

Wirtschaft und Gesellschaft

Wirtschaftspolitische Zeitschrift
der Kammer für Arbeiter und Angestellte für Wien

4. Jahrgang · Nummer 4/78

Inhalt

EDITORIAL:

Planung in der Krise..... 323

Bernhard Gahlen

Zum wirtschaftspolitischen Kurs
in der Bundesrepublik Deutschland —
Anmerkungen zum Gutachten der
Kommission für wirtschaftlichen und
sozialen Wandel 331

Alois Guger

Der Vollbeschäftigungssaldo
als Instrument zur Beurteilung der
konjunkturellen Wirkung
der Budgetpolitik des Bundes..... 341

Helmut Kramer

Wirtschaftliche Strukturen Österreichs
bei langsamerem Wirtschaftswachstum.. 359

Kazimierz Laski

Zur Marxschen Arbeitswertlehre
(Am Rande des Buches von Ian Steedman
»Marx after Sraffa«)..... 377

Michael Wagner

Einkommenschancen im Lebenszyklus .. 393

BÜCHER:

Wolfgang Harich: Kommunismus ohne
Wachstum? Babeuf und der Club of Rome
(Ossip K. Flechtheim) 415

Binswanger/Geissberger/Ginsburg:
Der NAWU-Report (*Jiří Dobrovolný*) .. 423

Karl Georg Zinn: Der Niedergang des
Profits (*Erich Haas*) 427

Jahresregister 1978 433

Unsere Autoren

JIRÍ DOBROVOLNY ist wissenschaftlicher Assistent an der Hochschule St. Gallen

OSSIP K. FLECHTHEIM ist Professor an der Freien Universität Berlin

BERNHARD GAHLEN ist Professor an der Universität Augsburg

ALOIS GUGER ist Assistent am Institut für Volkswirtschaftslehre und Wirtschaftspolitik an der Technischen Universität Wien

ERICH HAAS ist Mitarbeiter der Wirtschaftswissenschaftlichen Abteilung der Arbeiterkammer Wien

HELMUT KRAMER ist Mitarbeiter des Österreichischen Instituts für Wirtschaftsforschung

KAZIMIERZ LASKI ist Professor an der Universität Linz

MICHAEL WAGNER ist Mitarbeiter des Instituts für Höhere Studien

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

Die Redaktion

Planung in der Krise

Die gegenwärtige Krise der Weltwirtschaft hat eine Intensivierung der staatlichen Interventionen notwendig gemacht. Deutliches Beispiel dafür ist die beträchtliche Ausweitung des staatlichen Eigentums an Unternehmen bzw. ganzen Wirtschaftszweigen, die in Westeuropa durch strukturelle Schwierigkeiten in ihrer Existenz gefährdet sind. Die Notwendigkeit dieses Ausbaus der Staatsinterventionen erwies sich als stärker als die Skepsis gegenüber solchen Eingriffen, die nicht nur von rechts, sondern auch von linken, autonomistischen Strömungen artikuliert wird.

Der Charakter dieser staatlichen Eingriffe kann wohl zurecht mit dem Begriff des Krisenmanagements bezeichnet werden, sie verfolgen allesamt keine erkennbaren langfristigen Zielsetzungen, sind vielmehr auf Vermeidung oder Milderung akuter Schäden gerichtet. Es mag erstaunen, daß in dieser Situation selbst in jenen Kreisen, die nicht mit ordnungspolitischen Scheuklappen die Welt betrachten, der Ruf nach ökonomischer oder gesamtgesellschaftlicher Planung kaum laut wird, ist doch die Zeit der Krise dem Auftreten neuer Planungsideen, neuen Entwürfen für Planungsmechanismen immer günstig gewesen.

Dies ist vor allem darauf zurückzuführen, daß die klassischen Planungsvorstellungen selbst bereits seit längerer Zeit in einer tiefen Krise stecken, die bisher nur unzureichend analysiert wurde. Bezüglich des Konzepts einer umfassenden und strikten ökonomischen Planung, wie es in zahlreichen kommunistisch regierten Ländern seit Jahren in verschiedenen Variationen angewendet wird, muß diese Feststellung hier nicht näher begründet werden. Doch auch das westliche Muster der Rahmenplanung, wie es etwa nach dem Zweiten Weltkrieg in Frankreich angewendet wurde, hat viel von seiner Attraktivität verloren.

In diesem Rahmen kann keine vollständige Begründung für diese Entwicklung versucht werden, ausschlaggebend scheinen jedoch zwei Faktoren gewesen zu sein: Erstens die Einsicht, daß man die Möglichkeiten der Prognose wirtschaftlicher und gesellschaftlicher Entwicklungen

stark überschätzt hatte. Nicht nur haben sich Richtung und Ausmaß des technischen Fortschritts in der längeren Frist als unvorsehbar erwiesen, selbst die Konjunkturprognose, das Lieblingskind der »Modellbastler«, hat die markanten Wendepunkte der Konjunktur meist verfehlt. Total versagt hat sie in der Einschätzung der Lage vor dem scharfen Entwicklungsbruch der Jahre 1974/75, der nicht vorausgesehen wurde. Diese Fehlschläge haben sich auch in einer »Tendenzwende« der Theorie ausgewirkt. Einige der prominentesten Vertreter der Prognosetechnik warnen seither vor einer Überschätzung der Leistungsfähigkeit ökonometrischer Modelle zur Erklärung tiefgreifender sozio-ökonomischer Wandlungen. Ganz allgemein hat sich gezeigt, daß auch zwischen dem Grad der technischen Verfeinerung von Prognosemethoden und der Treffsicherheit der Voraussagen kein signifikanter Zusammenhang besteht.

Zweitens ist auch die Art der Planerstellung und der Festlegung von Planungszielen zunehmend Gegenstand der Kritik geworden. Selbst wenn die oben angeführten Prognosemethoden erlaubt hätten, ökonomisch relevante Wandlungen des gesellschaftlichen Bewußtseins vorauszusagen, wären die existierenden Planungssysteme nicht flexibel genug gewesen, um den notwendigen Anpassungsprozeß an die geänderten Erfordernisse in die Wege zu leiten. Dies mag zum Teil daran liegen, daß — wie im System der französischen »planification« — bedeutende gesellschaftliche Kräfte auf die Erstellung von Planzielen und die Instrumente der Planerfüllung keinerlei Einfluß ausüben können. Darauf haben in der Planungsdiskussion der sechziger Jahre in Österreich gerade die Gewerkschafter, die in der Rahmenplanung ein taugliches Instrument der Wirtschaftslenkung sahen, immer wieder hingewiesen.

Auch die französische Planung hat aus diesem grundsätzlichen Mangel zu lernen versucht, die jüngsten »Pläne« haben der sozialen Dimension bedeutend breiteren Raum gegeben. Das Planungskommissariat wurde daraufhin zumindest von einigen Kommentatoren geradezu zum Hort einer linken Planungsbürokratie hochstilisiert. Freilich verlor damit die planification nicht ihren grundsätzlich technokratischen Charakter, durch die Verfeinerung der Planungstechniken wurden im Gegenteil noch die Möglichkeiten des Zugangs, der Überschaubarkeit und Kontrolle für die von der Planung Betroffenen verringert.

Gerade aus dem letztgenannten Grund kann Skepsis gegenüber der Vorstellung angemeldet werden, daß allein durch Beiziehung von Experten aus der Arbeiterbewegung

dieser grundsätzliche Mangel behoben werden könnte. Vielmehr scheint es immer klarer zu werden, daß selbst wenn ein breiter demokratischer Konsens über Planziele besteht, noch ein weiter Weg dieser einvernehmlichen Durchführung der Planungen zurückzulegen ist. Sowohl die Wahl als auch der zeitliche Einsatz der Planungsinstrumente lassen neue Konfliktherde zwischen Planern und Planungsbetroffenen aufbrechen, wobei die Forderung nach mehr Mitsprache im Vordergrund der Lösungsvorschläge steht. Auf der anderen Seite wird immer wieder auf die Verzögerungseffekte hingewiesen, die durch ausgebauten Partizipationsmöglichkeiten entstehen und damit die Effizienz der Maßnahmen gefährden können. Nun werden technische Schwierigkeiten wohl zum Teil aus dem Eigeninteresse der Bürokratie vorgeschützt, häufig genug sind sie aber durchaus real und schwer zu überwinden.

Die grundsätzliche Schwierigkeit besteht jedoch in einer Eingrenzung des Umfangs und Ausmaßes der »Betroffenheit« einzelner Bürger von Planungsmaßnahmen und der Abwägung von Interessen Einzelner oder Gruppen gegenüber dem »Allgemeininteresse«. Dabei ist zu bedenken, erstens, daß die Fähigkeit, Interessen zu artikulieren und durchzusetzen, Gruppeninteressen den Charakter »allgemeiner« Anliegen zu geben, durchaus unterschiedlich ist, und zweitens, daß die von einer bestimmten Maßnahme negativ Betroffenen leichter organisierbar sind als die von derselben Maßnahme Begünstigten. Am deutlichsten tritt dies wohl auf anderen Planungsebenen als der gesamtwirtschaftlichen zutage, etwa im Bereich der kommunalen Infrastrukturplanung durch die Formierung von Bürgerinitiativen. Bis zu einem gewissen Grad stellen diese nicht nur die Herrschaft von Bürokratien, sondern das System der repräsentativen Demokratie insgesamt und die Konsensbildung durch Abstimmung der großen gesellschaftlichen Gruppen in Frage.

Zweifellos kann ein Teil der entstandenen Konflikte durch relativ einfache organisatorische Maßnahmen gelöst oder ihr Entstehen überhaupt verhindert werden. Es bleibt jedoch ein genügend großer »Rest«, der es verbietet, sich nur auf Formeln wie »bürgernahe Verwaltung« oder »Beteiligung der Betroffenen am Entscheidungsprozeß« zurückzuziehen. Hier kann nur offen bekannt werden, daß schon für das Erkennen von Konfliktmöglichkeiten häufig die nötige Voraussicht fehlt, geschweige denn institutionelle Konzepte vorhanden wären, in deren Rahmen eine befriedigende Konfliktlösung gefunden werden könnte.

Dies mag eine der wesentlichen Ursachen überhaupt

für die Planungsmüdigkeit, das Unbehagen an der Planung auch im ökonomischen Bereich sein. Zweifellos wird dieses Unbehagen durch das wachsende Bewußtsein verstärkt, daß quantitative Zielsetzungen nicht das Um und Auf der zukünftigen wirtschaftlichen Entwicklung sein können, während Planer eben notgedrungen eher in quantitativen Kategorien denken. Schließlich ist durch Massenarbeitslosigkeit und Krise das Vertrauen in staatliche Interventionen und die Beherrschbarkeit unseres gesellschaftlichen Systems durch »Politiken« der verschiedensten Art — Wirtschafts-, Wachstums-, Beschäftigungs-, Antiinflationspolitik — schwer erschüttert worden, in Österreich allerdings aus gutem Grund in wesentlich geringerem Ausmaß als in anderen Ländern. Allzu häufig wurden Maßnahmen kurzfristigen Krisenmanagements als Planung ausgewiesen und haben sich nur als wenig erfolgreich herausgestellt, aber auf diese Weise den Begriff der Planung im allgemeinen diskreditiert.

Die bisherigen Ausführungen könnten vielleicht als langwierige Einleitung zu einem Plädoyer für eine Abkehr vom staatsinterventionistischen System, für eine unbeschränkte Herrschaft der »unsichtbaren Hand« des Marktes mißverstanden werden. Jene, die meinen, daß die Staatsintervention die Erbsünde wider das göttliche Gesetz der Marktwirtschaft darstelle, können sich zwar auf zahlreiche Beispiele bürokratischer Unfähigkeit, Unzulänglichkeiten und Irrtümer berufen. Was ihnen allerdings kaum gelingen wird, ist der Nachweis, daß der autonom ablaufende Marktprozeß die Stabilität des ökonomischen Systems gewährleisten kann; oder daß er imstande wäre, die hier angedeuteten gesellschaftlichen Probleme zu bewältigen.

Worin ist aber eine Lösung des Dilemmas zu suchen? Vielleicht ist es tatsächlich angezeigt, den Gedanken einer umfassenden Rahmenplanung, die ein Instrument der gesamtwirtschaftlichen Koordination darstellen könnte, vorläufig zurücktreten zu lassen und statt dessen unsere Anstrengungen auf die vorhandenen Möglichkeiten der Teilbereichsplanung — auf den verschiedensten Gebieten und Ebenen — zu konzentrieren. Eine solche Vorstellung scheint auch dem neuen Programm der SPÖ zugrunde zu liegen. Wohl werden auch in diesem Dokument gewisse allgemeine Grundsätze der Wirtschaftsplanung formuliert, aber im Gegensatz zum Programm des Jahres 1958 wird die Forderung nach einer Institutionalisierung in Form einer zentralen Planungskommission diesmal vermieden. Zu einem erheblichen Teil wird daher die Last der Krisenbewältigung nach wie vor den bekannten und vielstrapa-

zierten Instrumenten der Globalsteuerung via Fiskalpolitik zufallen müssen. Zum anderen aber müssen die Schwerpunkte einer planenden und koordinierenden Wirtschaftspolitik vor allem in den Bereichen Infrastruktur und Industriestruktur klarer umrissen werden. Nicht minder wichtig, in mancher Hinsicht vielleicht sogar vorrangig, ist die Setzung von Rahmenbedingungen für die wirtschaftliche Tätigkeit zur Sicherung der Umweltverträglichkeit der Produktionsprozesse, Schonung von knappen Ressourcen, Konsumentenschutz u. dgl.

Erste Ansätze zu einer zielorientierten sektoriellen Planung können im Bereich der öffentlichen Infrastruktur festgestellt werden, wenn diese auch häufig dadurch erschwert wird, daß die zu kurierenden Schäden vergangener Perioden ein Ausmaß erreicht haben, das nur eine schrittweise Beseitigung unerträglicher Zustände — etwa im Verkehrsbereich — zuläßt. Es wird viel gesellschaftliche Phantasie und technisches Wissen erforderlich sein, um auch nur auf diesem Gebiet die Überschneidungen der einzelnen Planungsbereiche zu erkennen und koordinierend einzugreifen. Wünschenswert wäre auch, die sanft entschlafene Diskussion über längerfristige Planung öffentlicher Einnahmen und Ausgaben wieder aufleben zu lassen. Nach wie vor richtig ist die Aussage, daß der Planungshorizont der öffentlichen Haushalte von einem Jahr weder ökonomisch hinreichend ist noch eine demokratische Einflußnahme auf die Entwicklung in ausreichendem Maß gewährleisten kann. Auch die Probleme der Industriestruktur sind schon seit langem Gegenstand der Diskussion, wobei allerdings starke Widerstände gegen staatliche Lenkungsmaßnahmen zu überwinden sind. Zweifellos sind strukturpolitische Eingriffe in den Wirtschaftsablauf mit höheren Risiken verbunden als die bisher geübte globale Investitionsförderungs politik, sie versprechen jedoch auch wesentlich höheren Nutzen und können überdies auch in einem relativ kleinen, überschaubaren Wirtschaftsraum einigermaßen erfolgversprechend angewendet werden. Schlüsselbereiche dieses strukturpolitischen Ansatzes sind einerseits die zahlreichen direkt oder indirekt in staatlichem Eigentum stehenden Unternehmen, die Betriebe der verstaatlichten Industrie und der verstaatlichten Banken. Andererseits ist es die bewußte Setzung von Schwerpunkten im Bereich neuer Technologien, die konsequente Verfolgung bestimmter Entwicklungslinien, für die bestehende wissenschaftliche oder ökonomische Einheiten Ansatzpunkte darstellen. Angesichts des raschen internationalen Strukturwandels, der Überkapazitäten in traditionellen Fertigungen und des

wachsenden Bedarfs an Arbeitsplätzen ist die planvolle Nutzung dieser Ansätze geradezu die Voraussetzung für ein erfolgreiches Krisenmanagement in strukturell bedrohten Bereichen.

Es hieße wohl die bestehenden administrativen Apparate und die zur Verfügung stehenden Techniken hoffnungslos überfordern, wollte man diese Interventionen in ein System der Rahmenplanung integrieren. Gerade die enttäuschenden französischen Erfahrungen mit einem immer mehr an realem Einfluß verlierenden Planungsmechanismus (bei einem wesentlich ausgebauten, technisch hoch qualifizierten Apparat) lassen diese Schlußfolgerung zu.

Keineswegs soll jedoch in diesem Zusammenhang auf die Forderung nach einer verstärkten demokratischen Legitimation der Planung vergessen werden. Hinsichtlich der allgemeinen Rahmenbedingungen und der globalen Planung von Einnahmen und Ausgaben im öffentlichen Bereich sind zweifellos die bestehenden Einrichtungen der repräsentativen Demokratie am besten geeignet, diesen Anspruch zu erfüllen. Auf dem Gebiet der Struktur- und Technologiepolitik wird wohl auf ein hohes Maß an Einfluß der Experten nicht verzichtet werden können. Wobei allerdings darauf zu achten sein wird, daß auf betrieblicher Ebene ein entsprechendes Gegengewicht durch Ausbau der Mitbestimmung und verstärkte Einflußnahme auf Arbeitsablauf und Gestaltung des Arbeitsplatzes vorhanden ist. Unter Umständen könnten auch Vorschläge in jener Richtung weitergedacht werden, wie sie vor einigen Jahren in einem ÖVP-Konzept zur Schaffung einer unabhängigen Stelle zur Bewertung von Technologien enthalten waren.

Sollen die gesamtwirtschaftlichen Ziele, vor allem das Ziel der Vollbeschäftigung, nicht durch lähmende Konfliktsituationen gefährdet werden, so wird man sich darum bemühen müssen, die Planungs- und Entscheidungsgremien auch gegenüber nicht institutionell klar abgegrenzten Interessen zu öffnen. Eine ins Konkrete vordringende Diskussion über die Organisation, Legitimation und Vertretung dieser Interessen sowie die Abstimmung divergierender Interessenslagen ist daher dringend angezeigt. Diese Diskussion kann sich auf ausländische Konzepte dieser Art, wie das in dieser Zeitschrift besprochene Dokument eines vom amerikanischen Kongreß eingesetzten Untersuchungsausschusses (Wirtschaft und Gesellschaft Nr. 2/1977) oder auf vor allem im kommunalen Bereich entwickelte neue Formen der Verwaltung und Bürgermitbestimmung stützen. Auch hier

liegt ein weites Feld für »Experimente unterschiedlicher Reichweite und Intensität, durch die die Möglichkeiten der Mitbestimmung erprobt und entwickelt werden«, wie es das neue SPÖ-Programm feststellt.

Die Reduzierung der Ansprüche an Umfang und Grad der Integration wirtschaftlicher Planung und ernsthafte Versuche, den Planungsprozeß offen und überschaubar zu gestalten, könnten dem Planungsgedanken neuen Auftrieb verleihen.

THE
JOURNAL
OF
THE
ROYAL
ANTHROPOLOGICAL
INSTITUTE
OF GREAT
BRITAIN
AND IRELAND
VOLUME
LXXV
PART I
1905
LONDON
PUBLISHED BY THE
INSTITUTE
11, BEDFORD SQUARE, W.C.2

Zum wirtschaftspolitischen Kurs in der Bundes- republik Deutschland

**Anmerkungen zum Gutachten
der Kommission für wirtschaftlichen und sozialen Wandel***

Bernhard Gahlen

Angesichts der anhaltenden Stagflation ist die wirtschaftspolitische Diskussion in der Bundesrepublik Deutschland durch eine hektische Aktivität bestimmt. Ständig werden neue Maßnahmen erörtert und neue »Programme« verabschiedet. Zahlreiche Patentrezepte werden gehandelt. Für die Instabilitäten werden »Schuldige« gesucht. Auch im Ausland wird die Wirtschaftspolitik der Bundesrepublik zunehmend kritisiert, weil nicht genug für die Überwindung der internationalen Konjunktur- und Wachstumskrise getan werde. Die Bundesrepublik scheint hoffnungslos in den Konflikt zwischen Inflation und Vollbeschäftigung geraten zu sein. Zwar hat sie den anhaltenden Kampf mit der Inflation für den Augenblick gewonnen. Doch liegt ihr Rezept wohl auch nur darin, Preisniveaustabilität zu Lasten von möglicher Produktion und Beschäftigung zu erzielen. Es scheint höchst zweifelhaft zu sein, daß die gegenwärtigen wirtschaftlichen Probleme mit dem heute anzutreffenden taktischen Lavieren gelöst werden können. Weder die in Krisenzeiten immer übliche Kette internationaler Konferenzen noch die Fülle neuer Konjunkturprogramme wird mehr bewirken, als den Verantwortlichen ihr Alibi zu sichern, sie hielten das Konjunkturschiff auf dem richtigen Kurs. Da die Krise langfristiger Natur ist, bedarf es einer langfristigen wirtschaftspolitischen Strategie. Gegenwärtig ist das Klima für strategische Erwägungen und zur Einführung neuer Strategien natürlich denkbar

* Dieser Beitrag entstand aus zwei Referaten, die ich Anfang Juni an den Universitäten Wien und Linz und im Kautsky-Kreis gehalten habe. Das eine Referat befaßte sich mit Möglichkeiten und Grenzen der wirtschaftspolitischen Beratung. Dabei wurde besonders auf die Erfahrungen des Verfassers in der Kommission für wirtschaftlichen und sozialen Wandel (im folgenden zitiert als Kommission) eingegangen. Im zweiten Referat wurden aktuelle Probleme der Wirtschaftspolitik behandelt. Auf Wunsch des Redaktionskollektivs habe ich beide Referate integriert.

schlecht. Da es sich aber zeigen wird, daß die zurzeit erörterten Taktiken auf die Dauer nicht weiterführen, bleibt es notwendig, strategische Fragen auf der Tagesordnung zu halten.

Anfang der siebziger Jahre hat es in der Bundesrepublik Deutschland erhebliche Anstrengungen gegeben, in den Fragen der langfristigen Wirtschaftspolitik weiterzukommen. In Parteien und Verbänden wurden Langfristprogramme erörtert. 1971 berief die Bundesregierung eine Kommission, bestehend aus Vertretern der Tarifparteien und Wissenschaftlern, die die wissenschaftlichen Grundlagen einer vorausschauenden Politik erarbeiten sollte. In seiner Ansprache anläßlich der Berufung der Kommissionsmitglieder führte der damalige Bundeskanzler Brandt zur Begründung der Kommission aus:

»Unsere Gegenwart und Zukunft sind geprägt von einem permanenten wirtschaftlichen und sozialen Wandel. Die Entwicklung und Anwendung neuer Technologien, die rasche Ausweitung unseres Wissens, die Dynamik unseres Wirtschaftsprozesses sind wesentliche Komponenten eines ständigen strukturellen Wandels, der nicht nur bestimmend ist für unsere wirtschaftliche und gesellschaftliche Entwicklung, sondern der zugleich tiefgreifende Konsequenzen bis in den Lebensbereich des einzelnen Mitbürgers haben kann. Dies ist Herausforderung und Chance zugleich: die Herausforderung, sich dieser Entwicklung zu stellen und sie unter dem Aspekt des sozialen Fortschritts zu meistern; die Chance, bewußt gestaltend auf die gemeinsame Zukunft einzuwirken.

Nicht zuletzt diesem Ziel hat auch die Politik der inneren Reformen zu dienen. Sie soll die Anpassungsfähigkeit des einzelnen an die Gegebenheiten des ökonomischen und sozialen Wandels erhöhen, seine Eigeninitiative stärken und unterstützen und gleichzeitig für eine adäquate soziale Sicherung Sorge tragen. Unsere Mitbürger sollen dem technischen, organisatorischen und wirtschaftlichen Fortschritt nicht mit Sorge als einer Bedrohung oder Gefährdung ihrer Existenz entgegensehen müssen, sondern sie sollen ihn erfahren als eine natürliche Begleiterscheinung und bedeutsame Voraussetzung der Steigerung unseres Wohlstandes.

Das bedarf einer vorausschauenden Politik, die sich der wissenschaftlichen Erkenntnisse konsequent bedient und hieraus rechtzeitig die erforderlichen Schlußfolgerungen ableitet. Die Bundesregierung hat daher beschlossen, eine »Kommission für wirtschaftlichen und sozialen Wandel« einzusetzen.«

1977 hat die Kommission der Bundesregierung ihr Gutachten übergeben. Als bedeutsames Nebenergebnis wurden 180 Gutachten von Wissenschaftlern erstellt, von ihnen wurden 140 in der Schriftenreihe der Kommission veröffentlicht. In diesem Beitrag geht es nun um selektive Anmerkungen aus diesem umfangreichen Material zur gegenwärtigen Situation in der Bundesrepublik Deutschland.

Gewandelter wirtschaftspolitischer Zeitgeist

Augenfälliger kann der Wandel von der Intention, Bedingungen für eine aktive Gesellschafts- und Wirtschaftspolitik zu schaffen, zum reinen Krisenmanagement kaum beschrieben werden, als wenn man die Übergabe

des Gutachtens kurz beschreibt. Im Herbst 1976 fand sich kein Termin: Regierungsbildung, Rentendebakel, Ministerrücktritt etc. zögerten die Übergabe dann bis 1977 hinaus. Die auftraggebende Regierung weiß bis heute nichts mit einem Langfristgutachten anzufangen, an dem beide Tarifparteien sehr aktiv mitgearbeitet haben. Heute will man nicht mehr an die Ansätze der Politik der »inneren Reformen« erinnert werden. Was soll da schon ein Gutachten, dessen Zeithorizont mindestens bis in die Mitte der achtziger Jahre reicht, wenn der eigene Zeithorizont bis zur nächsten Landtagswahl, bis zum nächsten Wirtschaftsgipfel oder auch nur bis zur nächsten Veröffentlichung der monatlichen Arbeitslosenzahlen reicht.

Hier ist eine Zwischenanmerkung zur Politikberatung notwendig, damit Mißverständnisse gar nicht erst entstehen. Wenn erwähnt wird, daß das Gutachten bislang keine Wirkung hatte, so ist dieses nicht die »Klage eines beleidigten Beraters«. Es ist ziemlich sicher, daß die Politiken der verkürzten Perspektive scheitern. Wenn die Zeit für strategische Erwägungen wieder gekommen ist, dann sind unnötige und teure Produktionsumwege durchlaufen. Wenn der Berater sein Eigeninteresse in den Vordergrund rückt, dann kann ihm das Krisenmanagement nur recht sein. Hierzu ein Beispiel: In der zitierten Rede sprach Bundeskanzler Brandt von den Bedrohungen durch den technischen Wandel. Dieses Thema hat in der Bundesrepublik Deutschland eine lange Tradition: Erinnert sei an die großen Kongresse der IG Metall, an Projekte des RKW, an die Arbeiten des Arbeitskreises Automation und diejenigen, der ihn ablösenden Kommission für wirtschaftlichen und sozialen Wandel.* — Zum Thema technischer Fortschritt und Beschäftigung gibt es demnach genügend Gutachten. 1977 wurde das Thema wieder im politischen Prozeß aktuell. Mit neuen Gutachten wurde es zunächst bis 1979 vertagt. — Wenn also nur das Eigeninteresse des Auftragsforschers angesprochen ist, dann kann diesem die Alibifunktion der Berater für die Entscheidenden nur recht sein: Beim Krisenmanagement haben die Gutachter Hochkonjunktur. Natürlich steht aber beim Wissenschaftler das Eigeninteresse nicht im Vordergrund.

Mit zwei Beispielen sei nun der gewandelte Zeitgeist illustriert. Zu Beginn der Arbeit der Kommission fanden in der Öffentlichkeit Ideen zur Ausdehnung der Staatsquote eine starke Beachtung. Etwas überspitzt kann man sogar sagen, daß ein wesentlicher Bestandteil der »Politik der inneren Reformen« auf die Erhöhung der Staatsquote zielte. Noch während der Arbeit der Kommission schlug das Pendel um: Nun wurde die Reprivatisierung zum Modethema. Mit dem Schlagwort »von der Verstaatlichung zur Entstaatlichung« wird der Bruch in diesem Jahrzehnt treffend charakterisiert. Als die sozial-liberale Koalition ihre Arbeit aufnahm, setzte man sehr auf die politische Planung. Mit Beginn der

* 1968 wurde in der Bundesrepublik Deutschland der »Arbeitskreis Automation« in Anlehnung an die von Präsident Johnson berufene »Commission on Technology, Automation and Economic Progress« gebildet. Diesen Arbeitskreis löste die Kommission ab.

Konjunktur- und Wachstumskrise sprachen dieselben Planer von den Grenzen der Machbarkeit, von der mangelnden Problemverarbeitungskapazität des öffentlichen Sektors etc.

Der in diesen beiden Beispielen beschriebene Zyklus ist irrational. Daran ändert auch die Beteiligung von Wissenschaftlern nichts. Wenn im ersten Drittel der siebziger Jahre Vorträge und »wissenschaftliche Stellungnahmen« zur Investitionslenkung, zur Erhöhung der Staatsquote, zur Planung etc. gefragt waren und wenn seitdem Themen wie Reprivatisierung, Gefährdung der Marktwirtschaft etc. zur Mode wurden, dann belegt dieses nur, daß die Wissenschaft sich ihrer eigenen Analysetechnik nicht entzogen hat: Neben der endogenen Geld- und Fiskalpolitik gibt es die endogene Verkaufspolitik weltanschaulicher Argumente. Es hat natürlich in manchen Zirkeln um 1970 übertriebene Erwartungen in die Möglichkeiten der Erhöhung der Staatsquote und die Machbarkeit der politischen Planung gegeben, auf die dann ebenso heftig reagiert wurde. Solche Extrempositionen sind in einer sozialen Marktwirtschaft einfach unangemessen, weil die Aufgabenabgrenzung zwischen dem öffentlichen und privaten Sektor historisch gewachsen und nur langsam zu ändern ist. Der dauernde Diskussionsprozeß zwischen den Tarifparteien hat verhindert, daß das Schlußgutachten zum Dokument des Krisenmanagements oder einseitiger Modetrends wurde. Diese weitere Perspektive wird nun an Beispielen behandelt.

Heutige Fehlentwicklungen haben langfristige Ursachen

Gegen die simple Wahrheit, daß eine erfolgreiche Therapie eine gründliche Diagnose voraussetzt, wird zurzeit gründlich verstoßen. Einmal schließt man von Symptomen auf Ursachen, zum anderen ist man zufrieden, kurzfristig eine Ursache-Wirkung-Kette gefunden zu haben. Vor allem meint man mit der Diagnose fertig zu sein, wenn der Schuldige gefunden ist. Das traurige Spiel — welches sogleich mit Beispielen belegt wird — erinnert an eine Aufstellung über Phasen eines Forschungsprojekts, die in ironischer Absicht vor dem Sitzungszimmer der Kommission hing. Die letzte Phase war: »Suche nach den Schuldigen, Flucht der Verantwortlichen«.

Eine solche Verhaltensweise ist für die Tarifparteien gleichsam systemimmanent. Zu hohe Lohnforderungen auf der einen Seite, Gewinnstreben durch Ausnutzung von Marktmacht auf der anderen Seite: Dieses sind schlicht Argumente im Verteilungskampf. Dieses »Schwarze-Peter-Spiel« sollte für die politischen Instanzen und die Wissenschaftler eigentlich nicht konstitutiv sein. Politiker neigen aber verständlicherweise dazu, ebenfalls Schuldige außerhalb ihres Verantwortungsbereichs zu suchen: Hier bietet sich das Ausland an (vgl.: Ölpreisschock, falsche Wirtschaftspolitik, inländische Indikatoren sind besser als ausländische etc.). Nach einem seit Keynes geschärften Bewußtsein sollte der Wirtschaftswissenschaftler durch seine theoretische Arbeit Ursachen der Instabilitäten herausfinden und Möglichkeiten zu ihrer Überwindung aufweisen. In vielen Fällen geschieht dies nicht. Mitunter gewinnt man den Eindruck, als

sei der Wissenschaftler der Interessensvertreter seiner »Theorien«. Diese gilt es gegen ein theoriwidriges Verhalten der Untersuchungsobjekte zu verteidigen. Schon vor Keynes war die Haltung verbreitet, daß die Theorien schon richtig seien: »Schuld« an den Instabilitäten haben dann im Zweifel Gewerkschaften, Monopolisten und Politiker.

Im Dialog mit den Tarifparteien konnte in der Kommission rasch Einigkeit darüber erzielt werden, daß die Diagnose die gesamte Wirtschaftsgeschichte der Bundesrepublik Deutschland umfassen muß. Als Haupttrends sind ein abnehmendes Mengen- und ein zunehmendes Preisniveaufwachstum zu konstatieren. Aufgrund des abnehmenden Mengenwachstums ist auch die Wachstumsrate des Arbeitsvolumens ständig zurückgegangen. Seit der Mitte der sechziger Jahre ist sie negativ. Außerdem haben sich die Konjunkturzyklen verschärft. Die langfristige Substitution des Mengen- durch das Preisniveaufwachstum galt es zu erklären. Nach der Erörterung mehrerer Hypothesen kam die Kommission zu dem Ergebnis, daß die Ursachen für die beschriebene Entwicklung, die schließlich 1973 zur Stagflation führte, im Inland zu suchen sind. Außenwirtschaftliche Einflüsse — Wechselkursfreigabe, Ölpreisschock — haben die Situation nur verschärft.

Die Diagnose läßt sich auf die folgende Formel bringen: Auf den langfristigen Verteilungskampf haben die Instanzen der gesamtwirtschaftlichen Steuerung falsch reagiert, indem sie nur in der Lage waren, Inflationsschübe mit Produktionsausfällen und Arbeitslosigkeit zu bekämpfen. Es erübrigt sich hier, den Mechanismus darzustellen, der nach der Verteilungskampfhypothese zu abnehmendem Mengen- und zunehmendem Preisniveaufwachstum führt. Zu verweisen ist lediglich auf die Preis-, Investitions- und Beschäftigungsautonomie. Was die kurzfristige antizyklische staatliche Nachfragepolitik angeht (Fiskal- und Geldpolitik), so ist deren asymmetrische Wirkung inzwischen ebenfalls gut dokumentiert: Restriktiv eingesetzt reduziert sie mit Sicherheit Produktion und Beschäftigung und nur verzögert sie die Inflationsrate; expansiv eingesetzt ist höchst ungewiß, ob es gelingt, Produktion und Beschäftigung zu erhöhen.

Angeichts des Verteilungskampfes sind viele Wissenschaftler immer noch hilflos. In der Bundesrepublik Deutschland werden zwei Positionen vertreten: Einmal wird jeder Effekt des Verteilungskampfes auf Beschäftigung und Preisniveau geleugnet. Die Mehrheitsmeinung verkennt ebenfalls den Verteilungskampf, indem sie das Problem auf falsches oder aggressives Gewerkschaftsverhalten reduziert. Es ist wohl ganz natürlich, daß die Tarifparteien nicht zum Opfer solcher verklemmten Vorstellungen werden. Beiden Seiten ist die Verteilungskampfhypothese wohlvertraut. Für manchen Wissenschaftler, der die Gewerkschaften zum »Sündenbock« für Arbeitslosigkeit und Inflation stempelt, mag es befremdlich sein, daß die Gewerkschaftler in der Kommission in ihren Voten ungeniert vom sich »verschärfenden« und »verhärtenden« Verteilungskampf sprechen. Selbstverständlich lassen sie sich damit nicht den »Schwarzen Peter« für die Instabilitäten zuschieben. Bei der Zusammensetzung der Kommission war klar, daß dort das Thema »Effizienz und

Verteilungsgerechtigkeit« schon grundsätzlicher behandelt wurde. Der weitere wirtschaftspolitische Kurs der Bundesrepublik Deutschland wird vom Kompromiß auf diesen Trade-off abhängen.

Einkommenspolitik und Verteilungsgerechtigkeit

Angesichts der beschriebenen öffentlichen Diskussion um die Verteilungskampfhypothese wurde in der Kommission unter der Überschrift »Für ein besseres Verständnis des Verteilungskampfes« zunächst einmal für die Versachlichung der Auseinandersetzung plädiert. Dann wurden gängige Lohnleitlinien — produktivitätsorientierte und kostenniveauneutrale Lohnpolitik — analysiert und von der Mehrheit der Kommission abgelehnt, weil sie den Konflikt zwischen Effizienz und Verteilung oder Stabilität und Verteilung einseitig zu Lasten der Verteilung entscheiden. Jede solche Lohnleitlinie setzt ein Werturteil über die Verteilung voraus.

Welches Werturteil über die Verteilung »neutrale Wissenschaftler« in der Regel fällen, das wird in einem umfangreichen Minderheitsvotum der Arbeitgebervertreter in der Kommission deutlich, indem sie die einkommenspolitische Konzeption des Sachverständigenrats als wissenschaftliche Begründung der eigenen Verteilungsvorstellungen ins Spiel bringen. Läßt man es einmal dahingestellt, ob es die Figur des »neutralen Wissenschaftlers« oder »Weisen« — eine Vorstellung, die in der Bundesrepublik Deutschland immer noch gepflegt wird — überhaupt gibt, so scheint im Endeffekt die Beteiligung der Wissenschaftler am Verteilungskampf diesen eher stabilitätswidrig zu verschärfen.

Einig waren sich die Tarifparteien wieder darin, daß weiter nach Bedingungen gesucht werden muß, unter denen eine Einkommenspolitik zur Stabilisierung der Wirtschaft beitragen kann. Dazu gehört, daß der Verteilungskampf nicht durch die Kapitulation der einen Seite beendet werden kann. Die Einkommenspolitik ist deswegen so wichtig, weil der Erfolg der gesamtwirtschaftlichen Steuerung ungewiß geworden ist, und — weil eine erfolgreiche Dämpfung eines Inflationsschubes erhebliche Produktions- und Beschäftigungseinschränkungen bedingt.

Da ohne die Beachtung von Verteilungsgesichtspunkten eine einvernehmliche Einkommenspolitik unmöglich ist, haben sich die Tarifparteien zunächst auf die Erörterung von Verteilungsfragen konzentriert. Dabei bestand relativ rasch Klarheit darüber, daß die Auseinandersetzung nicht bei der Lohnquote als Maß der Verteilung stehenbleiben darf. Außerdem einigte man sich darauf, daß die unterschiedlichen Vorstellungen von »Verteilungsgerechtigkeit« nicht einfach zu ignorieren seien. Man einigte sich jedoch auf verschiedene Dimensionen der Einkommens- und Vermögensverteilung und deren Operationalisierung. Gemeinsam wurde in einem genau ausgearbeiteten Plan gefordert, daß wesentliche Verbesserungen der Verteilungsstatistik eingeführt werden. Sollten die politischen Instanzen diesen gemeinsamen Vorschlag der Tarifparteien aufgreifen, so haben sie einen strategischen Beitrag zu einer realistischen Einkommenspolitik geleistet. Natürlich ist der Verteilungskonflikt nicht allein durch die Beachtung der Mehrdimensionalität des

Problems und bessere Informationen stabilitätskonform kanalisiert. Jedoch sind Voraussetzungen für eine Verteilungspolitik gegeben, und ohne eine Verteilungspolitik gibt es keine konsensfähige Einkommenspolitik.

Eine weitere Fehlhaltung in der beliebten Schuldzuweisung an die Gewerkschaften liegt darin, daß dem Staat jede Verantwortung für die gesamtwirtschaftliche Entwicklung von Preisen und Mengen abgenommen wird. Die Fehlentwicklung wird der einen Tarifpartei in die Schuhe geschoben: die Rückkehr zum Optimum ist erreicht, wenn diese ihr Fehlverhalten ändert. In der Kommission zeigte es sich, daß die Tarifparteien dieser Ansicht nicht gefolgt sind. Sie war zwar — bis auf wenige Einzelfragen — nicht in der Lage, eine konkrete Einkommenspolitik vorzuschlagen, jedoch entließ sie die gesamtwirtschaftliche Politik nicht aus ihrer Verantwortung.

Von der Nachfrage- zur Angebotspolitik

Ausgehend von der bereits erwähnten Kritik an der kurzfristig orientierten Globalsteuerung scheint es notwendig zu sein, die Fiskal- und Geldpolitik langfristig zu orientieren. Ihr kommt zunächst die Aufgabe der Stabilisierung der Erwartungen zu. Gerade unter langfristigen Gesichtspunkten wurde von der technokratischen Vorstellung Abstand genommen, daß staatliche Instanzen *entweder* Inflation oder Arbeitslosigkeit durch kurzfristige Variationen der Gesamtnachfrage wirksam bekämpfen können. Nach einer umfangreichen theoretischen Diskussion, die durch externe Gutachten befruchtet wurde und in Spurenelementen im Schlußgutachten wiederzufinden ist, schlug die Kommission eine angebotsorientierte »Strategie der gestaltenden Expansion bei Vollbeschäftigung« vor.

Trotz aller kurz- und langfristigen Nachfrageprobleme legt sie damit den Schwerpunkt ihrer Vorschläge auf die langfristige Entwicklung der Angebotsseite. Für den zukünftigen wirtschaftspolitischen Kurs der Bundesrepublik Deutschland scheint eine Hinwendung von der Nachfrage- zur Angebotspolitik entscheidend zu sein. Die staatliche Wirtschaftspolitik muß dafür sorgen, daß öffentliche und private Akteure auch langfristig ein Angebot erbringen, welches seine Nachfrage findet. Um ein Schlagwort zu zitieren, langfristig muß die »Modernisierung der Volkswirtschaft« vorangetrieben werden. Läßt man die (verfehlte) protektionistische Orientierung der Cambridge Economic Policy Group außer Acht, so argumentieren diese Wissenschaftler in ihrem Bericht von 1978 in ähnlicher Richtung. In der Zukunft wird es wichtig sein, daß der Staat neben der Stabilisierungs- und Umverteilungsfunktion seine Allokationsfunktion voll wahrnimmt. Was kann er in dieser Hinsicht tun?

In einer gemischten Wirtschaftsordnung ist der Staat nicht nur ein Residualfaktor: Er selbst erbringt ein Angebot von Gütern und Dienstleistungen. Dieses richtet sich nach dem historischen Stand der Aufgabenabgrenzung zwischen dem privaten und staatlichen Sektor. Wenn der Wachstumsprozeß langfristig gesichert werden soll, so muß der Staat effizient seine Aufgaben in Forschung, Entwicklung, Bildung, öffentlichen

Investitionen etc. übernehmen. In der Vergangenheit haben wir es häufig erlebt, daß gerade solche Aufgaben aus konjunktureller Rücksichtnahme vernachlässigt werden. Wenn staatliche Instanzen ihre Güter- und Dienstleistungen auch (i. d. R.) nicht zu Marktpreisen anbieten, so wäre es völlig verfehlt, den Staat lediglich als Anbieter von Konsumgütern zu begreifen, die im Zweifel so ineffizient erstellt werden können, daß die öffentlichen Hände zum Arbeitgeber für diejenigen werden können, die sonst keinen Job finden. Solche Fehlentwicklungen waren zu beobachten. Sie haben mit zur Staatsverdrossenheit geführt. Ein Argument für die staatliche Wahrnehmung von Aufgaben war immer, daß investive Aufgaben mit langem Zeithorizont, großem Risiko und erheblichen externen Effekten von der Privatwirtschaft nicht genügend durchgeführt werden. Hier ist es an der Zeit, daß der Staat seine Anbieterrolle ernster nimmt.

Der Staat gehört zum tertiären Sektor. Nach der Dreisektorenhypothese wird nun häufig argumentiert, daß wegen der Tendenz zur Dienstleistungsgesellschaft die Verschlechterung der Angebotsbedingungen im privaten und vor allem im industriellen Sektor unbedenklich sei. Diese Interpretation der Dreisektorenhypothese ist irreführend. Aus ihr können nämlich nur zwei Trends abgelesen werden: Im staatlichen Bereich steigt der Preisindex überproportional; im privaten Bereich sinkt das Beschäftigungsvolumen überproportional. Um demnach eine befriedigende Mischung von Mengen- und Preisniveaufachstum in der Gesamtwirtschaft beibehalten zu können, bedarf es eines starken privaten Sektors. Was kann der Staat hier tun?

Es ist ein Merkmal des Verteilungskampfes, daß gegenwärtige Ansprüche eher als zukünftige durchgesetzt werden. Dieser Minderschätzung zukünftiger Bedürfnisse kann neben der Einkommenspolitik die gesamtwirtschaftliche Angebotspolitik entgegenreten, indem sie zunächst von der Produktivitätsseite dem Kostendruck entgegenwirkt. Eine solche Politik fördert das Mengen- und reduziert das Preisniveaufachstum. Sie bezieht sich konkret auf die Förderung privater FuE-Aufwendungen und Investitionen. Ausgehend von dem Prinzip, daß die gesamtwirtschaftliche Steuerung zwischen Konsum- und Investitionsausgaben diskriminieren müsse, hat die Kommission bei voller Zustimmung beider Tarifparteien die Prinzipien und Differenzierungen einer solchen Politik im Detail geprüft und einen solchen Kurs empfohlen. Es ist unmöglich, die notwendigen Einzelheiten dieser Angebotspolitik in diesem kurzen Beitrag darzustellen. Hier muß auf das Gutachten verwiesen werden.

Angebots- und Strukturpolitik

Jede langfristige Angebotspolitik ist Strukturpolitik. Obgleich das eigentlich selbstverständlich ist, ist dieses Thema in der Bundesrepublik Deutschland heftig umstritten. Viele sehen in der Strukturpolitik eine Abkehr von der sozialen Marktwirtschaft. Angesichts eines solchen Diskussionsstandes war es zunächst nicht leicht, über dieses Thema mit den Vertretern der Tarifparteien zu sprechen. Ein Dialog kam erst

zustande, als praktische Fragen der Strukturpolitik auf der Tagesordnung standen. Häufig wird eben besonders emotional auf der Metaebene gestritten und nicht problemorientiert.

Auf einer ersten Stufe kann die Angebotspolitik indirekt erfolgen. In diesem Fall setzt die öffentliche Förderung privatwirtschaftlicher Aktivitäten am Tatbestand des Forschens, Entwickelns und Investierens an. Dieses hat den Vorteil, daß die Administration nicht selbst zukunfts-trächtige Projekte ausfindig machen muß. Der Nachteil liegt in Mitnahme-effekten und im Gießkannenprinzip. Das Gegenteil einer solchen indirekten Angebotspolitik ist die direkte Projektförderung. Mit diesem Instrument konnten Erfahrungen in der Datenverarbeitung, Luft- und Raumfahrt etc. gesammelt werden, die nicht immer überzeugend waren.

Neben der indirekten und direkten Förderung gibt es als dritte Möglichkeit die indirekt spezifische Förderung. Hier werden nur Vorhaben gefördert, die gewisse Kriterien hinsichtlich des Umweltschutzes, der Arbeitsbedingungen etc. genügen. Für diese Art der Förderung hat sich die Kommission ausgesprochen.

Die skizzierte Angebotspolitik ist langfristig die beste Vollbeschäftigungspolitik. Dennoch ist nicht auszuschließen, daß bei kräftiger Modernisierung der Volkswirtschaft in der Zukunft weniger Arbeit gebraucht wird. In diesem Fall kann bei guter internationaler Wettbewerbsfähigkeit auf vielfältige Art und Weise das Arbeitsvolumen reduziert werden. Die entsprechenden Möglichkeiten werden im Gutachten analysiert.

Ausblick

Geschlossen wird mit einigen thesenartigen Denkanstößen:

1. Abgestellt wurde vor allem auf die Angebotsseite der deutschen Volkswirtschaft und entsprechend dem Kommissionsgutachten wurde eine Angebotspolitik empfohlen. Wirft man einen Blick auf die internationale Szene, so könnte im Hinblick auf Zahlungsbilanz-, Beschäftigungs- und Inflationsprobleme gefragt werden, ob am Thema nicht vorbeigeschrieben worden ist: Muß nicht in der Bundesrepublik Deutschland die Nachfrage — schon aus internationaler Solidarität — kräftig ausgedehnt werden? Belegen nicht die angesprochenen Indikatoren, daß gar keine Angebotsprobleme bestehen?

Da eine Querschnittsanalyse nur zeigen kann, daß »unter Blinden der Einäugige König ist«, ist die Zeitreihenanalyse allein problemadäquat. Die Trends bezüglich der Preis- und Mengeneffekte wurden aufgezeigt. Sie signalisieren die Notwendigkeit des wirtschaftspolitischen Handelns. Vielleicht nimmt zunächst nur der Wissenschaftler die Signale wahr. Seine gesicherte Position macht ihn zum Anwalt des long-run (was immer Keynes in diesem Zusammenhang gesagt hat).

Angebotsbedingungen ändern sich nur sehr langsam zum Bösen oder auch zum Guten hin. Aus der Umweltpolitik ist bekannt, daß die Politiker erst dann unter Problemdruck kamen, als der Schaden schon sehr groß war.

2. Legt man diese allein angemessene langfristige Perspektive bei der Beurteilung der aktuellen wirtschaftlichen Lage zugrunde, so folgen zwei

Dinge: Weder eine Überdramatisierung noch Patentrezepte sind am Platz. Beides hängt zusammen: Wenn die konservative Opposition im Eigeninteresse von einer Wirtschaftskrise, verursacht durch eine sozialistische Mißwirtschaft, spricht, dann darf man sich kaum wundern, daß sich die Parteien mit Patentrezepten überbieten. Es ist schon erstaunlich, welchen Einfluß gerade konservative Parteien dem Staat auf die Wirtschaft zutrauen.

3. Als es darum ging, in der Nachkriegszeit die zerstörte Wirtschaft wieder aufzubauen, da waren jedem die Prioritäten klar. Die Ziele der Langfristpolitik waren außerhalb jeder Diskussion: Durch Kooperation zu Wachstum und Beschäftigung. Die Ökonomen irrten, als sie das zum generellen Ziel erhoben. Der Verteilungskampf ist ein Kind einer ausweglosen Situation und der Wohlstandsgesellschaft. Heute läßt er sich nicht mehr mit Wachstum überspielen.

4. Natürlich werden diejenigen, die in Verbänden und Parteien Verantwortung ausüben, angesichts der Arbeitslosigkeit handeln müssen. Sie werden auf dem Register der kurzfristigen Globalsteuerung spielen: ihre »give-away«-Budgets und internationalen Konferenzen sind eindrucksvoll. Jedoch wird der Katzenjammer nicht ausbleiben, wenn eine Steuersenkung in Milliardenhöhe auf den Einzelnen umgerechnet wird. — Doch selbst wenn im Herbst 1978 oder im Frühjahr 1979 sich die Konjunktur wegen oder trotz dieser Aktivitäten belebt, so bleiben die beschriebenen Langfristprobleme.

5. Nun sehe ich durchaus eine Chance, daß die Angebotsprobleme, bevor es zu spät ist, in Angriff genommen werden. Unser jetziger Finanzminister war zuvor Forschungsminister. Dieses spricht dafür, daß die Fiskalpolitik in der Zukunft Angebotsorientierter wird.

Darüber hinaus hat gerade die Arbeit in der Kommission gezeigt, daß die Tarifparteien bei allen Differenzen und Konflikten in der Lage sind, sich auf eine qualitative Angebotspolitik zu einigen. Dieses überrascht in Österreich nicht. In der Bundesrepublik Deutschland sieht dies für Fachkollegen leider anders aus. Sie würden den Verteilungskonflikt gern modellkonform auf die Lohnquote zugespitzt haben. Aber im eigenen Interesse werden die Arbeitgebervertreter diese Unterstützung nur partiell akzeptieren.

In gutem Pfadfindergeist formulierte die Kommission gemeinsam: »Die relativ große Stabilität unseres Gesellschaftssystems ist die wichtigste Rahmenbedingung für die weitere Entwicklung und Modernisierung unserer Volkswirtschaft. Von der Existenz des Basiskonsenses legt auch die Arbeit der Kommission ein Zeugnis ab.«

Der Vollbeschäftigungs-saldo als Instrument zur Beurteilung der konjunkturellen Wirkung der Budgetpolitik des Bundes

Alois Guger

1. Einleitung*

Die öffentliche Finanzwirtschaft hat heute neben ihren klassischen Aufgaben, der Versorgung mit öffentlichen Gütern und der Einflußnahme auf die Einkommensverteilung, auch im Bereich der Stabilisierungspolitik besondere Bedeutung erlangt.

Nach G. Myrdals' Konzept der antizyklischen Budgetpolitik aus den dreißiger Jahren, das heute, begünstigt durch den Einfluß des Keynes'schen Gedankengutes, einen Grundsatz der »kompensatorischen Finanzpolitik« darstellt, sollen die Budgets der öffentlichen Haushalte in der Hochkonjunktur durch Überschüsse dem Wirtschaftskreislauf Nachfrage entziehen und in depressiven Zeiten durch Defizite die gesamtwirtschaftliche Nachfrage stärken; langfristig sei aber ein ausgeglichener Saldo anzustreben.

Die konjunkturelle Angemessenheit der Budgetpolitik des Bundes bildet nun immer wieder einen umstrittenen wirtschaftspolitischen Diskussionsgegenstand und wird in Österreich vor allem durch einen Vergleich der tatsächlich ausgewiesenen bzw. inlandswirksamen Budgetsalden mit einem Konjunkturindikator beurteilt. Diese Methode ist aber als Maß der konjunkturellen Wirkung der Budgetpolitik sehr umstritten: Erstens ist — wie bereits G. Myrdal sah und unter dem Titel »Haavelmo-Theorem«² oder »balanced budget multiplier« aus den Lehrbüchern hinlänglich bekannt ist — der expansive Effekt eines Schillings, den der Staat ausgibt, stärker als die kontraktive Wirkung einer gleich hohen Steuereinnahme, so daß ein Saldo von Null noch kein konjunkturneutrales

* Ich bin dem »Dr. Adolf Schärf-Fonds zur Förderung der Wissenschaften« für die finanzielle Unterstützung dieser Arbeit zu Dank verpflichtet.

Budget garantiert. Zweitens läßt der tatsächliche Saldo nicht erkennen, inwieweit seine Größe aus einer diskretionären, die Steuersätze oder Ausgaben verändernden, fiskalpolitischen Maßnahme resultiert oder das automatische Ergebnis einer Schwankung im Aktivitätsniveau darstellt. Der tatsächliche Budgetsaldo stellt also eine endogene Größe dar und läßt keine zuverlässige Aussage über die Nachfragewirkung des Budgets zu: Ein kontraktives Budget könnte beispielsweise einen Aufschwung abwürgen oder einen Abschwung verstärken, so daß die Steuerausfälle aufgrund des sinkenden Einkommens ein Defizit verursachen, das auf ein konjunkturgerechtes Verhalten schließen ließe.

E. C. Brown³ hat daher 1956 vorgeschlagen, den tatsächlichen Saldo durch einen fiktiven Budgetsaldo bei Vollausslastung aller Ressourcen (»Full Employment Surplus«) zu ersetzen, um eine konjunkturunabhängige und damit eine um die automatischen Effekte bereinigte Kennzahl zu erhalten.

In dieser Arbeit verwenden wir das Konzept des Vollbeschäftigungssaldos (VBS), um zu untersuchen, inwieweit die Budgetpolitik des Bundes den Grundsätzen einer »antizyklischen« Politik entsprach. Um auch das Problem des unterschiedlichen Nachfrageeffekts zwischen Ausgabenerhöhung und Steuersenkung zu berücksichtigen, berechnen wir ferner einen »Weighted Full Employment Surplus« und vergleichen beide mit den einfachen inlandswirksamen Budgetsalden.

In Österreich sind — soweit mir die Literatur bekannt ist — bisher folgende Arbeiten über den Vergleich der tatsächlichen Budgetsalden hinausgegangen: P. Henseler⁴ berechnete nach dem »pure-cycle«-Konzept von B. Hansen und W. W. Snyder⁵ mit einem einfachen makroökonomischen Modell die Multiplikatorwirkung des Budgets und verglich die tatsächliche Konjunkturentwicklung mit einem von den budgetären Effekten gereinigten, hypothetischen Verlauf. Die besondere Problematik dieses Ansatzes besteht in der starken Abhängigkeit der Ergebnisse vom zugrundeliegenden Modell.

M. Oetl hat eine dem VBS ähnliche Methode, das Konzept des »konjunkturneutralen Haushalts« des Sachverständigenrates der Bundesrepublik Deutschland zur Beurteilung der konjunkturellen Wirkungen des österreichischen Bundesbudgets angewandt. Dabei wird als Maßstab von den »Abweichungen von derjenigen Haushaltspolitik (ausgegangen), die, wenn sie stetig betrieben wird, für sich genommen die Auslastung des Produktionspotentials nicht verändert.«⁶ Der kritische Punkt dieses Ansatzes liegt bei der Wahl eines Basisjahres, in dem der Haushalt konjunkturneutral war.⁷

2. Das theoretische Konzept des Vollbeschäftigungssaldos (VBS)

Der Vollbeschäftigungsbudgetsaldo bildet die einfachste Methode, um die Effekte diskretionärer, fiskalpolitischer Maßnahmen von automatischen Schwankungen des Budgetsaldos, die auf Änderungen des Aktivitätsniveaus zurückzuführen sind, zu unterscheiden. Um den Budgetsaldo von Beschäftigungsschwankungen unabhängig zu machen, wird mit der

bestehenden Budgetstruktur — den gegebenen Steuersätzen und Staatsausgaben — ein fiktiver Saldo bei Vollausslastung aller Ressourcen berechnet. Weist dieses Vollbeschäftigungsbudget einen Überschuß aus, so wird diese Budgetstruktur und damit die Budgetpolitik als restriktiv und bei einem Defizit als expansiv qualifiziert.

Diese Konzeption wurde von Ch. L. Schultze⁸ und H. Stein⁹ 1961 dem Joint Economic Committee des amerikanischen Kongresses präsentiert und wird seit 1962 im »Economic Report of the President« verwendet.

Die wesentlichen Punkte können am folgenden einfachen Modell der Einkommensbestimmung dargelegt werden:¹⁰ Bezeichnen wir mit Y das reale Bruttonationalprodukt, mit C den realen Konsum, mit I die realen Investitionen, die für alle exogenen privaten Ausgaben stehen sollen, und mit G die realen Staatsausgaben, so bildet:

$$\begin{aligned} (1) \quad & Y = C + I + G, \\ (2) \quad & C = C(Y - T), \\ (3) \quad & T = T(Y, t), \end{aligned}$$

(1) die Sozialproduktsidentität, (2) bilde die Konsum- und (3) die Steuer- bzw. vereinfacht die Staatseinnahmefunktion, wobei t einen Steuerparameter (z. B. einen Vektor von Steuersätzen) darstellt.

Als Gleichung der Einkommensbestimmung ergibt sich damit:

$$(4) \quad Y = C(Y - T[Y, t]) + I + G.$$

Der Budgetsaldo (BS):

$$(5) \quad BS(Y) = T(Y, t) - G$$

bildet eine endogene Größe; da T von Y abhängt, kann die Wirkung von BS auf das Y nicht von jener des Y auf BS unterschieden werden. Damit stellt aber der tatsächliche Budgetsaldo (BS) ein inadäquates Maß der Nachfragewirkung des Budgets dar. Sollte der Budgetsaldo einen verlässlicheren Indikator der beschäftigungspolitischen Wirkung eines Budgets darstellen, muß er von der Konjunkturlage unabhängig gemacht und auf ein bestimmtes Einkommensniveau bezogen werden.

Eine Möglichkeit bietet das Vollbeschäftigungseinkommen: Setzen wir für Y das potentielle Bruttonationalprodukt (Y_t)

$$(6) \quad VBS = T(Y_t, t) - G,$$

so erhalten wir den vom tatsächlichen Produktionsvolumen unabhängigen »Vollbeschäftigungssaldo« (VBS) als Indikator der Nachfragewirkung des Budgets. Dieser Saldo ist nur von exogenen Größen bestimmt: den Produktionsmöglichkeiten und der Budgetstruktur, die durch die finanzpolitischen Instrumente — Steuergesetze und Staatsausgaben — festgelegt wird.

Die konjunkturelle Wirkung eines Budgets wird nun am Saldo beim Vollbeschäftigungseinkommen beurteilt. Ein Budget wirkt:

- expansiv, wenn der $VBS < 0$ ist,
- kontraktiv, wenn der $VBS > 0$ und
- konjunkturneutral, wenn der $VBS = 0$ ist.

Das Konzept des VBS kann kurz in einem Diagramm illustriert werden. Tragen wir in Fig. 1 auf der Abszisse die Beschäftigungslage (Y) und auf der Ordinate den Budgetüberschuß auf, so stellt der Ursprung (0) des Koordinatensystems ein Vollbeschäftigungsgleichgewicht bei einer konjunkturneutralen Budgetpolitik ($VBS = 0$) dar.

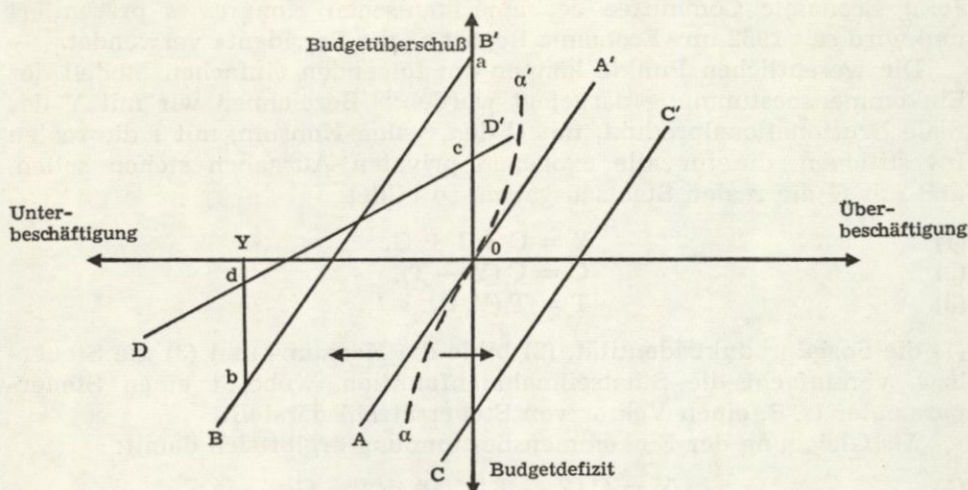


Fig. 1

Die Nachfragewirkungen eines Budgets können anhand der Linien AA' , BB' und CC' studiert werden: Gehen wir von der konjunkturneutralen Budgetstruktur AA' aus, so repräsentieren Bewegungen entlang von AA' automatische Budgeteffekte, die in der »eingebauten Flexibilität« des Budgets begründet liegen. Je stärker die Staatseinnahmen vom Volkseinkommen abhängen, um so mehr wird der Budgetsaldo auf Schwankungen des nominellen Einkommens reagieren und um so steiler wird AA' liegen.¹¹ Diskretionäre budgetpolitische Maßnahmen, die in einer Änderung der Steuergesetzgebung bzw. der Staatsausgaben bestehen, äußern sich in Verschiebungen oder Drehungen dieser Linien: Eine Staatsausgabenerhöhung führt zu einer Verschiebung in Richtung CC' ; eine Senkung des Grenzsteuersatzes bewirkt eine Drehung, wie sie durch die Linie DD' angezeigt ist. Kontraktive Maßnahmen führen zu einer Bewegung in Richtung BB' . Die Budgetstruktur ist aber nicht nur den konjunkturellen Schwankungen entsprechend auszuwählen, sondern muß ständig angepaßt werden, da im Laufe des Wachstumsprozesses die Steuereinnahmen ständig zunehmen und das Budget damit automatisch laufend kontraktiver wird. Dieses Phänomen, das W. Heller¹² »fiscal drag« nannte, äußert sich in unserer Fig. 1 in einer Verschiebung der »Strukturlinien« (AA' , BB' und CC') nach links. Da die Berechnungsgrundlagen für die Steuern im allgemeinen monetäre Größen sind, genügen für diesen Prozeß bereits nominelle Zuwächse.

3. Der gewichtete Vollbeschäftigungssaldo

Der oben abgeleitete VBS bildet einen Indikator für diskretionäre Änderungen im Budgetsaldo, die auf budgetpolitische Maßnahmen zurückzuführen sind und nicht ein automatisches Resultat von Beschäftigungsschwankungen darstellen. Er läßt aber noch keine eindeutige Aussage darüber zu, ob von einem Budget stärkere Nachfragewirkungen (»fiscal impacts«) ausgehen als von einem anderen. Dieses Problem wurde bereits von E. C. Brown¹³ gesehen, aber erst im Anschluß an R. A. Musgraves¹⁴ »fiscal-leverage«-Konzept von E. M. Gramlich^{15 16} und W. H. Oakland¹⁷ ausgearbeitet.

Aus der Literatur um das »Haavelmo-Theorem« ist bekannt, daß eine Steuersenkung weniger expansiv auf die gesamtwirtschaftliche Nachfrage wirkt als eine Ausgabensteigerung gleichen Ausmaßes und vice versa. Um Steuern und Staatsausgaben im Hinblick auf die Stärke ihrer Nachfragewirkung vergleichen zu können, müssen wir die Steuereinnahmen in (6) mit der marginalen Konsumneigung (c) gewichten; wir erhalten damit in (7)

$$(7) \quad \text{VBS}_G = cT(Y_t, t) - G$$

einen gewichteten Vollbeschäftigungssaldo (VBS_G), der auch den »Haavelmo-Effekt« berücksichtigt.

Steuern und Staatsausgaben bilden aber keine homogenen Aggregate: Von verschiedenen Steuer- und Ausgabenkomponenten des Budgets gehen unterschiedliche Nachfrageeffekte aus. Von Investitionsausgaben erwarten wir beispielsweise eine expansivere Wirkung als von Transferzahlungen; oder Aufträge an eine Industrie, die einen hohen Anteil ihres Einsatzes importiert, werden beschäftigungspolitisch nicht so interessant sein wie Aufträge an Branchen, die nur eine geringere Importverflechtung aufweisen.

Umschichtungen auf der Einnahmen- und Ausgabenseite verursachen damit Nachfrageeffekte, die im Aggregat verdeckt bleiben. Wir spalten daher Steuern und Staatsausgaben in Komponenten auf und gewichten diese entsprechend ihrem Beitrag zur Inlandsnachfrage. Bezeichnen wir mit T_i und G_i die einzelnen Steuer- bzw. Ausgabenkategorien und mit m_i die Gewichte, so können wir für den strukturell-gewichteten Vollbeschäftigungssaldo (VBS_{SG}) schreiben:

$$(8) \quad \text{VBS}_{SG} = c \sum_{i=1}^k m_i T_i(Y, t) - \sum_{j=k+1}^n m_j G_j.$$

Dieser VBS_{SG} berücksichtigt nicht nur die Unterschiede zwischen der Einnahmen- und Ausgabenseite des Budgets, sondern auch solche zwischen den verschiedenen Steuer- und Ausgabenarten, so daß auch Umschichtungen im Budget Eingang finden, die vom Saldo nicht erfaßt werden. Es bleibt noch anzumerken, daß die hier verwendeten Konzepte des VBS nichts über die absolute Höhe des »fiscal impact« aussagen; dazu müßten einerseits die entsprechenden Multiplikatoren aufgrund eines umfassenden Fiskalmodells abgeleitet und mit den jeweiligen

Komponenten multipliziert werden, zum anderen wären die Ergebnisse sehr sensitiv gegenüber dem zugrunde gelegten Modell, so daß aufgrund unterschiedlicher Modelle widersprüchliche Aussagen zu erwarten wären, wie bei E. M. Gramlich¹⁸ deutlich hervorgeht. Der VBS bildet nur ein Saldenkonzept, und es geht darum, verschiedene Budgets eindeutig nach ihrem relativen Einfluß auf die Nachfrage zu differenzieren.

4. Kritik am Konzept des Vollbeschäftigungssaldos

Die konzeptuellen Schwächen des VBS fassen wir kurz in drei Punkten zusammen:

- a) Der VBS stellt ein statisches Konzept dar. In einer sich dynamisch entwickelnden Wirtschaft lassen sich damit diskretionäre Budgeteffekte von automatischen nicht generell ohne weitere Informationen unterscheiden. Da mit steigendem nominellen¹⁹, potentiellen Einkommen der VBS automatisch zunimmt, also kontraktiver wird (vgl. »fiscal drag«, am Ende des 2. Kapitels), müßten jene Steuereinnahmen, die auf den potentiellen Wachstumsprozeß zurückzuführen sind, separat berechnet und abgezogen werden.

In einem Fall liefert aber der VBS auch in einem dynamischen Kontext eine eindeutige Aussage: Wenn der VBS von einem Jahr auf das nächste gefallen ist, obwohl der potentielle Output (wenigstens) nominell zugenommen hat, muß die Fiskalpolitik diskretionär expansiver geworden sein, da die automatischen Effekte auf den Saldo nur erhöhend gewirkt haben können.²⁰

- b) Bei starker Unterauslastung liefert der VBS alleine keine zuverlässige Aussage:²¹ Betrachten wir ein Budget, dessen Saldo sich im Konjunkturverlauf entlang der Linie BB' in Fig. 1 entwickelt. Gemessen am VBS, der einen Überschuß in der Höhe von $\overline{Oa}$ ausweist, ist diese Budgetstruktur als restriktiv zu bezeichnen. Befindet sich jedoch die Wirtschaft in einer starken Unterbeschäftigungsphase, z. B. auf dem Aktivitätsniveau Y , so ist dieses Budget im Ausmaß $\overline{Yb}$ defizitär und wirkt sicher expansiv. Im Vergleich dazu müßte man das Budget DD' , dessen Struktur weniger »eingebaute Flexibilität« zeigt, aufgrund des $VBS = \overline{Oc}$ für weniger restriktiv halten, obwohl es auf dem tatsächlichen Produktionsniveau Y ein eher unbedeutendes Defizit ($\overline{Yd}$) ausweist. Je weiter wir uns also vom Vollbeschäftigungsniveau entfernen, um so unzuverlässiger werden die Aussagen des VBS, und wir müssen zur Beurteilung der tatsächlichen Nachfrageeffekte eines Budgets auch den tatsächlichen Saldo heranziehen.
- c) Die Staatsausgaben werden exogen angenommen. Mit Bezug auf die wirtschaftspolitische Praxis dürften sie aber nicht unabhängig von den Steuereinnahmen sein und damit nicht unabhängig vom Einkommensniveau betrachtet werden, so daß nicht nur die Steuern, sondern auch die Ausgaben für das hypothetische Vollbeschäftigungsniveau zu schätzen wären.

Trotz dieser Mängel werden wir in der folgenden empirischen Analyse

zeigen, daß der VBS, im Vergleich zum gewöhnlichen Saldenvergleich, interessante Einsichten vermittelt und die Analyse der konjunkturellen Beurteilung der Budgetpolitik bereichert.

Die Bedeutung des VBS liegt nämlich nicht nur darin, die ex-ante Einschätzung oder die ex-post-Beurteilung einer bestimmten Budgetpolitik zu verbessern, sondern vor allem auch in einer pädagogischen Funktion, indem er bewußt macht, daß ein hohes Budgetdefizit noch keine expansive Budgetpolitik bedeuten muß.

Erst bei einem negativen VBS kann von einem expansiven Budget gesprochen werden. Wie stark eine geplante antizyklische Maßnahme sein soll bzw. sein hätte sollen, kann mit diesem Konzept allein nicht beurteilt werden; dazu wären ein Modell und die entsprechenden Multiplikatoren notwendig. Wir können nur ex-post sagen, daß eine Maßnahme ungenügend war, wenn die Ressourcen nicht genügend ausgelastet waren.

Dabei bleibt zu beachten, daß ein starker Abschwung durch fiskalpolitische Maßnahmen nicht voll ausgeglichen werden kann. Es geht vor allem darum, gemeinsam mit anderen Maßnahmen eine Rezession abzuschwächen und einen Umschwung herbeizuführen.

5. Analyse der Budgetpolitik des Bundes aus konjunkturpolitischer Sicht

Bevor wir den VBS zur Beurteilung der konjunkturellen Angemessenheit der österreichischen Fiskalpolitik berechnen, wenden wir den einfachen Budgetsaldenvergleich an, um die Ergebnisse beider Methoden gegenüberstellen zu können. Unser Untersuchungszeitraum erstreckt sich auf die Periode 1960 bis 1978.

5.1 Der einfache Budgetsaldenvergleich

Nach G. Myrdals²² Konzept der »antizyklischen Budgetpolitik« soll das Budget in der Hochkonjunktur einen Überschuß und in der Rezession ein Defizit ausweisen, langfristig aber ausgeglichen sein. Als Methode zur Beurteilung der stabilitätspolitischen Wirkung der Budgetpolitik wurde daher häufig ein Vergleich der Budgetsalden mit einem Konjunkturindikator herangezogen.

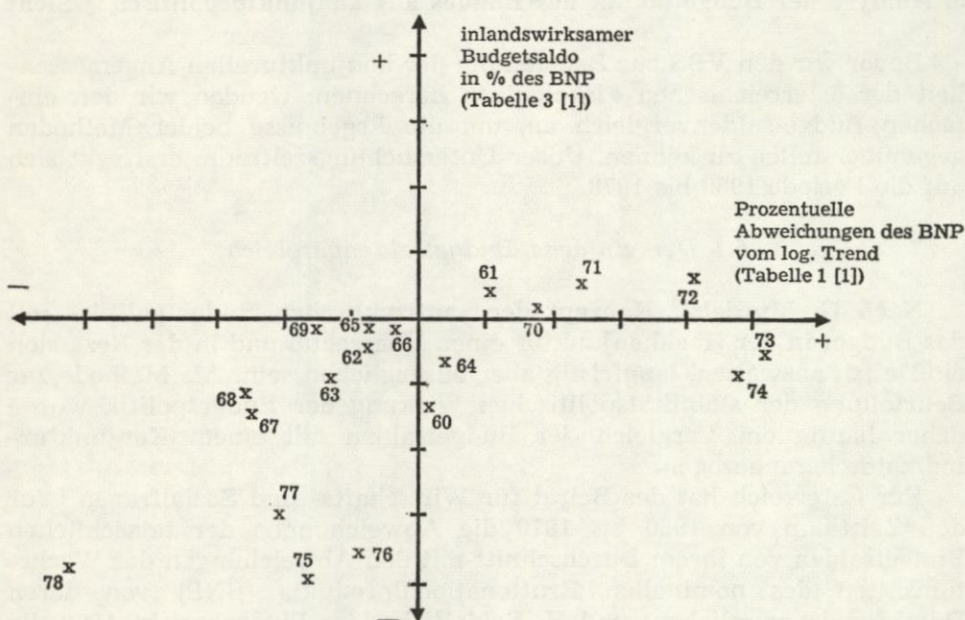
Für Österreich hat der Beirat für Wirtschafts- und Sozialfragen²³ für den Zeitraum von 1960 bis 1970 die Abweichungen der tatsächlichen Budgetsalden von ihrem Durchschnitt mit den Abweichungen der Wachstumsraten des nominellen Bruttonationalprodukts (BNP) von deren Durchschnitt verglichen; und H. Seidel²⁴ hat im Finanzbericht 1972 die Budgetsalden in Prozentanteilen am BNP den prozentuellen Abweichungen des realen BNP vom Trend gegenübergestellt. Wir wollen uns derselben Methode bedienen, um die Ergebnisse später mit dem VBS zu vergleichen; nur werden wir neben den Abweichungen vom Trend auch den »Potential Output-Gap« (PO-GAP)²⁵ als Konjunkturindikator verwenden.

Tragen wir in Graphik 1 die in Tabelle 3 ausgewiesenen, inlands-wirksamen Budgetsalden in Prozentanteilen des BNP auf der Ordinate

auf und stellen sie den prozentuellen Abweichungen des realen Bruttonationalprodukts vom Trend (1960 bis 1978) in Tabelle 1 gegenüber, so muß die Budgetpolitik des Bundes, zumindest der Tendenz nach, als konjunkturgerecht bezeichnet werden. In rezessiven Jahren wurden relativ hohe Defizite gemacht und in der Hochkonjunktur zumindest kleinere; 1961, 1971 und 1972 sogar Überschüsse. Generell müßte nach dieser Darstellung die Budgetpolitik des Bundes jedoch als expansiv beurteilt werden.

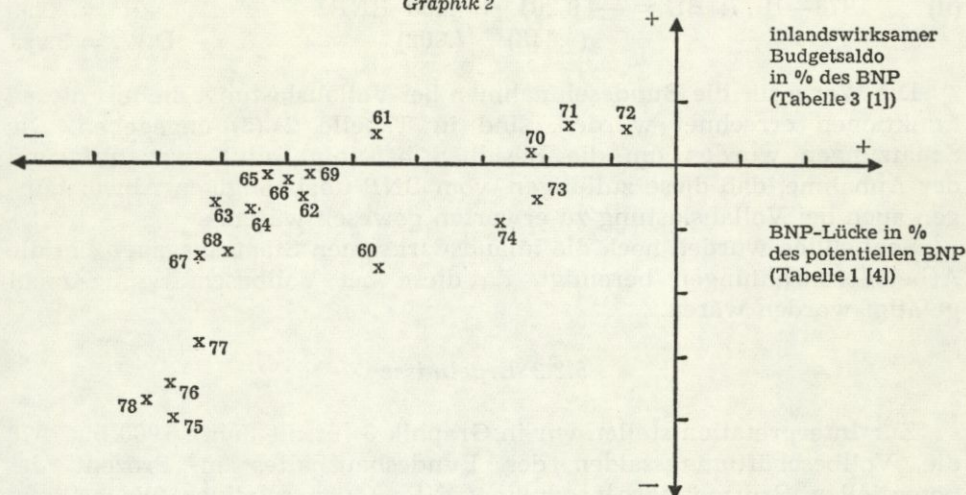
Verwenden wir aber den PO-GAP — ausgedrückt in Prozentanteilen am potentiellen BNP — als Konjunkturindikator, so kann diese Aussage nicht mehr aufrechterhalten werden. Graphik 2 zeigt eindeutig restriktive Budgetstrukturen auf. Wobei allerdings die Budgetpolitik der Jahre 1961 bis 1969 deutlich kontraktiver erscheint als jene von 1970 bis 1978. Während in der ersten Periode mit verhältnismäßig starker Unter- auslastung nur relativ geringe Defizite (1961 sogar ein Überschuß) ver-

Graphik 1



bunden waren, kann die Budgetpolitik zwischen 1970 und 1974 als konjunkturgerecht bezeichnet werden: Bei nahezu optimaler Ressourcenauslastung war das Budget praktisch ausgeglichen. Auch für die restlichen Jahre von 1975 bis 1978 stiegen mit abnehmender Auslastung die Defizite wesentlich stärker als in der ersten Periode.

Graphik 2



5.2 Der Vollbeschäftigungsbudgetsaldo

5.2.1 Berechnungsprobleme

Der VBS wird aus der Differenz zwischen den Staatseinnahmen beim hypothetischen Vollbeschäftigungsniveau und den tatsächlichen Staatsausgaben gebildet. Die wichtigsten empirischen Probleme bestehen dabei in der Bestimmung des potentiellen Bruttonationalprodukts (BNP) — dem Vollbeschäftigungseinkommen — und der Schätzung des Steueraufkommens für dieses fiktive Aktivitätsniveau.

Für die Berechnung des potentiellen BNP können wir auf die Arbeit des Instituts für Wirtschaftsforschung zurückgreifen. F. Breuss²⁶ hat 1975 eine Potentialrechnung für Österreich vorgelegt und mir dankenswerterweise seine Berechnungen bis 1978 zur Verfügung gestellt [vgl. Tabelle 1 (3)]. Es sei noch darauf hingewiesen, daß F. Breuss von einer optimalen — nicht maximalen — Auslastung der Ressourcen ausgegangen ist.

Mit diesem potentiellen BNP als Bemessungsgrundlage berechnen wir die Staatseinnahmen, die bei einem Wachstum an der Vollbeschäftigungsgrenze bei der gegebenen Steuergesetzgebung zu erwarten gewesen wäre. Ausgehend von den tatsächlichen Einnahmen des Bundes (BE) und dem nominellen BNP wurden die Koeffizienten der folgenden Staatseinnahmenfunktion geschätzt:

$$BE = a + b \text{BNP}^{\text{nom}}.$$

Wie sich aufgrund der Anwendung der Maximum-Likelihood-Methode nach Quandt²⁷ ergab, hat diese Funktion 1973 einen Bruch²⁸, der mit der Einführung der Mehrwertsteuer zu begründen sein dürfte. Wir erhalten daher zwei Staatseinnahmenfunktionen:²⁹

(i)	1960—1972: BE =	2.872 + .248 BNP	$R^2 = .998$
		(1.102) (.003)	D.W. = 1.237

$$(ii) \quad 1973-1977: BE = -9.201 + .258 BNP$$

$$(.448) \quad (.002)$$

$$R^2 = .999$$

$$D.W. = 3.051$$

Die Werte für die Bundeseinnahmen bei Vollauslastung, die mit diesen Funktionen errechnet wurden, sind in Tabelle 2 (3) angegeben. Die Schätzungen wurden um die Residuen bereinigt, und zwar aufgrund der Annahme, daß diese zufälligen, vom BNP unabhängigen Abweichungen auch bei Vollauslastung zu erwarten gewesen wären.

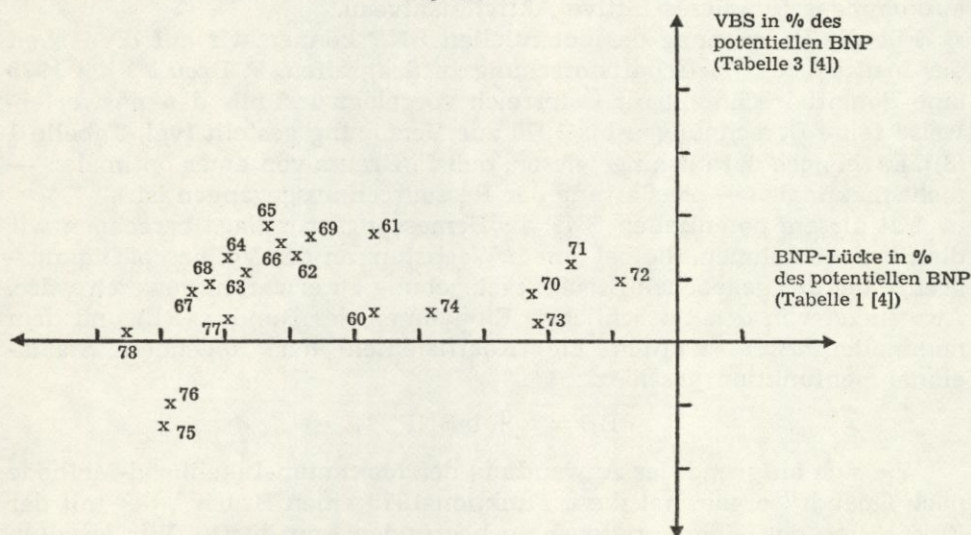
Schließlich wurden noch die inlandswirksamen Staatsausgaben um die Arbeitslosenzahlungen bereinigt, da diese bei Vollbeschäftigung nicht getätigt worden wären.

5.2.2 Ergebnisse

Zur Interpretation stellen wir in Graphik 3 für die Jahre 1960 bis 1978 die Vollbeschäftigungssalden des Bundeshaushaltes in Prozent des potentiellen Bruttonationalprodukts (BNP_{pot}) der relativen Wachstums-lücke (PO-GAP, vgl. Fußn. 25) gegenüber. Die entsprechenden Werte sind in den Tabellen 3 (4) und 1 (4) zu finden.

Eine konjunkturgerechte Budgetpolitik zeigt sich in unserer Darstellung in einem VBS, der nahe der Ordinate (volle Kapazitätsauslastung) zu liegen kommt. Je näher ein Wert bei der Ordinate liegt, um so besser wurde das Beschäftigungsziel erfüllt. Eine restriktive Budgetstruktur wird durch einen positiven VBS (oberhalb der Abszisse) und eine expansive durch einen negativen VBS wiedergegeben.

Graphik 3



Erwartungsgemäß haben sich die Vollbeschäftigungssalden in Graphik 3 gegenüber den tatsächlichen Budgetsalden in Graphik 2 nach oben verschoben und vermitteln damit noch klarer das restriktive Bild; dies im

Gegensatz zu der in der öffentlichen Diskussion häufig vertretenen Meinung, wonach der Bundeshaushalt ständig zu hohe Defizite ausweise.

In den sechziger Jahren war die Budgetpolitik eindeutig zu restriktiv: Trotz beträchtlicher Wachstumslücken werden stark positive Vollbeschäftigungssalden ausgewiesen, so daß ein stärkerer Aufschwung durch die automatischen Budgeteffekte behindert worden wäre, obwohl auf dem tatsächlichen Produktionsniveau das Budget — mit Ausnahme von 1961 — immer defizitär war und eher expansiv wirkte [vgl. dazu Punkt b) im 4. Kapitel].

Wie aus Graphik 3 hervorgeht, war die Budgetpolitik von 1970 bis 1974 signifikant weniger restriktiv. Bedenkt man, daß die Aussagen von der Definition des »Potentiellen Outputs« abhängen, so kann für die Periode 1970 bis 1973 von einer konjunkturgerechten Abstimmung der Budgetpolitik gesprochen werden.

Die negativen Vollbeschäftigungssalden für 1975 und 1976 weisen zwar eindeutig expansive Budgetstrukturen³⁰ aus, konnten aber den stärksten Konjunkturunbruch der Nachkriegszeit nur mildern. Für 1977 und 1978 kann die Struktur des Budgets trotz starker Unterauslastung der Kapazitäten nur als konjunkturneutral bezeichnet werden. Für die Beurteilung von 1978 werden aber die Ergebnisse aus dem gewichteten VBS im nächsten Kapitel noch von Interesse sein.

Als wichtigstes Ergebnis zeigt die VBS-Analyse, daß die Budgetpolitik des Bundes kaum als zu expansiv bezeichnet werden kann. Die Budgetpolitik der sechziger Jahre war zu restriktiv; für die Zeit von 1970 bis 1973 können wir von einem konjunkturgerechten, und für 1975, 1976 von tendenziell konjunkturgerechten, aber zu wenig expansiven Budgets sprechen. Die konjunkturneutralen Budgets von 1977 und 1978 müssen aufgrund der schlechten Kapazitätsauslastung als zu restriktiv bezeichnet werden.

5.3 Der gewichtete Vollbeschäftigungssaldo (VBS_G)

Wir beschränken uns hier auf die aggregierte Gewichtung und berechnen den VBS_G , wie er in der Formel (7) zusammengefaßt wurde. Nach diesem Konzept wird nun berücksichtigt, daß Steuer- und Staatsausgabenänderungen die Nachfrage in unterschiedlichem Ausmaß beeinflussen.

Eine strukturelle Gewichtung, wie sie anhand der Formel (8) kurz beschrieben wurde, würde eine genaue Strukturanalyse des Budgets erfordern und über den Rahmen dieser Arbeit hinausgehen. Am Institut für Wirtschaftsforschung haben aber G. Lehner & A. Stanzel³¹ sowie G. Lehner³² an einer solchen gearbeitet und für die Jahre 1974 bis 1977 gewichtete Budgetsalden berechnet.

Wir gewichten hier nur aggregiert die gesamten Steuereinnahmen mit der marginalen Konsumneigung, um eine grobe Abschätzung für einen gewichteten VBS zu erhalten. Aus einer einfachen Keyneschen Konsumfunktion wurde für den Untersuchungszeitraum eine marginale Konsumquote $c = 0,85$ errechnet. Die Budgeteinnahmen bei Vollbeschäftigung [Tabelle 2 (3)] wurden mit dieser gewichtet und die Differenz zu den

bereinigten Ausgaben [Tabelle 2 (4)] ergab den VBS_G , dessen Werte in Tabelle 3 (5) zu finden sind. Betrachten wir den VBS_G für die letzten Jahre: Aus Kapitel 4 wissen wir, daß wir mit Sicherheit sagen können, wenn der VBS_G von einem Jahr zum anderen gefallen ist, obwohl die Wirtschaft (wenigstens nominell) gewachsen ist, so war der diskretionäre Nachfrageeffekt der Budgetpolitik positiv, also expansiver als im Vorjahr. Ein Vergleich der VBS_G seit 1970 zeigt, daß die Budgetpolitik von 1972 bis 1976 ständig expansiver wurde. Während das Budget von 1977 weniger expansiv war als jenes von 1976, zeigt jenes von 1978 wieder eine expansive Struktur, obwohl relativ starke Steuererhöhungen vorgesehen sind.³³

Ein Vergleich der ungewichteten Vollbeschäftigungssalden [Tabelle 3 (3)] mit den gewichteten macht die Bedeutung der Gewichtung sofort klar: aufgrund des VBS würden wir das Budget von 1974 für weniger expansiv halten als jenes von 1973; der VBS_G zeigt aber das Gegenteil. Der gleiche Widerspruch zwischen diesen beiden Methoden ergibt sich für die Jahre 1975/76 und 1977/78. Die Erklärung dafür bietet das Haavelmo-Theorem: Die Budgeteinnahmen haben sich 1974, 1976 und 1978 unverhältnismäßig stärker ausgeweitet als 1973, 1975 und 1977,³⁴ so daß trotz relativ kleiner Saldenänderungen aufgrund des »balanced-budget multipliers« die Nachfrageeffekte des Budgets höher einzuschätzen sind.

6. Zusammenfassung

In der wirtschaftspolitischen Diskussion wird die Budgetpolitik des Bundes immer wieder als zu expansiv kritisiert, wobei man sich bei diesem Urteil auf die laufenden Budgetsalden bezieht. Berücksichtigt man aber, daß der tatsächliche Saldo von der Konjunkturentwicklung abhängt und berechnet man den Vollbeschäftigungssaldo, um die automatischen Budgeteffekte von den diskretionären zu unterscheiden, so zeigt sich ein eher restriktives Bild der österreichischen Budgetpolitik. Wir können grob drei Perioden unterscheiden: Die Budgetstrukturen der sechziger Jahre müssen als restriktiv bezeichnet werden. Von 1970 bis 1974 kann von einer konjunkturgerechten und seit 1975 von einer zuwenig expansiven Budgetpolitik gesprochen werden.

Tabelle 1

Indikatoren der konjunkturellen Entwicklung

Jahr	(1) Prozentuelle Abweichungen des BNP vom logarithmischen Trend	(2) nominelles BNP in Milliarden S	(3) potentielles, nominelles BNP in Milliarden S	(4) BNP-Lücke in % des potentiellen BNP
1960	0,1	163,3	171,1	4,6
1961	1,0	180,8	189,6	4,7
1962	— 0,9	192,3	204,2	5,8
1963	— 1,3	207,3	222,2	6,7
1964	0,3	227,1	243,2	6,6
1965	— 0,8	247,4	263,8	6,2
1966	— 0,4	267,6	284,2	5,9
1967	— 2,5	283,2	305,8	7,4
1968	— 2,6	302,8	325,8	7,1
1969	— 1,4	331,7	351,2	5,6
1970	1,7	371,2	379,4	2,2
1971	2,3	412,7	420,0	1,7
1972	4,0	469,4	473,5	0,9
1973	5,1	533,3	545,5	2,2
1974	4,7	613,5	636,7	3,7
1975	— 1,7	654,4	709,5	7,8
1976	— 1,0	728,7	789,6	7,7
1977	— 2,1	790,5	870,8	7,2
1978*	— 5,2	834,0	940,1	8,1

* Laut Prognose des Österreichischen Instituts für Wirtschaftsforschung.

Quellen: Monatsberichte des Österreichischen Instituts für Wirtschaftsforschung, F. Breuss (a. a. O.). Eigene Berechnungen.

Tabelle 2

Tatsächliche und potentielle Gebarung
des österreichischen Bundeshaushaltes

Jahr	(1) Budget- einnahmen in Milliarden S	(2) Budget- ausgaben in Milliarden S	(3) geschätzte Budget- einnahmen bei Vollbeschäftigung in Milliarden S	(4) inlandswirksame, konjunktur- bereinigte Ausgaben* in Milliarden S
1960	42,4	45,2	44,3	43,7
1961	49,1	50,0	51,2	47,9
1962	52,5	54,1	55,4	52,9
1963	55,0	59,1	58,7	56,3
1964	58,1	62,7	62,1	59,2
1965	62,8	66,6	66,8	62,4
1966	68,6	72,3	72,7	68,7
1967	72,3	80,1	77,9	75,4
1968	77,7	86,2	83,4	80,5
1969	86,0	93,2	90,8	85,3
1970	94,4	101,6	96,4	93,2
1971	104,8	112,6	106,6	101,6
1972	120,2	127,9	121,2	116,7
1973	128,3	141,2	131,4	129,9
1974	148,6	167,1	154,6	152,1
1975	159,5	196,7	173,9	183,0
1976	177,9	221,9	193,6	201,5
1977**	194,8	236,7	215,5	214,7
1978***	227,1	267,7	254,4	249,6

* Bereinigt um Arbeitslosenzahlungen.

** Vorläufiger Gebarungserfolg.

*** Laut Bundesvoranschlag.

Quellen: *Amtsbeihilfe zu den Bundesfinanzgesetzen*, Österreichische Staatsdruckerei, Wien, *Bundesrechnungsabschlüsse*, Österreichische Staatsdruckerei, Wien. Eigene Berechnungen.

Tabelle 3

Inlandswirksame Salden und Vollbeschäftigungssalden
für den österreichischen Bundeshaushalt 1960 bis 1978

Jahr	(1) Inlands- wirksame Budgetsalden in Milliarden S	(2) Inlands- wirksame Budgetsalden in % des BNP	(3) VBS in Milliarden S	(4) VBS in % des potentiellen BNP	(5) Gewichteter VBS (VBS _G)
1960	— 2,0	— 1,6	+ 0,6	+ 0,4	— 6,0
1961	+ 0,6	+ 0,4	+ 3,3	+ 1,7	— 4,4
1962	— 1,0	— 0,5	+ 2,5	+ 1,2	— 5,8
1963	— 1,9	— 0,9	+ 2,4	+ 1,1	— 6,4
1964	— 1,7	— 0,8	+ 2,9	+ 1,2	— 6,4
1965	— 0,5	— 0,2	+ 4,4	+ 1,7	— 5,6
1966	— 0,9	— 0,3	+ 4,0	+ 1,4	— 6,9
1967	— 4,2	— 1,5	+ 2,5	+ 0,8	— 9,2
1968	— 4,2	— 1,4	+ 2,9	+ 0,9	— 9,6
1969	— 0,7	— 0,2	+ 5,5	+ 1,6	— 8,1
1970	— 0,1	0,0	+ 3,2	+ 0,8	— 11,3
1971	+ 1,9	+ 0,5	+ 5,0	+ 1,2	— 11,0
1972	+ 2,1	+ 0,5	+ 4,5	+ 0,9	— 13,7
1973	— 3,0	— 0,6	+ 1,5	+ 0,3	— 18,2
1974	— 5,8	— 0,9	+ 2,5	+ 0,4	— 20,7
1975	— 26,1	— 4,0	— 9,1	— 1,3	— 35,2
1976	— 26,5	— 3,6	— 7,9	— 1,0	— 36,9
1977*	— 23,1	— 2,9	+ 0,8	+ 0,1	— 32,5
1978**	— 31,6	— 3,8	— 0,5	— 0,1	— 38,7

* Laut vorläufiger BRA.

** Laut Amtsbehelf zum Bundesfinanzgesetz 1978.

Quellen: Bundesrechnungsabschlüsse, Österreichische Staatsdruckerei, Wien. Amtsbehelfe zu den Bundesfinanzgesetzen, Österreichische Staatsdruckerei, Wien. Eigene Berechnungen.

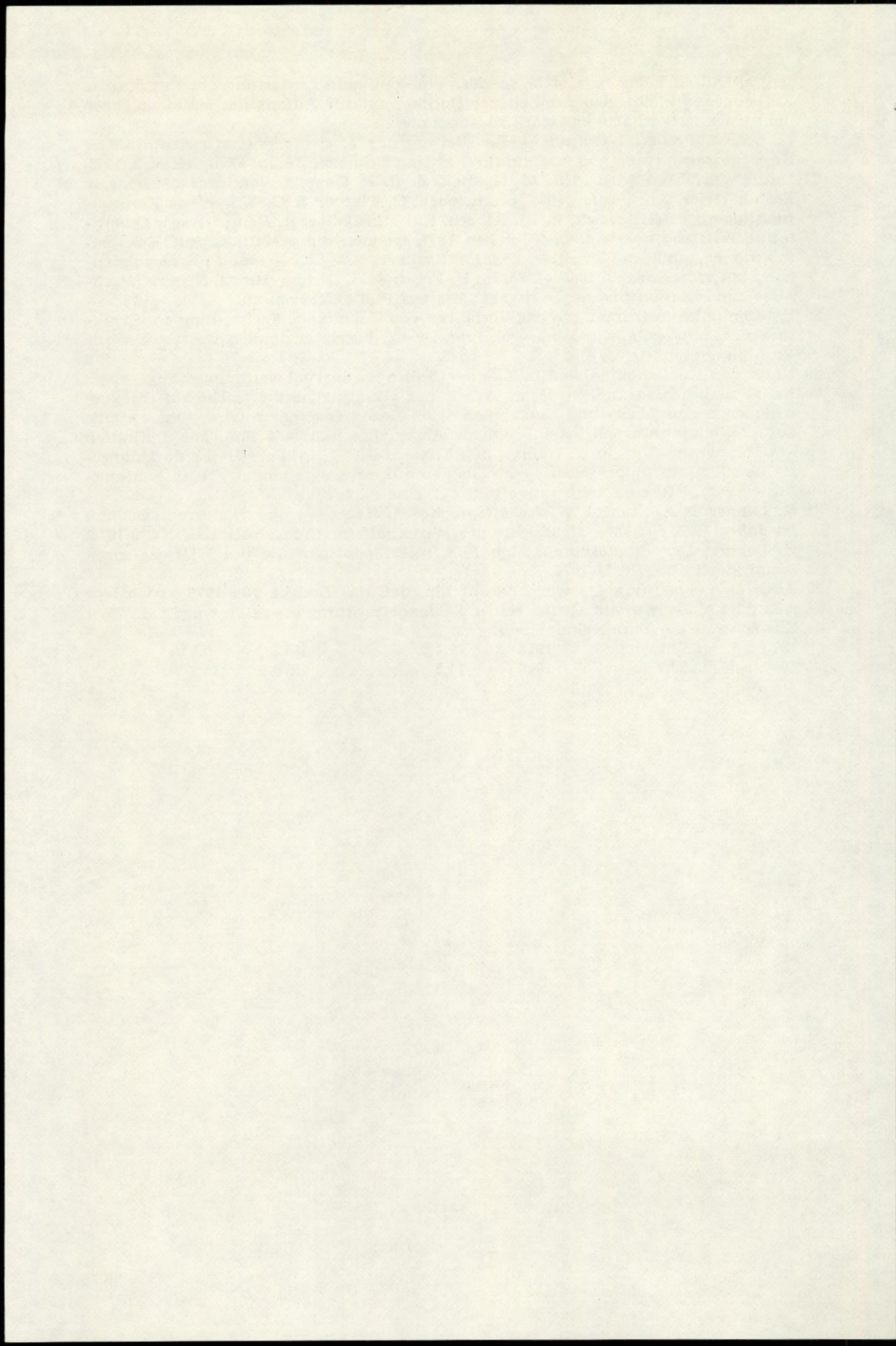
ANMERKUNGEN

- 1 G. Myrdal, *Fiscal Policy in the Business Cycle*, in: »The American Economic Review«, Supplement, March 1939.
- 2 T. Haavelmo, *Multiplier Effects of a Balanced Budget*, in: *Econometrica*, 1945.
- 3 E. C. Brown, *Fiscal Policy in the Thirties: A Reappraisal*, in: »The American Economic Review«, December 1956.
- 4 P. Henseler, *Stabilisierungseffekte der Budgetpolitik des Bundes 1956—1969*, Wien 1972.
- 5 B. Hansen ass. by W. W. Snyder, *Fiscal Policy in Seven Countries 1955—1965*, Paris 1969.
- 6 Sachverständigenrat zur Begutachtung der gesamtwirtschaftlichen Entwicklung, *Jahresgutachten 1970/71*, Ziffer 324, Stuttgart 1970.
- 7 M. Oetl, *Die Praxis der Budget- als Konjunkturpolitik*, in: »Das öffentliche Haushaltswesen in Österreich«, Heft 1, 1972.
- 8 Ch. L. Schultze, Hearing on the Current Economic Situation and Short Run Outlook, 86 Cong. 2 sess., 1961.
- 9 H. Stein, Hearing on the January 1961 Economic Report of the President and the Economic Situation and Outlook, 87 Cong. 1 sess., 1961.
- 10 Vgl. A. S. Blinder und R. M. Solow, die einen guten Überblick über den gesamten Problemkreis geben: *Analytical Foundations of Fiscal Policy*, in: A. S. Blinder und Mitarbeiter, *The Economics of Public Finance*, Washington 1974, sowie M. E. Levy, *Fiscal Policy, Cycles and Growth*, New York 1963; A. M. Okun & N. H. Teeters, *The Full Employment Surplus Revisited*, in: »Brooking Papers in Economic Activity«, 1, 1970, und A. Schmid, *Budgetkonzepte zur Schätzung der konjunkturellen Wirkungen öffentlicher Haushalte. Ein Überblick*, in: »Konjunkturpolitik«, Heft 1 und 2, 1974.
- 11 Daß AA', BB' und CC' als Gerade gezeichnet wurden, stellt natürlich nur eine Vereinfachung dar. Ein progressives Steuersystem würde eher zum Verlauf $\alpha\alpha'$ führen.
- 12 W. Heller, *New Dimensions of Political Economy*, Cambridge, Mass., 1966.
- 13 E. C. Brown, a. a. O.
- 14 R. A. Musgrave, *On Measuring Fiscal Performance*, in: »Review of Economics and Statistics«, Band 46, 1964.
- 15 E. M. Gramlich, *Measures of the Aggregate Demand Impact of the Federal Budget*, in: W. Lewis, jr. (ed.), *Budget Concepts for Economic Analysis*, Washington 1968.
- 16 E. M. Gramlich, *The Behaviour and Adequacy of the United States Federal Budgets, 1952—1964*, in: »Yale Economic Essays«, Band 6, 1966.
- 17 W. Oakland, *Budgetary Measures of Fiscal Performance*, in: »Southern Economic Journal«, 1969.
- 18 E. M. Gramlich, a. a. O. (Fußnote 15).
- 19 Es genügt ein Inflationsprozeß; da die Steuern im allgemeinen von nominellen Größen berechnet werden, führt Inflation zu steigenden Einnahmen und eine Verschiebung der Strukturlinien in Richtung BB' (Fig. 1), so daß der VBS automatisch restriktiv wird. Verschärft wird diese Problematik noch durch ein progressives Steuersystem.
- 20 D. A. Dixon, *The Full Employment Budget Surplus Concept as a Tool of Fiscal Analysis in the United States*, in: IMF Staff Papers, S. 214 f., 1973.
- 21 W. Oakland, a. a. O.
- 22 G. Myrdal, a. a. O.
- 23 Beirat für Wirtschafts- und Sozialfragen, *Gutachten über den Preis- und Kostenantrieb*, Wien 1972.
- 24 H. Seidel, *Bericht über die Lage der Finanzen der Republik Österreich*, Wien 1972.
- 25 Unter »Potential Output-Gap« ist die Differenz zwischen möglichem Output und tatsächlicher Produktion zu verstehen. F. Breuss (siehe Fußnote 26) hat für Österreich ein potentielles BNP und eine entsprechende PO-Gap-Zeitreihe errechnet. Bei der Anwendung eines solchen »Potential Output«-Konzepts bleibt natürlich immer das Problem, daß eine zu starke Anspannung der Kapazitäten und des Arbeitsmarktes Inflationsprozesse erwarten lassen. F. Breuss unterstellt daher seinem Po-

tential Output keine maximale, sondern eine optimale Auslastung der Ressourcen. Zu bedenken bleibt, daß zur Zeit der Hochkonjunktur Anfang der siebziger Jahre die Ausländerbeschäftigung stark zugenommen hat.

- 26 F. Breuss, *Potential Output — Ein Beitrag zur Messung gesamtwirtschaftlicher Kapazitätsauslastung und konjunktureller Ungleichgewichte*, in: »Empirica«, 2, 1975.
- 27 Dieses Verfahren wird in S. M. Goldfeld & R. E. Quandt, *Nonlinear Methods in Econometrics*, Amsterdam 1972, beschrieben. G. Tintner & G. Wörgötter, *Konsumfunktionen für Österreich*, in: H. Albach, E. Helmstädter, R. Henn (Hrsg.), *Quantitative Wirtschaftsforschung*, Tübingen 1977, wenden diese Methode auf Konsumfunktionen, und A. Wörgötter, *Die Phillipskurve im Lohn- und Preiszusammenhang in Österreich von 1955—1975*, in: H. Frisch & H. Otruba (Hrsg.), *Neuere Ergebnisse zur Inflationstheorie*, Stuttgart 1978, auf Phillipskurven an.
- 28 Ein Computerprogramm, das das Verfahren von Quandt zur Feststellung des Strukturbruchs anwendet, wurde mir von Frau Dr. G. Wörgötter dankenswerterweise zur Verfügung gestellt.
- 29 Unter den Koeffizienten sind in Klammern ihre Standardabweichungen angegeben.
- 30 Es ist zu beachten, daß in dieser Arbeit mit »Budgetstruktur« nicht auf die verschiedenen Ausgaben- und Einnahmensarten Bezug genommen wird, sondern eine auf die konjunkturpolitische Problemstellung dieser Arbeit bezogene Definition gewählt wurde. Vgl. im 2. Kapitel den Text zu Fig. 1, in welcher die dort dargestellten Strukturlinien jeweils eine Budgetstruktur darstellen: AA' eine konjunkturneutrale, BB' eine kontraktive und CC' eine expansive.
- 31 G. Lehner & A. Stanzel, *Wirtschaftsprognosen, Rezession und Budgetentwicklung im Jahre 1975*, in: »Monatsberichte des Wirtschaftsforschungsinstituts«, Nr. 8/1976.
- 32 G. Lehner, *Der Bundesvoranschlag 1978*, in: »Monatsberichte des Wirtschaftsforschungsinstituts«, Nr. 11/1977.
- 33 Auch G. Lehner (a. a. O.) weist darauf hin, daß das Budget von 1978 expansiver sein dürfte, als man auf Grund reiner Saldenbetrachtung erwarten würde, S. 527.
- 34 Zuwachsraten der Budgeteinnahmen:

1973	6,7 %	1975	7,4 %	1977	9,5 %
1974	15,8 %	1976	11,5 %	1978	15,2 %



Wirtschaftliche Strukturen Österreichs bei langsamerem Wirtschaftswachstum

Helmut Kramer

Dieser Aufsatz ist die Kurzfassung eines Beitrages für das vom Jubiläumsfonds der Oesterreichischen Nationalbank unterstützte Projekt des Arbeitskreises für ökonomische und soziologische Studien über »Wachstumsalternativen bei langfristig verringertem Wirtschaftswachstum«. Die Untersuchung ging von der Annahme aus, daß die österreichische Wirtschaft ungefähr im Gleichschritt mit der anderer hochentwickelter Industrieländer ab Ende der siebziger Jahre langfristig nur noch mit einem jährlichen Wachstum von durchschnittlich 2 Prozent zu rechnen habe. Es sollten Anhaltspunkte gewonnen werden, wie sich unter dieser Annahme, die, wohlgemerkt, keine Prognose darstellt, die wirtschaftlichen Strukturen verändern würden und welche Alternativen die österreichische Politik zur Steuerung dieser Prozesse vorfinden könnte.

Wie selten in der Geschichte der Industrieepoche stehen wir heute unter dem Eindruck, daß die bisherige Wirtschaftsentwicklung und die Bedingungen der bisherigen Strukturveränderungen an Bruchlinien angelangt sind, die es fragwürdig erscheinen lassen, die Nachkriegserfahrungen oder selbst die der gesamten Wirtschaftsgeschichte dieses Jahrhunderts auf längere Sicht zu extrapolieren.

Wirtschaftliches Wachstum basiert auf politischen und soziologischen Voraussetzungen. Die wichtigsten sind politische Stabilität, die Art der Einkommens- und Vermögensverteilung, Bildungsinhalte und öffentliche Meinung, Leistungsfähigkeit des Bildungs- und Informationssystems einer Gesellschaft. In dieser Hinsicht waren die Jahre seit 1945 für die Ausdehnung der materiellen Güterproduktion wahrscheinlich sehr günstig:

In den westlichen Industrieländern wurde im allgemeinen die innenpolitische Stabilität gewahrt, der permanente Wahlkampf in den parlamentarischen Demokratien und der Wettbewerb mit den kommunistischen Ländern regte wirtschaftliche Höchstleistungen und die Sicherung der

Massenkaufkraft an, die Bedürfnisstrukturen weiter Bevölkerungsschichten waren zunächst sehr uniform und kaum überzüchtet: Prioritäten wie Beseitigung der Kriegsschäden, Vermehrung und Verbesserung der Wohnungen, verstärkt durch starke Bevölkerungswanderungen, die Hebung des Ernährungsstandards, die Herstellung persönlicher Mobilität durch individuelle Motorisierung und die Ausstattung der Haushalte mit dauerhaften Konsumgütern waren die wichtigsten wirtschaftspolitischen Prioritäten, die von nahezu allen politischen Kräften vertreten wurden.

Teils wegen nahender quantitativer Bedarfsdeckung, teils weil die infrastrukturellen Voraussetzungen knapp und die Umweltbelastung zu groß werden droht, zeichnen sich in dieser Entwicklung Trendbrüche ab: Manche Wachstumsprobleme stellen sich in Westeuropa infolge der Begrenztheit des Raums und der Knappheit der natürlichen Ressourcen früher als in den wirtschaftlich fortgeschritteneren Staaten Nordamerikas. In Europa herrscht der Eindruck vor, daß trotz immer noch fortschreitender Amerikanisierung die Probleme des Massenkonsums früher anstehen könnten als dort. Dem kann entgegengehalten werden, daß auch die Hebung des Lebensstandards der ärmeren Bevölkerungsschichten auf das Niveau der begünstigten noch genug Nachfrageausweitung entlang den bisher beobachteten Nachfragetrends bringen wird. Es könnte aber durchaus sein, daß neue Präferenzen hervortreten, noch bevor alle Teile der Bevölkerung ihren materiellen Konsum auf das Niveau und die Struktur der heute Begütertesten bringen konnten.

In Ansätzen sind diese neuen Strukturen sichtbar: Sie lassen sich durch die Begriffe Romantik, Naturverbundenheit, Gesundheitsvorsorge, mehr Befriedigung aus dem Arbeitsprozeß, Sinngebung für die Freizeit, aktivere Teilnahme am öffentlichen Leben kennzeichnen. Häufig geraten diese neuen Präferenzen in Konflikt mit den herrschenden institutionellen, räumlichen und technologischen Gegebenheiten, den Sachzwängen. Die Deckung eines Teils dieser Bedürfnisse ist auf verschiedenen Ebenen zumindest bisher nur kollektiv denkbar; dies erfordert möglicherweise eine Umstrukturierung der Finanzierung zu öffentlichen oder genereller zu gemeinschaftlichen Haushalten, ohne daß bisher die Konsequenzen für den privat verfügbaren Teil des Einkommens allgemein akzeptiert worden wären, insbesondere in einer Zeit wachsenden Mißtrauens gegen allmächtige Verwaltungsapparate und der oft demonstrierten Ineffizienz der bürokratischen Organisationsweise.

Ein riesiges Nachfragereservoir besteht latent in den Entwicklungsländern. Auch dieses kann wahrscheinlich nur sehr allmählich und nach Maßgabe des politischen und sozialen Fortschritts in diesen Ländern und der Ausbildung von leistungsfähigeren internationalen Transfermechanismen gesättigt werden. Hier stößt die Ausweitung der Güterversorgung nicht prinzipiell an natürliche Grenzen, sondern vielmehr an die institutionellen Schranken.

Theorie der sektoralen Entwicklungslinien

Die empirische Nationalökonomie hat einige Hypothesen für die Entwicklungsmuster von Industriestaaten geprüft. Die weiteste Ver-

breitung hat die Drei-Sektoren-Theorie von Colin Clark, Jean Fourastié und Simon Kuznets¹ gefunden, die einen allmählichen Übergang der Volkswirtschaften vom Schwerpunkt im primären Bereich der Gütererzeugung (Landwirtschaft, Gewinnung natürlicher Rohstoffe) zum sekundären Bereich (industrielle Verarbeitung) und schließlich mit zunehmender Sättigung an Sachgütern zum tertiären (Dienstleistungs-)Sektor annimmt. Die Überprüfung dieser Hypothese anhand neuester Daten hat das Schema der intersektoralen Verschiebung nur teilweise bestätigt. Es hat sich herausgestellt, daß der Anteil der industriellen Sachgüterproduktion auch in hochentwickelten Volkswirtschaften weiter wachsen kann, wenn nach der Theorie längst und ausschließlich der tertiäre Sektor vordringen sollte. Für den tertiären Sektor läßt sich andererseits keine international übereinstimmende Tendenz des Produktionswachstums feststellen, was auch, aber nicht allein mit den grundsätzlichen Schwierigkeiten der Messung der Produktivität in den Dienstleistungszweigen, zu tun hat. Die Diskussion, die sich an diesem Umstand entzündet hat, faßt E. Görgens² mit der Bemerkung zusammen, daß »für einzelne Länder die allgemeine Tendenz des Dienstleistungssektors nicht mit Sicherheit vorausgesagt werden kann«.³

Was die Strukturen innerhalb des industriellen Sektors betrifft, so sind auch hier die Versuche einer Typisierung von Entwicklungsmustern zumindest fragwürdig.⁴ Bisher beobachtete Tendenzen (relativer Rückgang der arbeitsintensiven Konsumgüterproduktion, relative Zunahme der Chemie und der auf naturwissenschaftlicher Basis produzierenden Investitionsgüterindustrien, auch wenn sie arbeitsintensiv sind) spiegeln nicht nur Verschiebungen der Nachfrage, sondern auch unterschiedlichen technischen Fortschritt und Verschiebungen der relativen Preise wider.

Allgemeine Hypothesen zu künftigen Technologien

Die Sektorhypothesen der empirischen Wachstumsliteratur sahen die Strukturverschiebungen ziemlich einseitig als das Ergebnis von längerfristigen Nachfrageverlagerungen. Der Einfluß der relativen Preise der Produktionsfaktoren wird zwar nicht geleugnet, doch wird implizit angenommen, daß die in der Vergangenheit wirksamen Faktorpreisverschiebungen auch in Zukunft anhalten. Trendbrüche in den relativen Preisen der Produktionsfaktoren könnten demnach die Sektortheorie ungültig machen, unter Umständen sogar die bisherige Entwicklung umkehren. Die Veränderung der Produktionsstruktur ist das Produkt des Zusammenspiels von Veränderungen der Produktions- (Angebots-) und der Nachfrageseite. Steuermechanismen sind relative Preise auf den Märkten und Planungsmaßnahmen im Bereich der nicht dem freien Markt ausgesetzten Produktion. Der technische Fortschritt hatte bisher in erster Linie die Einsparung von physischer menschlicher Arbeit zum Ziel. In geringerem Maße war er auch energie- und rohstoffsparend. Der Einsatz der Faktoren menschliche Arbeitskraft, Energie und Rohstoffe wurden nicht absolut vermindert, sondern nur relativ zum Produktionsvolumen. An ihrer Stelle wurde relativ mehr teils in Investitionsgütern

eingebautes, teils ungebundenes technisches und organisatorisches Wissen eingesetzt. Nicht ohne weiteres zu beantworten ist die Frage, ob der Wachstumsprozeß nicht nur »kapitalbrauchend«, sondern auch »umweltbrauchend« war.

Sollten sich in Zukunft die Preise der primären Rohstoffe, insbesondere die der Energierohstoffe rascher verteuern als die der industriellen Verarbeitungsprodukte, dann würden innerhalb der industriellen Produktion nicht nur jene Bereiche ihren Anteil erhöhen, die weniger rohstoff- und energieintensiv sind, sondern darüber hinaus würden auch rohstoff- und energiesparende Technologien, die auf Grund der bisherigen Preisverhältnisse nicht attraktiv erschienen, forciert werden. Generell würden sich die heutigen Industrieländer stärker auf die Produktion von Wissen konzentrieren als auf die von materiellen Gütern. Software würde gegenüber der Hardware in den Vordergrund rücken. Ein Ausdruck dieser Entwicklung ist die Hypothese von der wachsenden Bedeutung eines funktionellen Informationssektors in der Wirtschaft, der alle Tätigkeiten umfassen soll, die sich überwiegend mit der Erzeugung, Übertragung und Verwendung von Informationen in einem sehr weiten Sinn befassen. Es gibt Anhaltspunkte, daß bereits heute in einzelnen Wirtschaftszweigen ein Viertel bis ein Drittel der Beschäftigten überwiegend Tätigkeiten ausübt, die einem funktionellen Informationssektor zuzuzählen wären.⁵ Neben der Informationstechnologie werden sich neue Technologien auf das Verkehrswesen innerhalb und zwischen den Ballungszentren, auf die Versorgungsnetze mit Energie, die Entsorgung, den Umweltschutz, die Bauwirtschaft, ebenso auf die Wirtschaft der Entwicklungsländer, die Deckung des Nahrungsmittelbedarfes in den bevölkerungsreichen Gebieten der Erde und die Bewässerungssysteme konzentrieren.

Ganz allgemein kann man heute annehmen, daß umwälzende technische Neuerungen, die die gegebenen gesellschaftlichen Strukturen stark tangieren würden, wie das etwa bei der Individualmotorisierung oder dem Ausbau der Massenkommunikationsmedien der Fall war, in Zukunft weniger wahrscheinlich sind, als eine andere Tendenz des technischen Fortschritts, die man mit konservierender Innovation umschreiben könnte, die an der Produktionsstruktur nicht allzu viel ändern würde. Der Präsident des Massachusetts Institute of Technology (MIT), Dr. Jerome B. Wiesner, schreibt unlängst⁷ in diesem Sinn: »In der heutigen Situation ist die Wahrscheinlichkeit, durch neue Technologien heftige oder gar traumatische Erschütterungen auszulösen, beträchtlich geringer als in der Vergangenheit, einmal wegen der Reife der Technologie, des großen Umfangs der technologischen Aktivitäten, zum anderen, weil die Völker lernen, vor solchen Zwischenfällen auf der Hut zu sein. Vielmehr fürchte ich, daß ernste Erschütterungen degenerativen Charakter haben, das heißt, das Resultat von Versäumnissen sind, neue Technologien verfügbar zu haben, sobald sie benötigt werden. Das Versäumnis, zum Beispiel, alternative Energie- oder Wasserressourcen entwickelt zu haben, oder sichere Pestizide, oder neue Materialien und Rohstoffe, wenn die heute verwendeten aufgebraucht sind, oder genügend Produktionsmöglichkeiten für den wachsenden Nahrungsmittelbedarf der Welt, dies alles könnte

verheerende Auswirkungen auf die Lebensbedingungen haben und auch politische Umbrüche auslösen.«

Bemerkungen zur Dienstleistungsproduktion

Die empirische Wachstumsliteratur ist, wie wir gesehen haben, speziell bei der Beschreibung der Verschiebungen zwischen dem Industriesektor und den Dienstleistungen nicht sehr befriedigend. Zunächst muß man sich bewußt bleiben, daß die Messung von Strukturverschiebungen auf statistischen Definitionen beruht. Ist es schon ein hochgradig fragwürdiges Unterfangen, einen so sehr mit gegebenen institutionellen Strukturen verbundenen Begriff wie den des Sozialprodukts für langfristige Untersuchungen zu verwenden und so zu tun, als ob über lange Zeiträume alle Qualitätsänderungen in Quantitätsänderungen ausgedrückt werden können, so gilt dieser Einwand noch stärker für die Abgrenzung zwischen den Produktionssektoren.

Statistiken beruhen auf institutionellen Abgrenzungen, weil Institutionen die statistischen Informationen bereitstellen. Dadurch wird verdeckt, daß die Funktionen einer Institution sich im Zeitablauf erheblich ändern können. Dies gilt vor allem für das Ausmaß der Dienstleistungsproduktion. Die Industriebetriebe übernehmen einerseits immer mehr Dienstleistungsfunktionen in ihre Produktion, erhöhen dadurch ihre Wertschöpfungsquote und senken ihren spezifischen Rohwareneinsatz. Dies spart Dienstleistungen, die bisher entweder von speziellen Dienstleistungsbetrieben erbracht (wenn ein eigener Fuhrpark angeschafft wird, wenn die Vertriebsorganisation ausgebaut wird, wenn man statt eines selbständigen Rechtsberaters eine Rechtsabteilung aufbaut) oder den Charakter von Self-Services der Haushalte hatten, die nicht für den Markt bereitgestellt wurden (wenn die Industrie vorfabrizierte Lebensmittel und Fertiggerichte, Konfektionsbekleidung und Selbstbaumöbel liefert).

Andererseits gliedert die Industrie auch Dienstleistungen aus, die sie bisher selbst wahrgenommen hat, und bezieht sie von spezialisierten Dienstleistungsbetrieben: wenn sie sich etwa eines kooperativen oder kommerziellen Forschungsinstituts bedient, um das Risiko des eigenen Forschungs- und Entwicklungsaufwands zu verkleinern, oder etwa wenn sie Angelegenheiten der finanziellen Gebarung an die Hausbank überträgt.

Es gibt eine dritte Beziehung, die in diesem Zusammenhang relevant ist: die zwischen dem Dienstleistungssektor und den privaten Haushalten. Auch hier sind im Laufe der Zeit Strukturveränderungen in beide Richtungen gegangen; bezahlte Dienstleistungen wurden durch Self-Service ersetzt (in den Hotels, in den Gaststätten, im Handel, an den Fahrkartenschaltern und Tankstellen usw.), andererseits ist auch die Inanspruchnahme von institutionellen Dienstleistungsbetrieben durch Haushalte in Bereiche vorgestoßen, die früher von diesen in Eigenregie bewältigt wurden: man hat den Eindruck, daß diese Entwicklung gegenüber der entgegengerichteten schwächer war.

Der Austausch von Dienstleistungen zwischen den drei Sektoren Sachgütererzeugung — Dienstleistungsunternehmen — private Haus-

halte hat bisher in der Theorie und der Empirie überraschend wenig Interesse gefunden. Einen Überblick und einige interessante Anregungen vermittelt J. Skolka in einigen Artikeln.⁷ Er führte die Verschiebung auf Differenzen in der Produktivitätsentwicklung und demnach der relativen Preise der einzelnen in Frage kommenden Aktivitäten zurück. Hinter der unterschiedlichen Produktivitätsentwicklung steht freilich überwiegend eine einzige wirkliche Ursache: die Entwicklung industrieller Technologien und Produkte, die in Kombination von marktgängiger Arbeitskraft oder Self-service mehr Effizienz als frühere Dienstleistungsaktivitäten erreichen lassen. In Wahrheit kommt es also bei gegebenem Preis der Arbeitskraft auf die Skalenertragsstruktur der gegebenen Industrietechnologie an: Sobald Kleintechnologien für den Haushaltsbedarf verfügbar werden, erscheint es in vielen Fällen lohnender, diese mit in der Freizeit geleisteter eigener Arbeit zu kombinieren, als die entsprechenden Großtechnologien mit bezahlter Arbeit. Es ist kein Zweifel, daß für das Verhältnis des Haushaltssektors zu den kommerziellen Sektoren neben reinen Wirtschaftlichkeitserwägungen auch Modeströmungen eine gewisse, für die langfristige Entwicklung vermutlich jedoch nicht entscheidende Rolle spielen.

Das hier vorgetragene Drei-Sektoren-Schema der Verteilung von marktgängigen und Self-service-Leistungen wird man zweckmäßigerweise noch um einen vierten Sektor der öffentlichen Verwaltung ergänzen müssen, weil die Beziehungen dieses Sektors zu den anderen nur teilweise auf wirtschaftlichen und kaum auf modischen Erwägungen, ansonsten aber auf Rechtsgrundlagen beruhen.

Dieser Zusammenhänge muß man sich bewußt sein, wenn man quantitative Überlegungen über langfristige Strukturverschiebungen anstellt.

Absehbare Trends des Angebots und der Nachfrage

Bevor man an die Beantwortung der Frage gehen kann, wie sich die wirtschaftlichen Strukturen als Folge einer Wachstumsverlangsamung verändern würden, muß man beantworten, welche bekannten und heute absehbaren Tendenzen in Zukunft wirksam sein könnten, auch wenn sich der bisherige Expansionspfad nicht ändern würde. Diese methodische Zerlegung der Frage in zwei Teile ist allerdings bis zu einem gewissen Grad nicht leicht durchzuhalten, weil es gerade die heute vermuteten oder bereits eindeutig diagnostizierten Trendänderungen sein könnten, die die Wachstumsverlangsamung mit sich bringen.

In der aktuellen internationalen Literatur⁸ besteht weitgehende Übereinstimmung über die folgenden wesentlichen Angebotsfaktoren der künftigen Industriestrukturen in den hochentwickelten Industrieländern.

1. Wesentlich höhere und langfristige steigende relative Preise für Energie. Damit im Zusammenhang wahrscheinlich auch leicht steigende relative Preise für einzelne Rohstoffe, deren Gewinnung besonders energieintensiv ist.

2. Höhere Preise für die Inanspruchnahme der natürlichen Umwelt

in Form von verschärften Umweltschutzaufgaben, Raumplanung unter Bedachtnahme auf den Erholungswert der Landschaft.

3. Gesteigerter Wettbewerb mit Produkten aus Niedriglohnländern, die zunehmend in die Lage kommen, industrielle Standardprodukte konkurrenzfähig anzubieten. Manche von diesen Ländern unterliegen auch nicht den hohen Energie- und Umweltpreisen.

4. Wachsender Wettbewerb innerhalb der Industrieländer als Folge des zunehmenden Drucks von seiten der Niedriglohnländer.

5. Eindringen von neuen Technologien in den industriellen Produktionsprozeß und in die Einrichtungen des täglichen Lebens. Als wichtigste Neuerungen sind die Mikroprozessor-Technologie und verschiedene Möglichkeiten der Chemie, insbesondere der Biochemie, anzusehen.

Allgemein läßt sich daraus ableiten, daß einerseits energie- und rohstofforientierte Produktionszweige, andererseits arbeitsintensive Fertigungen in traditionellen Bereichen unter scharfen Anpassungsdruck geraten sind.

Die Entwicklung der Nachfrage verlief in den Jahren seit dem Krieg nach einem zumindest grob in einigen Sätzen zu beschreibenden Muster:

1. Der Anteil der Brutto-Anlageinvestitionen an der Endnachfrage hatte einen eindeutig steigenden Trend, Schwankungen um diesen Trend waren einmal kurzfristig-konjunkturelle, zum anderen zusätzliche mittelfristige Investitionsschübe. Die sektorale Struktur der Investitionen hat sich verschoben: Der Anteil der Investitionen der Industrie ist seit Anfang der sechziger Jahre rückläufig, der der Infrastrukturinvestitionen annähernd konstant, während die Investitionen in den übrigen Produktionsbereichen rascher gewachsen sind. Der rückläufige Industrieanteil hängt mit dem im Vergleich zum steigenden gesamtwirtschaftlichen Kapitalkoeffizienten annähernd konstanten Verhältnis zwischen Kapitaleinsatz und damit erzielter Nettoproduktion zusammen. Die Kapitalproduktivität der Industrieinvestitionen steigt relativ wegen des rascheren technischen Fortschrittes, so daß die Preise für Anlagen gleicher Kapazität im Vergleich zu den durchschnittlichen Investitionen der Gesamtwirtschaft zurückbleiben.

2. Komplementär zur steigenden Investitionsquote verzeichnet man nicht zuletzt in Österreich eine langfristig sinkende Konsumquote. Innerhalb des privaten Konsums haben sich gleichfalls die Verwendungszwecke deutlich verschoben. Auch bei diesem Prozeß sind mittelfristige Wellen aufgetreten, die nicht so sehr mit Konjunkturschwankungen als mit einer Stufenbewegung des Konsumniveaus zusammenhängen dürften.⁹

3. Auf der Finanzierungsseite der Volkswirtschaft steht der steigenden Investitionsquote nicht eine steigende Gewinnquote, sondern vielmehr eine deutlich wachsende Lohnquote gegenüber. Dies kann nur bedeuten, daß immer größere Teile der Einkommen von unselbständig Erwerbstätigen in irgendeiner Form in die Finanzierung des Produktionsapparates transformiert werden, was sich in der langfristig steigenden privaten Sparquote äußert. Für die Unternehmen bedeutet diese Transformation eine tendenziell steigende Fremdfinanzierungsquote.

Als Erklärungshypothese für diese Trends von der produktionstechnischen Seite könnte man zunächst oberflächlich vermuten, daß eben

mit steigendem Konsumniveau die Produktion der Konsumgüter kapitalintensiver wird. Dafür ließe sich als Beleg heranziehen, daß gerade der Anteil dauerhafter Konsumgüter am privaten Konsum steigt und daß ihre Produktion direkt und indirekt über vorgelagerte Stufen (PKW — Stahlhalbzeug — Eisenhütten) relativ kapitalintensiv ist, was für die anteilsmäßig rückläufigen Konsumgüter des Ernährungs- und Bekleidungssektors nicht gilt. Weiters könnte man vermuten, daß der komplementäre Infrastrukturbedarf bei höherem Konsumniveau progressiv wächst (Straßenbau, Energieversorgung, Entsorgung).

Von der Nachfrageseite her stellt sich dem Konsumenten die Alternative zwischen Gegenwartskonsum und Vermögensbildung. Die finanzielle Absicherung gegen existenzielle Risiken gewinnt offenbar für die Masse der unselbständigen Einkommensbezieher einen laufend höheren Stellenwert. Diese Haltung wird durch die Politik der Wachstumsförderung — Steuerbegünstigung für Ersparnisbildung und Versicherungsschutz — noch verstärkt. Schließlich könnten sich die Präferenzen der Bevölkerung eben vom privaten Konsum zum Kollektivkonsum verlagern, was in einer Demokratie auf mittlere und längere Sicht politisch nicht oktroyiert werden kann.

In diesem Sinn ist es zweifellos nicht verfehlt, von Sättigungstendenzen im Bereich der Konsumwünsche zu sprechen. Es dürfte einerseits ein Gesetz sinkenden Grenznutzens des Individualkonsums wirksam sein, andererseits ein Gesetz sinkender Grenzerträge der neuen Kapitalanlagen. Anzeichen einer Beschleunigung dieser Entwicklungen sind derzeit allerdings ebensowenig empirisch nachweisbar wie absolute Sättigungserscheinungen in größeren Teilen der Palette des privaten Konsums. Es ist zwar richtig, daß die Zuwachsraten der Ausgaben für den Wohnungsbau und für die Motorisierung zurückgehen, doch scheinen sich neue Konsumwünsche zu verstärken. Freizeitkonsum, Reisen, bessere Gesundheitsvorsorge, Wohnungsausstattung sind an Stelle der abgelaufenen Konsumwellen getreten.

In diesem Zusammenhang ist die Tendenz zur Arbeitszeitverkürzung, die während der Nachkriegszeit anhielt, zu erörtern. Die Nachfrage auf dem Arbeitsmarkt hat mit der Produktionsausweitung nicht Schritt gehalten, sie ist, gemessen an der Summe der erbrachten Arbeitsstunden, sogar rückläufig. Die abnehmende Nachfrage auf dem Arbeitsmarkt in den hochindustrialisierten Ländern bedeutet in der Sicht von C. F. von Weizsäcker,¹⁰ daß wir dem Ziel des technischen Fortschritts, nämlich der Entlastung von dem Zwang zu physischer Arbeitsleistung, langsamer näher kommen. Das Verteilungsproblem der Arbeit wird, wie auch das Verteilungsproblem der Konsumgüter zu einer Frage der sozialen Gerechtigkeit. Neben dem Verteilungsproblem könnte sich, wie bereits aus den Deklarationen wichtiger Gewerkschaften des In- und Auslandes abzulesen ist, bei gleichfalls abnehmendem Grenznutzen der Freizeit eine dritte Komponente der Verteilung des Produktionsertrags verstärken, nämlich die qualitative Verbesserung der Arbeitsbedingungen. Man könnte dies wohl am besten so ausdrücken, daß die Arbeitsleistung eine starke konsumptive Komponente bekommen könnte.

Erfahrungen aus früheren Phasen der Wachstumsverlangsamung

Die Volkswirtschaften der Industrieländer, auch die Österreichs, haben auch nach dem Krieg mehrmals Jahre erlebt, in denen die Wachstumsrate bis in die Gegend von 2 Prozent absank. Mit den konjunkturellen Abschwächungen waren immer auch teilweise vorübergehende Veränderungen der Produktionsstruktur verbunden. Diese können wahrscheinlich kaum auf einen so langen Zeitraum, wie etwa auf den Rest dieses Jahrhunderts, übertragen werden.

Die Ausführungen von L. C. Thurow zu diesem Thema scheinen dem zunächst zu widersprechen.¹¹ Er untersucht tatsächlich die Veränderungen im Produktionsapparat in den kurzen Phasen konjunktureller Rezession in Amerika (1949, 1954, 1957/58, 1960/61, 1969/70, 1974/75), um daraus Implikationen des Nullwachstums erschließen zu können. Allerdings tut er dies unter der ausdrücklichen Annahme der gegebenen Institutionen: »wo erscheinen diese mit dem Nullwachstum unvereinbar?« ist seine Frage. Unsere hier kann nur heißen: gegeben die Annahme niedrigen Wachstums und auch die Hypothese, daß sich in den kommenden Jahrzehnten gerade diese Institutionen ändern, welche Produktionsstrukturen resultieren daraus?

In einzelnen Industrieländern lassen sich nach dem Krieg immerhin ganze Jahrzehnte erkennen, die um rund zwei oder mehr Prozentpunkte vom langfristigen Wachstumstrend abwichen. Konkret lassen sich diese Phasen und die zum Vergleich herangezogenen schnelleren Wachstumsphasen für folgende Länder und Zeiträume identifizieren.

Phasen unterschiedlichen Wachstums des Sozialprodukts

	Durchschnittliche reale Zuwachsrate (in Prozent)			
	Langsames Wachstum		Schnelles Wachstum	
Kanada	52/62	3,5	63/73	5,6
USA	51/61	2,7	58/68	4,7
Japan	52/62	8,7	59/69	11,5
Belgien	53/63	3,6	63/73	5,1
Dänemark	50/60	3,3	59/69	5,2
Deutschland	64/74	4,1	50/60	7,8
Irland	50/60	1,7	59/69	4,4

Bemerkenswert ist, daß die langsamere Phase in allen angeführten Ländern, außer der Bundesrepublik Deutschland, in den fünfziger Jahren lag, die Phase rascheren Wachstums in den sechziger oder siebziger Jahren.

Beobachtet wurde, ob im relativen Wachstumstempo der wichtigsten Komponenten der Endnachfrage (privater Konsum, Brutto-Anlageinvestitionen) und der Produktion (Landwirtschaft, Industrie, Baugewerbe, Dienstleistungen, öffentliche Verwaltung) in den Phasen unterschiedlich raschen Gesamtwachstums signifikante Unterschiede auftreten.

In den Phasen langsameren Wachstums wuchs der private Konsum in drei Ländern relativ (jedoch in keinem Fall absolut) rascher als in den Phasen raschen Wirtschaftswachstums. Diese Beobachtung trifft für die USA, Kanada und Irland zu. Keine signifikante Veränderung der relativen Wachstumsrate des privaten Konsums ergab sich in der Bundesrepublik Deutschland, in Belgien und Schweden. In Dänemark und Frankreich waren die relativen Wachstumsraten des privaten Konsums in der Phase langsamen Wachstums geringer. Dies widerspricht vielleicht den Erwartungen, daß der Konsum nicht nur konjunkturell, sondern auch mittelfristig wenig elastisch auf Wachstumsschwankungen reagiert, das heißt antizyklische Schwankungen der relativen Wachstumsraten aufweist.

Abhängigkeit der Elastizität der Endnachfragekomponenten von längerfristigen Wachstumsschwankungen

	Elastizitäten			
	Privater Konsum		Brutto-Anlageinvestitionen	
	Langsame	Raschere	Langsame	Raschere
	Wachstumsphase			
USA	1,3	1,0	0,6	1,7
Kanada	1,2	1,0	0,8	1,1
BRD	1,0	1,0	0,9	1,4
Irland	0,8	1,0	1,2	2,6
Dänemark	0,8	0,9	1,7	1,7
Belgien	0,9	0,9	1,4	0,9
Italien	1,1	0,9	0,6	1,7

Umgekehrt könnte man erwarten, daß in Phasen rascheren Wachstums die Elastizität der Investitionen in bezug auf das Sozialproduktwachstum höher ist. Auch dies stimmt nur für einige Länder; nämlich die Bundesrepublik Deutschland, Italien, Schweden, Irland und Kanada. Keine signifikanten Unterschiede ergaben sich für die USA und Dänemark. In der Phase hohen Wachstumstempos blieb das Investitionswachstum jedoch in Frankreich und Belgien eher relativ zurück. Dies gilt auch für Dänemark, wenn man nur die Ausrüstungsinvestitionen berücksichtigt.

Bei der Wachstumsstruktur nach Wirtschaftszweigen ergibt sich kaum eine klarere Aussage: Überwiegend ist allerdings bei langsamem Wirtschaftswachstum die relative Wachstumsrate der landwirtschaftlichen Produktion höher als in Phasen raschen Wachstums. Auch hier gibt es eine Ausnahme: Italien. Überwiegend bleibt auch die relative Wachstumsrate der industriellen Produktion und der Bauwirtschaft in Phasen langsameren Wachstums zurück. Keine ausgeprägten Unterschiede gibt es in dieser Hinsicht in der Bundesrepublik Deutschland, in Italien und Kanada.

Für die übrigen Wirtschaftsbereiche sind kaum signifikante Elastizitäts-

änderungen feststellbar, sieht man davon ab, daß der Beitrag der Versorgungsunternehmen zum Brutto-Sozialprodukt bei langsamerem Wirtschaftswachstum relativ rascher wächst, wofür keine naheliegende Erklärung zu sprechen scheint.

Bezieht man, um doch zu gewissen, wenn auch mit Vorsicht zu benützenden allgemeineren Schlüssen zu gelangen, alle OECD-Länder, und nicht nur die sieben mit drastisch unterschiedlichen Wachstumsphasen, mit ein, so kann man am ehesten zwei Typen der Wachstumsverlangsamung konstatieren:

Wachstumsverlangsamung mit rasch steigenden Investitionsquoten. In diesem Fall scheinen die Grundlagen für ein späteres rascheres Wachstum gelegt zu werden, obwohl offenbar eine Ausnützung der wachsenden Kapazitäten nicht simultan erfolgt. Dadurch sinkt die Kapitalproduktivität vorübergehend. Hier handelt es sich offenbar um typische Umstrukturierungsphasen, in denen die Produktionsstruktur mit der Nachfragestruktur erst in Einklang gebracht werden muß.

Wachstumsverlangsamung mit relativ rasch wachsendem Konsum und zurückbleibenden Investitionen. In diesem Fall könnten vor allem Fehler der Einkommens- und Verteilungspolitik die Ursache für die Wachstumsverlangsamung gewesen sein. Überzogene Verschiebungen der Einkommensverteilung zu den Löhnen verschlechtern die kostenmäßige Konkurrenzsituation und verringern die Investitionsneigung, beides mit jedenfalls vorübergehend negativem Effekt auf die Wachstumsraten.

Die nicht sehr ausgeprägte Phase der Wachstumsverlangsamung in Österreich in der ersten Hälfte der sechziger Jahre bis etwa 1967 scheint eher vom zweiten Typ zu sein. In dieser Zeit sank nicht nur der Anteil der unmittelbar produktiven Industrieinvestitionen am Sozialprodukt sehr rasch, auch die Infrastrukturinvestitionen erlebten kaum einen Schub. Andererseits gingen Marktanteile im Außenhandel verloren. Trotzdem muß angemerkt werden, daß gerade in dieser Phase in Österreich die Grundlage für den außergewöhnlich kräftigen Aufschwung gelegt wurde, der bis 1974 anhielt.

Szenarios der Zukunft

Im folgenden wird zunächst versucht, eine übersichtliche Schematisierung der als denkbar erkannten Ursachen einer Wachstumsverlangsamung in bezug auf Wachstums- und Strukturwirkungen vorzunehmen. Schon dies ist nicht ohne wesentliche Vereinfachungen möglich. Ähnlich wie die Wachstums- und Produktionstheorie Wachstumsursachen und Produktionsfaktoren auf sehr verschiedenen Ebenen suchen kann, die untereinander verbunden sind, ist es auch nicht möglich, einfache (eindimensionale) Ursachen einer Wachstumsverlangsamung anzugeben.

In allen Fällen, die wir als denkbar ansehen, sind als Nebenbedingung außerhalb der rein ökonomischen Reaktionsmechanismen entweder allein oder sogar verbunden ein inadäquater technischer Fortschritt oder inadäquate politische Entwicklungen anzunehmen. Beim technischen Fortschritt bedeutet in diesem Zusammenhang »inadäquat«, daß er sich

bei Vorliegen gewisser ökonomischer oder politischer Tendenzen gegenüber seinem bisherigen Tempo sogar beschleunigen müßte, um die gegenwärtigen Wachstumsraten des Sozialprodukts halten zu können, und daß eben dies nicht angenommen wird. Auch bei den politischen Variablen bedeutet inadäquat, daß nicht angenommen werden kann, daß nationale oder internationale Wachstumshemmnisse besser als bisher bewältigt werden können.

Verschiedene Szenarios einer anhaltenden Wachstumsverlangsamung Schema von Ursachen und Konsequenzen

Szenario	Nebenbedingung	Konsequenz gemessen an Anteil			
		Kapital koeffiz.	Inland Investi- tions- quote	Investi- tions- güter Export	Lei- stungs- bilanz
1. Nachfrageverlagerung zu Gütern, die im BSP nicht gezählt werden (Umwelt u. ä.)	Durch Verteuerung der Produktion induzierter technischer Fortschritt zu langsam	++	—	= +	— —
2. Verschlechterung der terms of trade (Energieverteuerung)	Durch Verteuerung der Produktion induzierter technischer Fortschritt zu langsam	++	—	+	— —
3. Industrialisierung der Entwicklungsländer	Strukturanpassung in den Industrieländern zu langsam	+	—	++	— —
4. Sättigung der Nachfrage nach Industriegütern in den Industrieländern	Einkommensumverteilung zu langsam	+	— —	+	+
5. Internationaler Protektionismus nimmt stark zu		+	— —	—	= +

Zum Vergleich seien die Ergebnisse von Extrapolationen ohne zusätzliche Annahmen über eine Wachstumsverlangsamung (Normalentwicklung) in der gleichen Weise klassifiziert:

6. Normalentwicklung	= +	+	+	—
----------------------	-----	---	---	---

In der Übersicht bedeuten:

- + (+ +) Nimmt gegenüber dem Niveau von Anfang der siebziger Jahre real zu (rasch zu) oder — im Falle der Leistungsbilanz — verbessert sich (rasch)
- = bleibt gegenüber diesem Niveau annähernd gleich
- (— —) verringert sich gegenüber dem/diesem Niveau (verringert sich rasch) oder — Leistungsbilanz — passiviert sich (rasch).

Es muß nochmals angemerkt werden, daß diese Einstufungen nicht das Ergebnis eines exakten Modells sind, sondern daß sie nur der ökonomischen Logik und den bisher ausgeführten Überlegungen entsprechen.

Unsere Klassifizierung von möglichen Ursachen einer Wachstumsverlangsamung erhebt nicht den Anspruch auf Vollständigkeit. Es muß auch betont werden, daß sie einander auch nicht ausschließen und daher in ihren Effekten auf die Wirtschaftsstruktur sowohl verstärken als auch aufheben könnten.

Die impliziten Schlußfolgerungen für das Gesamtwachstum lassen sich leicht ziehen: Bei steigendem Kapitalkoeffizienten, jedoch weniger rasch als entsprechend steigender Investitionsquote geht das Wachstum zurück. (Bei konstantem Kapitalkoeffizienten, jedoch sinkender Investitionsquote ergibt sich der gleiche Effekt.) Implizit läßt sich auch auf die Konsumentwicklung und auf die Kapitalbilanz schließen. Wenn die Investitionsquote am verfügbaren Güter- und Leistungsvolumen steigt, muß die Konsumquote zurückgehen (und umgekehrt). Wenn man annimmt, daß die Leistungsbilanz langfristig eine Passivierungstendenz aufweist, muß man annehmen, daß steigende Netto-Kapitalimporte erforderlich sind.

Es fällt auf, daß, wenngleich verschiedene Ursachen angenommen werden, die Konsequenzen der Szenarios 1 bis 3 einerseits und die der Szenarios 4 bis 5 andererseits untereinander ähnlich sein dürften. Für unsere konkreten quantitativen Zahlenangaben werden sie daher in zwei Varianten zusammengefaßt.

Die Wachstumsverlangsamung würde daher im Grunde zwei verschiedenen Typen entsprechen, die auch schon bei der empirischen Untersuchung früherer Wachstumsverlangsamungen gefunden wurden: Abschwächungen bei steigender und solche bei sinkender Investitionsquote. Einzig das Szenario 3 entspricht nicht diesem Schema. Die Szenarios 1 bis 3 enthalten jedoch die wichtigsten Merkmale einer sogenannten Wachstumsschwelle,¹² die durch erhöhten Kapitaleinsatz bei zunächst noch unvollkommener Technologie überwunden werden könnte. Solche Prozesse können durchaus zwanzig Jahre dauern.

Das Szenario 4 entspricht ungefähr der fourastiéschen Hypothese von der postindustriellen Gesellschaft bei niedrigem Produktivitätsfortschritt in den Dienstleistungszweigen. Szenario 5 einer weltwirtschaftlichen Desintegration, eines Scheiterns von GATT und EG, ist historisch zwar keineswegs neuartig, und gerade gegenwärtig liegen Tendenzen in dieser Richtung in der Luft, doch kann man auch hoffen, daß die Einsicht in die ökonomischen Zusammenhänge und die Sachkunde der Politik seit den letzten derartigen Tendenzen gewachsen sind.

Ganz allgemein lassen die Szenarios 1 bis 3 eine optimistische Deutung der langfristigen Wirtschaftsentwicklung zu. Nach einem langsam in Gang kommenden Anpassungsprozeß an neue Strukturen wird eine neue Phase der weltwirtschaftlichen Entwicklung erreicht werden, sofern, das muß betont werden, keine echten und abrupten quantitativen Kürzungen in der Rohstoff- und Energieversorgung eintreten. Die Szenarios 4 und 5 zeigen das Bild einer immobilen bzw. rückschrittlichen Weltwirtschaft. Sie lassen zunächst einen positiven Ausgang aus den wirtschaftlichen Schwierigkeiten nicht erkennen.

Auf der Basis der dargestellten Szenarios bzw. der zwei daraus gebildeten Gruppen werden im folgenden künftige österreichische Wirt-

schaftsstrukturen extrapoliert. Sie werden einer Normalhypothese gegenübergestellt, die sich gewinnen läßt, wenn man zwar die erkennbaren Trends und Trendbrüche und deren Konsequenzen extrapoliert, nicht aber die zusätzlich denkbaren Folgen der Wachstumsverlangsamung auf die Struktur.

Ein Normalszenario bei in wesentlich unverändertem Wachstum wurde aus Untersuchungen der längerfristigen strukturellen Entwicklung gewonnen, die von K. Bayer in einer Studie des Wirtschaftsforschungsinstituts für das Handelsministerium¹³ gemacht wurden. Die übliche Sektorklassifikation der volkswirtschaftlichen Gesamtrechnung wurde insofern verändert, als den weiter oben geschilderten Überlegungen über einen Informationsbereich und über die fragwürdige Abgrenzung von Industrie und Dienstleistungen im Rahmen des Möglichen und sicherlich nicht ausreichend Rechnung getragen wurde. Es wurde ein »Kommunikationssektor« der Volkswirtschaft gebildet, der die Versorgungs- und

Anteil der Wirtschaftsbereiche am BNP zu konstanten Preisen von 1964
(in Prozent)

	Land- und Forstwirtschaft	Industrie und Gewerbe	Bau- wirtschaft	Kommuni- kations- bereich*	Öffentliche Dienste	Sonstige private Dienste
1955	12,6	35,7	7,1	23,8	10,8	10,0
1960	10,5	36,7	7,9	25,3	9,8	9,7
1965	8,1	36,9	9,3	27,6	9,0	9,0
1970	7,7	37,9	9,3	29,1	8,1	8,0
1975	6,8	36,7	10,1	31,0	7,8	7,8
1977	6,4	38,4	9,8	31,3	7,4	7,0

* Versorgungsbetriebe, Verkehr, Banken, Versicherungen, Handel.

**Normalhypothese der bisherigen Entwicklungen ohne zusätzliche
Annahmen über eine Wachstumsverlangsamung**

Gleichungstyp überwiegend linearisiert semi-logarithmisch-invers
(Anteile am Brutto-Sozialprodukt zu Preisen von 1964, in Prozent)

	1960	1970	1980	1990	2000
Land- und Forstwirtschaft	10,5	7,7	5,7	4,0	2,8
Industrie und Gewerbe	36,7	37,9	38,2	39,0	39,7
Bauwirtschaft	7,9	9,3	10,3	11,0	11,4
Kommunikationsbereich	25,3	29,1	32,2	34,9	37,3
Öffentliche Dienste	9,8	8,1	7,0	5,8	4,8
Sonstige private Dienste	9,7	8,0	6,7	5,3	4,0

Verteilungsnetze von Energie, Rohstoffen, Sachgütern und Informationen enthält. Bei der statistischen Erfassung dieses Sektors kann man sich behelfen, indem wir die Wirtschaftsbereiche Energieversorgung, Handel, Verkehrs- und Nachrichtenwesen, Banken und Versicherungen zusammenfassen. Im Gegensatz zum üblichen Drei-Sektoren-Schema ergeben sich für diesen Bereich sehr eindeutige langfristige Struktur Tendenzen (siehe Tabellen auf Seite 372).

Es fällt auf, daß sich die beiden im Hinblick auf die Ursachen der Wachstumsabschwächung sehr unterschiedlichen Varianten in bezug auf das industrielle Wachstum und das des Kommunikationsbereiches nicht sehr stark unterscheiden dürften. Hingegen würden die Landwirtschaft besonders unter der Annahme verstärkter internationaler Handelshindernisse und die Dienstleistungen unter der Annahme der Sachgütersättigung relativ besser abschneiden. Umgekehrt würde die Bauwirtschaft als Investitionsgüterbereich nur im Falle einer verstärkten Kapitalintensivierung der Volkswirtschaft, die sich wahrscheinlich unter den Szenarios 1 bis 3 ergeben würde, relativ gut abschneiden.

Innerhalb des industriell-gewerblichen Sektors würden die beiden Grundvarianten allerdings große Entwicklungsunterschiede nach Branchen Gruppen hervorrufen.

Die Verlagerung der inländischen und der ausländischen Nachfrage zu den Investitionsgütern im Falle der Szenarios 1 bis 3 würde natürlich eine relative Verbesserung des Anteils der mit ihrer Produktion befaßten Branchen bringen. Auch würden die höheren Input-Kosten den relativen Rückgang der Produktion von Grundstoffen beschleunigen. Die Konsumgüterproduktion würde zugunsten von Importen substituiert werden und noch weiter relativ schrumpfen.

Alternative der Szenarios 1 bis 3
(Wachstumsschwelle, relative Verteuerung der Produktion)*
(Anteile am Brutto-Sozialprodukt, Preise 1964, in Prozent)

	1970	1980	1990	2000
Land- und Forstwirtschaft	7,7	5,7	4,5	3,0
Industrie und Gewerbe	37,9	38,2	38,2	38,6
Bauwirtschaft	9,3	10,3	10,8	10,8
Kommunikationsbereich	29,1	32,2	35,5	39,1
Öffentliche Dienste	8,1	7,0	6,0	5,0
Sonstige private Dienste	8,0	6,7	5,0	3,5

* Auf Grund einzelner empirischer Anhaltspunkte und qualitativer Beurteilungen geschätzt.

Alternativ dazu für die Szenarios 4 und 5 (Sättigung bei Industriegütern und/oder internationaler Protektionismus):

Szenarios 4 und 5***

(Anteile am Brutto-Sozialprodukt, Preise 1964, in Prozent)

	1970	1980	1990	2000
Land- und Forstwirtschaft	7,7	5,7	5,7	5,4
Industrie und Gewerbe	37,9	38,2	38,2	37,5
Bauwirtschaft	9,3	10,3	8,4	8,0
Kommunikationsbereich	29,1	32,2	34,3	36,0
Öffentliche Dienste	8,1	7,0	6,7	6,7
Sonstige private Dienste	8,0	6,7	6,7	6,4

*** Auf Grund einzelner empirischer Anhaltspunkte und qualitativer Beurteilungen geschätzt.

Schlußbemerkungen

Ich bin mir im klaren, daß vom methodischen Standpunkt viele Einwände gegen die vorgetragenen Hypothesen und noch mehr gegen ihre Quantifizierung vorgebracht werden können. Sie sollen auch nur als ein erster und sehr zögernder Schritt auf ein Gebiet verstanden werden, das in Österreich bedauerlicherweise noch wenig bearbeitet wird, obwohl — wie die Diskussion über die Atomenergie zeigt — der Bedarf an langfristigen Orientierungen, keineswegs nur wirtschaftlicher Natur, bereits außerordentlich groß ist. Die seriöse Forschung hat sich bisher oft geweigert, selbstgesetzte und strenge Grenzen der Wissenschaftlichkeit zu überschreiten. Tut sie es aber nicht, dann bemächtigen sich dieses Gebietes im besten Falle Romantiker, die glorifizierte Bilder der Vergangenheit in die Zukunft extrapolieren, im schlimmsten Falle Demagogen, die sich der Ängste der Bevölkerung bemächtigen. Die bisher auf eine Anzahl wenig leistungsfähiger Einheiten verstreuten Aktivitäten der Zukunftsforschung in Österreich bedürften dringend neuer Initiativen.

ANMERKUNGEN

- 1 C. Clark, *The conditions of economic progress*, 2nd ed., London 1951. — J. Fourastié, *Le grand espoir du XX siècle*. Deutsch, Köln 1954. — Ähnliche Hypothesen gibt es von W. Petty, A. G. B. Fisher und A. Sauvy. — S. Kuznets, *Modern economic growth*, London 1969, und eine Reihe früherer Werke.
- 2 E. Görgens, *Wandlungen der industriellen Produktionsstruktur im wirtschaftlichen Wachstum*, Bern—Stuttgart 1975, S. 14, im Anschluß an F. Kneschaurek.
- 3 E. Görgens, a. a. O. S. 20.
- 4 Siehe dazu vor allem W. G. Hoffmann, *Stadien und Typen der Industrialisierung*, Jena 1931, sowie H. B. Chenery, *Patterns of industrial growth*, in: »American Economic Review«, 1960, S. 624 ff.
- 5 F. Machlup, *The production and distribution of knowledge in the United States*, 1962.
- 6 *Technological innovation and social change*, in: »Economic Impact«, Nr. 4/1976.
- 7 *Long-term effects of unbalanced labour productivity growth: on the way to a self-service society*, in: L. Solari, J.-N. Pasquier (Hrsg.), *Private and enlarged consumption*, Amsterdam 1976. — *The substitution of self-service activities for market services*, in: »The review of income and wealth«, Nr. 4/1976. — *Unbalanced productivity growth and the growth of public services*, in: »Journal of Public Economics«, Nr. 7/1977. — *Dienstleistungen oder Selbstbedienung?*, in: »Wirtschaft und Gesellschaft«, 4/1977.
- 8 Zum Beispiel K. Pavitt, *The Technical Change. The Prospects for manufacturing industry*, in: »Futures«, August 1978. — OECD, *Economic implications of pollution control*, Paris 1974. — Institut für Weltwirtschaft (Kiel), *Der Wandel der Industriestruktur im Zuge der weltwirtschaftlichen Integration der Entwicklungsländer*, in: »Die Weltwirtschaft« 1/1972. — Ifo-Institut für Wirtschaftsforschung (München), *Der gesamtwirtschaftliche Strukturwandel in der BRD*, in: »IFO-Schnelldienst« 11-12/1977. — OECD Interfutures, *International Division of Industrial Labour; The Future of technology in advanced industrial societies; The dynamics of advanced industrial societies*, Paris 1977 (unveröffentlicht).
- 9 Dazu G. Kohlhauser, *Wandlungen und Prognose der österreichischen Konsumstruktur*, in: »Wifo-Monatsberichte« 1/1976.
- 10 Ausführungen auf dem 7. European Management Symposium, 1977.
- 11 Lester C. Thurow, *Zero economic growth and the distribution of income*, in: A. Weintraub, E. Schwartz, J. R. Aronson, *The economic growth controversy*, 1973, und derselbe, *The implications of zero economic growth*, Challenge, March-April 1977.
- 12 R. Bicanic, *The threshold of economic growth*, Kyklos 1962, S. 7 ff.
- 13 Wifo, *Möglichkeiten mittelfristiger Branchenprognosen für die österreichische Industriestruktur*, Wien 1976 (unveröffentlicht).

The first of these is the fact that the...
...the second is the fact that the...
...the third is the fact that the...
...the fourth is the fact that the...
...the fifth is the fact that the...
...the sixth is the fact that the...
...the seventh is the fact that the...
...the eighth is the fact that the...
...the ninth is the fact that the...
...the tenth is the fact that the...
...the eleventh is the fact that the...
...the twelfth is the fact that the...
...the thirteenth is the fact that the...
...the fourteenth is the fact that the...
...the fifteenth is the fact that the...
...the sixteenth is the fact that the...
...the seventeenth is the fact that the...
...the eighteenth is the fact that the...
...the nineteenth is the fact that the...
...the twentieth is the fact that the...
...the twenty-first is the fact that the...
...the twenty-second is the fact that the...
...the twenty-third is the fact that the...
...the twenty-fourth is the fact that the...
...the twenty-fifth is the fact that the...
...the twenty-sixth is the fact that the...
...the twenty-seventh is the fact that the...
...the twenty-eighth is the fact that the...
...the twenty-ninth is the fact that the...
...the thirtieth is the fact that the...
...the thirty-first is the fact that the...
...the thirty-second is the fact that the...
...the thirty-third is the fact that the...
...the thirty-fourth is the fact that the...
...the thirty-fifth is the fact that the...
...the thirty-sixth is the fact that the...
...the thirty-seventh is the fact that the...
...the thirty-eighth is the fact that the...
...the thirty-ninth is the fact that the...
...the fortieth is the fact that the...
...the forty-first is the fact that the...
...the forty-second is the fact that the...
...the forty-third is the fact that the...
...the forty-fourth is the fact that the...
...the forty-fifth is the fact that the...
...the forty-sixth is the fact that the...
...the forty-seventh is the fact that the...
...the forty-eighth is the fact that the...
...the forty-ninth is the fact that the...
...the fiftieth is the fact that the...
...the fifty-first is the fact that the...
...the fifty-second is the fact that the...
...the fifty-third is the fact that the...
...the fifty-fourth is the fact that the...
...the fifty-fifth is the fact that the...
...the fifty-sixth is the fact that the...
...the fifty-seventh is the fact that the...
...the fifty-eighth is the fact that the...
...the fifty-ninth is the fact that the...
...the sixtieth is the fact that the...
...the sixty-first is the fact that the...
...the sixty-second is the fact that the...
...the sixty-third is the fact that the...
...the sixty-fourth is the fact that the...
...the sixty-fifth is the fact that the...
...the sixty-sixth is the fact that the...
...the sixty-seventh is the fact that the...
...the sixty-eighth is the fact that the...
...the sixty-ninth is the fact that the...
...the seventieth is the fact that the...
...the seventy-first is the fact that the...
...the seventy-second is the fact that the...
...the seventy-third is the fact that the...
...the seventy-fourth is the fact that the...
...the seventy-fifth is the fact that the...
...the seventy-sixth is the fact that the...
...the seventy-seventh is the fact that the...
...the seventy-eighth is the fact that the...
...the seventy-ninth is the fact that the...
...the eightieth is the fact that the...
...the eighty-first is the fact that the...
...the eighty-second is the fact that the...
...the eighty-third is the fact that the...
...the eighty-fourth is the fact that the...
...the eighty-fifth is the fact that the...
...the eighty-sixth is the fact that the...
...the eighty-seventh is the fact that the...
...the eighty-eighth is the fact that the...
...the eighty-ninth is the fact that the...
...the ninetieth is the fact that the...
...the ninety-first is the fact that the...
...the ninety-second is the fact that the...
...the ninety-third is the fact that the...
...the ninety-fourth is the fact that the...
...the ninety-fifth is the fact that the...
...the ninety-sixth is the fact that the...
...the ninety-seventh is the fact that the...
...the ninety-eighth is the fact that the...
...the ninety-ninth is the fact that the...
...the hundredth is the fact that the...

Zur Marxschen Arbeitswertlehre

(Am Rande des Buches von Ian Steedman »Marx after Sraffa«)*

Kazimierz Laski

1. Zwei Ansätze zur Erklärung der Verteilung des Netto-outputs unter den Wirtschaftssubjekten sind von besonderer Wichtigkeit. Der an den Universitäten herrschende marginalistische Ansatz führt die Verteilung auf die Grenzproduktivitäten der Produktionsfaktoren zurück. Die Profitrate sei im einzelnen durch die Grenzproduktivität des Faktors Kapital bestimmt. Nach dem marxistischen Ansatz ist für die Verteilung der Arbeitswert der Arbeitskraft entscheidend, er bestimme den Lohn und damit auch den Mehrwert, der dem Kapital als unbezahlte Arbeit zukommt.

Sraffas Werk »Production of Commodities by Means of Commodities« (1960) bedeutete einen Wendepunkt in der Kritik der marginalistischen Schule, gegen welche es explizit gerichtet war. Sraffa bewies, daß der Wert des Kapitalbestandes unabhängig von der Verteilung des Netto-outputs zwischen Löhnen und Profiten nicht bestimmt werden kann. Es ist daher sinnlos, die Profitrate durch die Grenzproduktivität des Kapitals zu erklären.

Sraffa lieferte implizit einen wichtigen Beitrag auch zur Kritik der Marxschen Arbeitswertlehre, und zwar zu Marxens Ableitung der Profitrate als Mehrwert-Kapital-Verhältnis. Diese Kritik ist schon in den Arbeiten von Bortkiewicz enthalten, sie bildet jedoch im Lichte von Sraffas Werk lediglich einen Spezialfall. Es gab daher einen guten Grund, das Buch von Steedman »Marx after Sraffa« zu betiteln.

2. Steedman beansprucht für sein Buch keine besondere Originalität. Signifikant für ihn ist vielmehr die Tatsache, daß bereits verschiedene Autoren zu verschiedenen Zeiten zu denselben Ergebnissen gekommen sind, ohne daß diese jemals einer sachlichen Diskussion unterzogen worden wären.

* NLB, London 1977.

Die Schwierigkeiten mit der Arbeitswertlehre werden allzu oft mit dem sogenannten Transformationsproblem (der Arbeitswerte in Produktionspreise) identifiziert. Steedman stellt jedoch das Problem anders dar: er weist darauf hin, daß die Marxsche Bestimmung der Profitrate als Mehrwert-Kapital-Verhältnis fehlerhaft ist. Dieser Fehler läßt sich nicht korrigieren und stellt die gesamte Arbeitswertlehre in Frage.

Das ist der Grundgedanke des Buches, zu dem Steedman immer wieder zurückkehrt. Er beginnt mit der Annahme, daß es kein fixes Kapital und keine Kuppelproduktion gibt (Kap. 2—8), wobei auch die These vom tendenziellen Fall der Profitrate untersucht wird (Kap. 9). Im zweiten Schritt wird die Existenz des fixen Kapitals und der Kuppelproduktion vorausgesetzt, wobei auch Arbeiten von Neumann und Morishima relativ einfach (mit Betonung auf »relativ«, nicht auf »einfach«) dargestellt werden (Kap. 10—13). Eine Zusammenfassung der Ergebnisse beendet das Buch (Kap. 14).

I. Die technischen Daten und die Produktionspreise

3. Steedman leitet seine Ausführungen mit einem Zahlenbeispiel (in Kap. 3) ein. Diesem Beispiel folgt eine Verallgemeinerung (in Kap. 4), die jedoch eine Kenntnis der Matrix-Algebra erfordert. Die technischen Daten des Zahlenbeispiels sind in der Tabelle 1 angeführt:

Tabelle 1

	Inputs		→ Eisen	Outputs	
	Eisen + Arbeit			Gold	Weizen
Eisenindustrie	28	56	56	—	—
Goldindustrie	16	16	—	48	—
Weizenindustrie	12	8	—	—	8
Zusammen	56	80	56	48	8

In der gesamten Wirtschaft, die aus drei Sektoren besteht, erzeugen 80 Einheiten (weiter: E.) Arbeit mit Hilfe von 56 E. Eisen folgende Outputmengen: 56 E. Eisen, 48 E. Gold und 8 E. Weizen. In der Eisenindustrie zum Beispiel erzeugen 56 E. Arbeit mit Hilfe von 28 E. Eisen einen output von 56 E. Eisen. Ebenso sind die übrigen Zeilen zu interpretieren.

Der Netto-output in der gesamten Wirtschaft besteht aus 48 E. Gold und 8 E. Weizen, weil 56 E. Eisen dazu verwendet werden, den Anfangsbestand an Eisen einfach wieder herzustellen.

4. Die Verteilung des Netto-outputs zwischen Arbeit und Kapital wird durch die Produktionspreise vermittelt, wobei die Arbeiter einen einheitlichen Geldlohnsatz w und die Kapitalisten einen Gewinn, gemäß einer einheitlichen Profitrate r bekommen. Die Produktionspreise lassen sich

unter dieser Bedingung aus den physischen Daten in der Tabelle 1 — und *nur* aus diesen Daten — ableiten. Es gilt nämlich

$$(1) \quad (1 + r) (28 p_e + 56 w) = 56 p_e$$

$$(2) \quad (1 + r) (16 p_e + 16 w) = 48$$

$$(3) \quad (1 + r) (12 p_e + 8 w) = 8 p_w$$

wobei p_e und p_w den Produktionspreis einer E. Eisen bzw. Weizen bezeichnet und wobei angenommen wurde, daß der Produktionspreis einer E. Gold eins ist. Die Formel (1) besagt, daß die Produktionskosten in der Eisenindustrie sich aus den Materialkosten ($28 p_e$) und Arbeitskosten ($56 w$) zusammensetzen. Diese Kosten ($28 p_e + 56 w$) werden mit einem Faktor $(1 + r)$ multipliziert, um den durchschnittlichen Gewinn ($28 p_e + 56 w$) r zu bekommen. Auf der rechten Seite bekommen wir den output-Wert in der Eisenindustrie ($56 p_e$). Ebenso sind die Formeln (2) und (3) zu erklären.

5. Die Gleichungen (1) bis (3) enthalten 4 Unbekannte: r , w , p_e und p_w . Eine eindeutige Lösung dieses Systems gibt es unter normalen Bedingungen nicht.* Es gibt daher keine eindeutige Verteilung des Volkseinkommens. Die letztere ergibt sich jedoch, wenn man eine der vier Variablen vorgibt und die drei anderen berechnet. Im einzelnen wird jeder vorgegebene Geldlohnsatz w von einer bestimmten Profitrate r und Produktionspreisen p_e und p_w begleitet. Von besonderer Bedeutung ist das Geldlohnsatz-Profitrates-Verhältnis:**

$$(4) \quad w = \frac{3(1-r)}{r^2 + 4r + 3}.$$

Wir merken gleich, daß es zwei Grenzfälle gibt: der Geldlohnsatz $w = 0$ und die Profitrate $r = 0$. Im ersten Fall kommt der Netto-output dem Kapital, im zweiten der Arbeit zu. Aus der Formel (4) folgt, daß $r = 1$, wenn $w = 0$ und daß $w = 1$, wenn $r = 0$. Die Abbildung 1 zeigt das r - w -Verhältnis, das einer konvexen Kurve (in dem untersuchten Fall) entspricht:

* Die allgemeine Lösung lautet:

$$(a) \quad w = \frac{3(1-r)}{A},$$

$$(b) \quad p_e = \frac{6(1-r)}{A}$$

$$\text{und (c) } p_w = \frac{9(1+r)^2 + 3(1-r^2)}{A},$$

wobei $A = r^2 + 4r + 3$.

** Vgl. Formel (a) in der Fußnote *.

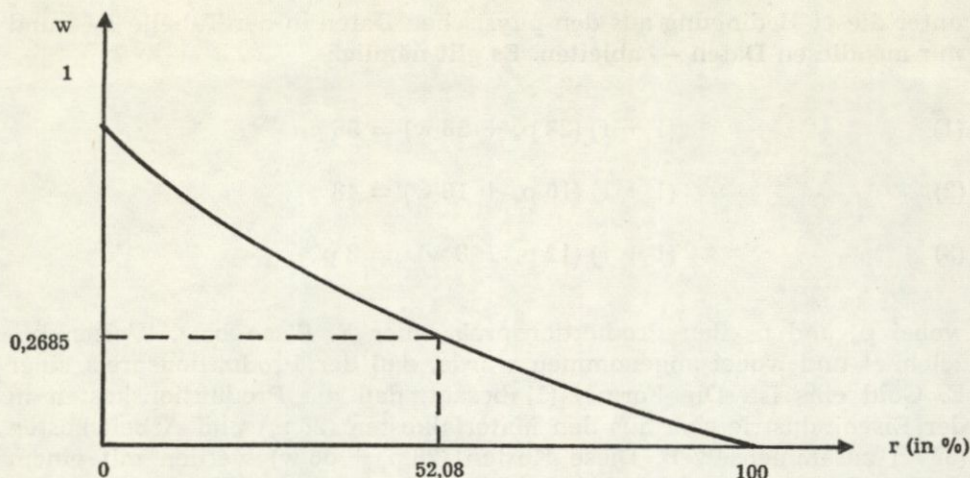


Abbildung 1

Mit sinkendem Geldlohnsatz w steigt die Profitrate r , wobei auch der Eisenpreis und der Weizenpreis sich ändern.

In der Tabelle 2 finden wir die entsprechenden Werte:

Tabelle 2

Lohnsatz (w)	Profitrate (r) in Prozent	Eisenpreis (p_e)	Weizenpreis (p_w)
1	0	2,0000	4,0000
0,2685	52,08	1,7042	4,2959
0	100,00	1,5000	4,5000

Es ist merkwürdig, daß die Preise sich in entgegengesetzten Richtungen entwickeln. Mit sinkendem (steigender) Geldlohnsatz w (Profitrate r) sinkt der Eisenpreis von 2 auf 1,5 und der Weizenpreis steigt von 4 auf 4,5. Der Goldpreis wird gemäß unserer Annahme als eins angenommen. Das Preisverhältnis ist daher veränderlich und hängt selbst vom Geldlohnsatz ab.

In der Tabelle 3 finden wir den Wert des Gesamtkapitals und das Volkseinkommen, berechnet in jeweiligen Preisen:

Tabelle 3

Lohnsatz (w)	Profitrate (r) in Prozent	Kapital ($K=56p_e+80w$)	Volkseinkommen ($Y=48+8p_w$)	Lohnsumme ($W=80w$)	Gewinn-Lohn- Verhältnis ($(Y-W)/W$)
1	0	192	80	80	0
0,2685	52,08	116,9152	82,3672	21,48	2,83
0	100	84	84	0	—

Mit sinkendem Geldlohnsatz sinkt das Kapital von 192 auf 84, und das Volkseinkommen steigt von 80 auf 84. Gleichzeitig sinkt die Lohnsumme W von 80 auf 0, und entsprechend steigt das Gewinn-Lohn-Verhältnis. Der Fall $w = 1$ (bei dem der Geldlohnsatz das Maximum $w = w_{\max}$ erreicht) entspricht der einfachen Warenproduktion. Die Warenproduzenten erhalten das gesamte Volkseinkommen. Die Preise, wie noch gezeigt wird, entsprechen in diesem Fall den Arbeitswerten. Der Fall $r = 100$ Prozent (bei dem die Profitrate das Maximum $r = R$ erreicht) entspricht dem anderen extremum. Hier bekommen die Arbeiter nichts und müßten aus der Luft leben. Diesen Fall untersuchte als erster Sraffa.

Dazwischen liegt eine unendliche Zahl anderer Lösungen. Der herausgegriffene Fall $w = 0,2685$ stellt eine dieser Lösungen dar. Die Differenz zwischen Y und W beträgt $82,3672 - 21,48 = 60,8872$ und bildet den Gewinn. Bezogen auf das gesamte Kapital ergibt sie die Profitrate von $60,8872 : 116,9152 = 0,5208$, das heißt von 52,08 Prozent, und bezogen auf die Lohnsumme ergibt sie das Gewinn-Lohn-Verhältnis von $60,8872 : 21,48 = 2,83$, das heißt von 283 Prozent.

II. Die Arbeitswertlehre und die Profitrate

6. Aus den Daten der Tabelle 1 lassen sich auch die Arbeitswerte berechnen. Der Arbeitswert einer Ware entspricht der Summe aus lebendiger und toter Arbeit, die gesellschaftlich notwendig ist, um die Ware zu erzeugen. Es gilt daher

$$(5) \quad 28 \pi_e + 56 = 56 \pi_e$$

$$(6) \quad 16 \pi_e + 16 = 48 \pi_g$$

$$(7) \quad 12 \pi_e + 8 = 8 \pi_w$$

wobei π_e , π_g und π_w den Arbeitswert einer E. Eisen, Gold bzw. Weizen bezeichnen. Aus der Formel (5) folgt, daß in der Eisenindustrie ($28 \pi_e$) E. toter und 56 E. lebendiger Arbeit eingesetzt werden, um 56 E. Eisen, gemessen in Arbeitswerten (π_e), zu erzeugen. Ebenso sind die übrigen Zeilen zu interpretieren.

Aus der Formel (5) folgt, daß $28 \pi_e = 56$ und $\pi_e = 2$. Durch Einsetzen in (6) und (7) bekommen wir dann $\pi_g = 1$ und $\pi_w = 4$. Der Arbeitswert einer E. Eisen (π_e) beträgt 2 E. Arbeit: 1 E. toter und 1 E. lebendiger Arbeit. Der Arbeitswert einer E. Gold (π_g) enthält 1 E. Arbeit: zwei Drittel E. toter und ein Drittel E. lebendiger Arbeit. Endlich enthält der Arbeitswert einer E. Weizen (π_w) 4 E. Arbeit: 3 E. toter und 1 E. lebendiger Arbeit.

Aus der Tabelle 1 bekommen wir bei Berücksichtigung der Arbeitswerte die Tabelle 4:

Tabelle 4

	Arbeitswert der Produktionsmittel	+	Neugeschaffener Wert	=	Arbeitswert des Outputs
Eisenindustrie	56		56		112
Goldindustrie	32		16		48
Weizenindustrie	24		8		32
Zusammen	112		80		192

In der Eisenindustrie werden mit Hilfe 56 E. toter Arbeit (vergegenständlicht in 28 E. Eisen $\times$ 2 E. Arbeitswert per 1 E. Eisen) und 56 E. lebendiger Arbeit 56 E. Eisen erzeugt. Dieser output stellt einen Arbeitswert von $56 \times 2 = 112$ E. dar. Ebenso sind die anderen Zeilen zu interpretieren. Der Gesamtwert des outputs beträgt 192 E. Arbeit, und zwar 112 E. toter und 80 E. lebendiger Arbeit. Die Arbeiter-Produzenten verdienen netto 80 E., und sie geben für Gold 48 E. und Weizen 32 E. aus. Es gibt keine Ausbeutung und keine Profite.

Nun ist auch der Sinn der früher erörterten Lösung mit $w = 1$ und $r = 0$ klar: Ein Arbeiter bekommt für 1 E. Arbeit einen Lohn, der gleich 1 E. Gold ist, die wieder 1 E. vergegenständlichter Arbeit darstellt. Der Arbeiter bekommt unter einer anderen physischen Form dieselbe Arbeitsmenge, die er verausgabt hat; es gibt keine Ausbeutung. Wir sind in einem Zustand, den Marx als einfache Warenproduktion charakterisierte.

7. Marx berechnet die Profitrate nicht aus der Tabelle 1, sondern aus den Arbeitswerten, die sich in der Tabelle 4 befinden, und die ihrerseits aus der Tabelle 1 abgeleitet wurden. Bei einem Reallohn — nehmen wir an — von 5 E. Weizen beträgt das variable Kapital (oder: der Wert der Arbeitskraft)

$$V = 5 \pi_e = 5 \times 4 = 20$$

und der Mehrwert (M) ist der Überschuß der lebendigen Arbeit (80 E.) über den Wert der Arbeitskraft

$$M = 80 - V = 80 - 20 = 60.$$

Die Mehrwertrate ist daher $(M/V) = (60/20) = 3$, das heißt 300 Prozent.

Wir sind unter dieser Bedingung imstande, aus der Tabelle 4 das vertraute Schema von Marx abzuleiten:

Tabelle 5

	Arbeitswert der Produktionsmittel = konstantes Kapital (C)	+	Variables Kapital (V)	+	Mehr- wert (M)	= Arbeitswert des outputs (C+V+M)
Eisenindustrie	56		14		42	112
Goldindustrie	32		4		12	48
Weizenindustrie	24		2		6	32
Zusammen	112		20		60	192

Die Profitrate nach Marx ist das Verhältnis

$$\rho = \frac{M}{C + V} = \frac{60}{112 + 20} = \frac{60}{132} = 0,4545$$

das heißt sie beträgt in dem untersuchten Fall 45,45 Prozent. Indem wir diese Profitrate anwenden, bekommen wir die Tabelle 6, die die Marxsche Transformation der Arbeitswerte in Produktionspreise illustriert:

Tabelle 6

	C	+	V	+	0,4545 (C + V)	=	(1 + 0,4545) (C + V)
Eisenindustrie	56		14		31,82		101,82
Goldindustrie	32		4		16,36		52,36
Weizenindustrie	24		2		11,82		37,82
Zusammen	112		20		60,00		192,00

Die Marxsche Lösung ist nicht konsistent, weil 1 E. Eisen kann nicht als input $\pi_e = 2$ und als output $(101,82/56) = 1,82$ kosten. Die Summe der Löhne macht 20 aus, jedoch der Preis 1 E. Weizen ist $(37,82/8) = 4,73$; daher beträgt der Reallohn $(20/4,73) = 4,23$ E. Weizen, obwohl angenommen wurde, daß er 5 E. Weizen gleich ist. Auch die Profitsumme (60) reicht nicht aus, um die 3 E. Weizen $(3 \times 4,23 = 12,69)$ plus 48 E. Gold $(12,69 + 48 = 60,69)$ zu kaufen.

8. Die Marxsche Transformation der Arbeitswerte in Produktionspreise ist fehlerhaft. Es ist unmöglich, die Produktionspreise aus der Tabelle 5 direkt abzuleiten. Die korrekte »Transformation« führt von der Tabelle 5 zur Tabelle 1 zurück, von der ausschließlich die Produktionspreise berechnet werden können. Aus den Formeln (1) bis (3) und aus der Bedingung

(7)

$$80 w = 5 p_w$$

die die Reallöhne 5 E. Weizen gleichsetzt, bekommt man die Lösung:*

$$w = 0,2685,$$

$$p_e = 1,7042,$$

$$r = 0,5208,$$

$$p_w = 4,2959,$$

die übrigens schon früher für den Fall $w = 0,2685$ gefunden wurde.**

In der Tabelle 7 werden die richtigen Produktionspreise berücksichtigt:

Tabelle 7

	Material- kosten (1)	+	Arbeits- kosten (2)	+	Profite (3) = 0,5208 [(1) + (2)]	=	Outputwert (4) = (1) + (2) + (3)
Eisenindustrie	47,75		15,04		32,70		95,49
Goldindustrie	27,28		4,30		16,42		48,00
Weizenindustrie	20,46		2,15		11,75		34,37
Zusammen	95,49		21,49		60,87		177,86

Die Material- und Arbeitskosten in der Eisenindustrie berechnet man als Produkte aus 28 E. Eisen $\times 1,7 = 47,75$ bzw. 56 E. Arbeit $\times 0,27 = 15,04$. Die Produktionskosten betragen daher $47,75 + 15,04 = 62,79$. Der Outputwert in derselben Industrie beträgt $56 \text{ E. Eisen} \times 1,7 = 95,49$. Der Überschuß des Outputwertes über Produktionskosten ist $95,49 - 62,79 = 32,70$, wobei das Verhältnis $(32,70/62,79) = 0,5208$ der Durchschnittsprofirate von 52,08 Prozent entspricht. Ebenso sind die anderen Zeilen der Tabelle 2 zu interpretieren. Die Lohnsumme beträgt $80 \times 0,26 = 21,49$, und damit wird $(21,49/4,29) = 5$ E. Weizen gekauft. Der andere Teil des Weizens (3 E.) und das Gold (48 E.) werden von Profiteempfängern gekauft: $(3 \times 4,29) + (48 \times 1) = 60,87$.

9. Eine Transformation der Arbeitswerte in Produktionspreise ist daher — unter Umständen — möglich, jedoch nur unter der Bedingung, daß man die Profirate *nicht* dem Mehrwert-Kapital-Verhältnis gleichsetzt. Es gilt nämlich $\rho = 45,45$ Prozent und $r = 52,08$ Prozent, das heißt die korrekte »Transformation« setzt eine Profirate r voraus, die im allgemeinen Fall dem Verhältnis ρ nicht entspricht.*** Dasselbe gilt für das Gewinn-Lohn-Verhältnis (2,83) einerseits und die Mehrwertrate (3) andererseits. Diese Nichtübereinstimmung ist kein Schönheitsfehler und soll nicht

* Vgl. Fußnote * auf S. 379.

** Vgl. Zeile 2 in den Tabellen 2 und 3.

*** In einem nur sehr speziellen Fall gilt $r = \rho$, und zwar dann, wenn die organische Zusammensetzung des Kapitals in allen Branchen, die Güter für die Kapitalisten erzeugen, dem Durchschnitt in der ganzen Wirtschaft entspricht.

auf die leichte Schulter genommen werden. Sie stellt nämlich die ganze Arbeitswertlehre und Ausbeutungstheorie in Frage.

Marx war sich im klaren, daß in den einzelnen Branchen die Produktionspreise von den Arbeitswerten und die Profite von dem Mehrwert abweichen. Daraus zog er jedoch nicht den Schluß, daß das Wertgesetz unter der kapitalistischen Warenproduktion nicht gelte. Es wirke vielmehr in einer geänderten Gestalt, die die Ausbeutung der Arbeit durch das Kapital lediglich verschleierte.

Die Produktionspreise sind nach Marx die abgeleiteten, die Arbeitswerte dagegen die ursprünglichen Größen. Durch die Produktionspreise erfolgt ein Prozeß der Umverteilung des Mehrwertes in Profite, die proportional nicht zum variablen, sondern zum gesamten Kapital ausgezahlt werden. Der Zusammenhang zwischen Profiten und Mehrwert wird damit verheimlicht. Er besteht jedoch weiterhin, weil

a) die Profitsumme der Mehrwertsumme und

b) die Summe der Arbeitswerte der Summe der Produktionspreise gleich sind. Aus den Punkten a) und b) ergibt sich auch die Art der Marxschen Berechnung der Profitrate als Mehrwert-Kapital-Verhältnis p .

Es zeigt sich nun, daß in der Regel die beiden von Marx erwähnten Argumente gleichzeitig nicht stichhältig sein können. Aus dem Vergleich der Tabellen 5 und 6 folgt, daß die Profitsumme (60,87) die Mehrwertsumme (60) übersteigt und daß die Summe der Produktionspreise (177,86) kleiner als die Summe der Arbeitswerte (192) ist.

Indem man das Preisniveau ändert (durch die Änderung der Goldmenge, die als Einheit genommen wurde), kann man entweder dem ersten oder dem zweiten Argument von Marx gerecht werden, nicht aber beiden gleichzeitig. Daraus ergibt sich auch der Schluß, daß p das Mehrwert-Kapital-Verhältnis sich mit der Profitrate r nicht deckt. Auch das Gewinn-Geldlohn-Verhältnis ist unter dieser Bedingung der Mehrwertrate nicht gleich. Damit ist der Versuch, die Ausbeutung mit Hilfe der Arbeitswertlehre zu erklären, als gescheitert anzusehen.

Fassen wir zusammen. Es gibt einen Zusammenhang zwischen den Produktionspreisen (Tabelle 6) und den Arbeitswerten (Tabelle 5), obwohl dieser Zusammenhang viel komplizierter als bei Marx ist. Beide Tabellen gehen von denselben Daten aus, nämlich von den technischen Daten (Tabelle 1) und von dem angegebenen Reallohn. Das System der Produktionspreise, dargestellt in den Formeln (1) bis (3), ist allgemeiner als das System der Arbeitswerte. Das zweite System ergibt sich aus dem ersten als Spezialfall bei $r = 0$. Die direkte »Transformation« der Tabelle 5 zu Tabelle 6 ist ohne technische Koeffizienten und ohne Reallohn unmöglich. Marx, der nur mit den Größen C , V und M arbeitete, konnte daher seine Aufgabe überhaupt nicht lösen, ohne die Welt der Arbeitswerte zu verlassen. Unter diesen Bedingungen trifft es auch nicht zu, daß die Arbeitswerte einen logischen prius der Produktionspreise darstellen.

Für die Ermittlung der Produktionspreise sind die Arbeitswerte überflüssig und irreführend. Überflüssig, weil man, wie schon erwähnt, von den Arbeitswerten auf die technischen Daten zurückgreifen muß, um

die »Transformation« korrekt durchführen zu können. Irreführend, weil sich die Profitrate und das Gewinn-Geldlohn-Verhältnis, auch bei korrekter »Transformation«, vom Mehrwert-Kapital-Verhältnis bzw. von der Mehrwertrate unterscheiden. Eine Werttheorie, die außerstande ist, die Profitrate und das Gewinn-Geldlohn-Verhältnis korrekt zu bestimmen, verliert den Anspruch als wissenschaftliche Hypothese zu gelten. Steedman setzt den Punkt auf das »i«, wenn er daraus den einzig möglichen Schluß zieht: Die Arbeitswertlehre ist als wissenschaftliche Hypothese nicht haltbar.

III. Der tendenzielle Fall der Profitrate

10. Steedman beschäftigt sich hier mit zweierlei Problemen. Zuerst untersucht er die Konsistenz der Marxschen Aussagen, danach geht er zur Prüfung ihrer Richtigkeit über.

Läßt man die fehlerhafte Ableitung der Profitrate unberücksichtigt, besteht — nach Steedman — keine interne Inkonsistenz zwischen vier Thesen, die Marx gleichzeitig vertrat: a) die Mehrwertrate (M/V) steigt; b) die Wertzusammensetzung des Kapitals (C/V) steigt; c) die maximale Profitrate* [$R = (V + M)/C$] sinkt und d) die Profitrate r sinkt. Die Tatsache, daß diese vier Thesen zueinander nicht im Widerspruch stehen, bedeutet jedoch nicht, daß irgendeine von ihnen mit der tatsächlichen Entwicklung übereinstimmt und auch nicht, daß die letzte These d) sich aus den Thesen a) bis c) ableiten läßt.

In diesem Zusammenhang ist der Hinweis Steedmans interessant, daß Marx, obwohl er immer wieder behauptete, daß C/V stiege, nicht wußte, ob diese Aussage falsch oder richtig sei. Das Verhältnis der in den Produktionsmitteln vergegenständlichten Arbeit zu derjenigen in den Lohngütern könne zwar, obwohl diese Kalkulation sehr schwierig wäre, im Prinzip berechnet werden, der Versuch einer solchen Schätzung sei jedoch nie unternommen worden. Auch heute, über 100 Jahre nach der Veröffentlichung des Kapitals, weiß niemand, wie sich die Wertzusammensetzung des Kapitals im Zeitablauf ändert.

Marx wußte lediglich, daß die Masse der Produktionsmittel (zum Beispiel der Rohstoffe) per Arbeiter, die er die technische Zusammensetzung des Kapitals nannte, wächst. Ohne Preise ist die letztere jedoch nicht meßbar, mit Preisen aber ist sie nicht mehr rein technisch. Auf jeden Fall bedeutet die Steigerung der technischen Zusammensetzung des Kapitals keinesfalls die Erhöhung seiner Wertzusammensetzung. Es gilt nämlich

$$\frac{C}{V} = \frac{V + M}{V} \times \frac{C}{V + M} = \frac{1 + M/V}{R}$$

weil das Verhältnis $(V + M)/C$ der maximalen Profitrate gleich ist. Wenn nun die Mehrwertrate (M/V) und die maximale Profitrate (R) konstant

* Das Verhältnis der Wertschöpfung zum konstanten Kapital bestimmt die maximale Profitrate R , wenn V gegen Null strebt.

bleiben, wird auch das (C/V) -Verhältnis konstant bleiben, obwohl die Steigerung der Arbeitsproduktivität sich in steigender technischer Zusammensetzung des Kapitals ausdrücken würde. Eine endgültige Aussage in bezug auf die Wertzusammensetzung des Kapitals und die Profitrate ist daher unmöglich. Die Rückführung der fallenden Tendenz der Profitrate auf die Senkung der maximalen Profitrate R ist konsistent, stimmt jedoch wesentlich besser mit der Ricardoschen als mit der Marxschen Tradition überein. Ricardo begründete die fallende Tendenz der Profitrate mit den sinkenden Bodenerträgen. Die Senkung der maximalen Profitrate R bedeutet jedoch die Erweiterung des Gesetzes der sinkenden Bodenerträge auf die ganze Wirtschaft. Es entspricht nicht der Marxschen Methode, auf ahistorische Gesetze, die nicht einmal vor dem technischen Fortschritt haltmachen, zurückzugreifen.

11. Oft wird in den Diskussionen über das Fallen der Profitrate darauf hingewiesen, daß das Endergebnis der nicht koordinierten Entscheidungen individueller Kapitalisten von ihren Zielen abweichen kann. Das ist in einer atomistischen Wirtschaft durchaus richtig, als Erklärung der möglichen Senkung der Profitrate bei *gegebenem* Reallohn aber irreführend.

Zwischen dem Reallohn und der Profitrate besteht insofern ein Zusammenhang, als bei steigender Profitrate der Reallohn sinkt.*

In Abbildung 2 beschreibt die Kurve 1 diesen Zusammenhang für die Technik 1. Die Kurve 2 beschreibt denselben Zusammenhang für die neue Technik 2. Sie liegt ganz oder teilweise oberhalb der Kurve 1. In der Tat, der technische Fortschritt eröffnet neue Möglichkeiten (zum Beispiel eine höhere Profitrate bei unverändertem Reallohn oder vice versa).

Nach der Erfindung der verbesserten Technik stehen die strichlierten Teile beider Kurven zur Wahl (siehe Abbildung 2):

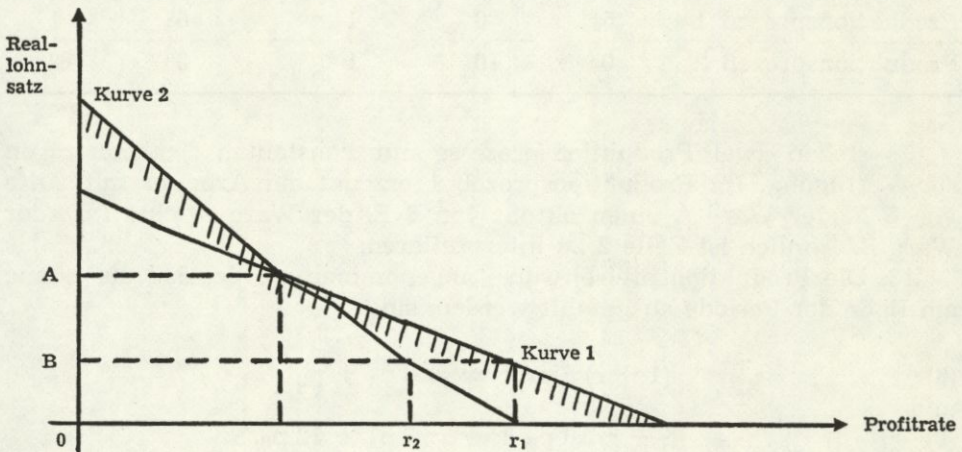


Abbildung 2

* Wir nehmen hier an, daß bei jeder Technik nur ein einziges Konsumgut erzeugt wird. Wenn dieses Konsumgut als numeraire gewählt wird, ist der Geldlohnsatz gleichzeitig der reale Lohnsatz.

Nehmen wir an, daß der Reallohn kleiner als OA (zum Beispiel OB) ist. Aus der Kurve 1 ist nun ersichtlich, daß die Profitrate r_1 gleicht. Beim technischen Fortschritt und dem Reallohn OB bleibt die Profitrate unverändert. Stellen wir uns jetzt vor, daß die Unternehmer eine falsche Entscheidung getroffen und die Technik 2 angewendet haben. Im neuen Gleichgewicht sinkt die Profitrate auf $r_2 < r_1$. Steedman weist hier darauf hin, daß die alte Technik 1 nicht verlorengegangen ist. Die Unternehmer müssen entdecken, daß die alte Technik — für Reallöhne kleiner als OA — vorteilhafter ist. Sie kehren daher zur alten Technik und zur alten Profitrate zurück. Nur bei einem technischen Rückschritt ist eine Senkung der Profitrate bei gegebenem Reallohn möglich, nie aber bei einem technischen Fortschritt.

IV. Negative Arbeitswerte und negativer Mehrwert

12. Wir haben gesehen, daß Arbeitswerte und Mehrwert für die Bestimmung der Produktionspreise und Profite irrelevant sind. Berücksichtigt man die Kuppelprodukte (wobei auch fixes Kapital als Kuppelprodukt betrachtet werden kann), kommt man zu Ergebnissen, die das Marxsche Konzept des Arbeitswertes vollständig in Frage stellen. Es zeigt sich nämlich, daß die Arbeitswerte und der Mehrwert negativ sein können, während sich Produktionspreise und Profite positiv gestalten. Die technischen Daten finden wir in Tabelle 6:

Tabelle 6

	Ware A + Ware B + Arbeit $\rightarrow$ Ware A + Ware B				
Produktionsprozeß 1	5	0	1	6	1
Produktionsprozeß 2	0	10	1	3	12

Es stehen zwei Produktionsprozesse mit konstanten Skalenerträgen zur Verfügung. Im Produktionsprozeß 1 erzeugt ein Arbeiter mit Hilfe von 5 E. der Ware A einen output von 6 E. der Ware A plus 1 E. der Ware B. Ähnlich ist Zeile 2 zu interpretieren.

13. Die Produktionspreise, wobei angenommen wurde, daß die Löhne am Ende der Periode ausgezahlt werden, sind

$$(8) \quad (1 + r) 5 p_A + w = 6 p_A + p_B$$

und

$$(9) \quad (1 + r) 10 p_B + w = 3 p_A + 12 p_B.$$

Die Formel (8) bedeutet, daß der Outputwert, bewertet mit p_A und p_B , die die Produktionspreise 1 E. der Ware A bzw. B bezeichnen, gleich den materiellen Kosten 5 p_A plus Profite 5 $r p_A$ plus Arbeitskosten w ist. Ähnlich ist (9) zu verstehen.

Wir nehmen zusätzlich an, daß der Reallohn

$$(10) \quad \frac{1}{2} p_A + \frac{5}{6} p_B = w$$

ist. Um die absoluten und nicht nur die relativen Preise zu erhalten, nehmen wir an, daß der Lohnsatz $w = 1$ ist. Dann gilt:

$$(8') \quad (1 + r) 5 p_A + 1 = 6 p_A + p_B$$

$$(9') \quad (1 + r) 10 p_B + 1 = 3 p_A + 12 p_B$$

$$(10') \quad \frac{1}{2} p_A + \frac{5}{6} p_B = 1.$$

Aus (8') bis (10') ergibt sich die Lösung*

$$r = 0,2, p_A = \frac{1}{3} \text{ und } p_B = 1$$

wobei die Profitrate und die Produktionspreise positiv sind.

14. Wir ermitteln die Arbeitswerte, indem wir in (8') und (9') $r = 0$ setzen und p_A bzw. p_B durch die Arbeitswerte π_A bzw. π_B ersetzen:

$$5 \pi_A + 1 = 6 \pi_A + \pi_B,$$

$$10 \pi_B + 1 = 3 \pi_A + 12 \pi_B$$

und

$$(8'') \quad \pi_A + \pi_B = 1,$$

$$(9'') \quad -3 \pi_A - 2 \pi_B = -1.$$

Indem wir (8'') mit 3 multiplizieren, erhalten wir:

$$(8''') \quad 3 \pi_A + 3 \pi_B = 3,$$

$$(9''') \quad -3 \pi_A - 2 \pi_B = -1.$$

Aus (8''') und (9''') erhalten wir die Lösung:

$$\pi_A = -1 \text{ und } \pi_B = 2,$$

das heißt, der Arbeitswert einer E. der Ware A ist negativ, obwohl der Produktionspreis dieser Ware positiv ist.

15. Stellen wir uns vor, daß zusammen 6 E. Arbeit beschäftigt werden: 5 E. im Produktionsprozeß 1 und 1 E. im Produktionsprozeß 2. Die Tabelle 7 stellt inputs und outputs dar:

Tabelle 7

	Ware A + Ware B + Arbeit →			Ware A	Ware B
Produktionsprozeß 1	25	0	5	30	5
Produktionsprozeß 2	0	10	1	3	12
Zusammen	25	10	6	33	17

* Aus (8') — (10') ergibt sich allgemein: $r^2 - 0,216r + 0,003 = 0$ mit $r_1 = 0,2$ und $r_2 = 0,016$, wobei nur r_1 positive Preise sichert. Durch Einsetzen von $r = 0,2$ in (8') erhalten wir $p_B = 1$ und durch Einsetzen von $p_B = 1$ in (9') erhält man $p_A = \frac{1}{3}$.

In der gesamten Wirtschaft, in der beide Produktionsprozesse betrieben werden, erzeugen 6 E. Arbeit mit Hilfe von 25 E. der Ware A und 10 E. der Ware B einen output, der aus 33 E. der Ware A und 17 E. der Ware B besteht. Der Nettooutput besteht daher auf $33 - 25 = 8$ E. der Ware A und $17 - 10 = 7$ E. der Ware B.

Die Verteilung dieses Nettooutputs stellt die Tabelle 8 dar:

Tabelle 8

	Ware A		Ware B
(1) Nettooutput	8	+	7
(2) Lohngüter	3	+	5
(1) — (2)	5	+	2

Die Lohngüter erhält man, indem man (10') mit der Beschäftigungszahl multipliziert. Der Überschuß des Nettooutputs über die Lohngüter ist in der letzten Zeile angegeben. Er stellt genau 20 Prozent des eingesetzten Kapitals dar. In der Tat, 5 E. der Ware A bilden 20 Prozent des inputs der Ware A (25 E.), dasselbe gilt mutatis mutandis für die Ware B (2 E. der Ware B bilden 20 Prozent von 10 E. der Ware B).

Diese Überlegungen bestätigen die Ergebnisse des Kalküls der Profitrate $r = 20$ Prozent im Absatz 12.

Wenden wir uns nun der Anwendung des Kalküls der Arbeitswerte auf die Zahlen in der Tabelle 8 zu. Das variable Kapital V (oder der Wert der Arbeitskraft, die 6 E. Arbeit liefern) ist der Arbeitswert des Lohngüterkorbes: 3 E. der Ware A und 5 E. der Ware B. Wegen $\pi_A = -1$ und $\pi_B = 2$ gilt:

$$V = 3\pi_A + 5\pi_B = 3 \times (-1) + 5 \times 2 = 7$$

das variable Kapital ist daher gleich 7.

Der Mehrwert M ist der Arbeitswert der Güter, die die Kapitalisten bekommen: 5 E. der Ware A und 2 E. der Ware B. Es gilt daher:

$$M = 5\pi_A + 2\pi_B = 5 \times (-1) + 2 \times 2 = -1$$

und der Mehrwert ist negativ. Diese Lösung ist konsistent, weil die Summe

$$V + M = 7 - 1 = 6$$

der gesamten Arbeitsmenge gleich ist. Es ist auffallend, daß dieser negative Mehrwert einen positiven Profit begleitet.

16. Ist die Lösung $\pi_A = -1$ sinnvoll? Im Kontext der Kuppelproduktion kann dies durchaus der Fall sein. Stellen wir uns vor, daß nicht 6, sondern 5 E. Arbeit eingesetzt werden, und zwar 3 im Produktionsprozeß 1 und 2 im Produktionsprozeß 2. Die inputs und outputs finden wir in der Tabelle 9:

Tabelle 9

Ware A + Ware B + Arbeit $\rightarrow$ Ware A + Ware B

Produktionsprozeß 1	15	0	3	18	3
Produktionsprozeß 2	0	20	2	6	24
Zusammen	15	20	5	24	27

Der Nettooutput beträgt jetzt $24 - 15 = 9$ E. der Ware A und $27 - 20 = 7$ E. der Ware B. Verglichen mit der Tabelle 7 erzeugt eine Arbeitsmenge, die um 1 E. kleiner ist ($5 - 6 = -1$), einen Nettooutput, der aus derselben Menge der Ware B (7) und einer um 1 E. größeren Menge der Ware A ($9 - 8 = 1$) besteht. Unter diesen Umständen ist es durchaus verständlich, daß der Arbeitswert 1 E. der Ware A, das heißt $\pi_A = -1$ ist.

Marx hat sich mit der Kuppelproduktion nicht beschäftigt. Die Arbeitswertlehre führt jedoch im Falle der Kuppelproduktion — und auch bei Bestehen von fixem Kapital — zu großen Schwierigkeiten, denn Arbeitswerte und Mehrwert können, wenn auch nicht notwendigerweise, negative Größen annehmen, während die entsprechenden Daten im System der Produktionspreise (inklusive Profite) positiv sind.

V. Schlußfolgerungen

17. Steedman ist sich im klaren, daß seine Kritik der Arbeitswertlehre nicht irgendein Element, sondern eine der Grundfesten der Marxschen Theorie in Frage stellt. Das bedeutet wiederum nicht, daß das ganze theoretische Gebäude zusammenstürzt. Steedman weist auf Elemente hin, die von dieser Kritik unberührt bleiben: das Konzept der kapitalistischen Produktionsweise als Phase der historischen Entwicklung, das Konzept der Arbeitskraft und ihrer Stellung im kapitalistischen Produktionsprozeß, die Akkumulations- und Reproduktionstheorie, die Widersprüche der kapitalistischen Produktionsweise usw. Steedman ist der Meinung, daß die Überwindung der Arbeitswertlehre den Marxisten verhelfen würde, sich den realen Problemen der Gegenwart zuzuwenden.

Steedman endet seine Überlegungen mit Schlußfolgerungen, die sich aus seinen klar formulierten Annahmen ergeben. Er weist darauf hin, daß es nur zwei wünschenswerte Möglichkeiten gibt:

1. seine Schlußfolgerungen zu akzeptieren oder
2. seine Annahmen in Frage zu stellen,

weil die Beweisführung als lückenlos betrachtet werden kann. Die vom wissenschaftlichen Standpunkt bedauerlichste Reaktion wäre aber, die Argumentation Steedmans von vornherein abzuqualifizieren, ohne auf sie einzugehen. So etwa, wenn man ihr vorwürfe, sie wäre »asozial«, »ahistorisch«, »formal«, »naturalistisch«, quantitativ und nicht qualitativ, oberflächlich, bezöge sich ausschließlich auf die Verteilung und den Tausch, ohne die Produktionssphäre einzubeziehen usw. Selbst wenn dies

Einkommenschancen im Lebenszyklus

Michael Wagner

I. Einleitung*

Das Arbeitseinkommen vieler Menschen verläuft nach einem typischen Lebenszyklus. Oft folgt auf Jahre rascher Einkommenssteigerung eine Lebensperiode mäßiger Zuwächse; zuweilen kommt es im Jahrzehnt vor der Pensionierung sogar zu einem relativen Einkommensverlust.

Der spezifische Verlauf des Einkommenszyklus über ein individuelles Arbeitsleben hängt eng mit dem Beruf des Arbeitnehmers zusammen. Jeder Beruf besitzt sein eigenes typisches *Einkommensprofil*. Dieses Einkommensprofil zeigt, wie das Einkommen sich in Abhängigkeit von den Jahren der Berufsausübung verändert. So besitzen etwa weibliche Hilfsarbeiter ein flaches, tiefliegendes Einkommensprofil. Sie fangen in jungen Jahren mit einem niedrigen Lohn an, über den sie ihr ganzes Leben kaum hinauskommen. Hilfsarbeiterinnen fehlt es an anerkannten fachlichen Qualifikationen; sie verbringen ihr Arbeitsleben stets am unteren Ende der Einkommenspyramide. Ganz anders liegt dagegen das Einkommensprofil der Akademiker im öffentlichen Dienst. Deren Einkommensprofil setzt relativ hoch an und ist steil nach oben gerichtet. Die A-Beamten dürfen damit rechnen, ihr gesamtes Arbeitsleben stetig in der Einkommenspyramide aufzusteigen.

Die folgende Studie dokumentiert auf der Grundlage einer repräsentativen Erhebung typische Einkommensprofile österreichischer Arbeitnehmer.¹ Dem empirischen Befund im engeren Sinn wird eine Skizze alternativer theoretischer Erklärungen der verschiedenen Profiltypen vor-

* Die Studie entstand im Rahmen des am Institut für Höhere Studien durchgeführten (und vom Jubiläumsfonds der Oesterreichischen Nationalbank geförderten) Projekts »Einkommensverteilung in Österreich«. Für Anregung und Kritik danke ich den Mitgliedern der Projektgruppe und Richard Freeman und Zvi Griliches.

angestellt (Kapitel II). Wer nur an den empirischen Ergebnissen Interesse hat, kann unmittelbar zu Kapitel III übergehen. Eine kurze Erläuterung der Datenquelle und des Darstellungsverfahrens enthält der Anhang.

II. Ausgleich oder Ungleichheit?

Die Verteilungstheorie besitzt kein unumstrittenes Modell zur Erklärung unterschiedlicher Einkommensprofile. Vereinfacht lassen sich zwei große verteilungstheoretische Forschungsansätze unterscheiden:

- a) die Theorien des Humankapitals und
- b) die Theorien des strukturierten Arbeitsmarktes.

1. Theorien des Humankapitals

Die Theorien des Humankapitals² erklären Form und Lage der Einkommensprofile nach dem Muster einer Produktionsfunktion: Die Ausübung eines Berufes verlangt in den meisten Fällen eine besondere Ausbildung. Dauer und Kosten dieser Ausbildung sind nicht für alle Tätigkeitsfelder gleich. Zur Ausführung einfacher Hilfstätigkeiten genügt eine kurze Anlernzeit; die Arbeit eines Internisten erfordert dagegen ein langjähriges Studium. Die Kosten einer solchen Ausbildung können als Investitionen in die Leistungsfähigkeit einer Person angesehen werden: der Arzt akkumuliert während seiner Ausbildung Humankapital.

Beschränkt man sich auf ein rein monetäres Kalkül bei der Erklärung der Berufswahl, so muß die Investition in das Humankapital einen angemessenen Ertrag abwerfen. Dieser Ertrag läßt sich an den Entlohnungsunterschieden für verschieden qualifizierte Berufe ablesen. Auf einem vollkommenen Arbeitsmarkt werden stets unterschiedlich hohe Löhne für Tätigkeitsfelder bezahlt werden, deren Ausfüllung unterschiedlich hohe Investitionen in das Humankapital verlangt. Die Lohndifferentiale entsprechen einer Rendite auf unterschiedlich großes Humankapital, das bei der Berufsausübung zur Anwendung kommt.

Bei Vernachlässigung nichtmonetärer Gesichtspunkte und unter der Annahme perfekter Märkte für Arbeitskräfte, Kredite und Ausbildungsinvestitionen besteht eine einheitliche Rendite für alle Formen des Humankapitals. Jede Investition in das Humankapital — ob Ausbildung zum Straßenkehrer oder ob Ausbildung zum Facharzt — erbringt dieselbe Ertragsrate. Denn jede größere Abweichung von der Gleichgewichtsrate würde für den betreffenden Ausbildungsbereich entweder einen Zustrom oder einen Abstrom von investitionswilligen Personen bewirken. Die beobachtbaren Entlohnungsdifferentiale dienen im Gleichgewicht dazu, den Barwert der Einkommensunterschiede über das gesamte Arbeitsleben mit den Differenzen in den Ausbildungskosten auszugleichen. Die Entlohnungsdifferentiale sind nicht Ausdruck von Privilegierung oder Diskriminierung; vor dem perfekten Konkurrenzkampf sind alle Arbeitskräfte gleich.

Zeitstruktur und Profilverlauf. Ausbildungsinvestitionen unterscheiden sich sowohl nach ihrem Gesamtvolumen wie nach der Verteilung über

den Lebenszyklus einer Arbeitskraft: Ein Handwerker verdient schon während seiner Ausbildung zum Meister mit zunehmender Qualifikation mehr. Ein Student dagegen erhält erst nach Abschluß des Studiums eine seinem Qualifikationsprozeß entsprechende Entlohnung. Für den Handwerker gehen die Investitionen in das Humankapital von Anfang an Hand in Hand mit der Berufsausübung; der Aufbau erfolgt daher langsamer. Der Arzt muß dagegen den ersten intensiven Aufbau von Humankapital ohne Remunerierung vornehmen; erst während der Facharztausbildung laufen Berufsausübung und Ausbildungsinvestition parallel.

Jedes Tätigkeitsfeld verlangt eine typische Investitionsstruktur in das Humankapital. Die Investitionsstruktur bestimmt — gemeinsam mit der Abschreibungsrate und der Markttrendite — Form und Lage des Einkommensprofils. Denn die Investitionsstruktur gibt an, wieviel Humankapital in jedem Abschnitt des Berufslebens üblicherweise zur Anwendung kommt.

Im allgemeinen sind Einkommensprofile konkav gekrümmt: Die höchsten Einkommenszuwächse werden meist am Anfang der Berufslaufbahn erzielt. Dann folgt eine Periode leicht zunehmenden Humankapitals (das durch zunehmende Berufserfahrung aufgebaut wird); gegen Ende des Berufslebens kommt es zu einer Stagnation oder sogar zu einem Abbau des Humankapitals.

Gesamtwirtschaftliche Einkommensverteilung. Mit der investitions-theoretischen Ableitung von Form und Lage der Einkommensprofile ist ein erster Schritt zur Erklärung der gesamtwirtschaftlichen Einkommensverteilung getan. Der zweite Schritt betrifft die Frage: Wovon hängt die relative Häufigkeit der einzelnen Profile in einer Volkswirtschaft ab?

Jedes Einkommensprofil entspricht einem Tätigkeitsfeld; die gesamtwirtschaftliche Verteilung von Tätigkeitsfeldern hängt von der Wahl optimaler Techniken durch die Unternehmungen ab. Die Unternehmer streben für alle Arten von Arbeit jenes Einsatzniveau an, das bei gegebenen Preisen den Ertrag maximiert. Im ökonomischen Gleichgewicht läßt sich daher gesamtwirtschaftlich die relative Häufigkeit bestimmter Profiltypen aus der Produktionstechnologie im weitesten Sinn ableiten. Damit ist die gesamtwirtschaftliche Einkommensverteilung allein durch ein mikroökonomisches Entscheidungskalkül unter vorgegebenen demographischen und technologischen Bedingungen erklärt.

Streuung oder Ungleichheit? Vertreter der Theorien des Humankapitals beanspruchen, eine doppelte Leistung erbracht zu haben: Erstens, die gesamtwirtschaftliche Einkommensverteilung wird ausschließlich auf der Grundlage des traditionellen mikroökonomischen Entscheidungskalküls abgeleitet. Zweitens, der spezifische Verlauf von Einkommensprofilen erlaubt eine Neubewertung der üblichen Meßverfahren zur Bestimmung der gesamtwirtschaftlichen Einkommensungleichheit. Wer die Existenz von konkaven Einkommensprofilen berücksichtigt, der mißt der Streuung von Einkommen zu einem bestimmten Zeitpunkt keine besondere normative Bedeutung zu. Selbst wenn alle Personen das gleiche konkave Einkommensprofil besäßen, ließe sich doch für jeden einzelnen Zeitpunkt eine beträchtliche Einkommensungleichheit beobachten, da sich nicht

alle Personen im gleichen Abschnitt ihres Einkommensprofils befinden. Manche Personen stehen am Anfang ihres Profils, andere Personen haben dagegen bereits ihren Einkommenshöhepunkt erreicht. Unter solchen Umständen zeigt jeder zeitliche Querschnitt stets Einkommensungleichheit an, obwohl alle Profile — alle individuellen zeitlichen Längsschnitte — identisch sind. Welche normative Bedeutung kommt unter solchen Umständen der Ungleichheitsmessung noch zu?

Jedenfalls ist die Einkommensungleichheit bei Berücksichtigung der gesamten Einkommensprofile wesentlich geringer als es die üblichen Querschnittsmessungen nahelegen. Schließlich ist noch zu bedenken, daß im Gleichgewicht ja alle Unselbständigen die gleiche Rendite auf ihr Humankapital erhalten. Die Unterschiede im Lebenseinkommen beruhen ausschließlich auf der Größe und der Verwertung des Humankapitals. Grundsätzlich hatten alle Arbeitnehmer die freie Wahl, die ihnen am befriedigendsten scheinende Investition in ihr Humankapital vorzunehmen. Nach einem rein monetären Kalkül stellen sich Straßenkehrer und Internist gleich gut: Über den gesamten Lebenszyklus betrachtet, amortisiert das Einkommen gerade die Ausbildungskosten.

Kritik. Die Anschauungen der Humankapitaltheorie gelten nicht un widersprochen.³ Es werden vor allem drei Gruppen von Einwänden gegen die Humankapitaltheorie geltend gemacht:

- a) Die Humankapitaltheorie kann keinen empirischen Beleg dafür erbringen, daß der individuelle Arbeitnehmer ein Barwertmaximierungskalkül verwendet. Theoretisch gesehen ist diese besondere Zielfunktion bloß einer von vielen Spezialfällen.
- b) Die vorliegenden empirischen Arbeiten auf der Grundlage des Humankapitalkonzepts sind außerstande, das Volumen von Humankapitalinvestitionen verläßlich direkt zu schätzen. Die indirekt errechneten Renditen auf verschiedene Formen des Humankapitals sind daher nicht gesicherte empirische Befunde.
- c) Wenn diese in Humankapitalmodellen errechneten Renditen doch als erste Annäherung an die Wirklichkeit anerkannt werden sollten, dann zeigt sich erst recht ein Ergebnis, das den Voraussetzungen der Humankapitaltheorie widerspricht: Die Renditen auf das Humankapital zeigen eine hohe Streuung zwischen Individuen und zwischen verschiedenen Berufsgruppen. Dieses Ergebnis läßt die Annahme eines perfekten Arbeitsmarktes als unplausibel erscheinen.

Auf diese Unvollkommenheiten am Arbeitsmarkt einzugehen, versucht gerade ein zur Humankapitalkonzeption alternativer Erklärungsansatz: die Theorien des strukturierten Arbeitsmarktes.

2. Modelle des strukturierten Arbeitsmarktes

Die Theorien des strukturierten Arbeitsmarktes erklären die unterschiedlichen Einkommensprofile aus der Organisation und Arbeitsweise ökonomischer Institutionen: Die großen Institutionen des Wirtschaftslebens — Unternehmen, öffentliche Dienststellen oder Interessenvertretungen — besitzen eine Vielzahl von internen Regelungen, die eine »normale Berufslaufbahn« in groben Zügen vorherbestimmen.⁴

Die Strukturtheorien des Arbeitsmarktes zeigen, daß hinter diesen Regelungen zwar ökonomische Überlegungen stehen; diese spiegeln aber nicht notwendigerweise den Ausgleichsmechanismus des Konkurrenzmarktes wider: Einkommensprofile sind vielmehr Ausdruck der im Wirtschaftsleben stabil organisierten Ungleichheit. Das zeigt sich an der Gegenüberstellung zweier kontrastierender Berufslaufbahnen und Einkommensprofile: dem »Hilfsarbeiter« und dem »Beamten«.

Flache Einkommensprofile. Auch in einer entwickelten Industriegesellschaft stellen viele Tätigkeitsbereiche bloß geringe Ansprüche an die spezifische Leistungsfähigkeit einer Arbeitskraft. Für viele Hilfsarbeiten reicht körperliche Gesundheit und eine kurze Anlernzeit aus. In solchen Tätigkeitsbereichen arbeiten vor allem Personen, die wenig Ausbildung und geringe Mobilität besitzen. Die Tätigkeit selbst ist mäßig entlohnt und mit geringem Ansehen verbunden. Der Arbeitsplatz bietet wenig Möglichkeiten, zusätzliche Qualifikationen zu erwerben. Unternehmen sehen auch kaum Aufstiegsmöglichkeiten von solchen Positionen vor. Das läge nicht im Unternehmensinteresse. Unqualifizierte Arbeitskräfte werden je nach Bedarf aufgenommen oder entlassen. Es besteht kein Grund, Hilfsarbeiter durch ein ausgeklügeltes Aufstiegsschema eng an das Unternehmen zu binden.

Die geringen Qualifikations- und Aufstiegchancen schränken den ökonomischen Ertrag der Berufsausübung für einfache Hilfstätigkeiten meist auf die laufende Entlohnung ein. Hilfsarbeiter haben daher jeden Grund, das Unternehmen zu wechseln, wenn sie erwarten, an einem anderen Arbeitsplatz mehr zu verdienen. Allerdings ist auch die neue Tätigkeit wieder Hilfsarbeit. Denn im alten Tätigkeitsbereich konnten keine besonders anerkannten Fähigkeiten erworben werden. So verläuft das Arbeitsleben als eine Folge unqualifizierter Tätigkeitsbereiche. Das spiegelt sich in einem flachen und niedrigen Einkommensprofil wider.

Das Einkommensprofil des Hilfsarbeiters ist nicht vor allem Ausdruck seiner freien Investitionsentscheidungen, die er als Fünfzehnjähriger zu treffen gehabt hätte. Die verabsäumte formale Qualifikation weist eher auf die Unerfahrenheit der Eltern, ökonomische Beschränkung oder mangelnde Ausbildungsmöglichkeiten hin. Indes, das Verabsäumte kann kaum wieder wettgemacht werden. Wer sich längere Zeit im Arbeitsmarkt für Hilfstätigkeiten aufgehalten hat, der findet nur schwer wieder heraus. Die Bewerbung um aufstiegsträchtige Posten scheitert meist am Fehlen formaler Qualifikationen. Solche Qualifikationen sind auch kaum mehr nachzuholen, wenn erst einmal eine Familie ernährt werden muß. Der Hilfsarbeiter wird zum Gefangenen seines Arbeitsmarktes.

Geplanter Aufstieg. Für einen Beamten machen sich Loyalität und Leistungswille bezahlt. Das staatliche Verwaltungsschema sieht für erfolgreiche Beamte raschere Vorrückung und bessere Aufstiegchancen vor. Der leistungsfähige Beamte darf damit rechnen, in freiwerdende Posten übergeordneter Tätigkeitsbereiche aufzurücken. Diese Beförderungschancen sind nicht zufällig oder willkürlich. Sie sind Teil eines Systems vollständiger Berufslaufbahnen, das der öffentliche Dienst (oder auch Großunternehmen) geschaffen haben. Vom Eintritt in das Berufs-

leben bis zur Pensionierung stehen dem Beamten mehrere vorgezeichnete Karrieren offen. Damit soll eine feste Loyalität des Beamten zur öffentlichen Hand geschaffen werden. Zugleich erlaubt das System des internen Aufstieges die potentiellen Bewerber für Führungsaufgaben jahrelang auf ihre Eignung hin zu prüfen. Die Regeln dieser oft nur informellen Kontrolle sind dem Beamten bekannt; er kann seine Laufbahn planen. Auf diese Weise ergänzen zwei Faktoren einander: die Absicht der öffentlichen Hand, loyale und verlässliche Beamte zu besitzen, und der Wunsch des Einzelnen, einen stetigen Aufstieg in der sozialen und ökonomischen Hierarchie vor sich zu sehen. Das Gehaltsschema des öffentlichen Dienstes verspricht tatsächlich einen solchen Aufstieg.

Im »Hilfsarbeiter« und im »Beamten« sind zwei extreme Berufslaufbahnen verwirklicht. Der Hilfsarbeiter verrichtet dieselbe Tätigkeit bei wechselnden Arbeitgebern. Eine gute Erfüllung seiner Aufgaben oder die positive Identifikation mit seiner Arbeit verbessert seine ökonomische Lage kaum. Ein Leben lang im gleichen Arbeitsmarkt, verläuft sein Einkommensprofil stets im unteren Bereich der Einkommenspyramide. Der Beamte im Verwaltungsdienst rückt dagegen immer wieder vor. Bei gleichem Arbeitgeber erlebt er zumindest einen durch das Laufbahnschema vorgezeichneten Mindestaufstieg. (Im gehobenen Verwaltungsdienst ist dieser Mindestaufstieg recht beachtlich.)

Arbeitsmarktsegmente. Diese beiden Berufslaufbahnen zeigen exemplarisch, welchen Einfluß die verschiedenen Organisationsmuster auf die Form typischer Einkommensprofile nehmen. Dieser Einfluß beruht nicht auf willkürlichen Entscheidungen von Personalchefs, sondern auf einer systematischen Segmentierung des Arbeitsangebots. Die Erfahrung zeigt, daß kein einheitlicher gesamtwirtschaftlicher Arbeitsmarkt besteht. Das Arbeitsangebot zerfällt vielmehr in viele kleine einzelne Arbeitsmärkte. Jeder dieser Arbeitsmärkte hat seine eigenen Zutrittsbedingungen. Meist muß ein Bewerber eine bestimmte formale Ausbildung und die erfolgreiche Behauptung auf anderen Arbeitsmärkten nachweisen. Solche Anforderungen mögen von einer abgeschlossenen Hauptschulbildung bis zu einer genau festgelegten Folge von Dienstjahren in bestimmten Verwaltungsstellen reichen. Wer die Anforderungen nicht erfüllt, der wird erst gar nicht in das Arbeitsangebot einbezogen. Indes, vieles an den Eintrittsbedingungen in einen spezifischen Arbeitsmarkt steht mit dem eigentlichen Tätigkeitsbereich nur in einem losen Zusammenhang. Das ist etwa bei den organisationsinternen Arbeitsmärkten offensichtlich.

Solche *internen Arbeitsmärkte* entstehen durch die zuweilen ausdrücklich in Betriebsvereinbarungen vorgesehene Regelung, bestimmte Tätigkeitsfelder nur durch Bewerber zu besetzen, die bereits im Unternehmen arbeiten. Der Ausschluß von organisationsfremden Bewerbern wird nicht von der Annahme abgeleitet, nur die Unternehmensmitglieder wüßten den zu vergebenden Posten am besten auszufüllen. Die interne Postenvergabe ist aus der Sicht der Unternehmung vielmehr Teil einer langfristigen Unternehmensstrategie: Arbeitnehmer werden durch ein System des internen Aufstieges zu Unternehmensloyalität und vermehrter Anstrengung motiviert. Nicht die Auswahl des besten Bewerbers für ein

bestimmtes Tätigkeitsfeld, sondern die Auswirkung der Rekrutierungspraxis auf die gesamte Arbeitsweise des Unternehmens steht bei der Abgrenzung eines internen Arbeitsmarktes im Vordergrund.

Karrierelose Arbeitsmärkte. Die Segmentierung des Arbeitsmarktes kann sowohl für das Einzelunternehmen wie für die Funktion des gesamten Wirtschaftssystems durchaus ökonomisch erwünscht sein. Das gilt nicht nur für die Abschirmung genau strukturierter interner Arbeitsmärkte. Auch der ungegliederte Arbeitsmarkt für Hilfstätigkeiten erfüllt eine wichtige Funktion für die Unternehmungen. Die Normierung von Hilfstätigkeiten als »karrierelos« hemmt den Abgang von Arbeitskräften aus diesem Arbeitsbereich. Da die Ausübung von Hilfstätigkeiten nicht als Qualifikation für den Zutritt in chancenreichere Arbeitsmärkte gilt, ist der Hilfsarbeiter gezwungen, sein Leben lang niedrig entlohnte unattraktive Arbeit zu verrichten. Würden alle Unternehmen gesicherte Aufstiegsmöglichkeiten für Hilfsarbeiter schaffen, so würde das Arbeitsangebot auf diesem Markt knapp. Mangelnde Mobilität und unzureichende formale Ausbildung reichten dann nicht mehr aus, um Personen zu zwingen, ihre Leistungen auf dem Arbeitsmarkt für Hilfstätigkeiten anzubieten. Das hätte einen Umsturz in der Entlohnungshierarchie zur Folge. Ein solcher Umsturz wird durch die Segmentierung des Arbeitsmarktes verhindert.

Sozialökonomie der Ungleichheit. Die Segmentierung des Arbeitsmarktes ist Teil der marktwirtschaftlichen Lösung des folgenden Koordinationsproblems: Einerseits beeinflussen die Marktkräfte von Angebot und Nachfrage den Lohn für bestimmte Tätigkeitsfelder; andererseits erfordert die bestehende Arbeitsorganisation eine hierarchische Lohnstruktur. Soll der »Marktlohn« in die bestehende Lohnhierarchie der Einzelunternehmen passen, so müssen Angebot und Nachfrage entsprechend geregelt werden. Das erfolgt durch vielzählige soziale und ökonomische Bestimmungsgrößen. Solche Faktoren lassen sich nicht auf einen einfachen Nenner bringen; zu ihnen zählt die Immobilität weiblicher Arbeitskräfte in einer ländlichen, arbeitsplatzarmen Region ebenso wie das Erziehungsmilieu von Arztfamilien, deren Kinder stets einen hohen Anteil unter den Medizinstudenten ausmachen.

Uneinheitliche Modelle. Den Modellen des strukturierten Arbeitsmarktes mangelt es an einem einheitlichen theoretischen Ansatz. Dieser Einwand — ihn machen vor allem Vertreter der Humankapitaltheorie geltend — ist nicht unberechtigt. Die Modelle des strukturierten Arbeitsmarktes enthalten zu viele Elemente der institutionellen Wirklichkeit, als daß ein einfaches mikroökonomisches Entscheidungskalkül zur Erklärung ausreichen könnte. Die Organisationsmuster des modernen Wirtschaftslebens folgen nicht einer geradlinigen Logik rationaler Wahl auf vollkommenen Konkurrenzmärkten.

Der Verzicht auf eine nach einheitlichem Muster zugeschnittene Mikroanalyse von Einkommensprofilen ist allerdings weder mit einem Verzicht auf Mikroanalyse überhaupt, noch mit einer Vernachlässigung der ökonomischen Marktkräfte gleichzusetzen. Im Gegenteil, die Theorien des strukturierten Arbeitsmarktes gehen gerade von den Regeln des Arbeitsangebotes und der Arbeitsnachfrage auf der Ebene einzelner Unter-

nehmungen und Arbeitskräfte aus. Nur behaupten die Strukturmodelle, daß der Arbeitsmarkt inhomogen ist. Ursache der Inhomogenität ist die Segmentierung des Arbeitsmarktes, die sich dem Druck des Konkurrenzmechanismus gewachsen erweist. Die vielfältigen Interessen an der Erhaltung von Barrieren innerhalb des Arbeitsmarktes sind stärker als der kurzfristige kompetitive Effizienzdruck. Die Existenz von Arbeitsmarktbarrieren und die außerökonomischen Elemente der Berufswahl lassen beträchtliche und stabile Differentiale im gesamten Lebens-einkommen zwischen Berufsgruppen entstehen. Die verschiedenen Einkommensprofile spiegeln daher nicht vor allem den Ausgleich von Aufwand und Ertrag für unterschiedliche Bildungsinvestitionen wider (wie die Theorien des Humankapitals behaupten). Die Einkommensprofile entsprechen vielmehr den unterschiedlichen arbeitsorganisatorischen Regelungen der verschiedenen Tätigkeitsbereiche einer entwickelten Wirtschaft.

Interpretationsansatz für die Empirie. Die Theorien des strukturierten Arbeitsmarktes geben ein zur Humankapitaltheorie kontrastierendes Erklärungsschema. Die empirischen Fakten bleiben indes gleich. Nur in der Deutung der Fakten weichen beide Theoriegruppen voneinander ab. Die folgenden österreichischen Daten sind weder zu einer Bestätigung noch zu einer Widerlegung einer der beiden Theorien geeignet. Vielmehr dienen die Humankapital- und die Strukturtheorien als alternative Interpretationsmöglichkeiten für die Bestimmungsgrößen der österreichischen Einkommensprofile.

III. Verteilung von Einkommenschancen

Die folgenden Befunde zu typischen Einkommensprofilen österreichischer Erwerbstätiger beruhen auf einer Erhebung des Statistischen Zentralamtes, dem Mikrozensus 1971/2.⁵ Der Mikrozensus 1971/2 gliedert die österreichischen unselbständig Erwerbstätigen nach fünf Einkommensklassen. Als Koordinatensystem geben die fünf Einkommensklassen vor allem Auskunft über die relative Lage des einzelnen Einkommens innerhalb der gesamtwirtschaftlichen Einkommenspyramide. Die absoluten Werte der Klassengrenzen 2.000 Schilling, 4.000 Schilling, 6.000 Schilling, 8.000 Schilling vermitteln eine grobe Vorstellung von dem absoluten Niveau der österreichischen Einkommenspyramide Anfang der siebziger Jahre. In Zeiten beachtlicher Inflationsraten verlieren die absoluten Werte indes rasch an Informationswert. Die Aussagekraft der relativen Verteilung von Löhnen und Gehältern innerhalb der fünf Klassen bleibt dagegen erhalten: Es ändert sich zwar die Nominalentlohnung, kaum aber die Verteilung der relativen Einkommen. Der folgende Unterabschnitt gibt einen Überblick über die Verteilung der Verdienstchancen verschiedener Gruppen österreichischer Unselbständiger innerhalb des Koordinatensystems der fünf Einkommensklassen des Mikrozensus.

1. Querschnittsverteilung

Die Daten des Mikrozensus zeigen eine typische Verteilung von Einkommenschancen unter den österreichischen Erwerbstätigen auf.

Unterste Einkommensklasse. In der untersten Einkommensklasse des Mikrozensus (bis 2.000 Schilling) befinden sich rund 15 Prozent der Erwerbstätigen. Die Hälfte davon ist *jünger als 20 Jahre*. Gleichzeitig liegen rund 60 Prozent der Unter-Zwanzigjährigen und 96 Prozent der Lehrlinge in der niedrigsten Einkommensklasse. In den *anderen Altersgruppen* schwankt der Anteil der Personen in der untersten Klasse zwischen 7 und 10 Prozent. Die Altersverteilung in der untersten Einkommensklasse ist ebenfalls recht gleichmäßig, wenn erst einmal das Alter von zwanzig überschritten ist.

Für die soziale Verteilung in der Klasse bis 2.000 Schilling läßt sich eine derartige Konstanz nicht aufweisen: Während nur 9 Prozent der *Männer* in diese Klasse fallen, verdient mehr als ein Viertel aller *Frauen* weniger als 2.000 Schilling. Auch zwischen *Arbeitern* und *Angestellten* zeigen sich deutliche Unterschiede in der Zugehörigkeit zur Klasse bis 2.000 Schilling: Arbeiter 13 Prozent, Angestellte 6 Prozent.

Innerhalb einer der beiden sozialrechtlichen Kategorien — Arbeiter oder Angestellte — bestehen auffällige Differenzen in der Zugehörigkeit zur niedrigsten Einkommensklasse: *Hilfsarbeiter*: 25 Prozent; *angelernte Arbeiter*: 15 Prozent; *Facharbeiter*: 14 Prozent. (Der geringe Unterschied zwischen angelernten Arbeitern und Facharbeitern ist vor allem auf den hohen Lehrlingsanteil unter den Facharbeitern zurückzuführen. Drei Viertel der Facharbeiter in der Klasse bis 2.000 Schilling sind unter 20 Jahre alt; bei den angelernten Arbeitern ist nur ein Drittel der Niedrigverdiener unter 20 Jahre alt.) Bei den Angestellten zeigt sich folgendes Bild der Zugehörigkeit zur niedrigsten Einkommensklasse: *Hilfstätigkeit*: 15 Prozent (davon jünger als zwanzig Jahre: 30 Prozent); *einfache Tätigkeit*: 12 Prozent (davon jünger als zwanzig Jahre: 66 Prozent); *mittlere Tätigkeit*: 3 Prozent (davon jünger als zwanzig Jahre: 30 Prozent).

Rund um den Median. Im Mikrozensus haben 36 Prozent der erfaßten Personen ein Einkommen von über 4.000 Schilling angegeben. Von den *weiblichen Erwerbstätigen* verdienen allerdings drei Viertel weniger als 4.000 Schilling. Auch für die *Arbeiter* entspricht ein Einkommen von 4.000 Schilling ungefähr dem 3. Quartil, während die *Angestellten* bei 4.000 Schilling ihren Median besitzen. Unter den Beamten verdienen bloß 30 Prozent weniger als 4.000 Schilling.

Innerhalb einzelner sozialrechtlicher Kategorien zeigt sich folgendes Bild. Weniger als 4.000 Schilling verdienen: 90 Prozent der *Hilfsarbeiter*; 78 Prozent der *angelernten Arbeiter*; 66 Prozent der *Facharbeiter*. Bei den Angestellten: *einfache Tätigkeit*: 72 Prozent; *mittlere Tätigkeit*: 40 Prozent; *leitende Tätigkeit*: 8 Prozent.

Ein kontrastreiches Ergebnis ruft die Gegenüberstellung der Unselbstständigen nach dem Grad der *höchsten abgeschlossenen Schulbildung* hervor. Arbeiter, die nur über eine abgeschlossene *Volksschulbildung* verfügen, verdienen zu 80 Prozent weniger als 4.000 Schilling. Dieser Anteil nimmt bei den *Hauptschulabsolventen* um rund 10 Prozentpunkte ab: 68 Prozent verdienen weniger als 4.000 Schilling. Von den Absolventen einer *mittleren Fachschule* verdienen 53 Prozent weniger als 4.000 Schilling. Dieser Anteil sinkt bei *Maturanten* auf 33 Prozent, bei den

Akademikern auf 10 Prozent. Diese Unterschiede enthalten einen Hinweis auf den Einfluß der Schulbildung auf die Einkommenschancen im Erwerbsleben.

Um das Bild abzurunden, seien noch einige Daten zu den *Spitzeneinkommen* erwähnt. Unter Spitzeneinkommen werden alle Einkommen über 8.000 Schilling verstanden. Darunter fallen nur etwas mehr als 4 Prozent der Gesamtpopulation. Von den weiblichen Erwerbstätigen erreicht nur ein halbes Prozent dieses Einkommensniveau; bei den Männern sind es rund 5 Prozent, bei den Beamten immerhin mehr als 8 Prozent.

Diese Zahlen geben eine grobe Vorstellung von der Verteilung der Gesamtpopulation auf die verschiedenen Einkommensklassen. Damit ist aber nur die *Querschnittsverteilung* erfaßt. Einem *dynamischen* Aspekt, der Verteilung von Einkommenschancen über den Lebenszyklus, ist der nächste Abschnitt gewidmet.

2. Einkommensprofile I: Beruf

Das monatliche Nettoeinkommen von 4.000 Schilling trennt im Mikrozensus die oberen 36 Prozent von den unteren 64 Prozent der Einkommen. Die 4.000-Schilling-Linie entspricht damit ungefähr dem 6. Dezil der Gesamtpopulation und dient im folgenden als Referenzeinkommen für die Beurteilung der relativen Lage der verschiedenen Einkommensbezieher.

In der *gesamten Population* überschreiten vor allem im Alter zwischen 16 und 30 Jahren viele Einkommensbezieher das Referenzeinkommen. Liegt der Anteil der oberen Einkommen in der Altersgruppe 16 bis 20 Jahre noch bei 3 Prozent, so steigt er zwischen 21 und 25 Jahren auf 17 Prozent und erreicht für die 26- bis 30jährigen 40 Prozent. Damit ist der Gesamtdurchschnitt erreicht. Auf diesem Niveau verbleibt der Anteil der oberen Einkommen bis zur Altersgruppe 61 bis 65 Jahre. Für die Jahre 26 bis 40 schwankt der Anteil zwischen 40 und 45 Prozent; für die Jahre 41 bis 65 zwischen 45 und 55 Prozent.

Sozialrechtliche Kategorien. Bei der Aufgliederung nach verschiedenen Berufsgruppen löst sich das Bild relativer Konstanz im Altersbereich 26 bis 40 Jahre auf. Das zeigt eine Gegenüberstellung der sozialrechtlichen Kategorien: Arbeiter, Angestellte und Beamte. Von den Arbeitern erreichen nur 24 Prozent, von den Angestellten 47 Prozent, von den Beamten 70 Prozent ein Einkommen von über 4.000 Schilling. Zusätzlich zu den durchschnittlichen Einkommensunterschieden bestehen deutliche Differenzen im Profilverlauf.

Unter den *Arbeitern* überschreiten nur in der Altersgruppe 20 bis 30 Jahre eine beachtliche Anzahl von Personen die 4.000-Schilling-Grenze. In der Altersgruppe 30 bis 45 Jahre bleibt der Anteil der Einkommen konstant. Im Alter 45 bis 60 Jahre fallen dann wieder rund 10 Prozent der Arbeiter in ihrem Einkommen unter die 4.000-Schilling-Grenze. Dieses Gruppenprofil spiegelt vermutlich typische Einkommensprofile großer Gruppen von Arbeitern wider; zumindest wird diese Vermutung durch die Untersuchungen von Weissel⁶ über die Einkommensprofile Wiener Arbeiter nahegelegt.

Dem U-förmigen Einkommensprofil der Arbeiter steht der stetige Aufstieg des Einkommensprofil der *Beamten* gegenüber. Das Einkommensprofil der Beamten setzt relativ hoch an. Schon in der Altersgruppe 21 bis 25 Jahre gehören rund ein Fünftel der Beamten zur oberen Einkommenskategorie: Dieser Anteil steigt ständig an. In Dezilen ausgedrückt, zeigt sich der stetige Zuwachs höherer Einkommen besonders eindrucksvoll. Das Einkommen von 4.000 Schilling (es entspricht etwa dem 6. Dezil der Gesamtpopulation) ist innerhalb der Kategorie »Beamter« für die Altersgruppe 21 bis 25 Jahre das 8. Dezil, für die 26- bis 35jährigen das 5. Dezil, für die 50jährigen das 2. Dezil, für die Altersgruppe 61 bis 65 Jahre schließlich sogar nur mehr das 3. Perzentil. Der Grund für den stetigen Anteilszuwachs der oberen Einkommen liegt im Gehaltsschema des öffentlichen Dienstes begründet. Mit zunehmendem Dienstalter steigt das Einkommen an. Dadurch gelangen nach und nach fast alle Beamten über das 6. Dezil der Gesamtpopulation. Innerhalb der Beamtschaft bestehen trotzdem große Einkommensunterschiede. Denn das oberste Fünftel der Beamten fängt schon in jüngeren Jahren mit einem Gehalt an, der über der 4.000-Schilling-Grenze liegt, während das untere Fünftel dieses Einkommen erst zwischen 56 und 65 Jahren erreicht.

Übersicht 1
Einkommensprofile von Arbeitern, Angestellten und Beamten*

Altersgruppen	Anteil der Personen (in Prozent ihrer Altersgruppe) mit einem Einkommen von über 4.000 Schilling; gegliedert nach:			
	Arbeiter	Angestellte	Beamte	Gesamtpopulation ¹
16—20	4	5	— ²	3
21—25	16	19	21	17
26—30	32	46	51	40
31—35	32	56	54	44
36—40	34	54	62	44
41—45	29	61	76	48
46—50	24	60	75	46
51—55	20	54	83	49
56—60	20	67	82	47
61—65	13	71	97	53
Alle Altersgruppen ³	24	47	70	36

1 Durchschnitt aus Arbeitern, Angestellten, Beamten; gewichtet mit deren Anteil an der Population.

2 Absolute Besetzungszahl kleiner als zwei.

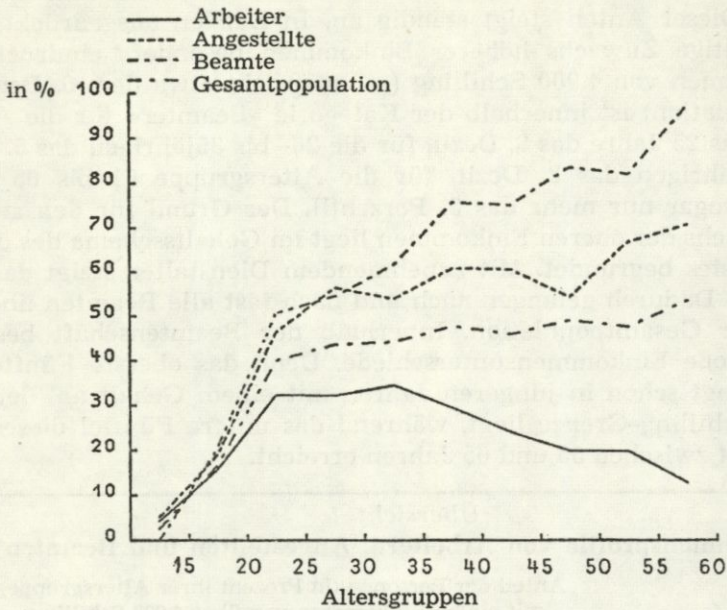
3 Gewichteter Durchschnitt über alle Altersgruppen.

* Anteil der Personen mit einem monatlichen Nettoeinkommen von über 4.000 Schilling (etwa 6. Dezil der Gesamtpopulation); bezogen auf die Zahl der Personen innerhalb einer Altersgruppe und Kategorie.

Quelle: Mikrozensus 1971/2 (EBEKU).

Abbildung 1

Einkommensprofile von Arbeitern, Angestellten und Beamten
Anteil der Personen mit einem Einkommen von über 4.000 Schilling



Quelle: Übersicht 1.

Die *Angestellten* liegen nicht nur im Durchschnittseinkommen zwischen *Arbeitern* und *Beamten*; auch ihr Einkommensprofil verläuft der Form nach zwischen den Einkommensprofilen von *Arbeitern* und *Beamten*; es ähnelt allerdings eher dem *Beamten*profil. Das zeigen Übersicht 1 und Abbildung 1, die eine genauere Auskunft über den Verlauf der Einkommensprofile für *Arbeiter*, *Angestellte*, *Beamte* und die *Gesamtpopulation* geben.

Stellung weiblicher Erwerbstätiger. Die Daten des Mikrozensus spiegeln die ungünstige Position der Frau im Berufsleben deutlich wider. Für alle drei sozialrechtlichen Kategorien liegt der Anteil der Frauen an den oberen Einkommen signifikant unter dem Durchschnitt der Gesamtpopulation. Optisch tritt das besonders bei den weiblichen *Arbeitern* hervor. Nur 2 Prozent der weiblichen *Arbeiter* überschreiten die 4.000-Schilling-Linie (gegenüber 34 Prozent der männlichen *Arbeiter*). Bezogen auf das Referenzeinkommen von 4.000 Schilling ist überhaupt kein Einkommensprofil der weiblichen *Arbeiter* sichtbar. Deren Einkommensprofil verläuft fast vollständig innerhalb der Klasse 2.000 bis 4.000 Schilling; es ist daher aus den Mikrozensusdaten nicht ersichtlich. Bei den weiblichen *Angestellten* und *Beamten* besteht ebenfalls ein beträchtlicher Niveauunterschied zu den männlichen Erwerbstätigen. Bei den *Angestellten* überschreitet nur eine von vier Frauen die 4.000-Schilling-Grenze, während es bei den Männern zwei von drei Erwerbstätigen sind. Auch

das Einkommensprofil der weiblichen Angestellten liegt deutlich unter dem Einkommensprofil der Gesamtpopulation. Die für Angestellte typische Abflachung des Einkommensprofils tritt in der Altersgruppe 31 bis 35 Jahre auf. In dieser Gruppe haben ungefähr 30 Prozent der weiblichen Angestellten die 4.000-Schilling-Linie überschritten. Übersicht 2 und Abbildung 2 geben einen Überblick über Einkommensprofile weiblicher Erwerbstätiger.

Übersicht 2
Sozialrechtliche Stellung und Einkommensprofil: Frauen*

Altersgruppen	Anteil der weiblichen Erwerbstätigen (in Prozent ihrer Altersgruppe) mit einem Einkommen von über 4.000 Schilling; gegliedert nach:		
	Arbeiter	Angestellte	Beamte
21—25	4	10	31
26—30	1	16	47
31—35	3	31	64
36—40	3	20	54
41—45	2	31	67
46—50	1	34	68
51—55	1	33	88
56—60	1	33	71
Alle Altersgruppen ¹	2	23	63

¹ Gewichteter Durchschnitt über alle Altersgruppen, einschließlich 16—20 und 61—65.

* Anteil der weiblichen Erwerbstätigen mit einem monatlichen Nettoeinkommen von über 4.000 Schilling (etwa 6. Dezil der Gesamtpopulation); bezogen auf die Zahl weiblicher Erwerbstätiger innerhalb einer Altersgruppe und sozialrechtlichen Kategorie.

Quelle: Mikrozensus 1971/2 (EBEКУ).

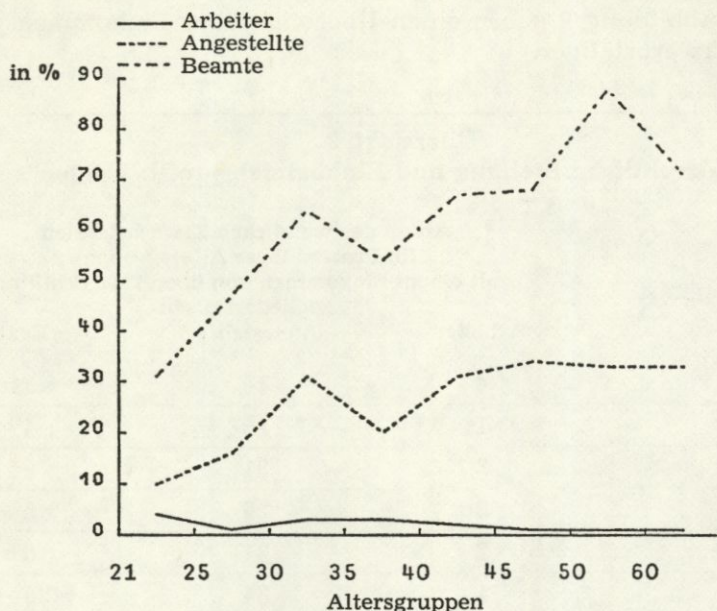
Hohe Einkommen. Die Wahl des 6. Dezils als Referenzeinkommen läßt die Einkommensprofile im oberen Bereich unberücksichtigt. Deshalb soll exemplarisch für zwei Angestelltengruppen die 8.000-Schilling-Linie als Referenzpunkt gewählt werden. Dieses Einkommen entspricht dem 96. Perzentil der Gesamtpopulation: Nur 4 Prozent der Unselbständigen liegen in der Einkommensklasse 8.000 Schilling und mehr.

Unter den besonders qualifizierten und unter den leitenden Angestellten überschreitet ein ansehnlicher Teil die 8.000-Schilling-Linie. Der 96. Perzentil der Gesamtpopulation entspricht für die *leitenden Angestellten* bloß dem 6. Dezil. Auch auf diesem hohen Niveau zeigt sich das

Abbildung 2

Einkommensprofile: Frauen

Anteil der weiblichen Erwerbstätigen
mit einem Einkommen von über 4.000 Schilling



Quelle: Übersicht 2.

vertraute Angestelltenprofil: Mit der Altersgruppe 41 bis 45 Jahre hat nicht ganz die Hälfte der leitenden Angestellten die 8.000-Schilling-Linie überschritten. Bei diesem Anteil bleibt es dann bis zur Pensionierung.

3. Einkommensprofile II: Schulbildung

Die Theorien des strukturierten Arbeitsmarktes sowie das Humankapitalmodell schreiben der formalen Ausbildung einen großen Einfluß auf den Verlauf des Einkommensprofils zu. Die Humankapitaltheorie sieht in der Schulbildung die Grundinvestition in die Leistungsfähigkeit des einzelnen Arbeitnehmers. Die Strukturtheorien fassen den formalen Schulabschluß als ein Zutrittszertifikat für bestimmte Arbeitsmärkte auf. Der formale Schulabschluß bestimmt die Bandbreite normaler Berufslaufbahnen. Damit ist auch die relative Lage der Einkommensprofile verbunden. So erreicht etwa nur ein Drittel der Hauptschulabsolventen den oberen Einkommensbereich, während es bei den Maturanten immerhin zwei Drittel sind.

Am tiefsten liegt das Einkommensprofil der Erwerbstätigen, deren höchster Schulabschluß die *Volksschule* bildet. Nur rund ein Fünftel von ihnen erreicht die obere Einkommensklasse. Der Form nach gleicht dieses Einkommensprofil dem Profil für Arbeiter.

Übersicht 3
Einfluß der Schulbildung auf das Einkommensprofil*

Altersgruppen	Anteil der Personen (in ihrer Altersgruppe) in Prozent mit einem Einkommen von über 4.000 Schilling Höchste abgeschlossene Schulbildung			
	Volks- schule	Haupt- schule	Berufsbildende Allgemeine mittlere Schule	Höhere Schule
16—20	2	2	3	— ¹
21—25	8	19	18	24
26—30	25	40	42	48
31—35	24	42	47	83
36—40	25	45	63	86
41—45	30	42	58	86
46—50	27	42	56	61
51—55	23	36	66	80
56—60	21	49	66	92
61—65	20	41	81	91
Alle Altersgruppen ²	21	32	47	67

1 Absolute Besetzungszahl des Feldes kleiner als zwei.

2 Gewichteter Durchschnitt über alle Altersgruppen.

* Anteil der Personen mit einem monatlichen Nettoeinkommen von über 4.000 Schilling (etwa 6. Dezil der Gesamtpopulation); bezogen auf die Zahl der Personen innerhalb einer Altersgruppe und Bildungskategorie.

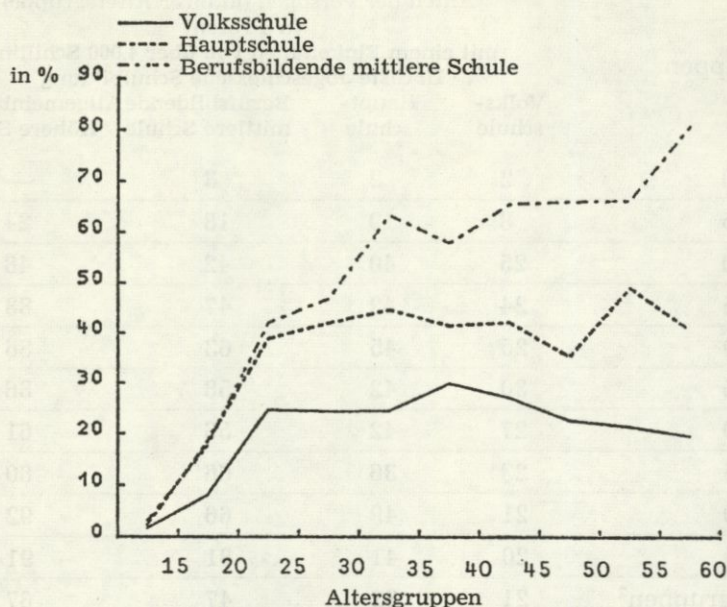
Quelle: Mikrozensus 1971/2, 1972/3 (EBEKU).

Bei den *Hauptschulabsolventen* besteht eine größere Vielfalt an Berufslaufbahnen. Das Einkommensprofil dieser Gruppe entsteht daher aus der Überlagerung recht unterschiedlicher Profilverläufe. Ab der Altersgruppe 26 bis 30 Jahre verläuft das Profil ungefähr an der 40-Prozent-Marke; es ist dem Einkommensprofil der Gesamtpopulation nicht unähnlich, wenn auch insgesamt etwas tiefer liegend. Der Abschluß einer *Allgemeinbildenden Höheren Schule* verschafft den Zutritt zu höher bezahlten Berufspositionen. Das Einkommensprofil der Maturanten zeigt eine Verquickung der Einkommensprofile von Angestellten und Beamten. Für die mittleren Altersgruppen schwankt das Einkommensprofil um das 80-Prozent-Niveau. Erst unter den 56- bis 65jährigen steigt der Anteil der oberen Einkommen auf über 90 Prozent an. In Übersicht 3 und Abbildung 3 sind die Einkommensprofile der Erwerbstätigen mit unterschiedlichem Schulabschluß einander gegenübergestellt.

Abbildung 3

Schulbildung und Einkommensprofil

Anteil der Personen mit einem Einkommen von über 4.000 Schilling



Quelle: Übersicht 3.

Geschlechtsspezifische Ausbildungseffekte. Der Wert einer formalen Schulbildung ist nicht für alle Gruppen gleich hoch. Das zeigt eine Gegenüberstellung des Ausbildungseffekts bei Männern und Frauen. Mit bloßem Volksschulabschluß haben Frauen kaum eine Chance, die 4.000-Schilling-Grenze zu überschreiten. Das Einkommensprofil dieser Frauen verläuft noch innerhalb der Einkommensklasse 2.000 bis 4.000 Schilling. Es ist das Profil der Hilfsarbeiter, genauer: der weiblichen Hilfsarbeiter mit geringer Mobilität, in schlecht bezahlten Posten ohne Hoffnung auf Aufstieg. Bei gleichem formalen Bildungsstand erreicht bei den Männern etwas mehr als ein Viertel die obere Einkommensklasse. Das Einkommensprofil der Männer mit Volksschulabschluß spiegelt ihre typische Berufslaufbahn wider: Es ist das U-förmige Einkommensprofil der Arbeiter.

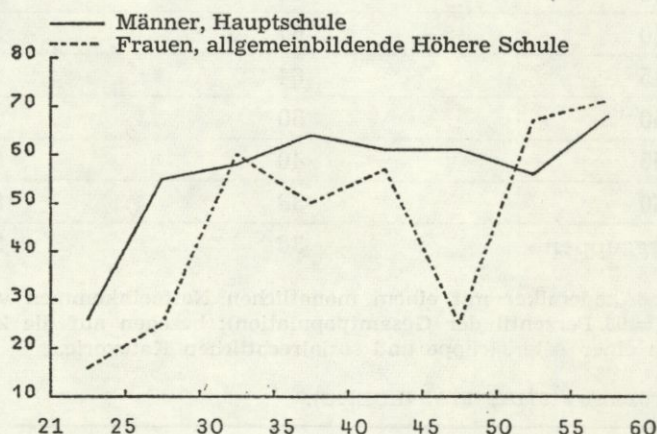
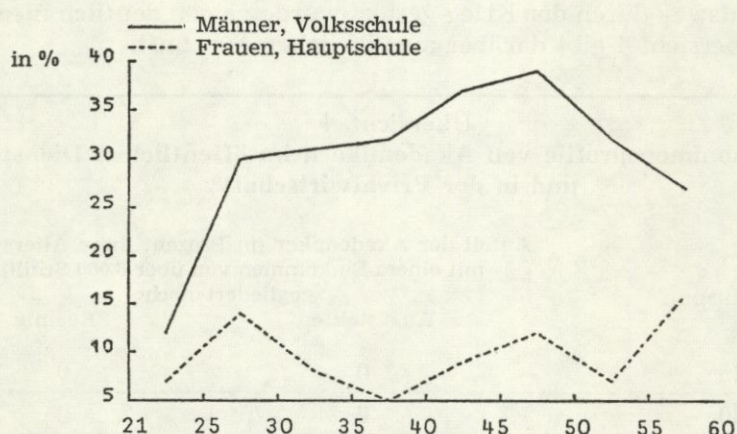
Der markante Unterschied zwischen Frauen und Männern zeigt sich auf jeder Bildungsstufe. Die Diskrepanz nimmt mit zunehmendem Bildungsgrad sogar noch zu. Der Anteil der Frauen mit Hauptschulabschluß im oberen Einkommensbereich liegt bei 8 Prozent, für männliche Erwerbstätige mit gleicher Schulbildung bei 47 Prozent. Dieser Unterschied hängt teils mit der höheren berufsspezifischen Ausbildung von männlichen Jugendlichen, teils mit den ungünstigen Arbeitsmarktverhältnissen für Frauen zusammen. Daß es nicht ausschließlich geschlechtsspezifische Unterschiede im Ausbildungsniveau sind, die Frauen auf einer so niedrigen Einkommensebene halten, zeigt der folgende Vergleich: Unter

den weiblichen Maturanten ist der Anteil hoher Einkommen *niedriger* als der entsprechende Anteil unter den männlichen Erwerbstätigen mit Hauptschulabschluß. Das sollte der Humankapitaltheorie — und den Sozialpolitikern — zu denken geben.

Abbildung 4

Diskriminierung der Frau

Anteil der weiblichen bzw. männlichen Erwerbstätigen mit einem Einkommen von über 4.000 Schilling¹



1 Gegliedert nach der höchsten abgeschlossenen Schulbildung.

Quelle: Mikrozensus 1971/2 (EBEKU).

Akademiker. Akademiker erreichen Berufspositionen, deren Einkommen im allgemeinen über dem 6. Dezil der Gesamtpopulation liegen. Um ausgeprägte Einkommensprofile für Akademiker zu gewinnen, muß die 8.000-Schilling-Linie als Referenzeinkommen gewählt werden. Auch

auf diesem hohen Einkommensniveau wiederholt sich das charakteristische Einkommensprofil der *Beamten*. Für die Altersgruppe 31 bis 35 Jahre entsprechen die 8.000 Schilling noch dem 3. Quartil. Für die Altersgruppe 41 bis 45 Jahre fällt bereits der Median knapp über die 8.000-Schilling-Linie, während unter den 56- bis 60jährigen bereits 88 Prozent zur Spitzengruppe vorgestoßen sind.

Bei den *Angestellten* zeigt sich kein so eindeutiges Einkommensprofil für Akademiker. Für diese Gruppe macht sich vermutlich ein Kohorteneffekt bemerkbar. Unter den 36- bis 45jährigen konnte 1971 ein besonders hoher Prozentsatz Spitzeneinkommen erzielen. Die älteren Jahrgänge, deren Berufsweg durch den Krieg gestört wurde, zeigen deutlich niedrigere Anteile. Übersicht 4 gibt darüber ausführlicher Auskunft.

Übersicht 4
Einkommensprofile von Akademikern im öffentlichen Dienst
und in der Privatwirtschaft*

Anteil der Akademiker (in Prozent ihrer Altersgruppe)
mit einem Einkommen von über 8.000 Schilling;
gegliedert nach:

Altersgruppen	Angestellte	Beamte
21—25	0	0
26—30	6	0
31—35	22	25
36—40	67	36
41—45	64	53
46—50	50	56
51—55	40	67
56—60	33	88
Alle Altersgruppen	36	52

* Anteil der Akademiker mit einem monatlichen Nettoeinkommen von über 8.000 Schilling (= 96. Perzentil der Gesamtpopulation); bezogen auf die Zahl der Akademiker in einer Altersgruppe und sozialrechtlichen Kategorie.

Quelle: Mikrozensus 1971/2, 1972/3 (EBEКУ).

IV. Zusammenfassung

1. Einkommensprofile dienen der Darstellung typischer Einkommensverläufe über den gesamten Lebenszyklus von unselbständig Erwerbstätigen. Form und Lage der Einkommensprofile lassen sich auf recht unterschiedliche Bestimmungsgrößen zurückführen. Die Theorien des Humankapitals leiten die spezifische Form von Einkommensprofilen nach dem Muster einer Ertragsfunktion ab. Das Einkommensprofil spiegelt die

Phasen des Aufbaues von Humankapital und seiner Abschreibung wider. Dem Humankapitalkonzept stehen die Strukturtheorien des Arbeitsmarktes gegenüber. Das Strukturmodell betont die Segmentierung des Arbeitsmarktes in viele Teilmärkte. Der Zutritt zu diesen einzelnen Teilmärkten wird durch gesetzliche Vorschriften, organisationsinterne Regelungen und anerkannte Praxis bestimmt. Dieses Netz von sozialen Normen legt typische Berufslaufbahnen und zugehörige Einkommensprofile fest.

2. Für Österreich lassen sich Einkommensprofile aus dem Mikrozensus des Österreichischen Statistischen Zentralamtes konstruieren. Der Mikrozensus ist eine vierteljährliche Befragung von rund 1,4 Prozent der österreichischen Haushalte zu sozialstatistischen Problemen. Die Verknüpfung zweier Mikrozensen (1971/2 und 1972/3) erlaubt es, Einkommensprofile nach verschiedenen Dimensionen zu gliedern; nach der sozialrechtlichen Stellung, dem Tätigkeitsbereich, der Branche, der Schulbildung oder dem Geschlecht. Die Einkommensprofile geben an, wieviel Prozent einer Altersgruppe das Referenzeinkommen von 4.000 Schilling (es entspricht etwa dem 6. Dezil der Gesamtpopulation) überschreiten.

3. Zwischen den Einkommensprofilen verschiedener Gruppen von Unselbständigen bestehen deutliche Unterschiede. Die Einkommensprofile von Arbeitern gleichen einem umgekehrten »U«. Auf Jahre des Aufstiegs und der Stagnation folgen Jahre der Einkommensminderung. Die Einkommensprofile der Angestellten flachen nach einer Periode des Aufstieges ab, während die Einkommensprofile der Beamten einen deutlichen Zuwachs in allen Altersgruppen aufweisen. Dieses Grundmuster der drei Profile zeigt sich in verschiedenen Tätigkeitsfeldern und Branchen immer wieder. Das steht mit einer These der Strukturtheorien im Einklang: Die arbeitsorganisatorische Regelung unterschiedlicher Tätigkeitsfelder prägt den Verlauf von Karrieren und Einkommensprofilen.

Die Zugangschancen zu bestimmten Tätigkeitsfeldern sind in hohem Maß vom formalen Schulabschluß abhängig. Das spiegelt sich deutlich in den Einkommensprofilen von Volksschul-, Hauptschul- und AHS-Absolventen wider. Die mit der formalen Schulbildung verbundene soziale Auswahl ist indes nicht vor allem auf die technisch notwendigen Ausbildungsqualifikationen bezogen. Das zeigt die Gegenüberstellung geschlechtsspezifischer Einkommensprofile für unterschiedliche Niveaus des Schulabschlusses. Weibliche Erwerbstätige sind meist auf Berufsfelder beschränkt, deren Einkommensprofile deutlich unter den Einkommensprofilen von Männern mit gleicher formaler Bildung liegen.

ANMERKUNGEN

- 1 Mit »Einkommen« sind im folgenden stets die Arbeitsverdienste von unselbständig Erwerbstätigen gemeint.
- 2 Die Vertreter der zwei führenden Forschungsansätze innerhalb der Humankapitaltheorie sind Gary S. Becker (*Human Capital*, 2. Auflage, New York 1975) und Jacob Mincer (*Schooling, Experience, and Earnings*, New York 1974).
- 3 Einen wohlwollenden Überblick über Einwände gegen die Humankapitaltheorie gibt: Mark Blaug, *The Empirical Status of Human Capital Theory*, in: »Journal of Economic Literature«, 14 (1976), S. 827—855.
- 4 Die Theorien des strukturierten Arbeitsmarktes reichen von detaillierten empirischen Studien bis zu mathematischen Modellen der Informationsverarbeitung. Eine weitverbreitete Form der Arbeitsmarktsegmentierung ist in Peter Doeringer/Michael Piore, *Internal Labour Markets and Manpower Analysis*, Lexington 1971, beschrieben. Den Konkurrenzmechanismus auf Arbeitsmärkten stellt Lester Thurow, *Generating Inequality*, New York 1975, modellhaft dar. Die Konsequenz sozialer Vorurteile für die Funktionsweise des Arbeitsmarktes analysieren George Akerlof, *The Economics of Caste and of the Rat Race, and other Woeful Tales*, in: »Quarterly Journal of Economics«, 90, 1975, S. 599—617, und Michael Spence, *Market Signalling*, Cambridge 1974, in einfachen mathematischen Modellen.
- 5 Eine genauere Beschreibung der Datenquelle und des Darstellungsverfahrens enthält der Anhang.
- 6 Erwin Weissel, *Lebensalter, Arbeitszeit und Lohn*, Wien 1969.

Anhang: Datenkörper und Darstellungsverfahren

1. Mikrozensus und EBKU

Die angeführten Befunde zu typischen Einkommensprofilen von österreichischen Erwerbstätigen beruhen auf Daten des Mikrozensus. Der Mikrozensus ist eine vierteljährliche Befragung des Österreichischen Statistischen Zentralamtes. Die Befragung erfaßt ungefähr 38.000 Wohnungen in 500 Gemeinden. Das entspricht einer Zufallsstichprobe von rund 1,4 Prozent aller österreichischen Wohnungen. (Eine genauere Darstellung des Mikrozensus gibt H. Lutz, *Theoretische Grundlagen des Mikrozensus*, Wien 1969.)

Verknüpfung von Mikrozensen

Für die Verteilungsforschung ergibt sich aus den bisherigen Befragungen des Mikrozensus die Möglichkeit, zwei thematische Schwerpunkte miteinander zu verknüpfen: das persönliche Nettoeinkommen von Unselbständigen (1971/2) und der Berufsweg von Unselbständigen (1972/3). Eine solche Verknüpfung konnte die vorliegende Studie einem sogenannten »Durchschnittsfile« entnehmen, das am Institut für Höhere Studien in Zusammenarbeit mit dem Österreichischen Statistischen Zentralamt von M. Hauser und H. Glasauer erstellt wurde. Dieses Durchschnittsfile trägt die Kurzbezeichnung EBKU.

Einkommensbegriff

Im Schwerpunkt »Einkommen« wurden die Haushaltsmitglieder gefragt: »Wie hoch ist Ihr regelmäßiges Einkommen, das Ihnen monatlich oder wöchentlich ausbezahlt wird (Nettoeinkommen ohne Nebeneinkünfte; 13. Monatsbezug nicht mitrechnen)?« Als Antwort konnte der Befragte sich in eine der fünf folgenden Einkommensgruppen einordnen: unter 2.000 Schilling, 2.000 bis unter 4.000 Schilling, 4.000 bis unter 6.000 Schilling, 6.000 bis unter 8.000 Schilling, 8.000 Schilling oder mehr. (Für Wochenlöhne betragen die Grenzen jeweils ein Viertel der angegebenen Werte.)

Informationsverlust

Die Verwendung des Datenkörpers EBKU birgt gewisse Nachteile. Die Durchschnittsbildung über zwei Mikrozensen, die fünf Quartale auseinanderliegen, führt zu einer erheblichen Verringerung der Stichprobengröße. EBKU enthält nur mehr rund 11.000 Personen, deren Antwort zur Konstruktion von Einkommensprofilen verwendet werden kann. Ein zweites Problem bildet die große Klassenbreite in der Einkommensgruppierung. Sie besitzt zwar den Vorteil, die Wahrscheinlichkeit systematischer Fehlangaben stark zu verringern; das ist allerdings um den Preis eines deutlichen Informationsverlustes erkauft. Rund die Hälfte der Befragten liegt in der Einkommensklasse zwischen 2.000 und 4.000 Schilling. Das bedeutet, daß die Hälfte der Stichprobenpopulation nach dem Merkmal »Einkommen« nicht differenziert werden kann. Dieses Ergebnis ist nicht verwunderlich, da die Klasse 2.000 bis 4.000 Schilling im Jahr 1971 im Mittelbereich lag und zwei Einkommen enthalten kann, deren größeres doppelt so hoch ist wie das niedrigere. Andererseits enthält die Klasse 8.000 Schilling und mehr bloß 3,5 Prozent der befragten Personen. Diese extreme Streuung in der Besetzungszahl der Einkommensklassen hat ein besonderes Konstruktionsverfahren für die Einkommensprofile erfordert (darauf geht der nächste Abschnitt noch näher ein).

Querschnittsdaten

Schließlich birgt der Mikrozensus noch eine grundlegende Schwierigkeit. Der Mikrozensus ist eine Querschnittsuntersuchung. Es kann daher nicht die Einkommensentwicklung einer einzelnen Person verfolgt werden. Die Einkommensprofile sind daher nicht der Durchschnitt aus individuellen Einkommensverläufen, sondern entstehen aus der Verknüpfung der Durchschnittseinkommen von Personen gleicher Charakteristik, aber verschiedenen Alters. Wäre jede Generation gleich, so ergäbe das kein besonderes Problem. Tatsächlich findet aber der dreißigjährige Facharbeiter von 1971 ganz andere Verhältnisse vor, als sie der heute 55jährige Facharbeiter 1946 vorgefunden hat. Solche Unterschiede beeinflussen den Verlauf von Einkommensprofilen, die aus Querschnittsdaten gewonnen werden. Diese Kohorten- und Generationseffekte sind bei der Dateninterpretation stets zu berücksichtigen.

Die kritische Beurteilung der Mikrozensusdaten soll kein falsches Bild hervorrufen. International gesehen leiden viele Datenkörper an ähnlichen Problemen. Zudem besitzen die Mikrozensusdaten einen Vorteil, der anderen — besser gegliederten und auf Längsschnitten beruhenden — Einkommensstudien mangelt: Die Mikrozensusdaten entstammen einer repräsentativen Stichprobe, in der bloß weniger als 10 Prozent der Befragten keine Antwort auf die Frage nach dem Einkommen gegeben haben. (*Statistische Nachrichten*, Nr. 26, 1971, S. 977—982.)

2. Konstruktion von Einkommensprofilen

Der Mikrozensus erfaßt den Verlauf von Einkommensprofilen an vier charakteristischen Punkten. Diese Punkte bilden die Grenzen der Einkommensklassifikation, die der Befragung der Unselbständigen zugrunde lagen: 2.000 Schilling, 4.000 Schilling, 6.000 Schilling und 8.000 Schilling. Nur bei Überschreiten einer dieser Einkommensgrenzen kann ein Aufstieg oder Abstieg im Einkommensverlauf einer Person erfaßt werden.

Anteilsverfahren

Für eine anschauliche Darstellung der Einkommensbewegungen über den gesamten Lebenszyklus eignet sich folgendes Verfahren:

● Aus den vier Einkommensgrenzen wird ein bestimmtes Einkommen ausgewählt, zum Beispiel 4.000 Schilling. Dieses Einkommen dient als Bezugsgröße — als Referenzeinkommen — für den Vergleich von Einkommensverläufen verschiedener Berufsgruppen.

● Der Einkommensverlauf einer bestimmten Berufsgruppe wird durch den Anteil der Personen dargestellt, die mehr als das Referenzeinkommen — zum Beispiel mehr als 4.000 Schilling — verdienen. Verändert sich dieser Anteil mit den verschiedenen Altersgruppen deutlich, so entsteht ein ausgeprägtes Einkommensprofil. Das Einkommensprofil einer bestimmten Berufskategorie gibt an, wie hoch in jeder Altersgruppe der Anteil von Personen ist, die mehr als das Referenzeinkommen verdienen.

Das skizzierte Darstellungsverfahren ist ein Kompromiß zwischen den Ansprüchen an die Konstruktion von Einkommensprofilen und dem Datenkörper des Mikrozensus: Die grobe Einkommensklassifikation des Mikrozensus schließt von vornherein aus, Einkommensprofile als Verlauf des durchschnittlichen Einkommens über die verschiedenen Altersgruppen darzustellen. Die Einkommensklassen sind viel zu breit, als daß eine Zentrierung aller Einkommen auf die Klassenmitte gerechtfertigt werden könnte. Das gilt insbesondere für die Klasse 2.000 bis 4.000 Schilling. In ihr liegt fast die Hälfte der gesamten Population. Anzunehmen, die Hälfte der Österreicher erzielen das gleiche Einkommen, würde wohl jede weitere Analyse unglaublich erscheinen lassen. Andererseits müßte zur Berechnung von Durchschnittseinkommen ein solches oder ähnliches Zentrierungsverfahren für die Individualeinkommen angewandt werden.

Interpretationsprobleme

Das dargestellte Anteilsverfahren bedarf keiner solchen zusätzlichen Annahmen über die genaue Lage der Einkommen innerhalb der Einkommensklassen. Das Anteilsverfahren zur Konstruktion der Einkommensprofile beschränkt sich ausschließlich auf tatsächlich erhobene Informationen. Diesem Vorteil steht der Nachteil einer schwierigeren Interpretation des Profilverlaufes gegenüber. Sind Einkommensprofile aus dem Durchschnittseinkommen der verschiedenen Altersgruppen konstruiert, so kann der Profilverlauf unmittelbar interpretiert werden: Form und Lage des Profils spiegeln die durchschnittliche Einkommensentwicklung über den Lebenszyklus einer bestimmten Beschäftigungskategorie wider. Eine so einfache Deutung des Profils ist bei der Verwendung des Anteilsverfahrens nicht möglich. Die Diskussion von Einkommensprofilen, die durch das Anteilsverfahren aus Querschnittsdaten berechnet wurden, muß immer zweierlei berücksichtigen:

1. Die Form des Einkommensprofils hängt wesentlich von der Wahl des Referenzeinkommens ab.
2. Der Verlauf des Einkommensprofils für eine bestimmte Gruppe von Unselbständigen muß nicht für das Einkommensprofil von Einzelpersonen repräsentativ sein.

Wolfgang Harich und die Hemmnisse des Wachstums*

Harich gehört zu den ganz wenigen sich am Kreml orientierenden Kommunisten, die sich ernsthaft mit den Thesen und Hypothesen der »Römer« auseinandergesetzt haben.¹ Harich selber war immer so etwas wie ein Außenseiter trotz allem Bemühen, auch wieder Anerkennung zu finden. Man wird sich vielleicht daran erinnern, daß schon vor über 20 Jahren der damals 32jährige Professor der Philosophie und Chefredakteur der »Deutschen Zeitschrift für Philosophie« eine politische Plattform erarbeitet hatte. In dieser bezog er sich ausdrücklich auf Karl Liebknecht: »Wir haben in Karl Liebknecht unser Vorbild, der 1914 und 1918 die Parteidisziplin brach, um die Partei zu retten.« Harich und seine Freunde wollten damals nicht mit dem Marxismus-Leninismus

brechen — »aber wir wollen ihn vom Stalinismus und vom Dogmatismus befreien und auf seine humanistischen und undogmatischen Gedankengänge zurückführen.«

»Wir wollen die Partei von innen her reformieren. Wir wollen auf den Positionen des Marxismus-Leninismus bleiben. Wir wollen aber weg vom Stalinismus. Daraus ergibt sich für die Theorie des Marxismus-Leninismus: Sie muß ergänzt und erweitert werden durch die Erkenntnisse Trotzki's und vor allen Dingen durch die Bucharins, sie muß ergänzt und erweitert werden durch die Erkenntnisse Rosa Luxemburgs und teilweise auch durch die Karl Kautskys. Ferner müssen wir das Wertvolle aus den Erkenntnissen Fritz Sternbergs und anderer sozialdemokratischer Theoretiker in die Theorie des Marxismus-Leninismus übernehmen. Wir müssen die jugoslawischen Erfahrungen und Erkenntnisse in die Theorie des Marxismus-Leninismus mit aufnehmen und das Neue aus den theoretischen Diskussionen in den Ländern Polen und China, wobei besonders der 8. Parteitag der Chinesischen KP von besonderer Bedeutung ist.«

Harich blieb aber nicht in der reinen Theorie. SPD und SED sollten zusammengehen, um ein wiedervereinigtes demokratisch-sozialistisches Deutschland zu schaffen. Die Chance einer sozialistischen Entwicklung in Europa sah Harich damals folgendermaßen: »Im Osten Europas sind Wirtschaftsstrukturen entstanden, die bei einer radikalen Reform und Überwindung ihrer Entartung geeignet sind, in den östlichen Ländern den Sozialismus eher zu verwirklichen, als dies in den westeuropäischen Ländern mit ihren überwiegend kapitalistischen Wirtschaftsstrukturen möglich sein wird. Eine radikal entstalinisierte östliche

* Vorabdruck aus: *Von Marx bis Kolkowski, Sozialismus oder Untergang in der Barbarei*. Europäische Verlagsanstalt, Köln/Frankfurt.

Wirtschaftsstruktur in der UdSSR und in den Volksdemokratien wird im Verlaufe der weiteren Entwicklung den kapitalistischen Westen allmählich beeinflussen. Gleichzeitig wird der Westen den Osten mit demokratischen und freiheitlichen Ideen und Auffassungen beeinflussen und den Osten zwingen, sein totalitäres und despotisches politisches System Schritt für Schritt abzubauen. In dieser wechselseitigen Beeinflussung und Durchdringung sehen wir die Verwirklichung einer echten Koexistenz, die dem Osten politische Freiheit und Demokratie und dem Westen Wirtschaftsstrukturen bringen wird, die er zumindest für seine Grundstoffindustrie übernehmen muß. Diesen Prozeß wollen wir in der DDR beschleunigen, um damit den Gegensatz Ost-West abzuschleifen und zu einem friedlichen Zusammenleben in Europa zu kommen.«²

Es gelang Harich nicht, seine Plattform an die Parteiführung »heranzutragen«. So sah er sich »gezwungen«, sie dem Sowjetbotschafter Puschkin zu überreichen. Unerwarteter Erfolg: »Wegen Bildung einer konspirativen staatsfeindlichen Gruppe« wurde Harich am 9. März 1957 zu zehn Jahren Zuchthaus verurteilt. Sieben Jahre davon mußte er auch tatsächlich absitzen. Dagegen hatte Karl Liebknecht 1916 »nur« vier Jahre und einen Monat Zuchthaus erhalten. Freilich, Liebknecht war auf seine Zuchthausstrafe stolz — er rief dem Anklagevertreter zu: »Kein General trug je eine Uniform mit so viel Ehre, wie ich den Zuchthauskittel tragen werde.« Harich hat dagegen von seiner Freiheitsstrafe nie viel gesprochen.

Was will aber Harich heute? Was kann er bewirken? Wenn Harich 1956/1957 ein »allumspannender Humanist« (Karl Liebknecht) war, so hat sich bei ihm mittlerweile ein Sinneswandel vollzogen. Heute scheint er ein Anhänger dessen zu sein, was er selber »die autoritären Strukturen unseres Systems« nennt, die »politische Omnipotenz« von deren »Obrigkeit«. Andern-

orts bekennt er sich zu »rigorosen Unterdrückungsmaßnahmen«, zu »despotischen« Eingriffen. Die Diktatur der Jakobiner sei die wahre Demokratie; Stalin, den größtenwahnsinnigen Massenmörder zahlloser Kommunisten, nennt er den »großen Stalin«. Zu Stalin, Breschnew und wohl auch Mao sagt er ja. Zu Soares, Sacharow oder Havemann nein, an deren Sache glaubt er nicht; ebensowenig wie an die von ihm so bezeichneten »Nostalgiker des sogenannten Prager Frühlings«, an Pluralismus und mehr Freiheit (vgl. S. 172, 206). Ist also demnach Harich ein Mann nach dem Herzen Breschnews und Honeckers? Doch wohl nicht so ganz — er befürwortet nämlich recht unverblümt das, was jene zwar praktizieren, zugleich aber unbedingt verbergen wollen: die Unterdrückung im Kommunismus. Nach Breschnew und Honecker soll sie niemand beim Namen nennen. Die Täuschung soll den Terror absichern, die Lüge die Gewalt verschleiern. Harich ist ein heller Kopf, zu klug und stolz, solchen Betrug einfach mitzumachen. Das spricht für ihn, setzt ihn aber unter Umständen Angriffen seiner Obrigkeit aus. Wenn er ähnlich wie früher Radek den Machthabern gute Ratschläge geben zu müssen glaubt, da er es eigentlich besser als sie weiß, mag er sie damit vor den Kopf stoßen — wünschen sich die Regenten ihre Gefolgschaft doch loyal, nicht aber zu intelligent. Harich hingegen hat kein Blatt vor den Mund genommen. Unverblümt schreibt er, mit welchen Mitteln nach seiner Ansicht die Kommunisten das Problem lösen sollten, das auf lange Sicht den Bestand der gesamten Menschheit gefährden könnte: die Umweltkrise.

Umweltfragen stehen im Mittelpunkt der sechs Gespräche, die er mit Freimut Duve geführt hat. Die Gesprächsthemen waren »Dialektischer Materialismus und Ökologie«, »Marx und Malthus«, der »Club of Rome im Urteil der Kommunisten«, der »Klassencharakter des Club of Rome«,

»Ökologische Krise und Klassenkampf« und »Kommunismus als Lösung«. Harichs Überlegungen münden schließlich in einem Brief über »Babeuf — und die Versorgung der Bedürfnisse«. Der DDR-Wissenschaftler erklärt, seit seiner Bekanntschaft mit Taylors Buch von 1970 — »Die biologische Zeitbombe« — und seit der Lektüre der Berichte an den Club of Rome lese er kaum noch etwas anderes als Literatur zu diesen Fragen. Harich gehört also zu den wenigen Kommunisten, die die Warnungen der Ökologen ernst nehmen, die sich Gedanken machen über die Gefahren der Umweltzerstörung und die Folgen ungehemmter Ausbeutung knapper Rohstoffe. Er geht ein auf die Warnungen vor Klimaverschlechterung und Bedrohung des Gleichgewichts zwischen Mensch und Natur. Vor allem aber betrachtet er die Überbevölkerung als ein ernstes Problem, dem sich auch Kommunisten stellen müssen. Sein Fazit:

»Überleben wird die Menschheit nur, wenn es ihr gelingt, die Bevölkerungslawine aufzuhalten, dem Wirtschaftswachstum Grenzen zu setzen, die Natur vor den schädlichen Nebenwirkungen der industriellen Produktion zu schützen, äußerst sparsam mit den natürlichen Ressourcen, besonders den nichtregenerierbaren Roh- und Brennstoffen, umzugehen, das soziale Gefälle zwischen Nord und Süd rigoros einzuebrennen und die allgemeine und vollständige Abrüstung herbeizuführen.« Harich folgt dabei solchen unorthodoxen Marxisten wie Simone Weil und Karl Liebknecht, dessen »Studien über die Bewegungsgesetze der gesellschaftlichen Entwicklung« er jedoch nicht erwähnt. Auch an zeitgenössischen Marxisten wie Enzensberger und Theodor Prager orientiert sich Harich. Die Beiträge von Prager und auch Ewald Nowotny in der Festschrift für Eduard März³ scheint er jedoch nicht zu kennen. Denn ganz im Gegensatz zu diesen beiden Autoren behauptet er sogar, schon bei Marx und Engels fänden sich Ansätze zu einer Kri-

tik des Wirtschaftswachstums (S. 16 f.). Richtig sieht er dabei, daß, anders als Lukács, Korsch oder die sogenannte Frankfurter Schule, Marx und Engels die Natur nicht einfach ausgeklammert haben; er übersieht aber doch den Optimismus, mit dem Marx und Engels annahmen, der Reichtum der Natur sei unbegrenzt und die Produktivität und Kreativität des Menschen könnten ins Unendliche gesteigert werden, sobald nur die gesellschaftlichen Schranken fallen würden.

Heute wissen wir, daß sich die Natur eher in negativer Richtung verändert. Heute müssen wir erkennen, daß der Mensch viel starrer als erwartet an seiner jahrtausendealten Destruktivität, Sterilität und Servilität festhält. Wir sagen »der Mensch«. Harich meint dem Problem näherzukommen, indem er sagt: »der Kapitalist« oder auch der »Kapitalismus«. Es ist seine Überzeugung, daß der Kapitalismus diese Probleme nicht lösen kann. Der Kommunismus hingegen als das zweite, höhere Stadium des Sozialismus werde sie lösen. Der »reale Sozialismus«, wie er nur von den Kommunisten vertreten werde und heute in den 14 »sozialistischen« Staaten herrsche, werde ohne Katastrophe in diesen höheren Kommunismus übergehen (S. 134 ff.).

So weit befindet sich Harich in Übereinstimmung mit der offiziellen Ideologie. Eigenwillig dagegen ist seine Vorstellung davon, wo der Kommunismus zuerst verwirklicht werden könnte und welche reale Gestalt er annehmen müßte. Halten wir hier inne, um zunächst den Gedankengang Harichs wiederzugeben, wie ihn Duve in seiner Einführung gut zusammenfaßt: »1. Es sei nicht mehr ausgemacht, daß die derzeitige kommunistisch-sozialistische Welt als erste den Übergang zum Kommunismus schaffe. Dies könne ebenso im Westen geschehen. Denn aus ökologischen Gründen sei dieser Übergang hier sehr viel dringender geboten. 2. Der bislang vorgestellte Kommunismus — allmähliches Absterben des Staates — müsse end-

lich als Utopie entlarvt werden. Die Endzeitbedingungen machten diesen — anarchistischen — Teil der kommunistischen Zukunftsgewißheit obsolet. Nunmehr gehe es um einen starken, hart durchgreifenden Zuteilungsstaat, der sich — wohl auf ewig — auf ein wachstumsloses ökonomisches Gleichgewicht im Interesse der Erhaltung der Biosphäre einpendeln werde.

3. Dieser asketische Verteilungsstaat sei einzig in der Lage — weltweit —, die drohenden ökologischen und Versorgungsgefahren zu bannen, in denen wir uns schon mittendrin befinden« (S. 8 ff.).

Harich greift hier auf Gracchus Babeuf zurück, der in der Französischen Revolution eine radikale Verschwörung zur Herstellung der allgemeinen Gleichheit propagierte. Aber die Konsequenz von Harichs Endzeitutopie ist gewiß der totale Polizeistaat globaler Versorgung, den er offenbar bejaht, ohne es zu sagen. Harich selber erklärt, inwiefern seine Position unabdingbar sei:

Erstens darf der Kommunismus »nicht in einer so nebelhaft fernen Zukunft angesiedelt werden, daß das Bekenntnis zu ihm, als der besten denkbaren Gesellschaftsordnung, rein platonisch wird, daß Aussagen über die Möglichkeit, ihn zu realisieren, sich in eine erbauliche Sonntagspredigt verwandeln und die Vorhut des Proletariats praktisch auf unabsehbare Zeit, noch für mehrere Generationen, bis ins nächste Jahrhundert hinein, den Sozialismus als das Nonplusultra des geschichtlich-gesellschaftlichen Fortschritts hinnimmt«.

Zweitens wird der Kommunismus »nicht die Überflußgesellschaft sein, die man sich unter ihm seit den vierziger Jahren des 19. Jahrhunderts — das heißt seit dem Ausgang der Babeuf'schen Phase der proletarisch-revolutionären Bewegung, ideengeschichtlich seit Cabet, Weitling und Marx — immer vorgestellt hat. Der Kommunismus wird daher auch nie ohne staatliche Autorität und kodifiziertes Recht

auskommen, wie dies die Klassiker des Marxismus-Leninismus, darin letztlich mit den Anarcho-Kommunisten übereinstimmend, angenommen haben«.

Drittens glaubt Harich, »daß alle kapitalistischen Industrieländer für die übergangslose Verwirklichung des Kommunismus reif sind und daß sie sie dringend brauchen«. Weiter führt er aus: »Das Vorhandensein mächtiger, in den Völkern und ihren Traditionen fest verwurzelter revolutionärer und reformistischer Arbeiterparteien sowohl in Westeuropa als auch in Japan macht es hochgradig wahrscheinlich, daß diese Gebiete schon in naher Zukunft kommunistisch sein werden.« Und: »Viertens bietet der Übergang der industrialisierten Regionen des Nordens zum Kommunismus die einzige Möglichkeit, zwischen ihnen und den Völkern der Dritten Welt Beziehungen der Vernunft, der Menschlichkeit, des endgültigen, gesicherten Friedens und einer für beide Teile vorteilhaften Zusammenarbeit herzustellen, zu der es keine Alternative gibt, keine jedenfalls, die nicht in unvorstellbare Katastrophen einmünden müßte.« (Vgl. S. 182 ff., 190 f.)

Deutlich sagt Harich, daß der Kommunismus den Sieg der proletarischen Weltrevolution voraussetzt. Daraus werde ein globales System zentral gesteuerter gegenseitiger Hilfe und Bedarfsdeckung hervorgehen, das, nach seiner Meinung »von Warenaustausch, Konkurrenz, Handelsbilanzen usw. befreit, einzig und allein am optimalen Nutzen aller orientiert sein wird«. Die Fabrikationsstätten wären ohne Ausnahme Volkseigentum — wenn Harich Volk sagt, meint er allerdings die gesamte Menschheit. Denn Volkseigentum bedeutet für ihn »nicht mehr nur Eigentum des bestimmten Volkes, das in dem betreffenden Land lebt, dessen Arbeiter und Ingenieure in seinen Fabriken tätig sind, sondern Eigentum der Menschheit überhaupt«.

Konkret stellt sich Harich das so vor: »Es gäbe den vom Weltwirt-

schaftsrat ausgearbeiteten Weltwirtschaftsplan mit seinen Kontingierungsaufträgen für . . . alle . . . Industrieprodukte, und für den einzelnen gäbe es Rationierungskarten, Bezugsscheine, damit basta.« Der Weltwirtschaftsplan, »basierend auf dem Menschheits-Kollektiveigentum an allen Produktionsmitteln des Planeten, mit seinen Kennziffern ausgerichtet auf »organisches Wachstum« à la Mesarović und Pestel, würde nach dem Grundsatz der Gleichheit jedem Individuum zuteilen, was es für ein menschenwürdiges Leben an Gebrauchswerten benötigt, nicht mehr, aber auch nicht weniger, in Indien wie in USA, überall« (S. 166 f.).

Eine grandiose Vision, in der Tat — aber in ihrer Einseitigkeit doch wohl unrealisierbar oder selbstzerstörerisch. Wie Harich richtig sieht, erschwert oder verhindert die individuelle Gewinnausrichtung der Kapitale die Verwirklichung langfristig-globaler Umweltmaßnahmen. Dagegen liegt nach Harich der Vorteil einer kollektivistischen Planwirtschaft gerade darin, daß sie umweltfreundliche Eingriffe ermöglicht. Nun mag in der Tat — abstrakt gesehen — ein System der Wirtschaftsplanung »besser geeignet sein, Fragen der Umweltqualität zu berücksichtigen«. Dem muß aber entgegengehalten werden: In der Wirklichkeit und auch bei Harich geht es doch um den Vergleich kapitalistischer und verstaatlichter Unternehmen. Die Manager und Experten, die einen Staatsbetrieb leiten, mögen weniger am Profit orientiert sein — viel spricht hingegen dafür, daß bei ihnen doch Erwägungen wie wirtschaftlicher Erfolg, Position und Prestige, Einfluß und Macht stärker sind als der Gedanke an das langfristige Wohl der gesamten Menschheit. Und was die den Gesamtplan bestimmenden Politiker und Bürokraten anlangt — deren vorherrschende Motive sind, so sieht man es in allen sogenannten »sozialistischen« Diktaturen, vor allem die Machterhaltung und Machtmaximierung. Und selbst eine

kommunistische Weltregierung würde, falls sie so autoritär wäre, wie Harich voraussetzt, doch wohl weniger weit-sichtig und selbstlos planen, als Harich annimmt. Harich übersieht, was schon Lord Acton bedachte, als er erklärte, Macht korrumpiere, und absolute Macht tendiere dazu, absolut zu korrumpieren. Heute können wir noch genauer formulieren: Herrschaftssysteme an sich sind wenig lernfreundlich, aber eine totale Herrschaft ist ausgesprochen lernfeindlich.

Das heißt aber auch, daß ein kommunistischer Weltstaat wegen der Rigidität der kommunistischen Eliten und entgegen den Erwartungen Harichs wohl gar nicht zustande kommen oder zumindest alsbald wieder auseinanderfallen dürfte. Die kommunistischen Eliten sind so an der Macht ihrer jeweiligen Staaten orientiert, daß sie noch weniger kompromißfähig zu sein scheinen als die Eliten der kapitalistischen Länder: man denke doch nur an den Gegensatz zwischen der Sowjetunion und Jugoslawien oder an den Kampf Chinas und der Sowjetunion, Vietnams und Kambodschas. Ein weiterer Grund läßt Harichs Vorstellung vom Kommunismus ohne Wachstum als illusionär erscheinen. Wenn die sogenannten sozialistischen Staaten ihren Bürgern so wenig Freiheit und Mitbestimmung bieten, wie das der Fall ist und wie Harich es ohne weiteres hinnimmt, so sind sie wohl stets versucht, als Ausgleich den Bürgern Konsummaximierung in Aussicht zu stellen. Harich verweist zwar auf den wirtschaftlichen Wettbewerb der westlichen und östlichen Systeme als eine der Ursachen von Konsumsteigerung und Wirtschaftswachstum. Er übersieht dabei jedoch, daß zwei andere Faktoren in dieselbe Richtung weisen: die autoritäre Verfassung und der zwischenstaatliche Machtkampf. Dieser mag den Konsum fördern oder nicht, auf jeden Fall beschleunigt er den Rüstungswettlauf und damit den Fortschritt der Destruktivkräfte. Das erklärt wohl auch, warum bisher im so-

zialistischen Lager nicht so viel mehr als im Westen getan worden ist, um die Umweltkatastrophe abzuwenden.

Weder der westliche Kapitalismus noch der östliche Kommunismus dürften imstande sein, die Umweltkatastrophe rasch und gründlich zu verhüten. Müssen wir folglich jede Hoffnung aufgeben, oder ist doch noch ein dritter Weg jenseits dieser Systeme und Ideologien denkbar und gangbar, auf dem wir zum Ziel gelangen könnten? Harich prangert nicht nur das Versagen des Kapitalismus an; für ihn ist das westliche politische System verantwortlich für »Störfaktoren«, die die Lösung der ökologischen Krise verhindern. Als solche Störfaktoren nennt er ausdrücklich die pluralistische Demokratie, den Parlamentarismus, die institutionalisierte Opposition (vgl. S. 135). Er hätte ruhig noch die Parteien und Verbände, die Grundrechte und das allgemeine, gleiche und geheime Wahlrecht hinzufügen können. In der Tat, kein noch so entschiedener Demokrat oder Liberaler sollte bestreiten, daß alle diese Prinzipien und Strukturen, Institutionen und Organisationen durchaus der Durchsetzung kurzfristiger und partiellster Interessen und Vorurteile dienen können und dienen. Wir wissen sehr wohl, daß unsere »Verantwortlichen« und Politiker, unsere Eliten und Massen allzu oft das Hier und Heute gegenüber dem Ganzen und dem Morgen überbewerten. Wie heißt es doch so richtig bei Meadows in seinem Bericht: »Nur wenige denken weit voraus in die Zukunft von einem globalen Gesichtspunkt aus« — »je größer der mit einem Problem verknüpfte räumliche und zeitliche Bereich ist, um so weniger Menschen befassen sich mit der Lösung eines solchen Problems.«⁴ Und dennoch scheint uns die Demokratie immer noch bessere Voraussetzungen für einen Lernprozeß zu bieten als die Autokratie. Die Freiheit und die Wahrheit sind doch wohl letztlich geeigneter als die Knechtschaft und die Lüge, die Menschen die Gefahren von

heute und morgen erkennen zu lassen, und je flexibler die Institutionen sind, desto leichter können sie reformiert werden, so daß sie dann doch globaler und futurologischer funktionieren würden als bisher.

In diesem Geiste suchen manche nicht-marxistisch festgelegte Sozialisten nicht minder als Harich seit geraumer Zeit nach einer demokratisch-sozialistischen Lösung für die Umweltkrise. Harich selber erwähnt Eppeler und Sicco Mansholt. Andere Namen könnten hinzugefügt werden. Als Maßnahmen könnte man in Abwandlung der Ideen von Harich an eine Stärkung globaler Organisationen wie der Vereinten Nationen denken, aber auch darüber hinaus an die Aufstellung eines flexiblen Weltrahmenplans für die nächsten 20 oder 25 Jahre, eines Planes, der auf eine Synthese von globaler Planung und Wettbewerb, von Privatwirtschaft und Gemeinwirtschaft, von verantwortlichem Wachstum im planetarischen Ausmaß und regionalem »Lastenausgleich« hinzielen würde.

Wir unterstellen dabei zweierlei: einmal, daß wir alle rechtzeitig einsehen lernen, wie wichtig planetarische Planung ist, zum anderen aber auch, daß der Menschheit noch genügend Zeit und Kraft gegeben ist, eine solche Planung demokratisch durchzuführen. Ähnlich haben auch Aurelio Peccei und Manfred Siebker⁵ als Ziel des Club of Rome erklärt, »globale Strategien und Übereinkünfte bezüglich der Verwendung, Verteilung und Verwaltung kritischer, nicht regenerierbarer Rohstoffe des Planeten« seien unerlässlich geworden: »Sobald man nach diesem Prinzip verfährt, könnte sich freilich herausstellen, ... daß ähnliche Kriterien globalen Managements auch in bezug auf das Klima, den Weltraum, die Ozeane, vielleicht auch Energie im weitesten Sinne — und schließlich auch hinsichtlich des bebaubaren Landes unerlässlich geworden sind ... Es ist an Europa, die Initiative zu ergreifen, Wege zur Humanisierung des

Wachstums zu finden, es selektiv, zielgerichtet und beherrschbar zu machen und qualitative Veränderungen herbeizuführen, die ein vollständigeres Maß an Wohlbefinden und Erfüllung gewähren.«⁶ Das setzt natürlich die Über-

windung des totalen Gegensatzes von Ost und West voraus, das Betreten eines Dritten Weges, der über den westlichen Kapitalismus und den östlichen Etatismus hinausweisen würde.

Ossip K. Flechtheim

ANMERKUNGEN

1 Wolfgang Harich, *Kommunismus ohne Wachstum? Babeuf und der »Club of Rome«* — Sechs Interviews mit Freimut Duve und Briefe an ihn. Rowohlt Verlag, Reinbeck 1975.

2 Das Konzept Dr. Wolfgang Harichs, hier zitiert nach O. K. Flechtheim, *Dokumente zur parteipolitischen Entwicklung in Deutschland seit 1945*, 7. Band, Berlin 1969, S. 620 ff.

3 Theodor Prager, *Laying waste our powers*, in: *Sozialismus, Geschichte und Wirtschaft* — Festschrift für Eduard März, Wien 1973, S. 145 ff.

Ewald Nowotny, *Umweltqualität als neues Kriterium in der Diskussion von Wirtschafts- und Gesellschaftssystemen*, ebenda, S. 133 ff.

4 M. Mesarović und E. Pestel, *Menschheit am Wendepunkt*, Stuttgart 1974, S. 12.

5 Aurelio Peccei und Manfred Siebker, *Die Grenzen des Wachstums — Fazit und Folgestudien*, rororo 6905, Reinbeck 1974, S. 41.

6 Ebenda, S. 44.

Der NAWU-Report

Zu Binswanger/Geissberger/Ginsburg (Hrsg.), Der NAWU-Report: Wege aus der Wohlstandsfalle, Strategien gegen Arbeitslosigkeit und Umweltkrise, S. Fischer Verlag GmbH, Frankfurt a. Main 1978, 306 Seiten.

NAWU heißt: Neue Analysen für Wachstum und Umwelt. Dahinter verbirgt sich ein Forschungsbericht, der neue Wege für unsere Zukunft aufzuzeigen versucht sowie Strategien gegen Umweltzerstörung entwirft, ohne die Probleme der Arbeitslosigkeit und Inflation außer acht zu lassen.

Daß wir uns in einer »Wohlstandsfalle« befinden, ist spätestens seit der Veröffentlichung der Studie des »Club of Rome« den meisten bewußt geworden. Die Knappheit unserer Ressourcen vor allem im Energiebereich beherrscht seitdem die öffentliche Diskussion. Dies hatte zur Folge, daß einerseits sparsamere Produktionsverfahren und bessere Abfallverwertungsmethoden gefördert wurden, andererseits eine kritische Auseinandersetzung mit der Wachstumseuphorie nicht mehr zu umgehen war. Die dazukommende Rezession deckte den vorhandenen Konflikt zwischen den Verfechtern des Wirtschaftswachstums und denjenigen des Umweltschutzes auf. Obwohl die Signale einer Umweltkatastrophe immer deutlicher wurden (siehe Seveso oder kürzlich die Ölpest in der Bretagne), so geben sich die Technokraten weiterhin opti-

mistisch, indem sie nicht nur die Bewältigung der Umweltprobleme, sondern noch mehr Wohlstand versprechen. Die Auseinandersetzung geht so weit, daß den »Umweltschützern« sogar die Schuld für den Rückgang der Investitionstätigkeit in die Schuhe geschoben wird, ohne zu fragen, ob die Kluft zwischen Umweltschutz und Wirtschaftswachstum notwendig ist. Es stellt sich die Frage, ob es denn keine Alternative gäbe, die zur Vollbeschäftigung führe, ohne die Umwelt kaputt zu machen? Brauchen wir überhaupt Wachstum und wenn ja, wie wird es sinnvoll definiert? Sollten nicht eher die qualitativen Aspekte unserer Lebensweise gefördert werden? Welche Wege gibt es aus unserem Dilemma?

Auf diese und weitere Fragen gehen die Autoren des Buches ein, das die Resultate der mehrjährigen interdisziplinären Forschungsarbeit eines 23-köpfigen Forschungsteams in leicht verständlicher Sprache zusammenfaßt. Dabei gehen sie davon aus, »daß die Gesellschaft verändert und die Wirtschaft in neue Bahnen gelenkt werden kann« (S. 14).

Sie beabsichtigen durch eine exakte Analyse unserer gegenwärtigen Situation die Möglichkeiten und Bedingungen für eine Wirtschaft ohne Arbeitslosigkeit und Umweltzerstörung aufzuzeigen. Die dargestellten Szenarios sollten nicht nur auf dem Papier entworfen, sondern auch mit demokratischen Mitteln in die Praxis umgesetzt werden. Dabei wären individuelle wie gesellschaftliche Strukturen zu ändern. »Der freiwillige Verzicht von Konsumenten auf ökologisch schädliche Produkte ist zum Beispiel ebenso von Bedeutung wie entsprechende gesetzliche Vorschriften« (S. 301).

Eine große Hoffnung wird in die Verbesserung des demokratischen Prozesses gelegt. Dies dürfte jedoch in der Praxis nicht einfach sein. Welche politische Partei ist heute imstande, alternative Konzepte der Wirtschaftspolitik aufzuzeigen, für die sich der Bürger

entscheiden kann? Die heutige Situation zeichnet sich durch vage Definierung der Ziele sowie durch mangelnde Instrumente zu deren Erreichung aus. Was auf der wissenschaftlichen Ebene bis ins Detail durchexerziert wird, läßt sich in der Praxis nicht anwenden. Auf diese Weise wird es möglich, daß die Wissenschaftler die reine Theorie und die Praktiker ihre Tagespolitik betreiben. Überdies ist die Wirtschaftspolitik rein reaktiv ausgerichtet, das heißt daß immer nur dasjenige Ziel im Vordergrund steht, dessen Realisierung am meisten bedroht erscheint. »Phasen der Inflationsbekämpfung wechseln mit Phasen der Beschäftigungspolitik« (S. 128). Das Rezept der Stabilitätspolitik besteht in einem ständigen Wechsel von »Stop and Go«-Phasen.

Sollten also einerseits die Wissenschaftler vermehrt zum Wort kommen, so müssen auch andererseits die Voraussetzungen dafür geschaffen werden. Auch die Öffentlichkeit müßte die Politiker mehr dazu zwingen, Konzepte vorzulegen und sich an diese zu halten.

Auf Grund ihrer Analyse kommen die Autoren des Buches zu der Forderung, daß die wirtschaftspolitischen Ziele durch das Ziel der Umweltstabilisierung ergänzt werden sollen. Dabei vertreten sie die These, daß »die Einführung der Umweltstabilisierung in das Zielsystem der Wirtschaftspolitik die Erfüllung der konjunkturpolitischen Aufgaben nicht schwieriger mache, sondern im Gegenteil leichter, ja überhaupt erst möglich« werden lasse (S. 129). Die Instrumente der makroökonomischen Wirtschaftspolitik sollen im wesentlichen die gleichen bleiben. Das Schwergewicht wird auf eine stärkere Koordination zwischen den einzelnen Bereichen gelegt und mehr Verantwortung von den Politikern gefordert. Die Voraussetzung für das Funktionieren sei eine »Gesamtkonzeption, die nicht nur Symptome einer Krise bekämpfen, sondern die Krise selber beheben will...« (S. 139).

Zuerst müssen aber bessere Meß-

größen für die Wirtschaftsaktivitäten und Lebensqualität gefunden werden. Nach jenen könnten sich dann die Maßnahmen ausrichten. Bekanntlich ist das heutige Konzept des Brutto-sozialproduktes weder dazu geeignet, etwas über die Qualität des Lebens auszusagen, noch wird der Raubbau an Umwelt und Ressourcen berücksichtigt. Trotzdem kommt dieser Meßgröße bei internationalen Vergleichen eine hervorragende Bedeutung zu. Deswegen überträgt sich auch die Ansicht auf die Mehrheit der Bevölkerung, der beste Beitrag, den die Wirtschaft zum Wohlstand der Gesellschaft leisten könne, sei das schnelle Wachstum des Sozialproduktes. Dies ließe sich aber nur dann rechtfertigen, wenn das Wachstum ohne Abbau am materiellen Vermögen möglich wäre, nicht zu reden von Raubbau an menschlichen und kulturellen Werten. »Ein großer Teil des Verkehrs, des Gesundheitswesens, des Polizeiwesens und der Sozialleistungen ergibt sich aus der Notwendigkeit, Folgen des Wachstums zu korrigieren, und vermittelt keinen zusätzlichen Nutzen« (S. 109). Nach amerikanischen Schätzungen wurden nach 1958 gut zwei Drittel der Zuwachsraten »verpufft« (S. 104), was nichts anderes bedeutet, als daß die steigende Produktion einen immer geringer werdenden Nutzen bringt.

Der Übergang zum qualitativen Wachstum könne nur auf demokratische Weise friedlich gelöst werden, indem sowohl die Begünstigten als auch die Benachteiligten mitentscheiden können. Die Rückbesinnung auf das Wirtschaftsprinzip der Knappheit werde dem Menschen nicht nur Beschränkungen auferlegen, sondern ihm sogar eine größere Freiheit gewährleisten, da das Technosystem in Wirklichkeit ein großes Gefängnis sei (S. 306). Alle politischen Entscheide sollen in Zukunft von der Frage bestimmt sein, welche weitere Belastung die Natur noch ertragen könne, ohne die Lebensgrundlage der Menschheit zu zerstören.

Offen bleibt in diesem Zusammenhang, welche Verantwortung der einzelne überhaupt tragen kann und über welche Informationen er verfügen muß, um die Konsequenzen seines Handelns abzusehen? Die Voraussetzungen für dezentrale, umweltfreundliche Entscheide sind auch aus dieser Sicht noch lange nicht gegeben.

Wie können denn Lösungen dezentral und demokratisch gefunden und durchgesetzt werden, wenn die Wirkungszusammenhänge immer globaler werden und das Wissen über die Konsequenzen in wenigen Köpfen konzentriert ist? Welche Formen der Demokratie haben die Autoren vor Augen gehabt? Beim Entwurf der Strategien einer alternativen Gesellschaft lassen sich die Autoren zunächst von der platonischen Utopie einer stabilen Wirtschaft inspirieren. Das Anliegen Platos war es, Schranken gegen die menschliche Maßlosigkeit, die zu äußeren wie inneren Übelständen führe, aufzurichten (S. 216). Die Vorstellungen, die Plato in seinem Alterswerk »Die Gesetze« entwickelte, dienen hier als Wegweiser aus unserer Misere.

Als Angelpunkt ihrer Lösungsvorschläge sehen die Autoren eine umfassende Demokratisierung von Gesellschaft und Wirtschaft im Sinne einer erweiterten Partizipation aller Kreise der Bevölkerung an politischen und ökonomischen Entscheidungen. Dabei sollen außer dem langfristigen Ziel der Umweltstabilisierung auch kurzfristige Strategien entwickelt werden. »Der strategische Aufbruch zum langen Marsch auf eine umweltgerechte Gesellschaft hin kann wenig spektakulär im »Kleinen Netz« der Gemeinschaft im Wohnbereich beginnen...« (S. 215). Die Siedlungsgemeinschaften sollten als Brücke zu einer neuen Lebensform dienen. (15 bis 20 Familien, die Gemeinschaftsdienste erfüllen.) Das Modell des »Kleinen Netzes« wird hier quasi als Übergang zu einer neuen Lebensform vorgeschlagen. Obwohl eine Reihe von Voraussetzungen vor allem auf der politischen Ebene erst

zu schaffen wäre, beurteilen die Autoren des Buches die Chancen der Durchsetzbarkeit dieser Strategie durchaus positiv. Aufgaben, die dem Staat zugeordnet wurden, sollten wieder direkt von der Gesellschaft übernommen werden. Zum Beispiel könnten Quartiergruppen einen Teil der Kranken- und Pflegedienste selber übernehmen und damit nicht nur bessere und billigere medizinische Versorgung sichern, sondern auch den Staat entlasten. Scheinen diese Strategien durchaus realistisch und notwendig zu sein, so bleibt zu bezweifeln, ob sie letztlich eine qualitative Änderung des Gesamtsystems bewirken können. Vielmehr steht ihnen eine Lückenbüßerfunktion zu, genau so wie dem vorgeschlagenen Ausbau des Sozialdienstes. Weiter zu berücksichtigen ist die Tatsache, daß die Entwicklung zur Kleinfamilie und die Landflucht noch nicht abgeschlossen ist. Im Einzelfall können die »Kleinen Netze« durchaus erfolgreich sein. So lange jedoch die Mobilität der Arbeitskräfte ansteigt, werden sich erhebliche Organisationsprobleme stellen. Bedeutungsvoll scheinen hingegen die Vorschläge einer Eigentumsreform, die sich sowohl auf das Bodeneigentum im Sinne der Bodennutzung als auch auf die Neugestaltung der Rechtsformen der Unternehmung beziehen. Konkretere Untersuchungen in dieser Richtung sind im Gange und werden in Einzeluntersuchungen publiziert. Die Umwelt soll als Gemeingut verstanden werden.

Auf dem landwirtschaftlichen Sektor wird im Einklang mit der »UNO-Erklärung von Cocoyoc« aus dem Jahr 1974 eine stärkere Autarkie (höherer Selbstversorgungsgrad) gefordert. Dabei wird auf die Möglichkeiten der Konsumenten hingewiesen, die biologische Landproduktion durch eine bewußtere Kaufwahl zu fördern, indem ein niedrigerer Anspruch auf die äußere Makellosigkeit der Produkte gelegt wird. Schließlich wird in einem besonderen Kapitel eine »neue Energiepolitik« dargestellt, die zur Stabili-

sierung des Verbrauches führen soll. Wurde die Energieversorgung in den letzten Jahrzehnten auf die Erfüllung der Ziele »preisgünstig« und »reichlich« ausgerüstet, ist heute eine Verschiebung der Prioritäten zugunsten der Versorgungssicherheit und Umweltfreundlichkeit zu fordern. Es wird ein Konzept der Energiebegrenzung vorgeführt, dessen Hauptinstrument eine Art von Energiesteuern bildet. Anschließend werden die Auswirkungen einer Energieverbrauchsstabilisierung auf andere wirtschaftspolitische Ziele diskutiert. Die Überlegungen stützen sich auf eine Fallstudie für die Schweiz ab, die von einigen Mitautoren durchgeführt worden war. Darin wird festgestellt, daß bei einer Energiestabilisierung eher eine Zunahme der Beschäftigung zu erwarten wäre.

Wenn auch die vorgelegten Lösungs-

vorschläge im Vergleich zu den angeschnittenen Problemen eher zu harmlos anmuten, ist die Lektüre des Buches gleichwohl sehr zu empfehlen. Verständlicherweise wird auch bei den Strategien mehr auf die Analyse des Zustandes und der Zukunftsperspektive eingegangen als normative Konzepte angeboten. Das Buch stellt vor allem eine gute Übersicht über die Komplexität der Umweltproblematik dar und kann als reichlich fließende Inspirationsquelle zu den einzelnen Problemkreisen aufgefaßt werden. Trotz des Umfanges der Studie ist es den Autoren gelungen, einem breiten Publikum theoretische Möglichkeiten für die Umlenkung auf den Weg des qualitativen Wachstums aufzuzeigen. Die Frage der Realisierbarkeit wird aber leider nicht ausdiskutiert.

Jiří Dobrovolsky

Das Ende des Kapitalismus?

Zu Karl Georg Zinns Buch »Der Niedergang des Profits«, Bund Verlag, Köln 1978.

Das wirtschaftspolitische Klima in der Bundesrepublik Deutschland hat sich seit den ersten Anzeichen der Rezession 1975 ganz beträchtlich verändert. Nicht mehr Vollbeschäftigung ist das oberste Ziel der Wirtschaftspolitik, sondern die Wiederherstellung einer möglichst hohen Geldwertstabilität. Und die Tatsache, daß es mehr als eine Million Arbeitslose gab, führte keineswegs zu einer Änderung der wirtschaftspolitischen Vorstellungen, im Gegenteil: 1 Million Arbeitslose waren nicht einmal ein Hauptwahlkampfthema in der Bundestagswahl 1976, sondern die Parole »Freiheit oder Sozialismus« schlug die BRD in ihren Bann zu einer Zeit, als das ärgste Versagen der »Freiheit« seit Ende des Zweiten Weltkriegs — die Weltwirtschaftskrise — offenkundig wurde.

Dieses Klima findet seinen Ausdruck auch in der wirtschaftspolitischen Literatur dieser Jahre. Ein typischer Vertreter dieser reaktionären Tendenz ist beispielsweise der Sachverständigenrat. Im Lauf der letzten drei Jahre gab es jedoch immer mehr alternative »Gutachten« beziehungsweise Vorschläge zur Wirtschaftspolitik, die insbesondere die Rolle hoher Löhne als Nachfragefaktor im Wirtschaftskreis-

lauf, die Rolle einer expansiven Staatsausgabenpolitik und die Notwendigkeit von Arbeitszeitverkürzungen betonten.

Im allgemeinen setzen sich diese »Gegengutachten« fast ausschließlich mit dem Problem der kurzfristigen Ankurbelung der Konjunktur beziehungsweise mit den diesbezüglichen Vorstellungen des Sachverständigenrats auseinander. Karl Georg Zinn hat in seinem neuen Buch »Der Niedergang des Profits« hingegen den Versuch unternommen, die Instabilität und Krisenhaftigkeit hochentwickelter kapitalistischer Gesellschaften grundsätzlich zu untersuchen.

Im Mittelpunkt der Zinnschen Überlegungen steht dabei die Frage, ob im Spätkapitalismus eine langfristige gleichgewichtige Entwicklung der Wirtschaft bei gleichzeitiger Vollbeschäftigung überhaupt wahrscheinlich ist. In diesem Fall müßten vier Gleichgewichte eingehalten werden: das Investitions-, das Kapazitäts-, das Verteilungs- und das Strukturgleichgewicht (S. 43). Das Investitionsgleichgewicht ist dann gegeben, wenn in einer Periode die freiwillige Ersparnis gleich hoch ist wie die Investition. Die Einhaltung des Kapazitätsgleichgewichts erfordert eine Auslastung der durch diese Investitionen neu entstehenden Kapazitäten durch eine steigende Nachfrage. Die private Investitionstätigkeit wird jedoch nicht schon dadurch angeregt, daß das Kapazitätsgleichgewicht gewahrt ist; investiert wird nur dann, wenn damit die Erreichung einer genügend hohen Rentabilität möglich erscheint, wenn also ein bestimmtes Verteilungsgleichgewicht gegeben ist. Schließlich ist auch ein Strukturgleichgewicht erforderlich, damit die Nachfragestruktur der Angebotsstruktur entspricht.

In entwickelten kapitalistischen Ländern läßt sich nun eine tendenzielle Zunahme der Sparquote feststellen. Die Gründe dafür liegen in der relativ hohen Ausstattung mit langlebigen Konsumgütern, in einer

geringen Attraktivität neuer Konsumgüter und in einer gewissen Konsummüdigkeit (S. 63). Dieser langfristige Rückgang der Konsumquote bedeutet, daß Kapazitäts- und Investitions-gleichgewicht immer schwerer einzuhalten sind. Daß die Durchführung privater Investitionen von Gewinnerwartungen abhängt, erschwert die Einhaltung der ersten beiden Gleichgewichtsbedingungen zusätzlich. Denn an sich gäbe es zur Krisenbekämpfung drei Möglichkeiten, »alle drei bedeuten Umverteilungspolitik:

- a) Erhöhung der Lohnquote, um die gesamtwirtschaftliche Konsumquote anzuheben;
- b) Umverteilung innerhalb der Lohn-einkommen in Richtung Nivellierung, ebenfalls mit dem Ziel, die Konsumquote zu erhöhen;
- c) Verkürzung der durchschnittlichen Arbeitszeit, was bei unveränderter Lohnsumme erfolgen muß, also bei vollem Lohnausgleich, da ja sonst die zur Kapazitätsauslastung notwendige Konsumnachfrage nicht mehr gewährleistet werden könnte« (S. 64).

Zinn kommt also zu der Ansicht, daß »im Hinblick auf die gegebene Situation in den kapitalistischen Ländern — Überkapazität und Arbeitslosigkeit — ein Konsumanstieg notwendig (ist). Dies impliziert (sieht man von der Möglichkeit b) ab, die Zinn für weniger bedeutend hält; E. H.) eine steigende Lohnquote und damit steigende Lohn(stück)kosten. Damit dürften kaum noch Zweifel bestehen, daß nicht nur eine sinkende Gewinnquote, sondern auch eine sinkende Kapitalrentabilität unvermeidbar sind. Sinkende Gewinnquote und sinkende Kapitalrentabilität müssen somit als Nebeneffekte der gleichgewichtigen Entwicklung hingenommen werden« (S. 68). Dieser Lohnquotenanstieg führt »wegen der negativen Verteilungswirkung auf die Gewinneinkommen zu einem Rückgang der Investitionstätigkeit«¹ (S. 62). Zinn schließt daraus auf »die faktische Unmöglichkeit einer sta-

bilen Entwicklung unter kapitalistischen Verhältnissen« (S. 62).

Der Kreis schließt sich: Sättigungstendenzen führen zu einer Zunahme der Sparquote, wodurch Investitions- und Kapazitätsgleichgewicht verletzt werden. Die Erhöhung der Lohnquote zwecks Zunahme einer höheren Konsumquote scheitert an der Verteilungsbedingung.

In einem nächsten Schritt untersucht Zinn verschiedene Überlebensstrategien des Kapitals. Er befürchtet insbesondere, daß sich tendenziell ein Industriefeudalismus ergeben könnte, wo es zu einer extremen Erhöhung der Konsumquote der Gewinnempfänger kommt. Auch die Ausdehnung der Rüstungsausgaben sowie die Frage, inwieweit durch Umweltschutzinvestitionen eine Stabilisierung des Systems gewährleistet werden kann, werden diskutiert.

Doch in keiner dieser systemimmanenten Alternativen sieht Zinn einen dauerhaften Weg, die Instabilitäten des Kapitalismus zu vermeiden.

Für Zinn sind damit »nur zwei Alternativen wahrscheinlich:

1. Fortdauer des üblichen Weiterkriselns der kapitalistischen Länder, wobei kleinere Zwischenbelebungen möglich sind; entweder durch fiskalpolitische Maßnahmen eingeleitet und/oder durch die krisenimmanenten Regenerationskräfte bewirkt. Es wird also gewisse empirische Fakten geben, die die Illusion nähren können, daß doch einmal wieder bessere Zeiten kommen.

2. Veränderung der gesellschaftlichen Verhältnisse derart, daß die strikte Profitabhängigkeit der Investitionen langsam aufgelöst wird, so daß das kapitalistische Verteilungsgleichgewicht nicht mehr gewährleistet zu werden braucht; und zur Einhaltung des Strukturgleichgewichts wird eine planorientierte Wirtschaftspolitik, speziell eine strukturpolitische Einflußnahme auf die (Groß-)Investitionen realisiert. Wegen der internationalen Verflechtungen der kapitalisti-

schen Länder untereinander wird es kaum möglich sein, daß ein einzelnes Land eine autonome Krisenbekämpfung erfolgreich zu Ende führen kann« (S. 127).

In seinem letzten Kapitel »Skeptisches Resümee zur wirtschaftspolitischen Anwendung« empfiehlt Zinn neben den im Verlauf der Analyse erarbeiteten Maßnahmen — kurzfristig eine Anhebung der Lohn- und damit der Konsumquote sowie weitere Arbeitszeitverkürzung, langfristig die Sozialisierung der Investitionen und eine gesamtwirtschaftliche Rahmenplanung zur Koordinierung der Kapazitäts- und Nachfrageentwicklungen — noch den verstärkten Einsatz fiskalpolitischer Instrumente. Dies vor allem aus zwei Gründen: erstens weil »auf dem heutigen Einkommensniveau der entwickelten kapitalistischen Länder . . . Nachfragerücken . . . am sichersten und schnellsten . . . durch höhere öffentliche Ausgaben (geschlossen werden können)« (S. 151); zweitens weil öffentliche Ausgaben — hier etwas zu vereinfacht gleichgesetzt mit öffentlichen Investitionen — langfristig produktiver sind als privater Konsum und auch unter verteilungspolitischen Gesichtspunkten höhere Wohlfahrts-effekte aufweisen (S. 151).

Sieht man nun die Zinnschen Überlegungen in ihrem bundesrepublikanischen Kontext, so unterscheiden sie sich ganz eindeutig von den herrschenden wissenschaftlichen und wirtschaftspolitischen Auffassungen: nicht die Löhne sind zu hoch, sondern die Profiterwartungen; Vollbeschäftigung ist nicht das Ziel, zu dem das Wirtschaftssystem automatisch tendiert und wird auch nicht erreicht durch noch so weitgehende Lohnzurückhaltung, sondern in hochentwickelten kapitalistischen Gesellschaften wird es, ob die Löhne jetzt hoch sind oder niedrig, tendenziell immer schwieriger, ein Vollbeschäftigungsgleichgewicht zu erreichen. So sehr man diesen Aussagen zustimmen kann, so wörtlich muß man bezüglich der daraus gezogenen

Schlußfolgerungen den schon zitierten Titel des dazugehörigen Kapitels nehmen: »Skeptisches Resümee.« Skeptizismus ist hier wohl angebracht. Denn Zinn versucht leider nicht, seine — im sozialistischen und keynesianischen Sinn schon fast traditionellen — Vorschläge zu problematisieren, das heißt die Schwierigkeiten und Grenzen ihrer Anwendung zu diskutieren. Insgesamt bleiben seine wirtschaftspolitischen Aussagen auf einem allzu einfachen abstrahierenden Niveau.

Betrachten wir die Vorschläge im einzelnen. Eine Erhöhung der Konsumquote könnte sicher für einige Zeit den Wirtschaftsprozeß zu einer Blüte alten Stils mit hohen Wachstumsraten bringen. Aber Anfang der siebziger Jahre, als dieser Zustand gegeben war, wurde viel diskutiert über die notwendige Begrenzung von Wachstum und Konsum. Der Grund dieser Wachstums müdigkeit lag einerseits in ökologischen Überlegungen, andererseits befürchtete man einen zu rapiden Verschleiß nicht ersetzbarer Ressourcen. Wenn sich auch seit Anfang der siebziger Jahre die wirtschaftliche Situation sehr verändert hat, bleiben diese Einwände gegen ein hohes Wachstum dennoch aktuell. Auch scheint Zinn hier anzunehmen, daß jede Nachfragesteigerung, egal in welchen Bereichen sie stattfindet, nur positive Folgen hat. Man hätte wohl erwarten dürfen, daß der Autor etwas über die längst bekannte Feststellung hinausgeht, daß bei einer Umverteilung nach unten die gesamtwirtschaftliche Konsumquote steigt. So wäre etwa interessant, die Frage der Beschäftigungswirkungen verschiedener Nachfragekomponenten zu untersuchen, das Problem der Sättigungstendenzen oder die Auswirkungen von Rohstoff- und Energieknappheit auf das Wachstum näher zu beleuchten. Schließlich wäre es auch sinnvoll, sich mit den langfristigen Entwicklungsperspektiven bei niedrigem Wachstum zu beschäftigen, wie es etwa Helmut Kramer in diesem Heft getan hat.²

Ein gewisses Unbehagen entsteht auch, wenn man die Forderung nach Sozialisierung der Investitionen liest — nicht weil diese Maßnahme abzulehnen ist, sondern weil sie ebenfalls in einer etwas unkritischen Abstraktheit im Raum stehen bleibt. Nach Zinn soll »über paritätische Mitbestimmung und/oder öffentliche Einflußnahme auf die privaten Investoren (erreicht werden), daß Gewinne und Fremdkapital auch dann investiert werden, wenn sich eine tendenziell sinkende Rentabilität einstellt« (S. 154). Weitergehende Aussagen finden sich zu diesem Problem nur insofern, als Zinn die Meinung vertritt, daß »Großunternehmen . . . sich unter Lenkungsaspekten in ihrem Investitionsverhalten leichter beeinflussen (lassen) als kleine Betriebe« (S. 98).

Konkret scheint dieser Vorschlag kaum vorstellbar: Großunternehmen sollen also in privatem Eigentum bleiben, investiert wird jedoch mehr oder minder unter öffentlicher/staatlicher Kontrolle, ohne daß auf Profiterwartungen Rücksicht genommen wird. Aber nach welchen Kriterien werden Investitionen vorgenommen? Wie wird die Wirtschaftlichkeit dieser Unternehmen überprüft? Wie werden Probleme der internationalen Konkurrenz gelöst? Dies alles sind Fragen, die in einem Buch mit dem Titel »Der Niedergang des Profits« zumindest angeschnitten hätten werden müssen; ebenso wenig kann man sich ausschweigen über den zu erwartenden Widerstand der Privateigentümer.

Zinn spricht zwar nicht von Verstaatlichungen, sondern von Sozialisierung der Investitionen, ohne daß der Unterschied ganz klar wird, denn investiert werden soll ja vor allem bei sinkender oder bei Nullrentabilität, wozu man die Unternehmen wohl zwingen müßte. Wenn beide Begriffe also (fast) das gleiche bedeuten, so sind sie für die BRD und wohl auch für Österreich — was weitere Verstaatlichungen anlangt — politisch

derzeit nicht durchführbar. Sehr wohl aber könnte in beiden Ländern ein System der Beeinflussung von Investitionen insofern entwickelt werden, als Anreize beziehungsweise Strafbestimmungen entweder über das Steuersystem (etwa nach dem Muster der schwedischen Investitionsfonds³) oder über direkte Förderung entwickelt werden. Hier sollte jedoch angemerkt werden, daß die österreichischen Erfahrungen nicht gerade für die indirekte Lösung sprechen.⁴ Auch hier wäre natürlich zu klären, wie weit sich dadurch Großunternehmen und Multis »kaufen« lassen; wie sehr also eine antizyklische Konjunktursteuerung dadurch möglich ist. Grundsätzlich sind auch andere direkte und indirekte Steuerungsinstrumente vorstellbar, die allesamt viel größere Realisierungschancen haben, jedenfalls verglichen mit dem Vorschlag, die Investitionen zu sozialisieren. An den Autor muß daher die Frage gerichtet werden, warum er bei dem Vorhaben »Sozialisierung« mit dem Dach beginnen möchte statt mit dem Fundament.

Wenn auch gegenüber den wirtschaftspolitischen Empfehlungen des Autors doch zum Teil gewisse Vorbehalte anzumelden sind, so könnte dieses Buch doch die Diskussion in der BRD in eine neue Richtung lenken: daß nämlich bei geringen Wachstumsraten und steigender Sparquote die kapitalistische Wirtschaftsordnung in ihrer gegenwärtigen Ausprägung der parlamentarischen Demokratie gefährdet ist, ohne daß eine echte Alternative einer demokratischen, sozialistischen Wirtschaftsform gegeben ist. Vielleicht könnte durch die Erinnerung an die Krisenhaftigkeit des Kapitalismus der Glaube an die Hauptthese des Sachverständigenrats, daß uns vom goldenen Zeitalter nur noch die Maßlosigkeit der Arbeiter und Angestellten trennt, ein bißchen erschüttert werden. Damit wäre schon viel erreicht.

Erich Haas

ANMERKUNGEN

- 1 Kreislauftheoretisch ist dies keineswegs schlüssig; da aber das Schwergewicht des Buches nach Meinung des Rezensenten bei der Erarbeitung wirtschaftspolitischer Zielvorstellungen liegt, wird auf eine Diskussion dieser Frage hier verzichtet.
- 2 Helmut Kramer, *Wirtschaftliche Strukturen Österreichs bei langsamerem Wirtschaftswachstum*, in: »Wirtschaft und Gesellschaft« 4/78.
- 3 Volker Helms, *Investitionsfonds und Lenkung privater Investitionen*, Darmstadt 1976.
- 4 Ferdinand Lacina, *Ausbau oder Umbau der steuerlichen Investitionsförderung*, in: »Wirtschaft und Gesellschaft 3/76.



Aktuelle Zeitgeschichte

Herbert Steiner

KARL MARX IN WIEN

**Die Arbeiterbewegung
zwischen Revolution und
Restauration 1848**

Paperback, 224 Seiten
mit 99 Illustrationen

DM 43,—, sfr 43,—, S 298,—

**Karl Marx besucht 1848 Wien:
Neue Fakten und ein reiches
Bildmaterial zur bisher einzigen
Revolution in der Geschichte
Österreichs und ein wichtiger
Beitrag zum Verständnis der
frühen Arbeiterbewegung und
der Rolle von Karl Marx.**

Franz Danimann (Hrsg.)

FINIS AUSTRIAE

Österreich März 1938

Mit einem Vorwort
von Bundespräsident
Dr. Rudolf Kirchschläger
und Schlußbetrachtungen
von Unterrichtsminister
Dr. Sinowatz

Paperback, 288 Seiten

DM 35,—, sfr 35,—, S 248,—

**Österreich im März 1938. Er-
innerungen und Berichte von
Betroffenen, Beteiligten und
Beobachtern. Keine historische
Untersuchung, sondern Doku-
mentation unmittelbar erlebten
historischen Geschehens. Zeit-
geschichte aus erster Hand.**

EUROPAVERLAG