arbeitnehmer- und Unternehmerhaushalte, wie es die theoretischen Überlegungen nahelegen würden, ist nicht möglich. Weiters summieren sich die berechneten Anteile nie auf 100 Prozent, da der vierte Sektor, der jeweilige Auslandsanteil, vor allem gegen Ende der siebziger Jahre an Bedeutung gewinnt.

Vier Datensets sind in einer Zusammenschau zu betrachten: Die Entwicklung der Anteile von Löhnen und Gewinnen am Volkseinkommen, die Anteile der Ersparnisse der Haushalte, Unternehmen und des öffentlichen Sektors am Sozialprodukt und an den gesamten Bruttoanlageinvestitionen, die Investitionsquote und das Verhältnis von Außen- zu Innenfinanzierung der Investitionen.

Konjunkturgeschichtlich²⁴ gab es in Österreich 1962, 1965 (in geringem Ausmaß), 1967 und 1978 Wachstumseinbrüche und 1975 eine schwere Rezession. Fast alle diese Jahre sind durch einen rascheren Anstieg der Sparquote der privaten Haushalte und der Lohnquote gekennzeichnet. Die Sparquote der Unternehmen, wie auch deren

Einkommensverteilung und Finanzierung 1960 bis 1980

(alle Daten in %)

	Lohn- quote	(1)	Profit- quote	HH	Anteil des Sparens der			HH	U	G
					U am BIP	G	an den Bruttoinvestitionen			
1960	59,0	10,2	42,1	3,2	14,8	5,5	13,0	59,5	21,9	
1961	59,7	8,0	41,4	4,1	13,9	7,3	15,6	53,1	27,9	
1962	61,3	8,2	39,8	6,0	14,9	6,7	23,2	57,7	26,0	
1963	61,6	7,6	39,5	5,8	15,1	5,2	22,3	58,1	20,0	
1964	62,8	8,3	38,7	5,8	15,0	4,9	22,0	56,6	18,5	
1965	63,9	7,5	37,7	5,0	15,2	6,5	18,4	55,6	23,6	
1966	65,0	7,3	36,7	4,1	15,9	6,0	14,7	57,0	21,7	
1967	66,2	6,9	35,5	5,0	15,2	5,3	18,8	57,2	19,7	
1968	65,9	7,7	36,1	4,5	15,6	4,6	17,4	60,8	18,0	
1969	65,4	9,2	36,7	4,6	15,2	5,2	18,5	60,5	20,6	
1970	64,0	9,0	38,2	5,5	15,7	5,0	21,1	60,6	19,4	
1971	66,5	8,0	35,8	5,5	15,7	7,0	19,8	56,5	25,1	
1972	66,7	10,0	35,6	5,5	17,1	6,9	18,2	56,5	23,0	
1973	69,4	10,3	33,1	6,4	16,7	5,3	22,3	58,6	18,5	
1974	70,0	10,8	32,7	5,2	15,1	6,2	18,4	53,0	21,9	
1975	73,2	7,7	29,8	8,7	14,9	1,4	32,5	55,9	5,2	
1976	72,3	8,8	31,1	9,9	12,3	0,7	37,9	47,3	2,8	
1977	73,6	8,5	30,1	5,9	14,4	2,0	22,2	54,0	7,7	
1978	75,0	8,3	29,5	8,9	13,1	0,8	34,7	51,2	3,3	
1979	72,7	9,3	31,8	8,6	12,6	0,6	34,3	50,1	2,5	
1980	72,6	9,5	32,2	7,4	13,5	1,5	29,4	53,3	5,7	
a	59,4	8,1	41,2	3,9	15,6	7,3	14,6	59,1	27,6	
b	+0,76	+0,06	-0,58	+0,21	-0,07	-0,28	+0,80	-0,32	-1,08	
R ²	0,92	0,10	0,87	0,54	0,14	0,56	0,50	0,31	0,64	

(1) Prozentanteil der unverteilen Gewinne der Kapitalgesellschaften am Volkseinkommen

HH = Haushalte, U = Unternehmen, G = öffentlicher Sektor

Q: ÖStZ: Neuberechnung des Volkseinkommens 1970-1980 (unveröffentlicht). ÖStZ: Österreichs Volkseinkommen 1964-1977. Neuberechnung. Wien 1978. WIFO-Monatsberichte. (1972), Statistischer Anhang. Mooslechner, P. / Nowotny, E.: Gesamtwirtschaftliche Finanzierung und öffentliche Verschuldung. Wien 1981. OECD: Economic Outlook, Nr. 30, Dec. 1981.

	Investitions- quote	Außen-/Innenfinanzierungsverh. der Bruttoinvestitionen		
		U	G	Gesamt
1960	25,0	40,5	- 24,7	23,0
1961	26,3	55,8	- 37,1	23,8
1962	25,8	46,5	- 41,1	19,3
1963	26,3	38,7	- 2,8	28,0
1964	26,4	45,7	- 5,4	33,1
1965	27,4	48,9	- 26,4	26,4
1966	27,9	46,0	- 22,8	27,0
1967	26,6	41,6	- 4,0	29,9
1968	25,7	33,1	5,6	26,8
1969	25,1	34,6	- 9,8	23,3
1970	25,9	35,3	- 7,4	24,9
1971	27,9	45,2	- 28,6	22,4
1972	30,2	46,2	- 24,6	25,7
1973	28,5	41,4	- 7,0	29,8
1974	28,4	54,7	- 18,2	33,4
1975	26,6	44,0	275,8	63,8
1976	26,0	73,6	548,1	99,7
1977	26,7	53,0	125,8	62,1
1978	25,5	58,4	446,5	81,9
1979	25,1	65,1	605,3	90,4
1980	25,3	56,0	194,5	69,4
a	26,5	39,4	-135,3	9,8
b	+ 0,01	+ 0,84	+ 22,78	+ 3,13
R ²	0,00	0,26	0,49	0,59

Finanzierungsanteil an den Investitionen schwanken dagegen wenig systematisch mit dem Konjunkturgeschehen. Da die Investitionen ein wichtiger Faktor des Konjunkturgeschehens sind, weist die Stabilität des Anteils auf eine Anpassung der Investitionen an die Innenfinanzierungsmöglichkeiten hin. Die Rezessionsphasen sind auch gut im Außen-/Innenfinanzierungsverhältnis sichtbar. In den schwachen Jahren nimmt der Anteil der Außenfinanzierung meist stark ab, wobei das staatliche Verhalten zum Teil unterschiedlich ist. Im Jahr 1965 etwa trägt der öffentliche Sektor durch seine hohen Finanzierungsüberschüsse zu einem geringen Außen-/Innenfinanzierungsverhältnis bei, während die Lage im Jahr 1975 gerade umgekehrt ist. Überhaupt stellt das Jahr 1975 einen Strukturbruch dar. Die starke Verschuldung des Staates – bis dahin sparte der öffentliche Sektor über seine Investitionen hinaus – absorbiert die private Ersparnis und wird damit Hauptverursacher des wirtschaftlichen Wachstums.

Die Trends in den Zeitreihen treten aufgrund des recht stetigen Wachstums in den letzten zwanzig Jahren deutlich hervor. In den linearen Trendberechnungen gibt der Koeffizient b den jährlichen

Prozentpunkteanstieg an (a den Ordinatenschnittpunkt). Die Lohnquote stieg demnach ausgeprägt, ebenso wie die Sparquote der privaten Haushalte (nicht der Arbeitnehmer, wie im theoretischen Teil) und der Anteil der Haushalte an der Finanzierung der Investitionen. Im Gegensatz zum Zweissektorenmodell nahm damit aber nicht nur die Innenfinanzierung der privaten Unternehmen in entsprechendem Ausmaß ab, sondern vor allem die Sparquote des Staates und dessen Anteil an der Finanzierung der Investitionen (Markant ab 1975). Die trendmäßige Zunahme des Außen/Innenfinanzierungsverhältnisses gibt den Hintergrund zum Jammer der Unternehmer über ihre Finanzierungsschwierigkeiten. Daß daran aber nicht die von ihnen in diesem Zusammenhang oft zitierte Staatstätigkeit „schuld“ ist, zeigen die Daten eindeutig. Vielmehr hat der öffentliche Sektor die Finanzierungsposition der Unternehmen wesentlich verbessert²⁵.

Eine Extrapolation der Trends zeigt trübe Zukunftsaussichten. Der Anstieg des Außen/Innenfinanzierungsverhältnisses bei den privaten Unternehmen könnte diese veranlassen, die Investitionstätigkeit zu kürzen, was nicht bedeutet, daß sich ihre Einkommens- und Finanzierungsposition verbessert²⁶, während sich andererseits der Staat Konsolidierungsphasen verordnen könnte. Folge wäre ein stagnationärer *circulus vitiosus*, der an der Einkommens- und Finanzierungssituation nichts ändert. Investitions- und Staatsausgabenkürzungen bedeuten auch Einkommensenkungen, womit die Möglichkeiten zur Innenfinanzierung und zum Abbau von Staatsschulden abnehmen.

Anmerkungen

Ich danke Herrn Dr. Peter Mooslechner, WIFO, Herrn Mag. Gerhard Praschak, OeNB und Herrn Mag. Herbert Walther, WU Wien für wertvolle Hinweise und Kommentare.

- 1 Vgl. Pasinetti, L.: The Rate of Profit in an Expanding Economy. In: derselbe: Growth and Income Distribution. Essays in Economic Theory. Cambridge 1974, S. 132
- 2 ebenda, S. 132
- 3 Vgl. ÖStZ: Österreichs Volkseinkommen 1964–1977. Neuberechnung. (Beiträge zur Österreichischen Statistik. Hrsg. vom Österreichischen Statistischen Zentralamt), S. 121
- 4 Daten für Arbeitnehmerhaushalte sind nicht verfügbar, sondern nur für alle privaten Haushalte, sodaß ein Wachstum in der Sparquote der privaten Haushalte durch die „neuen Rentierschichten“ (Manager, freie Berufe) beeinflusst sind. Vgl. Steindl, J.: The Role of Household Saving in the Modern Economy. (unpublished), S. 26. In einem Querschnittsvergleich stellt Steindl einen Anstieg der Sparquote der privaten Haushalte fest.
- 5 Vgl. Streissler, E.: Finanzmärkte bei steigendem Einkommen und Vermögen. In: Wirtschaftsanalysen, (Heft 4/1980), S. 13 ff.
- 6 Vgl. Pasinetti, L.: Rate of Profit and Income Distribution in Relation to the Rate of Economic Growth. In: derselbe: Growth and Income Distribution. Cambridge 1974, S. 106 ff.
- 7 Vgl. Kaldor, N.: Capital Accumulation and Economic Growth. In: F. A. Lutz and D. C. Hague (eds.): The Theory of Capital. Proceedings of a Conference held by I. E. A., London 1961, S. 177 ff.
- 8 Vgl. Ackley, G.: Macroeconomic Theory. New York 1974, S. 236 ff.
- 9 Auf die Einführung eines Aktienmarktes wird des weiteren aufgrund seines geringen

- Finanzierungsanteils in Österreich und der BRD verzichtet. Vgl. Mooslechner, P. und Nowotny, E.: Gesamtwirtschaftliche Finanzierung und öffentliche Verschuldung. Wien 1981, S. 263 und Monatsberichte der Deutschen Bundesbank, 33. Jg. (10/1981), S. 21 ff.
- 10 Das Pasinetti-Theorem ist paradigmatisch für eine Reihe ähnlicher Ansätze herausgegriffen. Vgl. Rothschild, K. W.: Einige neuere Beiträge zu einer makroökonomischen Theorie der Einkommensverteilung. In: Rothschild, K. W.: Marktform, Löhne, Außenhandel. Wien, Frankfurt, Zürich 1966, S. 139 ff., sowie zur neueren Diskussion die Beiträge zum „Symposium on income distribution“ in Heft 2 und 3, Vol. III des JPKE.
 - 11 Die Wirkung von Zinsschwankungen auf den Realwert des Finanzvermögens hängt vom Anteil der Aktiva und Passiva mit vertraglich fixierten Zinsen und der Reaktionsgeschwindigkeit in den einzelnen Märkten für Finanzaktiva und -passiva ab.
 - 12 Vgl. Boulding, K.: A Reconstruction of Economics. London 1952, S. 243 ff.; Kaldor, N.: A Neo-Pasinetti-Theorem. In: REST (1966), S. 316 ff.
 - 13 Wirtschaftspolitische Schlußfolgerungen, die des weiteren gezogen werden, sind mit Vorsicht zu genießen. Das Modell enthält keinen außenwirtschaftlichen Sektor, der aber gerade, etwa in der jetzigen österreichischen Situation, die Grenze wirtschaftspolitischer Möglichkeiten sein kann.
 - 14 Vgl. Minsky, H. P.: John Maynard Keynes. London and Basingstoke 1976, S. 117 ff. und Steindl, J.: Maturity and Stagnation in American Capitalism. Oxford 1952, S. 118 f., der einen ähnlichen „gearing ratio“ verwendet.
 - 15 Für den Haushalts- und Unternehmenssektor bedeuten die Größen jeweils Nettogrößen, also Einlagenbildung der Arbeitnehmer minus Privatkredite usw.
 - 16 Vgl. Moore, Basil: Monetary Factors. In: Eichner, A. S. (ed.): A Guide to Post-Keynesian Economics. London and Basingstoke 1979, S. 120 ff.
 - 17 Die japanische Politik erreicht ähnliche Ergebnisse, aber mit anderen Methoden. Vgl. Haase, K.: 23 Thesen für eine österreichische Strukturpolitik nach japanischem Vorbild. In: Wirtschaftspolitische Blätter Nr. 6/1981 und Nr. 1/1982
 - 18 Wojnilower, A. M.: The Central Role of Credit Crunches in Recent Financial History. In: BPEA (2/1980), S. 277 ff.
 - 19 Vgl. Okun, A.: Prices and Quantities. Oxford 1981, S. 134 ff. Okun teilt in „auction-Märkte“, wo die Preise durch Angebot und Nachfrage bestimmt werden (Landwirtschaft und Rohstoffmärkte) und in „customer-Märkte“, wo oligopolistisches, an der Kostenseite orientiertes Verhalten zu geringer Preisflexibilität führt, während die Mengen angepaßt werden.
 - 20 Vgl. Stützel, W.: Volkswirtschaftliche Saldenmechanik. Ein Beitrag zur Geldtheorie. Tübingen 1958, S. 231 ff.
 - 21 Vgl. Kalecki, M.: Theorie der wirtschaftlichen Dynamik. Wien, Frankfurt, Zürich 1966, S. 49 f.
 - 22 Vgl. Pasinetti, L.: Rate of Profit and Income Distribution . . . a. a. O., S. 170 f.
 - 23 Vgl. Mooslechner, P. und Nowotny, E.: Gesamtwirtschaftliche Finanzierung und öffentliche Verschuldung. Wien 1981. Eine Beschreibung der Methodik der GFR ist hier nicht möglich. In dem Buch wurden allein etwa 80 Seiten benötigt, um die Aufbereitung des Datenmaterials zu beschreiben.
 - 24 Vgl. Szopo, P.: Wirtschaftsschönheit 1955–1980. Wien 1980. S. 7 ff.
 - 25 Mooslechner stellt fest, daß im Zeitraum 1965–1979 durchschnittlich 54,41 Prozent der privaten Bruttoinvestitionen durch öffentliche Finanzierungsausgaben (Kapitaltransfers, subventionierte Kredite der Kreditunternehmen, Haftungsübernahme des Bundes) beeinflußt wurden, wobei die wichtigste Komponente die direkten Finanzierungsausgaben darstellten, aus deren Volumen allein 32,65 Prozent der privaten Investitionen finanziert wurden. Diese, vor allem unter dem Titel Strukturpolitik firmierenden Finanzierungsausgaben, können als eine subtile Form der Einkommensverteilungspolitik angesehen werden. Vgl. Mooslechner, P.: Der Staat als „Bankier“. In: Das öffentliche Haushaltswesen in Österreich. Heft 4/1981, S. 287
 - 26 Vgl. Steindl, J.: Maturity and Stagnation in American Capitalism. A. a. O., S. 114 f.

Exportförderung in Österreich

Bruno Roßmann

Vorbemerkung

Geht man von den zentralen wirtschaftspolitischen Zielsetzungen in Österreich aus, so läßt sich unschwer erkennen, daß der Exportförderung bei Erreichung dieser Ziele eine große Bedeutung zukommt. Die Auswirkungen der Exportförderung auf die Exportentwicklung ergeben sich schon aus der Tatsache, daß heute ca. 40 Prozent der Gesamtexporte vom Exportgarantiesystem erfaßt sind. Auch dürften kaum Zweifel darüber herrschen, daß Exportförderung und Exportentwicklung für die Sicherung der Arbeitsplätze von maßgeblicher Bedeutung sind.

Österreich rühmt sich heute eines der besten Exportförderungssysteme der Welt zu haben. Es wird auch gerne behauptet, daß es ein selbsttragendes System ist. Dennoch steht es seit einiger Zeit im Mittelpunkt der wirtschaftspolitischen Diskussion. Dies im wesentlichen aus drei Gründen:

- Wegen der abnehmenden Zahlungsfähigkeit Polens mußten im Jahre 1981 rund 6 Mrd. S der garantierten österreichischen Kredite umgeschuldet werden.
- Die hohen Kapitalimporte der Österreichischen Kontrollbank AG (in der Folge ÖKB genannt) zur Finanzierung der garantierten Exporte laufen dem geldpolitischen Konzept der Österreichischen Nationalbank zuwider.
- Die hohen Kapitalimporte der ÖKB führen weiters dazu, daß der

Bund und die ÖKB auf den ausländischen Kapitalmärkten einander konkurrieren. Daraus resultiert möglicherweise ein „Crowding-Out“-Effekt.

Es ist daher das Ziel der vorliegenden Arbeit, einige Aspekte des österreichischen Exportförderungssystems näher zu untersuchen.

I. Historisches

Eine stets wachsende Anzahl von Ländern mißt der Ausweitung und Verbesserung der Techniken der Exportfinanzierung erhöhte Bedeutung zu. Der Zeitpunkt, seit dem die Wirtschaftspolitik dem Ausbau dieses Instrumentariums Aufmerksamkeit schenkte, ist für die einzelnen Länder verschieden.

Die Entwicklung der modernen Finanzierungs- und Garantiesysteme vollzog sich in einem Zeitraum von etwa hundert Jahren, wobei sich drei Phasen unterscheiden lassen¹:

- die Phase vor dem 1. Weltkrieg
- die Phase der Zwischenkriegszeit
- und die Phase nach dem 2. Weltkrieg.

In die erste Phase fallen die Anfänge der Warenkreditversicherung, die bis in die achtziger Jahre des vorigen Jahrhunderts zurückreichen. Die Finanzierung erfolgte durch einen Wechselkredit (Rembourskredit). Der bestehende internationale Diskontmarkt (insbesondere im Londoner Finanzzentrum) erlaubte eine rasche Realisierung der Forderungen. Diese Art der Finanzierung übertrug die Hauptlast der Finanzierung auf den Importeur, weil der in Umlauf gesetzte Wechsel den Käufer als Wechselschuldner auswies.

In der zweiten Phase verlagerte sich die Finanzierungsfunktion auf den Exporteur. Die Exportfinanzierung entwickelte sich auf Basis des Lieferantenkredites. Dabei gewährte der Exporteur eine Kaufpreisstundung, dessen Forderungen durch Kreditunternehmungen im Land des Exporteurs refinanziert wurden. Diese Form der Finanzierung, die eine Bilanzverlängerung darstellt, führte zu einer Belastung der Finanzierungsstruktur des Exporteurs, die mit länger werdenden Lieferfristen zunahm. Spezielle Exportkreditgarantiesysteme wurden zur Diversifikation von Risiken entwickelt.

In der dritten Phase wurde die Finanzierung durch den Importeur durch das Instrument des gebundenen bzw. ungebundenen Finanzkredites eingeleitet. Die Last der Beschaffung der Finanzierungsmittel liegt aber weiterhin beim Exporteur bzw. Exportland. Beim Käuferkredit entsteht das Kreditverhältnis zwischen der Kreditunternehmung und dem Importeur, der Exporteur erhält Kassazahlung.

Die Exportfinanzierungs- und -garantiesysteme sind inzwischen derart stark ausgebaut und verfeinert worden, daß sie für den nicht unmittelbar Beteiligten nicht mehr durchschaubar sind. Dies hat sicher mit dazu beigetragen, daß die Exportförderung heute verstärkt als Waffe im internationalen Wettbewerb eingesetzt wird.

Der „Neue Merkantilismus“ im Sinne von Joan Robinson hat sich zusehends durchgesetzt. Besonders nach der Rezession von 1974/75 ist ein harter Kampf um Exportmärkte entstanden. Die damit verbundene Ausdehnung der Exportgarantien und der -finanzierung hat sich weit hin unbemerkt von der Öffentlichkeit vollzogen, mögliche Konsequenzen wurden dabei nicht immer voll erkannt.

Wesentlich jünger ist die Geschichte der Exportförderung in Österreich. Sie ist untrennbar mit der Österreichischen Kontrollbank AG² verknüpft. Die ÖKB, im Jahre 1946 von ihren ursprünglichen Aktionären wiedergegründet, wurde 1950 zum Treuhänder des Bundes bei der Durchführung von Krediten im Rahmen des Ausfuhrförderungsgesetzes³. Im Gegensatz zu den meisten anderen Industriestaaten begann in Österreich die Entwicklung der Exportförderung von der Finanzierungsseite her. Es wurden zwei Verfahren eingerichtet: Wechselkredite mit Rediskontzusage der Notenbank zur allgemeinen Exportfinanzierung sowie Wechselkredite für den gewerblichen Kleinexport (Exportfonds GesmbH). In den Jahren danach bis 1964 gab es verschiedene Versuche, neben den Finanzierungsfragen auch das Problem der Risikendeckung zu lösen⁴. Die im Jahre 1954 geschaffene „Exportrisikohaftung“ ohne Refinanzierung war kein durchgreifender Erfolg. Mit der Abwicklung der „Exportrisikohaftungen“ wurde ebenfalls die ÖKB treuhändig beauftragt. Im selben Jahr trat die ÖKB der „Berner Union“ bei, von der sie sich eine rege Zusammenarbeit erwartete⁵. Im Jahre 1960 erfolgte ein erster Schritt zur Schaffung eines mittelfristigen Exportfinanzierungssystems. Das Verfahren war so aufgebaut, daß die ÖKB Forderungen von österreichischen Exporteuren erwirbt, die mit einer Bundesgarantie ausgestattet sind. Diese Forderungen werden in einen von der ÖKB geführten Fonds eingebracht, der die Basis für die Emission von fundierten Bankschuldverschreibungen bildete. Ziel dieses Verfahrens waren Zielfinanzierungen für Kapitalgüter mit einer Laufzeit von ein bis fünf Jahren⁶. Im Jahre 1964 wurde die erste langfristige Exportanleihe angeboten, ihrem Typ nach ebenfalls eine Emission fundierter Bankschuldverschreibungen. Damit erfolgte der Durchbruch zur langfristigen Finanzierung.

In diesem Jahr erfolgte auch eine grundlegende Reform des Exportgarantiesystems. Sie hatte das Ziel, dem österreichischen Export eine ausreichende Besicherungsgrundlage sowie ausreichende Finanzierungsmöglichkeiten zur Verfügung zu stellen. Durch die Einführung von zwei neuen Garantieförmn – gebundene Finanzkredite bzw. Ankauf von Exportforderungen – wurde ein Ansatz zur Lösung der Finanzstrukturprobleme der Exportwirtschaft geschaffen. Als Haftungsrahmen wurden 4,5 Mrd. S vorgesehen. Im Jahre 1967 erfolgte die zweite Etappe der Reform der österreichischen Exportförderung. Dabei wurde das 1964 geschaffene Garantiesystem ausgebaut durch Erweiterung der Haftungsbasis und Schaffung neuer Garantiearten; neu geregelt hingegen wurde das Ausfuhrfinanzierungsverfahren: wesentlich war dabei die Trennung des Haftungs- und des Finanzierungsverfahrens. Jedes garantierte Exportgeschäft war von nun an auch finanzie-

rungsfähig. Wechselkredite konnten in zwei Formen eingeräumt werden: als Wechselkredite mit und ohne Rediskontzusage der Oesterreichischen Nationalbank. Die ÖKB blieb weiterhin die zentrale Refinanzierungsstelle in den längerfristigen Exportfinanzierungsverfahren. Der Haftungsrahmen war im Jahre 1967 mit 7 Mrd. S dotiert.

II. Das Garantie- und Finanzierungssystem heute

Trotz der zahlreichen Novellen konnte die Struktur beider Gesetze bis heute beibehalten werden. Im Interesse der Übersichtlichkeit kam es im Jahre 1981 zu einer Neufassung der beiden Ausfuhrförderungsgesetze. Die Aufnahme neuer Garantiearten erfolgte erst im Laufe der Zeit, ebenso wurde der Katalog der Rechtsgeschäftstypen, für die Haftungen übernommen werden können, ausgeweitet. Auch die Haftungsrahmen bedurften einer laufenden Anpassung (vgl. Tabelle 2).

1. Das Garantiesystem nach dem Ausfuhrförderungsgesetz (AFG 1981)

Zur Sicherung österreichischer Exporteure gegen Exportrisiken stehen nicht weniger als 16 verschiedene Haftungsarten zur Verfügung:

Abgesichert werden dabei wirtschaftliche und politische Risiken, die sich aus Verträgen mit ausländischen Geschäftspartnern ergeben. Wirtschaftliche Tatbestände sind etwa die Zahlungsunfähigkeit eines ausländischen Vertragspartners oder die schriftliche Mahnung an den ausländischen Vertragspartner; politische Tatbestände sind Krieg, Aufruhr, Revolution etc.

Das System, nach dem diese Garantien konstruiert sind, ist nach dem Versicherungsprinzip aufgebaut. Die Republik Österreich gewährleistet die Vertragserfüllung durch den ausländischen Abnehmer; betreut werden die Garantien treuhändig von der ÖKB. Die Möglichkeit privater Exportgarantieversicherung gibt es in Österreich nicht.

Je nach Haftungsart ist bei der Haftungsübernahme auch ein Selbstbehalt des Exporteurs vorgesehen. Politische Risiken werden in der Regel zur Gänze vom Staat übernommen, kommerzielle Risiken bis zu 90 Prozent. Zusätzlich zu den Garantien G 1–G 10 gibt es noch Wechselbürgschaften, die zur Erleichterung der Finanzierung von Exporten dienen und die darüber hinaus das Erfüllungsrisiko durch den Exporteur als Wechselschuldner decken.

Voraussetzung für die Vergabe einer Garantie ist, daß die zu liefernden Güter und Dienstleistungen zum überwiegenden Teil österreichischen Ursprungs sein müssen, wobei ein ausländischer Zulieferanteil von 20–30 Prozent toleriert wird. Bei höheren Auslandsanteilen (nicht eingerechnet Grundstoffe und Rohmaterialien) ist nur eine Teildeckung möglich. Anträge können vom in- oder ausländischen Exporteur eingebracht werden. Vor Erteilung der Haftungsusage

erfolgt eine Bonitätsprüfung des ausländischen Abnehmers bzw. des Abnehmerlandes durch die ÖKB.

Seit dem Jahr 1977 gibt es auch eine selbständige Kursrisikogarantie. Diese ist gedacht zur Abdeckung des Wechselkursrisikos in jenen Fällen, wo andere Kurssicherungstechniken überhaupt nicht oder nur unter sehr ungünstigen Bedingungen eingesetzt werden können⁷. Die staatliche Kurssicherung ist somit nicht als Standardform zur Absicherung gegen Wechselkursrisiken konzipiert, sondern nur als ein ergänzendes Instrument. Auch in diesem Fall ist ein Selbstbehalt des Exporteurs vorgesehen, eine Garantiedeckung des Grundgeschäftes ist nicht erforderlich.

Entsprechend dem Versicherungssystem werden beim Garantiennehmer Risikoprämien (Entgelte) eingehoben. Diese sollen es erlauben, entsprechende Rücklagen für Ausfälle zu bilden. Dabei wird die Höhe der Risikoprämie entsprechend von der Möglichkeit der Riskendiversifizierung bestimmt. Haftungsübernahmen zur Exportförderung ohne Haftungsentgelt wären gemäß internationalen Übereinkommen unerlaubte Exportsubventionen. Ferner wird ein Bearbeitungsentgelt zur Abdeckung des Verwaltungsaufwandes eingehoben.

Durch das beschriebene Haftungssystem wurden im Jahre 1980 rund 40 Prozent des gesamten österreichischen Exports erfaßt. 1970 waren es erst etwa 15 Prozent⁸. Der relativ hohe nicht garantierte Exportanteil nach OECD-Ländern bewirkt, daß die Deckungsquote der Exporte nach Staatshandelsländern und Entwicklungsländern (ohne Erdöl) wesentlich höher ist. Daraus ergibt sich eine unterschiedliche regionale Verteilung von Export- zu Garantievolumen.

2. Das Finanzierungssystem

Die oben dargestellten Haftungsübernahmen bilden die Voraussetzung für die eigentliche Exportfinanzierung und sind daher in engem Zusammenhang mit diesen zu sehen. In Österreich gibt es vier verschiedene Exportfinanzierungsverfahren.

Unter den Trägern ist an erster Stelle die Kontrollbank zu nennen, deren Exportfinanzierungsverfahren zur Refinanzierung österreichischer Kreditunternehmungen herangezogen wird. Mit Hilfe des Ausfuhrfinanzierungsförderungsgesetzes (AFFG) 1981 wurden zwei Refinanzierungsfonds errichtet. Aus dem einen Fonds können Exportgeschäfte mit einem Zahlungsziel bis zu 10 Jahren refinanziert werden. Als Basis für diese Finanzierungen dient der durch eine Haftung nach dem AFG gedeckte Teil eines Exportgeschäftes oder eines gebundenen Finanzkredites. Die Refinanzierung selbst erfolgt dabei teilweise zu variablen und teilweise zu fixen Zinssätzen. Die Höhe der variablen Zinssätze wird vierteljährlich den durchschnittlichen Refinanzierungskosten der ÖKB angepaßt. Der zu variablen Sätzen finanzierte Teil des Kredites wird in der ersten Periode der Laufzeit getilgt. Die „Sockelfi-

finanzierungen“, das ist der längerfristige Kreditteil mit fixen Zinssätzen, die aber mit der Länge der Kreditlaufzeit variieren, haben die Aufgabe das Zinsänderungsrisiko für den Exporteur zu reduzieren. Je länger die Laufzeit, desto höher ist der Anteil, der zu einem festen Zinssatz vergeben wird. Bei Laufzeiten unter 2 Jahren unterliegen nur 15 Prozent des Kredits dem fixen Zinssatz, der Rest dem variablen, bei Laufzeiten von 2 bis unter 5 Jahren werden bereits 40 Prozent des Kredits zu fixen Zinssätzen finanziert, bei Laufzeiten von 5 bis unter 8 Jahren 60 Prozent, und bei 8jähriger Laufzeit und darüber sogar 85 Prozent. Der Vorteil, der sich daraus für sehr langfristige Exporte ergibt, liegt damit klar auf der Hand.

Der zweite Fonds dient der Refinanzierung von einzelnen Exportgeschäften, die im besonderen wirtschaftspolitischen Interesse Österreichs liegen. Er dient insbesondere der Refinanzierung von Exporten nach Entwicklungsländern. In Sonderfällen kann für langfristige Finanzierungen der feste Zinssatz durch Beiträge des Bundes gestützt werden. Das Kreditvolumen, für welches solche Zinsenausgleichszahlungen möglich sind, soll mit der AFFG-Novelle 1982 von gegenwärtig 100 Mrd S auf 140 Mrd S angehoben werden.

Gegenstand der Finanzierung sind sowohl das Zahlungsziel als auch Produktion, sofern die Produktionsphase 12 Monate übersteigt.

Neben dem Exportfinanzierungsverfahren betreut die ÖKB auch die Starthilfekredite, die ein Erschließen und Erhalten von Märkten in Entwicklungsländern zum Ziel haben, sowie das Beteiligungsfinanzierungsverfahren, das Beteiligungen im Ausland finanzieren helfen soll.

Des weiteren sind die Wechselkredite zu nennen, die der Refinanzierung österreichischer Exporteure dienen. Voraussetzung dafür ist die Übernahme einer Wechselbürgschaft durch den Bund. Für Wechselkredite in diesem Verfahren besteht die Möglichkeit der Rediskontzusage der ÖKB und der OeNB, die somit ebenfalls Träger der Exportfinanzierung sein kann. Der Rediskontrahmen bei der OeNB beträgt 7 Mrd. S. Die Beträge sind kostengünstig ($\frac{1}{2}$ Prozent über dem Diskontsatz) und nicht auf konkrete Exportgeschäfte abgestimmt.

Die Österreichische Exportfonds GesmbH, die früher autonom Exportfinanzierungen durchgeführt hat, wurde nunmehr in den Stufenbau der Exportfinanzierung mit Hilfe von Wechselbürgschaften integriert.

Den österreichischen Unternehmern stehen folgende Finanzierungsarten zur Verfügung:

- Die Kredite für Unternehmen mit einem Exportumsatz von maximal 70 Mio. S (Exportfondsverfahren). Diese Kredite müssen aber in einem bestimmten Verhältnis zum Exportumsatz stehen (in der Regel zwischen 10 und 20 Prozent des Umsatzes).
- Wechselkredite mit Rediskontzusage der OeNB für Firmen mit einem Exportumsatz zwischen 70 und 800 Mio. S.
- Kredite auf Wechselbasis aus dem Refinanzierungsverfahren der ÖKB für Firmen ab einem Exportumsatz von 800 Mio. S.
- Starthilfekredite der ÖKB.

Absicherung des Exportrisikos

Kurzform	Haftungsart	Deckungsfähige Verträge	Max. Umfang der Haftung	Haftungsnehmer	Finanzierung deckungsfähiger Verträge
G 1 a	Garantie für direkte Lieferungen und Leistungen	Lieferverträge Leistungsverträge	Politische Risiken bis 100%	Exporteur	Wechselkredite EFV-Kredite Exportfondskredite
G 1 b	Dienstleistungsgarantien	Lizenz-, Patent-, Know-How-, Verlagsverträge			
G 1 c		Miet-, Pacht-, Leasingverträge			
G 1 d	Garantien für ausländische Exporte in Drittländer	Lieferverträge bei Erlöstransfer nach Österreich	Wirtschaftliche Risiken bis 90%	Ausländischer Exporteur	EFV-Kredite (Entscheidung im Einzelfall)
G 2	Garantien für indirekte Lieferungen und Leistungen	Österreichischer Anteil an ausländischen Lieferverträgen		Exporteur	Wechselkredite EFV-Kredite Exportfondskredite
G 3	Garantien für gebundene Finanzkredite	Finanzkreditverträge	Politische und wirtschaftliche Risiken bis 100%	Kreditinstitut	EFV-Kredite
G 3 b	Garantien für titrierte Schuldverhältnisse	titrierte Finanzkreditverträge			
G 4	Beteiligungsgarantien	Beteiligungsverträge	Politisches Risiko bis 100%	Exporteur	EFV-Kredite Starthilfekredite
G 5	Rahmengarantien	Rahmenverträge mit einem Abnehmer	Politisches Risiko bis 100%	Exporteur	Wechselkredite EFV-Kredite Exportfondskredite
G 6	Länderrahmen- oder Pauschalgarantien	Verträge mit allen Abnehmern in einem oder mehreren Ländern	Wirtschaftliches Risiko bis 90%	Exporteur	
G 7 a	Konsignationslagergarantie	Konsignationslagerverträge	Politische Risiken bis 100%	Exporteur	EFV (Entscheidung im Einzelfall)
G 7 b	Maschineneinsatzgarantie	Maschineneinsatzverträge			keine
G 7 c	Vorleistungsgarantie	Bietgarantien Bardepots			EFV-Kredite
G 8	Rückgarantie	Lieferverträge Leistungsverträge	Polit. Risiken bis 100% Wirtsch. Risiken bis 90%	Exportgarantieinstitution	EFV (Entscheidung im Einzelfall)
G 9 G 9 Global	Garantie für Forderungsankäufe	Kaufverträge für Exportforderungen	Politische und wirtschaftliche Risiken bis 100%	Kreditinstitut	EFV-Kredite
G 10	Kursrisikogarantie	Liefer-, Leistungs-, Finanzkredit- und Forderungsankaufverträge	Kursrisiko bis 90%	Exporteur Kreditinstitut	keine
B	Wechselbürgschaftszusage	auf Warenwechsel mindestens 5 Mio. S je Wechsel	Politische und wirtschaftliche Risiken bis 100%	Exporteur Kreditinstitut	EFV-Kredite
W	Wechselbürgschaftszusage	zur Erleichterung der Finanzierung		Kreditinstitut	Wechselkredite EFV-Kredite

Quelle: Österreichische Länderbank AG

Die nachfolgende Aufstellung gibt eine Übersicht über die vier verschiedenen Verfahrenskredite:

Tabelle 1

	Ausnutzungs- stände in Mio. S	Ende 1980 in %
Exportfondskredite	3.398	3,4
Exportfinanzierungsverfahren ÖKB	91.055	89,7
Starthilfekredite, Beteiligungsfinanzierung ÖKB	114	0,1
Exportwechselkredite mit Bundesbürgschaft und Rediskontzusage der OeNB	6.917	6,8
Summe	101.484	100,0

Quelle: Geschäftsbericht der ÖKB-AG 1980

Das volumenmäßig bedeutendste Verfahren ist mit 90 Prozent das Exportfinanzierungsverfahren der ÖKB, die nachfolgenden Ausführungen beziehen sich daher nur auf dieses.

III. Die Entwicklung der österreichischen Exporte, des Haftungsrahmens und der Haftungsobligos

Die österreichischen Exporte expandierten in den siebziger Jahren ziemlich rasch – sieht man vom Rezessionsjahr 1975 ab – und mit ihnen auch jene Exportumsätze, die eine Bundesgarantie aufweisen (vgl. Tabelle 1). Dieser Entwicklung im Exportbereich Rechnung tragend wurde auch der gesetzliche Haftungsrahmen, der den höchstmöglichen Haftungsumfang begrenzt, erhöht. Zu Jahresende 1981 war der Haftungsrahmen des AFG (250 Mrd. S) mit 184,7 Mrd S zu 74 Prozent ausgenutzt. Beim Haftungsobligo zeigt sich regional gesehen ein hoher Anteil Osteuropas, Westeuropas sowie Asiens und Afrikas. Aufgrund des hohen Aggregationsgrades der von der ÖKB publizierten Daten sind jedoch detaillierte Betrachtungen schwer möglich.

Tabelle 2

Jahr	Exporte in Mio. S	Haftungsrahmen		Exportumsätze mit* Garantiedeckung in Mio. S	Anteil der Umsätze mit Haftungen an den Exporten in %
		AFG	AFFG Mrd. S		
1970	74.272	25	7	11.100	14,9
1971	78.991	25	7	16.100	20,4
1972	89.747	35	7	19.000	21,2
1973	101.977	35	7	21.400	21,0
1974	133.356	45	20	28.900	21,7
1975	130.884	60	30	38.200	29,2
1976	152.114	80	40	55.300	36,4
1977	161.781	120	60	64.600	39,9
1978	176.112	150	75	65.300	37,1
1979	206.253	200	100	66.300	32,1
1980	226.169	250	125	89.800	39,7

* Schätzung der ÖKB

Quelle: Geschäftsberichte der ÖKB-AG bzw. Österreichisches Statistisches Zentralamt

Tabelle 3

	Haftungen nach Regionen in Garantiebeträgen ¹			Haftungsumsätze nach Regionen in Höchstbeträgen	
	1980			1980	
	Stand in Mio. S	%	Anzahl	Zusagen in Mio. S	%
Westeuropa	34.635	16,8	3.694	12.466	15,1
Osteuropa	68.623	33,2	1.054	22.262	26,9
Nordamerika	3.176	1,5	136	764	0,9
Lateinamerika	7.225	3,5	411	2.563	3,1
Asien	32.867	15,9	1.940	25.710	31,1
Australien, Ozeanien	147	0,1	42	52	0,1
Afrika	28.504	13,8	902	9.040	10,9
Pauschalgarantien	4.416	2,1	416	930	1,1
Kursrisikogarantien	3.170	1,5	75	1.461	1,8
Wechselbürgschaften	23.892	11,6	315	7.498	9,0
Summe	206.655	100,0	8.985	82.746	100,0

Quelle: Geschäftsberichte der ÖKB-AG

¹ Garantiebeträge = Höchstbeträge abzüglich Selbstbehalt des Garantienehmers

Insbesondere sind die Länder-Obligos, die zu einer Beurteilung der Frage nach ausreichender Riskendiversifizierung notwendig wären, nicht verfügbar. Über den Zeitablauf betrachtet lassen sich regionale Verschiebungen feststellen. Die Anteile West- und Osteuropas haben sich verringert, der Anteil Afrikas hat sich erhöht. Was die Garantiear-

ten anbelangt liegt das Schwergewicht bei Liefer- und Finanzgarantien (G 1 und G 3) sowie beim Ankauf von Forderungen (G 9).

Äußerst knapp sind die Hinweise in den Geschäftsberichten der ÖKB, was die Verteilung der Förderung nach Warengruppen anbelangt. Vom gesamten Garantieumsatz entfielen 1980 rund $\frac{1}{3}$ auf die Gütergruppe Maschinen und Verkehrsmittel. Zählt man dazu noch den Export von bearbeiteten Waren und sonstigen Fertigwaren, so ergibt sich eine Konzentration der Förderung in den SITC-Warengruppen 6–8 von 78 Prozent⁹. Ganz ähnlich war die Struktur in den Jahren vorher. Rückschlüsse auf den strukturpolitischen Effekt können aus diesen Daten nicht gezogen werden.

Zum Jahresende 1980 standen Finanzierungszusagen im Exportfinanzierungsverfahren im Umfang von 134,7 Mrd. S aus. Dieser Betrag war zu 68 Prozent (91 Mrd. S) in Anspruch genommen. Zum Jahresende 1981 war der AFFG-Rahmen mit 113,7 Mrd S ausgenutzt. In den letzten Jahren hat sich der Ausnutzungsstand sehr stark ausgeweitet. Dies führte dazu, daß die ÖKB in den letzten Jahren verstärkt Kapitalimporte tätigen mußte, um dieses Volumen finanzieren zu können. Regional gesehen ist auch bei der Finanzierung ein überdurchschnittlicher Anteil Osteuropas zu vermerken, der aber im Zeitablauf betrachtet sinkende Tendenz hat. Es folgen Afrika mit sinkendem und Asien mit steigendem Anteil. Relativ niedrig ist der westeuropäische Anteil. Nicht auf Regionen-Obligos zurechenbar ist der stark gestiegene Anteil Sonstige (vgl. Tabelle 4). Länder-Obligos werden wie bei den Garantien nicht publiziert.

Tabelle 4

**Exportfinanzierung
Zusagen- und Ausnutzungsstände nach Regionen**

Region	Stand 31. 12. 1978				Stand 31. 12. 1979				Stand 31. 12. 1980			
	Zusagen	Ausnutzung	Zusagen	Ausnutzung	Zusagen	Ausnutzung	Zusagen	Ausnutzung	Zusagen	Ausnutzung	Zusagen	Ausnutzung
	in Mio. S	%	in Mio. S	%	in Mio. S	%	in Mio. S	%	in Mio. S	%	in Mio. S	%
Westeuropa	9.620	12,6	4.860	10,6	11.903	12,0	6.108	9,9	13.254	9,8	7.792	8,6
Osteuropa	38.609	50,6	22.975	50,2	45.569	46,1	27.366	44,3	53.624	39,8	35.999	39,5
Nordamerika	285	0,4	257	0,6	790	0,8	757	1,2	1.419	1,1	1.354	1,5
Lateinamerika	3.271	4,3	2.724	6,0	4.204	4,3	3.244	5,3	4.685	3,5	3.410	3,7
Asien	4.801	6,3	4.111	9,0	9.523	9,6	6.108	9,9	15.769	11,7	9.812	10,8
Australien, Ozeanien	3	0,0	3	0,0	12	0,0	12	0,0	61	0,1	78	0,1
Afrika	18.384	24,1	9.668	21,1	21.744	22,0	13.341	21,6	27.275	20,2	16.593	18,2
Sonstige ¹	1.279	1,7	1.132	2,5	5.191	5,2	4.788	7,8	18.578	13,8	16.017	17,6
Summe	76.252	100,0	45.730	100,0	98.936	100,0	61.724	100,0	134.685	100,0	91.055	100,0

1 Finanzierte Exportverträge, gedeckt durch Pauschalgarantien. Ab 1979 inkl. Kontrollbank-Refinanzierungsrahmen für Wechselkredite österreichischer Kreditinstitute.

Quelle: Geschäftsbericht der ÖKB-AG 1980

IV. Budgetbelastung durch die Exportförderung

Die budgetären Belastungen durch die Exportförderung stellen einen Ansatzpunkt zur Kritik des österreichischen Exportförderungssystems dar. Der Bund verfügt bei der Kontrollbank sowohl für die Garantien

als auch für die Finanzierungen über je ein Konto, den Schadensfonds, dessen Guthaben zur Inanspruchnahme von Haftungsfällen herangezogen werden. Die Guthaben setzen sich zusammen aus den Einnahmen aus Haftungsentgelten, Rückflüssen aus Schadenzahlungen sowie Kursgewinnen. Diese Schadensfonds sind jedoch seit einigen Jahren infolge zunehmender Schadensfälle und eingetretenen Wechselkursverlusten ausgeschöpft, sodaß der Bund deutlich höher sonstige Budgetmittel für diese Zahlungen zur Verfügung stellen mußte. Die Tabelle 5 gibt einen Überblick über die Entwicklung der Haftungsinanspruchnahmen (brutto und netto). Es zeigt sich, daß die Jahre 1970 bis 1972 ein positives Ergebnis aufweisen. Im Jahre 1976 erfolgte das erste Umschuldungsabkommen mit Nordkorea. Dies schlägt sich in der Budgetbelastung nieder, weil zwar Anzahlungen erfolgen, Rückzahlungen jedoch erst nach einer vertraglich vereinbarten rückzahlungsfreien Periode. Da die Rückflüsse später und in manchen Fällen (wie etwa Nordkorea) unregelmäßig erfolgen, geben die jährlichen Nettoinanspruchnahmen kein exaktes Bild der jährlichen Schadensfälle ab. Im Jahre 1978 erfolgten Umschuldungsübereinkommen auch mit anderen Ländern, in den Haftungsinanspruchnahmen von 1,034.957 sind Zahlungen in der Höhe von 600 Mio. S aus Umschuldungen enthalten. Im Jahre 1979 beträgt der Anteil der Zahlungen aus Umschuldungen am Gesamtbetrag 882 Mio. S, im Jahre 1980 902 Mio. S. Die Erhöhung der Rückflüsse aus Inanspruchnahmen nach dem AFG im Jahre 1980 um etwa das Vierfache auf 601 Mio S war auf das Ansteigen der Rückflüsse aus Umschuldungsübereinkommen zurückzuführen. Das deutet darauf hin, daß die Rückzahlungen aus Umschuldungen tatsächlich eingehalten werden.

Aufgrund der erfolgten Inanspruchnahmen kann die Behauptung

Tabelle 5

	Haftungsinanspruchnahmen AFG Zahlungen aus Finanzhaftungen in 1000 S	AFFG Kursrisikogarantie in 1000 S	Rückflüsse aus Inanspruchnahmen AFG in 1000 S	AFFG	Haftungsinanspruchnahme brutto ³	Summe der Rückflüsse in 1000 S	Entgelt- bzw. Zinsenzahl. AFG bzw. AFFG	Nettoinanspruchnahme (Überschuß)
	(1)	(2)	(3)	(4)	(5) = (1) + (2)	(6) = (3) + (4)	(7)	(8) = (5) - (6) - (7)
1970	34.966	10.400	6.619	—	34.868	6.619	89.090	(+ 60.841)
1971	53.914	14.963	10.827	—	56.574	10.827	104.406	(+ 58.659)
1972	70.295	37.414	25.447	—	94.158	25.447	115.370	(+ 46.659)
1973	175.149	42.912	53.048	—	202.108	53.048	135.108	13.952
1974	296.119	61.673	44.195	—	339.148	44.195	161.000	133.953
1975	286.885	27.807	46.337	—	288.132	46.337	212.829	28.966
1976	700.901	58.861	35.359	—	728.960	35.359	258.617	434.984
1977	563.377 ¹	81.074	65.878	—	595.949	65.831	344.332	185.786
1978	1.034.957	162.500	201.619	—	1.129.767	201.090	503.192	425.485
1979	1.820.656	121.462	154.883	694.160 ²	1.871.767	849.043	648.856	373.868
1980	1.871.173	109.742	601.313	325.850	1.898.587	926.963	808.741	162.883

Quelle: Bundesministerium für Finanzen

¹ Ab 1977 auch die übrige Gebarung enthalten (1977: 153.214, 1978: 330.675, 1979: 1.016.971, 1980: 461.123)

² Nach der AFFG-Novelle 1978 sind die sich infolge von Kursänderungen ergebenden Erträge zur Deckung von Kursverlusten zu verwenden.

³ Abzüglich des im AFG enthaltenen Bankanteils an Haftungsentgelten; nicht enthalten sind weiters die Zinsentstützungen des Bundes, die im Kap. 50 verbucht werden.

eines selbsttragenden Systems der Exportförderung kaum aufrechterhalten werden, jedoch sind die ansteigenden Belastungen vor dem Hintergrund expandierender Garantieleistungen zu sehen.

Mit der AFG-Novelle 1972 wurde die Kursrisikogarantie neu geschaffen. In der Zeit fixer Wechselkursrelationen, in der nur hohe Zahlungsbilanzungleichgewichte zu Kursänderungen führten, waren diese Risiken viel geringer. Seit dem Zusammenbruch des Bretton-Woods-Systems gewann sie zunehmend an Bedeutung. Im Gegensatz zu anderen Schadensfällen verursachen Kursrisiken sofort endgültige Schäden, die sich bis 1980 auf 598 Mio. S beliefen. Die Abschreibungen von Regreßansprüchen betrugen im selben Zeitraum nur rund 543 Mio. S. Die Bestrebungen der ÖKB hinsichtlich der Kursrisiken bestehen darin, die Schadenszahlungen in engen Grenzen zu halten. In Hinkunft soll dies durch eine sehr restriktive Handhabung erreicht werden. Die Exporteure werden somit mit steigenden Selbstbehalten zu rechnen haben. Auf der Finanzierungsseite ist die ÖKB bestrebt, das Wechselkursrisiko durch Erschließung einer Vielzahl von Finanzierungsquellen zu diversifizieren.

Im Jahre 1981 kam es zu den bisher größten Umschuldungen; sie betrafen rund 6 Mrd. S an Zinsen und Tilgungen im Rahmen der Polenkredite, 1982 werden weitere 5,6 Mrd. S an Zinsen und Tilgungen fällig. Im Zuge dieser Umschuldungen ist das Exportförderungssystem heftig kritisiert worden. Diese „neuen“ Kreditabkommen, die im Rahmen der Umschuldungen vorgenommen werden, erhöhen zusätzlich den Bedarf an Finanzierungsmitteln für die ÖKB. Zu budgetären Belastungen kommt es dann nicht, wenn der Abnehmer bereit ist, kommerzielle Zinsen dafür zu bezahlen.

Nach der bisherigen Praxis wird ein Großteil der Kredite durch Kapitalimporte seitens der ÖKB finanziert. Dadurch erhöht sich die Bruttoverschuldung Österreichs im Ausland. Das ist nur so lange unbedenklich, solange man als Gegenpost vermarktungsfähige Forderungen ins Portefeuille bekommt. Hier liegt der wirklich kritische Punkt, über den die Buchungstechnik hinwegtäuscht. Die Zahl der gefährdeten oder zahlungsunfähigen Länder hat sich in den letzten Jahren stark erhöht. Die Zahlen, für welche Summen der Bund in den gefährdeten Ländern Haftungen erteilt hat, werden vom Bundesministerium für Finanzen nicht veröffentlicht. „Aus diversen veröffentlichten Angaben und sonstigen Recherchen lassen sich jedoch Beträge erkennen, die jedenfalls die Untergrenze jenes Forderungsvolumens markieren, für das der Bund derzeit bürgt: In Polen stehen staatsgarantiert mehr als 24 Mrd. S, in der Türkei mindestens 4,5 Mrd. S, im Iran zumindest 4 Mrd. S, im Sudan mehr als 2,5 Mrd. S, in Nordkorea über 2 Milliarden, in Zaire mehr als eine halbe Milliarde. Sollte Brasilien tatsächlich wackeln, trifft das die Österreicher mit staatsgarantierten Forderungen von zumindest 1 Mrd. Dazu kommen diverse Hundert-Millionen-Beträge in anderen kleinen Ländern. Insgesamt betragen also die bundesverbürgten Forderungsbestände gegenüber fraglichen Ländern derzeit zumindest rund 34 Mrd. S – ...“¹⁰.

Stellt man diesen „gefährdeten“ Forderungsbestand dem zu Jahresende 1980 insgesamt garantierten Forderungsbestand gegenüber (132 Mrd. S), so zeigt sich – trotz aller Problematik des Vergleichs – daraus die Gefahr für eine potentielle Belastung künftiger Budgets.

Exkurs: Das Beispiel Polen

Am Beispiel Polen kann gezeigt werden, daß das natürliche Ressourcenpotential eines Landes nicht ausreicht für eine Beurteilung über das Ausmaß der Verschuldung. Wenngleich es leicht ist, ex post Kritik zu üben, so sollte dieses Beispiel doch eine Warnfunktion zu größerer Vorsicht in der zukünftigen Ausrichtung der österreichischen Außenhandelspolitik ausüben.

Zur Bewertung des wirtschaftlichen Risikos werden im Rahmen des „country rating“, das ist die Beurteilung des „country risk“ von Forderungen eines Gläubigers aus dem Land A an einen Schuldner des Landes B, eine Reihe von Indikatoren herangezogen. Um das wirtschaftliche Risiko zu bewerten, wird die Entwicklung des Indikators über einen Zeitraum verwendet¹¹. Zwei sehr gebräuchliche Indikatoren sind die Schuldendienstquote und die Zinsendienstquote. Die im Westen verfügbaren Daten über die Verschuldung Polens in konvertierbaren Währungen sind zwar lückenhaft und nicht immer widerspruchsfrei; trotzdem erlauben sie aber, einige Schlüsse über Entwicklung, Umfang und Zusammensetzung dieser Schulden zu ziehen.

Tabelle 6

**Daten zur polnischen Verschuldung in konvertiblen Währungen
1971–1980**

Jahr	Handelsdefizit gegenüber dem Währungsgebiet II ¹ kumuliert	Verschuldung zum Jahresende In Mrd. Devisen-Zloty ²	Jährliche Tilgungs- zahlungen	Jährliche Zins- zahlungen	Schulden- dienstquote ³	Zinsen- dienst- quote ⁴
1971	– 0,44	3,95	–	0,19	–	3,2
1972	0,46	4,59	–	0,19	–	2,9
1973	5,38	8,72	–	0,32	–	3,8
1974	12,54	17,34	–	0,98	–	7,6
1975	22,50	27,85	2,02	1,67	25,5	11,6
1976	32,31	40,34	4,02	2,21	41,5	14,7
1977	39,02	49,56	6,28	3,0	55,0	17,8
1978	44,98	58,98	9,88	3,82	75,7	21,1
1979	51,75	71,24	13,75	5,27	93,6	26,0
1980	54,17	76,63	17,14	7,55	101,5	31,0

1 Länder, mit denen Polen seinen Zahlungsverkehr in konvertiblen Währungen abwickelt

2 Der Devisen-Zloty ist die polnische Außenwährungseinheit, sein rechnerischer Wert gegenüber dem Dollar betrug 1971: 0,250, 1972: 0,272, 1973–1977: 0,301, 1978: 0,316, 1979: 0,324, 1980: 0,327

3 Tilgungs- und Zinszahlungen in % der Exporterlöse im Währungsgebiet II

4 Zinszahlungen in % der Exporterlöse im Währungsgebiet II

Quelle: Neue Zürcher Zeitung, 18. November 1981, S. 17

Der sprunghafte Anstieg der Verschuldung im Laufe der siebziger Jahre steht im Zusammenhang mit dem wachsenden Handelsdefizit gegenüber dem Währungsgebiet II. Die wachsende Belastung der Wirtschaft spiegelt sich in den Schulden- und Zinsendienstquoten wider. In der Diskussion über Probleme der äußeren Staatsverschuldung wird eine Schuldendienstquote von 25 Prozent häufig als ein Alarmsignal angesehen (Österreich 1980: 18,7 Prozent). Die Weltbank hat für die ölimportierenden Entwicklungsländer mit mittleren Einkommen für 1985 eine Schuldendienstquote von 29 Prozent errechnet und sprach dabei von einer kritischen Größe¹².

Aus historischen Erfahrungen gibt es keine generelle kritische Höhe dieser Quote, so daß sie nur ein begrenzt anwendbarer Indikator bei der Beurteilung der Schuldnerposition eines Landes sein kann. Hingegen gibt die Zinsendienstquote, die sich von 3 Prozent im Jahre 1971 auf 31 Prozent im Jahre 1980 erhöht hat, einen Hinweis auf die enorme Belastung der polnischen Volkswirtschaft¹³. Die Schuldendienstquote ist auch wesentlich von der Fälligkeitsstruktur der aufgenommenen Kredite sowie von der Ursache ihres Anstiegs abhängig. Liegt die Ursache des Anstiegs bei einer verlangsamten Zunahme oder einer Abnahme der Exporte, so sagt eine Analyse der Exportentwicklung mehr über das wirtschaftliche Risiko aus als die Schuldendienstquote allein. Steigt die Schuldendienstquote hauptsächlich wegen des steigenden Schuldendienstes, so ist dieser aufzugliedern, um seine Ursache zu finden.

Aufgrund dieser Zahlen wäre es notwendig gewesen, die Expansion der Polenkredite zu reduzieren¹⁴. Anstelle der erfolgten Risikokumulierung hätte eine stärkere Risikodiversifizierung im Rahmen der Exportförderung stattfinden müssen.

Was die Rückzahlung der Kredite durch Polen anlangt, so gehen die Meinungen auseinander. Fink¹⁵, der sich vor kurzem in einer Arbeit mit den zukünftigen Perspektiven der Verschuldung der COMECON-Länder beschäftigt hat, kommt aufgrund der durchgeführten Projektionen für Polen zu folgendem Ergebnis: Auffallend ist die (herrschende) Liquiditätslücke, das niedrige Wachstum dürfte in den kommenden Jahren das Exportpotential Polens reduzieren. Eine weitere Belastung erwächst Polen aus den hohen Zinssätzen. Will Polen (bei niedrigem Wirtschaftswachstum) eine reale 7prozentige Exportsteigerung in den nächsten Jahren erreichen, dann benötigt das Land in jedem Fall die Unterstützung durch westliche Kreditgeber. Sie müssen die Liquiditätslücke schließen und zusätzliche Mittel für Zinsenzahlungen zur Verfügung stellen. Wenn nicht, so Fink¹⁶, dann wird das polnische Problem nicht vor Beendigung dieses Jahrzehnts gelöst sein.

Die Umschuldungsverhandlungen mit Polen über die im laufenden Jahr fälligen Kredite sind kurz nach Jahresbeginn ins Stocken geraten. Österreich ist an einer Weiterführung der Verhandlungen interessiert. Anläßlich dieser Vorgangsweise stellt sich die Frage, ob nicht eine Stilllegung von Forderungen bzw. eine Stundung der Zinsen die sinnvollere Variante wäre. Eine Stundung der Zinsen führt zwar unmittel-

bar zu Zahlungen aus dem Budget. Dadurch kann aber eine Kumulierung der Zinsenbelastung vermieden werden, die dann eintritt, wenn Umschuldungsvereinbarungen zwar getroffen werden, aber in der Zukunft keine Zinsenzahlungen aus eigenen Mitteln geleistet werden können. Geht man von der nicht unberechtigten Annahme aus, daß Polen seine Zinsen nicht bezahlen kann, dann wäre der Stundung der Zinsen heute der Vorrang gegenüber der akzelerierten Zinsenbelastung morgen einzuräumen.

Polen ist jedoch nicht das einzige Sorgenkind der westlichen Kreditgeber. Rumänien wird in der Presse schon seit einiger Zeit als nächster Umschuldungskandidat gehandelt. Nach Finks Analyse¹⁷ besteht das Problem Rumäniens gegenwärtig zwar nicht im Niveau der Verschuldung (1980: 7,9 Mrd. S), jedoch dürfte es in den nächsten Jahren infolge der notwendigen Ölimporte stark ansteigen. Rumänien bezieht kein Öl aus der Sowjetunion, die für ihre Lieferungen einen Durchschnittspreis über die vergangenen 5 Jahre verrechnet. Darüber hinaus herrscht akuter Liquiditätsmangel in Rumänien. Eine ähnliche Entwicklung wie in Polen ist daher nicht ganz auszuschließen.

Sollte die DDR ihr Wachstumsziel in den nächsten Jahren nicht reduzieren, dann besteht aufgrund des rasch ansteigenden Handelsdefizits mit dem Westen die Gefahr einer Explosion der DDR-Westverschuldung¹⁸.

Das Engagement westlicher Kreditgeber in diesen Ländern ist jedoch weit niedriger als in Polen. Zu den westlichen Kreditgebern zählen neben den einzelnen Staaten auch eine Reihe von Banken. Für sie erwuchs aus der abnehmenden Zahlungsfähigkeit Polens ebenfalls ein enormes Problem, denn nicht alle Kredite sind mit einer Staatsgarantie versehen. In der Bundesrepublik sind von den 6,2 Mrd. DM an Polenkrediten nur etwa $\frac{2}{3}$ staatlich garantiert. Das Polenrisiko der Banken liegt somit bei mehr als 2 Mrd. DM¹⁹. Für das Polenrisiko des österreichischen Kreditapparates liegen keine Zahlen vor.

V. Exportförderung als Entwicklungshilfe

In den Budgetbelastungen im obigen Kapitel sind die Zinsstützungen des Bundes für die Exportförderung nicht enthalten. Diese Zinsenstützungen führen als Subvention zu einer Verbilligung der Estandkosten für bestimmte Sondergeschäfte, die ohne diese Stützungen nur schwer oder überhaupt nicht zustande kämen. Neben Zinsenstützungen werden die Kredite für diese Sondergeschäfte auch gerne in der Konditionengestaltung (Laufzeiten) begünstigt. Diese Situation führt – da von vielen Ländern betrieben – zu einem ruinösen Wettbewerb zwischen den Industrieländern.

Im Bemühen diese Wettbewerbsverschärfung zu mildern, wurde bei der OECD im Jahre 1976 ein „Konsens“ erzielt, der in der Folge erweitert wurde und zur Annahme des sogenannten „Arrangement“ (Vereinbarungen über Richtlinien für staatlich geförderte Exportkre-

dite) im Jahre 1978 führte²⁰. Am 16. November 1981 einigten sich die OECD-Länder auf ein neues Exportkreditabkommen. Dabei wurden für die nächsten 6 Monate folgende Mindestzinssätze beschlossen:

10 Prozent p. a. für Entwicklungsländer

10,5 Prozent p. a. – 11,25 Prozent p. a. für andere Länder

9,25 Prozent für Japan

Die Zinssätze machen keinen Unterschied zwischen den Währungen, was immer wieder ein Ansatzpunkt für heftige Kritik ist. Hochzinsländer ziehen klarerweise einen Vorteil aus den vereinbarten Mindestzinssätzen, weil sie ihre Zinssätze auf das Arrangementsniveau herunterstützen können. Nach Schätzungen betrugen diese Stützungen im Jahre 1978 und 1979 rund 2 Mrd. \$ pro Jahr und 1980 rund 3 Mrd. \$²¹. Diese Stützungen sind nichts anderes als versteckte Entwicklungshilfe. Damit wird die Exportförderung auch zu einem Instrument der Entwicklungshilfe.

Inwieweit sich die einzelnen OECD-Länder an diesen „Konsensus“ halten, kann nicht gesagt werden. In Österreich werden bestimmte Geschäfte auf ein sehr niedriges Niveau heruntergestützt. Der Hauptgrund der Zinsenstützung ist dabei in der ausländischen Konkurrenz zu sehen.

Die Zinsenstützungen haben sich seit 1970 wie folgt entwickelt:

Tabelle 7

Zinsenzuschüsse aus dem Budget
in Mio. S

1970	9.400	1977	78.405
1971	10.389	1978	21.069
1972	14.368	1979	14.548
1973	83.000	1980	183.119
1974	89.535	1981	430.000*
1975	85.989	1982	520.000*
1976	81.447		

Quelle: Bundesrechnungsabschlüsse bzw. Bundesvoranschläge* (Kap. 50).

Der sprunghafte Anstieg seit dem Jahr 1980 ist auf das seit diesem Zeitpunkt weltweit hohe Zinsniveau zurückzuführen, das auch die Kreditbeschaffungskosten der ÖKB erheblich verteuerte.

Zum Teil kommen bestimmte Sondergeschäfte nur mit Hilfe dieser Zinsenstützungen zustande. Das heißt auch, daß österreichische Waren auf den ausländischen Märkten nur bedingt konkurrenzfähig sind. In diesem Zusammenhang stellt sich die Frage, ob die Zinsenstützungen und die Exportförderung insgesamt nicht einen strukturkonservierenden Effekt haben. Diese interessante Frage kann jedoch angesichts des Mangels an Daten nicht annähernd beantwortet werden. Besonders zu kritisieren an diesen Sondergeschäften ist, daß dafür in der Regel eine 100%ige Bundesgarantie gewährt wird; denn nur eine solche ermöglicht

eine 100%ige Finanzierung. Damit wird aber auch der Importteil dieser Exporte mitgefördert. Die Finanzierung von Importen kann jedoch nicht das Ziel der österreichischen Exportförderung sein.

VI. Auswirkungen der Exportfinanzierung auf die inländische Geldversorgung

Will man die Frage nach den Auswirkungen des Exportfinanzierungsverfahrens der ÖKB auf den monetären Sektor beantworten, so muß man vor allem zwei Aspekte näher beleuchten:

1. die Quellen der Mittelaufbringung der ÖKB
2. das Ablaufschema der einzelnen Finanzierungsformen im Exportfinanzierungsverfahren

1. Mittelaufbringung

Ab dem Jahr 1974 wurde die Kapitalbeschaffung durch die ÖKB zunehmend ins Ausland verlagert. Die Hauptgründe für die verstärkten Kapitalimporte durch die ÖKB liegen einerseits in der schlechten inländischen Liquiditätslage und den damit verbundenen höheren Zinsen, andererseits hat das Verfahren ein Volumen erreicht, das selbst bei guter Liquiditätslage die Kapazität des österreichischen Kapitalmarktes übersteigen würde.

Tabelle 8

	Mrd. S									
	1971	1972	1973	1974	1975	1976	1977	1978	1979	1980
Bruttokredit- ausweitung	2,9	4,1	4,8	5,8	8,2	9,2	19,2	23,1	30,7	50,3
Nettokredit- ausweitung	0,9	0,9	1,8	2,1	4,3	6,1	12,6	11,6	16,0	29,3
davon:										
Schilling	0,5	0,9	1,8	0,7	1,4	2,1	2,6	5,1	4,3	1,7
Fremdwährung	0,4	0,0	0,0	1,4	2,8	4,0	10,0	6,5	11,7	27,6

Quelle: Österreichische Kontrollbank-AG

2. Das Ablaufschema der einzelnen Finanzierungsformen

Im Refinanzierungsverfahren der ÖKB sind folgende Finanzierungsarten möglich:

- Refinanzierung von Lieferkrediten (Kaufpreisstundung durch den Exporteur)
- Refinanzierung von gebundenen Finanzkrediten bzw. Ankauf von Forderungen (Käuferfinanzierung)

- Gewährung direkter gebundener Finanzkredite durch die ÖKB für bestimmte Großexporte

Dabei zeigt sich, daß in den Jahren ab 1976 der Anteil der gebundenen Finanzkredite deutlich angestiegen ist, jener der Refinanzierung von Lieferkrediten gesunken ist.

Im Falle der Gewährung eines Lieferantenkredites muß der in der Handelsbilanz vorweggenommene Devisenzufluß im Exportjahr durch eine entsprechende negative Statistische Differenz ausgeglichen werden. In den Jahren der Rückzahlung hingegen entsteht eine positive Statistische Differenz. Wie sich die Statistische Differenz entwickelt, hängt daher von der Entwicklung der Länge der Zahlungsziele ab. Wird der Lieferantenkredit des Exporteurs durch einen Kapitalimport seitens der ÖKB refinanziert, so erhöht sich dadurch die Auslandskomponente der österreichischen Geldbasis, das Zielgeschäft wird in ein Kassageschäft umgewandelt. Die OeNB kauft Devisen an, der Gegenwert in Schilling fließt dem österreichischen Exporteur zu. Erfolgt keine Refinanzierung im Inland, so handelt es sich um keinen zahlungsbilanzwirksamen Vorgang.

Im Fall des gebundenen Finanzkredites sowie der Forfaitierung gewährt ein österreichisches Kreditunternehmen dem ausländischen Importeur österreichischer Lieferungen einen Kredit zur Abdeckung der österreichischen Exportforderung, beim Forderungsankauf wird die Forderung des österreichischen Exporteurs von einem österreichischen Kreditinstitut angekauft. Beim Exporteur erfolgt in diesen Fällen eine Bilanzverkürzung. Im Gegensatz zu den Lieferantenkrediten erfolgt hier in der Zahlungsbilanz ein Kapitalexport sowie gleichzeitig ein entsprechender Eingang aus Warenexport. Hier steht zwar dem Kapitalimport der ÖKB ein Kapitalexport gegenüber, trotzdem erhöht sich die Auslandskomponente der Geldbasis um jeweils den Betrag, den der Exporteur bei Lieferung von seiner Hausbank erhält. Auch hier wird ein Zielgeschäft in ein Kassageschäft verwandelt. Dabei ist es unerheblich, ob es sich um eine Produktions- oder Lieferfinanzierung handelt. Im Falle der Produktionsfinanzierung erfolgt die Wirkung auf die Geldbasis sogar noch vor der Exportleistung. Produktionsfinanzierungen wurden in der Vergangenheit gern zur Betriebsmittelfinanzierung herangezogen; sie hatten damit Subventionscharakter und sind zudem mit einem Gewöhnungseffekt verbunden, von dem sich die geförderten Unternehmen nur gegen ihren Widerstand trennen. Schließlich geht dadurch Finanzpotential für einen sinnvolleren Mittелеinsatz verloren.

Direkt gebundene Finanzkredite haben dieselben monetären Auswirkungen.

In allen drei Fällen ist aber noch ein weiterer Aspekt zu berücksichtigen. Ein vollständiges Bild von der Auswirkung des Exportfinanzierungsverfahrens auf die Auslandskomponente der Geldbasis erhält man nur dann, wenn man das Exportfinanzierungsverfahren als einen dynamischen Prozeß betrachtet. Das bisher Gesagte muß noch um die Rückflüsse der ÖKB an den ausländischen Kapitalmarkt korrigiert

werden. Die entscheidende Größe für die Auswirkung auf die Auslandskomponente ist somit die Nettokreditausweitung in Fremdwährung. Sie steigt mit steigendem Finanzbedarf und länger werdenden Zahlungszielen. Die Nettokapitalimporte der ÖKB haben nunmehr ein Ausmaß erreicht, das dem expliziten Ziel der Oesterreichischen Nationalbank „Kapitalimporte nur in Höhe des bereinigten Leistungsbilanzdefizits“ entgegensteht.

Tabelle 9

	Mrd. S							
	1974	1975	1976	1977	1978	1979	1980	1981
Kapitalimporte ÖKB (netto)	1,4	2,8	4,0	10,0	6,5	11,7	27,6	30,0*
Kapitalimporte Bund (netto)	4,5	18,5	2,9	12,5	12,6	3,6	8,9	16,6
bereinigtes Leistungsbilanzdefizit	5,9	0,4	16,3	28,9	6,2	17,1	20,9	15,5

* Schätzung der ÖKB

Berücksichtigt man, daß auch der Bund zur Finanzierung seiner Defizite Kapitalimporte durchführt, so zeigt sich, daß die Auslandstangente des Zentralbankgeldes stärker als erwünscht ansteigt. Die Kapitalimporte des Bundes unterliegen de jure zwar dem Devisengesetz, doch geht die Interpretation dahin, daß das jeweilige Bundesfinanzgesetz als *lex posterior* das Devisengesetz aufhebt. Die ÖKB hingegen unterliegt mit ihren Kapitalimporten der Bewilligungspflicht durch die OeNB.

Damit steht die OeNB vor einem Dilemma: entweder sie handelt gemäß ihrer geldpolitischen Zielvorstellung, dann muß sie die Kapitalimporte der ÖKB beschränken; oder aber sie nimmt bewußt eine Einschränkung ihrer Geld- und Währungspolitik in Kauf und gewährt die Bereitstellung von Finanzierungsmitteln für die österreichischen Exporteure nicht zuletzt aus Gründen der Sanierung der Leistungsbilanz. Die OeNB betrachtet die Exportfinanzierung offensichtlich als eine Sonderfinanzierung²², muß aber gleichzeitig – um ihren währungspolitischen Kurs halten zu können – die überschüssige Liquidität zumindest teilweise abschöpfen, mit der Folge, daß sich die Währungsreserven stark erhöhen. Die Höhe bzw. die Veränderung der Währungsreserven hängt zwangsläufig mit der Wechselkurspolitik zusammen. In diesem Zusammenhang stellt sich die Frage, ob es eine sinnvolle Politik ist, die Währungsreserven konstant zu halten. Eine weitere wichtige Frage ist die, ob nicht bei gegebener Auslandskomponente die kompensatorische Politik der OeNB über die Einschränkung der Inlandstangente eine zinssteigernde Wirkung zur Folge hat.

Einer Ausweitung der Inlandstangente der Geldbasis zur Refinanzierung im Exportbereich sind derzeit Grenzen gesetzt. Abgesehen vom Subventionscharakter käme es unter Umständen zu einem „Crowding-out“ anderer Finanzierungen.

Die Problematik Inlandsfinanzierung versus Kapitalimporte ist damit nur kurz angerissen.

Berechnungen der ÖKB ergaben, daß die erforderlichen Kapitalimporte in den kommenden Jahren netto in der Größenordnung von etwa 30 Mrd. Schilling am Beginn des Jahrzehnts bis etwa 50 Mrd. Schilling am Ende des Jahrzehnts pro Jahr betragen werden; dies wiederum entspricht einem Bruttokapitalimport von rund 50–80 Mrd. Schilling pro Jahr, der auf ausländischen Märkten aufzubringen sein wird². Angesichts dieser Größenordnung wird es notwendig sein, Vor- und Nachteile beider Varianten zu diskutieren.

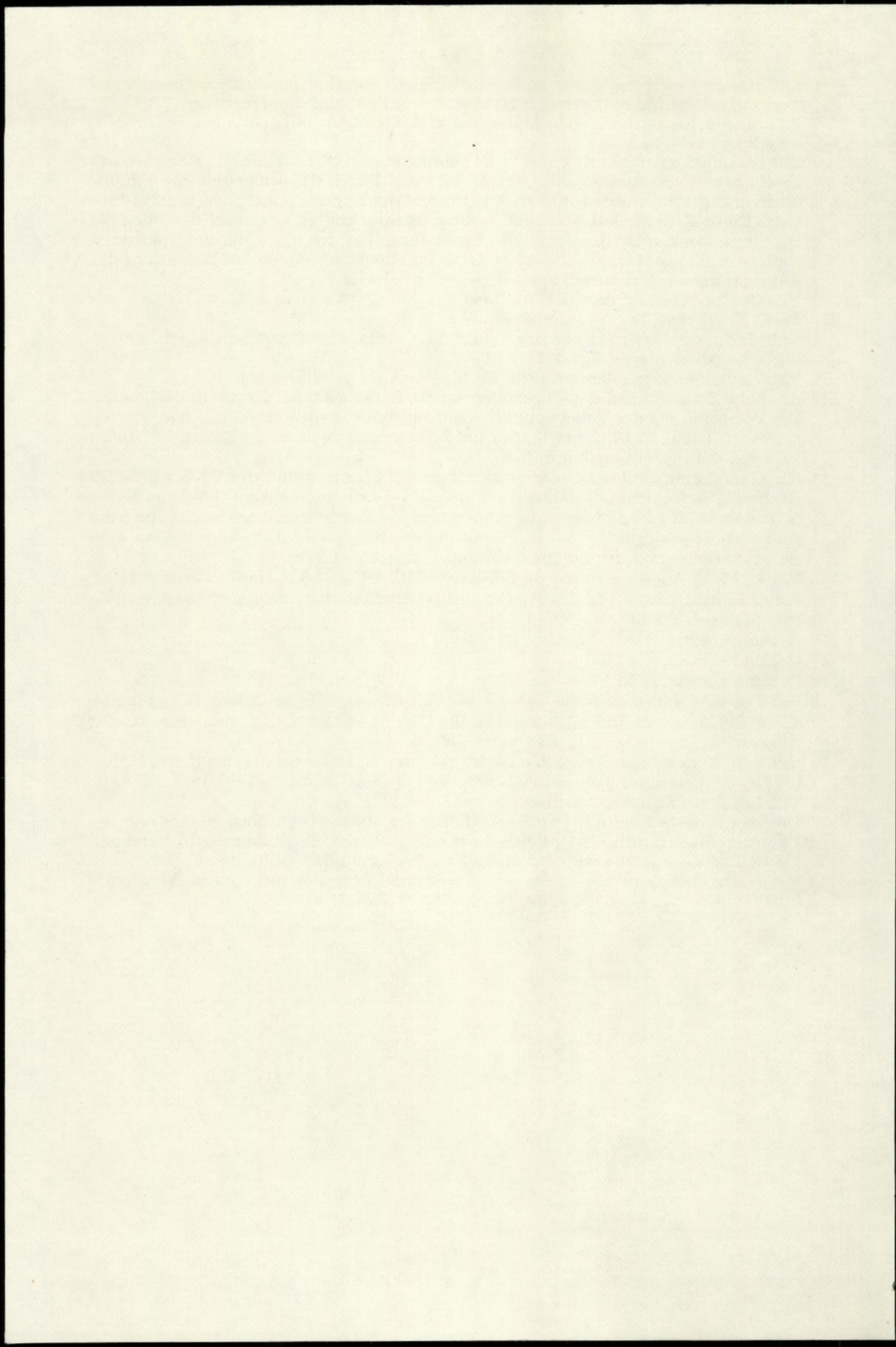
Als Fazit ergibt sich, daß die Kapitalimporte insgesamt jedenfalls der Geld- und Währungspolitik der Oesterreichischen Nationalbank zuwiderlaufen. Welchem Kapitalimporteur bei der Geldbeschaffung auf den ausländischen Kapitalmärkten der Vorrang einzuräumen ist, ist jedoch a priori nicht zu sagen.

Was das Exportförderungssystem anbelangt, wird es in Hinkunft notwendig sein, die weltweit gestiegenen Risiken durch eine ausreichende Risikostreuung zu vermindern. Risikokumulierungen, wie sie in der Vergangenheit erfolgten, sind zu vermeiden. Das gilt umso mehr in Zeiten instabiler Wirtschaftsentwicklung. Auch von daher sind der Ausweitung der Instrumente Exportgarantie und Exportfinanzierung Grenzen gesetzt. Der Bedarf an Finanzierungsmitteln wird nicht zuletzt davon abhängen, wie sehr es möglich sein wird, Umschuldungsübereinkommen von vornherein zu vermeiden – denn sie beschränken ja die Finanzierungsmöglichkeiten für andere Exporte –, Betriebsmittelfinanzierungen und die Finanzierung von ausländischen Zulieferanteilen wesentlich zu verringern.

Anmerkungen:

- 1 Vgl. H. Haschek, Exportförderung: Finanzierung und Garantien, Internationaler Vergleich und österreichische Praxis, Wien 1976, I/1–2.
- 2 Die ÖKB ist eine Kreditunternehmung mit Sonderaufgaben, dessen Aktienkapital (25 Mio. Schilling) von 12 österreichischen Kreditunternehmen gehalten wird. Gemessen an der Bilanzsumme war die ÖKB Ende 1980 mit 101 Mrd. Schilling die drittgrößte Bank Österreichs. (Bilanzsumme 1950: 70 Mio. Schilling). Die ÖKB ist neben dem Bereich der Exportförderung insbesondere auf dem Renten- und Geldmarkt in Österreich tätig. Vgl. dazu H. Haschek: Die Österreichische Kontrollbank AG: Eine Bank als Dienstleistungsträger für Kreditinstitute in: Notenbank und Kreditapparat, Schriftenreihe der österreichischen bankwissenschaftlichen Gesellschaft Heft VIII/1980, oder A. M. Burghardt, Geldmarkt und Kreditapparat in Österreich, Quartalshefte der Girozentrale, Heft I/1981, S. 91 f.
- 3 Vgl. dazu sowie für die folgenden Ausführungen Geschäftsberichte der ÖKB 1946–1980.
- 4 Nicht uninteressant ist, daß das wichtigste Instrument der Investitionsförderung in Österreich, die vorzeitige Abschreibung, zum ersten Mal 1953 im Ausfuhrförderungsgesetz, enthalten war. Dies deutet darauf hin, daß damals die Exportförderung als allgemeine Wirtschaftsförderung verstanden wurde.
- 5 Die „Berner Union“ ist eine internationale Vereinigung der bedeutendsten Institute der Exportkreditversicherung der Welt zum gemeinsamen Erfahrungsaustausch (Gründungsjahr 1934).

- 6 Mit diesem Vorschlag wurde emissionstechnisch Neuland beschritten. Diese Emissionstechnik wurde in Österreich erst vor kurzer Zeit wieder aufgegriffen.
- 7 Zu üblichen Kurssicherungstechniken vgl. z. B.: Geschäfte mit dem Ausland, Girozentrale Wien, 1980, S. 22 ff.
- 8 Der gesamte Export wurde dabei in Beziehung gesetzt zu dem von der Kontrollbank geschätzten Exportumsatz mit Garantiedeckung. Durch das schweizerische Exportförderungssystem wurden 1973 etwa 15 Prozent der Exporte erfaßt, 1980 rund 31 Prozent. Diese Zahlen sind aber nur bedingt aussagekräftig, weil hier der effektive Haftungsumsatz nicht den jeweiligen Lieferungen aus den unter Haftung stehenden Verträgen angepaßt wurde. Trotzdem geben sie einen Hinweis auf die Ausweitung der Entwicklung der Exportrisikogarantien in der Schweiz.
- 9 Vgl. Geschäftsbericht der ÖKB-AG 1980, A8
- 10 Profil Nr. 21/1981; Die maroden Freunde S. 35
- 11 Vgl. dazu: Country-risk, country rating, M. Ch. Malzer, W. Streitenberger, in: CA-Wirtschaftsberichte, 14. Jg./1979, S. 13 ff.
- 12 Vgl. Weltentwicklungsbericht 1980, Washington 1980, S. 14 und 32 ff.
- 13 Ähnliche Steigerungen der Zinsendienstquote finden sich bei Heinrich Machowski, Die Verschuldung der Volksrepublik Polen gegenüber dem Westen, in: DIW, Vierteljahresheft 1/1981, S. 57. Danach stieg die Zinsendienstquote von 4 Prozent im Jahre 1972 auf 33,4 Prozent im Jahre 1979.
- 14 Die Garantiepraxis des Bundesministeriums für Finanzen und der ÖKB wurde im Rechnungshofbericht des Jahres 1978 kritisiert. Der Rechnungshof riet damals, den Selbstbehalt der Exporteure zu erhöhen und bei der Informationsbeschaffung die Außenhandelsdelegierten der Bundeskammer stärker einzubeziehen, um so eine sicherere Grundlage der Bonitätsbeurteilung zu erhalten.
- 15 Vgl. G. Fink, An Assessment of European CMEA-Countries' Hard Correnncy Debt, Forschungsbericht Nr. 72 des Wiener Instituts für internationale Wirtschaftsvergleiche, September 1981
- 16 G. Fink, ebenda, S. 14
- 17 G. Fink, ebenda, S. 12 ff.
- 18 G. Fink, ebenda, S. 14
- 19 Vgl. Die Zeit vom 22. Jänner 1982, S. 17. Von diesen mehr als 2 Mrd. DM entfallen allein 650 Millionen DM auf die Bank für Gemeinwirtschaft (vgl. dazu Frankfurter Allgemeine Zeitung vom 15. Dezember 1981, S. 13)
- 20 Vgl. dazu E. Löschner, Die Problematik gestützter Zinssätze bei der staatlich geförderten Exportfinanzierung, in: Quartalshefte der Girozentrale, Heft 3/1980, 15. Jg. S. 63 ff.
- 21 Vgl. Löschner E., a. a. O., S. 64
- 22 Die monetäre Sonderrolle der Exportfinanzierung zeigt sich auch daran, daß bei Exportkrediten für Ausländer keine Anrechnung auf den Kreditlimes erfolgt und daß die Refinanzierung überwiegend mindestreserve- und pflichtliquiditätsfrei ist.
- 23 Vgl. H. Haschek, Außenhandels- und Strukturpolitik – komplementäre Zielvorstellung? in: CA-Wirtschaftsberichte, 16. Jg. 1981/Nr. 2, S. 11 ff.



Die Stellung der Frau in der österreichischen Lohn- und Gehaltspyramide

Josef Christl
Michael Wagner

Die verfügbare Lohn- und Gehaltssumme teilt sich recht unterschiedlich auf die einzelnen Gruppen der österreichischen unselbständig Erwerbstätigen auf. So erhalten die weiblichen Erwerbstätigen einen Anteil, der deutlich unter ihrem relativen Beitrag zur gesamtösterreichischen Arbeitsleistung liegt. Das hat vor allem zwei Gründe:

- Frauen nehmen in der Arbeitshierarchie meist eine untergeordnete Stellung ein (*Diskriminierung i. w. S.*);
- vielfach erhalten Frauen weniger Bezahlung als Männer in vergleichbarer beruflicher Position (*Diskriminierung i. e. S.*).

Die folgende Studie über geschlechtsspezifische Entlohnungsunterschiede legt zu beiden Problemkreisen empirisches Material vor¹.

1. Die 50-Prozent-Regel: Ein Überblick über Entlohnungsunterschiede

Die Einkommensverteilung der *weiblichen* Arbeiter und Angestellten weist einen hohen Grad an Ungleichheit auf: Die am schlechtesten verdienenden 30 Prozent aller Frauen mußten sich 1980 mit einem Anteil von bloß 13,8 Prozent aller Frauenlöhne begnügen. Die weiblichen Spitzenverdiener (obersten 30 Prozent) erhalten dagegen einen Anteil von 49 Prozent; sie stellten sich nahezu viermal so gut wie ihre Kolleginnen der unteren Einkommensgruppen.

Für die *männlichen* Erwerbstätigen gelten ähnliche Proportionen. Allerdings erzielten Männer (in einer vergleichbaren relativen Stellung in der Einkommenspyramide) eine rund um die Hälfte höhere Entlohnung als Frauen. So verdiente 1980 die Hälfte der Frauen weniger als S 7.470,- (brutto), während bei den Männern dieser Grenzwert (der „Median“) S 11.490,- betrug.

Lohnpyramide männlicher und weiblicher Arbeitnehmer 1957 und 1980

Dezil	Einkommen in S				Männerlohn in % der Frauenlöhne (Frauen = 100)	
	Männer		Frauen		1957	1980
	1957	1980	1957	1980		
unterster	590	4.480	360	2.880	164	156
2.	1.160	7.740	670	4.540	173	170
3.	1.400	9.110	840	5.720	167	159
4.	1.550	10.300	980	6.640	158	155
5.	1.700	11.490	1.100	7.470	155	154
6.	1.870	12.770	1.230	8.240	152	155
7.	2.080	14.340	1.360	9.190	153	156
8.	2.350	16.510	1.540	10.520	153	157
oberster	2.790	20.680	1.850	12.990	151	159

Quelle: Hauptverband der österreichischen Sozialversicherungsträger,
Lohnstufenstatistik.

Diese 50-Prozent-Regel gilt für alle Ebenen der geschlechtsspezifischen Entlohnungshierarchien: Der Bereich der obersten 10 Prozent der Einkommensbezieher fing 1980 für Frauen bei einem Bruttogehalt von S 12.990,-, bei Männern dagegen bei S 20.680,- an. Die untersten 30 Prozent der Frauen mußten sich mit weniger als S 5.720,- begnügen; derselbe Grenzwert lag mit S 9.110,- für Männer wesentlich höher.

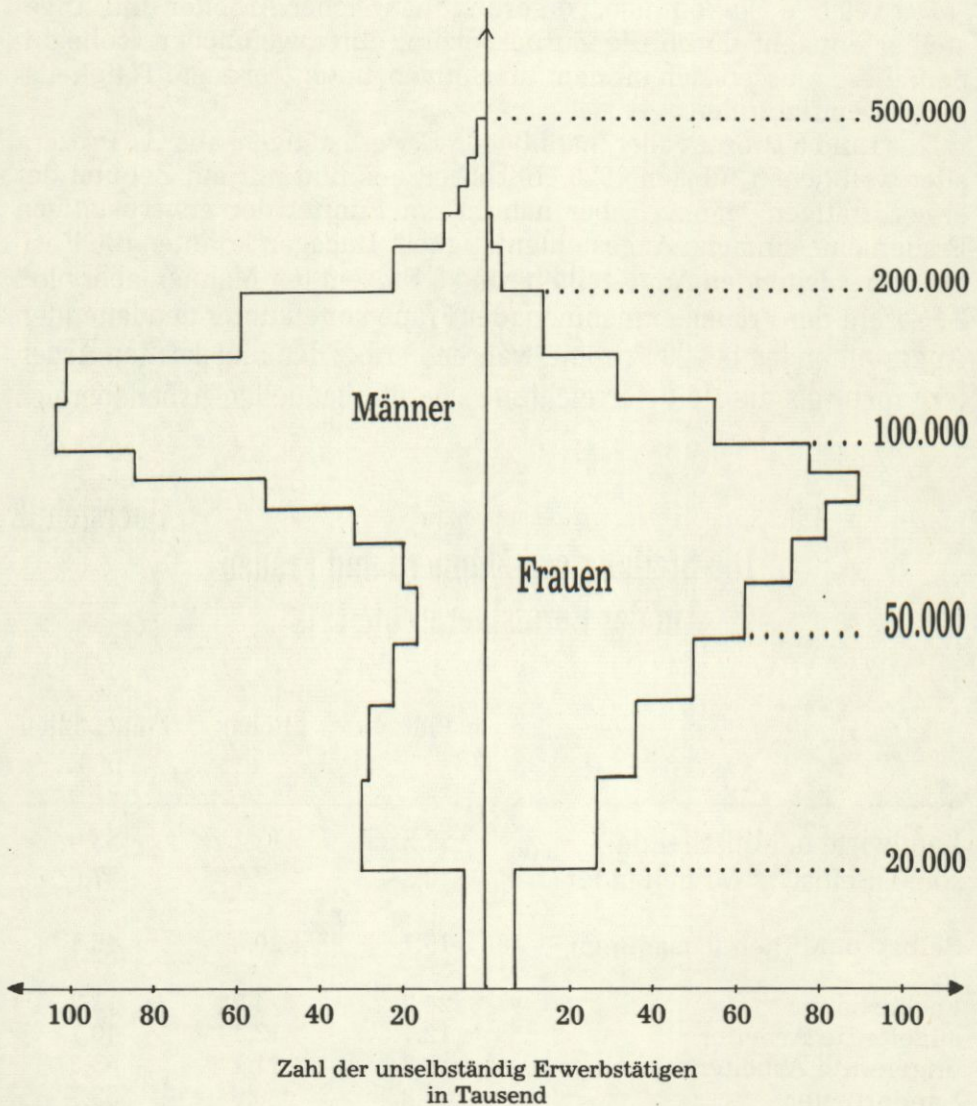
Das hohe Maß an wirtschaftlicher Benachteiligung der Frauen im Arbeitsprozeß wird auch durch die folgenden Zahlen belegt: Während im Jahr 1980 70 Prozent aller Frauen weniger als das mittlere Einkommen (und rund 80 Prozent der Frauen weniger als das durchschnittliche Einkommen) aller österreichischen Arbeitnehmer erzielten, lagen nur rund 30 Prozent der Männer unter dem mittleren und 40 Prozent unter dem Durchschnittseinkommen².

Auch die bei den Frauen wesentlich häufiger auftretenden Teilzeitbeschäftigungsverhältnisse (1979 standen 9,3 Prozent der Frauen, aber nur 0,7 Prozent der Männer in einem Arbeitsverhältnis von weniger als 24 Stunden/Woche; 18,7 Prozent der Frauen und 1,6 Prozent der Männer hatten eine Normalarbeitszeit von weniger als 36 Stunden/Woche) können nur die besonders hohen Einkommensunterschiede zwischen den untersten Dezilen der Männer- und Frauenlohnpyramide erklären. Denn auch wenn das Datenmaterial eine Aussonderung aller Teilzeitbeschäftigten zuließe, würden sich die Lohnrelationen im mittleren und oberen Bereich nur geringfügig zugunsten der Frauen verbessern³.

Langfristig betrachtet besitzt die 50-Prozent-Regel schon seit rund einem Vierteljahrhundert Gültigkeit. In diesem Zeitraum hat sich die relative Stellung der weiblichen zur männlichen Lohnpyramide (von leichten Schwankungen abgesehen) nicht verändert. So betrug 1957 das

Geschlechtsspezifische Lohnpyramide 1976

Ganzjährig Beschäftigte
Jahreseinkommen in Schilling
(logarithmischer Maßstab)



Quelle: Österreichisches Statistisches Zentralamt, Lohnsteuerstatistik 1976.

mittlere Einkommen (= Median) der Frauen S 1.100,-; das der Männer S 1.700,-. Die Einkommen männlicher Erwerbstätiger lagen schon damals rund 50 Prozent höher als die Entlohnung von Frauen in entsprechender relativer Position in der geschlechtsspezifischen Entlohnungshierarchie⁴.

Diese bemerkenswerte zeitliche Konstanz der relativen Einkommensungleichheit zwischen Männern und Frauen kann auf zwei gegenläufige (aber einander ausgleichende) Entwicklungen zurückgeführt werden. Einerseits gelang es Frauen, in besserbezahlte Berufe einzudringen, andererseits aber traten vermehrt Frauen auf der untersten Ebene der Lohnhierarchie ins Berufsleben ein⁵.

2. Bestimmungsgrößen für die ungünstige Stellung der Frau

2.1 Unqualifizierte Tätigkeiten

Der relative Einkommensvorsprung männlicher Arbeiter und Angestellter entsteht durch die Zurücksetzung ihrer weiblichen Kolleginnen; diese müssen sich oft damit begnügen, untergeordnete Tätigkeitsbereiche auszufüllen.

Nur rund 6 Prozent aller männlichen Erwerbstätigen, aber 11 Prozent aller weiblichen führten 1978 Hilfsarbeit aus und nur ein Zehntel der erwerbstätigen Männer, aber nahezu ein Fünftel der erwerbstätigen Frauen eine einfache Angestelltentätigkeit. Dagegen konnten die Position eines leitenden Angestellten rund 5 Prozent der Männer, aber bloß 2 Prozent der Frauen einnehmen (der Frauenanteil unter den leitenden Angestellten lag bei 20 Prozent, während er bei den ungelernten Arbeitern mehr als die Hälfte erreichte). Auch im manuellen Arbeitsbereich

Übersicht 2

Die Stellung von Männern und Frauen in der Berufshierarchie 1978

	Männer %	Frauen %	Frauenanteil in %
Landwirte u. Mithelfende	7,5	13,1	53,0
sonst. Selbst. u. Mithelfende	8,2	7,7	37,6
Selbst. u. Mithelf. zusammen	15,7	20,8	46,1
Facharbeiter	24,9	4,9	11,2
angelernte Arbeiter	12,7	13,1	40,1
ungelernte Arbeiter	6,3	11,1	53,3
Landarbeiter	0,8	0,6	33,7
Arbeiter zusammen	44,7	29,7	30,1
leitende Angestellte	4,4	1,6	19,5
qualifizierte Angestellte	10,6	7,5	31,3
mittlere Angestellte	14,5	21,7	49,3
einfache Angestellte	10,1	18,7	54,4
Angestellte zusammen	39,6	49,5	44,7
Alle	100,0	100,0	41,2

Quelle: Österreichisches Statistisches Zentralamt,
Mikrozensus 1978-3; Sonderauswertung.

gelangen Frauen nur selten in die bestqualifizierten Positionen. Während rund ein Viertel aller männlichen Erwerbstätigen Facharbeiterpositionen ausfüllten, waren es nur 5 Prozent unter den Frauen (die bloß 11 Prozent der Facharbeiter stellten)⁶.

2.2 Beschränkte Laufbahnen

Frauen sehen sich häufig auf einen nieder bewerteten Tätigkeitsbereich beschränkt, weil sie selbst bei gleichwertiger Schulausbildung weitaus geringere Chancen besitzen, in ihrer Berufslaufbahn vorzudringen. Das zeigen folgende Daten: Der Anteil unter den männlichen Maturanten, die eine leitende oder qualifizierte Tätigkeit ausüben, nimmt deutlich mit der Länge der Berufslaufbahn zu. In der Altersgruppe 25 bis 29 Jahre erreichte 1978 der Anteil der Maturanten in leitender oder qualifizierter Angestelltenposition rund 47 Prozent. In der Altersgruppe 40 bis 49 Jahre waren schon 65 Prozent der Maturanten in diese Tätigkeitsbereiche vorgerückt. Bei den weiblichen Maturanten lag der Anteil der „Aufsteiger“ nicht nur absolut niedriger (Altersgruppe 25 bis 29 Jahre: 36 Prozent), auch der Zuwachs während der Berufslaufbahn fällt bescheidener aus. In der Altersgruppe 40 bis 49 Jahre hatten nur 43 Prozent der Masantinnen eine leitende oder qualifizierte Angestelltenposition erreicht.

Übersicht 3

Ungleiche Aufstiegschancen 1978*

Abgeschlossene Schulbildung	Anteil der leitenden bzw. qualifizierten Angestellten			
		25–29 Jahre	30–39 Jahre	40–49 Jahre
mittlere Schule	M	18%	28%	22%
	W	12%	14%	11%
AHS	M	47%	62%	65%
	W	36%	52%	43%
BHS	M	60%	64%	66%
	W	41%	56%	43%

* Anteil der unselbständig Erwerbstätigen (in einer bestimmten Altersgruppe und mit einer bestimmten Schulbildung), die leitende bzw. qualifizierte Angestelltentätigkeiten ausüben.

Quelle: Österreichisches Statistisches Zentralamt, Mikrozensus 1978.

2.3 Schlechtere Startchancen

Nicht nur kommen Frauen bei gleicher formaler Ausbildung langsamer in ihrem Beruf vorwärts, sie beginnen auch ihre Laufbahn im Durchschnitt mit einer geringeren Ausbildung als ihre männlichen

Kollegen. Von allen weiblichen Erwerbstätigen haben 1978 rund 47 Prozent in ihrer Jugend bloß eine Pflichtschulausbildung erhalten (Männer: 30 Prozent). Noch krasser zeigt sich der Unterschied bei der Lehrausbildung. Fast jeder zweite männliche aber bloß jede vierte weibliche Erwerbstätige konnte auf eine abgeschlossene Lehre zurückblicken. Eine ähnliche geschlechtsspezifische Proportion gilt für Hochschulabsolventen: rund 5 Prozent der Männer konnten in ihrem Beruf auf eine universitäre Ausbildung zurückgreifen; bei den Frauen dagegen nur 2,5 Prozent.

Übersicht 4

• Schulbildung 1978

Höchste abgeschlossene Schulbildung	Berufstätige*	
	männlich %	weiblich %
Pflichtschule	30	47
Lehrausbildung	47	24
mittlere Schule	9	17
allgemeine Höhere Schule	5	6
berufsbildende Höhere Schule	4	4
Hochschule	5	2
Alle	100	100

* Nur solche mit bereits abgeschlossener Ausbildung und bekannter beruflicher Stellung (also ohne Lehrlinge und unbekannt)

Quelle: Österreichisches Statistisches Zentralamt, Mikrozensus 1978.

2.4 Hohe Frauenanteile in Niedriglohnbranchen

Die schlechten Zugangschancen zu schulischer und beruflicher Ausbildung lassen Frauen oft keine andere Wahl, als Arbeitsplätze in Niedriglohnbranchen anzunehmen. Unternehmen in diesen Bereichen können selbst dann noch ihre Leistungserstellung aufrecht erhalten, wenn männliche Arbeitnehmer nicht (mehr) bereit sind, zu den angebotenen Lohnsätzen zu arbeiten. Die im Wirtschaftssektor „Haushaltung und Hauswartung“ beschäftigten Männer und Frauen erzielten im Jahre 1976 nur knapp 50 Prozent des durchschnittlichen Einkommens aller unselbständig Erwerbstätigen. 90 Prozent dieser Beschäftigten waren Frauen. Nur geringfügig höher lag das Einkommensniveau in den Bereichen „Körperpflege, Reinigung“, „Hotel-, Gast- und Schankgewerbe“, „Bekleidungsindustrie“ und „Lederindustrie“. Auch in diesen typischen Niedriglohnsektoren war der Anteil der weiblichen Erwerbstätigen nahezu doppelt so hoch wie in der österreichischen Wirtschaft insgesamt. Dagegen sind die Frauen in den Hochlohnbran-

chen „Energie- und Wasserversorgung“ und „Papierindustrie“ deutlich unterrepräsentiert⁷.

Übersicht 5

Lohnniveau und Frauenanteil 1976

Wirtschaftsbereiche	Lohnniveau* absolutes in S	relatives Öst. = 100	Frauen- anteil in %	Männerlöhne in % d. Frauenlöhne* (Frauen = 100)
Land- und Forstwirtschaft	118.800	89	29	180
Energie und Wasserversorgung	179.800	134	15	148
Bergbau, Steine-, Erdengewinnung	176.600	132	9	153
Erz. von Nahrungs- u. Genußmittel	126.000	94	41	164
Erz. von Textilien u. Textilwaren	103.900	78	62	176
Erz. v. Bekleid., Bettw., Schuhen	83.200	62	81	189
Erz. v. Leder u. -verarbeitung	93.700	70	60	163
Be- u. Verarbeitung von Holz	103.600	77	21	138
Be- u. Verarbeitung von Papier	147.300	110	31	174
Druckerei, Verlagswesen	148.100	111	53	171
Chemische Industrie	157.700	118	34	167
Erz. v. Stein- u. Glaswaren	142.300	106	23	153
Erz. v. Eisen, NE-Metallen, Maschinen	142.200	106		154
Elektrotechnische Industrie	130.100	97	24	149
Erz. von Transportmitteln	114.600	86		120
Bauwesen	136.700	102	11	140
Handel, Lagerung	116.100	87	54	180
Beherbergungs- u. Gaststätten	75.100	56	65	122
Verkehr,				
Nachrichtenübermittlung	129.500	97	17	129
Geld- u. Kreditw., Privatvers.	170.800	128	47	178
Realitätenwesen, Rechtsdienste	134.900	101	56	185
Körperpflege, Reinigung	71.700	54	80	187
Kunst, Unterhaltung	189.800	142	38	177
Gesundheits- u. Fürsorgewesen	122.900	92	80	165
Unterrichts- u. Forschungswesen	174.300	130	59	146
Einr. d. Gebietskörpersch., Sozialversicherung	149.200	112	39	149
Haushaltung, Hauswartung	66.600	50	91	243
Österreich gesamt	133.800	100	39	157

* Durchschnittsverdienst der ganzjährig Beschäftigten.

Quelle: Österreichisches Statistisches Zentralamt, Lohnsteuerstatistik; Hauptverband der österreichischen Sozialversicherungsträger, Beschäftigtenstatistik.

2.5 Unterdurchschnittliche Arbeitsplatzsicherheit

Zusätzlich zu einer bloß unterdurchschnittlichen Remuneration bieten Niedriglohnbranchen meist auch relativ geringe Arbeitsplatzsicherheit. Die skizzierte geschlechtsspezifische Branchenverteilung ent-

spricht daher auch einer unterdurchschnittlichen Arbeitsplatzsicherheit für Frauen. Die Arbeitslosigkeit unter weiblichen Arbeitern lag 1980 bei über 3,5 Prozent, bei den männlichen Arbeitern dagegen knapp über 2,4 Prozent. Für die Angestellten zeigen die geschlechtsspezifischen Arbeitslosenraten noch deutlichere relative Unterschiede: Männer: 0,6 Prozent, Frauen: 1,5 Prozent. Die erhöhte Gefahr von Arbeitslosigkeit betrifft nicht nur Frauen mit geringer formaler Ausbildung, auch bei höherem Qualifikationsniveau müssen Frauen eher als Männer mit Arbeitslosigkeit rechnen. Dies zeigen die Daten aus dem Mikrozensus. So waren 1978 in der Altersgruppe 20 bis 24 Jahre 3,5 Prozent der Frauen mit Lehrausbildung arbeitslos, aber nur 1,8 Prozent der Männer. In denselben Jahrgängen erreichte die Arbeitslosigkeit unter weiblichen Absolventen von Hochschulkursen sogar 10 Prozent, während nahezu alle männlichen Absolventen einen Arbeitsplatz fanden⁸.

2.6 Kollektivvertragliche Diskriminierung

Nicht nur besitzen Frauen faktisch schlechtere Startchancen und geringere Aufstiegsmöglichkeiten, sie sehen sich selbst kollektivvertraglicher Diskriminierung ausgesetzt. Eine Untersuchung von über 300 Kollektivverträgen des Jahres 1978 zeigte, daß rund 20 Prozent dieser Verträge nominell gleiche Tätigkeit unterschiedlich bewerten. In einem Zehntel der Fälle erfuhren Frauen und Männer eine unterschiedliche Behandlung bei Zulagen und Begünstigungen. Jeder zwanzigste Kollektivvertrag stellte bei der Anrechnung von Dienstzeiten (etwa für Vorrückungen) auf das Geschlecht der Arbeitnehmer ab⁹.

Seit der Inkraftsetzung des Gleichbehandlungsgesetzes wurde eine Reihe von diskriminierenden Bestimmungen in den Kollektivverträgen beseitigt. Eine völlige Gleichstellung von Frauen und Männern konnte aber noch nicht erreicht werden. Eine Überprüfung der untersuchten Kollektivverträge im Jahre 1980 (Stand September 1980) ergab, daß noch immer rund 5 Prozent der Kollektivverträge für nominell gleiche Tätigkeiten eine niedrigere Lohnstufe für Frauen vorsehen, 5 Prozent wiesen unterschiedliche Bestimmungen bei Zulagen, Beihilfen oder Abfertigungen auf und 3 Prozent der Kollektivverträge stellten bei der Anrechnung von Dienstzeiten auf das Geschlecht ab.

Alle sechs Faktoren (Ausbildungsnachteile, Laufbahnbeschränkungen, unqualifizierte Tätigkeitsbereiche, Konzentration in Niedriglohnbranchen, unterdurchschnittliche Arbeitsplatzsicherheit und kollektivvertragliche Diskriminierung) tragen zu einer Erklärung für die empirisch belegte 50-Prozent-Regel bei. Die beiden folgenden Abschnitte dokumentieren die quantitativen Auswirkungen dieser Benachteiligung weiblicher Erwerbstätiger etwas detaillierter.

3. Erscheinungsbild der Diskrimination

3.1 Geschlechtsspezifische Entlohnungsunterschiede nach Wirtschaftszweigen

Besonders hohe Unterschiede in der Durchschnittsentlohnung zwischen (ganzjährig unselbständig beschäftigten) Männern und Frauen traten 1976 in folgenden Wirtschaftsbereichen auf: Geld-, Kredit- und Versicherungswesen (Männereinkommen in Prozent der Frauen: 178 Prozent), Handel (180 Prozent), Realitätenwesen und Rechtsdienste (185 Prozent), Textilindustrie (176 Prozent) und Chemische Industrie (167 Prozent). Die Spitzenwerte wurden in der Bekleidungsindustrie (189 Prozent) und im Bereich Haushaltung und Hauswartung (243 Prozent) erreicht.

Diese Aufstellung enthält recht verschiedenartige Wirtschaftsbereiche. Der Grund für die beträchtlichen Unterschiede bleibt indes immer gleich: Frauen füllen vor allem die untersten Ränge der Arbeitsplatzpyramide aus. Die angeführten Einkommendifferenzen finden sich daher sowohl in Branchen mit hohem Frauenanteil wie in Wirtschaftszweigen mit hoher Männerquote¹⁰.

Im Bereich „Haushaltung, Hauswarte“ stellen etwa Frauen das Hauptkontingent der Arbeitskräfte; sie füllen die vielen mäßig und unterbezahlten Positionen aus. Die gut remunerierten Stellen (wie etwa große moderne Siedlungsanlagen) bleiben dagegen Männersache. Ähnlich liegt der Fall auch in der *Bekleidungsindustrie*. Frauen „verdrängen“ Männer aus den untergeordneten Tätigkeitsbereichen. Dadurch nimmt der Anteil der Männer in den schlechterbezahlten Positionen ab; das hebt (statistisch gesehen) die Durchschnittsentlohnung von Männern in der betreffenden Branche. Im industriellen Bekleidungsbereich beispielsweise stellten die Frauen 1976 rund 83 Prozent der ungelernten Arbeiter, 93 Prozent der angelernten und 84 Prozent der Facharbeiter; aber nur 62 Prozent der (im Durchschnitt) relativ besser bezahlten Angestellten.

In der *Metallindustrie* liegt der Frauenanteil mit 19 Prozent aller Beschäftigten unter dem Gesamtdurchschnitt der Industrie (1976: 32,3 Prozent). Trotzdem zeigt sich ein ähnlicher hoher Entlohnungsunterschied wie in der Textilindustrie; denn auch hier sind Frauen auf untergeordnete Bereiche beschränkt: Frauen stellten 1976 zwar 30 Prozent der Hilfsarbeiter, aber nur 0,4 Prozent der Facharbeiter.

Das Ausmaß der geschlechtsspezifischen Unterschiede in einzelnen Wirtschaftsbereichen hängt eng mit deren Arbeitsorganisation zusammen. Je nach dem Verhältnis von untergeordneter und qualifizierter Tätigkeit schwankt die Differenz in der Durchschnittsentlohnung zwischen den verschiedenen Branchen. Der *Beherbergungs- und Gaststättenbereich* weist deshalb eine unterdurchschnittliche Benachteiligung der Frau auf (Entlohnungsvorsprung der Männer: 22 Prozent), weil die Betriebseinheiten meist nur eine schwache Gliederung des beschäftig-

ten Personals gestatten; es fehlt eine vielstufige Hierarchie in der Arbeitsorganisation.

Die angeführten Entlohnungsunterschiede beruhen auf den Daten der Lohnsteuerstatistik. Sie sind weder um Qualifikation, Arbeitszeit oder andere lohnbestimmende Faktoren bereinigt. Die Daten bezeugen daher eher die bereits skizzierte gesamtwirtschaftliche Benachteiligung als die besondere arbeitsplatzgebundene Diskriminierung der berufstätigen Frau. Auf die Diskriminierung im engeren Sinn geht der nächste Abschnitt über Stundenlohndifferentiale in der Industrie ein. Diese konnten allerdings nur für jene Branchen erhoben werden, in denen der Kollektivvertrag für eine nominell gleichwertige Tätigkeit eine unterschiedliche Lohngruppe für Männer und Frauen vorsieht, da in den Industrielohnerhebungen die Lohnsätze nach den kollektivvertraglichen Lohngruppen erhoben werden¹¹.

3.2 Lohnsatzdiskriminierung in der Industrie

Die reine geschlechtsspezifische Diskriminierung der Frau tritt besonders in jenen Branchen deutlich hervor, in denen Frauen bei gleicher Qualifikation weniger Stundenlohn erhalten.

In der *Nahrungs- und Genußmittelindustrie* arbeiteten 1976 rund 10 Prozent aller in der Industrie beschäftigten Frauen; sie stellten über 58 Prozent der ungelernten Arbeiter in dieser Branche. Diese weiblichen ungelernten Arbeiter mußten sich vielfach mit einem deutlich niedrigeren Stundenlohn als ihre männlichen Kollegen zufriedengeben. Im Süßwarenbereich erhielten Männer durchschnittlich einen um 15 Prozent höheren Stundenlohn; in der Teigwarenindustrie betrug die Differenz über 19 Prozent; in der Milch- und Käseindustrie über 22 Prozent; in der Obst- und Gemüseverwertung über 10 Prozent.

Ähnliche geschlechtsspezifische Istlohnunterschiede für ungelernte Arbeiter treten auch in anderen Industriezweigen auf. In der *Holzverarbeitenden Industrie* bestanden 1976 Differenzen bis zu 15 Prozent, in der *Glasindustrie* bis zu 22 Prozent, in der *Bekleidungsindustrie* (Knopfindustrie) sogar bis zu 34 Prozent.

Trotz zunehmender Qualifikation bleibt ein markanter Stundenlohnunterschied zwischen männlichen und weiblichen Arbeitern sichtbar: *Vorarbeiter* (angelernte Arbeiter) erhielten 1976 in der Nahrungs- und Genußmittelindustrie bis zu 36 Prozent mehr Stundenlohn als ihre weiblichen Kollegen; in der Obst- und Gemüseverwertung 24 Prozent, in der Papierverarbeitung bis zu 50 Prozent.

Die angeführten durchschnittlichen Istlöhne beruhen auf zwei einander überlagernden Diskriminierungseffekten. Nicht nur sahen die Kollektivverträge eine schlechtere Bezahlung der Frau für sachlich gleichwertig eingestufte Arbeit vor; die Unternehmer verschärften durch ihre Überzahlung der Kollektivvertragslöhne meist noch die geschlechtsspezifischen Entlohnungsunterschiede.

Lohndiskriminierung in der Industrie 1976

Übersicht 6

	Stundenlöhne in S		Männerlohn in % d.	Kollektivvertrags-		Männerlohn in % d.
	Frauen	Männer	Frauenlöhne	löhne in S		Frauenlöhne
			(Frauen = 100)	Frauen	Männer	(Frauen = 100)
<i>Angelernte Arbeiter</i>						
Molkereiindustrie	34,96	40,04	114,5	30,55	36,32	118,9
Papierverarbeitung	31,87	47,73	149,8	27,30	37,80	138,5
Obst- u.						
Gemüseverwertung	34,98	43,37	124,0	34,55	40,43	117,0
Suppenindustrie	34,88	47,45	136,0	31,21	40,87	131,0
<i>Ungelernte Arbeiter</i>						
Glasverarb. Industrie	28,61	34,79	121,6	25,00	25,00	100
Holzverarb. Industrie	33,27	38,38	115,4	29,44	29,44	100
Fleischwarenindustrie	32,09	35,86	111,7	26,53	31,15	117,4
Molkereiindustrie	28,50	34,96	122,7	26,95	30,55	113,4
Obst- u.						
Gemüseverwertung	33,26	36,70	110,3	29,40	31,29	106,4
Süßwarenindustrie	30,38	34,77	114,5	29,40	32,50	110,5
Teigwarenindustrie	29,90	35,43	118,5	29,00	31,40	108,3
Knopfindustrie	28,18	37,71	133,8	24,55	24,55	100

Quelle: Bundeskammer der gewerblichen Wirtschaft, Industrielohnerhebung.

4. Langfristige Entwicklung

Vor rund einem Jahrhundert (1885) verdienten in den Fabriken Wiens und Niederösterreichs Männer rund doppelt so viel wie Frauen (von

Übersicht 7

Geschlechtsspezifische Lohnpyramiden von Fabriksarbeiter(innen) in Wien und Niederösterreich 1885 (Wochenlohn in Gulden)

Dezil	Einkommen in Gulden		Männerlohn in % d. Frauenlöhne (Frauen = 100)
	Männer	Frauen	
unterster	4,4	1,8	244
2.	5,9	3,1	190
3.	7,1	3,5	214
4.	7,9	3,9	203
5.	8,8	4,3	205
6.	9,8	4,7	209
7.	10,8	5,2	208
8.	11,9	6,0	198
oberster	14,2	6,8	209

Quelle: M. Wagner. Lohnstrukturen in Industrie und Verwaltung: Wien und Niederösterreich 1868–1885. Ökonomische Ungleichheit und Industrialisierung. Ed. R. Dumke. Stuttgart 1982.

denen 90 Prozent weniger als das Existenzminimum erhielten). In dieser weiten historischen Sicht ist es zweifellos zu einer Verringerung geschlechtsspezifischer Lohnunterschiede gekommen.

Für einen kürzeren Zeithorizont von rund einem Vierteljahrhundert ist dagegen kein so eindeutiger Trend feststellbar: Diese Periode ist durch eine relativ stabile 50 Prozent-Relation gekennzeichnet.

4.1 Die Umverteilung zwischen Arbeitsplätzen führt zu keiner systematischen Besserstellung der Frauen

In den letzten 25 Jahren nahm die Erwerbsbeteiligung der Frauen um rund 10 Prozent-Punkte zu. Im gleichen Zeitraum unterlagen sowohl die Branchenzusammensetzung der österreichischen Wirtschaft wie die Qualifikationsstruktur weiblicher Arbeitskräfte einem deutlichen Wandel. Beide Entwicklungen bewirkten eine Umverteilung weiblicher Erwerbstätiger zwischen verschiedenen Wirtschaftszweigen und zwischen den unterschiedlichen Tätigkeitsfeldern innerhalb der österreichischen Betriebe. Nicht immer war diese Umverteilung für die Frauen von Vorteil. Beispielsweise bewirkte das Schrumpfen der *Textilindustrie* im Zeitraum 1970–78 eine Verschlechterung für die weiblichen Arbeitskräfte relativ zu ihren männlichen Kollegen. Im Jahr 1978 arbeiteten zwar nur mehr 13 Prozent der in der Industrie beschäftigten Frauen im Textilbereich (gegenüber 19 Prozent im Jahr 1970), doch ging dieser Anteilsrückgang vor allem zu Lasten der besserbezahlten Positionen. Der Frauenanteil nahm unter den Angestellten um 2,1 Prozent, unter den Facharbeitern um rund 4 Prozent und unter den angelernten Arbeitern um 3,5 Prozent ab. Hingegen nahm er unter den ungelernten Arbeitern um 5,9 Prozent zu.

Neben der Textilindustrie (13 Prozent) nehmen zwei weitere Branchen ein großes Kontingent weiblicher Arbeitskräfte auf: die *Bekleidungsindustrie* (14 Prozent aller in der Industrie beschäftigten Frauen) und die *Elektrobranche* (15 Prozent). In diesen beiden Industrien zeigt sich kein so eindeutiger Trend; weder erfuhren weibliche Arbeitskräfte eine so deutliche Verschlechterung wie im Textilbereich, noch besserte sich ihre relative Position im Zeitraum 1970–78. In der Bekleidungsindustrie nahm der Frauenanteil (1978: 62 Prozent) unter den Angestellten ab (– 3 Prozent), hingegen bei den Facharbeitern (+ 4 Prozent), den angelernten (+ 2 Prozent) und ungelernten Arbeitern (+ 0,5 Prozent) zu. Trotz zunehmender Bedeutung der Elektroindustrie für die Frauenbeschäftigung (Anteil an der industriellen Frauenbeschäftigung: 15 Prozent) ging der Frauenanteil in zwei Beschäftigungskategorien (ungelernte Arbeiter und Angestellte) zurück; unter den Facharbeitern wuchs die Frauenquote: von 0,6 Prozent auf 1,4 Prozent.

Das Beispiel der drei für die Frauenbeschäftigung wichtigsten Industriebranchen (zusammen mehr als 40 Prozent aller weiblichen Arbeitskräfte in der Industrie) zeigt folgendes: Es besteht kein direkter Zusammenhang zwischen der Verbesserung (oder Verschlechterung)

Übersicht 8

Frauenanteil in der österreichischen Industrie 1970 und 1978

	Angestellte		Facharbeit.		angel. Arbeit.		ungel. Arbeit.		% - Anteil an allen in der Industrie beschäft. Frauen	
	1970	1978	1970	1978	1970	1978	1970	1978	1970	1978
Bergwerke	17,1	19,6	0,0	0,0	1,2	3,7	15,6	15,8	0,6	0,2
Eisenhütten	29,0	16,2	0,1	0,0	2,9	5,3	15,8	37,6	2,2	0,1
Erdölindustrie	29,7	29,2	0,2	0,0	0,9	1,1	26,1	22,2	0,5	0,8
Stein- u. Keramische Industrie	31,5	28,9	2,9	3,4	12,4	9,5	19,3	21,3	1,9	2,4
Glasindustrie	36,5	36,8	6,0	2,7	30,3	33,7	54,2	39,9	1,6	1,2
Chemische Industrie	36,9	36,5	1,9	4,0	34,1	33,4	55,2	43,8	9,1	9,8
Papiererz. Industrie	33,1	32,9	0,2	4,4	19,2	27,6	22,7	39,8	1,7	3,5
Papierverarb. Industrie	38,6		4,2		57,6		57,7		2,2	
Holzverarb. Industrie	31,5	31,4	5,0	5,4	33,4	32,0	34,6	40,2	3,2	4,4
Nahrungs- u. Genußmittel	38,9	38,0	4,1	6,2	39,1	38,3	57,0	60,9	8,9	10,0
Ledererz. Industrie	37,2	40,7	32,8	44,8	41,3	72,9	50,0	70,7	0,4	5,0
Lederverarb. Industrie	42,7		50,1		75,9		76,7		4,8	
Gießerei-Industrie	30,2	28,6	0,1	0,1	12,4	6,6	21,5	33,8	0,9	4,8
NE-Metallindustrie	33,2		0,2		12,4		21,5		0,8	
Maschinen- u. Stahlbauindustrie	27,9	27,7	0,2	0,4	15,4	19,1	27,3	35,0	4,8	4,4
Fahrzeugindustrie	31,4	28,3	0,2	0,3	24,5	24,0	32,8	37,1	2,4	3,3
Eisen- u. Metall- warenindustrie	36,8	29,3	0,9	0,7	42,1	30,1	50,9	47,8	9,1	7,6
Elektroindustrie	33,0	29,1	0,6	1,4	68,9	68,9	64,7	58,4	12,5	15,1
Textilindustrie	38,3	36,2	49,9	46,1	70,0	66,5	52,1	58,0	18,5	13,2
Bekleidungsindustrie	65,4	62,2	83,3	87,0	90,4	92,5	79,5	79,9	13,9	14,2
Durchschnittl. Frauenanteil in der Industrie	35,5	33,1	9,8	7,7	42,9	40,6	42,2	44,9		

Quelle: Österreichisches Statistisches Zentralamt, Industriestatistik.

der Stellung weiblicher Arbeitskräfte und bestimmter allgemeiner Merkmale einer Industriebranche. Weder der Frauenanteil noch das relative Wachstum (Expansion oder Kontraktion) einer Industrie erlaubt eine Prognose über die Entwicklung der Position weiblicher Arbeitskräfte. Auch aus der Verschiebung zwischen den großen Wirtschaftssektoren läßt sich nur wenig für die relative Stellung der Frau direkt erschließen. So nahm in dem Niedriglohnbereich „Land- und Forstwirtschaft“ der Frauenanteil von 44 Prozent (1953) auf 31 Prozent (1980) ab. Im Handel dagegen, der bedeutend höhere Löhne bietet, stieg der Anteil von 44 Prozent auf 54 Prozent. Zugleich erhöhte sich der Frauenanteil in den Niedriglohnbereichen Textil und Bekleidung von 62 Prozent auf 78 Prozent. In der Hochlohnbranche „Chemie“ hielt sich hingegen die Frauenquote im Zeitraum 1953 bis 1980 bei rund einem Drittel.

Obwohl die relative Zu- oder Abnahme der Frauenbeschäftigung keinem leicht erkennbaren Branchenmuster folgt, läßt sich mit Sicherheit sagen, daß weibliche Arbeitskräfte vor allem in den niedrig bezahlten Positionen eines Wirtschaftszweiges neue Beschäftigung finden. Die deutlich verbesserte Qualifikation (allein im Zeitraum 1973 bis 1978 stieg der Anteil weiblicher Erwerbstätiger mit Lehrausbildung von 17 Prozent auf 24 Prozent; der Anteil von Akademikerinnen erhöhte sich von 1,7 Prozent auf 2,5 Prozent) und das Überwechseln in das Angestelltenverhältnis (1951: 18 Prozent der weiblichen Erwerbstätigen gegenüber mehr als 50 Prozent seit 1978) führte zu keiner drastischen Angleichung geschlechtsspezifischer Einkommensunterschiede. Das zeigen sowohl die Lohnstufen- als auch die Lohnsteuerstatistik¹³.

4.2 Auch in der gesamtwirtschaftlichen Lohnpyramide sind die Frauen nicht aufgestiegen

Die Lohnstufenstatistik der Sozialversicherungsträger stellt in einprägsamer Weise dar: die Frauen haben in dem Vierteljahrhundert zwischen 1953 und 1980 gegenüber den Männern nicht aufgeholt. Das Durchschnittseinkommen der Männer lag 1953 um 48 Prozent, im Jahr 1980 um 59 Prozent höher. Selbst wenn das Jahr 1957 (57 Prozent) als Vergleichsbasis gewählt wird, ergibt sich bloß eine Konstanz der

Übersicht 9

Mittelfristige Konstanz der geschlechtsspezifischen Einkommensunterschiede 1953–1980

		Männerlöhne in Prozent der Frauenlöhne (Frauen = 100)							
		1953	1957	1964	1967	1970	1973	1976	1980
Arbeiter									
Median		161	160	161	160	158	159	162	159
Durchschnittseinkommen		153	161	164	166	164	163	166	162
Angestellte									
Median		134	156	162	158	158	161	165	168
Durchschnittseinkommen		152	167	177	171	172	171	172	177
Unselbständig Beschäftigte insgesamt									
Median		143	154	155	153	152	154	155	153
Durchschnittseinkommen		148	157	162	161	160	158	159	159

Quelle: Hauptverband der österreichischen Sozialversicherungsträger, Lohnstufenstatistik.

geschlechtsspezifischen Entlohnungsunterschiede. Auch der statistisch robustere Median zeigt als Maßzahl für das mittlere Einkommen eine bemerkenswerte Starrheit im Abstand der Frauen- gegenüber den Männereinkommen.

Die Konstanz geschlechtsspezifischer Unterschiede gilt indes nicht für alle Berufsgruppen gleichermaßen. Bei den Angestellten und öffentlich Bediensteten (ohne pragmatisierte Beamte) nahm die Differenz sogar zu. Der Vorsprung der mittleren männlichen Entlohnung wuchs von 34 Prozent (1953) auf 56 Prozent (1957), 65 Prozent (1976) und schließlich 68 Prozent (1980). Bei den Arbeitern dagegen blieb der Entlohnungsunterschied im Median von durchschnittlich 60 Prozent über die gesamte Periode erhalten.

Die einheitliche gesamtwirtschaftliche Entwicklung setzt sich aus verschiedenartigen Einzeltrends zusammen. Das dokumentieren die Verschiebungen geschlechtsspezifischer Lohndifferenzen in den einzelnen Wirtschaftsbereichen. Die Lohnsteuerstatistiken über die Zwölfjahresperiode 1964–1976 zeigen folgendes Bild. In jenem Wirtschaftsbereich, der 1964 das höchste durchschnittliche Einkommen pro ganzjährig Beschäftigten aufwies, war auch die geschlechtsspezifische Differenz am größten: Im Geld-, Kredit- und Privatversicherungsbereich verdienten Männer 1964 um 83 Prozent mehr als Frauen; zwölf Jahre später betrug der Unterschied noch immer 78 Prozent. Dabei stellten Frauen fast die Hälfte (47 Prozent) aller Arbeitskräfte in dieser Branche.

Der geringste Unterschied bestand 1964 im Wirtschaftsbereich „Gebietskörperschaften und Sozialversicherungen, Unterrichts- und Forschungswesen“; diese Differenz von 23 Prozent hat sich in der Zwölfjahresperiode mehr als verdoppelt; sie betrug 48 Prozent im Jahre 1976. Nach einer starken Zunahme im Verlauf der sechziger und beginnenden siebziger Jahre, erfolgte wiederum ein leichter Rückgang: 23 Prozent (1964), 41 Prozent (1967), 54 Prozent (1970), 57 Prozent (1973), 48 Prozent (1976).

Relativ konstant blieb der geschlechtsspezifische Abstand in der Chemischen Industrie (rund 70 Prozent), im Textil- und Bekleidungsbereich (rund 75 Prozent), im Handel und im Geld-, Kredit- und Versicherungswesen (rund 80 Prozent). In der elektrotechnischen Industrie kam es zu einem leichten Rückgang (1964: 56 Prozent; 1976: 49 Prozent), während die Land- und Forstwirtschaft (1964: 75 Prozent, 1967: 66 Prozent, 1970: 73 Prozent, 1973: 65 Prozent, 1976: 80 Prozent) zyklischen Schwankungen unterlag¹⁴.

4.3 Nur die Lohndiskriminierung i. e. S. nimmt ab

Was die Entlohnung betrifft, so haben Frauen ihren Rückstand gegenüber Männern nicht aufholen können; einzig die Lohndiskriminierung im engeren Sinn nahm in den vergangenen 10 Jahren deutlich ab. Dazu hat auch das 1979 verabschiedete Bundesgesetz über die Gleichbehandlung von Mann und Frau, das jede benachteiligende,

sachlich nicht fundierte Lohndifferenzierung zwischen den Geschlechtern verbietet, beigetragen. Diese Vermutung legen zumindest die Daten der Industrielohnerhebung nahe¹⁵.

Deutliche Erfolge sind etwa bei den ungelernten Arbeitern (über 18 Jahre) in der Lederwarenindustrie zu verzeichnen. Verdienten Männer 1970 um 23 Prozent mehr, so erzielten 1979 Männer und Frauen den gleichen Stundenlohn (S 37,90). Eine ähnliche Entwicklung trat in der Holzverarbeitenden Industrie ein; die geschlechtsspezifische Lohndifferenz (1970: 16,5 Prozent) war für ungelernte Arbeit bei einem Stundenlohn von S 45,40 eingeebnet. In gleicher Richtung tendierten Stundenlöhne für Maschinwäscher in „Industriellen Wäschereien, Chemische Putzereien und Kleiderfärbereien“ 1970: 9,5 Prozent, 1979: 0 Prozent (Stundenlohn S 46,50). Ein entsprechender Abbau von Lohndiskriminierung läßt sich auch für andere Industriezweige erkennen.

Allerdings ist dieser Prozeß keineswegs abgeschlossen. Noch immer erhalten Frauen bei gleicher Qualifikation geringeren Lohn. So verdienten 1979 Frauen als angelernte Arbeiterinnen in den Brauereien oder etwa als ungelernte Arbeiterinnen in der Glasindustrie einen um 12,7 bzw. 18,4 Prozent niedrigeren Stundenlohn als ihre männlichen Kollegen, obwohl der Kollektivvertrag die gleiche Entlohnung für beide Geschlechter vorsieht.

5. Schlußbetrachtungen

Die geringeren Einkommenschancen weiblicher Erwerbstätiger spiegeln den sozialen und wirtschaftlichen Status der Frau wider. Aufgrund ihrer schlechteren Ausbildung, ihrer geringeren räumlichen Mobilität und zahlreicher Vorurteile über den Wert weiblicher Arbeitskraft sind Frauen gezwungen, zu ungünstigeren Bedingungen als ihre männlichen Kollegen zu arbeiten. Die ökonomische Zurückstellung begleitet die weiblichen Erwerbstätigen ihr ganzes Arbeitsleben. Das zeigen Daten des österreichischen Mikrozensus aus dem Anfang der siebziger Jahre. Der Einkommenszuwachs während der Berufslaufbahn fällt bei Frauen wesentlich bescheidener aus als bei Männern: während männliche Arbeiter schon mit 26 Jahren zu 30 Prozent das mittlere Referenzeinkommen (genau: den 6. Dezil) überschritten hatten, erreichten von den weiblichen Arbeitern überhaupt nur 2 Prozent diese Grenze. In jeder Altersklasse erreichte ein größerer Anteil von Männern mit Volksschulabschluß das Referenzeinkommen als dies bei Frauen mit abgeschlossener Hauptschule der Fall ist. Das gleiche galt eine Bildungsstufe höher. Männer mit Hauptschulabschluß besaßen in jeder Altersklasse eine größere Chance das Referenzeinkommen (= 6. Dezil) zu überschreiten, als Maturantinnen. Oder anders ausgedrückt: Das durchschnittliche Alters-Einkommenprofil von Maturantinnen verläuft flacher als das von männlichen Hauptschülern¹⁶.

Die Berücksichtigung dieser lebenslangen Benachteiligung von weiblichen Arbeitskräften legt nahe, daß wirtschaftliche Mechanismen

allein die Gleichstellung der Frau nicht herbeiführen werden. Denn offensichtlich erbringt die Investition in Ausbildung für weibliche Arbeitskräfte weitaus geringere durchschnittliche Erträge als für Männer. Unter einem rein ökonomischen Kalkül bewirkt diese Diskriminierung eine Entmutigung von Bildungsinvestitionen bei Mädchen. In dieser geringeren Ausbildung würden sich schließlich jene Vorurteile bestätigt sehen, die davon ausgehen, daß Frauen von ihrer (sozialen) Natur her eine geringere Produktivität aufweisen¹⁷.

Nur eine nicht ausschließlich von marktwirtschaftlichen Überlegungen geleitete Politik kann zu einer Gleichstellung weiblicher Arbeitskräfte führen. Dazu zählt etwa der Abbau geschlechtsspezifischer Stundenlohndifferentiale. Um indes über die Beseitigung von Diskriminierung im engeren Sinn hinauszugelangen, muß eine jahrhundertlange Entwicklung ausgeglichen werden. Dazu bedarf es vermutlich eines Programms „ausdrücklicher Förderung“, wie dies in den Vereinigten Staaten in Form der „affirmative action“ erfolgt. Ein solches Programm reicht vom Verbot bei Stellenausschreibungen nur Bewerber eines bestimmten Geschlechts zuzulassen, bis zum Postulat, auf allen Ebenen eines Unternehmens Arbeitsplätze in einem angemessenen Verhältnis durch Frauen zu besetzen. Der öffentliche Dienstgeber könnte in dieser Hinsicht richtungsweisende Initiativen setzen. Denn auch im Bundesdienst sind Frauen in den oberen Verwendungsgruppen in hohem Maße unterrepräsentiert¹⁸.

Zuletzt sei noch angemerkt, daß die Gleichstellung der Frau nicht notwendigerweise einen Beitrag zur Verringerung der gesamtwirtschaftlichen Einkommensungleichheit leistet. Denn die Streuung von Löhnen und Gehältern unter den weiblichen Erwerbstätigen steht jener der Männer nicht nach. Selbst bei Berücksichtigung überdurchschnittlich hoher Teilzeitbeschäftigung zeigt sich für die unselbständig erwerbstätigen Frauen ein hohes Maß an Einkommensungleichheit, die etwa jener unter Männern entspricht. Vermutlich bewirkt der Abbau geschlechtsspezifischer Diskrimination eine Umverteilung von Arbeitsplätzen, nicht aber eine Beseitigung der ungleichen Einkommenschancen unter den österreichischen Erwerbstätigen beiderlei Geschlechts.

Anmerkungen

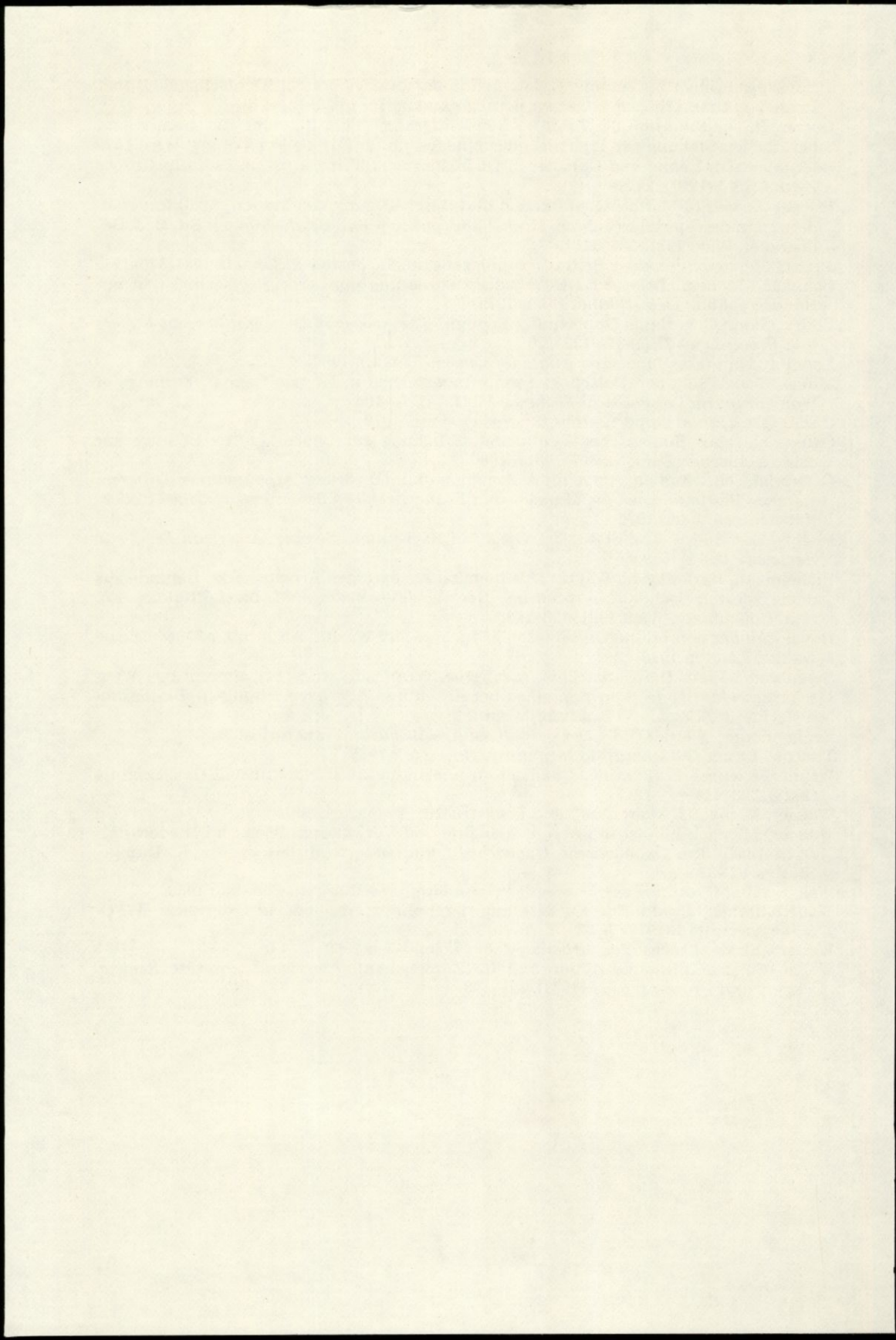
- 1 Überarbeitete Fassung des Forschungsberichtes „Geschlechtsspezifische Einkommensunterschiede“ (Institut für Höhere Studien, Wien 1981), erstellt im Auftrag des Bundesministeriums für Soziale Verwaltung. Für Anregungen, Kritik und Unterstützung danken wir G. Linshalm, H. Rieger, I. Rowhani, H. Steiner, S. Stadelmann und G. Suppanz.
- 2 Das Durchschnittseinkommen der Lohnpyramide liegt deshalb höher als das mittlere Einkommen, weil die unteren Einkommensklassen von einer größeren Zahl von Einkommensbezieheren besetzt sind als die oberen.
- 3 Dazu: Fischer-Kowalski 1981. Zu einem abweichenden Ergebnis für die BRD: Langkau 1979, 53 ff. Auch Low Pay Unit 1980 führt einen erheblichen Teil der Lohnunterschiede in Großbritannien auf Teilzeitbeschäftigung zurück.
- 4 Zur Konstanz in den letzten 25 Jahren: Christl 1980; (eine abweichende Interpretation

- bei Walterskirchen 1979). Noch weiter zurückreichende Daten (für geschlechtsspezifische Lohnunterschiede in der Wiener und niederösterreichischen Industrie): Wagner 1982.
- 5 Ausführlicher bei Fischer-Kowalski 1981; analoge Entwicklung in der BRD: Walch 1980, 30 ff.
 - 6 Entsprechende Proportionen in der BRD: Langkau 1979, 106.
 - 7 BRD: a. a. O. 101 ff.; die skizzierte „Verdrängung“ von Männern durch Frauen in Niedriglohnbranchen läßt sich nach dem Muster der Arbeitsplatzkonkurrenz (Thurrow 1975) erklären.
 - 8 Dabei handelt es sich vor allem um Kurzstudien, wie etwa der Ausbildung zum Volks- bzw. Hauptschullehrer an den Pädagogischen Akademien. Ausführlicher: Fischer-Kowalski 1981. Der Zusammenhang zwischen geringer Entlohnung und unterdurchschnittlicher Arbeitsplatzsicherheit ist unter dem Begriff „segmentierter Arbeitsmarkt“ empirisch immer wieder dokumentiert worden: Sengenberger 1978.
 - 9 Österreichische Studiengruppe Automation und industrielle Arbeitnehmer 1978.
 - 10 Aus diesem Grund scheint uns die immer wieder angeführte (OECD ED 1979) geschlechtsspezifische Segmentierung nach Branchen nur einen geringen Erklärungs-wert für die Benachteiligung weiblicher Erwerbstätiger zu besitzen. (Abweichende Ansicht: Fischer-Kowalski 1981). Eine Projektion geschlechtsspezifischer Branchen-segmentation enthält Schmoranz 1981.
 - 11 Einen Vergleich zwischen Lohnstufen- und Lohnsteuerstatistik als Datenquellen für Einkommensvergleiche: Chaloupek 1981.
 - 12 Ausführlicher zu regionalen Unterschieden bei geschlechtsspezifischen Einkommens-differentialen: Christl/Wagner 1981. Eine detaillierte Studie über Oberösterreich: Eder 1981.
 - 13 Fischer-Kowalski 1981.
 - 14 Zur Veränderung regionaler Unterschiede: Christl/Wagner 1981.
 - 15 Auswirkung ähnlicher Gleichbehandlungsgesetze in Großbritannien: Low Pay Unit 1980, 1 ff. Die Abnahme der Lohndiskriminierung (i. e. S.) weiblicher Erwerbstätiger von 16 Prozent (1960) „vorenthaltenen“ Lohnes auf 8 Prozent (1976) in der BRD: Langkau 1979.
 - 16 Allgemeine Lebensbedingungen von erwerbstätigen Frauen: Österreichisches Statisti-sches Zentralamt 1980. Zu Alter-Einkommensprofilen: Weissel 1969 (Löhne in der Wiener Industrie); Wagner 1978 (Nettoeinkommen, Mikrozensus); Juch 1981 (Löhne und Gehälter österreichischer Erwerbstätiger; Lohnstufenstatistik); Eder 1981 (Löhne und Gehälter in Oberösterreich, Stichprobe). Andersartige Verläufe in der BRD: Clement/Tessaring/Weissshuhn 1980. Für Großbritannien: Royal Commission 1980.
 - 17 „Ökonomische“ Erklärungen des Diskriminierungsmechanismus: Arrow 1980; Phelps 1972; ausführliche empirische Belege: Mincer/Polachek 1974; österreichische Daten: Wagner 1981, 67 ff. Spezielle Probleme hochqualifizierter Frauen beim Arbeitsplatz-wechsel: Pichelmann/Wagner 1981.
 - 18 Zur Einschätzung amerikanischer Erfahrungen: Loury 1981, Welch 1981. Zum Bun-desdienst: Dorrer 1979.

Literatur

- Arrow, Kenneth J. Models of Job Discrimination. *Wealth, Income and Inequality*. Ed. A. B. Atkinson. Oxford 1980, 389–407
- Chaloupek, Günther. Die Verteilung der Einkommen aus unselbständiger Arbeit in Österreich 1953–1975. *Einkommensverteilung in Österreich*. Ed. H. Suppanz/M. Wagner. Wien 1981
- Christl, Josef. Entwicklungstendenzen in der österreichischen Lohn-Gehaltspyramide zwischen 1953 und 1979. *Empirica* 2 (1980), 199–222
- Christl, Josef/Michael Wagner. Geschlechtsspezifische Einkommensunterschiede, Öster-reich 1953–1979. Institut für Höhere Studien, Wien 1981
- Clement, Werner/Manfred Tessaring/Gernot Weissshuhn. Zur Entwicklung der qualifika-

- tionsspezifischen Einkommensrelationen in der Bundesrepublik Deutschland. *Mitteilungen aus der Arbeitsmarkt- und Berufsforschung* 13 (1980), 184–212
- Dorrer, R. *Die Situation der Frau im Bundesdienst*. (= Schriftenreihe zur sozialen und beruflichen Stellung der Frau). Bundesministerium für Soziale Verwaltung, Wien 1979
- Eder, Manfred. Löhne und Gehälter in Oberösterreich. *Wirtschafts- und sozialpolitische Zeitschrift* 2 (1981), 29–69
- Fischer-Kowalski, Marina. Qualifikation und Beschäftigung von Frauen: Strukturveränderung in den siebziger Jahren. *Hochschulexpansion und Beschäftigung*. Ed. H. J. Bodenhöfer. Wien 1981, 286–321
- Juch, J. Personenbezogene Beitragsgrundlagenstatistik. *Soziale Sicherheit*. 1981, 176–181.
- Langkau, Jochem. Lohn- und Gehaltsdiskriminierung von Arbeitnehmerinnen in der Bundesrepublik Deutschland. Bonn 1979
- Loury, Glenn C. Is Equal Opportunity Enough? *The American Economic Review. Papers and Proceedings* 71 (1981), 122–126
- Low Pay Unit (Ed.). *Minimum wages for women*. London 1980
- Mincer, Jacob/Solomon Polachek. Family Investments in Human Capital: Earnings of Women. *Journal of Political Economy* 2/2 (1974), 76–108
- OECD (Ed.). *Equal Opportunities für Women*. Paris 1979
- Österreichisches Statistisches Zentralamt. Erhebung zur Lebenslage (= Beiträge zur österreichischen Statistik 587). Wien 1980
- Österreichische Studiengruppe für Automation und industrielle Arbeitnehmer. *Differenzierende Bestimmungen für Männer- und Frauenarbeit in den österreichischen Kollektivverträgen*. Wien 1978
- Pelphs, Edmund S. The Statistical Theory of Racism and Sexism. *American Economic Review* 62 (1972), 659–661
- Pichelmann, Karl/Michael Wagner. Akademiker am externen Arbeitsmarkt. Befunde aus dem österreichischen Mikrozensus. *Hochschulexpansion und Beschäftigung*. Ed. H. J. Bodenhöfer. Wien 1981, 130–146
- Royal Commission on the Distribution of Income and Wealth. *An A to Z of Income and Wealth*. London 1980
- Schmoranz, Ingo. *Die Entwicklung der Arbeitskräftenachfrage bei alternativen Wirtschaftsstrukturen* (= Schriftenreihe über Arbeit und Arbeitsbeziehungen). Bundesministerium für Soziale Verwaltung, Wien 1981
- Sengenberger, Werner (Ed.). *Der gesplittete Arbeitsmarkt*. Frankfurt 1978
- Thurow, Lester G. *Generating Inequality*. New York 1975
- Wagner, Michael. Einkommenschancen im Lebenszyklus. *Wirtschaft und Gesellschaft* 4 (1978), 393–414
- Wagner, Michael. *Umverteilung und Lohnstruktur*. Frankfurt 1981
- Wagner, Michael. Lohnstrukturen in Industrie und Verwaltung: Wien und Niederösterreich 1868–1885. *Ökonomische Ungleichheit und Industrialisierung*. Ed. R. Dumke. Stuttgart 1982
- Walch, Jutta. *Ökonomie der Frauendiskriminierung*. Freiburg im Breisgau 1980
- Walterskirchen, Ewald. Die Entwicklung der Lohnunterschiede in Österreich. *WIFO-Monatsberichte* 1 (1979), 9–22
- Weissel, Erwin. *Lebensalter, Arbeitszeit und Lohn*. Wien 1969
- Welch, Finis. Affirmative Action and Its Enforcement. *American Economic Review. Papers and Proceedings* 71 (1981), 127–133



Die österreichischen Industrieunternehmen von 1973 bis 1979 im Spiegel ihrer Bilanzen

Franz Richter und Roland Müllner

1. Einleitung

Wie haben die österreichischen Industrieunternehmen die Jahre 1973 bis 1979 überstanden?

Die siebziger Jahre sind durch einen einschneidenden Strukturwandel der gesamten Weltwirtschaft charakterisiert. Die Rezession der Jahre 1974 und 1975 bildete den Auftakt zu einer Absenkung des allgemeinen Wachstumstrends, unter deren Eindruck die wirtschaftliche Entwicklung der westlichen Industriestaaten bis heute steht.

Auch Österreich blieb von diesen Einflüssen nicht verschont, obwohl wir, wie in so vielen Fällen, nur in abgeschwächter Form davon betroffen waren. So gelang es bis jetzt, die Arbeitslosigkeit, verglichen mit den übrigen westeuropäischen Ländern, auf einem niedrigen Prozentsatz zu halten. Dennoch treten heute im verstärkten Maße strukturelle Schwierigkeiten in der österreichischen Industrie auf. Die erforderlichen Anpassungen einzuleiten und zu fördern, wird die Hauptaufgabe der achtziger Jahre sein.

Für die Unternehmen folgten ab 1973 nach etlichen „fetten“ Jahren „sieben magere Jahre“, die, wie es den Anschein hat, auch in den achtziger Jahren kaum fetter zu werden versprechen. Die bisherigen Folgen dieser Entwicklung fanden im Jahre 1981 vorerst ihren traurigen Höhepunkt in einer Rekordzahl von Insolvenzen.

Steigende Fremdkapitalanteile, gekoppelt mit einem hohen Zinsniveau und einer seit den Jahren 1974/1975 permanenten Aufzehrung der Betriebssubstanz, zeigen ihre Langzeitwirkung.

Die Aufzehrung der Betriebssubstanz bedeutet wiederum verdeckte Auflösung stiller Rücklagen und sinkende Eigenkapitalanteile an der Bilanzsumme der Betriebe.

An Hand von einigen Bilanzkennzahlen soll versucht werden, die Eigenkapitalentwicklung und die Ertragsentwicklung der österreichischen Industrie von 1973 bis 1979 aufzuzeigen.

Die schlechte Eigenkapitalstruktur der österreichischen Industrieunternehmen wird viel beklagt. Dennoch gibt es kaum verlässliche empirische Untersuchungen darüber. Bis zu welchem „Mindesteigenkapitalanteil“ ein Fortbestand eines Unternehmens noch gewährleistet ist, kann nicht mit Sicherheit festgelegt werden. Eine Folge der sinkenden Eigenkapitaldecke ist jedoch die überproportional ansteigende Zinsenbelastung, die die Unternehmensgewinne aufzehrt.

2. Die Eigenkapitalstruktur

Die in der Folge präsentierten Ergebnisse basieren auf einer statistischen Auswertung der Bilanzen von im Durchschnitt ca. 700 österreichischen Industrieunternehmen über den Zeitraum von 1973 bis 1979, welche die Autoren im Zuge einer umfangreicheren empirischen Untersuchung vorgenommen haben. Dabei treten vor allem nach den Gliederungskriterien „Rechtsformen“ und „Größenklassen“ bedeutende Unterschiede zutage.

Die Gliederung nach Rechtsformen unterscheidet Aktiengesellschaften (AG), Gesellschaften mit beschränkter Haftung (GmbH), Personengesellschaften (Pers) und Gesellschaften mit beschränkter Haftung & Co. KGs (CoKG).

Die statistische Auswertung erfolgte über eine Mediananalyse (MED) mit unteren und oberen Quartilswerten (= UQU, OQU). Diese statistische Methode hat gegenüber dem arithmetischen Mittel den Vorteil der Ausschaltung von Verzerrungen nach besonders großen bzw. kleinen Elementen.

Betriebswirtschaftlich unterscheidet man Eigenkapital im engeren Sinn (EK i. e. S.) vom Risikokapital, auch Eigenkapital im weiteren Sinn (EK i. w. S.) genannt. Zum Eigenkapital im engeren Sinn zählen je nach Rechtsform das Grund- und Stammkapital, das Kapital voll haftender Gesellschafter und die registrierten Kommanditeinlagen, vermehrt um die gesetzlichen und freien Rücklagen und eigenkapitalähnlichen Gesellschafterguthaben abzüglich Verlustvorträgen und Forderungen an Gesellschafter.

Das Eigenkapital im weiteren Sinn umfaßt das Eigenkapital im engeren Sinn, vermehrt um das Sozialkapital (= Abfertigungsrücklagen, Pensionsrückstellungen und Beiträge zum Unterstützungsfonds) und die Investitionsrücklage. Die Definition dieses sogenannten Risikokapitals als Eigenkapital ist durchaus gerechtfertigt, da der Unternehmer über dieses Kapital zinsenlos verfügen kann, solange das Unternehmen weiterbesteht. Diese einkommenssteuerliche Begünstigung zur Eigenkapitalbildung wird in der Praxis fast ausschließlich von Kapitalgesellschaften in Anspruch genommen, obwohl sie für jede Gesellschaftsform Gültigkeit besitzt.

Betrachtet man die Eigenkapitalentwicklung von Unternehmen mit unterschiedlichen Rechtsformen, so fällt die kritische Situation bei Personengesellschaften besonders ins Auge (vgl. Tabelle 1: Anteil des Eigenkapitals an der Bilanzsumme nach Rechtsformen).

Tabelle 1

Anteil des Eigenkapitals an der Bilanzsumme nach Rechtsformen

	1973	1974	1975	1976	1977	1978	1979
AG							
MED	27,68	27,21	27,29	27,44	24,73	23,45	21,52
UQU	16,24	16,23	16,69	15,98	13,15	11,82	10,72
OQU	38,61	38,64	38,53	37,72	36,72	34,79	32,89
GMBH							
MED	27,11	24,45	23,41	22,65	19,74	19,32	20,21
UQU	16,03	12,72	11,03	11,41	10,22	9,96	11,51
OQU	41,77	39,57	38,12	35,45	34,03	34,20	33,20
PERS							
MED	26,60	23,35	21,89	17,53	17,48	15,07	15,05
UQU	14,73	11,78	8,30	6,39	5,24	2,94	3,30
OQU	41,07	38,80	37,66	36,45	32,86	33,55	33,82
COKG							
MED	19,64	19,04	17,11	16,27	20,92	19,09	20,08
UQU	11,24	9,37	3,43	2,83	3,78	2,80	4,85
OQU	30,52	29,64	33,56	36,40	38,70	39,49	40,97
INSG							
MED	26,60	25,00	23,31	22,08	20,21	19,41	19,90
UQU	15,93	13,34	11,37	10,34	9,65	8,13	8,72
OQU	39,22	38,55	37,48	36,12	34,49	34,22	34,02

Seit 1973 ist bei den Personengesellschaften der Eigenkapitalanteil um über ein Drittel gesunken. Lag das Niveau 1973 nur geringfügig unter dem der AGs, so beträgt 1979 der Abstand zwischen dem Median der AGs einerseits und dem der Personalfirmen andererseits, bereits über 10 Prozent.

Beim Risikokapital ist die Entwicklung ähnlich (vgl. Tabelle 2: Risikokapital in Prozent der Bilanzsumme nach Rechtsformen).

Die Ausstattung der Aktiengesellschaften mit Risikokapital war bis 1976 relativ konstant und schwankte im Median zwischen 30 und 35 Prozent Anteil an der Bilanzsumme. Erst seit 1976 ist ein leichter Rückgang zu verzeichnen. Die Personengesellschaften weisen hingegen eine permanente Abnahme über den gesamten Zeitraum auf, wie nachfolgende Graphik verdeutlicht.

Der Grund dafür liegt zum Teil in den überhöhten Entnahmen der OHGs, KGs und Einzelpersonengesellschaften, die sich nur in beschränktem Maße und oft erst sehr spät an Konjunktur und Rezessionsphasen anpassen.

Tabelle 2

Risikokapital in Prozent der Bilanzsumme nach Rechtsformen

	1973	1974	1975	1976	1977	1978	1979
AG							
MED	33,33	34,59	34,18	34,30	33,14	31,38	29,65
UQU	23,34	24,07	24,44	23,08	22,25	21,38	17,78
OQU	48,26	46,12	48,87	49,17	47,28	44,75	45,19
GMBH							
MED	32,07	29,94	29,43	30,38	26,56	26,13	26,36
UQU	20,64	17,25	15,30	16,59	14,22	14,04	15,73
OQU	46,91	43,95	43,65	43,10	41,57	41,49	41,07
PERS							
MED	32,61	29,14	25,68	23,69	21,91	19,08	18,75
UQU	17,45	16,02	11,02	9,98	10,00	5,73	6,28
OQU	45,81	43,88	42,26	44,02	40,83	40,53	39,28
COKG							
MED	21,83	20,81	20,58	20,11	27,18	27,03	27,63
UQU	11,24	11,06	5,80	7,92	8,88	7,00	8,88
OQU	32,75	34,98	43,54	42,20	45,16	46,09	47,40
INSG							
MED	32,41	30,98	29,93	28,91	27,48	26,54	26,31
UQU	20,19	18,29	15,85	15,25	13,89	12,73	13,27
OQU	45,81	43,88	44,07	44,62	43,87	42,05	41,82

Wie verlief die Eigenkapitalentwicklung bei groß- und kleinbetrieblichen Unternehmungen über die Jahre 1973 bis 1979?

Kleinbetriebe (KLEI) werden in dieser Untersuchung mit einer maximalen Beschäftigtenanzahl von 50 bis 99 Arbeitnehmern je Unternehmen festgelegt. Als Großbetriebe (GROS) werden Unternehmen mit mehr als 1000 Beschäftigten bezeichnet. Somit ergibt sich für Mittelbetriebe (MITT) eine definitorische Festlegung von 100 bis 999 Beschäftigten als Gliederungskriterium.

Ein Vergleich zwischen Klein- und Großbetrieben zeigt, daß bei Kleinbetrieben der Eigenkapitalanteil bedeutend stärker rückläufig ist, als bei Großbetrieben (vgl. Tabelle 3: Anteil des Eigenkapitals an der Bilanzsumme nach Größen).

Aus den unteren Quartilswerten geht hervor, daß 25 Prozent aller Unternehmen seit 1977 fast kein Eigenkapital im engeren Sinn mehr besitzen.

Betrachtet man Groß- und Kleinbetriebe in bezug auf ihre Ausstattung mit Risikokapital, so verbessert sich die Situation zwar um einige Prozentpunkte. Die „Talfahrt“ seit 1973 kann jedoch nicht bestritten werden (vgl. Tabelle 4: Risikokapital in Prozent der Bilanzsumme nach Größen).

Eigenkapitalvergleich zwischen Personalfirmen und Aktiengesellschaften 1973-1979

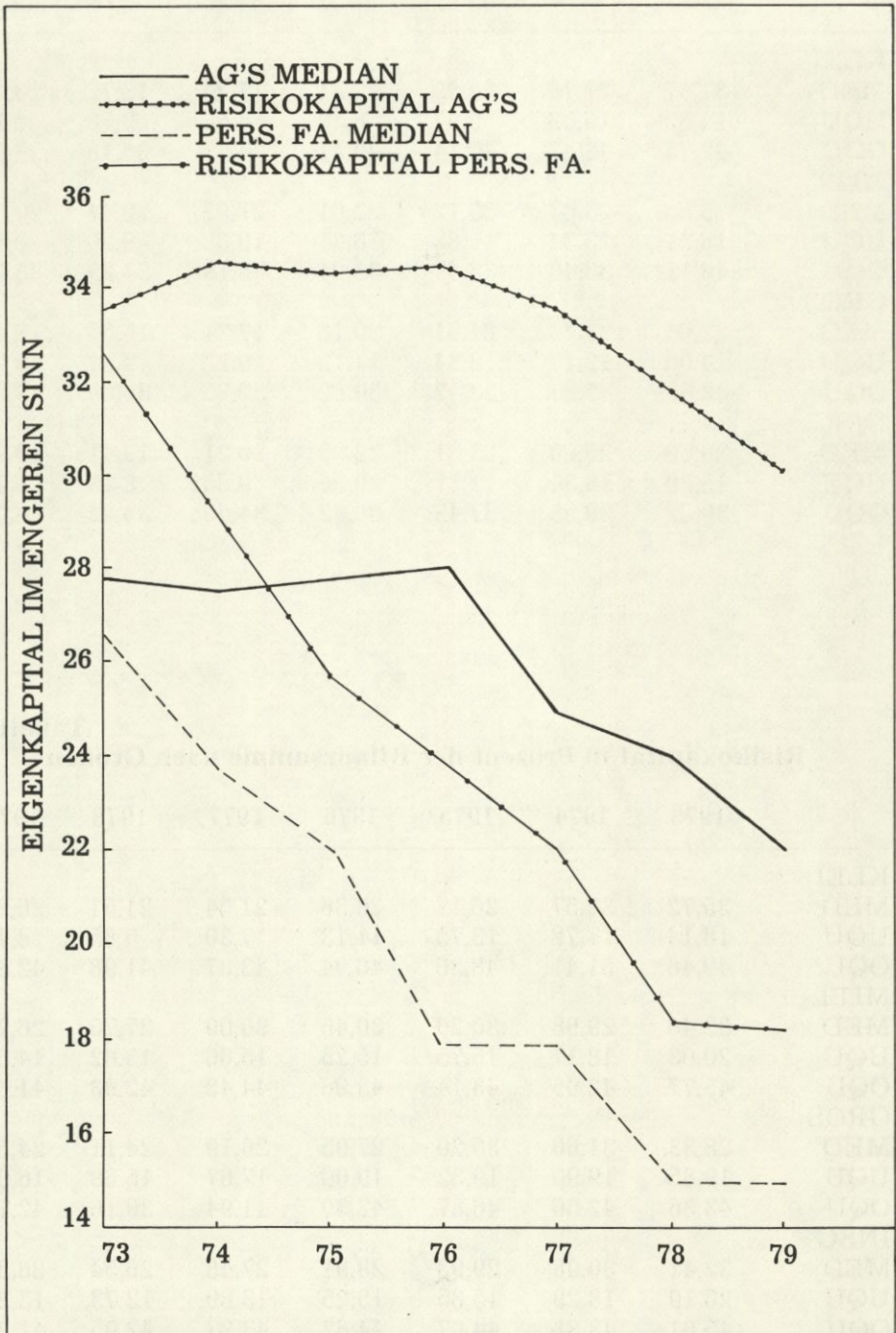


Tabelle 3

Anteil des Eigenkapitals an der Bilanzsumme nach Größen

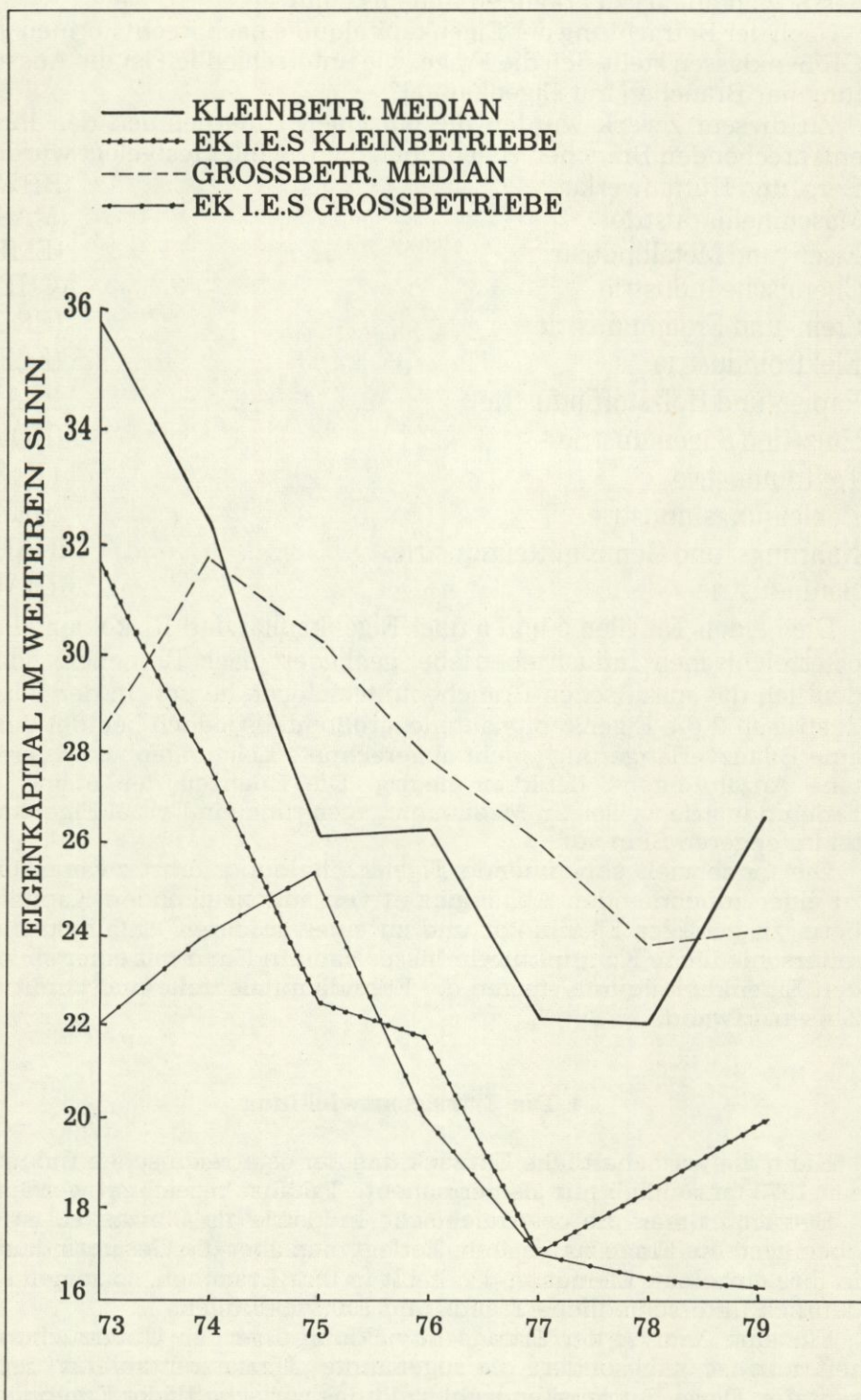
	1973	1974	1975	1976	1977	1978	1979
KLEI							
MED	31,57	27,75	22,89	22,31	17,24	18,72	20,45
UQU	14,83	16,02	9,97	8,19	4,58	2,78	4,15
OQU	42,75	43,47	40,14	40,11	34,71	36,18	36,57
MITT							
MED	26,86	23,63	23,12	22,61	21,92	20,44	20,04
UQU	16,51	13,34	11,83	10,21	10,58	9,20	9,46
OQU	40,11	38,48	36,89	35,91	35,19	34,29	33,66
GROS							
MED	22,04	23,73	24,91	20,16	17,21	16,56	16,44
UQU	14,06	12,17	12,34	11,12	10,22	9,32	9,21
OQU	32,65	32,27	33,42	30,52	30,75	30,09	33,85
INSG							
MED	26,60	25,00	23,31	22,08	20,21	19,41	19,90
UQU	15,39	13,34	11,37	10,34	9,65	8,13	8,72
OQU	39,22	38,55	37,48	36,12	34,49	34,22	34,02

Tabelle 4

Risikokapital in Prozent der Bilanzsumme nach Größen

	1973	1974	1975	1976	1977	1978	1979
KLEI							
MED	35,72	32,57	26,17	26,36	21,64	21,51	26,32
UQU	18,14	17,72	13,75	11,13	7,30	5,85	8,27
OQU	49,46	51,41	48,36	46,94	43,87	41,98	42,35
MITT							
MED	32,46	29,98	30,20	30,45	30,09	27,70	26,70
UQU	20,03	18,17	15,75	15,25	15,06	13,82	14,51
OQU	45,77	42,95	43,14	43,96	44,43	42,93	41,69
GROS							
MED	28,33	31,60	30,20	27,95	26,19	24,11	24,54
UQU	19,85	19,90	19,32	19,00	17,67	15,68	16,05
OQU	43,36	42,56	46,87	42,30	41,94	39,16	42,13
INSG							
MED	32,41	30,98	29,93	28,91	27,48	26,54	26,31
UQU	20,19	18,29	15,85	15,25	13,89	12,73	13,27
OQU	45,81	43,88	44,07	44,62	43,87	42,05	41,82

Eigenkapitalvergleich zwischen Klein- und Großbetrieben 1973-1979



Der Vergleich Eigenkapital im engeren Sinn mit dem Risikokapital macht ein weiteres Phänomen sichtbar. Sowohl die Personengesellschaften, als auch die Kleinbetriebe, beginnen erst ab 1978 die Vorteile des Sozialkapitals zu erkennen und auszunutzen.

Nach der Betrachtung der Eigenkapitalquote nach Rechtsformen und Größenklassen stellt sich die Frage, wie unterschiedlich ist die Ausstattung der Branchen mit Eigenkapital?

Zu diesem Zweck wurden die einzelnen Unternehmen den ihnen entsprechenden Branchen zugeordnet, die wie folgt festgelegt wurden:

Berg- und Hüttenwerke	(BHWK)
Maschinenindustrie	(MASH)
Eisen- und Metallindustrie	(EMET)
Chemische Industrie	(CHEM)
Stein- und Erdenindustrie	(ERDE)
Elektroindustrie	(ELEK)
Papier- und Holzstoffindustrie	(PAPI)
Holz- und Sägeindustrie	(HOLZ)
Textilindustrie	(TEXT)
Bekleidungsindustrie	(BEKL)
Nahrungs- und Genußmittelindustrie	(NAHR)
Bauindustrie	(BAUI)

Die beiden Tabellen 5 und 6 über Eigenkapital und Riskokapital der österreichischen Industriebetriebe, gegliedert nach Branchen, heben deutlich die spezifischen Branchenunterschiede hervor. In der Bauindustrie sind die Eigenkapitalanteile, größtenteils jedoch bedingt durch eine Bilanzverlängerung „nicht abgerechnete Leistungen“ bzw. „erhaltene Anzahlungen“, denkbar niedrig. Die Bilanzen der Stein- und Erdenindustrie weisen im Median hingegen rund ein Drittel Eigenkapital im engeren Sinn auf.

Die tendenziell abnehmende Eigenkapitalquote führt zwangsläufig zu einer zunehmenden Abhängigkeit von außenstehenden Kapitalgebern, zu geringer Flexibilität und zu einer größeren Anfälligkeit auf unterschiedliche Konjunktуреinflüsse. Hand in Hand mit einer sinkenden Eigenkapitalquote steigen die Fremdkapitalanteile und damit der Zinsenaufwand.

4. Die Ertragsentwicklung

Kann die wirtschaftliche Entwicklung der österreichischen Industrie seit 1973 tatsächlich nur als permanente Talfahrt bezeichnet werden?

Betrachtet man die österreichische Industrie als Ganzes, so ist die oben gestellte Frage zu bejahen. Zerlegt man aber die Gesamtindustrie in ihre einzelnen Elemente, das heißt in ihre Branchen, so zeigen sich deutlich unterschiedliche Trends und Entwicklungen.

Für eine Analyse der Ertragsentwicklung über den Untersuchungszeitraum ist insbesondere die sogenannte „Umsatzrentabilität“ repräsentativ. Diese Betriebskennzahl stellt das wirtschaftliche Ergebnis¹ in

Tabelle 5

Anteil des Eigenkapitals an der Bilanzsumme nach Branchen

	1973	1974	1975	1976	1977	1978	1979
BHVK							
MED	27,64	23,97	25,43	20,18	22,48	22,44	22,76
MASH							
MED	26,18	22,06	19,44	19,08	16,48	15,80	15,38
EMET							
MED	36,13	29,51	27,85	26,11	23,01	19,39	19,90
CHEM							
MED	27,05	26,27	26,81	26,79	26,09	24,79	23,43
ERDE							
MED	36,45	33,64	36,17	31,19	32,30	30,87	31,56
ELEK							
MED	25,57	24,09	24,19	21,31	23,08	22,35	21,27
PAPI							
MED	23,03	28,79	27,01	24,88	17,59	16,94	17,63
HOLZ							
MED	26,86	25,06	16,37	15,08	14,07	9,96	13,57
TEXT							
MED	27,99	25,50	26,66	21,00	18,74	20,07	21,76
BEKL							
MED	17,12	21,83	22,23	24,47	20,92	18,31	16,42
NAHR							
MED	23,02	23,47	19,57	26,03	23,21	24,39	23,49
BAUI							
MED	11,81	15,05	9,66	10,75	9,97	11,80	8,72
INSG							
MED	26,60	25,00	23,31	22,08	20,21	19,41	19,90

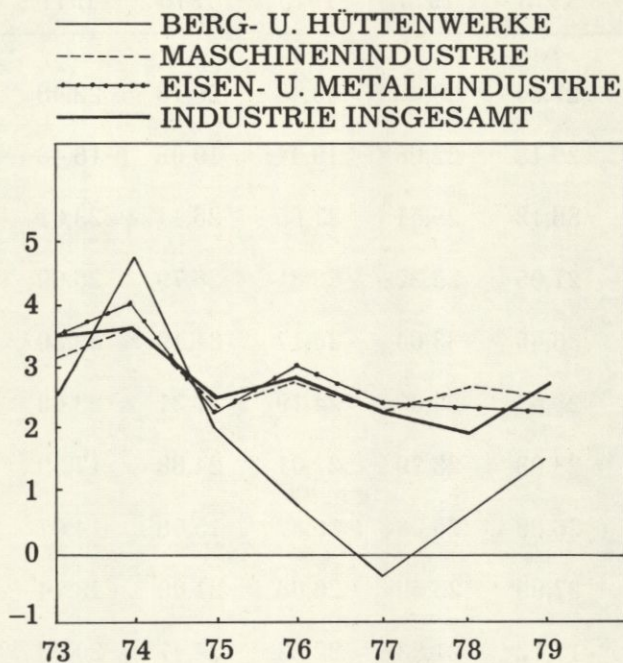
Prozenten des Nettoumsatzes dar. Sie ist im besonderen Maße dazu geeignet, den Konjunkturverlauf im nachhinein abzubilden. Zu diesem Zweck wurde die Stichprobe nach der bereits gezeigten Branchengliederung geschichtet und auf Konjunkturschwankungen untersucht.

Die folgenden vier Graphiken zeigen durchwegs in allen Branchen den Konjunktureenbruch 1975. Eine in den meisten Branchen darauffolgende leichte Erholung ist nur von kurzer Dauer. Diese erste Rezession wird 1977 und 1978 durch einen weiteren Einbruch noch beträchtlich verschärft. Die Daten zeigen im Median 1978 zumeist die absolut niedrigsten Werte. 1979 ist eine geringe Erholung feststellbar, wobei die Werte 1979 in vielen Branchen erst das Niveau des ersten Rezessionsjahres 1975 erreichen (vgl. Absolutwerte Tabelle 7).

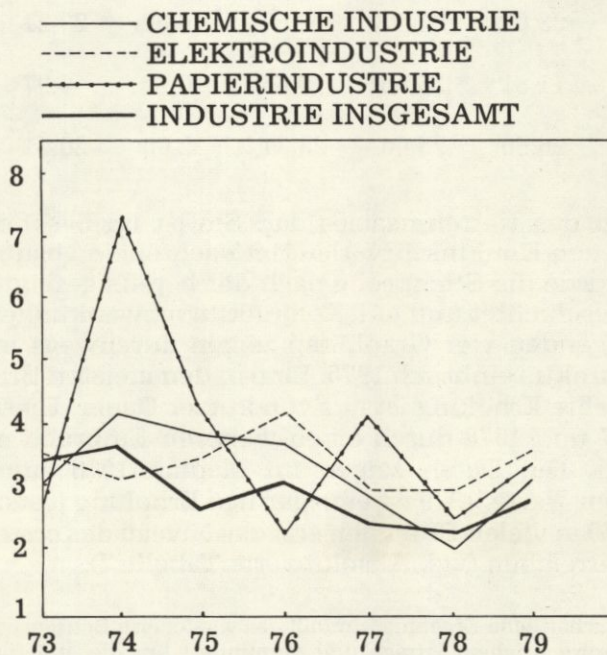
1 Das „wirtschaftliche Ergebnis“ umfaßt das versteuerte Betriebsergebnis, vermehrt um die außerordentlichen Erträge und vermindert um die außerordentlichen Aufwendungen.

Ertragsentwicklung 1973 bis 1979 Gegliedert nach Branchen Median

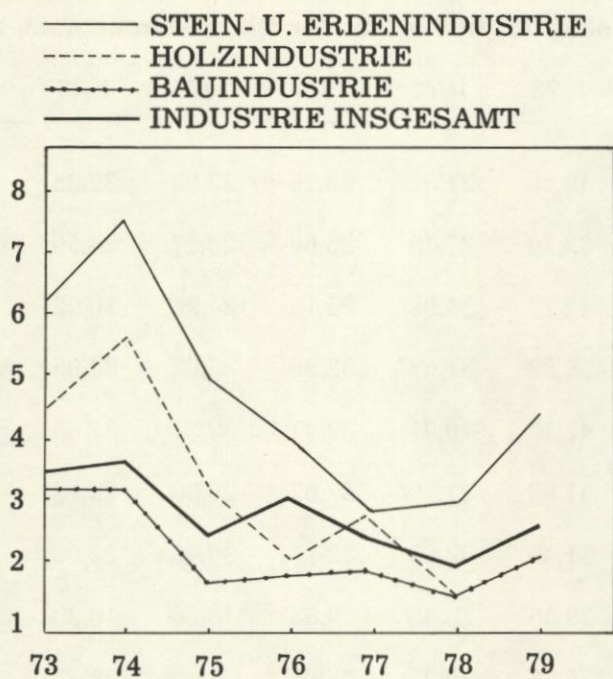
WIRTSCHAFTLICHES ERGEBNIS



WIRTSCHAFTLICHES ERGEBNIS



WIRTSCHAFTLICHES ERGEBNIS



WIRTSCHAFTLICHES ERGEBNIS

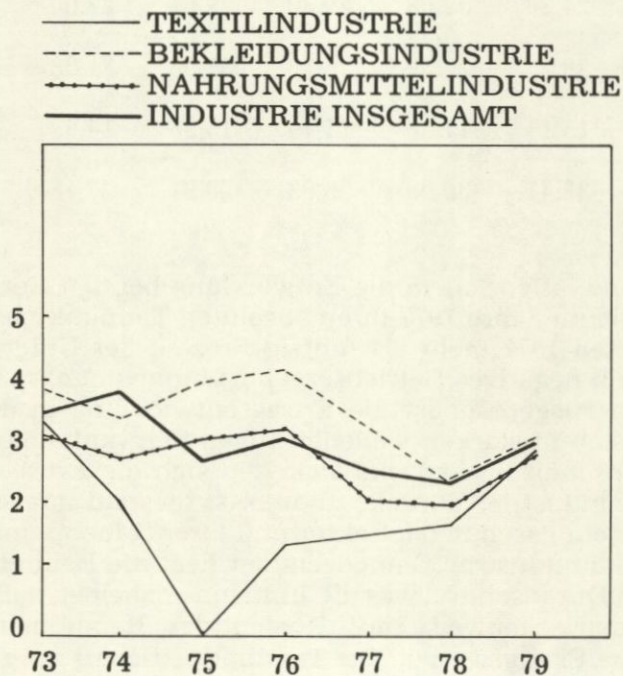


Tabelle 6

Risikokapital in Prozent der Bilanzsumme nach Branchen

	1973	1974	1975	1976	1977	1978	1979
BHWK							
MED	40,66	37,02	38,76	33,90	32,35	34,26	33,70
MASH							
MED	32,18	27,13	25,60	25,17	24,50	23,80	23,21
EMET							
MED	42,14	34,35	35,19	34,96	30,22	32,56	29,40
CHEM							
MED	29,89	31,67	32,96	35,02	33,95	31,82	30,41
ERDE							
MED	42,15	40,01	39,47	39,57	37,66	36,83	37,97
ELEK							
MED	31,93	31,75	32,62	29,30	32,12	30,71	27,75
PAPI							
MED	31,45	32,97	32,16	30,45	22,98	24,25	23,97
HOLZ							
MED	29,55	29,68	20,63	16,26	16,29	11,93	14,49
TEXT							
MED	29,83	29,27	29,81	24,52	22,81	23,29	26,66
BEKL							
MED	24,36	32,63	29,30	29,54	27,00	23,16	20,21
NAHR							
MED	28,26	27,39	25,78	31,96	31,63	30,02	28,75
BAUI							
MED	15,15	17,50	11,79	15,36	14,88	17,68	17,38
INSG							
MED	32,41	30,98	29,93	28,91	27,48	26,54	26,31

Auffallend ist vor allem die Entwicklung bei den Berg- und Hüttenwerken, die im Jahre 1977 ihren absoluten Tiefpunkt aufweisen. Demnach mußten 1977 mehr als fünfzig Prozent der Unternehmen dieser Branche ein negatives Betriebsergebnis hinnehmen.

Deutlich ausgeprägt ist die Ertragsentwicklung in der Papierindustrie, die sich in starken wellenförmigen Schwankungen manifestiert. Überdurchschnittlich gut entwickelten sich die Erträge in der Stein- und Erdenindustrie. Zurückzuführen ist dies auf ihre besondere Stellung in einem geschützten Sektor und ihrer „Monopolposition“ gegenüber der Bauindustrie. Demgegenüber liegt die Bauindustrie deutlich unter dem Durchschnitt, was die Annahme nahelegt, daß die Stein- und Erdenindustrie teilweise auf Kosten der Bauindustrie überdurchschnittliche Erträge erzielt. Die Textilindustrie, die vom Einbruch 1975 am stärksten in Mitleidenschaft gezogen wurde, zeigt für das Jahr 1979 eine deutlich bessere Ertragslage.

Tabelle 7

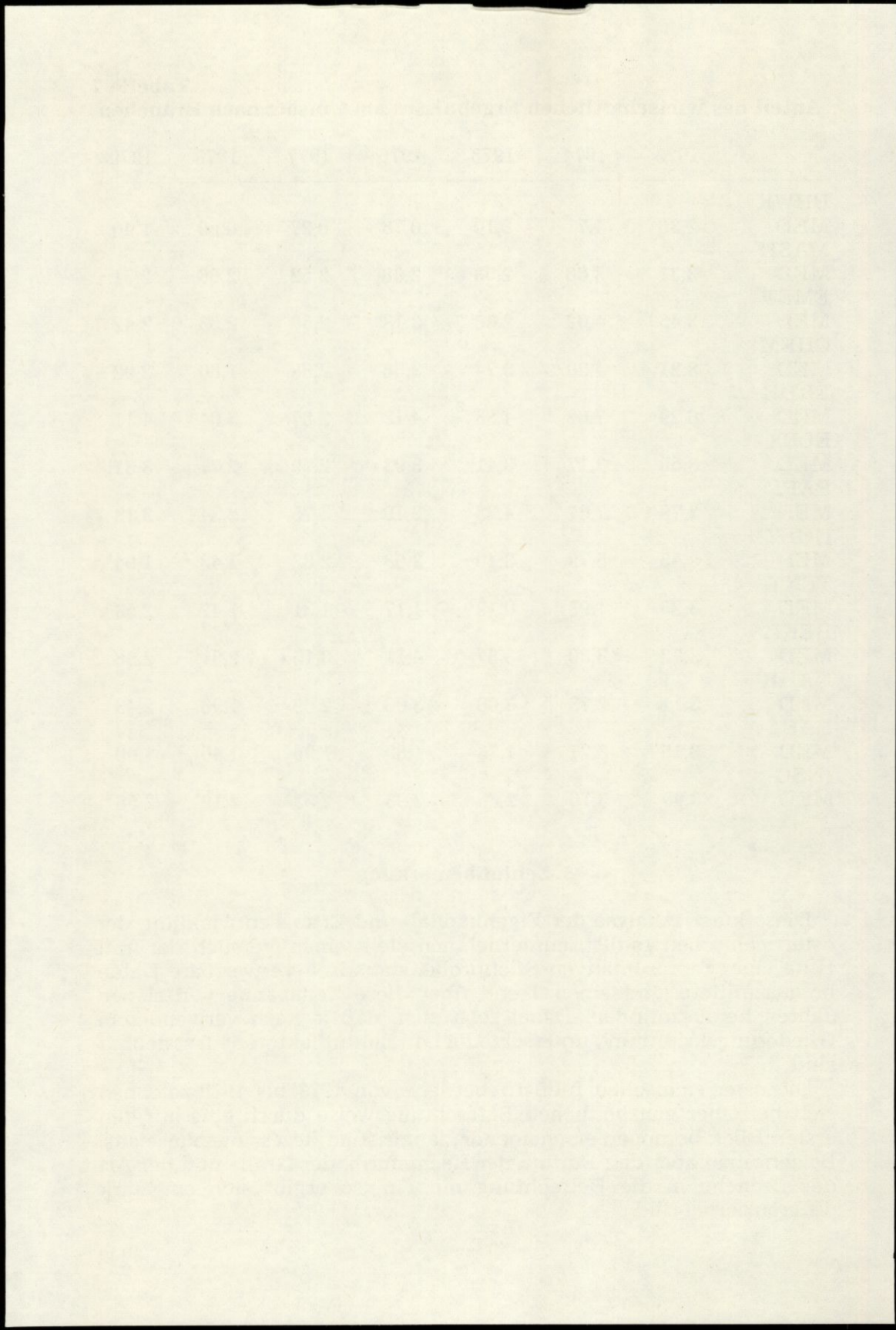
Anteil des wirtschaftlichen Ergebnisses am Umsatz nach Branchen

	1973	1974	1975	1976	1977	1978	1979
BHWK							
MED	2,36	4,71	2,10	0,78	0,27	0,50	1,40
MASH							
MED	3,31	3,66	2,53	2,88	2,52	2,66	2,51
EMET							
MED	3,45	4,02	2,38	3,13	2,58	2,53	2,42
CHEM							
MED	3,21	4,20	3,74	3,56	2,68	1,80	2,92
ERDE							
MED	6,29	7,62	4,83	4,12	2,87	3,04	4,11
ELEK							
MED	3,58	3,17	3,41	3,93	2,79	2,77	3,31
PAPI							
MED	2,79	7,37	4,23	2,19	3,75	2,34	3,13
HOLZ							
MED	4,45	5,79	3,40	2,08	2,82	1,43	1,94
TEXT							
MED	3,25	1,93	0,12	1,17	1,31	1,42	2,53
BEKL							
MED	3,78	3,30	3,87	4,11	3,15	2,31	2,66
NAHR							
MED	3,11	2,73	3,00	3,06	2,09	1,98	2,43
BAUI							
MED	3,15	3,21	1,73	1,89	1,96	1,40	1,90
INSG							
MED	3,45	3,70	2,69	2,95	2,53	2,19	2,58

5. Schlußbemerkung

Diese kurze Analyse der Eigenkapital- und Ertragsentwicklung der österreichischen Industrieunternehmen stellt einen Versuch dar, mit Hilfe einer repräsentativen Stichprobe, statistisch verwertbare Daten herauszufiltern und einen Trend über diese Zeitspanne von sieben Jahren herauszufinden. Dabei zeigt sich, daß je nach verwendetem Gliederungskriterium unterschiedliche Einflußfaktoren feststellbar sind.

Die österreichischen Industriebetriebe von 1973 bis 1979 zeichnen sich bei einer ganzheitlichen Betrachtungsweise durch eine auf den ersten Blick homogen erscheinende, langfristige Rezessionsphase aus. Bezieht man aber den Einfluß der Rechtsform, der Größe und der Art der Branche in die Betrachtung mit ein, so ergibt sich ein stark differenziertes Bild.



DIE GROSSE WENDE

Rezension von: Eduard März,
Österreichische Bankpolitik in der
Zeit der großen Wende 1913–1923: Am
Beispiel der Creditanstalt für Handel
und Gewerbe, Verlag für Geschichte
und Politik, Wien 1981

Die „große Wende“, wie Professor März die Zeit zwischen 1913 und 1923 nennt, war ein Jahrzehnt der Krisen für Österreichs Gesellschaft. Die imperialistische Aufrüstung führte in das Massengrab eines verlorenen Krieges; der Auflösung der Monarchie folgte nicht eine „österreichische Revolution“, sondern nach Jahren gewalttätiger Auseinandersetzungen der autoritäre Ständestaat. Auch die wirtschaftliche Entwicklung dieser Periode läßt sich als Geschichte unbewältigter Probleme auffassen: Die Hochkonjunktur der Vorkriegsjahre überschattete eine zunehmende Staatsverschuldung und Passivierung der Zahlungsbilanz. Die Kriegswirtschaft beraubte schließlich zahlreiche Betriebe ihrer Produktivkräfte. Der „Entgüterung“ folgte ein sich beschleunigender Preisauftrieb, der in eine galoppierende Inflation mündete, die selbst die Erfahrungen der napoleonischen Kriege übertraf. Die daraufhin notwendige Währungsstabilisierung erkaufte der Staat mit der Verarmung hunderttausender Familien, in denen Arbeitslosigkeit jede Hoffnung auf materielle Lebenssicherung zunichte machte.

Ursachen und Verlauf dieser gesellschaftlichen und wirtschaftlichen Erschütterungen stellt Professor Eduard März in seinem auf 6 Teile angelegten,

rund 600 Seiten umfassenden Werk „Österreichische Bankpolitik in der Zeit der großen Wende: Am Beispiel der Creditanstalt für Handel und Gewerbe“ dar. Trotz des bescheidenen Untertitels geht das Buch weit über die Geschichte eines einzelnen Kreditinstitutes hinaus; in zahlreichen Einschüben gibt Professor März ausführliche Darstellungen zu wichtigen wirtschaftlichen und politischen Einzelfragen; wie etwa dem Vorkriegszahlungsbilanzdefizit; der Organisation der Kriegswirtschaft; oder den verschiedenen Nachkriegsplänen zur Budget- und Währungsreform.

Die Wahl der Creditanstalt als Spiegel der wirtschaftlichen und politischen Probleme Österreichs ergibt für den Leser ein besonderes wirtschaftshistorisches Bild. So taucht beispielsweise der Nationalitätenstreit in den Vorkriegsjahren als Faktor im oligopolistischen Kampf um Marktanteile zwischen verschiedenen Bankinstituten auf; die tschechischen Banken erklärten ihre gezielte Expansionspolitik zu einer Frage nationaler Selbständigkeit. „Los von Wien“ war eine wertvolle Parole in dem nichtpreislichen Wettbewerb des Kreditsektors. Die Creditanstalt wählte (sowie die Regierung auf politischer Ebene) den Weg einer vorsichtigen Konsolidierung. Auf die aggressiven Methoden neu aufstrebender Konkurrenten wollte sie sich nicht einlassen; schon allein des hohen Risikos wegen.

Das Portefeuille der Creditanstalt zeigte am Vorabend des 1. Weltkrieges weitverzweigte Interessen. In fast jedem bedeutenden Wirtschaftszweig bestanden Engagements, die Professor März für das Jahr 1913 übersichtlich und detailliert in Schaubildern dokumentiert. Unter den zahlreichen bekannten Firmen (wie der Gösser Brauerei, der Vöslauer Kammgarnfabrik, der Skoda-Werke, des Stabili-

mento Tecnico, der AEG-Union) befanden sich auch Unternehmungen, die aus der Rüstungsproduktion für den Weltkrieg große Gewinne ziehen sollten.

Auf den Ausbruch des Krieges war die politische und administrative Führung der Monarchie nicht vorbereitet. Man hatte im Grunde doch nur mit einer wenige Wochen dauernden Störung des normalen Laufes der Dinge gerechnet. Doch selbst während der ersten Monate erwies sich die Verwaltung den Aufgaben nicht gewachsen. Unüberlegte Kurzschlußhandlungen (wie das wechselseitige Getreideembargo der Verbündeten) und unverständliche Unterlassungen (wie die fehlende Absicherung der Rohstoffversorgung) führten die Wirtschaft schon zu Kriegsbeginn nahe an den völligen Zusammenbruch. Die von Professor März exemplarisch dargestellte Kriegsbewirtschaftung disponierte, wenn schon nicht zu spät, oder überhaupt falsch, so auf jeden Fall außerordentlich ineffizient. Diese Form einer ansatzweise zentralen Wirtschaftslenkung wird auch bei zahlreichen zeitgenössischen Beobachtern traumatische Eindrücke über die Konsequenz einer Ausschaltung der Ressourcenallokation über den Markt durch bürokratische Apparate und ihre immer wieder auch korrupten Vertreter hervorgerufen haben. Daß dieses Regime u. a. „Kriegssozialismus“ genannt wurde, mußte Vertretern liberalistischer Wirtschaftsauffassung als bestechendes Argument für ihre Ansichten erscheinen sein.

Auch die Bewirtschaftung des Geld- und Kapitalverkehrs war anfangs undurchdacht. So verpflichtete etwa das 1914 erlassene Moratorium die Mieter ihre Mietschulden zu begleichen, untersagte ihnen aber die Abhebung der dafür notwendigen Geldmittel. Indes, die Banken wußten sich besser zu helfen als viele Unternehmungen, deren Betrieb durch Requirierungen und Einberufungen schwer gestört war. Schon im November 1914 wurde

die erste Kriegsanleihe aufgelegt, die zu zeichnen damals nicht nur als „eine selbstverständliche, patriotische Pflicht“, sondern auch als „überaus vorteilhaftes Geschäft“ erschien. Das war allerdings für das breite Publikum unzutreffend; sofern es Frontkampf, Hunger und die große Grippeepidemie überhaupt überstand, sollte es in der großen Inflation erleben, daß diese „patriotischen Ersparnisse“ zu einem wertlosen Stück Papier wurden. Den Banken dagegen, die sich mit bedeutenden Nostrozeichnungen an den Kriegsanleihen (deren Organisation Professor März detailliert darstellt) beteiligt hatten, blieb ein ähnliches Schicksal erspart; die Belehnung ihrer Anleihebestände bei der Nationalbank erlaubte es ihnen, sich gegen die Entwertungen wenigstens teilweise abzusichern.

Trotz des Vorranges der Kriegsanleiheoperationen blieb den großen Wiener Banken auch nach 1914 genug Spielraum für ertragreiche Geschäfte; etwa die verstärkte Finanzierung von Militärlieferungen oder Import-Export-Geschäften. Bei vorsichtiger Disposition konnte die Creditanstalt immerhin in den Jahren 1915–1917 Dividenden zwischen 10 und 13 Prozent ausschütten.

Völlig ungeschoren kamen die Banken indes nicht davon. Die Auflösung der Monarchie zwang die Creditanstalt, ihre Filialen und letztlich auch ihre industriellen Engagements in den Nachfolgestaaten aufzugeben. Zu einer bloß nationalen Bedeutung war die Creditanstalt damit jedoch nicht herabgesunken. Durch die enge Verbindung mit dem Haus Rothschild gelang es im Jahre 1920 anläßlich einer Kapitalaufstockung, ausländische Finanzkreise zu einer Beteiligung an der Creditanstalt zu gewinnen. Professor März zeichnet mit faszinierenden Einzelheiten die beweglichen Dispositionen nach, mit denen die Creditanstalt in den Nachkriegsjahren durch Portefeuilleumschichtungen auf die wechselnden Situationen am Kapital-

markt, im Kommissions- oder Devisengeschäft reagierte.

Die gefährlichste Bedrohung erwuchs dem Wiener Bankwesen in dieser Zeit nicht durch äußere wirtschaftliche Entwicklung, sondern durch einen inneren sozialen Wandel. Die Gewalt, List und Drohung enthaltende Atmosphäre des Krieges (jene der „Letzten Tage der Menschheit“) hatte vor den eleganten Büros der Bankdirektoren nicht haltgemacht. Zumal in ihnen nicht mehr nur langgediente Vertraute der Finanzwelt saßen, sondern Bosels und Castiglioni. Sie drohten in einer Reihe von Gewaltstreichen übermächtige Finanzimperien aufzubauen. Obwohl soziale Außenseiter, taten diese „homines novi“, wie Professor März sie in seiner materialreichen Schilderung ihrer spektakulären Schachzüge nennt, doch bloß, was ihnen die Spitzen von Politik und Gesellschaft, wenn auch weniger offen, demonstriert hatten. Hatte nicht der angesehene Privatbankier Kola, der gleichzeitig der Devisenhändler des Staatsamtes für Finanzen (unter der Leitung von Josef Schumpeter) war, seine Stellung benutzt, um bedeutende Teile des Kapitals der Alpine-Montan-Gesellschaft in italienische Hände zu spielen? Der Protest in der sozialdemokratischen Presse hatte damals nichts genützt.

Das Wechselspiel von Wirtschaft, Finanzkapital und Politik wird auch an den zahlreichen Persönlichkeiten deutlich, die als Protagonisten in der Untersuchung von Professor März sichtbar werden; beispielsweise Alex-

ander Spitzmüller, aus dessen Autobiographie Eduard März immer wieder interessante Beobachtungen zitiert, war vor seiner Zeit als Direktor der Creditanstalt im öffentlichen Dienst tätig; er verließ die Creditanstalt einer Berufung in die Regierung wegen.

Allerdings erfolgte die wechselseitige Beeinflussung von Politik und Wirtschaft nicht in erster Linie durch persönliche Erfahrungen. Die von der Politik ausgehenden Impulse wurden etwa in der von der Genfer Sanierung ausgelösten Stabilisierungskrise besonders spürbar. Mit dem ersten Jahr dieser Krise schließt Professor März sein faszinierendes Werk ab (das vermutlich auf die österreichische Wirtschaftsgeschichtsschreibung einen ähnlich anregenden Einfluß ausüben wird, wie dies das 1968 von Professor März erschienene Buch „Österreichische Industrie- und Bankenpolitik in der Zeit Franz Joseph I.“ tat).

Das Ausmaß der ökonomischen Depression läßt sich aus einer Aufstellung am Ende des Buches ablesen: In der elektrotechnischen Industrie lag 1923 die Kapazitätsauslastung nur bei 50 Prozent, in der Maschinenindustrie und bei den Eisen- und Stahlwerken nur bei 40 Prozent. Anfang 1922 waren rund 34.000, ein Jahr später über 160.000 unterstützte Arbeitslose registriert. „In der Retrospektive zeigt das Jahr 1923 bereits alle wirtschaftlichen Schwächen auf, die zur Krise der frühen dreißiger Jahre führten.“

Michael Wagner

UMVERTEILUNG UNVERMEIDLICH

Rezension von: Lester C. Thurow,
Die Null-Summen-Gesellschaft.
Vahlen Verlag, München 1981

Die Situation der amerikanischen Wirtschaft bereitet seit einigen Jahren nicht nur Fachökonomem, sondern auch weiten Teilen der Öffentlichkeit Kopfzerbrechen. Das „Land der unbegrenzten Möglichkeiten“, das – wie noch immer die Mehrzahl der Amerikaner überzeugt ist – beste und leistungsfähigste aller Systeme, ist zutiefst krisengeschüttelt. Arbeitslosigkeit, langsames Wirtschaftswachstum, Inflation, Energieversorgung, Umweltverschmutzung und krasse Einkommensgefälle sind die augenscheinlichsten der aktuellen Probleme.

Sind nun diese Probleme unlösbar oder die Verantwortlichen unfähig? Haben die Amerikaner ihre Arbeitsmoral und ihren Erfindergeist verloren? Konsumieren sie zuviel anstatt zu investieren? Sollen sie ihre sozialen Errungenschaften abbauen, um konkurrenzfähig zu bleiben?

Diese von Lester C. Thurow stellvertretend für die amerikanische Öffentlichkeit gestellten Fragen werden in den Vereinigten Staaten zumeist mit dem Pauschalargument „zuviel Staat“ beantwortet.

Daß diese Blitzdiagnose keine befriedigende Erklärung ergibt, zeigt Thurow anhand einiger Beispiele. Denn viele von den in den USA als in ihrer Wirtschaftsleistung vorbildlich betrachteten Länder verfügen über weit größere, mächtigere und allgegenwärtigere Staatsapparate (zentrale Investitionsplanung und staatliche

Kontrollen in Japan; staatlich kontrollierte Großunternehmen wie VW und Renault in Europa; gewerkschaftlicher Einfluß in Aufsichtsräten in der BRD).

Ebenfalls durch einen Vergleich mit europäischen Ländern wird das Argument entkräftet, durch zu geringe Einkommensunterschiede hätten Leistungswille und Sparsbereitschaft gelitten.

Die konservativen Rezepte, also die Stärkung der freien Marktwirtschaft, die Abschaffung wirtschaftshemmender Regelungen, die Verlagerung der Steuerlast von den Sparenden (den Vermögenden) zu den Konsumierenden (den Armen) versprechen wenig Erfolg.

Wie sieht demgegenüber die Thurowsche Diagnose und Rezeptur aus? Grundthese ist, daß alle aktuellen Wirtschaftsprobleme wesentliche Elemente eines Null-Summen-Spiels aufweisen, d. h. daß jedem Gewinn einer gesellschaftlichen Gruppierung ein gleichhoher Verlust einer anderen entspricht.

Besonders einsichtig ist diese These bei Wachstums- und Verteilungsfragen. Solange die Arbeitsproduktivität mit 3 bis 4 Prozent jährlich wuchs, konnten die Verteilungsansprüche aller Gruppen befriedigt werden. Alle Einkommen konnten real ansteigen (Nicht-Null-Summen-Spiel). Seitdem das Produktivitätswachstum stagniert, taucht die Notwendigkeit einer Verlustzuweisung auf.

Auch in anderen Konfliktbereichen ist die Null-Summen-These anwendbar. Beim Problem der Energieversorgung, nach Thurow der Hauptbedrohung des heutigen Lebensstandards, sorgt seit der Importbeschränkung von 1957 die Regierung für ein hohes Einkommen der US-Ölkonzerne auf Kosten der Konsumenten; heute fordern dieselben Konzerne einen freien Markt und einen Abbau der Preiskontrollen. Freier Wettbewerb und somit ein höherer Ölpreis könnte zwar das Versorgungsproblem lösen; doch das

ärmste Zehntel der US-Bevölkerung hat etwa 20 Prozent seines privaten Haushaltsbudgets für Energieausgaben aufzuwenden, das reichste Zehntel dagegen bloß 2 Prozent (vgl. S. 25). Das Realeinkommen der Ärmern wird also bei einer Energiepreisverteuerung überproportional sinken. Gewinner sind die Besitzer von Erneuerbaren, also Kapitalgesellschaften, wobei sich wiederum 90 Prozent von deren Aktien im Besitz der reichsten 10 Prozent der Haushalte befinden. Eine Freigabe des Benzinpreises würde folglich zu einer gigantischen Umverteilung von unten nach oben führen.

Alternative Energieformen verstärkt einzusetzen führt zu einer ähnlichen Situation. Sei es Kernkraft, Windenergie, Sonnenenergie oder kleine Wasserkraftwerke, der Einsatz jeder dieser Energiequellen bedeutet eine Einkommensminderung für irgendeine Gruppe (z. B. der Ölkonzern oder der auf Kerntechnologie ausgerichteten Gesellschaften) oder eine andere Form von Beeinträchtigung des Lebensstandards (Lärmbelästigung durch die Propeller von Windrädern etc.).

Dabei wird wieder die Umweltproblematik aktuell. Die Kosten für saubere Umwelt und verbesserte Sicherheit müssen verteilt werden, und dies ist politisch noch schwerer als in anderen Bereichen, da der dadurch entstehende Nutzen nicht oder nur schwer quantitativ zu ermitteln ist. Saubere Luft und Sicherheit werden nicht auf Märkten gehandelt, haben keinen Preis und gehen folglich nicht in Outputmessungen ein.

Erhöhte Umweltschutzausgaben werden in den Statistiken kontraproduktiv wirken und den Verteilungskampf verschärfen. Denn der Nutzen ist nicht quantifizierbar und somit nicht zurechenbar, und wenn alle die Kosten mittragen müssen, sinkt der reale Lebensstandard derer, die auf eine saubere Umwelt nicht soviel Wert legen.

Auch die Inflation ist ein Musterbeispiel für Null-Summen-Spiele. Bei einer Preiserhöhung sinkt das Realeinkommen des Käufers, aber dafür werden andere Einkommen steigen. Die insgesamt aufzuteilende Summe bleibt dabei gleich. Daß die Amerikaner dennoch glauben, immer ärmer zu werden, liegt an der Geldillusion: „Geldillusion ist ein Bestandteil unseres Puritanismus. Alles was wir besitzen, haben wir verdient. Einfach Glück haben wir nie gehabt. Den gesamten Besitz verdanken wir der persönlichen Tüchtigkeit.“ (S. 44)

So stieg das verfügbare Realeinkommen in den USA von 1972 bis 1978 mit 16 Prozent etwa genauso hoch wie in der Zeit vor den hohen Inflationsraten (1966 bis 1972: 17 Prozent). Da die Geldeinkommen in dieser Periode aber um 74 Prozent stiegen, fühlen sich die US-Bürger ärmer, ihrer rechtmäßigen Kaufkraft beraubt, obwohl das reale Pro-Kopf-Einkommen anstieg (wobei die Steuern des Bundes 1978 im Durchschnitt sogar niedriger lagen als 1972!).

Für die Lösung der Verteilungsproblematik bietet Thurow ein realisierbar scheinendes Zwischenziel an, das nicht so utopisch wirkt wie etwa die Forderung einer totalen Gleichverteilung der Gewinnchancen am Markt: „Die Gruppe, die unserer Idealvorstellung einer natürlichen Lotterie am nächsten kommt, ist die der vollbeschäftigten weißen Männer. Sie sind unbelastet von Diskriminierung, mangelnder Ausbildung oder Arbeitslosigkeit... Als allgemeines Verteilungsziel schlage ich vor, daß wir eine Gesamtverteilung der Arbeitseinkommen anstreben sollten, die nicht ungleicher ist als die, die jetzt für vollbeschäftigte weiße Männer besteht.“ (S. 187)

Somit wird die Schaffung von ausreichenden Arbeitsstellen zum dringlichsten Anliegen. Notwendig dazu sind:

a) Ein sozialisierter Bereich der Wirtschaft, der jedem Arbeitswilligen,

der selbst keinen Arbeitsplatz findet, einen solchen verschafft. Denn Arbeiten zu finden, die Gesellschaft und Umwelt dienen, gäbe es genug (vgl. S. 190), und auch die Finanzierung solcher Vorhaben sei nicht unbewältigbar: „Bei sorgfältiger Auswahl der Projekte gibt es keinen Grund für die Annahme, daß sie keinen wesentlichen Nettoertrag einbringen könnten. Stellt man freie Kapazitäten ein (Arbeiter ohne Jobs), so sind die realen wirtschaftlichen Kosten (Alternativkosten) sicherlich wesentlich geringer als die monetären Kosten.“ (S. 191)

- b) Ein System von Steuern und Transfers, das zu einer gerechten Verteilung der ökonomischen Ressourcen führt. Dabei ist der geradlinige und billigere Weg der direkten Subventionen zu bevorzugen. Dies sei allerdings nur eine Übergangslösung, denn als Endziel ist ein gerechteres System von Markteinkommen anzustreben (vgl. S. 194).
- c) Eine stärkere Beteiligung der Regierung an großen Investitionsentscheidungen. Denn diese seien für unsere Energie- und Wachstumsprobleme zu wichtig geworden, als daß man sie allein dem privaten Markt überlassen könnte (vgl. S. 178).

Die Charakterisierung der anstehenden Probleme als Null-Summen-Spiele macht deren Bewältigung auf dem Papier sehr einfach, als politische Entscheidung jedoch hochbrisant: „Schwierige Situationen sind nicht deshalb schwer zu meistern, weil es keine Lösungen gibt, sondern weil es

keine Lösungen ohne tiefgreifende Nebenwirkungen gibt ... Es gibt nur dann keine Lösung, wenn wir nicht für sie zahlen wollen.“ (S. 69)

Das Ausmerzen der Krisenerscheinungen scheiterte nach Thurow in den USA nur daran, daß die politischen Instanzen nicht dazu bereit waren, klar zu bekennen, welche sozialen Gruppen als Träger der Verluste fungieren sollen: „Wir versinken, weil wir nicht schwimmen wollen“ (S. 36); die grundsätzliche Fähigkeit zu schwimmen wäre vorhanden.

„Da alle die Wirtschaft betreffenden Lösungen Entscheidungen über die Einkommensverteilung erfordern, sollten wir eine politische Partei danach bewerten, wie sie die wirtschaftlichen Verluste verteilt, die zur Lösung unserer Probleme erforderlich sind. Da wir keine politischen Parteien haben, die zu dieser Frage Stellung beziehen, gibt es für die Wähler keine Möglichkeit, eine Mehr- oder Minderheitsentscheidung darüber zu treffen, wer die unvermeidlichen Verluste tragen sollte.“ (S. 199)

Diese Einschätzung wurde unmittelbar nach der Drucklegung des Thurowschen Buches von der Realität überholt. Denn das Sanierungsprogramm der Regierung Reagan läßt keine Zweifel über die angestrebte Verteilung der Gewinne und Verluste aufkommen. Die Chancen auf eine Realisierung der Thurowschen Lösungsangebote sind jedenfalls durch die jüngste Entwicklung in den USA so gut wie auf Null gesunken.

Thomas Delapina

SOZIALE MARKTWIRTSCHAFT?

Rezension von: Grundtexte zur
Sozialen Marktwirtschaft
Herausgegeben von Wolfgang Stützel,
Christian Watrin, Hans Willgerodt,
Karl Hohmann.
Gustav Fischer Verlag,
Stuttgart – New York 1981

Ludwig Erhard, der Vater der Theorie der Sozialen Marktwirtschaft erfand sein Kind in einer ziemlichen Zwangslage. Einerseits hatte die Bevölkerung die bittere Erfahrung der faschistischen Zwangswirtschaft mit ihrer Rationierung der Lebensmittel und Arbeitsdienstplicht gemacht, andererseits steckte noch vielen der Schreck über die Auswirkungen der Marktwirtschaft in Form der Weltwirtschaftskrise in den Knochen. Es mußte eine Wirtschaftssystem gefunden werden, das weder nach reiner Marktwirtschaft noch nach Planwirtschaft aussah. Dies war die Geburtsstunde der Sozialen Marktwirtschaft. Daß dadurch das kapitalistische Wirtschaftssystem erhalten blieb, war für die Gründer dieser Theorie sicherlich Hauptantriebsfeder. Nach den Worten von Alfred Müller-Armack, dem damaligen Mitbegründer dieses Konzeptes ist die „Soziale Marktwirtschaft eine geistige Gegenposition zu allen Arten des Sozialismus“.

Einleitend kann gesagt werden, daß man sich beim Lesen des Buches des Eindrucks nicht erwehren kann, daß einerseits vieles immer wieder mit anderen Worten gesagt wird, andererseits das Buch stark von Ideologie und Weltanschauung einer bestimmten Richtung durchsetzt ist. Dies obwohl Alfred Müller-Armack 1947 noch schreibt: „Es ist durchaus verfehlt,

wirtschaftliche Fragen immer unter weltanschaulichem Aspekt zu sehen.“

Der erste Teil des Buches „Die Praxis der Sozialen Marktwirtschaft“ ist hauptsächlich dem Entstehen der Sozialen Marktwirtschaft und ihrem Fortbestehen bis 1950 gewidmet.

Gerade in diesem Abschnitt erkennt man, wie schnell sich damals die Verhältnisse und die Meinungen änderten. Proklamierte Ludwig Erhard 1947 noch „allein die sozialen und währungspolitischen Verhältnisse lassen eine straffere Planwirtschaft (die Bewirtschaftung aller Güter) unerlässlich erscheinen“, so sprach er 1948 bereits von einer „Befreiung von der staatlichen Befehlswirtschaft, die alle Menschen in das entwürdigende Joch einer alles Leben überwuchernden Bürokratie zwingt“.

Die Währungsreform 1948 sicherte schließlich den endgültigen Durchbruch der Marktwirtschaft in Deutschland. Es gab zwar noch kurze Zeit Bewirtschaftung von Hauptnahrungsmitteln und Grundstoffen, dies aber nur, weil es auf diesen Gebieten noch die größten Schwierigkeiten bei der Versorgung der Bevölkerung gab.

Auch diesbezüglich hatte Alfred Müller-Armack bereits ein Jahr vorher konkrete Vorstellungen in Richtung Marktwirtschaft: „Wenn gegenwärtig Deutschland seine Versorgung aus der Weltwirtschaft trotz hervorragender Welternten in jedem Sinne in Frage gestellt sieht, beruht dies einfach nicht auf einem objektiven Mangel an Nahrungsmitteln, sondern auf einer Schwierigkeit, in die die vordringende Lenkungsapparatur der Weltwirtschaft geraten ist. Eine Änderung ist nur möglich durch eine unmittelbare Einschaltung Deutschlands in die Weltwirtschaft, um durch den deutschen Export die marktwirtschaftlichen Anreize zu einer Mehrproduktion . . . auszulösen.“

So bewirkten der große Nachholbedarf sowohl an Konsumgütern als auch an Produktionsmitteln, der Mangel an Produktionskapazitäten, das

Einfließen amerikanischen Kapitals (Marshallplan) in den ersten Jahren nach dem Zweiten Weltkrieg eine Situation, in der das „freie Spiel der Kräfte“, das wenig behinderte Wirken der Marktgesetze, zu einem wirtschaftlichen Aufschwung führen konnte. Nach der Phase der rein materiellen Wohlstandssteigerung haben es die Vertreter der Sozialen Marktwirtschaft verabsäumt, den gesellschaftspolitischen Aspekt in den Vordergrund zu stellen und weiter zu entwickeln. Dies dürfte auch der Grund sein, warum dieser Ansatz heute nur mehr von den vergangenen Jahren des Wirtschaftswunders lebt. Müller-Armack schrieb zwar 1960 einen Artikel „Die Zweite Phase der Sozialen Marktwirtschaft“, Konsequenzen auf die praktische Politik blieben jedoch aus. Müller-Armack war der Meinung, daß wirtschaftspolitische Leitbilder nicht losgelöst von ihrer Zeitsituation betrachtet werden können und daß jedes wirtschaftspolitische Programm nach einer Zeit seiner Erprobung einer kritischen Überprüfung in Hinblick auf das Erreichte und das zu Erreichende bedarf. Er formulierte damals konkrete Vorstellungen und verlangte, daß die gesellschaftspolitischen Probleme vor die ökonomischen treten müssen, da weiteres ökonomisches Wachstum nicht genügt und relativ unbedeutend wird gegenüber Aufgaben anderer Art.

„Die weitergehende Expansion der Konsumversorgung dürfte für die meisten Menschen bald uninteressant werden, wenn nicht gleichzeitig aus öffentlichen Kräften, die dies allein vermögen, die Gesamtumweltform verbessert wird, in der sich unser öffentliches Leben vollzieht.“

Diese Worte im Jahre 1960 sind mehr als bemerkenswert. Stand doch die Frage der Umwelt und der Lebensbedingungen zu diesem Zeitpunkt noch überhaupt nicht zur Diskussion, was sich Jahre danach als Fehler herausstellen sollte. Es ist daher nicht überraschend, daß die Anregungen

Müller-Armacks bald in Vergessenheit gerieten.

War der erste Teil des Buches aus wirtschaftshistorischer Sicht interessant, so ist der zweite Teil „Die Theorie der Sozialen Marktwirtschaft“ aufgrund der Dominanz von reiner Ideologie eher langatmig.

In 31 Artikeln beschäftigten sich Autoren aus dem 18. Jahrhundert bis zum Jahre 1980 mit den Aufgaben des Marktes, des Staates, der Verteilung und der Interdependenz der Ordnungen. Generell kann gesagt werden, daß man auch als Kritiker der Sozialen Marktwirtschaft einigen Meinungen, die hier vertreten werden, durchaus etwas Positives abgewinnen kann. Nur in der Realität scheiden sich dann die Geister.

Als ein gutes Beispiel für diese Tatsache eignet sich die Frage des Wettbewerbs. Der wissenschaftliche Beirat beim Bundesministerium für Wirtschaft sieht in einem Artikel „Staatliche Interventionen in einer Marktwirtschaft“ den Kern einer marktwirtschaftlichen Ordnung in der „Freiheit der wirtschaftlichen Betätigung, begrenzt gesteuert durch den Wettbewerb und die Rechtsordnung“. Nun ist Wettbewerb auch meiner Ansicht nach durchaus zu begrüßen. Für die Vertreter der Sozialen Marktwirtschaft ist es jedoch Ideologie, die in der Praxis überhaupt keine Realisierung findet. Man verlangt vom Staat Eingriffe, um die Marktmacht einzeln zu zerschlagen. So schreibt Ernst Joachim Mestmäcker 1973 in „Wettbewerbspolitik in der Industriegesellschaft“: „Deshalb sind ein grundsätzliches Kartellverbot und eine wirksame Fusionskontrolle die Grundlagen jeder Wettbewerbspolitik.“ Dies ist die graue Theorie. In der Praxis sind es oft genau jene Politiker, die sich in Reden als Vertreter der Marktwirtschaft hervortun und in der Praxis dann Konzentrationen und Kartelle fördern. Erinnert sei nur an den deutschen Bundesminister Graf Lambsdorff; der bei einigen großen Fusionen, gegen

die sich das Bundeskartellamt ausgesprochen hatte, im Nachhinein die Zustimmung erteilte (z. B. Kauf eines 25-Prozent-Anteils von der Ruhrgas AG durch BP).

Der Wissenschaftliche Beirat beim Bundesministerium für Wirtschaft spricht sich in dem bereits oben angeführten Artikel vehement gegen den „neuen“ Protektionismus aus. Aber sprechen denn nicht genau jene Leute am Sonntag vom Freihandel, die sich am Montag überlegen, wie man gegen Bestimmungen des GATT-Vertrages verstoßen kann? Dies ist eine Kluft zwischen Theorie und Praxis, die schlichtweg unglaublich macht.

Ein weiterer Punkt, wo sich Theorie und Praxis bei den Vertretern der Sozialen Marktwirtschaft stark unterscheiden, ist der der Staatseingriffe. Daß heute kein entwickeltes Industrieland mehr ohne Staatseingriffe auskommt, ist selbst den härtesten Vertretern der Sozialen Marktwirtschaft wenigstens im Stillen längst klar. Aber die Eingriffe sind ihrer Meinung nach nur gestattet, wenn sie „marktfonform“ sind.

Dazu Wilhelm Röpke in „Richtpunkte des liberalen Gesamtprogramms“ 1944: „Bei jedem Staatseingriff müssen wir uns darüber klar sein, ob er den Grundsätzen unseres marktwirtschaftlichen Systems noch gemäß und von ihm noch verdaut wird, oder ob das nicht der Fall ist... Diesem Zweck und keinem anderen dient diese Unterscheidung zwischen konformen und nichtkonformen Staatseingriffen.“ Marktkonform wäre per definitionem alles, was den Wettbewerb nicht verzerrt. So z. B. auch stärkere Umweltauflagen in bestimmten Bereichen, wenn sie für alle Firmen gelten. Doch sofort stößt man hier auf großen Widerstand, denn was marktkonform ist, bestimmen letztlich die Vertreter dieser Theorie. Es zeigt sich jedoch, daß wenn man von staatlicher Seite genügend Ausdauer und Durchsetzungskraft besitzt, sehr wohl Auflagen gerade im Umweltbereich mög-

lich sind, ohne den Wettbewerb zu beeinflussen.

Ein altes Steckenpferd der Vertreter der Sozialen Marktwirtschaft in diesem Zusammenhang ist auch die Forderung nach Reprivatisierung von öffentlichen Unternehmen. „Die Privatisierung von Staatsleistungen ist nur ein Instrument in einer ganzen Palette von Möglichkeiten. Es hat allerdings einen weit größeren Anwendungsbereich als man zunächst vermutet. Die Gemeinden unterhalten Schlachthöfe, Gärtnereien und Kraftfahrzeughöfe... und vieles andere wäre privat und im Wettbewerb wahrscheinlich rationeller zu erledigen als im Staatsbetrieb.“ (Wolfram Engels, 1976)

Die Frage der Reprivatisierung von Gärtnereien ist nun sicherlich kein Thema, wo es sich lohnt einen ordnungspolitischen Feldzug zu starten. Generell muß aber gesagt werden, daß es sich bei den meisten öffentlichen Unternehmungen um Monopolunternehmungen handelt, und die Wahrscheinlichkeit, daß diese Monopolstellung von privaten wesentlich stärker ausgenutzt würde als von der öffentlichen Hand erscheint mir mehr als wahrscheinlich. Diese Tatsache spricht aber nicht gegen mehr Wettbewerb in einigen Bereichen, die ebenfalls von öffentlicher Hand betrieben werden, wie z. B. Bestattungsunternehmen oder auch die oben erwähnten Gärtnereien.

Als weiteres Beispiel für eine gewisse doppelbödige Haftung der Vertreter der Sozialen Marktwirtschaft bleibt noch die Frage der Einkommensverteilung zu erwähnen.

So spricht die Sozialenquete – Kommission in dem Artikel „Wirtschaftspolitische Probleme der Sozialen Sicherheit“ von den „am Markt verdienten Einkommen“. Es kann sich hier nur um Zynismus handeln, wenn man das Gehalt einer Bedienerin und eines Generaldirektors als Resultat konkurrierender Marktkräfte ansieht. Vielmehr handelt es sich hier bestenfalls um Teilmärkte, die in Hierarchien zu-

einander stehen, oder aber wie beim Vermögen ist jeglicher Marktmechanismus zu vermissen.

All die oben erwähnten Punkte haben, würden sie in der Praxis ebenso vehement vertreten wie in der Theorie, eine gewisse Existenzberechtigung.

In einem Bereich jedoch – dem der Beschäftigung – kann das Versagen der Marktwirtschaft nicht oft genug und intensiv genug betont werden.

Ludwig Mises sprach 1926 in „Kritik des Interventionismus“ die Meinung der Vertreter der Marktwirtschaft zu diesem Thema ganz deutlich aus: „Bei dem Lohnsatz, der sich auf dem unbehinderten Markt bildet, finden alle Arbeiter Beschäftigung. Werden ceteris paribus irgendwo Arbeiter freigesetzt... dann muß dies auf die Lohnhöhe drücken; zu dem neuen niedrigeren Lohnsatz finden dann wieder alle Arbeiter Verwendung“. Seine geistigen Nachkommen sagen dies nicht mehr so offen, meinen aber immer noch dasselbe.

Wie unrichtig dies ist, zeigen die Arbeitslosenziffern der Industrielän-

der in den letzten Jahren. Denn nur dort, wo sich die Regierungen eindeutig zur Notwendigkeit der Vollbeschäftigung bekannt hatten, konnten die Auswirkungen der Schrumpfung des Sozialproduktes auf die Beschäftigung gering gehalten werden.

Abschließend kann gesagt werden, daß im vorliegenden Buch viel an Ideologie einer Sozialen Marktwirtschaft vertreten wird. In der Praxis läßt sich die Marktwirtschaft jedoch häufig darauf reduzieren, daß das gemacht wird, was den Unternehmen recht ist und die Ideologen untermauern dies.

In Wirklichkeit würde es aber um jenes Ausmaß politischer, und/oder sozial motivierter Interventionen von oben und von unten gehen, die den Marktprozeß auf jenen ihm zustehenden Bereich, wo er der Hebung des Lebensstandards dient, beschränken. Die Marktwirtschaft wird somit nicht zum Ziel, sondern zu einem mehrerer Instrumente (so wie die Planung), die die materiellen Grundlagen der Gesellschaft schaffen sollen.

Brigitte Ederer

GELDTHEORIE UND GELDPOLITIK

Rezension von: Otmar Issing,
Einführung in die Geldtheorie;
WiSo-Kurzlehrbücher, Reihe
Volkswirtschaft, Verlag Vahlen,
München 1981 (4. Auflage). Otmar
Issing, Einführung in die Geldpolitik;
WiSo-Kurzlehrbücher, Reihe
Volkswirtschaft, Verlag Vahlen,
München 1981.

Der Autor betont im Vorwort zu seiner neuen „Einführung in die Geldpolitik“, daß es Aufgabe eines solchen Buches sei, „den studentischen Leser zwar an den Stand der Diskussion heranzuführen, ihn aber nicht durch eine Fülle kontroversieller Meinungen in einen Zustand der Ratlosigkeit zu versetzen“. Die monetäre Theorie – und im besonderen die Theorie der Geldpolitik – ist in den vergangenen zwei Jahrzehnten einem starken Wandel unterworfen gewesen, dessen Entwicklungsrichtung nicht immer eindeutig war; bisweilen schien es, als würden längst in der Versenkung verschwundene Theoriegebäude nur für die Gegenwart neu adaptiert. In einem solchen wissenschaftlichen Umfeld ist es für einschlägige Autoren meist bequemer, sich an der einen oder anderen Verästelung der Diskussion gezielt zu beteiligen, als sich der Mühe zu unterziehen, die auseinanderstrebenden und teilweise widersprüchlichen Diskussionsbereiche lehrbuchmäßig aufzuarbeiten.

Issing unterzieht sich dieser mühevollen Aufgabe mit der Herausgabe seiner „Einführung in die Geldtheorie“ (1. Auflage 1974) schon seit längerer Zeit. Dieses Werk ist in den letzten Jahren vielfach als ein besonders studiengerechtes Lehrbuch gewürdigt

worden, weil in ihm die theoretischen Zusammenhänge an Hand von praxisbezogenen Erläuterungen anschaulich dargestellt werden.

Die große Nachfrage nach diesem Werk zeigt sich schon darin, daß es nun in seiner 4. Auflage erschien; sie ist inhaltlich gegenüber der vorhergehenden Auflage praktisch nicht verändert worden. Issing bearbeitet darin zunächst die Frage der Gelddefinitionen, daran schließt sich im Sinne der traditionellen Gleichgewichtsbetrachtung die Analyse von Geldnachfrage und -angebot sowie die Zinstheorie. In einem zweiten Teil werden dann einige wichtige gesamtwirtschaftliche Wirkungen, die von Veränderungen auf dem Geldmarkt ausgehen, abgehandelt. Der Schwerpunkt liegt hier auf der dogmengeschichtlich geordneten Analyse der Quantitätstheorie und ihrer Kritiker sowie der Inflationstheorie (einschließlich wichtiger nichtmonetärer Inflationserklärungen). Etwas unmotiviert ist in diesen zweiten Teil eine Besprechung von Liquiditätskonzepten eingebettet; diese hätten ihren Platz wohl eher in der Nähe der Geldmarkt- und Gelddefinitionskapitel gehabt.

Der Neuauflage der „Geldtheorie“ ist nun auch die von Issing seit langem geplante „Einführung in die Geldpolitik“ gefolgt. Ihre Herausgabe verzögerte sich offensichtlich wegen der eingangs erwähnten Schwierigkeiten. Als Ergebnis liegt dafür nun ein sehr sorgfältig erstelltes zweibändiges Lehrbuch der monetären Ökonomie für den deutschen Sprachraum vor, das zwar in erster Linie für die Studierenden jüngerer Semester geschrieben ist, das aber als Nachschlagewerk auch höhere Semester ansprechen wird. Dabei findet Issing eine leicht leserliche Sprache, die sich von der unnötigen Kompliziertheit mancher anderen deutschsprachigen Lehrbücher wohltuend abhebt.

In der „Geldpolitik“ analysiert Issing in einem ersten Teil die „Grundlagen“ der monetären Politik, zu denen

eine Einführung in die Gestaltung nationaler Währungssysteme, die Funktionen einer Zentralbank im allgemeinen und das deutsche Währungssystem im besonderen gerechnet werden. Für den österreichischen Leser mag der im gesamten Werk anzutreffende enge Bezug auf die bundesdeutschen Institutionen als Manko erscheinen, zumal es für Österreich noch keine vergleichbare Darstellung gibt; aber dies kann wohl kaum dem Autor der hier besprochenen Arbeiten angelastet werden.

Im zweiten Teil behandelt Issing das Instrumentarium der Notenbankpolitik. Er bleibt dabei wie im ersten Teil stark praxisorientiert, weshalb auch hier immer wieder auf die Möglichkeiten und Aktionen der Deutschen Bundesbank eingegangen wird. Neben den traditionellen Instrumenten (Refinanzierungs-, Offenmarkt- und Mindestreservpolitik) wird auch der Devisenterminpolitik und der Kreditplafondierung größerer Raum gegeben. Erstere ist in Österreich bislang nur in Form der Devisenswapgeschäfte, die der Refinanzierung der Kreditunternehmungen dienen, bekanntgeworden. Hingegen hat Österreich mit der aktivseitigen Kreditkontrolle weit mehr Erfahrung als die BRD, was auch erklären mag, daß Issing diesem geldpolitischen Instrument besonders kritisch gegenübersteht. Seine ebenfalls ablehnende Haltung zu einer selektiven Geldschöpfungspolitik deckt sich hingegen mit den von der Oesterreichischen Nationalbank vorgebrachten Argumenten, daß damit die Unabhängigkeit der Zentralbank verlorengehe. Da sich die Deutsche Bundesbank sicher viel unabhängiger fühlt als die OeNB, dürfte dieses Problem für die Deutschen brennender sein als für die Österreicher (interessant ist in diesem Zusammenhang, daß die einschlägigen Gesetzesstellen im österreichischen und im deutschen Notenbankgesetz nicht wesentlich voneinander abweichen, die Unterschiede in der Abhän-

gigkeit ergeben sich erst aus der jeweiligen Auslegung und praktischen Anwendung). Im Gegensatz zu seiner sonst sehr ausgewogenen Darstellung (soweit in einem Buch über Wirtschaftspolitik eine wertfreie Präsentation überhaupt möglich ist) ist für Issing die Unabhängigkeit der Zentralbank fast ein Postulat, die Vor- und Nachteile für eine demokratische Wirtschaftsordnung werden kaum diskutiert.

Im letzten Teil werden alle Fragen zusammengefaßt, die mit der Durchführung der Geldpolitik zusammenhängen, also insbesondere die Transmissionsmechanismen und die Ziel-Mittel-Probleme. Mehr als ergänzende Anhängsel denn als integrierte Bestandteile des Buches empfindet der Leser die beiden Kapitel über die Beziehungen zwischen Geld- und Fiskalpolitik und über die Geldpolitik in der offenen Wirtschaft. Besonders letzteres scheint aus österreichischer (wohl aber auch aus deutscher Sicht) zu kurz geraten. Überhaupt wird der sektoralen Betrachtung des Finanzierungsgeschehens in den beiden Büchern nur wenig Raum gewidmet, sodaß etwa die Spezialprobleme des Kapitalmarktes unter den Tisch fallen und auf das für didaktische und analytische Zwecke wertvolle Korsett einer gesamtwirtschaftlichen Finanzierungsrechnung verzichtet wird.

Sieht man von diesen – überwiegend „österreichischen“ – Wünschen ab, stellt Issings doppelbändiges Werk *den* Lehrbehelf für Studenten der monetären Ökonomie dar. Damit wird auch eine Lücke geschlossen, die sich bisher zwischen einigen weniger ausführlichen – und teilweise dennoch weniger konzisen – deutschsprachigen Darstellungen auf diesem Gebiet einerseits und gewissen auf anderem Niveau und mit anderer Zielsetzung operierenden englischsprachigen Abhandlungen (etwa Bryants „Money and Monetary Policy in Interdependent Nations“) andererseits aufgetan hat.

Heinz Handler

BERUFSBILDUNGSPOLITIK

Rezension von: E. Dauenhauer,
Berufsbildungspolitik. Berlin,
Heidelberg, New York: Springer
Verlag 1981, 484 S.

In einem gewichtigen Band legt E. Dauenhauer, Inhaber des Lehrstuhls für Wirtschafts- und Arbeitslehre an der Erziehungswissenschaftlichen Hochschule Rheinland-Pfalz in Mainz, eine Summe seiner berufspädagogischen Arbeit vor, die nicht zuletzt durch ein weitreichendes Engagement in der wissenschaftlichen Politikberatung in den letzten Jahren bestimmt wurde. In 44 Kapiteln, denen jeweils ausführliche Schrifttumshinweise vorangestellt sind, wird ein umfassendes Panorama von theoretischen Grundfragen über Curriculumprobleme und Fragen beruflicher Bildung für Problemgruppen bis zur internationalen Berufsbildungspolitik und Strategien der Zukunftsgestaltung beruflicher Bildung aufgespannt. Eine sehr ausführliche Darstellung gilt den organisatorisch-institutionellen Regelungen der Berufsbildung sowie der Situation der Bildungsforschung und Politikberatung in der Bundesrepublik.

Im grundlegenden ersten Abschnitt sind die Ausführungen zum Qualifikationsproblem, zum Abstimmungsproblem zwischen Bildungs- und Beschäftigungssystem sowie zu den bildungsökonomischen Rahmendaten sehr knapp gehalten. Neuere Ansätze im Bereich der Arbeitsökonomie, der Industriesoziologie oder der Bildungsökonomie und Untersuchungsergebnisse zum Strukturwandel von Qualifikationserfordernissen, zu Abstimmungsmechanismen am Arbeits-

markt und im Beschäftigungssystem oder zu Einflußfaktoren des Berufsverlaufs sind hier nur zum Teil und in wenig systematischer Form berücksichtigt. Ein zentraler Streitpunkt der bildungspolitischen Reformdebatte der letzten Jahre, die Finanzierung der beruflichen Bildung, wird auf einer halben Seite praktisch nur erwähnt. Hier, wie bereits an früherer Stelle, klingt das *ceterum censeo* der Arbeit durch: „Der Lernort Betrieb wurde und wird zunehmend entwertet und damit auch die Chance des unmittelbaren Erfahrungserwerbs“ (S. 20).

Zum beherrschenden Motiv wird diese Eingangsthese im Abschnitt zu den Lernorten beruflicher Bildung. Obwohl „zu vermuten ist, daß mit wachsender Nähe des Bildungsortes zum Verwendungsort (Arbeitsplatz) die Qualität der Bildung tendenziell wächst, und zwar nicht nur im Hinblick auf praktisches Qualifizieren“ (S. 116) bleibt die wichtige, in der berufspädagogischen Literatur mit Vehemenz diskutierte Frage der Ausbildung eher am Arbeitsplatz, in Lehrwerkstätten, mit betrieblichem Unterricht oder über Berufsschulunterricht bei Dauenhauer in der Darstellung der verschiedenen Lernorte, in der Feststellung von Tendenzen wachsender Verschulung und „Verstufung“ beruflicher Bildung sowie in empirisch nicht belegten Kritikpunkten stecken. (Vgl. dagegen J. Münch u. a.: Interdependenz von Lernort-Kombinationen und Output-Qualitäten betrieblicher Berufsausbildung in ausgewählten Berufen, Berlin 1981, zum Aufweis optimaler Kombinationen von schulähnlicher und arbeitsplatzbezogener Ausbildung, die für die einzelnen Berufe verschieden sind.) Dem wichtigen Problem der Integration beruflicher und allgemeiner Bildung widmet Dauenhauer zwei Seiten, Fragen der beruflichen Weiterbildung und das aktuelle Stichwort des Bildungsurlaubs werden noch knapper abgehandelt. Das Kapitel zur Curriculumpolitik führt das Grundmotiv dieses Ab-

schnitts fort mit der Klage über Vereinheitlichungsbestrebungen im Hinblick auf Inhalte, Prüfungen etc. sowie mit der Kritik einer Politik der „grundberuflichen Reduktion“ der gewachsenen Vielfalt betrieblicher Ausbildungsgänge.

Als Problemgruppen der Berufsbildungspolitik werden Frauen, Behinderte, Ausbildungs- und Arbeitslose, ausländische Arbeitskräfte sowie Strafgefangene behandelt. Die Darstellung beschränkt sich hier auf einen Überblick über grundlegende statistische Daten, spezielle Maßnahmen, Regelungen und Programme sowie einige allgemeine Überlegungen zu weiterführenden Ansatzpunkten der Berufsbildungspolitik. Überblicksartig, mit starker Betonung von Institutionen und politischer Programmatik, ist auch das Kapitel zur internationalen Berufsbildungspolitik (EG, Euro-parat, OECD), während die Berufsbildung als „weltweite Aufgabe“ zum Hinweis auf verschiedene Aktivitäten der UNESCO reduziert (und die eigentlich zuständige ILO nicht einmal erwähnt) wird.

Die Arbeit von Dauenhauer tritt mit

dem Anspruch auf, die fühlbare Lücke einer Gesamtdarstellung der beruflichen Bildung zu schließen. Unabhängig von Beschränkungen, die sich für eine disziplinar orientierte Einzeldarstellung notwendig ergeben, kann dieser Anspruch nur teilweise eingelöst werden. Einen Vorzug der Arbeit stellt der Überblick zu politisch-administrativen, rechtlich-institutionellen Rahmenbedingungen, Strukturen und Ablaufprozessen der Berufsbildung und Berufsbildungspolitik dar, der dieses unübersichtliche Gebiet für die Bundesrepublik Deutschland transparent macht. Als Orientierungshilfe und Einführung in die jeweilige Problematik sind die einzelnen Kapitel mit wenigen Ausnahmen gut geeignet. Als entscheidender Mangel bleibt eine unzureichende Systematisierung und mangelnde theoretische Durchdringung des Problemfeldes der beruflichen Bildung, die diese Gesamtdarstellung hinter dem Entwicklungsstand und dem Reflektionsniveau der einschlägigen Fachdiskussion deutlich zurückbleiben läßt.

Hans-Joachim Bodenhöfer

HOCHSCHULEXPANSION UND BESCHÄFTIGUNG

Rezension von:
H.-J. Bodenhöfer (Hrsg.),
Hochschulexpansion und
Beschäftigung. Böhlau-Verlag,
Graz – Wien – Köln 1981

Eine Tagung zum Generalthema „Hochschulexpansion und Beschäftigung“ erschien den Veranstaltern an der Universität für Bildungswissenschaften in Klagenfurt u. a. zweckmäßig, weil „der Zeitpunkt für eine neue Zwischenbilanz gekommen sei“ (S. 7) und weil die Forschungsbemühungen, unter besonderer Berücksichtigung Österreichs, dargestellt werden sollten. Die Tagungsbeiträge liegen nunmehr in einem recht umfangreichen Band (504 Seiten) vor. Um das sehr breite Thema etwas zu gliedern, hat der Herausgeber in einem Einleitungskapitel verdienstvoll versucht, einige inhaltliche Schwerpunkte vorzugeben. Zurecht betont *Bodenhöfer*, daß der in Gang befindliche und sich noch verschärfende Angebotsdruck an Akademikern vielfältige Probleme der Absorption und Anpassung am Arbeitsmarkt auslösen wird. Allerdings meint er, daß die Folgen der Hochschulexpansion in Österreich bislang, und möglicherweise auch in den achtziger Jahren nicht sehr gravierend seien, so daß von einem „importierten Problembewußtsein“ gesprochen werden könne.

Seit dem Tagungstermin haben sich aber auch in Österreich die Indikatoren für die Arbeitsmarktentwicklung sogar für Akademiker rasch verschlechtert. Ein neuer Zeitpunkt für eine Zwischenbilanz scheint schon wieder dringlich zu werden. Dabei

würde dann wahrscheinlich auch deutlicher werden, daß Vergleiche mit anderen Ländern (und deren Hochschulbesuchsquoten, Akademikerdichte, Arbeitslosenraten usw.) von sehr geringem Wert für die Beurteilung der Bewältigung von Arbeitsmarktungleichgewichten eines Landes in dessen zeitlicher Entwicklung sein dürften.

Wie auch immer die Dimension der Anpassungsprobleme eingeschätzt wird, ist mit dem nächsten programmatischen Schritt *Bodenhöfers* konform zu gehen: Es sind die Einsatzmöglichkeiten und Wirkungen verschiedener institutioneller Anpassungsmechanismen zu untersuchen. Dies analytisch abzustützen, dürfte das Hauptanliegen des Buches sein. Trotz einer Fülle interessanter Beiträge ist das Gesamtergebnis aus folgenden Gründen nicht ganz zufriedenstellend:

1. Auch diese Tagung kann natürlich nichts anderes, als den Stand der deutschsprachigen Forschung in diesem Feld reflektieren. Diese Forschung ist aber im allgemeinen ein eigenartiges Gemisch aus Soziologie, Bildungsökonomie, Politikwissenschaften und Pädagogik. Zum Unterschied von angelsächsischen Untersuchungen, wo mit wesentlich „härteren“ statistischen Analysen klare Hypothesen (sozio-, ökonomischer oder psychometrisch) getestet werden, herrschen hierzulande viel lockerere Ansätze vor. In Ergänzung oder Nachfolge von Manpower Requirement bzw. Social Demand Ansätzen liegt eine bunte Palette von Verdrängungs-, Um-/Höher-/Dequalifizierungs-, Beruflichungs-/Entberuflichungs-, Koppelungs-/Entkoppelungs-, Penetrations-, Absorptions-, Integrations-, Flexibilitätsansätzen usw. vor.
2. Diese Thesen können nicht anders als mit dem statistischen Material der siebziger Jahre überprüft werden. Nun mögen zwar damals in der Bundesrepublik mancherorts kriti-

sche Tendenzen sichtbar geworden sein; in Österreich war die Welt des Akademikerarbeitsmarktes noch heil. Die Aussagekraft für das laufende Jahrzehnt erscheint daher relativiert.

3. Die Veranstaltung war als Fachtagung angelegt. Bei manchen Aufsätzen wäre es für den Leser vorteilhaft gewesen, sie von vorneherein als politisch-ideologische Beiträge zu deklarieren und sie nicht notdürftig mit Sachaussagen zu verhüllen. Eine erfrischende Ausnahme ist der Aufsatz von G. Köhler über „Die bildungs- und beschäftigungspolitischen Positionen der Gewerkschaft Erziehung und Wissenschaft“. Hier wird klar und pragmatisch die politische Position unter Berücksichtigung der Rahmenbedingungen (Finanzierbarkeit u. ä.) dargelegt.

Der Herausgeber gruppierte die 26 Tagungsbeiträge, die hier nicht vollständig kommentiert werden können, in vier Themenbereiche:

I. Hochschulexpansion und Akademikerarbeitsmarkt

Nach einem sehr plastischen Überblick U. Frenzels über die Prognosepraxis und -verwertung mit Hilfe eines der umfassendsten Strukturmodelle für Bildung und Arbeitsmarkt, dem Battelle-IAB-Modell in der Bundesrepublik Deutschland beschreiben F. Landler den Gesamtentwurf und den Schulangebotsteil und R. Dell'Mour den Hochschulsektor des groß konzipierten Simulationsmodells der Akademie der Wissenschaften, das im Endausbaustadium die Teile Bevölkerungs-, Schul-, Ökonomie- und Arbeitsmarktmodell integrieren soll. Aus den Langversionen (weniger aus den hier abgedruckten Kurzdarstellungen) ist ersichtlich, daß das Modell sowohl was die statistische Datenaufbereitung als auch die methodische Durchführung im Rahmen des gewählten theoretisch-methodischen

Konzeptes betrifft, kaum Wünsche offen läßt. Zu debattieren sind – wie bei allen analogen Untersuchungen – die Auswahl alternativer Modellläufe und die Interpretation der Ergebnisse. So scheint Dell'Mour beispielsweise die Wirkung des Phänomens der Verweilzeit bzw. der „Scheininskribenten“ auf Hochschulfinanzierung, Studenten/Lehrpersonal-Relation und Studienqualität etwas zu harmlos zu schätzen).

Nach diesen drei sachlichen Referaten folgt etwas unvermutet eine Abhandlung von P. Kellermann über „Bildungsexpansion, Universitätsentwicklung und Hochschulzugang: Das Beispiel der Universität Klagenfurt“. Der Beitrag enthält eine Fülle von apodiktischen Behauptungen („Bildung kann aus sich heraus die ökonomisch-produktive Beschäftigung nicht erweitern“, S. 69 [Wachstumsbeitrag von Bildung ?], „Die Entwicklung von [Arbeits-]Märkten kann auf die qualifikatorische Beschaffenheit von Individuen nicht zurückgeführt werden“, S. 69, „Die in Beschäftigungslosigkeit angelegte aufrührerische Energie wird durch den Glauben an den Tauschwert formaler Bildung, deren Erwerb großer Anstrengungen bedarf, gebunden“, S. 83). Zum Thema des Untertitels wird nur sehr Spärliches ausgesagt. Im Gegensatz zu dieser wortgewaltigen soziologischen Stellungnahme präsentiert H. Stegmann vom IAB nüchterne Daten zur Entwicklung des Hochschulzuganges in Deutschland und Befunde, die zukünftig eher eine gleichbleibende Studierquote (von 75%) erwarten lassen.

Die folgenden fünf Beiträge sind dem Zusammenhang von Hochschulabgang und Berufswahl gewidmet. Außer bei Pichelmann/Wagner werden als empirische Quelle Befragungen bei Studien- bzw. Fachhochschulabgängern herangezogen. Aus der empirischen Sozialforschung ist hinlänglich bekannt, daß es oft recht irreführend sein kann, Verhalten oder Verhaltensabsichten einfach abzufragen.

Diesem Vorwurf sind auch die vorliegenden Fragen zur Berufsorientierung, zum Übergangsverhalten Hochschule/Beruf usw. ausgesetzt. Vor allem werden keine Theorien mit umfassenden Bezug (Humankapital, Screening- oder Segmentierungstheorien z. B.) getestet. Zwar mögen einfache oder mehrdimensionale Auszählungen interessante Einblicke in Verhaltensmuster gestatten (bei A. Funke, P. Kellermann, G. Burkart fehlen bei deren „Datendurchsicht“ [S. 127] sogar statistische Signifikanztests); dies kann jedoch nicht die erforderliche Analyse ersetzen, bei der die wechselseitigen Einflüsse der erfragten Variablen in einem expliziten Verhaltensmodell erforscht werden. Typologien des Arbeitsmarktverhaltens, wie in der Clusteranalyse des ÖIBF oder den Histogrammen von H. Griesbach/C. Birk sind aufschlußreiche Schritte auf dem Weg dorthin. Der Aufsatz von M. Kaiser ist ein Auszug aus einer gewaltigen empirischen Erhebung über die Absorption von Fachhochschulabsolventen, wobei Umstrukturierungs-, Verdrängungs- und Innovationshypothesen mit Hilfe einer Verbindung von Flexibilitätsansatz und Qualifikationsforschung geprüft werden. K. Pichelmann/M. Wagner demonstrieren, wie man selbst mit einem bescheidenen Datenmaterial (Mikrozensus) neuere Arbeitsmarkttheorien anwenden kann. Allerdings erlauben die angeführten Indizien für Aspekte eines nicht-walrasianischen Arbeitsmarktes noch keine Schlüsse auf die Funktionsweise des betreffenden Akademikerarbeitsmarktes insgesamt, so daß Untersuchungen dieses Typs mit einer umfassenden statistischen Basis wünschenswert wären.

II. Beschäftigungsstruktur und Akademikerbeschäftigung

Die Beiträge zu diesem Themenbereich sind recht heterogen. D. Hartung weist deutlich auf die Grenzen

der Aufnahmefähigkeit für Akademiker in traditionellen Bereichen des Beschäftigungssystems hin, was naturgemäß Fragen provoziert, die mit den üblichen Strukturmodellen extrapolativer Art nicht mehr behandelt werden können (das erwähnt übrigens auch F. Landler, S. 48). Der Aufsatz von L. Lassnigg ist ein Beispiel dafür, wie sehr forsche (ideologisch vorgefaßte?) Meinungen mit nur sehr dünner empirischer Evidenz bekräftigt werden. Im herangezogenen Datenmaterial des Mikrozensus gibt es z. B. keine Merkmalskombination Bildung – Einkommen – Status. Dennoch wird formuliert: „Ohne Zweifel gibt es also einen engen Zusammenhang zwischen erreichtem Status und Bildungsabschluß“ (S. 225). Für die Inhaber gehobener Statuspositionen wird ausgeführt: „Für die insgesamt vergleichsweise erfreuliche Arbeit wird man in diesen Positionen auch noch weitaus besser bezahlt“. Zur „Abstützung“ werden völlig inadäquate Statistiken (Haushalts-Bruttoeinkommen, Gehaltsstufenstatistik), bei denen eine Gliederung nach Alter und Bildung fehlt, herangezogen, der mögliche Effekt von aufgewendeten Kosten zur späteren Einkommenserzielung wird ebenso wie andere Einflußgrößen vernachlässigt (dies würde dem Earnings Function Approach entsprechen). P. Wolfmeyer/J. Wanken belegen anhand der amtlichen deutschen Statistik eindrucksvoll den Trend zur Höherqualifizierung der Erwerbstätigen zwischen 1961 und 1978. H.-J. Bodenhöfer liefert leider den einzigen Beitrag in diesem Band, der sich mit der Nachfrage nach hochqualifizierten Arbeitskräften durch Unternehmen befaßt. Dabei wird das Schwergewicht auf Unternehmensziele, Betriebsorganisation und Technologie gelegt, Faktoren also, die in den bisherigen Arbeitskräftenachfragefunktionen nicht ausreichend berücksichtigt wurden. Die quantitative Operationalisierbarkeit dieses entworfenen Untersuchungskonzeptes dürfte jedoch

schwierig sein. *M. Fischer-Kowalski* legt ein sehr umfangreiches Material zur (auch nicht-akademischen) Frauenbeschäftigung vor. Es wäre wichtig, auf dieser deskriptiven Darstellung eine Diskrimierungsanalyse nach angelsächsischem Vorbild aufzubauen, wo die Zusammenhänge z. B. zwischen Ausbildung und Status, bzw. Beruf, Männer-Frauen-Einkommen, Erwerbsbeteiligung und Karriere nicht getrennt sondern in ihrem funktionellen Zusammenwirken berechnet werden. Der Aufsatz von *A. Hegelheimer* über Akademikerbeschäftigung in den freien Berufen muß aus Datenmangel leider nur etwas spekulativ bleiben.

III. Beschäftigungsprobleme von Pädagogen und Lehrern

In diesem Themenbereich werden die allgemeinen Thesen zum Zusammenhang Hochschulsystem – Beschäftigungssystem für den besonders sensiblen Lehrerarbeitsmarkt evaluiert. Eine Befragung von *H. Altrichter* von 212 österreichischen Absolventen des Hauptfaches Pädagogik ergab in der Vergangenheit noch keine akuten Beschäftigungsschwierigkeiten. Diese Ergebnisse seien jedoch „... nicht geeignet, sorg- und tatenlos der Zukunft der Pädagogenbeschäftigung entgegenzusehen ...“ (S. 352). Vielmehr müßten u. a. Überlegungen zur Erschließung neuer Tätigkeitsfelder angestellt werden. Dazu sind einige Hinweise im Beitrag von *G. Schindler* enthalten. Einer verwandten Aufgabe stellt sich der Projektbericht von *D. W. Busch/Ch. Hommerich* für Diplom-Pädagogen. Unter dem Stichwort „Adäquanz-Problem“ werden getrennt die Determinanten Einkommen(-sadäquanz) und Tätigkeitseinhalte behandelt. Überraschend – und wahrscheinlich vorschnell – ist die brüske Zurückweisung des Einkommens als Bestimmungsfaktor für die Adäquanz der Berufstätigkeiten diplomierter Pädagogen. Aus der Literatur

zu hedonischen (Faktor-)Preisfunktionen*) ist bekannt, daß sowohl pekuniäre als auch „qualitative“ Größen bei der Berufszufriedenheit, d. h. also auch bei der Adäquanz, gemeinsam zu berücksichtigen sind. Die Entsprechung von Arbeitsplätzen und Arbeitskräften („Arbeitsmarkträumung“) ist deshalb unter dieser Bedingung simultan zu analysieren. Die Bewältigung der Probleme am Lehrerarbeitsmarkt in Deutschland führen bei *G. Köhler* zu einem gewerkschaftlichen Forderungsprogramm und bei *G. E. Ortner* zum Vorschlag der Einführung einer Bildungspersonalplanung im öffentlichen Dienst.

IV. Aspekte der Studienreform

Die hierzu vorgelegten Beiträge dienen wohl eher der Abrundung des Bandes. *R. Holtkamp/U. Teichler* berichten über einen Projektentwurf zu „Berufsanalyse und Studienreform“, *D. Görs* bringt einen Querschnittsvortrag zu gewerkschaftlicher Berufsbildungspolitik, *W. Rippe* erläutert in einem systematisierenden Aufsatz sachkundig die Defizite der Leistung der Arbeitswissenschaft zur Bestimmung von Tätigkeitsfeldern und *G. Kelber* illustriert einige interessante Beispiele berufsqualifizierender Alternativen zur Lehrerausbildung.

Eine einheitliche Schlußbemerkung zu diesem Tagungsband gestattet das sehr unterschiedliche fachliche und politische Interesse, das analytische Niveau und die Vielfalt der Themen der verschiedenen Beiträge nicht. Zur raschen Einholung einer – allerdings selten ausgewogenen – Information zu diesen Themen ist das Buch nützlich. Bedauerlich ist, daß der Herausgeber mit seiner Programmatik bei den Autoren nur ansatzhaft durchgedrungen ist. So kann mit einem gewissen Optimismus gehofft werden, daß der Tagungsband eine intensivierte Forschung auslöst. Werner Clement

INDUSTRIE UND GLÜCK

Rezension von: Peter Löw-Beer,
Industrie und Glück. Der Alternativ-
Plan von Lucas Aerospace. Mit einem
Vorwort von Mike Cooley und einem
Beitrag von Alfred Sohn-Rethel:
Produktionslogik gegen
Aneignungslogik. Verlag Klaus
Wagenbach, Berlin 1981

Die Defizite unseres gegenwärtigen Wirtschaftssystems – entfremdete Arbeit und Arbeitslosigkeit einerseits, Mangel und gleichzeitig Überfluß in der Güterproduktion andererseits – sind offenkundig, und Mike Cooley, einer der Initiatoren des Alternativ-Plans von Lucas Aerospace zur Produktion sozial nützlicher Güter, benennt sie wortreich in seinem Vorwort zu der bisher ersten geschlossenen Darstellung dieses sozialen Experiments. Ausgeblendet bleibt bei seiner lebhaften Kritik allerdings die Frage, welche Alternativen zu einem marktwirtschaftlichen, profitorientierten System bestehen (da er offenkundig auch keine Sympathien für das staatssozialistische Modell der zentralen Planung empfindet). So ist ein Gutteil seiner Kritik im durchaus guten, aber doch beschränkten Wortsinne „moralisch“: „Der Mensch ‚als Produzent‘ ist gezwungen, groteske entfremdete Arbeit zu leisten, um Produkte herzustellen, die ihn selbst ‚als Konsumenten‘ ausbeuten und beherrschen. So wird die doppelte Rolle jedes Menschen, nämlich die eines Produzenten und eines Konsumenten, aufgespalten und gegeneinander ausgespielt“ (S. 7). Wie dieses wechselseitige „Ausspielen“ vermieden werden soll, ohne nicht gleichzeitig die Güterversorgung erheblich zu verschlechtern (ein be-

kanntes Problem staatssozialistischer Länder), bleibt generell unklar, auch wenn man den Alternativ-Plan des gewerkschaftlichen „combine“ im britischen Rüstungskonzern Lucas Aerospace für ein konkretes – wenn eben auch nicht leicht generalisierbares – Lösungsbeispiel halten mag. Im moralischen Überschwang wird dann auch Taylor stillschweigend unterstellt, sein Auswahlkriterium für das berühmte-berüchtigt gewordene Verladen von Roheisen bei der Bethlehem Steel Co. – Männer mit der Körperkraft (und der Beschränktheit) von Ochsen – sei sein Bild vom Industriearbeiter schlechthin gewesen. So einfach geht eine Kritik des Taylorismus nicht.

Interessant in Cooleys Vorwort sind dagegen seine Überlegungen zur Ersetzung digitaler Verfahren durch „Analogprogrammierung“: „Dabei wird die Information zur Steuerung der Maschine in analoger Form übertragen, indem man eine Kurbel dreht, einen Steuermechanismus bedient oder eine andere Bewegung macht, die Auge und Hand gleichermaßen beteiligt, wobei eine Datenanzeige mit adäquater Präzision die Anweisungen für den Herstellungsprozeß liefert“ (S. 13). Dieser Ansatz hat beim Alternativ-Plan eine wichtige Rolle gespielt; naiv-optimistisch sind dagegen Sätze wie folgender: „Die Deutsche Mark kann man nicht essen, man kann in ihr nicht wohnen, man kann sie auch nicht als Fahrzeug benutzen. Sollte sie verschwinden, würden die Bäcker immer noch Brot backen und die Konstrukteure immer noch ihre Pläne entwerfen“ (S. 16). Schon richtig – nur würde nach aller menschlichen Vorhersicht dann etwas anderes, aber in der Funktion nicht allzu Verschiedenes an die Stelle der so nutzlosen D-Mark treten.

Peter Löw-Beer beginnt seine Darstellung mit einer kurzen Darlegung der „britischen Krise“, häufig auch als „britische Krankheit“ apostrophiert, und weist dabei zu Recht darauf hin,

daß die niedrigere Arbeitsproduktivität „weniger die *Ursache* der britischen Krise ... als vielmehr ihr *Symptom*“ (S. 23) ist, daß die schlechtere Wettbewerbsposition nicht allein auf sie zurückgeführt werden kann und daß die Ineffizienz des britischen Managements und die geringe Verflechtung von Industrie- und Finanzkapital wichtige, wenn auch häufig übersehene Erklärungsmomente sind.

Gegenüber den gegenwärtig praktizierten neokonservativen (und bisher nicht sehr erfolgreichen) Versuchen, die Wettbewerbsfähigkeit der britischen Industrie mit traditionellen Methoden zu steigern, bedeutet der Vorschlag des Lucas Combine, eines gewerkschaftlichen Gremiums der Arbeiter von Lucas Aerospace, für einen Alternativ-Plan zur „Produktion sozial nützlicher Güter“ anstelle der bisherigen (und tatsächlich wohl auch künftighin praktizierten) Rüstungsproduktion „... eine radikale Abkehr von diesem Rennen um Marktanteile, bei dem der eine nur gewinnen kann, weil und insofern der andere verliert. Das Lucas Combine nimmt die Krise zum Ausgangspunkt, eine Produktion auf der Basis von Kooperation statt Konkurrenz vorzuschlagen, die ungenutzten Ressourcen ... dafür einzusetzen, direkt soziale Bedürfnisse zu befriedigen. „Eine der wichtigsten Lehren von CAITS (dem Koordinationszentrum der Lucas-Initiative), auf der das Lucas Combine bestand, war die, daß der Versuch, sich an dieses Rennen anzuhängen, eine Sackgasse sein könnte. Stattdessen sollten wir unsere Ressourcen in anderer Weise einsetzen – nämlich um unsere Bedürfnisse in bezug auf Transport, Reinigung, Komfort und Unterhaltung auf andere Weise zu befriedigen als dies heute geschieht“ (Barrat Brown)“ (S. 25).

Um es vorwegzunehmen: Sowohl die praktische Durchführung des Alternativ-Plans als auch die Ausdehnung der diesem Plan zugrundeliegenden Konzeptionen auf die gesamte nationalisierte Industrie (mit ca.

50 Prozent der nationalen Wertschöpfung) im Rahmen von Planabkommen sind bisher nicht gelungen, und es zeigen sich auch wenig Ansätze für das Einschlagen dieses Weges aus der Krise für die Zukunft. In diesem Buch wird das vor allem auf den Widerstand des Managements und auch der politischen Instanzen zurückgeführt: „Sowohl die Antwort des Managements, der Regierung wie der ‚offiziellen‘ Gewerkschaften fielen im Effekt negativ aus. Abgesehen von einigen Prototypen wurden bis heute (November 1980) keine ‚sozial nützlichen‘ Güter im Rahmen von Lucas Aerospace hergestellt ... [Es] stellt sich somit die Frage, warum sich eine Belegschaft, die das Instrumentarium der ‚industrial action‘ so virtuos zu handhaben versteht, seit Jahren mit einer offenkundigen Verzögerungsstrategie abspenden läßt, noch dazu angesichts eines Plans, den sie zuvor selbst in ihrer Freizeit mit so viel Mühe und Anstrengung erarbeitet hat?“ (S. 57 f.) Löw-Beer gibt eine, wie ich meine, grundsätzlich zutreffende Antwort, ohne sie hinreichend theoretisch zu reflektieren: Gerade die mit diesem Plan verbundene Öffentlichkeitswirkung hat die beabsichtigte Entlassung zahlreicher Arbeiter verhindert (und damit den unmittelbaren Anlaß zur Erstellung des Alternativ-Plans beseitigt), nicht zuletzt gestützt durch Rüstungsaufträge der konservativen britischen Regierung. Hier scheint sich ein generelles Erklärungsmoment für das Scheitern vieler Alternativprojekte zu finden, daß sie nämlich relativ problemlos über monetäre Kompensationen in die herrschende Ökonomie integriert werden können, sofern sie nicht am unmittelbaren ökonomischen Mißerfolg direkt zugrunde gehen. Die Geschichte der Genossenschafts- und der heutigen Alternativbewegung ist mit solchen Beispielen gepflastert.

Ein kurzer Abschnitt über „die Begrenztheit der Erde“ verbindet den Alternativ-Plan mit den bekannten

ökologischen Fragestellungen, insbesondere im Energiebereich: „Das Combine entwarf eine Serie von Sonnenkollektoren für ‚low-energy‘-Häuser und kooperiert mit Clyve Latimer vom North East London Polytechnic (NELP) beim Bau von Komponenten für solche Häuser ... Die besonderen Fähigkeiten von Lucas Aerospace liegen nun nicht so sehr im Bereich der Herstellung einzelner solcher Komponenten, sondern vielmehr in der Kopplung verschiedener Energiesysteme, d. h. in der elektronischen Steuerung, die gerade bei ‚low-energy‘-Gesellschaften von überragender Bedeutung sein wird“ (S. 63). Andere alternative Energiequellen ist der Bau von Windrädern (z. B. zum Antrieb von Wärmepumpen), telechirische Geräte, etwa zur Unterwasser-Öl- und Gasförderung (ein Projekt, das mittlerweile vom Combine selbst wegen der damit verbundenen Bestandsverminderung kritisiert wird) und die Entwicklung mikroelektronischer Steuerungs- und Kontrolltechnologien zum Abbau von unterseeischen Rohstoffen (z. B. Untersee-Manganknollen). Der wichtige Hinweis auf die Möglichkeiten des Recyclings leidet wieder an einer ökonomisch nicht einsichtigen linearen Hochrechnung (man denke nur an die preisinduzierte Verringerung des Ölverbrauchs): „Wenn das gegenwärtige Tempo ihres Verbrauchs anhält, werden bis zum Jahr 2000 mindestens auch bei Aluminium, Kupfer (Festland), Gold, Blei, Quecksilber, Zinn, Silber, Tungsten und Zink die abbaubaren Vorräte erschöpft sein“ (S. 71). Hier wäre ein Hinweis auf Substitutionsprozesse in Gewinnung, Nutzung und Forschung dringend erforderlich gewesen.

Die von Combine angestrebte Veränderung des Produktionsprozesses wird wiederum mit dem bereits oben relativierten und Taylor undifferenziert zugeschriebenen Menschenbild des Arbeiters als Ochsen eingeleitet. Die zu Recht berühmte Stelle bei Adam Smith, in der dieser die von ihm

propagierte Arbeitsteilung in ihren sozialen und menschlichen Folgen kritisch sieht, würde man lieber als ein Originalzitat denn als Sekundärzitat (nach Rosenbrock, 1977) lesen. Dabei werden numerisch gesteuerte Maschinen (unnötigerweise als „numerical-control-Maschinen angliert) in Übereinstimmung mit Bravermans inzwischen klassischer Monographie *Labor and Monopoly Capital* (1974)* als wesentliches Element der Dequalifikation in Bereichen früherer qualifizierter manueller Tätigkeiten gesehen. Dem Modell der „teilautonomen Gruppen“ stehen der Autor und auch das Aerospace-Combine kritisch gegenüber.

Sehr lesenswert sind die ausführlichen Darstellungen über Technologie vom Arbeiterstandpunkt (S. 88–98), in denen die verschiedenen telechirischen Geräte als wichtiges Element einer Humanisierung der Arbeit an schwer zugänglichen Stellen (z. B. bei der Kohleförderung) dargestellt werden. Ein weiteres wichtiges Element des Alternativ-Plans ist der Anspruch auf Selbstverwaltung, die als umfassendes, betriebsübergreifendes Lebensprinzip begriffen wird. Aufhebung einer „völligen“ Fremdbestimmung der eigenen Arbeit und damit weitgehend auch des eigenen Lebens wird als zentrales Element der Wiedergewinnung menschlicher Würde angesehen, aber auch als Beitrag zu einer erheblichen Steigerung der Arbeitsproduktivität, die aber nicht mehr (primär) in die Produktion von Rüstungsgütern gehen soll. Die marxistisch-dialektische Grundüberzeugung, daß jede – nur radikal genug formulierte – Kritik die Elemente zur Lösung enthält, zeigt sich hier besonders deutlich: „In diesem Sinne meint ‚Selbstverwaltung‘ die Wiederaneignung der eigenen Autonomie und die permanente Rebellion gegen die Fabrik als hierarchische Organisation, die die Arbeiter zwingt, sich vorgegebenen Zwängen und Zielsetzungen unterzuordnen. Sie ist mithin Vorgriff

auf eine Form der Produktion, die Marx als ‚frei Assoziation von Produzenten‘ bezeichnet hat“ (S. 117). Richtig relativiert daher Löw-Beer auch: „Aber die Kritik am Management macht aus den Arbeitern eines Unternehmens noch nicht jenes kollektive Subjekt, das allein die Idee der Selbstverwaltung zur materiellen Gewalt dem Management gegenüber werden lassen könnte“ (S. 117). Unklar bleibt allerdings, wie sich dieses „kollektive Subjekt“ anders als auf dem Papier konstituieren könnte.

Das Kapitel „Produktion und Gesellschaft“ erläutert zunächst die Vorstellung einer „gebrauchswertorientierten“ Produktion. Anschaulicher als durch viele Marx- und Marcuse-Zitate wird diese Orientierung durch den Hinweis auf „... die Freude auf dem Gesicht des Kindes, für das er sein ‚hob-cart‘ gebaut hat und die dem Konstrukteur Mike Parry Evans ‚mehr als alle Konstruktionsarbeit, mit der er bis dahin beschäftigt gewesen sei, [bedeutete]. Zum ersten Mal in seiner beruflichen Laufbahn sah er tatsächlich den Menschen, der das von ihm entworfene Produkt tatsächlich benutzen würde. Es war auch in einem anderen Sinne eine Bereicherung für ihn, weil er nämlich dadurch in engem Kontakt mit einem sozialen und menschlichen Problem stand. Er mußte buchstäblich einen Gipsabdruck vom Rücken des Kindes machen, um den Sitz richtig anzupassen ...““ (S. 131).

Das weite Feld der angepaßten Technologie und der Produktion sozial nützlicher Güter wird durch vier grundsätzliche Widersprüche markiert, die das Combine konstatiert hat (vgl. S. 132 f.):

1. „Die beschämende Kluft, die heutzutage zwischen all dem klappt, was Technologie im Dienst der Gesellschaft leisten könnte, und all dem, was sie tatsächlich leistet ...“
2. Die Verschwendung, die unsere Gesellschaft mit ihrem wertvollsten Gut betreibt: mit ‚Fähigkeiten, Ein-

fallsreichtum, Energie, Kreativität und Enthusiasmus der einfachen Menschen‘.

3. Der Widerspruch zwischen der verheißenen Befreiung der Menschheit durch die Technologie und den tatsächlich gemachten Erfahrungen, die fast immer gegenteilig ausfielen.“
4. Schließlich werden Wissenschaft und Technologie „als anti-human, brutal – nicht Lösung, sondern Ursache immer neuer und immer komplexerer Probleme“ angesehen.

Daher ist es das deklarierte Ziel der Combine-Alternativ-Pläne, gesellschaftlich konstruktive (und nicht, wie gemeinhin, destruktive) Produkte herzustellen und damit ein neues Verhältnis zu Wissenschaft und Technik zu gewinnen. Dies wird an verschiedenen Beispielen (Gesundheit und dritte Welt sowie Transportwesen) erläutert. Ein angesichts der Fortschritte der Medizin besonders wichtiges, allerdings auch schon vom traditionellen Sektor entdecktes Tätigkeitsfeld ist die Entwicklung von Geräten und Hilfsmitteln für Behinderte und chronisch Erkrankte.

Peter Löw-Beers interessante Darstellung schließt mit einem Ausblick auf Problembereiche wie Arbeitslosigkeit und Altern, den Übergang von militärischer zu ziviler Produktion (Rüstungskonversion), die Möglichkeit einer „sozialen“, nicht mehr am Betriebsegoismus orientierten Buchführung und schließlich die Utopie als „das Selbstverständlichste der Welt“ (darin eingeschlossen das Recht, nicht zu arbeiten). Ergänzt wird diese Zukunftsperspektive durch ein Nachwort von Alfred Sohn-Rethel über „Produktionslogik gegen Aneignungslogik“, das die Entwicklung der modernen Naturwissenschaft im historischen Zusammenhang zu deuten versucht und einen theoretischen Rahmen für die Initiative der Arbeiter und Techniker von Lucas Aerospace skizziert. Für ihn ist der zentrale, springende Punkt: „Wem soll die Wis-

senschaft zufallen..., dem Kapital oder den Produzenten? Für ihn sind exakte Wissenschaft und Kapital „ursprungsverwandt, ... beide Abkömmlinge der Realabstraktion: die Wissenschaft ihr kognitiver, das Kapital ihr existenzieller Repräsentant“ (S. 209).

Dieses Buch wirft gewiß sehr viel mehr Fragen auf, als es auch nur ansatzweise zu lösen vermag. Der Hinweis auf die kritischen Momente sollte nicht den Blick dafür verstellen, daß mit dieser Monographie über eine sehr gute Beschreibung der Ideen und Projekte bei Lucas Aerospace hinaus auch ansatzweise ein Herangehen an neue Dimensionen geleistet wird. Der durchweg optimistische Grundton der Darstellung und die darin zum Aus-

druck kommenden Hoffnungen stehen zweifelsohne in einem konfliktorischen Verhältnis zu einer Realität – einer Realität allerdings, die mit ihren destruktiven Tendenzen auch das Bedürfnis nach solchen Hoffnungen erzeugt. Ich weiß nicht warum, aber irgendwie fiel mir beim Lesen des Buches ein Bibelwort ein: „Ex abundantia cordis os loquitur“. Martin Luther übersetzt es bekanntlich so: „Wes das Herz voll ist, des geht der Mund über.“

Hans G. Nutzinger

* Deutsch u. d. T.: Die Arbeit im modernen Produktionsprozeß. Frankfurt/Main – New York: Campus, 1977

BÜRGER, BAUERN UND BEAMTE IM ZEICHEN DES „HOHEN C“

Rezension von: Franz Horner,
Konservative und
christdemokratische Parteien in
Europa
Verlag Herold Wien – München, 231 S.

Der Strukturvergleich relativ ähnlicher politischer Systeme gehört zu den bislang eher vernachlässigten Gebieten der politischen Wissenschaft. In diesem Zusammenhang wären etwa – nach dem Vorbild des großen Projekts von Kaase et alii über die politische Partizipationsbereitschaft – groß angelegte, auf einer einheitlichen Methodik erarbeitete Untersuchungen über die Organisationsstrukturen, soziologischen Wähler- und Funktionsstrukturen sowie Finanzierungsmethoden der diversen konservativen, sozialdemokratischen und liberalen Parteien Westeuropas zu reklamieren. Aneinandergereihte Ländermonographien auch dickleibiger Handbücher verfehlen die Einheitlichkeit des Blickwinkels, relativ konzise Vergleichsdarstellungen wie jene Anton Pelinkas über die Sozialdemokratie oder die vorliegende Franz Horners über die europäischen Konservativen und Christdemokraten leiden unter der relativen Unüberblickbarkeit des Gegenstandes für den Einzelwissenschaftler und der eher disparaten Datenfülle. Dennoch wäre der Vorwurf der Oberflächlichkeit solchen Einzelanstrengungen gegenüber unangebracht, da ihnen die Aufbringung streng vergleichbarer Primärdaten, die allein helfen würde, nicht zugemutet werden kann.

Franz Horner leistet in der vorliegenden Untersuchung das im gegeb-

nen Rahmen Mögliche. Er gibt zunächst einen kurzen Abriß der historischen Entwicklung der konservativ-christdemokratischen Parteienfamilie. Daß dabei pro Land und Epoche manchmal nur ein Satz übrigbleibt, der zu allerlei Mißdeutungen Anlaß geben kann ist, unvermeidlich. Ein Beispiel auf Seite 42: „Die konservative Partei (Großbritanniens), die ihre dominierende Stellung nach dem Ersten Weltkrieg zum einen den immer noch starken Vorbehalten gegen die Labour Party, zum anderen jedoch dem Substanzverlust der Liberalen verdankte, akzeptierte in der Zwischenkriegszeit weitgehend das Verstaatlichungsprogramm, die Sozial Einrichtungen und die aktive Wirtschaftspolitik zur Aufrechterhaltung der Vollbeschäftigungspolitik (sic), wie sie von den anderen Parteien verlangt wurde.“ Hier kann natürlich nicht eben von profunder Analyse gesprochen werden, Horner regt aber andererseits durch breitgestreute Information über eher entlegene Thematika an: wer wußte etwa bisher über die Gründung der norwegischen Høyre-Partei im Jahre 1884 Bescheid (Seite 46)? Die auf den historischen folgenden zwei Hauptabschnitte von Horners Buch sind den internationalen Zusammenschlüssen der christdemokratischen bzw. konservativen Parteien und dem Vergleich ihrer Programmatik gewidmet. Nach der persönlichen Präferenz des Rezensenten sind sie von etwas geringerem Interesse, da in ihnen vorrangig von Organisationsproblemen und von der „Papierwelt“ der wohltonenden Deklarationen die Rede ist. Horner ist sich natürlich über den nur wenig praxisbestimmenden Charakter der Programme im klaren. Dennoch ist es etwa interessant zu lesen, daß die französischen und belgischen Christdemokraten zum Unterschied von allen anderen konservativen und christdemokratischen Parteien die Ausweitung des öffentlichen Wirtschaftssektors nicht beklagen, sondern dem

Staat umfangreiche Aufgaben in der Wirtschaftslenkung zusprechen (Seite 105). Dies dürfte wohl darauf zurückgehen, daß sie keine großen bürgerlichen Sammlungsbewegungen, sondern relativ kleine Parteien sind.

Der Abschnitt über die Struktur christdemokratischer und konservativer Parteien kann auf eine Reihe quantitativer Untersuchungen zurückgreifen, doch sind diese leider, wie erwähnt, nicht methodisch einheitlich erstellt. Die an sich triviale Erkenntnis, daß die Parteien des „hohen C's“ überproportional soziale und bildungsmäßige Oberschichten und konfessionell stärker gebundene Bevölkerungsgruppen ansprechen, wird auf breiter Linie bestätigt. Interessant wäre es aber gerade, das unterschiedliche Gewicht von klassischen christdemokratischen Wählergruppen wie der kleinen Selbständigen, der Bauern, oder der höheren Angestellten und Beamten im Funktionärskader und bei der finanziellen Mittelaufbringung zu untersuchen sowie Beziehungen zur jeweiligen politischen Parteienstrategie herzustellen. Der Trend zum Überwiegen der Angestellten unter den Parteimitgliedern (der ja auch die klassischen Arbeiterparteien massiv erfaßt hat) wird von Horner am deutschen Beispiel eingehend gewürdigt, ebenso der generelle Rückgang des Gewichtes der agrarischen Schichten. Einen beachtenswerten Sonderfall stellen die konfessionellen Sammlungsparteien in Ländern mit ehemals starken Gegensätzen zwischen Katholiken und Protestanten dar (Schweiz,

Belgien, Holland), wobei angesichts der fortschreitenden Säkularisierung und entsprechenden Wählerverluste heute Tendenzen zur lockeren ökumenischen Neukonstituierung bestehen (z. B. holländische CDA). Hochinteressante Informationen liefert Horner übrigens auch für die sehr divergenten Organisationsschemata der konservativen und christlich-demokratischen Parteien, die von sehr lockeren wahlkampforientierten, zu relativ hoch bürokratisierten Strukturen reichen.

Am Abschluß seines Buches erörtert Horner die Zukunftsperspektiven der christlich-demokratischen und konservativen Parteien. Es entspricht seiner kritisch sympathisierenden Grundhaltung, daß er hier wie im Verlauf des Buches die Probleme der Integration bzw. meist Unterordnung des christlichen Arbeiterelements nennt, die Öffnung zu liberalen Positionen angesichts der fortschreitenden sozialen Säkularisierung für unerläßlich hält und vor dem Verhängnis warnt, „zu einem Sammelbecken reaktionärer kirchlicher Gruppen“ zu werden. Mit seinen sozialetischen und Demokratisierungsvorstellungen, die auf einen umfassenden Humanismus abzielen, möchte Horner an jene „christliche Demokratie des frühen 19. Jahrhunderts“ anknüpfen, die aus dem Mißtrauen der klerikalen Hierarchie gegen jede Organisation „von unten“ und aus dem Opportunismus der Politiker „von Kirche und Parteien gleichermaßen verraten wurde“.

Robert Schediwy

JOURNAL FÜR SOZIALFORSCHUNG

SONDERHEFT POLEN 1-2/1982

- **Analysen** führender polnischer (exilierter) Sozialwissenschaftler zur Systemkrise in Polen – mit Beiträgen u. a. von Włodzimierz Brus, Stanisław Ehrlich, Jacek Kurczewski, Stefan Nowak, Jadwiga Staniszkis und Jerzy J. Wiatr
- Ausführliche **Original-Dokumente** – u. a. zum Konflikt um die Arbeiter-selbstverwaltung, zur Organisation staatlicher Betriebe, zum Militärre-gime und zum Widerstand gegen das Kriegsrecht
- Chronik aktueller **Befunde politischer Meinungsforschung aus Polen** – Systemkrise und Rebellion/Reformbewegung im Spiegel des Bewußtseins der polnischen Bevölkerung von August 1980 bis Dezember 1981, dargestellt in ca. 60 leichtfaßlichen, farbigen Bild-Statistiken.

Als einzige sozialwissenschaftliche Fachzeitschrift in Europa

Sonderheft Polen, ca. 250 Seiten:
öS 190,-

Im regulären Abonnement 4mal jährlich:
öS 360,- für Institutionen, Bibliotheken, Firmen

öS 300,- für Einzelpersonen

öS 240,- für Wirtschafts- und Sozialwissenschaftler, Lehrer, Journalisten

öS 120,- für Studenten, Schüler

Bestellungen an die Sozialwissenschaftliche Studiengesellschaft Maria-Theresien-Straße 9, 1090 Wien, Tel. 34 31 27

Wachstumsalternativen

Strukturelle Konsequenzen einer längerfristigen Wachstumsabschwächung

von

Dr. Günter Chaloupek – Dkfm. Joachim Lamel (Hsg)

Wien 1980, 70 Seiten, Preis S 150.—, Best.-Nr. 10.30

Aus verschiedenen Gründen erscheint es möglich, daß die Wirtschaft in Zukunft nicht mehr mit so hohen Raten wächst, wie dies beispielsweise zu Beginn der siebziger Jahre der Fall war. Daß (nach dem üblichen Konzept gemessene) Wachstumsraten in der bisher gewohnten Größenordnung nicht ad infinitum andauern können, ergibt sich allein aus simplen Kalkulationen nach der Zinseszinsrechnung. Früher oder später wird man sich also wieder mit Wachstumsraten vertraut machen müssen, die signifikant unter den bisherigen Trends, insbesondere nach dem Zweiten Weltkrieg, liegen. Ziel der Studie ist es daher, zu untersuchen, wie sich niedrigere Wachstumsraten wirtschaftlich und gesellschaftlich auswirken können und welche Strategien sich zur Vermeidung möglicher negativer Entwicklungen anbieten.

Dabei ist es unerheblich, ob die konjunkturellen Bewegungen seit dem Einbruch Mitte der siebziger Jahre als Rezession im Rahmen eines bisher üblichen Wachstumsmusters angesehen oder bereits als Teil der erwarteten Turbulenzen beim Einschwenken auf einen längerfristig niedrigeren Wachstumspfad gedeutet wird.

Bücher, die sich
bezahlt machen

ORAC

