

WIRTSCHAFT UND GESELLSCHAFT

44. Jahrgang (2018), Heft 4

Inhalt

Editorial

Die Bedeutung von Karl Marx' Ökonomik für die wirtschaftswissenschaftlich fundierte Interessenpolitik des 21. Jahrhunderts 459

Begutachtete Artikel

Julia Eder, Etienne Schneider
Progressive Industriepolitik – Ein Ausweg für Europa!? 471

Markus Hadler, Hannah Volk
Einstellungen zur weiteren Flexibilisierung des Arbeitsplatzes.
Österreichische ArbeitnehmerInnen im internationalen Vergleich 503

Weitere Hauptartikel

John E. King
Josef Steindl and capitalist stagnation 525

Heinz D. Kurz, Marlies Schütz, Rita Strohmaier, Stella Zilian
Riding a new wave of innovations. A long-term view
at the current process of creative destruction 545

Dorothee Bohle
The end of „buying time“? Capitalism and democracy
in East Central Europe before and after the financial crisis 585

Bücher

Richard Wilkinson, Kate Pickett, The Inner Level: How More Equal
Societies Reduce Stress, Restore Sanity and Improve Everyone's
Well-Being (Martin Schürz) 609

Michael Brie, Claus Thomasberger, Karl Polanyi's Vision
of a Socialist Transformation (Andreas Novy) 614

Gareth Stedman Jones, Karl Marx. Die Biographie (Josef Schmee) 619

Volker Caspari (Hrsg.), Kontinuität und Wandel in der Institutionen-
ökonomie. Studien zur Entwicklung der ökonomischen Theorie XXXIII
(Michael Mesch) 625

Thomas Ramge, Viktor Mayer-Schönberger, Das Digital: Markt,
Wertschöpfung und Gerechtigkeit im Datenkapitalismus
(Fridolin Herkommer) 632

William D. Godsey, The Sinews of Habsburg Power. Lower Austria in a Fiscal-Military State 1650-1820 (Andreas Weigl)	637
Chris Wickham, Das Mittelalter. Europa von 500 bis 1500 (Felix Butschek)	639
Jahresregister 2018	645

Unsere AutorInnen:

Dorothee Bohle ist Professorin für Politikwissenschaft am European University Institute in San Domenico di Fiesole (Italien).

Julia Eder ist Universitätsassistentin an der Abteilung für Politik und Entwicklungsforschung des Instituts für Soziologie der Johannes-Kepler-Universität Linz.

Markus Hadler ist Professor für Empirische Sozialforschung am Institut für Soziologie der Karl-Franzens-Universität Graz.

John E. King ist emeritierter Professor für Volkswirtschaftslehre an der La Trobe University in Melbourne.

Heinz D. Kurz ist emeritierter Universitätsprofessor am Institut für Volkswirtschaftslehre der Karl-Franzens-Universität Graz und Fellow des Graz Schumpeter Centre.

Etienne Schneider ist Universitätsassistent am Institut für Politikwissenschaft der Universität Wien und Redakteur der Zeitschrift PROKLA.

Marlies Schütz ist wissenschaftliche Projektmitarbeiterin am Graz Schumpeter Centre.

Rita Strohmaier ist wissenschaftliche Projektmitarbeiterin am Graz Schumpeter Centre.

Hannah Volk ist wissenschaftliche Mitarbeiterin am Institut für Soziologie der Karl-Franzens-Universität Graz.

Stella Zilian ist wissenschaftliche Projektmitarbeiterin am Graz Schumpeter Centre und PhD-Studentin an der Wirtschaftsuniversität Wien.

Editorial

Die Bedeutung von Karl Marx' Ökonomik für die wirtschaftswissenschaftlich fundierte Interessenpolitik des 21. Jahrhunderts

Ausstellungen, Lesungen, Kongresse und sogar ein Musical: Anlässlich des 200. Geburtstags hat Karl Marx 2018 eine (neuerliche) Renaissance in der öffentlichen Wahrnehmung erlebt. In den letzten Jahren war es hauptsächlich die Suche nach Erklärungen für die globalen Krisenerscheinungen, die die Nachfrage nach Marx' Schriften angetrieben hatte. Seit dem Krisenjahr 2008 wurden so viele Marx-Bände verkauft, dass sogar eine Neuauflage von „Das Kapital“ im Buchhandel erschien. Es zeichnet das Werk des revolutionären Denkers aus, dass Menschen zu 150 Jahre alten Büchern greifen, um aktuelle gesellschaftliche und ökonomische Probleme zu verstehen. Die Verbindung von umfassender Kenntnis der Wirtschaftsgeschichte, einer eingängigen ökonomischen Theorie und radikalen gesellschaftspolitischen Ableitungen ist eine vielversprechende Mischung, um die gegenwärtigen großen Herausforderungen begreifen und bewältigen zu können.

Während Politik und Wissenschaft angesichts tiefgreifender Krisen, Widersprüche und Scheidewege gewiss mehr Orientierung aus den Einsichten von Marx gewinnen könnten, ist er an den Universitäten weitgehend an den Rand des Ökonomie-Curriculums gedrängt oder komplett verschwunden. Das liegt auch daran, dass nicht-hegemoniale Denkrichtungen in den Wissenschaften oft marginalisiert werden, wie Ludwik Fleck mit der Abgrenzung von Denkkollektiven und Thomas Kuhn mit der Konzeption der Normalwissenschaft überzeugend dargelegt haben. Die stetige Auseinandersetzung zwischen Denkstilen gestaltet sich demzufolge als dialektischer Prozess, in dem ein Paradigma zu einem bestimmten Zeitpunkt vorherrschend ist und als *Mainstream* andere Denkrichtungen ins Abseits drängt. Das schlägt sich im Wissenschaftsbetrieb vor allem in den Publikationsmöglichkeiten und in der Personalpolitik an den Universitäten nieder, und so ist die marxistische Ökonomie zu einer exotischen Fachrichtung geworden. In diesem Beitrag wollen wir das historische Verdienst des Marx'schen Werks in Erinnerung rufen, aber auch die Relevanz marxistischer Ideen für aktuelle Herausforderungen in Wirtschaft und Gesellschaft unterstreichen.¹

Zahlreiche Bände bieten einen umfassenden Überblick über das ökonomische Gesamtwerk von Marx, etwa die rezenten Nachschlagewer-

ke „Elgar Companion to Marxist Economics“ (2012) und „Routledge Handbook of Marxian Economics“ (2017).² Dieser Beitrag soll vorrangig die Bedeutung des Marx'schen Werks für die wissenschaftlich fundierte Interessenpolitik in Vergangenheit, Gegenwart und Zukunft skizzieren. Zunächst werden kurz die wissenschaftlichen Grundlagen Marx'scher Analyse diskutiert, die im gegenwärtigen politischen und ökonomischen Umfeld eine hilfreiche Orientierung geben können. Die konkrete Anwendung dieser Ideen in der Interessenpolitik soll dann eine historische Spurensuche nach der marxistischen Tradition in der Wirtschaftswissenschaftlichen Abteilung der Arbeiterkammer Wien illustrieren. Schließlich werden Einsatzmöglichkeiten marxistischer Theorie im modernen Wissenschaftsbetrieb sowie in zukunftsweisenden Fragestellungen umrissen.

Mit Marx die ökonomische Entwicklung verstehen

Marx hat wie kaum ein anderer zeitgenössischer Gelehrter eine analytische Tiefe hinsichtlich der Wesenszüge der kapitalistischen Produktionsweise bewiesen. Es sind vor allem seine fundierten Ausarbeitungen der „Bewegungsgesetze“ des Kapitalismus, die dem Marx'schen Hauptwerk „Das Kapital“ die anhaltende wissenschaftliche Bedeutung verschaffen. Diese Bewegungsgesetze sollen hier kurz skizziert werden, da sie auch zum Verständnis der gegenwärtigen Verhältnisse beitragen und somit als Grundlage für Interessenpolitik dienen können.³

- Expansion: Marx erkannte den expansiven Charakter und den Wachstumszwang der kapitalistischen Produktionsweise. Diese Eigenschaften führten zur Überwindung feudaler Strukturen und ermöglichten eine rasante Weiterentwicklung der Produktivkräfte. Marx hat die damit einhergehenden, großen ökonomischen und gesellschaftlichen Fortschritte im Kapitalismus auch explizit gewürdigt. Die Ausdehnung vollzog sich nicht nur räumlich, also durch das (teils aggressive und sogar kriegerische) Erschließen neuer Weltmärkte, sondern auch durch das Eindringen in nahezu alle Lebensbereiche auf der Grundlage der Profitmaximierung. Aufbauend auf Marx arbeitete Rosa Luxemburg (1913)⁴ den Expansionszwang in ihrer Imperialismustheorie heraus, und auch Karl Polanyi (1944) beschrieb die forcierte Ausbreitung freier Märkte unter dem Postulat der Gewinnmaximierung.⁵ Diese Entwicklungen sind auch im 21. Jahrhundert höchst aktuell und werden bei Klaus Dörre u. a. (2009)⁶ als neue kapitalistische Landnahme und bei Colin Crouch (2008)⁷ als Vermarktlichung und Kommerzialisierung ausführlich beschrieben. Zudem hat sich der Kapitalismus als äußerst dynami-

sche und resiliente Wirtschaftsordnung gezeigt, indem Akkumulationsregimes, Regulationsweisen und Produktionsmodelle auch mit dem Ziel der Selbsterhaltung umgewälzt und transformiert wurden.

- **Mehrwert:** Marx legte dar, dass hinter den Expansionsbestrebungen die Suche des Kapitals nach immer höheren Profiten steht. Zur Bestimmung der zentralen Verteilungsgrößen, Löhne und Profite, entwickelte Marx die Wertlehre der klassischen Ökonomen weiter. Demnach wird die Arbeitskraft wie jede andere Ware zu ihrem Tauschwert entlohnt. ArbeiterInnen erhalten das Äquivalent für jene Arbeitszeit, die für die Herstellung der für die Reproduktion ihrer Arbeitskraft notwendigen Güter erforderlich ist. Das ist allerdings weniger als sie innerhalb des vereinbarten Arbeitstages selbst an neuen Arbeitswerten schaffen. Einen Teil der Arbeitszeit arbeiten sie also für den Kapitalbesitzer, ohne den entstandenen Wert zu erhalten („Mehrarbeit“), und erschaffen dadurch den sogenannten Mehrwert. Die Aneignung dieses Mehrwerts durch den Kapitalisten bezeichnet Marx als Ausbeutung. Die Höhe dieses Anteils („Mehrwert- oder Ausbeutungsrate“) wird auch durch die Machtverhältnisse zwischen Arbeit und Kapital bestimmt. Die durch arbeitssparende Technologien oder Investitionszurückhaltung zur Arbeitslosigkeit verdamnte industrielle Reservearmee dient dabei zur Disziplinierung der ArbeitnehmerInnen, um den Grad der Ausbeutung erhöhen zu können.⁸
- **Akkumulation:** Der Einsatz von neuen Technologien ist nach Marx für die Unternehmen überlebenswichtig, wollen sie nicht im unbittlichen Konkurrenzkampf untergehen. Um als Kapitalist gegenüber der Konkurrenz zu überleben, muss ein Teil des realisierten Mehrwerts ständig in kostensenkende und arbeitssparende Techniken investiert werden. Akkumulation und Expansion sind dabei als eng verwobene, simultane Prozesse zu verstehen. Das Gesetz der Akkumulation zwingt Unternehmen bei sonstiger „Strafe des Untergangs“ dazu, ständig zu innovieren und ihren Kapitalstock zu vergrößern. Technischer Fortschritt ist bei Marx also ein endogener Prozess in einer konkurrenzgetriebenen kapitalistischen Ökonomie. Joseph Schumpeter würdigte später Marx dafür, als Erster die endogene Dynamik kapitalistischer Produktionsweise erkannt zu haben.⁹
- **Konzentration:** Marx erkannte aber auch die mit Kapitalakkumulation einhergehenden Konzentrationsprozesse und Monopolisierungstendenzen. Diese Entwicklungen erfolgen auf zwei Wegen: zum einen durch das Anwachsen individueller Kapitale (also Akkumulation im engeren Sinn) und zum anderen durch Zusammen-

schluss von bestehenden Kapitalen. Fusionen, Übernahmen und Akquisitionen führen also zu einer Zentralisation von Kapital in wenigen großen Konzernen, wie es Marx schon im „Kapital“ beschrieb: „Die durch die Zentralisation über Nacht zusammengeschweißten Kapitalmassen reproduzieren und vermehren sich wie die anderen, nur rascher, und werden damit zu neuen mächtigen Hebeln der gesellschaftlichen Akkumulation.“¹⁰ Die Größenvorteile im Konkurrenzkampf sorgen für das Ausscheiden kleinerer Unternehmen, und es kommt schließlich zu einer steigenden Vermögens- und Einkommenskonzentration. In einer modernen Weiterentwicklung der marxistischen Theorie analysierten Paul Sweezy und Paul A. Baran in den 1960er Jahren den Übergang vom Wettbewerbs- zum Monopolkapitalismus in den USA.¹¹

- **Krise:** Schließlich ist Marx aber vor allem dafür bekannt, eine Theorie über die Krisenanfälligkeit der kapitalistischen Produktionsweise formuliert zu haben. Er begriff die inhärente Instabilität und innere Widersprüche im Kapitalismus, die später auch das keynesianische Paradigma aufgriff. Die Krisenanfälligkeit ist eng mit seinem Konzept der fallenden Profitrate verbunden, die er aus dem oben beschriebenen Gesetz der Akkumulation ableitet. Der Ursprung des unerlässlichen Mehrwerts ist bei Marx die menschliche Arbeit, denn sie schafft eben mehr Wert, als zu ihrer Entlohnung aufgewendet wird. Die Anwendung arbeitssparender Produktionsprozesse im Zuge des technischen Fortschritts führt allerdings zu einem geringeren Anteil der mehrwertschaffenden menschlichen Arbeitskraft im Produktionsprozess. Technisch gesprochen wird tendenziell mehr in konstantes als in variables Kapital investiert, und die organische Zusammensetzung des Kapitals (Kapitalintensität) steigt. Dadurch sinkt der produzierte Mehrwert pro eingesetzte Einheit Kapital, die Profitrate fällt, und das führt zu einer Krise. Marx formulierte selbst gegenläufige Tendenzen zur fallenden Profitrate, blieb allerdings als Apokalyptiker des Kapitalismus gebrandmarkt.

Diese zentralen Einsichten der Marx'schen Ökonomie sind für die wissenschaftliche Interessenpolitik von großer Bedeutung. Sie bieten Orientierung bei Interessenkonflikten und stärken das Verständnis für gesamtwirtschaftliche Entwicklung, Verteilungsfragen und gesellschaftliche Kräfteverhältnisse. Das macht Marx und die Weiterentwicklung seiner Theorie zu einer wichtigen intellektuellen Bezugsquelle für kritische ÖkonomInnen auch in der Arbeiterkammer – damals wie heute.

Marxistische Ökonomie in der Wirtschaftswissenschaftlichen Abteilung der Arbeiterkammer Wien

Die Wirtschaftswissenschaftliche Abteilung der Arbeiterkammer Wien trug maßgeblich dazu bei, dass die Ideen von John Maynard Keynes Einzug in die wirtschaftspolitische Debatte in Österreich hielten. Innerhalb der Arbeiterkammer etablierten allen voran Stefan Wirlandner (1905-1981) und Philipp Rieger (1916-2007) die keynesianische Tradition, die marxistische Ansätze als konzeptionelle Grundlage der Gewerkschaftsarbeit ablösen bzw. ergänzen sollte.¹² Allerdings begründeten nicht wenige MitarbeiterInnen der Abteilung ihre wissenschaftliche Laufbahn mit der Lektüre marxistischer Schriften, beispielsweise Eduard März, Maria Szécsi, Theodor Prager und Erwin Weissel. Folglich wurde unter AK-ÖkonomInnen eine intensive Auseinandersetzung über die ökonomische Analyse von Karl Marx geführt, was sich in zahlreichen Artikeln niederschlug. Davon zeugen auch Arbeiten von überzeugten Keynesianern, wie etwa die 1951 erschienene, kommentierte Übersetzung von Joan Robinsons „Essay on Marxian Economics“ durch Stefan Wirlandner.

Eduard März (1908-1987) war der erste Leiter der 1957 (wieder) gegründeten Wirtschaftswissenschaftlichen Abteilung der Arbeiterkammer Wien. Diese Stellung erhielt er von Wirlandner, weil März eben nicht nur in marxistischer Ökonomie ausgebildet war, sondern als einer von wenigen Volkswirten in Österreich mit den Ideen von Keynes vertraut war.¹³ Diese Mischung war es aber auch, die März eine Habilitation an der konservativen Universität Wien verwehrte. Sein Hauptinteresse galt der kapitalistischen Entwicklung, die er mit den Methoden der Wirtschaftsgeschichte, marxistischer Theorie und auch den Einsichten seines Lehrers Joseph Alois Schumpeter beforstete. März fühlte sich wohl bis ans Lebensende als Marxist und beabsichtigte immer, die marxistische Ökonomie als moderne wirtschaftswissenschaftliche Theorie zu gestalten. Das kam in einer Artikelserie zur marxistischen Ökonomie zum Ausdruck, die er in der Zeitschrift „Arbeit und Wirtschaft“ unter dem Pseudonym Sigmund Schmerling publizierte und später als Broschüre mit dem Titel „Die Marxsche Wirtschaftslehre im Widerstreit der Meinungen“ (1958) veröffentlichte. Auch nach seiner Pensionierung in der Arbeiterkammer im Jahr 1973 befasste sich März weiterhin mit marxistischer Ökonomie und verfasste eine „Einführung in die Marxsche Theorie der wirtschaftlichen Entwicklung“ (1976). Noch als Leiter hatte er durch die Anstellung herausragender MitarbeiterInnen dafür gesorgt, dass sich marxistisches Fachwissen in der jungen Abteilung verankerte.

Einer der ersten Mitarbeiter war Erwin Weissel (1930-2005), der spä-

ter zahlreiche Arbeiten der Cambridge-Ökonomin und Postkeynesianerin Joan Robinson, aber auch ein Buch des Marxisten Maurice Dobb ins Deutsche übersetzte. Die entscheidende Weichenstellung für Weissels Ausbildung war Karl Kautskys „Einführung in das Kapital“, das er gemeinsam mit Marx’ „Grundrissen“ sowie den „Theorien über den Mehrwert“ studierte.¹⁴ Schon früh war er Mitglied in sozialistischen Jugendorganisationen und lernte bei Schulungen Eduard März kennen. So führte sein Weg 1958 in die Wirtschaftswissenschaftliche Abteilung der AK Wien, wo Weissel Bücher zu Fragen der Lohnentwicklung sowie der Arbeitszeit verfasste.¹⁵ Kürzere Artikel mit direktem Marx-Bezug wurden teilweise unter dem Pseudonym Werner Eiselt in „Arbeit und Wirtschaft“ veröffentlicht, beispielsweise „Marxismus, Monopole und Monotonie“ (1960) oder „Was sagt der Marxismus über die Entstehung des Kapitalismus?“ (1977). Weissel galt als unorthodoxer sozialistischer Nationalökonom, der den Kapitalismus kritisierte, aber auch eine ablehnende Haltung gegenüber dem dogmatischen Marxismus einnahm.

Maria Szécsi (1914-1984) trat 1960 in die Wirtschaftswissenschaftliche Abteilung der AK Wien ein. Sie entstammte einer liberalen ungarischen Familie und wurde in der Zwischenkriegszeit mit der sozialistischen Ideenwelt vertraut, nicht zuletzt durch ihren berühmten Onkel Karl Polanyi.¹⁶ Durch den Nationalsozialismus zur Emigration gezwungen, absolvierte sie ihre Studien in Ökonomie, Geschichte und Politikwissenschaft in den USA. Nach ihrer Rückkehr nach Österreich beschäftigte sich Szécsi mit der funktionellen Einkommensverteilung zwischen Arbeit und Kapital und mit Fragen der Arbeitszeitverkürzung. Verteilungsfragen interessierten sie auch im Hinblick auf eine sozialistische Programmatik, und so verband sie ihr wissenschaftliches Profil mit politischem Engagement in der ArbeiterInnenbewegung. Dementsprechend hat Szécsi auch führend am ersten Wirtschaftsprogramm der Sozialistischen Partei mitgewirkt. Das Interesse am Austromarxismus verlor sie nie, ihre letzte Publikation verfasste sie gemeinsam mit ihrem Gatten Eduard März über „Otto Bauer als Wirtschaftspolitiker“ (1984).

Theodor Prager (1917-1986) war schon als Jugendlicher Mitglied in der Vereinigung Sozialistischer Mittelschüler und ab 1934 im illegalen Kommunistischen Jugendverband. Aufgrund seiner politischen Betätigung musste er nach England fliehen, wo er ein Wirtschaftsstudium an der LSE absolvierte und mit Joan Robinson und Nikolas Kaldor Freundschaften schloss, aber auch marxistische Gelehrte wie Maurice Dobb und Eric Hobsbawm kennenlernte. Nach seiner Rückkehr nach Österreich führte ihn seine berufliche Laufbahn 1963 in die Wirtschaftswissenschaftliche Abteilung der AK Wien. Das Hauptanliegen Pragers war es, Erkenntnisse der keynesianischen Lehre (insbesondere der Cam-

bridger Schule von Robinson und Kaldor) in eine marxistische Analyse einzubringen.¹⁷ Seine internationale Anerkennung als marxistischer Ökonom erwarb er sich vor allem durch seine Bücher „Wirtschaftswunder oder keines?“ (1963) sowie „Konvergenz und Konkurrenz“ (1972). Ein Blick in die Bibliografie von Prager zeigt seine Aufarbeitung des Realsozialismus in den Aufsätzen „Zur politischen Ökonomie des Sozialismus“ (1967) und „Kommunismus am Scheideweg“ (1968). Nach heftigen parteiinternen Auseinandersetzungen über den Prager Frühling verließ er 1969 schließlich die KPÖ, bei der er seit seiner Rückkehr aus dem Exil organisiert war. Prager befasste sich auch mit Kritikern der Marx'schen Ökonomie, zum Beispiel mit einem Artikel des österreichischen Harvard-Ökonomen Gottfried Haberler in der „Zeitschrift für Nationalökonomie“. In seiner Replik „Kritik einer Marx-Kritik“ (1967) missbilligt er die aus seiner Sicht verkürzte Kritik Haberlers und endet mit einem Zitat Joan Robinsons: „Wäre Marx als ernst zu nehmender Nationalökonom studiert worden, statt einerseits als unfehlbares Orakel und andererseits als Zielscheibe billiger Epigramme behandelt zu werden, so würde das uns allen eine Menge Zeit erspart haben.“¹⁸

Resümierend kann man eine wertvolle Tradition in der Wirtschaftswissenschaftlichen Abteilung der AK Wien festmachen, nämlich den Versuch, aus Elementen der keynesianischen, der marxistischen und anderer heterodoxer Denkschulen eine wissenschaftliche Grundlage für eine fortschrittliche, gerechte und weitsichtige Wirtschaftspolitik zu formen. Auch wenn in den letzten Jahrzehnten keynesianische Elemente in der wirtschaftspolitischen Ausrichtung der Arbeiterkammer überwogen, gab es doch eine stetige Auseinandersetzung mit der Marx'schen Ökonomie. Davon zeugen auch Aufsätze von Günter Chaloupek, von 1986 bis 2011 Leiter der Abteilung Wirtschaftswissenschaft, über Austromarxismus¹⁹ oder über den marxistischen Ökonomen Benedikt Kautsky.²⁰ Trotz der scharfen Kapitalismuskritik blieben die AK-ÖkonomInnen undogmatisch, lehnten eine apodiktische Marx-Exegese ab und waren sich diverser Widersprüche, Probleme und Unzulänglichkeiten des Marx'schen Werks bewusst. Ihre Analysen orientierten sich an empirischen Fakten und Ansatzpunkten für eine bessere Gesellschaft: Produktionsverhältnisse, Verteilung, Demokratie und Umwelt. In diese Tradition stellt sich die Wirtschaftswissenschaftliche Abteilung der Arbeiterkammer Wien auch heute. Die AK-ÖkonomInnen greifen in ihrer wissenschaftlichen Forschung auf marxistische Konzepte und Erklärungen zurück, etwa in rezenten Arbeiten zu gesellschaftlichen Klassen²¹ oder zu Verteilung und Machtfragen.²² Zudem teilen wir mit Marx die Einschätzung der Rolle von Wissensproduktion in der Gesellschaft. Eine relevante und konstruktive Wirtschaftswissenschaft muss gesellschaftlichem Fortschritt dienen, interdisziplinär aus-

gerichtet und undogmatisch sein.²³ Dieser gestalterische Anspruch soll im Folgenden kurz dargelegt werden.

Was die gegenwärtige Wirtschaftswissenschaft von Marx lernen kann

Marx verstand die Wirtschaftswissenschaft nicht als Set von einzelnen Instrumenten zur Analyse von Ökonomie und Gesellschaft. Somit würde auch die Foucault'sche Metapher der Werkzeugkiste dem ganzheitlichen Charakter der Marx'schen Theorie nicht gerecht. Marx war mehr Gesamt- denn Partialanalytiker und bestrebt, den Evolutionsprozess menschlicher Gesellschaft einzufangen sowie dessen Bewegungsgesetze zu entschlüsseln. Die zugrundeliegenden Methoden waren der dialektische und historische Materialismus und eine intensive Auseinandersetzung mit der heute meist vernachlässigten Wirtschaftsgeschichte. Ausgangspunkt der gesellschaftlichen Entwicklung sind nach Marx die ökonomischen Produktionsverhältnisse, deren Motor antagonistische Klassenwidersprüche sind, die ihrerseits zu Veränderungen und schließlich zu neuen Gesellschaftsformationen führen: „Die Geschichte aller bisherigen Gesellschaft ist die Geschichte von Klassenkämpfen“.²⁴ Vor diesem Hintergrund ist Marx' Werk auch mehr als die Summe einzelner Bausteine, nämlich eine Aufforderung zur grundlegenden Analyse und Kritik der Gesellschaft und der Vermittlung dieser Kritik mit den Kämpfen für Transformation.²⁵ Die gegenwärtige Herausforderung für ÖkonomInnen ist aus marxistischer Perspektive die Weiterentwicklung einer grundlegenden Analyse und Kritik der herrschenden Gesellschafts- und Wirtschaftsformation. Mögliche Ausgangspunkte dafür sind das Füllen von Lücken, das Lösen von Widersprüchen oder die Adaption der marxistischen Theorie auf die historischen Rahmenbedingungen des postfordistischen Kapitalismus. Eine grundlegende Ableitung aus dem Wissenschaftsverständnis von Marx für die Ökonomie ist der Anspruch, gesellschaftlichem Fortschritt zu dienen und nicht im Elfenbeinturm abstrakte Modelle zu konstruieren.

Zudem müssen die ökonomischen Ansätze von Marx als Teil eines interdisziplinären Gesamtwerks verstanden werden anstatt als von anderen Wissenschaften isolierte Theorie. Marx selbst begriff Ökonomie als soziales bzw. gesellschaftliches Verhältnis und leitete daraus wichtige Schlussfolgerungen ab. So sind die herrschenden Produktionsverhältnisse keine „natürliche“ Wirtschaftsordnung, sondern ein Resultat gesellschaftlicher Prozesse, Auseinandersetzungen und Klassenkämpfe. Die auf antagonistischen (oder zumindest differenzierten) Klasseninteressen beruhenden gesellschaftlichen Kräfteverhältnisse

setzen eine Berücksichtigung von Machtfragen bei der Analyse spezifischer Produktionsweisen voraus. Die Verknüpfung von Macht- und Verteilungsfragen zwischen gesellschaftlichen Schichten ist mit dem Paradigmenwechsel zum methodologischen Individualismus aus dem Forschungsprogramm der Ökonomie verdrängt worden. Im Gegensatz dazu wird bei Marx die untrennbare Verflechtung von Ökonomie und Gesellschaft betont. Das macht Ökonomien widersprüchlich, instabil und krisenanfällig, aber auch dynamisch, flexibel und anpassungsfähig. Diese Eigenschaften verhindern eine Analyse mittels allgemeiner mathematischer Gleichgewichtstheorien, wie es charakteristisch für die hegemoniale Volkswirtschaftslehre ist. Marx hingegen vollbrachte seine scharfsinnigen und wegweisenden Analysen durch eine schöpferische Synthese aus Philosophie, Geschichte, Soziologie und Ökonomie mit empirischer Untermauerung. Eine Wirtschaftswissenschaft mit Anspruch auf umfassenden Erkenntnisgewinn muss auch heute noch eine interdisziplinäre politische Ökonomie im buchstäblichen Sinne sein, um zukünftige Herausforderungen meistern zu können.

Marx für die Herausforderungen unserer Zeit nutzen

Natürlich haben sich Wirtschaft und Gesellschaft seit dem Tod von Karl Marx im Jahr 1883 dramatisch verändert. Die Produktionsweisen und Entwicklungsmodelle haben mit jenen des 19. Jahrhunderts oberflächlich kaum Ähnlichkeiten, und so stellt sich die Frage, ob man mit den Werkzeugen von Marx die moderne Welt und deren Herausforderungen noch adäquat analysieren kann. Anhand von vier gesellschafts- und interessenpolitisch relevanten Themenfeldern soll skizziert werden, wo die marxistische Theorieproduktion anknüpfen und für aktuelle Problemlagen weiterentwickelt werden könnte.

Die ungleiche Verteilung von Einkommen und Vermögen ist in den letzten Jahren wieder in den Fokus von Wissenschaft, Politik und Medien gerückt. Die marxistische Denkschule beschäftigt sich seit jeher mit der Verteilungsfrage im Produktionsprozess: zwischen Produktionsfaktoren, gesellschaftlichen Klassen oder auch Staaten. In klarer Abgrenzung zum neoklassischen Paradigma bestimmt sich die Verteilung bei Marx nicht scheinbar mechanisch durch die Grenzproduktivität, sondern durch eine Reihe von sozialen und politischen Faktoren. Besonders die funktionale Verteilung zwischen Lohn- und Gewinneinkommen, die auch in der postkeynesianischen Makroökonomie eine zentrale Rolle einnimmt, läuft weitgehend analog zur marxistischen Klassenanalyse und kann mit polit-ökonomischen Konzeptionen von Macht besser verstanden werden. Die Unzulänglichkeit einer am me-

thodologischen Individualismus orientierten Verteilungstheorie zeigt sich auch am Wiederauftauchen des Klassenbegriffs in den Wirtschafts- und Sozialwissenschaften.²⁶ Die Verknüpfung von Klasse, Produktionsverhältnissen und Geschlecht bietet zudem Ansatzpunkte für die feministische Forschung. Adressiert werden Fragen der Verteilung von nicht entlohnter Reproduktionsarbeit, Bewertung der Haushaltsproduktion, die soziale Reproduktion von geschlechtsspezifischen Machtverhältnissen und die doppelte Ausbeutung von Frauen durch Beruf und Familie.²⁷

Verteilungsfragen spielen auch beim meistdiskutierten Zukunftsthema eine wichtige Rolle: der Digitalisierung. In diesem Bereich beschäftigt sich die Wirtschaftswissenschaft in den letzten Jahren mit zahlreichen Forschungsfeldern: Wer sind GewinnerInnen und VerliererInnen des digitalen Wandels, und wie werden die Profite aus dem technologischen Fortschritt verteilt? Erhöht Digitalisierung die Marktkonzentration, und kommt es zu verstärkter Monopolbildung? Antworten darauf können moderne Weiterentwicklungen der von Marx gewonnenen Einsichten über die Rolle des technischen Fortschritts in der kapitalistischen Produktionsweise liefern.²⁸ Rezente marxistische Ansätze wie die Theorie der „Social Structures of Accumulation“ in den USA oder die französische Regulationstheorie bieten Anhaltspunkte für die Frage, ob Digitalisierung ein neues und stabiles Akkumulationsregime einleiten und die Krisenanfälligkeit des postfordistischen Kapitalismus überwinden kann.

Eine wiederkehrende Kritik an der marxistischen Denkschule ist, dass sie mit der Abkehr vom fordistischen Wirtschaftsmodell und der Durchsetzung des Finanzkapitalismus ab den 1970er-Jahren an Erklärungskraft verloren habe. Demnach hätte Marx die Bedeutung des Finanzkapitals im 19. Jahrhundert noch nicht einschätzen können und seine Analysen auf die Sphäre des Realkapitalismus beschränkt. Tatsächlich spielt das Finanzkapital in Marx' Werk nur eine untergeordnete Rolle, was 1910 vom Wiener Ökonom Rudolf Hilferding in seinem Hauptwerk „Das Finanzkapital“ minutiös aufgearbeitet wurde. Dennoch studierte Marx in den Bänden 2 und 3 des „Kapitals“ sowohl die Akkumulation als auch die Zirkulation des Kapitals. In diesem Werk wurden ökonomische Prozesse, die neue Werte schaffen, von Prozessen, wo bestehende Werte zirkulieren, unterschieden. Die Transformation vom Real- zum Finanzkapitalismus bedeutete demzufolge eine Verschiebung zu letztgenannten Prozessen und schuf einen großen unproduktiven, instabilen Finanzsektor. Über dieses finanzdominierte postfordistische Akkumulationsregime und dessen krisenhafte Tendenzen gibt es zahlreiche neuere Untersuchungen aus marxistischer Perspektive.²⁹

Schließlich spielt eine der drängendsten aktuellen Herausforderungen, die ökologische Frage, in Marx' Werk nur eine untergeordnete Rolle. Die Ausbeutung der Natur zur Gewinnung von Rohstoffen wurde in erster Linie unter dem Gesichtspunkt der Profitmaximierung und Kapitalakkumulation betrachtet. An dieser Einschätzung hat sich im modernen Kapitalismus wenig geändert, die bio-physischen Grenzen sind allerdings deutlich näher gerückt. Interessant ist vor dem Hintergrund einer erstarkten ökologischen Kritik am Wirtschaftswachstum die Diskussion, ob eine kapitalistische Produktionsweise ohne Akkumulation überhaupt existieren kann. Angesichts der Klimakrise entstand eine auf marxistischen Ideen basierende Strömung, die ökologische Herausforderungen mit der sozialen Frage verbindet und eine sozial-ökologische Transformation der herrschenden Produktionsweise anstrebt. Das globale Energieregime ist somit bereits Thema marxistischer Wissensproduktion,³⁰ wird aber auch in Zukunft intensiver polit-ökonomischer Grundlagenforschung bedürfen.

Marx kann also auch heute noch Orientierung in wichtigen gesellschaftspolitischen Fragestellungen geben. Für kritische Sozial- und WirtschaftswissenschaftlerInnen ist das Marx'sche Werk nicht nur von historischem Interesse, sondern ein wichtiger Bezugspunkt für Analysen der gegenwärtigen Gesellschaft. Eine interdisziplinäre und pluralistische Ausrichtung zeichnet sich durch einen multiparadigmatischen Zugang aus, wobei Marx als eine von vielen Quellen dient. Als besonders ergiebig hat sich in der Ökonomie dabei die Verknüpfung von Elementen der postkeynesianischen mit der marxistischen Denkschule erwiesen. Die Welt „mit vielen Brillen betrachten“ bedeutet also weder eine apodiktische Marx-Exegese noch eine kategorische Ablehnung, sondern einen offenen, kritischen Zugang zum wertvollen Erbe des revolutionären Denkers.

Die Redaktion

Anmerkungen

¹ Wilfried Altzinger, Roland Atzmüller, Alois Guger, Johannes Jäger, Jakob Kapeller, Heinz D. Kurz und Peter Rosner gebührt Dank für wertvolle Anregungen.

² Rezension in *Wirtschaft und Gesellschaft* 44/1 (2018): https://wug.akwien.at/WUG_Archiv/2018_44_1/2018_44_1_0109.pdf.

³ Siehe auch Kurz, H. D., Hin zu Marx und über ihn hinaus, in: *Perspektiven der Wirtschaftspolitik* 19/3 (2018) 1-21.

⁴ Luxemburg, R., *Die Akkumulation des Kapitals* (Berlin 1984; Orig. 1913).

⁵ Polanyi, K., *The Great Transformation* (Frankfurt am Main 1978; Orig. 1944).

⁶ Dörre, K.; Lessenich, S.; Rosa, H., *Soziologie – Kapitalismus – Kritik* (Frankfurt am Main 2009).

⁷ Crouch, C., *Postdemokratie* (Frankfurt am Main 2008).

⁸ Eine Weiterentwicklung dieser Sichtweise findet sich in Kalecki, M., *Political aspects*

- of full employment, in: *Political Quarterly* 14/4 (1943) 322-331 bzw. Marglin, S., What do bosses do?, in: *Review of Radical Political Economics* 6 (1974) 60-112.
- ⁹ Kurz (2018), S. 14.
- ¹⁰ Marx, K., *Das Kapital*, Erster Band (Berlin 1969; Orig. 1867) 656.
- ¹¹ Baran, P. A.; Sweezy, P., *Monopolkapital – Ein Essay über die amerikanische Wirtschafts- und Gesellschaftsordnung* (Frankfurt am Main 1973).
- ¹² Chaloupek, G., Ein Think Tank für die Arbeiterbewegung. Die Wirtschaftswissenschaftliche Abteilung der AK Wien in ihren ersten zwei Jahrzehnten, in: *Wirtschaft und Gesellschaft* 43/4 (2017) 588.
- ¹³ O. V., Eduard März – 75 Jahre, in: *Wirtschaft und Gesellschaft* 9/4 (1983) 474ff.
- ¹⁴ Schmee, J. (Hrsg.), *Politische Ökonomie, Macht und Arbeitnehmerinstitutionen im Kapitalismus. Festschrift für Erwin Weissel* (Marburg 2000) 40.
- ¹⁵ Marterbauer, M.; Schürz, M., *Aspekte kritischer Ökonomie. Gedenkschrift für Erwin Weissel* (= Reihe Wirtschaftswissenschaftliche Tagungen der Arbeiterkammer Wien, Band 11, Wien 2006); online: <https://emedien.arbeiterkammer.at/viewer/image/AC05845499/1/>.
- ¹⁶ Butschek, F.; Chaloupek, G., Maria Szécsi-März, in: *Wirtschaft und Gesellschaft* 10/2 (1984) 325ff.
- ¹⁷ O. V., Theodor Prager und Philipp Rieger, in: *Wirtschaft und Gesellschaft* 8/2 (1982) 150.
- ¹⁸ Robinson, J., *Über Keynes hinaus* (Wien 1962) 17.
- ¹⁹ Chaloupek, G., Die Österreichische Schule und der Austromarxismus, in: *Wirtschaft und Gesellschaft* 13/4 (1987) 469-486.
- ²⁰ Chaloupek, G., Marxismus und österreichische Wirtschaftspolitik: Benedikt Kautsky als ökonomischer Theoretiker der Arbeiterkammer, in: *Reformismus und Gewerkschaftspolitik. Grundlagen für die Wirtschaftspolitik der Gewerkschaften* (= Die Ökonomie der Arbeiterbewegung zwischen den Weltkriegen, Band 1, Graz 2006).
- ²¹ Rehm, M.; Naqvi, A.; Hofmann, J., Different but equal? Classes, wealth and perceptions in Europe (= Materialien zu *Wirtschaft und Gesellschaft* 160, Wien 2016).
- ²² Rehm, M.; Schnetzer, M., Vermögenskonzentration und Macht. Der blinde Fleck der Mainstream-Ökonomie, in: *Kurswechsel* 2 (2015) 69-79.
- ²³ Editorial von *Wirtschaft und Gesellschaft* 43/4 (2017); online: https://wug.akwien.at/WUG_Archiv/2017_43_4/2017_43_4_0487.pdf.
- ²⁴ Marx, K.; Engels, F., *Manifest der Kommunistischen Partei* (1848).
- ²⁵ Atzmüller, R., Marxistische Theoriearbeit in der Krise, in: *Österreichische Zeitschrift für Soziologie* 43 (2018) 283-299.
- ²⁶ Wright, E. O., *Understanding Class* (London 2015); Hofmann, J.; Weiß, H., Klassen messen. „Soziale Klassen“ in der empirischen Forschung in Österreich (1945-1990), in: *Österreichische Zeitschrift für Soziologie* 43 (2018) 231-250.
- ²⁷ Barker, D. K.; Bergeron, S., *Marxism, feminism and the household*, in: *Routledge Handbook of Marxian Economics*. Routledge (New York 2017).
- ²⁸ Siehe PROKLA 186, Politische Ökonomie des Internets, sowie PROKLA 187, Arbeit und Wertschöpfung im digitalen Kapitalismus.
- ²⁹ Siehe Lapavistas, C., *Profiting without producing. How finance exploits us all* (London 2013); Shaikh, A., *Capitalism. Competition, conflict, crises* (New York 2016); Demirovic, A.; Sablowski, T., Finanzdominierte Akkumulation und die Krise in Europa, in: PROKLA 166 (2011) 77-106.
- ³⁰ Siehe PROKLA 184, Energiekämpfe: Interessen, Kräfteverhältnisse und Perspektiven, sowie PROKLA 189, Natur, Ressourcen, Konflikte: Kämpfe um die globale Inwertsetzung von Land und Rohstoffen.

BEGUTACHTETE ARTIKEL**Progressive Industriepolitik –
Ein Ausweg für Europa!?¹****Julia Eder, Etienne Schneider****1. Das Comeback der Industriepolitik**

Während der letzten zehn Jahre erlebte Industriepolitik ein beeindruckendes Comeback im öffentlichen Diskurs² und wurde an die Spitze der EU-Agenda gesetzt.³ Industriepolitik spielte eine Schlüsselrolle in der Wirtschaftspolitik der ersten Dekaden der Nachkriegsperiode. Auch danach wurden in den meisten Ländern des globalen Nordens und in vielen Ländern des globalen Südens industriepolitische Maßnahmen gesetzt, allerdings weniger sichtbar und mit einem anderen Fokus als zuvor. Mit dem Aufstieg des Neoliberalismus verschwand Industriepolitik schließlich in den meisten Ländern des Nordens aus dem politischen Diskurs. Im globalen Süden sorgten die Strukturanpassungsprogramme des „Washington-Consensus“ für eine effektive Beseitigung industriepolitischer Eingriffe. Aus neoliberaler Perspektive wurde Industriepolitik als Inbegriff einer willkürlichen, proaktiven, interventionistischen, teils sogar „proto-sozialistischen“ Wirtschaftspolitik interpretiert, welche die effizienten und sich selbst regulierenden Märkte „verzerre“ und anfällig für „Regierungsversagen“ sei.⁴

Der wahrscheinlich wichtigste Grund für die Rückkehr von Industriepolitik war die Erfahrung der globalen Finanz- und Wirtschaftskrise ab 2007:⁵ Insgesamt wurden stark finanzialisierte Wirtschaften von der Krise härter getroffen als jene mit einer starken industriellen Basis.⁶ Während noch in den 2000er-Jahren Volkswirtschaften mit großem Dienstleistungssektor und hohen Wachstumsraten wirtschaftlich als Musterbeispiel galten, wurde Deutschland als „kranker Mann Europas“ bezeichnet. Heute herrscht die entgegengesetzte Sichtweise vor. Vor diesem Hintergrund wurde die Attraktivität von Visionen wie der „postindustriellen Gesellschaft“ zunehmend infrage gestellt. Neuere Untersuchungen greifen das nicht unbedingt neue, aber zwischenzeitlich aus der Diskussion verdräng-

te Argument wieder auf, dass der industrielle Sektor innovativer ist und dort im Durchschnitt höhere Löhne bezahlt werden als im Dienstleistungssektor mit häufig prekären Beschäftigungsverhältnissen.⁷ Zudem wird der industrielle Sektor als potenzielle Quelle für Wachstum und Beschäftigung im Kontext verbreiteter wirtschaftlicher Stagnation bei der Suche nach einem neuen Modell kapitalistischer Entwicklung gesehen.⁸ Dies regte die Europäische Kommission dazu an, aktiv das Ziel der Erhöhung des Anteils des industriellen Sektors am EU-BIP von 15 auf 20% zu verfolgen. Zugleich hat die wachsende Weltmarktkonkurrenz von China und anderen Schwellenländern zu einem Umdenken mit Blick auf die Bedeutung der Bewahrung industrieller Kapazitäten in den europäischen Kernökonomien geführt.⁹ Nicht zuletzt wurde die Diskussion über Industriepolitik im Rahmen der Debatte über eine Transition zu einer nachhaltigen Wirtschaft wiederbelebt, insbesondere in der deutschen „Energiewende“.¹⁰

Vor diesem Hintergrund sind in den vergangenen Jahren viele Beiträge zum Wiederaufleben von Industriepolitik erschienen. In einigen wurde auch die Forderung einer „progressiven“ Industriepolitik formuliert, welche aktiv von verschiedenen linken Organisationen und *Think tanks* unterstützt wurde. Ein spezielles Anliegen dieser Beiträge ist die Überwindung der ökonomischen Asymmetrien und der ungleichen Entwicklung in Europa. Diese Rückbesinnung auf Industriepolitik ist überraschend, war doch die Haltung der Linken zu Industriepolitik während der letzten Dekaden durch verschiedene Vorbehalte gekennzeichnet. Auf der einen Seite wurde Industriepolitik als inadäquat zur Bearbeitung der ökologischen Krise betrachtet, weil dies weniger und nicht mehr Industrie erfordere.¹¹ Auch wurde bezweifelt, dass Industriepolitik im aktuellen Kontext von rascher technologischer Innovation und Digitalisierung noch zu einer signifikanten Erhöhung der Vollzeitbeschäftigungsmöglichkeiten in der Verarbeitungsindustrie führen könne. Auf der anderen Seite kann Industriepolitik aus einer feministischen Perspektive leicht mit dem Ziel der Erhaltung und Ausweitung von klassischen fordistischen Arbeitsbeziehungen in Verbindung gebracht werden, wodurch die überwiegend männlichen Beschäftigten des industriellen Sektors als Haupternährer in der Familie gefördert und weibliche Tätigkeiten im Dienstleistungs- und Sorgebereich vernachlässigt werden.

Diese Vorbehalte neigen aus unserer Sicht jedoch zu einem Missverständnis der Reichweite und der Funktion von Industriepolitik und des industriellen Sektors allgemein. Erstens ist Industriepolitik nicht synonym mit Reindustrialisierung, also mit der Ausweitung des industriellen Sektors *per se*. Vielmehr zielt sie auf die Umsetzung von Politiken, die strukturellen Wandel im industriellen Sektor befördern sollen. Industriepolitik steht einer Bearbeitung der ökologischen Krise nicht *per se* entgegen, sie ist vielmehr unverzichtbar, um einen strukturellen Wandel und die Überwindung nicht

nachhaltiger industrieller Produktionsformen im Sinne einer sozial-ökologischen Transformation voranzutreiben. Zweitens muss jede progressive Politik, die die öffentliche soziale Infrastruktur (wie den Gesundheits- und Pflegesektor oder den öffentlichen Nahverkehr) ausweiten und verbessern will, Ressourcen aus anderen Sektoren in diese Bereiche umlenken. Demzufolge schließen sich eine geschlechtersensible Industriepolitik (siehe unten) sowie die Verbesserung sozialer und Betreuungsdienstleistungen auf der einen Seite und die Förderung industrieller Entwicklung auf der anderen Seite nicht wechselseitig aus, sondern bedingen einander. Und letztlich ist Industriepolitik aus linker Sicht auch deshalb unverzichtbar, weil sie entscheidende Instrumente zur Überwindung von globaler Ungleichheit und den vorherrschenden ökonomischen Asymmetrien zwischen Kern und Peripherien in Europa bereitstellt.

Daher ist die aufkommende Debatte über progressive Industriepolitik in Europa außerordentlich wichtig. Jedoch ist unser Eindruck, dass die Bedeutung von „progressiv“ bisher nur unzureichend definiert wurde. So verwendet eine Reihe unterschiedlicher Ansätze dieses Etikett. Aus diesem Grund beschäftigt sich dieser Artikel mit der Frage: Was macht Industriepolitik tatsächlich progressiv? Es handelt sich insofern in erster Linie um einen Reflexionsartikel, der Impulse für vertiefende empirische Untersuchungen geben soll. Nach der Einführung der grundlegenden Argumente und der Vorschläge in der aktuellen Debatte zu progressiver Industriepolitik werden wir drei spezifische Beiträge leisten: Erstens ergänzen wir die aktuelle Debatte um die Dimension der politischen Durchsetzungsfähigkeit sowie die Frage der Machtbeziehungen und Hegemonie (Abschnitt 3). Zweitens beginnen wir, häufig verwendeten Schlagwörtern der aktuellen Diskussion wie Nachhaltigkeit, ArbeiternehmerInnenbeteiligung, demokratischer Partizipation und Geschlechtersensibilität einen konkreteren Inhalt zu geben (Abschnitt 4). Und drittens diskutieren wir vor dem Hintergrund der Zentrum-Peripherie-Konstellation innerhalb der EU, was die aktuelle Debatte von Erfahrungen aus dem globalen Süden lernen kann, zum Beispiel in Hinblick auf strategischen Protektionismus und Süd-Süd-Kooperation (Abschnitt 5). Dabei problematisieren wir auch die Konflikte, die aus sich (möglicherweise) widersprechenden Zielen ergeben können, besonders zwischen Beschäftigungsförderung durch industrielles Wachstum und sozial-ökologischer Transformation sowie zwischen eigenständiger Entwicklung und technologischem Aufholbedarf der Peripherie.

Zuvor eine kurze Anmerkung zur Definition von Industriepolitik: Obwohl es verschiedene, sehr breite Definitionen von Industriepolitik gibt, die vor allem im globalen Norden vorherrschen und praktisch jede Art von gezielter Wirtschaftspolitik als Industriepolitik bezeichnen, scheint es uns sinnvoll, uns in diesem Artikel auf eine engere Definition zu stützen. Dieses Verständnis von Industriepolitik ist stärker im globalen Süden anzutreffen

und grenzt Industriepolitik auf Politiken ein, die vorrangig und vorsätzlich strukturellen Wandel im industriellen Sektor fördern.

2. Progressive Industriepolitik für Europa

Die aktuelle Debatte über progressive Industriepolitik in Europa wird einerseits von gewerkschaftlichen Organisationen vorangetrieben, insbesondere vom Europäischen Gewerkschaftsbund¹² und vom Deutschen Gewerkschaftsbund.¹³ Andererseits haben verschiedene Organisationen und *Think tanks* der gesellschafts- und parteipolitischen Linken Publikationen zu diesem Thema herausgegeben. Zum Beispiel haben die Rosa-Luxemburg-Stiftung, Euromemo und *transform! europe* explizit eine „alternative“¹⁴, „linke“¹⁵ oder „progressive“¹⁶ Industriepolitik für die EU gefordert. In diesen Beiträgen wird Industriepolitik – falls sie progressiv gestaltet und umgesetzt wird – als vielversprechende wirtschaftspolitische Alternative zur dominanten, austeritätsgetriebenen Krisenpolitik gesehen, um die Ungleichgewichte in EU und Eurozone zu reduzieren und das Gewicht des Finanzsektors gegenüber der „Realwirtschaft“ zurückzudrängen.¹⁷

Ein EU-weiter Investitionsplan, finanziert von Institutionen wie der Europäischen Investitionsbank (EIB) und dem Europäischen Strukturfonds, stellt in vielen Vorschlägen das Rückgrat einer progressiven Industriepolitik dar.¹⁸ In diesem Punkt gehen die Vorschläge zunächst nicht signifikant über den Juncker-Plan und andere bereits existierende Vorschläge der Europäischen Kommission hinaus. Sie setzen sich lediglich für die Bereitstellung umfangreicherer Ressourcen für das Industrialisierungsprogramm, für die Senkung der Zinsen für Langzeitinvestitionen und/oder für eine bessere Koordination mit industriepolitischen Programmen der Mitgliedsstaaten ein.¹⁹

Eine größere Abweichung von der bereits existierenden europäischen Investitionsstrategie stellt erstens der Aufruf für Investitionen in „grüne“ Produktion dar, der eine prominente Rolle in der aktuellen Debatte zu progressiver Industriepolitik spielt. Diese Forderung umfasst Investitionen in energieeffiziente und erneuerbare Energien (besonders Übertragungs- und Verteilnetzwerke).²⁰ Außerdem sehen die Vorschläge den Aufbau einer europäischen Wertschöpfungskette für E-Mobilität vor, um eine europäische Führungsrolle und europäische Champions in diesen (und anderen) industriellen Sektoren zu fördern,²¹ und formulieren mitunter auch die Forderung nach einer Rückverlagerung der ausgelagerten Fertigungsschritte nach Europa.²²

Zweitens plädieren viele Beiträge für eine europäische Investitionsstrategie explizit mit dem Ziel, die Ungleichgewichte zwischen verschiedenen Regionen und Ländern in der EU zu verringern, sprich „durch strategische

industriepolitische Maßnahmen in den peripheren Ländern der EU das Produktivitätswachstum stärken“, um deren „Produktionskapazitäten wiederaufzubauen und die Wettbewerbsfähigkeit der Defizitländer zu verbessern“. ²³ Drittens argumentieren viele Vorschläge für eine zentrale Rolle von Beschäftigten in der Industriepolitik. Dabei geht es nicht nur um die Betonung der Bedeutung von Lohnerhöhungen als Nachfragefaktor oder um die Einforderung eines strengeren Schutzes des EU-Binnenmarktes gegen sogenannte Dumpingmethoden. ²⁴ Auch die Fragen von Arbeitsplatzhaltung und ArbeitnehmerInnenmitbestimmung im Rahmen des Übergangs zu einer „grünen“ Produktion und der Digitalisierung werden angesprochen. ²⁵ Manche Beiträge fordern sogar eine „demokratische“ Industriepolitik durch starke ArbeitnehmerInnenbeteiligung, d.h. eine Industriepolitik, deren strategische Entscheidungen auf „demokratischer Beratung“ basieren. ²⁶

Der bislang umfangreichste und detaillierteste Entwurf für eine progressive Industriepolitik wurde von Pianta et al. (2016) mit ihrer Studie „What is to be produced – The Making of a New Industrial Policy for Europe“ für die Rosa-Luxemburg-Stiftung entwickelt. Pianta et al. (2016, S. 25ff.) präsentieren einen „Dekalog“ für progressive Industriepolitik, der folgende Kernpunkte enthält: 1) statische Effizienz (optimaler Nutzen der verfügbaren Ressourcen), 2) dynamische Effizienz (Aufbau neuer Sektoren mit dem gewünschten Wachstumspotenzial), 3) Demokratie und Machtdiffusion, 4) Entwicklung angemessener Technologien, 5) Begrenzung des Finanzsektors, 6) Abrüstung, 7) Förderung von Beschäftigung, 8) Verbesserung der ökologischen Nachhaltigkeit, 9) faire Verteilung der Gewinne und 10) Ausgleich der ungleichen regionalen Entwicklung in Europa.

Die grundlegende Stoßrichtung des Beitrags besteht darin, die Nachfrage zu erhöhen und den strukturellen Wandel von Wirtschaft und Gesellschaft voranzutreiben, um ökologischen Wandel zu fördern, ein Gleichgewicht zwischen öffentlichen und privaten Aktivitäten zu erreichen und die europäische Kohäsion zu fördern. Pianta et al. schlagen vor, Aktivitäten in den Bereichen von Umwelt und Energie, Informations- und Computertechnologien sowie Gesundheit und Wohlfahrt zu priorisieren. Zu diesem Zweck plädieren sie für den Einsatz traditioneller Werkzeuge der Industriepolitik, die hauptsächlich auf starker Staatsaktivität basieren. Unternehmen und Organisationen in öffentlichem Eigentum oder unter staatlicher Kontrolle sollten eine Schlüsselrolle spielen, während staatliche Institutionen die industriepolitischen Projekte finanzieren. Staatlich finanzierte Forschung und Entwicklung ergänzen die Unterstützung von besonders dynamischen Unternehmen. Zudem gelten öffentliche Beschaffungsprogramme und die Schaffung eines passenden institutionellen Kontextes als zentral. ²⁷

Die skizzierten Ansätze stellen wichtige Beiträge zur Diskussion über

progressive Industriepolitik dar. Dennoch sind wir der Ansicht, dass die damit verbundenen Vorschläge Schwachstellen in drei zentralen Bereichen aufweisen:

1.) Sie vernachlässigen die Frage der Hegemonie und der Kräfteverhältnisse, die Industriepolitik formen und stützen.

2.) Die Rolle von ArbeitnehmerInnen und die Ausgestaltung von Prozessen wie der sozial-ökologischen Transformation und demokratischer Inklusion werden nicht näher bestimmt – und Geschlechterverhältnisse so gut wie gar nicht erwähnt.

3.) Der Umgang mit (ungleicher) Entwicklung und der asymmetrischen innereuropäischen Arbeitsteilung werden entweder übergangen oder unzureichend behandelt.

Im übrigen Artikel werden wir jeden dieser Punkte im Detail diskutieren.

3. Soziale Kräfteverhältnisse und Hegemonie – Zur politischen Durchsetzungsfähigkeit von Industriepolitik

Vermutlich eines der größten Defizite der aktuellen Debatte zu progressiver Industriepolitik ist die fehlende Sensibilität für die Bedingungen der politischen Durchsetzungsfähigkeit von progressiver Industriepolitik. Pianta et al. (2016, S. 63) äußern sich zum Beispiel zwar kritisch zu „intransparenten Beziehungen zwischen wirtschaftlichen und politischen Machtelementen“, die „den Spielraum für Demokratie“ beschränken und weisen auf die Bedeutung politischer Kräfteverhältnisse hin. Jedoch adressieren sie nicht direkt die Frage, wie unterschiedliche Fraktionen der Kapital- und ArbeitnehmerInnenseite darum ringen, ihre jeweiligen Interessen durch industriepolitische Strategien durchzusetzen. Somit sind viele Vorschläge der Debatte zu progressiver Industriepolitik ausgesprochen wichtig, aber sie werden letztendlich zahnlos bleiben, wenn sie in einem Vakuum außerhalb bestehender sozialer Kräfteverhältnisse und Hegemonie konzipiert werden, wie insbesondere Whitfield et al. (2015) und Raza et al. (2016) überzeugend argumentieren.

Die Erfolgchancen industriepolitischer Strategien hängen nicht nur von wirtschaftlichem Sachverstand, sondern mindestens genauso stark von der richtigen Einschätzung politischer Konstellationen und Klassenkompromisse ab – gerade im Falle von progressiver Industriepolitik, die ja auf einen besonders tiefgreifenden strukturellen Wandel der Ökonomie abzielt. Industriepolitik bringt notwendigerweise Konflikte zwischen verschiedenen sozialen Klassen und unterschiedlichen Kapitalfraktionen hervor.²⁸ Als Faustregel gilt, dass „je treffsicherer die industriepolitischen Eingriffe sind und je leichter sich daher auch die Gewinner und Verlierer identifizieren lassen, desto eher werden sie unmittelbare Konflikte provozieren“.²⁹

Um mehr zu sein als eine bloße Wunschliste, muss progressive Industriepolitik drei zentrale, aber notwendigerweise relativ abstrakte – weil nach dem spezifischen Kontext variierende – Aspekte in Betracht ziehen, die für die politische Durchsetzungsfähigkeit von Industriepolitik ausschlaggebend sind.

Erstens impliziert das bestehende Produktionssystem eines Wirtschaftsraums und dessen internationale Einbettung eine spezifische Konfiguration von gesellschaftlichen Interessen und Kapitalfraktionen (ohne diese völlig zu determinieren).³⁰ So können unterschiedliche Kapitalfraktionen nach ihrer Akkumulationsbasis sowie nach ihrem Internationalisierungsgrad und der Abhängigkeit von ausländischem Kapital unterschieden werden.³¹ Der Fraktionalisierung des Kapitals steht aufgrund der Arbeitsbeziehungen auch eine in sich fraktionierte ArbeiterInnenklasse gegenüber. Demnach gehen spezifische wirtschaftliche Strukturen mit jeweils eigenen politischen Kräfteverhältnissen einher, welche bestimmte industriepolitische Strategien entweder begünstigen oder erschweren. Beispielsweise werden in einer Wirtschaft, die vorrangig auf die Extraktion und den Export von Rohstoffen ausgerichtet ist, die dominanten Kapitalfraktionen dazu neigen, eine Strategie zum Aufbau neuer industrieller Sektoren zu blockieren und stattdessen auf eine ressourcennahe Industrialisierung drängen (z. B. Öltraffinerien).

Zweitens ist der Staat keine unabhängige soziale Institution, die sich außerhalb gesellschaftlicher Kräfteverhältnisse befindet, sondern, wie Nicos Poulantzas (2002, S. 160) argumentierte, „eine materielle und spezifische Verdichtung von Kräfteverhältnissen zwischen Klassen und Klassenfraktionen“. Dieser Grundsatz der materialistischen Staatstheorie impliziert, dass Industriepolitik in dieser Sichtweise weder durch das Eigeninteresse von PolitikerInnen oder BeamtenInnen bestimmt wird, wie die neoliberalen KritikerInnen von Industriepolitik argumentieren, noch von einer rationalen Bürokratie nach weberianischem Bild, wie die Literatur zum Entwicklungsstaat meint.³² Vielmehr kondensiert der Staat – als strategisches, hoch selektives Terrain für die Formulierung und Umsetzung von Industriepolitik – Machtverhältnisse zwischen verschiedenen ökonomischen und politischen Kräften, d. h. zwischen Kapitalfraktionen und Fraktionen der Lohnabhängigen, politischen Parteien, zivilgesellschaftlichen AkteurInnen (soziale Bewegungen, religiöse Institutionen, Medien, NGOs), der staatlichen Bürokratie sowie internationalen Organisationen und Geldgebern (wie z. B. der IWF).³³

Ausgehend von einem materialistisch-staatstheoretischen Verständnis von Industriepolitik sind zwei Fragen besonders zentral: Erstens, welche Allianzen zwischen sozialen Kräften sind sowohl kongruent als auch stark genug, um progressive Industriepolitik zu unterstützen? Und, zweitens, wie kann die Selektivität des Staates so verändert werden, dass jene

Staatsapparate, welche für die Umsetzung progressiver Industriepolitik zuständig sind, in die Lage versetzt werden, den sozialen Konflikten standzuhalten und in diesen zu vermitteln?³⁴ Gegenwärtig müsste eine solche progressive Allianz Gewerkschaften, linke Parteien und NGOs, soziale Bewegungen und zum Teil auch Kapitalfraktionen in spezifischen Industriebranchen umfassen.

Zugleich impliziert die Auffassung vom Staat als einer materiellen Verdichtung von Kräfteverhältnissen allerdings nicht, dass Industriepolitik eine bloße Reflektion der bestehenden gesellschaftlichen Kräfteverhältnisse wäre. Während diese Verhältnisse einen Korridor für industriepolitische Optionen festlegen,³⁵ kann Industriepolitik selbst ein wichtiger Hebel sein, um durch gezielte Interventionen und Transformation der Wirtschaftsstruktur die gesellschaftlichen Kräfteverhältnisse sukzessive zu verändern, zum Beispiel durch die Schwächung der Akkumulationsbasis einzelner Kapitalfraktionen oder durch die Veränderung der gesamten ökonomischen Anreiz- und Eigentumsstruktur. Zu diesem Zweck müssen zumindest bestimmte Staatsapparate, die diese industriepolitischen Interventionen umsetzen, über eine „eingebettete Autonomie“ verfügen, wie Peter Evans (1995) argumentiert hat. Das bedeutet, dass sie über tiefgehendes Wissen über industrielle Produktionszweige verfügen, gleichzeitig aber eine politische und personelle Distanz zu den Interessen von spezifischen Kapitalfraktionen und klientelistischen Netzwerken bewahren, und sich auf diese Weise so genannte „*pockets of efficiency*“ im Staat herausbilden.

Drittens und letztens sind die Effektivität und der Erfolg von progressiver Industriepolitik aber nicht nur eine Frage der Herausbildung von *pockets of efficiency* (auch wenn diese ein Einstiegspunkt sein mögen) oder von politischen Übereinkommen (*political settlements*) zwischen regierenden Eliten, wie der „Political Survival of Ruling Elites“-Ansatz von Khan (2010) argumentiert. Vielmehr sind sie letztlich eine Frage gesellschaftlicher Hegemonie, das heißt, sie sind von geteilten Normen, Werten, Einstellungen und Ideen abhängig, die durch einen breiten materiellen Konsens und ein spezifisches Modell ökonomischer Entwicklung abgestützt sind.^{36, 37} Eine breite gesellschaftliche und letztendlich hegemoniale Unterstützung für industriepolitische Strategien ist daher eine wichtige Voraussetzung für die politische Durchsetzungsfähigkeit industriepolitischer Strategien, welche auf eine tiefgreifende Veränderung der Wirtschaftsstrukturen abzielen.

Dies gilt nicht zuletzt auch deshalb, weil nur so die Kohärenz von Industriepolitik und anderen Bereichen der Wirtschaftspolitik politisch gewährleistet werden kann. Die Bedeutung von Kohärenz zwischen Industriepolitik und anderen Politikfeldern wurde besonders von institutionalistischen Ansätzen betont, die hervorheben, dass industriepolitische Ziele mit jenen

anderer Bereiche konsistent sein müssen, zum Beispiel in der Bildungspolitik, Wechselkurspolitik, Geldpolitik, Handelspolitik, Zinspolitik, Infrastrukturpolitik, Energiepolitik, Technologiepolitik, Finanzpolitik (insbesondere De-Finanzialisierung) sowie Politiken, die auf Sorgebeziehungen und Dienstleistungen in Zusammenhang mit industrieller Produktion abzielen.³⁸ Darüber hinaus muss Industriepolitik, welche überwiegend angebotsseitig operiert, sicherstellen, dass sie durch eine adäquate Nachfrage abgestützt wird.³⁹ Auf regionaler Ebene, wie im europäischen Kontext, wird das Ensemble von AkteurInnen noch komplexer. Die Kräfteverhältnisse verschieben sich tendenziell zugunsten jener AkteurInnen, die ihre Interessen über Grenzen hinweg organisieren können. Bob Jessop (2012, S. 5f) argumentiert, dass Regionenbildung durch soziale Konflikte geprägt ist. Im Verlauf dieses Prozesses versuchen verschiedene Gruppen ihre präferierte Strategie (ihren Interessen entsprechend) im regionalen Integrationsprojekt durchzusetzen. Dies drückt sich auch auf institutioneller Ebene aus. Regionale Integration führt üblicherweise zur Herausbildung neuer Entscheidungsorgane, die über die bestehenden Nationalstaaten hinausgehen. Während zwischenstaatliche Organe noch aus VertreterInnen nationaler Regierungen zusammengesetzt werden, haben supranationale Institutionen wie die Europäische Kommission keine direkte Verbindung zu diesen. Die institutionelle Struktur eines regionalen Integrationsprojektes – und speziell das Gewicht supranationaler Strukturen und AkteurInnen im Verhältnis zu nationalen und zwischenstaatlichen Organen und AkteurInnen – sind höchst relevant für die Kräfteverhältnisse zwischen verschiedenen Klassen und Klassenfraktionen. Die Dominanz von Exekutivorganen erleichtert beispielsweise die Einflussnahme von Lobbygruppen gegenüber jener von demokratisch gewählten VertreterInnen. Im Allgemeinen ist der politische Einfluss von Interessenvertretungen der ArbeitnehmerInnenseite in einer untergeordneten Position im Vergleich zu (exportorientierten und finanziellen) Kapitalgruppen, die ihre Akkumulationsstrategien in der Region durchsetzen wollen.⁴⁰ Die EU stellt ein besonders weit fortgeschrittenes Beispiel dieser Transnationalisierungs- und Internationalisierungsprozesse dar, die die Selektivität des Staates zugunsten der Kapitaleseite verschoben hat.⁴¹ In diesem Zusammenhang wurde die EU von Bieling und Brand (2015, S. 194) als Verdichtung zweiter Ordnung verstanden. Sie stellt eine Verdichtungsebene dar, die sowohl von nationalen als auch von supra- und transnationalen Kräften geformt wird, aber gleichzeitig auf die Verdichtung erster Ordnung auf dem nationalstaatlichen Terrain der EU-Staaten zurückwirkt. Als Folge wird der Politikspielraum für progressive Alternativen deutlich eingeschränkt; nicht nur ökonomisch, sondern auch politisch und rechtlich, insbesondere in den Ländern der europäischen Peripherien (siehe auch Abschnitt 5).

Die Implementierung eines progressiven industriepolitischen Programmes in der EU würde demnach eine Stärkung der ArbeiterInneninteressen gegenüber den Kapitalinteressen auf europäischer Ebene erfordern. Deshalb müssten Gewerkschaften als vermittelnde Organisationen eine Schlüsselrolle einnehmen, zumal Industriepolitik nur solange progressiv sein kann, solange sie auch eine Stärkung der ArbeitnehmerInnenseite zulässt und fördert.⁴² Cédric Durand (2017, S. 10) argumentiert auf den globalen Süden bezogen, dass progressive industriepolitische Programme zum Scheitern verurteilt sind, wenn die ArbeiterInnenautonomie nicht ausreichend entwickelt ist, da diese eine notwendige Voraussetzung darstellt, um die Kapitalseite unter Druck zu setzen. Wir sind der Ansicht, dass dies auch für die EU gilt. Ein Problem besteht jedoch darin, dass die Spaltung der EU in Zentrum und Peripherie auch die Interessenvertretungsorgane der ArbeitnehmerInnenseite durchzieht, was die Herausbildung transnationaler Solidarität in Europa erschwert.

Während zwar sporadisch transnationale Solidaritätspraktiken in Europa aufgekommen sind,⁴³ verweist Las Heras (2015, 2018) auf das Problem der Vorherrschaft nationaler und lokaler mikro-korporatistischer Interessen, welche einer länderübergreifenden „europäischen Identität“ und Solidarität entgegenstehen.⁴⁴ Besonders in den europäischen Kernländern wie Deutschland und Österreich gefährden solche klassenübergreifenden korporatistischen Arrangements „nationaler Interessen“ die Solidarität unter ArbeitnehmerInnen entlang der Wertschöpfungskette. Becker et al. (2015, S. 92) betonen, dass speziell in der jüngsten Krise keine Basis für eine effiziente europaweite Mobilisierung der ArbeitnehmerInnenseite bestand, zum Beispiel gegen die Durchsetzung von Austeritätsmaßnahmen gegen Griechenland.

Dies hat auch für die Durchsetzung progressiver Industriepolitik auf europäischer Ebene schwerwiegende Konsequenzen. So müsste diese zwar einerseits auf den aktiven Wiederaufbau produktiver Kapazitäten in den südlichen, östlichen und südöstlichen europäischen Peripherien zielen.⁴⁵ Andererseits ist die Einführung nennenswerter europäischer Transfermechanismen hierfür äußerst unwahrscheinlich, wenn die ArbeiterInnen der Kernländer, welche unter den aktuellen Bedingungen einen Großteil des Steueraufkommens aufbringen, diese Umverteilungsmechanismen nicht unterstützen. Doch wie Bieler (2014, S. 122) hervorhebt, ist die Herausbildung transnationaler Solidarität zwischen ArbeitnehmerInnen nicht von den objektiven sozialen Produktionsbeziehungen, sondern letztendlich von der Dynamik des Klassenkampfes abhängig. Gewerkschaften könnten als treibende Kräfte einer progressiven Industriepolitik in Europa fungieren, müssten hierfür aber noch stärker daran arbeiten, die bestehenden Hindernisse für die transnationale Koordination ihrer Aktivitäten zu überwinden.⁴⁶

4. Ökologische Nachhaltigkeit, demokratische Partizipation, ArbeiternehmInnenbeteiligung und Geschlechtersensibilität

Mehrere Querschnittsthemen sind zentral für progressive Industriepolitik: (i) ökologische Nachhaltigkeit, (ii) demokratische Mitbestimmung, (iii) Arbeitsbeziehungen und (iv) Geschlechterverhältnisse. Jedoch ist die aktuelle Debatte weit davon entfernt, diese Schlagwörter mit einem konkreteren Inhalt auszustatten.

(i) Wie oben bereits erwähnt, erlebt Industriepolitik auch deshalb ein Comeback, weil zunehmend anerkannt wird, dass eine umfassende strukturelle Transformation des industriellen Sektors notwendig ist, um der sich abzeichnenden globalen ökologischen Krise zu begegnen.⁴⁷ Selbst in die *Mainstream*-Debatte hat der Begriff der „grünen“ Industriepolitik bereits Eingang gefunden⁴⁸. Lässt sich ökologische Nachhaltigkeit vor diesem Hintergrund überhaupt noch als Merkmal zur Abgrenzung einer progressiven Industriepolitik gegenüber konventionellen Ansätzen verstehen, und wenn ja, inwiefern?

In vielen Fällen bezieht sich der Begriff grüne Industriepolitik auf Strategien zur Förderung von „grünem“ Wachstum oder „grünen“ Wettbewerbsvorteilen, insbesondere durch die Förderung von Leitsektoren im Bereich nachhaltiger Technologien.⁴⁹ In dieser Form kann grüne Industriepolitik als Teil der *Green Economy*-Debatte verstanden werden⁵⁰, welche technisch-wissenschaftliche Lösungen für die ökologische Krise verspricht.⁵¹ Elektromobilität, Agrartreibstoffe und andere regenerative Energien werden als neue, vielversprechende Felder für Kapitalakkumulation und Wirtschaftswachstum in einem zunehmend stagnierenden globalen Kapitalismus gefördert. Hiervon ausgehend zielt das *Mainstream*-Verständnis von grüner Industriepolitik darauf, jene Marktversagen zu korrigieren, die bisher die Entfaltung des vollen Potenzials der *Green Economy* behindert haben. Insbesondere sollen Investitionen in „grüne“ Technologien staatlich gefördert und die sogenannten ökologischen Kosten durch öffentliche Interventionen stärker bei der Preisbildung berücksichtigt werden.⁵²

Das Versprechen, Wirtschaftswachstum mit Nachhaltigkeit zu versöhnen, basiert allerdings auf einer letztlich trügerischen Phantasie von Dematerialisierung. Damit ist die Annahme gemeint, dass sich Wirtschaftswachstum, vor allem im Bereich der Industrieproduktion, von der Nutzung materieller Ressourcen vollständig entkoppeln lässt. Differenziert werden muss aber zwischen einer relativen und einer absoluten Entkopplung. Während eine relative Entkopplung durch effizientere Technologien durchaus möglich und auch wünschenswert ist, wird eine absolute Entkopplung angesichts der Exponentialität von Wachstum und der unentzinnbaren Materialität von Produktion⁵³ unmöglich bleiben.⁵⁴ Hinzu kom-

men die sogenannten *Rebound*-Effekte: Effizienzsteigerungen führen in der Regel dazu, dass Produkte günstiger werden. Dies regt wiederum die Nachfrage und somit auch die Produktion an, sodass sich die Effizienzsteigerung letztlich gar nicht und nur teilweise in einen geringeren Verbrauch materieller Ressourcen übersetzt.

Angesichts dieser Unmöglichkeit „nachhaltigen“ Wachstums muss eine progressive Industriepolitik auf eine grundlegende sozial-ökologische Transformation zielen.⁵⁵ Diese Transformation muss – darauf insistiert die intensive aktuelle Debatte über eine sozial-ökologische Transformation – weitreichender, umfassender und disruptiver sein als die anvisierte graduelle Transition in eine *Green Economy*. Ulrich Brand (2016) verweist jedoch darauf, dass auch der Begriff der Transformation schwammig bleibt. Er bildet die Grundlage einer neuen „kritischen Orthodoxie“, welche zwar die Notwendigkeit einer umfassenden gesellschaftlichen Transformation angesichts der ökologischen Krise anerkennt,⁵⁶ hierbei allerdings die „strukturellen Hindernisse eines weitreichenden Transformationsprozesses“, wie die „fortlaufende Ausweitung der Produktion und des Konsums nicht-nachhaltiger Güter“ und „die Fixierung auf Wirtschaftswachstum um jeden Preis“, vernachlässigt.⁵⁷

Mit Blick auf Industriepolitik umfassen diese strukturellen Hindernisse vor allem das Problem, wie sich sogenannte „braune“ Industrien wie die Automobilindustrie restrukturieren und die lange gewachsenen Machtressourcen der damit verbundenen Kapitalfraktionen beschneiden lassen. Vor diesem Hintergrund sind einige Ansätze, die unter dem Begriff der grünen Industriepolitik diskutiert werden, sicherlich relevant für eine progressive Industriepolitik, um nachhaltige Technologien und darauf basierende Formen industrieller Produktion zu fördern. Mindestens genauso wichtig für eine progressive Industriepolitik sind allerdings Strategien, bestehende Entwicklungspfade industrieller Produktion und damit verbundene Konsumnormen zu durchkreuzen.⁵⁸ Diese industriepolitischen Interventionen müssen Hand in Hand gehen mit einer komplementären Strukturpolitik in Hinblick auf die Energieversorgung, das Transportsystem oder Siedlungsmuster. Eine besondere Herausforderung progressiver Industriepolitik besteht darin, dass eine so grundlegende Restrukturierung nicht nur große Mengen an Kapital entwertet, welches in bestehende industrielle Entwicklungspfade bereits investiert wurde, sondern auch Beschäftigung in einer Vielzahl unterschiedlicher Branchen gefährdet und so in Konflikt mit der Position von ArbeitnehmerInnen und Gewerkschaften geraten kann. Entscheidend ist daher die Entwicklung umfassender Strategien einer industriellen Konversion.⁵⁹ Diese müssen umfangreiche Kompensationen für Beschäftigte, Umschulungs- und Wiederbeschäftigungsprogramme, eine verlässliche sozialstaatliche Absicherung sowie die Verbesserung qualitativer Komponenten des Lebensstandards wie Arbeitszeitreduktion, bio-

grafische Sicherheit und weniger entfremdende Arbeitsformen enthalten.⁶⁰

(ii) Die Frage einer „demokratischen“ Industriepolitik wurde in der linken Debatte bislang ähnlich wenig detailliert ausgearbeitet wie die ökologische Dimension. Zwar sprechen sich Pianta et al. (2016, S. 29) dafür aus, „neue Räume für demokratische Praxen [zu] eröffnen, in denen über gemeinsame Prioritäten beraten sowie darüber gestritten werden kann, welche Maßnahmen zur Neugestaltung der europäischen Ökonomien notwendig sind und wie diese auszusehen haben“. Weiters heben sie hervor, dass demokratische Mitbestimmung, Repräsentation und Machtdiffusion Grundprinzipien für die Ausarbeitung und Implementierung von Industriepolitik sein sollten. Jedoch gehen sie nicht ins Detail, auf welche Weise dies funktionieren könnte. In diesem Zusammenhang könnte die Debatte über progressive Industriepolitik von den reichhaltigen Debatten zu Wirtschaftsdemokratie profitieren.⁶¹ Während Holcombe (2011, S. 3) argumentiert, dass Industriepolitik Kapitalinteressen favorisiert, wogegen Wirtschaftsdemokratie ArbeiterInneninteressen bevorzugt, sollten Industriepolitik und Wirtschaftsdemokratie aus unserer Sicht komplementär sein. So könnte progressive Industriepolitik Wirtschaftsdemokratie auf Unternehmensebene stärken, indem die Förderung für spezifische Industriezweige an die Bedingung geknüpft wird, dass Elemente der Mit- und Selbstbestimmung der ArbeitnehmerInnen auf Unternehmensebene eingeführt bzw. ausgeweitet werden.⁶² Um Industriepolitik allerdings genuin demokratisch zu gestalten, müsste auch das mesoökonomische Design von Industriepolitik selbst oberhalb der Unternehmensebene demokratisch festgelegt werden. Dies würde komplexe Prozesse der Prioritätenfestlegung erfordern, wie sie beispielsweise in den 1970er-Jahren in der Debatte über demokratische Investitionsplanung und -lenkung anvisiert wurden.⁶³

(iii) Während der letzten Jahre haben Gewerkschaften und andere Institutionen der ArbeiterInnenbewegung zunehmend das Potenzial von Industriepolitik hervorgehoben, neue Arbeitsplätze und gute Arbeitsbedingungen zu schaffen.⁶⁴ Unter Berücksichtigung der traditionellen Verwurzelung der ArbeiterInnenbewegung Europas in zahlreichen Industriezweigen ist dies nicht erstaunlich.⁶⁵ Allerdings schwächten der Neoliberalismus sowie die Abnahme der Beschäftigung im industriellen Sektor aufgrund von technologischem Fortschritt und *offshoring* den Einfluss von Gewerkschaften und anderen Interessenvertretungen der ArbeitnehmerInnen in Europa.⁶⁶ Doch interessanterweise haben Gewerkschaften im Gefolge der Wirtschafts- und Finanzkrise Zeichen einer Revitalisierung gezeigt.⁶⁷ Dieses rezente Wiederaufleben – in Kombination mit der starken Präsenz in verschiedenen Industriezweigen – prädestiniert Gewerkschaften für eine Vermittlerrolle zwischen Industriepolitik und Fragen von Arbeits- und Beschäf-

tigungsverhältnissen. Darüber hinaus setzt sich auch die Internationale Arbeitsorganisation (ILO) zunehmend mit diesem Thema auseinander. Nübler (2011, S. 20ff) kritisiert in einem Bericht für die ILO, dass bei der Konzeption von Industriepolitik die Rolle der Beschäftigten häufig vernachlässigt würde, obwohl Arbeitsmarktinstitutionen und Gewerkschaften eine entscheidende Rolle bei der Schaffung guter Arbeitsbedingungen spielten. In eine ähnliche Richtung geht auch die Position der Arbeiterkammer und des Österreichischen Gewerkschaftsbundes (2015, S. 7), wonach Industriepolitik zum übergeordneten Ziel gut bezahlter und qualitativ hochwertiger Arbeitsplätze, basierend auf einer nachhaltigen Produktionsweise, beitragen sollte.

In diesem Zusammenhang muss ein zentrales Ziel progressiver Industriepolitik die Bewahrung bzw. Schaffung von Arbeitsplätzen sein. Heutzutage könnte aber auch eine sehr ambitioniert angelegte progressive Industriepolitik nicht Vollzeitarbeitsplätze für alle Arbeitslosen und Unterbeschäftigten in Europa schaffen. Unter Berücksichtigung der ökologischen Restriktion müsste progressive Industriepolitik außerdem reflektieren, in welchen Industriezweigen Beschäftigungsmöglichkeiten durch industrielles Wachstum steigen sollten und welche im Sinne einer sozial-ökologischen Transformation einer Konversion unterzogen werden müssen. Dies ist offenkundig ein Thema, bei dem die Interessenvertretungen der ArbeitnehmerInnenseite und ökologische Anliegen potenziell kollidieren, zumindest auf kurze Sicht. Deshalb benötigen wir Gewerkschaften als vermittelnde Akteure und Triebkräfte einer sozial-ökologischen Transformation, die diese Transformation so gestalten, dass keine ArbeitnehmerInnen auf der Strecke bleiben.

Zusätzlich sollte progressive Industriepolitik die Verbesserung der Arbeitsbedingungen anstreben. Untersuchungen haben jedoch gezeigt, dass das von Industriepolitik häufig verfolgte *economic upgrading* nicht automatisch soziale Verbesserungen für die Beschäftigten mit sich bringt.⁶⁸ Dies gilt auch für andere industriepolitische Maßnahmen. Unserer Ansicht nach ist die von Pianta et al. (2016, S. 31f, 79f) vorgeschlagene Stärkung und Ausweitung öffentlichen Eigentums von Produktionsmitteln – neben der Förderung von Kooperativen – in diesem Kontext zentral. Allerdings argumentieren wir über Pianta et al. hinausgehend, dass öffentliches Eigentum oder staatliche Kontrolle von Unternehmen in Schlüssel-sektoren das Etablieren höherer Arbeitsstandards erleichtert. Zudem könnte die Erfüllung von die Arbeitsbedingungen betreffenden *best-practice*-Richtlinien eine Voraussetzung für die Qualifikation hinsichtlich einer Förderung durch industriepolitische Programme werden. Darüber hinaus ist öffentliches Eigentum sehr relevant, wenn wir von der Verteilung der Gewinne von Industriepolitik sprechen. Wie auch Pianta et al. (2016, S. 79f.) betonen, verhindert ein hoher Anteil öffentlichen Eigentums, dass

die Öffentlichkeit den strukturellen Wandel finanzieren muss, während der dadurch erzielte Profit in wenigen Händen verbleibt.

(iv) Zuletzt ist es essenziell, die Geschlechterfrage in die Analyse und Konzeption von Industriepolitik einzubeziehen. Gerade makro- und meso-ökonomische Politiken werden häufig als geschlechtsneutral wahrgenommen. Dies gilt auch für Industriepolitik, deren prominenteste Fürsprecher⁶⁹ Geschlechterbeziehungen in der Industrie nicht thematisieren. Auch die aktuelle Debatte zu progressiver Industriepolitik in der europäischen Linke widmet diesem Thema keine große Aufmerksamkeit. Bei der Gestaltung von progressiver Industriepolitik ist es jedoch wichtig zu berücksichtigen, dass industriepolitische Maßnahmen Männer und Frauen aus verschiedenen Gründen unterschiedlich betreffen. Der offensichtlichste Grund ergibt sich aus der Verteilung von männlichen und weiblichen Arbeitskräften in der EU nach Sektoren. Laut der International Labour Organization (2017) waren 2015 77% der ArbeitnehmerInnen im industriellen Sektor männlich. Dieser Anteil hat sich seit 2000 kaum verändert (75%). Auch der Anteil weiblicher UnternehmerInnen im industriellen Sektor liegt bei nur 20%.⁷⁰ Folglich wirken sich die positiven wie negativen Effekte von strategischer Industriepolitik direkt auf deutlich mehr Männer als Frauen aus. Zudem könnte die Mitgliederzusammensetzung von Industriegewerkschaften, die nach wie vor dazu tendieren, männliche Vollzeit-arbeitskräfte zu organisieren,⁷¹ die Inklusion der Geschlechterdimension in die Formulierung von industriepolitischen Programmen behindern.

Dennoch stellt die alleinige Erhöhung des Anteils weiblicher Arbeitskräfte im weiterverarbeitenden Sektor keine Lösung dar. Das liegt einerseits an Abwertungsprozessen, die sich in Industriezweigen mit steigendem Frauenanteil beobachten lassen und sich in sinkenden Löhnen und verringertem Prestige ausdrücken.⁷² Zudem gilt es zu berücksichtigen, dass die Veränderung der technologischen Produktionsbedingungen oftmals Prozesse der Feminisierung bzw. De-Feminisierung von Industriezweigen bedingt.⁷³ Zum Beispiel führte *technological upgrading* in arbeitsintensiven Industriezweigen, also die technologische Rationalisierung des Produktionsprozesses, in den meisten Ländern der Welt zu einer Verringerung des Frauenanteils im industriellen Sektor.⁷⁴ Offenkundig bevorzugten ArbeitgeberInnen männliche Beschäftigte für technologisch anspruchsvollere Jobs. Tejani und Milberg (2016, S. 45f) erklären dies mit dem Verweis auf Geschlechternormen, die Männern eine bessere Eignung für solche Tätigkeiten zuschreiben. Jedoch ergänzen sie, dass Frauen möglicherweise auch die notwendige Berufsausbildung fehle (teilweise aufgrund von Diskriminierung und Selektion im Bildungsbereich). In Europa kommt diesen Ergebnissen aufgrund der zunehmenden Digitalisierung und des Fortschritts von Industrie 4.0 besondere Bedeutung zu.

In Anbetracht dieser Ergebnisse wurde die Forderung nach einer ge-

schlechtersensiblen Industriepolitik erhoben.⁷⁵ Die konkreten Umsetzungsvorschläge sind in Anbetracht des aktuellen Forschungsstandes allerdings eher enttäuschend. Seguino et al. (2010, S. 15) fordern die Stimulation des Produktivitätswachstums in frauendominierten Industriezweigen und die Förderung von strategischen Industrien, die gute Verdienstmöglichkeiten für männliche *und* weibliche Arbeitskräfte bieten. Angesichts der oben beschriebenen Dynamiken werden diese Initiativen aber nicht ausreichen. Weitergehende Maßnahmen könnten darin bestehen, dass sich Unternehmen oder Branchen nur unter bestimmten Voraussetzungen für industriepolitische Förderung qualifizieren (wie es auch bei ökologischen Standards der Fall ist). Solche Kriterien könnten unter anderem eine sinkende Lohnschere zwischen den Geschlechtern, die Feminisierung oder – wenigstens – die Erhaltung eines konstanten Anteils an weiblichen Arbeitskräften, ein bestimmter Anteil von Frauen in Führungspositionen oder die Bereitstellung von Kinderversorgungseinrichtungen im Unternehmen sein.

Mehrere Hindernisse erschweren allerdings die Umsetzung solcher Maßnahmen. Es ist beispielsweise problematisch, dass es für transnationale Konzerne wegen ihrer Größe und des verfügbaren Budgets in der Regel einfacher ist, solche Anforderungen zu erfüllen als für kleine und mittelständische Unternehmen. Zudem würde eine forcierte Feminisierung bei einem stagnierenden oder schrumpfenden industriellen Sektor zur Verdrängung männlicher Arbeitskräfte führen, was neue Spannungen zwischen Gruppen von ArbeitnehmerInnen nach sich ziehen würde. Um dies zu verhindern, müsste progressive Industriepolitik an die Forderung nach einer Angleichung der Löhne zwischen den Sektoren geknüpft werden, sodass auch Arbeitsplätze außerhalb des industriellen Sektors attraktiver werden. Zusätzlich müsste geschlechtersensible Industriepolitik mit anderen Politiken im Bereich von Pflege und sozialer Reproduktion abgestimmt werden.

5. Das Problem peripherer Einbindung in regionale und globale Märkte

Eine weitere Blindstelle der aktuellen Debatte über progressive Industriepolitik stellt aus unserer Sicht die Analyse der Zentrum-Peripherie-Beziehungen in Europa und die Entwicklung von Gegenstrategien dar. Während die Literatur zu Industriepolitik häufig die untergeordnete Eingliederung peripherer Regionen des globalen Südens in den kapitalistischen Weltmarkt entlang von industriellen Wertschöpfungsketten problematisierte,⁷⁶ spielt diese Problemstellung bislang mit Blick auf die EU und die hierarchische Arbeitsteilung in Europa kaum eine Rolle. Interessanterwei-

se wird die durchaus heikle Frage des angemessenen Grades von regionaler und internationaler Integration der europäischen Peripherien auch in der linken Debatte weitgehend vernachlässigt. Progressive Ansätze zu Industriepolitik wie jener von Pianta et al. (2016) sprechen zwar das Problem der Divergenz von Zentrum und Peripherie in der EU an und fordern einen Ausbau der EU-Strukturfonds und der Kohäsionspolitik. Jedoch stellen sie nicht grundsätzlich die Eingliederung peripherer europäischer Ökonomien in die dominanten Produktionssysteme der Kernländer (insbesondere Deutschlands und in einem geringeren Ausmaß Frankreichs) in Frage.

Dies ist insofern überraschend, als seit dem Ausbruch der Eurokrise – aber auch bereits in den 1970er und 1980er Jahren im Rahmen der „Europäischen Dependenzschule“⁷⁷ – eine Vielzahl von Untersuchungen herausgearbeitet hat, dass die Eingliederung der vergleichsweise schwächeren südeuropäischen Ökonomien in die europäische Wirtschaftsintegration nicht zu wachsender Konvergenz, sondern vielmehr zu einer Verschärfung des Gefälles zwischen Zentrum und Peripherie in Europa geführt hat. So zeigen Becker et al. (2015, S. 85ff) auf, dass der Eingliederungsprozess der südeuropäischen Peripherie durch drei Phasen der De-industrialisierung gekennzeichnet war: Erstens verstärkte der Europäische Binnenmarkt seit 1993 die asymmetrischen Wirtschaftsbeziehungen in der EU. Einerseits setzte die Liberalisierung der grenzüberschreitenden Bewegungen von Gütern, Dienstleistungen und Kapital die schwächeren industriellen Produktionssysteme der Peripherie unter Konkurrenzdruck und förderte so deren Erosion. Andererseits orientierte sich die südeuropäische Peripherie außenwirtschaftlich zunehmend auf die Zentrumsökonomien, während die Außenwirtschaftsbeziehungen zwischen den Ländern der südeuropäischen Peripherie schwächer wurden.⁷⁸ Außerdem schränkte die Einführung des Binnenmarktes den Spielraum für Industriepolitik ein, besonders die EU-Wettbewerbspolitik.⁷⁹ Dies führte zu einem ersten De-Industrialisierungsschub in diesen Ländern.⁸⁰ In einer zweiten Phase hatte die Einführung des Euro negative Auswirkungen auf die Industrieentwicklung in der südeuropäischen Peripherie. Denn die gemeinsame Währung nahm den Ländern der südeuropäischen Peripherie die Möglichkeit, Währungspolitik (Abwertung) einzusetzen, um ihre preisliche Wettbewerbsfähigkeit zu erhöhen. Die dritte Phase startete mit der jüngsten Wirtschafts- und Finanzkrise, die die industrielle Produktion dieser Länder weiter verringerte. Im Vergleich zum Vorkrisenniveau (2007), erreichte die industrielle Produktion bislang (2017) in Spanien nur 77,7%, in Griechenland 78,1% und in Portugal 83,8%.⁸¹ Zu ähnlichen Einschätzungen einer wachsenden Polarisierung zwischen Zentrum und Peripherie in der Eurozone bzw. EU kommen auch die Untersuchungen von Gräbner et al. (2017) und Celi et al. (2018).

Diese asymmetrische ökonomische Integration hat die Klassenbezie-

hungen sowohl in den Kernländern als auch in der Peripherie grundlegend gewandelt. Während exportorientierte Kapitalfraktionen in den Kernländern und – durch korporatistische Arrangements – auch die ArbeiterInnen in diesen Sektoren gestärkt wurden, zeigte Otto Holman (1996), dass dieser Prozess auch aktiv von transnational orientierten Kapitalfraktionen in den Peripherien unterstützt und vorangetrieben wurde, speziell durch das Finanzkapital. Durch Auslandsdirektinvestitionen profitierten auch Fraktionen der ArbeiterInnenschaft in den Peripherien von der europäischen ökonomischen Integration, obwohl die regionale Eingliederung insgesamt zu einer Erosion der industriellen Produktionskapazitäten dieser Länder führte. Auch wenn die EU in der hierarchischen internationalen Arbeitsteilung insgesamt dem Zentrum zugerechnet werden muss, weisen die Ökonomien der südeuropäischen Peripherie allesamt eine Reihe von Merkmalen auf, die auch für die peripheren Ökonomien des globalen Südens charakteristisch sind: eine vergleichsweise schwache industrielle Basis, ein geringer Anteil von komplexeren Industriegütern an den Exporten, eine starke Ausrichtung ihrer Produktionssysteme auf die Kernländer sowie eine hohe Auslandsverschuldung (abhängige Finanzialisierung).⁸²

Die folgenden Argumente beziehen sich aus mehreren Gründen spezifisch auf die südeuropäische Peripherie. Erstens sind sie von allen peripheren Ländern am längsten EU-Mitglieder. Zweitens haben sie kein sozialistisches Erbe mit einer besonderen Form der industriellen Entwicklung wie die zentral- und osteuropäischen Länder. Drittens sind die mit der Deindustrialisierung verbundenen Probleme derzeit im Süden Europas am drängendsten. So zeigen Simonazzi et al. (2013) und Landesmann und Stöllinger (2018, S. 19ff), dass die südliche Peripherie in den europäischen Wirtschaftsbeziehungen zunehmend marginalisiert ist, während besonders die Visegrád-Staaten eng in die Zuliefererketten der Produktionssysteme der Kernländer (insbesondere Deutschlands) eingegliedert sind.

Vor dem Hintergrund der asymmetrischen Arbeitsteilung in der EU lassen sich grundsätzlich zwei verschiedene Ansätze unterscheiden, die ungleiche Entwicklung in der EU zu überwinden. Der erste besteht in der Einrichtung einer umfangreichen europäischen Transferunion. Mehrere postkeynesianische WissenschaftlerInnen haben diesen Vorschlag vorgebracht (siehe Abschnitt 1 dieses Artikels). Eine Rekonstruktion der Produktionssysteme in der südeuropäischen Peripherie ließe sich in diesem Ansatz durch signifikante Umverteilungsmechanismen von den europäischen Zentren zur Peripherie erreichen, wobei eine europäisch koordinierte Industriepolitik ein Schlüsselinstrument bilden würde. Dieser Ansatz würde die Regeln und die Funktionsweise des Binnenmarktes intakt lassen, d. h. die periphere Integration Südeuropas in den Binnen- und Weltmarkt nicht unmittelbar infrage stellen.

Unserer Meinung nach sind mit diesem Ansatz jedoch zwei zentrale Probleme verbunden. Erstens würde der Lösungsansatz einer Transferunion entscheidende Unterstützung der Kernländer (sowohl von Kapital- als auch ArbeitnehmerInnenseite) erfordern. Derzeit sehen wir gerade in Deutschland allerdings keine Anzeichen, dass sich so eine Unterstützung herausbildet.⁸³ Zweitens haben die vorherrschenden Abhängigkeitsbeziehungen der südeuropäischen Peripherie nicht nur in der Vergangenheit zur Erosion industrieller Produktionsstrukturen geführt, sie werden auch zukünftige Re-Industrialisierungsstrategien konterkarieren.⁸⁴ Gerade Industriezweige, die sich in einer Phase des (Wieder-)Aufbaus befinden, sind in der Regel nicht wettbewerbsfähig und benötigen in diesem Zeitraum Schutz vor ausländischer Konkurrenz.⁸⁵ Der europäische Binnenmarkt schließt einen derartigen strategischen Protektionismus jedoch aus. Zudem schränkt die gemeinsame Währung zusätzlich den geld- und währungspolitischen Spielraum der Peripherie ein. Selbst wenn umfangreiche Transferzahlungen zur Rekonstruktion industrieller Produktionsstrukturen in der Peripherie bereitgestellt würden, dürfte es unter diesen Bedingungen äußerst schwer sein, die Asymmetrie und Ungleichgewichte der europäischen Arbeitsteilung zu überwinden.

In Anbetracht dessen halten wir es für entscheidend, der Frage von Protektionismus aus einer linken Perspektive mehr Aufmerksamkeit zu widmen, um weitergehende Strategien zu entwickeln. Während die Ausbreitung des Neoliberalismus den Einsatz von Handelsbarrieren als Politikinstrument weltweit diskreditiert hat, kommen rechte Kräfte in den USA und in der EU in letzter Zeit wieder häufiger auf dieses Thema zurück. Im Mai 2017 brachte sogar der frisch gewählte französische Präsident Macron das Schlagwort des „intelligenten Protektionismus“ in den öffentlichen Diskurs ein (vorrangig gegen den wachsenden chinesischen Einfluss in Europa gerichtet).⁸⁶ Die Linke hingegen hat bisher gezögert, eine Diskussion über Vorzüge und Nachteile von protektionistischen Maßnahmen in Europa zu führen. Aus unserer Sicht ist dies jedoch unerlässlich. Zwar ist Protektionismus an sich nicht progressiv, aber auch nicht per se reaktionär oder gar nationalistisch – entscheidend ist, für welche politischen Ziele protektionistische Instrumente eingesetzt werden. Als zentrale Momente eines progressiven Protektionismus sieht Andrea Komlosy „Schutz und Vorrang für regionale Wirtschaftskreisläufe, nicht um Vorherrschaft gegenüber anderen zu erlangen, sondern um allerorts regionale Versorgung, Diversität, Prosperität und soziale Gerechtigkeit zu stärken“.⁸⁷

Hiervon ausgehend könnten sich Möglichkeiten ergeben, der aktuellen Debatte über ein „Europa der unterschiedlichen Geschwindigkeiten“, welches eine unterschiedlich schnelle Entwicklung des europäischen Integrationsprojektes im Zentrum und in den Peripherien vorsieht, eine völlig

neue, progressive Stoßrichtung zu geben. Während die Debatte in ihrer aktuellen Form Gefahr läuft, das Gefälle von Zentrum und Peripherie zu zementieren und politisch zu institutionalisieren, würde eine progressive Umkehrung dieser Debatte bedeuten, die unterschiedlichen Stufen ökonomischer Entwicklung in der EU anzuerkennen und es den Peripherien zu erlauben, das Tempo und die Form ihrer Einbindung in die europäische Arbeitsteilung stärker eigenständig zu kontrollieren. Dadurch ließe sich den aktuell dominanten Formen der asymmetrischen Einbindung entgegenwirken und die damit verbundenen Krisentendenzen – wie derzeit insbesondere in Italien – abschwächen. Denkbar wären beispielsweise – analog zum Konzept der *pockets of efficiency* (s. oben) – vorübergehende *pockets of protectionism* für periphere Ökonomien innerhalb des europäischen Binnenmarktes zuzulassen. Jedoch würde dies eine Änderung des EU-Rechts und damit auch die Unterstützung der Zentrumsländer erfordern.

Der zweite Vorschlag würde daher anregen, dass wir in eine radikalere Richtung gehen, denn er zielt darauf ab, die Abhängigkeitsbeziehungen durch unterschiedliche Entkoppelungsgrade von den Zentrumsländern zu verringern und gleichzeitig die Verbindungen zwischen den Peripherieländern zu verstärken – zum Beispiel zwischen südeuropäischen Volkswirtschaften, in denen die progressiven Kräfte derzeit deutlich stärker sind als in den europäischen Kernländern. Entscheidend ist, dass dieser Vorschlag nicht auf die Rückkehr zum Nationalstaat und zu nationalen Entwicklungsstrategien abzielt. Vielmehr soll eine andere Form regionaler Integration entstehen, mit dem Ziel, die Abhängigkeit durch neue solidarische Kooperationsbeziehungen zwischen peripheren Ländern zu verringern.

Solch ein Ansatz könnte auf die weitreichende Debatte über (partielle) Abkoppelung von den Kernländern oder (Sub)Regionen und industrieller Entwicklung zurückgreifen, die während der 1960er und 1970er geführt wurde. Ungeachtet der verschiedenen, sehr unterschiedlichen Positionen bestand der zentrale Konsens dieser Debatte darin, dass die Erlangung einer gewissen Unabhängigkeit von den Kernländern notwendig wäre, um destruktive Abhängigkeitsbeziehungen zu überwinden. Hiervon ausgehend sollte eine „autozentrierte Entwicklung“, d. h. eine Entwicklung ohne Abhängigkeit vom Import von Basisgütern aus dem Ausland, sowie *collective self-reliance* auf regionaler und interregionaler Ebene erreicht werden. VertreterInnen der „Bewegung der Blockfreien“ (1976) sowie einige VertreterInnen des lateinamerikanischen Dependenzansatzes und der Welt-systemtheorie bezogen sich auf diese Konzepte. Die VertreterInnen der Bewegung der Blockfreien wollten die Autonomie des eigenen Landes oder der eigenen Region gegenüber dem Zentrum durch die Schaffung intensiverer Beziehungen mit anderen Ländern desselben ökonomischen

Entwicklungsgrades erhöhen. Das inkludierte auch die Befürwortung von strategischen protektionistischen Maßnahmen, die Implementierung von gemeinsamen industriepolitischen Programmen oder den Vorschlag gemeinsame Betriebe oder Technologieprojekte zu entwickeln. VertreterInnen des Dependenzansatzes und der Weltsystemtheorie, wie Samir Amin, Johan Galtung oder Dieter Senghaas setzten sich nicht nur für verstärkte Süd-Süd-Kooperation ein, sondern verteidigten den Standpunkt, dass nur die Abkoppelung vom Weltmarkt und den Zentrumsländern den peripheren Ländern autozentrierte Entwicklung ermöglichen würde.⁸⁸

Während ein autozentrierter Entwicklungsweg und vollständige Abkoppelung vom Weltmarkt für kleinere periphere Länder der EU in der aktuellen Phase der Globalisierung aufgrund von globalisierten oder regionalisierten Produktionsnetzwerken sowie aufgrund der bereits erreichten Tiefe der europäischen Wirtschaftsintegration keine tragfähige Strategie sein kann, sind wir der Meinung, dass die engere Kooperation zwischen peripheren Staaten durchaus mehr Aufmerksamkeit verdient. Während regionale oder kollektive *self-reliance* überwiegend ein theoretisches Konzept geblieben ist, könnte die Herausbildung verstärkter Kooperation zwischen den Peripherien – in Ergänzung zu den Beziehungen mit den Kernländern – für die europäischen Peripherien von entscheidender Bedeutung sein. Wirtschaftlich könnte so ein teilweiser Wiederaufbau von industriellen Kapazitäten in der südeuropäischen Subregion, unterstützt durch strategische protektionistische Maßnahmen, gelingen. In politischer Hinsicht könnte eine solche „Multivektororientierung“ den Aufbau von flexibleren Außenbeziehungen mit unterschiedlichen Ländern, auch außerhalb der EU, ermöglichen.

Dieser Ansatz hätte mehrere Vorzüge gegenüber der aktuell dominanten Dynamik der EU-Integration. Sobald die Industrieentwicklung in der südeuropäischen Peripherie davon entlastet wäre, unmittelbar auf dem europäischen Binnenmarkt konkurrenzfähige Produktionskapazitäten aufzubauen, könnten sich – ausgehend von einer gezielten industriepolitischen Förderung von Schlüsselsektoren – sowohl innerhalb einzelner Länder als auch in der südeuropäischen Subregion wieder stärker autozentrierte Produktionssysteme mit starken inter-sektoralen und inter-industriellen *linkages* entwickeln⁸⁹. Die damit verbundene partielle Re-Regionalisierung der Produktion würde auch mit dem Ziel einer sozial-ökologischen Transformation in Einklang stehen, weil Transportwege verkürzt würden. Ein erfolgreicher Wiederaufbau produktiver Strukturen in Südeuropa würde auch die Verwundbarkeit dieser Länder in einer neuerlichen globalen Krise reduzieren. Regionale (oder in Europa subregionale) Kooperation im Rahmen einer kollektiven *self-reliance* könnte zudem eine Balance schaffen zwischen Diversifizierung auf nationaler Ebene und einer wirtschaftlich sinnvollen regionalen Verteilung von industriellen Ka-

pazitäten.⁹⁰ In Lateinamerika versuchte das regionale Integrationsprojekt „Bolivarianische Allianz für die Völker unseres Lateinamerika“ (2009) – jedoch erfolglos –, solche regionalen Produktionskapazitäten basierend auf neu zu schaffenden regionalen Wertschöpfungsketten aufzubauen.⁹¹

Natürlich sind solche vom Konzept der kollektiven *self-reliance* inspirierten Kooperationsprojekte, welche ausschließlich aus ökonomisch weniger entwickelten Ländern bestehen, in der Praxis mit vielen Problemen – z. B. dem Fehlen technologischer Kapazitäten oder Kapitalmangel – konfrontiert, die es bei einer anderen Zusammensetzung nicht gäbe.⁹² In dieser Hinsicht birgt die Integration mit einer dominanten Ökonomie mehrere Vorteile: Sie ermöglicht Technologietransfer, die Unterstützung beim Aufbau industrieller Kapazitäten, die Koordination von Forschung und Entwicklung und vieles mehr. Aus diesem Grund geht es aus unserer Sicht auch um *strategischen* Protektionismus in einzelnen Bereichen und nicht grundsätzlich um Abkopplung. Integration und Kooperation mit einer dominanten Ökonomie ist aber nur dann sinnvoll, wenn eine Industrieentwicklung in der Peripherie stattfindet, die sich nicht auf die periphere Einbindung in transnationale Wertschöpfungsketten beschränkt. Um dies anstelle der aktuellen neo-merkantilistischen Orientierung des Zentrums durchzusetzen, wäre wohl die Mobilisierung progressiver Akteure, insbesondere der Institutionen und Organisationen der ArbeiterInnenbewegung der Zentrumsländer nötig. Zugleich müssten auch zumindest Teile der dominanten Kapitalfraktionen eine solche Strategie unterstützen. Dies ist politisch wünschenswert, erscheint uns aber wie oben begründet unter den derzeitigen Kräfteverhältnissen als äußerst unwahrscheinlich. Die bestehenden Machtverhältnisse und die Selektivität auf EU-Ebene verstellen eine solche Option aktuell.

Letztlich hängen die Durchsetzungschancen der skizzierten Perspektiven also von der mittel- und langfristigen Entwicklung der politischen Kräfteverhältnisse in der EU ab. Derzeit wahrscheinlicher scheint, dass sich auf der Ebene einzelner Mitgliedsstaaten progressive Allianzen herausbilden, die eine progressive Industriepolitik vorantreiben. Eine solche Allianz könnte – dem Ansatz der kollektiven *self-reliance* folgend – auf subregionaler Ebene durch den strategischen Einsatz von ausländischen Direktinvestitionen und protektionistischen Maßnahmen die Basis für eine tatsächlich durchsetzungsfähige progressive industriepolitische Strategie bilden. Auch wenn diese Strategie auf erwartbaren Widerstand von Seiten der Zentrumsländer und transnationaler Kapitalfraktionen stoßen würde und daher auf europäische Solidarität und Unterstützung progressiver Akteure angewiesen wäre, erscheint sie uns derzeit vielversprechender und realistischer als die Umsetzung progressiver Industriepolitik auf EU-Ebene. Denn einzelne Schritte in Richtung Desintegration der bestehenden europäischen Wirtschaftsintegration (und hieran anschließende neue

Spielräume für eine Re-Integration unter progressiven Vorzeichen) müssen nicht zwangsläufig das europäische Solidaritätspotenzial von unten schwächen. Im Gegenteil: Die Eurokrise hat gezeigt, dass die dominanten Formen der europäischen Wirtschaftsintegration Gefahr laufen, das Solidaritätspotenzial eher zu untergraben als zu stärken und letztlich Europa wirtschaftlich und auch politisch eher zu spalten als zu einigen.

6. Schlussfolgerungen

In diesem Artikel haben wir argumentiert, dass Industriepolitik drei Schlüsselbereiche angehen muss, um progressiv zu sein: Erstens erfordert die Formulierung und erfolgreiche Umsetzung von Industriepolitik nicht nur ein Verständnis der gegebenen Wirtschaftsstrukturen. Es muss auch analysiert werden, welche Kräfteverhältnisse zwischen den verschiedenen Klassenfraktionen diesen Wirtschaftsstrukturen entsprechen, wie sich dies in Form von Hegemonie und im Staat ausdrückt, wie sich diese Kräfteverhältnisse verschieben lassen und wie sich zugleich ein Kompromiss zwischen divergierenden Interessen als Basis einer progressiven Industriepolitik formen lässt. Zweitens sollte progressive Industriepolitik nicht (ausschließlich) auf Wirtschaftswachstum abzielen, sondern auch Verteilungsfragen und Querschnittsthemen wie Geschlechtersensibilität, sozial-ökologische Transformation und demokratische Mitbestimmung miteinbeziehen. Schließlich – und dies ist wahrscheinlich am kontroversesten – geht progressive Industriepolitik über das Ziel einer tieferen Einbindung in regionale und globale Märkte mittels Aufhebung von Handelsbarrieren und Fixierung auf Wettbewerbsfähigkeit hinaus. Sie stellt vielmehr die bestehende hierarchische Arbeitsteilung infrage, indem sie die produktive Rekonstruktion industrieller Produktionsstrukturen der Peripherie durch strategischen Protektionismus und selektive Dissoziation von den Zentrumsländern ermöglicht.

Die jüngsten Vorschläge der EU deuten jedoch in eine völlig andere Richtung⁹³. Anstatt eine industriepolitische Strategie zur Verringerung von makroökonomischen Ungleichgewichten und sozialer Ungleichheit in Europa zu verfolgen, veröffentlichten das Europäische Parlament und der Europäische Rat im Juni 2017 eine Verordnung zur „Einrichtung des Europäischen Programms zur industriellen Entwicklung im Verteidigungsbe-
reich“ (EDIDP).⁹⁴ Alle Vorschläge sind Teil des Europäischen Verteidigungs-Aktionsplans, einem politischen Projekt zur Wiederbelebung des europäischen Integrationsprozesses durch neue geopolitische Ambitionen angesichts der schwelenden Desintegrationstendenzen in der EU. Das EDIDP zielt offiziell auf die Erhöhung von Wettbewerbsfähigkeit und innovativer Kapazität der EU-Rüstungsindustrie einschließlich der Cyber-

Verteidigung ab.⁹⁵ Es finanziert zwar nicht die eigentliche Produktion von Waffen und anderen militärischen Geräten, unterstützt aber die Forschung und Entwicklung in diesem Bereich mit einem Budget von 500 Mio. bis zu 1 Mrd. Euro pro Jahr.⁹⁶

Die aktuelle Debatte über progressive industriepolitischen Strategien in Europa ist wichtig, aber die Wahrscheinlichkeit, diese auch kurz- oder mittelfristig tatsächlich politisch durchsetzen zu können, gering. Dennoch ist es unabdingbar, progressive Konzepte für industrielle Entwicklung weiter auszuarbeiten⁹⁷, um über die dringend notwendigen, aber vorrangig defensiven Abwehrkämpfe gegen eine europäische Industriepolitik als Instrument einer zunehmenden Militarisierung der EU hinauszugehen. Die Bildung von politischen Bündnissen für die Durchsetzung progressiver Industriepolitik wird vermutlich mittelfristig – wie wir argumentiert haben – innerhalb der einzelnen Mitgliedsstaaten oder auf subregionaler Ebene einfacher sein, insbesondere angesichts des Einflusses mächtiger Kapitalgruppen auf EU-Ebene und der spezifischen Selektivität der EU. So schwierig dies auch sein mag, es wäre nicht nur eine wünschenswerte, sondern mittelfristig auch eine machbare Strategie, um eine progressive, sozial-ökologische Rekonstruktion und Transformation industrieller Produktionsstrukturen zur Überwindung der Spaltung Europas in Zentrum und Peripherie zu fördern.

Anmerkungen

- ¹ Die englische Originalversion dieses Artikels ist im Journal für Entwicklungspolitik 3/4 (2018) 108-142 erschienen.
- ² Warwick (2013); Rodrik (2008); Plank, Staritz (2013).
- ³ Europäische Kommission (2014a, 2017a); Ambroziak (2017).
- ⁴ Stiglitz et al. (2013) 6.
- ⁵ Warwick (2013) 10f.
- ⁶ Becker, Jäger (2010); Rehfeld, Dankbaar (2015) 496.
- ⁷ Rehfeld, Dankbaar (2015) 497.
- ⁸ Warwick (2013) 7.
- ⁹ Ebd.
- ¹⁰ Rehfeld, Dankbaar (2015) 494.
- ¹¹ Thie (2013).
- ¹² EGB (2015, 2017).
- ¹³ DGB (2012).
- ¹⁴ transform!europe (2015).
- ¹⁵ Gauthier, Benatouil (2014), siehe auch Ramírez, Benatouil (2014).
- ¹⁶ Pianta et al. (2016); Rosa-Luxemburg-Stiftung (2017).
- ¹⁷ EGB (2017) 3; Benatouil (2017) 23.
- ¹⁸ Gauthier, Benatouil (2014) 5f.; transform!europe (2015).
- ¹⁹ Troost (2017); DGB (2012).
- ²⁰ DGB (2012).
- ²¹ EGB (2017) 4, siehe auch Diem25 (o. J.) 9.

- ²² Benatouil (2017) 22.
²³ Euromemo (2017) 14.
²⁴ EGB (2017).
²⁵ EGB (2017) 3; siehe auch EGB (2011); Benatouil (2017) 22.
²⁶ Benatouil (2017) 21.
²⁷ Pianta et al. (2016) 28ff.
²⁸ Raza et al. (2016) 4.
²⁹ Chang, Andreoni (2016) 28, eig. Übersetzung.
³⁰ Raza et al. (2016).
³¹ Poulantzas (1978 [1974]); Sablowski (2010a).
³² Whitfield et al. (2015) 7; Evans (1995).
³³ Raza et al. (2016) 6.
³⁴ Chang, Andreoni (2016) 28ff.
³⁵ Brand (2013).
³⁶ Zum Beispiel wird eine umfassende sozial-ökologische Konversion der deutschen Automobilindustrie unmöglich sein, ohne gleichzeitig Automobilität auch als kulturelle, in vielen alltäglichen Praktiken verankerte Norm infrage zu stellen; vgl. Haas (2018).
³⁷ Opratko (2014); Raza et al. (2016) 8.
³⁸ Chang, Grabel (2004) 74f; Cimoli et al. (2008) 10; Pianta et al. (2016) 73.
³⁹ Chang, Andreoni (2016) 25ff.
⁴⁰ Becker (2006) 12ff, 23.
⁴¹ Sandbeck, Schneider (2014).
⁴² Durand (2017) 11.
⁴³ Bieler (2014).
⁴⁴ Las Heras (2015) 101f.
⁴⁵ Landesmann, Stöllinger (2018).
⁴⁶ Schmalz, Dörre (2014) 234.
⁴⁷ Rehfeld, Dankbaar (2015) 494.
⁴⁸ Vgl. z. B. Rodrik (2014), PAGE (2016).
⁴⁹ Rodrik (2014) 473, Europe 2020 (2010) 12.
⁵⁰ Brand, Wissen (2014).
⁵¹ Butzko, Hinterberger (2017) 28.
⁵² Rodrik (2014) 470f; PAGE (2016) 15f; Lütkenhorst et al. (2014) 10ff; Binder et al. (2001).
⁵³ Beispielsweise lässt sich zwar die Energie für Elektroautos regenerativ gewinnen, die Produktion von Elektroautos basiert jedoch auf der Nutzung letztlich endlicher materieller Rohstoffe, insbesondere die Herstellung von Batterien. Auch die Elektromobilität ist insofern kein Bereich, in dem sich „nachhaltiges“ bzw. vom Ressourcenverbrauch entkoppeltes Wachstum erzielen lässt.
⁵⁴ Jackson (2009).
⁵⁵ Butzko, Hinterberger (2017).
⁵⁶ So z. B. IPCC (2014) 3.
⁵⁷ Brand (2016) 25, eig. Übersetzung.
⁵⁸ Lütkenhorst et al. (2014), Sablowski (2010b).
⁵⁹ Candeias (2011); Röttger (2011); Blöcker (2014).
⁶⁰ Chang, Andreoni (2016) 32.
⁶¹ Demirović (2007); Vilmar, Sattler (1978).
⁶² Hirschel, Schulten (2011).
⁶³ Zinn (1976).
⁶⁴ AK, ÖGB (2015); EGB (2015); IGB (2016); Nübler (2011).
⁶⁵ Schmalz, Dörre (2014) 218.
⁶⁶ Frege, Kelly (2008) 181; Nachtwey (2017).

- ⁶⁷ Siehe z. B. Schmalz, Dörre (2014).
⁶⁸ Barrientos (2011) 323f.
⁶⁹ Chang (2013); Cimoli et al. (2008); Rodrik (2008, 2014); Stiglitz et al. (2013).
⁷⁰ Europäische Kommission (2014b) 96.
⁷¹ Bieler (2014) 123.
⁷² Aulenbacher (2010) 150.
⁷³ Tejani, Milberg (2016) 31ff, 45f.
⁷⁴ Kucera, Tejani (2014) 570, 578f.
⁷⁵ IGB (2016) 2; Seguino et al. (2010) 15; UNIDO (2015) 6.
⁷⁶ Z. B. Barrientos et al. (2011); Chang, Andreoni (2016) 42ff.
⁷⁷ Seers et al. (1979); Weissenbacher (2015).
⁷⁸ Siehe auch Schneider (2017) 27ff; Secchi (1982).
⁷⁹ Buch-Hansen, Wigger (2011); Landesmann, Stöllinger (2018) 27f.
⁸⁰ Becker et al. (2015) 87.
⁸¹ Sablowski et al. (2018).
⁸² Becker et al. 2015; Sablowski et al. 2018.
⁸³ Schneider, Syrovatka (2017).
⁸⁴ Becker et al. (2015) 92.
⁸⁵ Chang, Andreoni (2016) 15.
⁸⁶ Chassany (2017).
⁸⁷ Komlosy (2017), 35.
⁸⁸ Amin (1981) 535; Fischer (2016); Galtung (1983) 47ff; Kahn (1978) 23ff.
⁸⁹ Whitfield et al. (2015).
⁹⁰ Becker et al. (2015) 91, 93.
⁹¹ Eder (2016).
⁹² Ebendort 106ff.
⁹³ Wigger (2018).
⁹⁴ Europäische Kommission (2017b).
⁹⁵ Europäisches Parlament (2017).
⁹⁶ Europäische Kommission (2017b) 6; Europäisches Parlament (2017).
⁹⁷ Siehe zum Beispiel Wigger (2018).

Literatur

- Aulenbacher, Brigitte, Arbeit und Geschlecht – Perspektiven der Geschlechterforschung, in: Aulenbacher, Brigitte; et al. (Hrsg.), Soziologische Geschlechterforschung (Wiesbaden 2010) 141-155.
- Arbeiterkammer Österreich; Österreichischer Gewerkschaftsbund (ÖGB), Industriepolitik für Beschäftigung und langfristigen Wohlstand. Der Blick der ArbeitnehmerInnen auf den produzierenden Sektor in Österreich. Positionspapier (Wien 2015).
- Ambroziak, Adam A., The New Industrial Policy of the European Union. Contributions to Economics (Cham 2017).
- Amin, Samir, Some Thoughts on Self-reliant Development, Collective Selfreliance and the New International Economic Order, in: Grassman, Sven; Lundberg, Erik (Hrsg.), The World Economic Order: Past & Prospects (London 1981) 534-552.
- Barrientos, Stephanie; Gereffi, Gary; Rossi, Arianna, Economic and social upgrading in global production networks: A new paradigm for a changing world, in: International Labour Review 150/3-4 (2011) 319-340.
- Becker, Joachim, Metamorphosen der regionalen Integration, in: Journal für Entwicklungspolitik 22/2 (2006) 11-44.

- Becker, Joachim; Jäger, Johannes, Development Trajectories in the Crisis in Europe, in: *Journal of Contemporary Central and Eastern Europe* 18/1 (2010) 5-27.
- Becker, Joachim, Blindstellen: ungleiche Entwicklung und ungleiche Mobilisierung in der EU, in: *Prokla* 42/3 (2012) 467-476.
- Becker, Joachim; Jäger, Johannes; Weissenbacher, Rudy, Uneven and dependent development in Europe. The crisis and its implications, in: Jäger, Johannes; Springler, Elisabeth (Hrsg.), *Asymmetric Crisis in Europe and Possible Futures: Critical Political Economy and post-Keynesian perspectives* (London, New York 2015).
- Benatouil, Maxime, No alternative politics of European integration without a progressive European industrial policy, in: Rosa-Luxemburg-Stiftung (Hrsg.), *Progressive Industrial Policy for the EU? Outmanoeuvring Neoliberalism* (Brüssel 2017) 17-24.
- Beigel, Fernanda, Das Erbe des lateinamerikanischen Dependensismo und die Aktualität des Begriffs der Abhängigkeit, in: *Journal für Entwicklungspolitik* 31(3) (2015) 11-38.
- Bewegung der Blockfreien, Aktionsprogramm für wirtschaftliche Zusammenarbeit. Fünfte Konferenz der Staats- und Regierungschefs der blockfreien Länder in Colombo, August 1976, in: Khan, Khushi M.; Matthies, Volker (Hrsg.), *Collective Self-Reliance: Programme und Perspektiven der Dritten Welt* (München, London 1978) 171-194.
- Binder, Manfred; Jänicke, Martin; Petschow, Ulrich, *Green Industrial Restructuring* (Berlin, Heidelberg 2001).
- Bieler, Andreas, Transnational Labour Solidarity in (the) Crisis, in: *Global Labour Journal* 5/2 (2014) 114-133.
- Bieling, Hans-Jürgen; Brand, Ulrich, Competitiveness or Emancipation? Rethinking Regulation and (Counter-)Hegemony in Times of Capitalist Crisis, in: Albritton, Robert; Badeen, Dennis; Westra, Richard (Hrsg.), *The Future of Capitalism After the Financial Crisis. The Varieties of Capitalism Debate in the Age of Austerity* (London 2015) 184-204.
- Blöcker, Antje, *Arbeit und Innovationen für den sozial-ökologischen Umbau in Industriebetrieben* (Düsseldorf 2014).
- Bolivarianische Allianz für die Völker unseres Lateinamerikas, *Action Plan for Trade Development in the Joint Development Economic Zone of the ALBA-TCP* (Caracas 2009).
- Brand, Ulrich, State, Context and Correspondence. Contours of a Historical-Materialist Policy Analysis, in: *Österreichische Zeitschrift für Politikwissenschaft* 42/4 (2013) 425-442.
- Brand, Ulrich, Transformation as a New Critical Orthodoxy. The Strategic Use of the Term Transformation Does Not Prevent Multiple Crises, in: *GAIA* 25/1 (2016) 23-27.
- Brand, Ulrich; Wissen, Markus, Strategies of a Green Economy, contours of a Green Capitalism, in: Van der Pijl, Kees (Hrsg.), *Handbook of the International Political Economy of Production* (Northampton 2014) 508-523.
- Buch-Hansen, Hubert; Wigger, Angela, *The Politics of European Competition Regulation: A Critical Political Economy Perspective* (New York 2011).
- Buczko, Christina; Hinterberger, Fritz, Progressive industrial policy and the challenge of socio-ecological transformation, in: Rosa-Luxemburg-Stiftung (Hrsg.), *Progressive Industrial Policy for the EU? Outmanoeuvring Neoliberalism* (Brüssel 2017) 25-36.
- Candeias, Mario, Konversion – Einstieg in einer öko-sozialistische Reproduktionsökonomie, in: Candeias, Mario; Rilling, Rainer; Röttger, Bernd; Thimmel, Stefan (Hrsg.), *Globale Ökonomie des Autos. Mobilität, Arbeit, Konversion* (Hamburg 2011) 253-274.
- Celi, Giuseppe/Ginzburg, Andrea/Guarascio, Dario/Simonazzi, Annamaria, *Crisis in the European monetary union. A core-periphery perspective* (London 2018).
- Chang, Ha-Joon, Comments on „Comparative Advantage: The Silver Bullet of Industrial Policy“ by Justin Lin and Célestin Monga, in: Stiglitz, Joseph E.; Lin, Justin (Hrsg.), *The Industrial Policy Revolution I. The Role of Government Beyond Ideology* (New York 2013) 39-42.

- Chang, Ha-Joon; Andreoni, Antonio, Industrial Policy in a Changing World: Basic Principles, Neglected Issues and New Challenges, in: Cambridge Journal of Economics 40 Years Conference (Cambridge 2016).
- Chang, Ha-Joon; Grabel, Ilene, Reclaiming Development. An Alternative Economic Policy Manual (London, New York 2004).
- Chassany, Anne-Sylvaine, Macron wants tougher EU on trade and foreign investment, in: Financial Times (11.5.2017); online: <https://www.ft.com/content/38e98f94-359b-11e7-99bd-13beb0903fa3> (zuletzt aufgerufen am 18.1.2018).
- Cimoli, Mario; Dosi, Giovanni; Stiglitz, Joseph E., Industrial Policy and Development. The Political Economy of Capabilities Accumulation (Oxford 2008).
- Demirović, Alex, Demokratie in der Wirtschaft. Positionen, Probleme, Perspektiven (Münster 2007).
- Deutscher Gewerkschaftsbund (DGB), A Marshall Plan for Europe. Proposal by the DGB for an economic stimulus, investment and development programme for Europe (Berlin 2012).
- Diem25, The EU will be democratised. Or it will disintegrate! Manifesto (o. J.).
- Durand, Cédric, Toward a Progressive Rejuvenation of Industrial Policy (Brüssel 2017).
- Eder, Julia Theresa, Trade and Productive Integration in ALBA-TCP – A systematic comparison with the corresponding agendas of COMECON and NAM, in: Journal für Entwicklungspolitik 32/3 (2016) 91-112.
- EuroMemo, Die Europäische Union: Gefahr der Desintegration (2017); online: http://www2.euromemorandum.eu/uploads/euromemorandum_2017_summary_german.pdf (zuletzt aufgerufen am 18.10.2018).
- Europäische Kommission, For a European Industrial Renaissance (Brüssel 2014a).
- Europäische Kommission, Statistical Data on Women Entrepreneurs in Europe (Brüssel 2014b).
- Europäische Kommission, Investing in a smart, innovative and sustainable Industry. A renewed EU Industrial Policy Strategy (Brüssel 2017a).
- Europäische Kommission, Proposal for a Regulation of the European Parliament and of the Council establishing the European Defence Industrial Development Programme aiming at supporting the competitiveness and innovative capacity of the EU defence industry (= COM(2017) 294, 7.6.2017, 2017/0125 (COD), Brüssel 2017b).
- Europäischer Gewerkschaftsbund (EGB), Resolution on industrial policies and worker participation (Brüssel 2011).
- Europäischer Gewerkschaftsbund (EGB), Climate change, the new industrial policies and ways out of the crisis (Brüssel 2015).
- Europäischer Gewerkschaftsbund (EGB), ETUC position paper. A renewed EU industrial policy – ETUC reaction (Brüssel 2017).
- Europäisches Parlament, Europe as a stronger global actor. European defence industrial development programme (Brüssel 2017); online: <http://www.europarl.europa.eu/legislative-train/theme-europe-as-a-stronger-global-actor/file-european-defence-industrial-development-programme> (zuletzt aufgerufen am 18.1.2018).
- Europe 2020, A European strategy for smart, sustainable and inclusive growth (Brüssel 2010).
- Evans, Peter, Embedded Autonomy. States and Industrial Transformation (Princeton, NJ, 1995).
- Fischer, Karin, Collective self-reliance: failed idea or still a valuable contribution worth considering? (= Konferenzpapier CPERN, Ljubljana 2017); online: https://www.researchgate.net/publication/304019955_Collective_self-reliance_failed_idea_or_still_a_valuable_contribution_worth_considering (zuletzt aufgerufen am 5.9.2017).

- Galtung, Johan, *Self-Reliance: Beiträge zu einer alternativen Entwicklungsstrategie* (München 1983).
- Gauthier, Elisabeth; Benatouil, Maxime, *Left Industrial Policy. Productive Transformation for Europe* (Wien 2014).
- Gräbner, Claudius/Heimberger, Philipp/Kapeller, Jakob/Schütz, Bernhard, *Is Europe disintegrating? Macroeconomic divergence, structural polarization, trade and fragility*. ICAE Working Paper Series Nr. 64 (Linz 2017).
- Hirschel, Dierk; Schulten, Thorsten, *Mit Wirtschaftsdemokratie aus der Krise? Gewerkschaftliche Debatten über einen notwendigen Kurswechsel nach der Krise*, in: Meine, Hartmut; Schumann, Michael; Urban, Hans-Jürgen (Hrsg.), *Mehr Wirtschaftsdemokratie wagen!* (Hamburg 2011) 86-97.
- Holman, Otto, *Integrating Southern Europe. EC Expansion and the Transnationalization of Spain* (London 1996).
- International Labour Organization (ILO), *Employment by sector – ILO modelled estimates* (Genf 2017).
- Internationaler Gewerkschaftsbund (IGB), *ITUC Statement to the 14th UNCTAD Conference* (Brüssel 2016); online: https://www.ituc-csi.org/IMG/pdf/ituc_statement_to_the_14th_unctad_conference_en.pdf (zuletzt aufgerufen am 20.4.2017).
- IPCC, *Climate Change 2014: Synthesis Report* (Genf 2014).
- Jackson, Tim, *Prosperity Without Growth. Economics for a Finite Planet* (London 2009).
- Jessop, Bob, *Dynamics of Regionalism and Globalism: A Critical Political Economy Perspective* (2012); online: http://www.ritsumei.ac.jp/acd/re/k-rsc/hss/book/pdf/vol05_02.pdf (zuletzt aufgerufen am 17.12.2016).
- Khan, Khushi M., „Collective Self-Reliance“ als Entwicklungsstrategie für die Dritte Welt, in: Khan, Khushi M.; Matthies, Volker (Hrsg.), *Collective Self-Reliance: Programme und Perspektiven der Dritten Welt* (München, London 1978) 1-26.
- Khan, Mushtaq, *Political Settlements and the Governance of Growth-Enhancing Institutions* (London 2010).
- Komlosy, Andrea, *Karneval der Geopolitik. Das Zentrum verordnet sich Protektion*, in: *Kurswechsel* 3 (2017) 26-41.
- Kucera, David; Tejani, Sheba, *Feminization, Defeminization, and Structural Change in Manufacturing*, in: *World Development* 64 (2014) 569-582.
- Landesmann, Michael; Stöllinger, Roman, *Structural Change, Trade and Global Production Networks: An „Appropriate Industrial Policy“ for Peripheral and Catching-Up Economies* (= Wiiw Policy Notes and Reports No. 21, Wien 2018).
- Las Heras, Jon, *Framing Labour Strategies in the European Automotive Industry: Any Inflection Point Ahoy?*, in: *Wirtschaft und Management* (Band 22: *Europe in Crisis: Challenges and Scenarios for Cohesion*). Fachhochschule des bfi Wien (Wien 2015) 95-111.
- Las Heras, Jon, *International Political Economy of Labour and collective bargaining in the automotive industry*, in: *Competition & Change* 22/3 (2018) 313-331.
- Lütkenhorst, Wilfried; Altenburg, Tilman; Pegels, Anna; Vidican, Georgeta, *Green Industrial Policy: Managing Transformation under Uncertainty* (=Diskussionspapier 28/2014, Deutsches Institut Für Entwicklungspolitik, Bonn 2014).
- Mamede, Ricardo; Mira Godinho, Manuel; Corado Simões, Vítor, *Assessment and challenges of industrial policies in Portugal*, in: Teixeira, Aurora A. C.; Silva, Ester; Mamede, Ricardo (Hrsg.), *Structural Change, Competitiveness and Industrial Policy. Painful lessons from the European periphery* (London 2014) 258-277.
- Nachtwey, Oliver, *Die Abstiegsgesellschaft. Über das Aufbegehren in der regressiven Moderne* (Berlin 2017) 181-233.
- Nübler, Irmgard, *Industrial Policies and Capabilities for Catching up: Frameworks and Paradigms* (= ILO Employment Working Paper No. 77, Genf 2011).
- Opratko, Benjamin, *Hegemonie. Politische Theorie nach Antonio Gramsci* (Münster 2014).

- Partnership for Action on Green Economy (PAGE), Practioner's Guide to Strategic Green Industrial Policy (SGIP) (Genf 2016).
- Pianta, Mario; Lucchese, Matteo; Nascia, Leopoldo, Industriepolitik in Europa. Welche Spielräume bietet der aktuelle Rechtsrahmen der EU für eine progressive Industriepolitik? (Brüssel 2016).
- Plank, Leonhard; Staritz, Cornelia, Renaissance der Industriepolitik – Irr- oder Königsweg? in: Kurswechsel 3 (2013) 74-91.
- Poulantzas, Nicos, Classes in Contemporary Capitalism (London 1978 [1974]).
- Poulantzas, Nicos, Staatstheorie. Politischer Überbau, Ideologie, autoritärer Etatismus (Hamburg 2002).
- Ramírez Pérez, Sigfrido; Benatouil, Maxime, From Industrial Policy to a European Productive Reconstruction (=transform!europe Discussion Paper No. 3, Wien 2014).
- Rat der Europäischen Union, Europäische Verteidigung: Rat legt Standpunkt zur vorgeschlagenen Verordnung zur Einrichtung des Europäischen Programms zur industriellen Entwicklung im Verteidigungsbereich (EDIDP) fest (= Presseaussendung, Brüssel 12.12.2017).
- Raza, Werner; Staritz, Cornelia; Grumiller, Jan, Framework to Assess Institutional Setups for Industrial Policies (Wien 2016).
- Rehfeld, Dieter; Dankbaar, Ben, Industriepolitik. Theoretische Grundlagen, Varianten und Herausforderungen, in: WSI-Mitteilungen 7 (2015) 491-499.
- Rosa-Luxemburg-Stiftung, Progressive Industrial Policy for the EU? Outmanoeuvring Neoliberalism (Brüssel 2017).
- Rodrik, Dani, Normalizing Industrial Policy (= Commission on Growth and Development Working Paper Nr. 3, International Bank for Reconstruction and Development, The World Bank, Washington, D. C., 2008).
- Rodrik, Dani, Green Industrial Policy, in: Oxford Review of Economic Policy 30/3 (2014) 469-491.
- Röttger, Bernd, Betriebliche Konversion, in: Candeias, Mario; Rilling, Rainer; Röttger, Bernd; Thimmel, Stefan (Hrsg.), Globale Ökonomie des Autos. Mobilität. Arbeit. Konversion (Hamburg 2011) 241-252.
- Sablowski, Thomas, Widersprüche innerhalb der Bourgeoisie und der Staat bei Poulantzas, in: Demirović, Alex; Adolphs, Stephan; Karakayali, Serhat (Hrsg.), Das Staatsverständnis von Nicos Poulantzas (Baden-Baden 2010a).
- Sablowski, Thomas, Konsumnorm, Konsumweise, in: Historisch-Kritisches Wörterbuch des Marxismus 7/II (Hamburg 2010b) 1642-1654.
- Sablowski, Thomas; Schneider, Etienne; Syrovatka, Felix, Zehn Jahre Krise. Regulation des Lohnverhältnisses und ungleiche Entwicklung in der Europäischen Union, in: Prokla 192 (2018) 357-379.
- Sandbeck, Sune; Schneider, Etienne, From the Sovereign Debt Crisis to Authoritarian Statism: Contradictions of the European State Project, in: New Political Economy 19/6 (2014) 847-871.
- Schmalz, Stefan; Dörre, Klaus, Der Machtressourcenansatz: Ein Instrument zur Analyse gewerkschaftlichen Handlungsvermögens, in: Industrielle Beziehungen 21/3 (2014) 217-237.
- Schneider, Etienne, Raus aus dem Euro – rein in die Abhängigkeit? Perspektiven und Grenzen alternativer Wirtschaftspolitik außerhalb des Euro (Hamburg 2017).
- Schneider, Etienne; Syrovatka, Felix, Die Zukunft der europäischen Wirtschaftsintegration. Blockierte und wachsende Asymmetrie zwischen Deutschland und Frankreich, in: Prokla 189 (2017) 653-673.
- Secchi, Carlo, Impact on the Less Developed Regions of the EEC, in: Seers, Dudley; Vaitos, Constantin; Kiljunen, Marja-Liisa (Hrsg.), The Second Enlargement of the EEC. The Integration of Unequal Partners (London, Basingstoke 1982) 176-189.

- Seers, Dudley; Vaitos, Constantin; Kiljunen, Marja-Liisa (Hrsg.), *The Second Enlargement of the EEC. The Integration of Unequal Partners* (London/Basingstoke 1982).
- Seguino, Stephanie; Berik, Günseli; van der Meulen Rogers, Yana, *An Investment that pays off. Promoting Gender Equality as a Means to Finance Development* (Berlin 2010).
- Stiglitz, Joseph E.; Justin Yifu Lin; Monga, Celestin, *The Rejuvenation of Industrial Policy* (= The World Bank Policy Research Working Paper 6628, Washington, D. C., 2013).
- Tejani, Sheba; Milberg, William, *Global Defeminization? Industrial Upgrading and Manufacturing Employment in Developing Countries*, in: *Feminist Economics* 22/2 (2016) 24-54.
- Thie, Hans, „Mehr Industriepolitik“ ist im ökologischen Zeitalter die falsche Formel, in: *Kurswechsel* 3 (2013) 86-91.
- transform!europe, *Towards Europe's Productive Transformation – an Emergency For an Alternative Industrial Policy* (=transform!europe Discussion Paper 1/2015, Wien 2015).
- Troost, Axel, *Industrial policy for Europe – a topic for the political left?* in: Rosa-Luxemburg-Stiftung (Hrsg.), *Progressive Industrial Policy for the EU? Outmanoeuvring Neoliberalism* (Brüssel 2017) 77-84.
- United Nations Industrial Development Organization (UNIDO), *Gender Equality and Empowerment of Women Strategy, 2016-2019* (New York 2015); online: https://www.unido.org/fileadmin/user_media/PMO/GC.16/GC.16_8_E_Gender_Equality_and_Empowerment_of_Women_Strategy__2016-2019.pdf (zuletzt aufgerufen am 5.1.2018).
- Vilmar, Fritz; Satler, Karl-Otto, *Wirtschaftsdemokratie und Humanisierung der Arbeit. Systematische Integration der wichtigsten Konzepte* (Köln, Frankfurt am Main 1978).
- Warwick, Ken, *Beyond Industrial Policy* (=OECD Science, Technology and Industry Policy Paper No. 2, Paris 2013).
- Weissenbacher, Rudy, *Periphere Integration und Desintegration in Europa: Zur Aktualität der „Europäischen Dependenzschule“*, in: *Journal für Entwicklungspolitik* 31/3 (2015) 86-111.
- Wigger, Angela (2018): *The new EU industrial policy: authoritarian neoliberal structural adjustment and the case for alternatives*. In: *Globalizations*. <https://doi.org/10.1080/14747731.2018.1502496>
- Whitfield, Lindsay; Therkildsen, Ole; Buur, Lars; Kjaer, Anne Mette, *The Politics of African Industrial Policy. A Comparative Perspective* (Cambridge 2015).
- Zinn, Karl Georg, *Investitionskontrollen und -planung*, in: Sarrazin, Thilo (Hrsg.), *Investitionslenkung. „Spielwiese“ oder „vorausschauende Industriepolitik“?* (Bonn, Bad Godesberg 1976) 15-24.

Zusammenfassung

Die globale Wirtschafts- und Finanzkrise hat die Diskussion über Industriepolitik neu belebt. Angesichts der strukturellen Ungleichgewichte in der Europäischen Union wurde Industriepolitik von verschiedenen Seiten als Weg aus der Krise und zur Reduzierung ungleicher Entwicklung ins Spiel gebracht. Von linker Seite wurden Konzepte für eine „progressive“ Industriepolitik mit mehrheitlich postkeynesianischer Orientierung erarbeitet. Aber inwiefern ist eine Industriepolitik mit dieser Orientierung tatsächlich „progressiv“? Nach einer Einführung in die Schlüsselannahmen und -vorschläge in der Diskussion über progressive Industriepolitik leistet der Artikel drei spezifische Beiträge zu dieser lebendigen Debatte: Erstens erweitern wir die aktuelle Debatte um die Dimension der politischen Durchsetzungsfähigkeit sowie Fragen zu Machtbeziehungen und Hegemonie. Zweitens beginnen wir häufig verwendeten Schlagwörtern der aktuellen Debatte wie ökologischer

Nachhaltigkeit, ArbeiterInnenbeteiligung und demokratischer Partizipation sowie Geschlechtersensibilität einen konkreteren Inhalt zu geben. Und drittens diskutieren wir vor dem Hintergrund der Zentrum-Peripherie-Beziehungen innerhalb der EU, was die aktuelle Debatte von Erfahrungen aus dem globalen Süden lernen kann. Unsere Schlussfolgerung ist, dass progressive Industriepolitik zwar einen Ausweg aus der ungleichen europäischen Entwicklung darstellen kann, aber dass die Ausarbeitung und Umsetzung einer tatsächlich progressiven Industriepolitik auf europäischer Ebene vor enormen Schwierigkeiten steht. In vielerlei Hinsicht lässt die nationale und subregionale Ebene nach wie vor mehr Spielraum als die supranationale.

Abstract

Since the global economic and financial crisis, industrial policy has enjoyed a stunning revival. In the face of the structural imbalances in the European Union, different sides have proposed industrial policy as a way to overcome the crisis and to reduce unequal development. Left forces elaborated concepts of "progressive" industrial policy, mainly with a post-Keynesian orientation. However, does this orientation make industrial policy genuinely progressive? After introducing the key rationales and proposals, this paper makes three specific contributions to the lively current debate on progressive industrial policy: (1) adding the dimension of politics, power relations and hegemony to the discussion of progressive industrial policy; (2) starting the process of substantiating buzzwords of the current debate, such as ecological sustainability, labour and democratic participation, and gender-sensitivity and (3) taking into account the question of core-periphery relations within the EU and what can be learned from debates on the Global South. We conclude that progressive industrial policy may constitute a remedy for Europe, but that the development of a genuinely progressive industrial policy on a regional scale faces multiple difficulties. In many respects, the national and subregional level still seems to leave more room for manoeuvre than on the EU level.

Schlüsselworte: Industriepolitik, progressive Industriepolitik, Eurokrise, ungleiche europäische Entwicklung, Collective Self-Reliance, sozial-ökologische Transformation, soziale Kräfteverhältnisse, Süd-Süd-Kooperation.

JEL classifications: L5, O25, F15, L6.

Einstellungen zur weiteren Flexibilisierung des Arbeitsplatzes. Österreichische ArbeitnehmerInnen im internationalen Vergleich

Markus Hadler, Hannah Volk

1. Einleitung*

Die innenpolitischen Debatten waren im Juni und Juli 2018 über weite Strecken durch die von der ÖVP-FPÖ-Regierung geplante Ausweitung der regulären Arbeitszeit auf bis zu 12 Stunden pro Tag geprägt. Während die Regierungsseite die Vorteile dieser arbeitsmarktliberalisierenden Maßnahme für Unternehmen hervorkehrte, wiesen Opposition und Gewerkschaften auf die negativen Konsequenzen für die betroffenen ArbeitnehmerInnen hin. So kamen dabei z. B. die Fragen auf, ob eine solche Mehrarbeit eine freiwillige Mehrleistung ist oder von Arbeitgeberseite angeordnet werden kann, ob und wann Überstundenzuschläge erforderlich sind, usw.

Diese und ähnliche Debatten um Arbeitsmarktflexibilität branden in regelmäßigen Abständen auf. Es geht darin um die grundsätzliche Spannung zwischen Arbeitgeber- und Arbeitnehmerseite und die Frage, wie flexibel der Arbeitsmarkt gestaltet werden soll bzw. kann. Unser Beitrag trägt zu dieser Diskussion bei, indem die Einstellungen der ArbeitnehmerInnen betrachtet werden, und zwar unter der Extrembedingung, dass sie von Arbeitslosigkeit betroffen sein könnten.

Dabei werden nicht nur Unterschiede zwischen verschiedenen Personengruppen innerhalb Österreichs betrachtet, sondern die Einstellungen der österreichischen ArbeitnehmerInnen auch mit denen von anderen Ländern verglichen. Unsere grundlegende Annahme ist, dass die Einstellungen auf Länderebene durch die institutionelle Ausgestaltung der Arbeitsmärkte geprägt sind, aber dass sie sich über die Zeit hinweg auch verändern können. Gleichzeitig gehen wir von Einstellungsunterschieden innerhalb von Ländern aus, die sich durch die Arbeitslage und die persönliche Situation der ArbeitnehmerInnen ergeben.

* Wir danken der Redaktion sowie einem anonymen Review für wichtige Hinweise.

Im Sinne dieser grundsätzlichen Überlegungen gliedert sich unser Beitrag folgendermaßen: Im nächsten Abschnitt diskutieren wir das sozialwissenschaftliche Konzept der Flexibilität und die verschiedenen Dimensionen, die damit verbunden sind. Darin geht es um die Unterscheidung zwischen Institutionen und Akteuren sowie um die unterschiedliche Definitionsmacht der einzelnen Akteure. Des Weiteren weisen wir darauf hin, dass die voranschreitende Arbeitsmarktflexibilität in breiteren gesellschaftlichen Entwicklungen eingebettet ist und im Zusammenhang mit Individualisierungstendenzen gesehen werden kann.

Geht man über diese grundsätzlichen Definitionen hinaus und betrachtet man die realpolitische Ausgestaltung von Arbeitsmärkten, so sieht man große internationale Unterschiede. Im anschließenden Abschnitt beschreiben wir daher verschiedene Arbeitsmarktregime und deren institutionelle Ausgestaltung. Weiters weisen wir auf Unterschiede in der sozialen Absicherung und sozialen Ungleichheit hin und schlagen damit die Brücke zu prekären Lebenssituationen, welche eine Konsequenz der Kombination von geringer sozialer Absicherung und schlechter Arbeitsmarkteinbettung sein können. Im darauffolgenden Abschnitt konzentrieren wir uns auf Österreich und diskutieren, welche Personengruppen in Österreich besonders von prekären Situationen betroffen sind.

Unsere empirischen Analysen folgen dieser Logik. Basierend auf Umfragedaten aus 27 Ländern, die vom International Social Survey Programme (www.issp.org) in den Jahren 2005/06 und 2015/16 erhoben wurden, stellen wir zunächst auf der internationalen Ebene die Flexibilität der ArbeitnehmerInnen und deren Veränderung über die Zeit dar. Daran anschließend betrachten wir die Determinanten in Österreich genauer. Dieser Teil beginnt mit einer deskriptiven Darstellung der Einstellung der österreichischen ArbeitnehmerInnen zu Flexibilisierungsoptionen, gefolgt von einer Regressionsanalyse, mittels derer die Determinanten dieser Einstellung untersucht werden. Die Diskussion und Schlussfolgerungen weisen darauf hin, dass die „Flexibilität“ der österreichischen ArbeitnehmerInnen international im Mittel liegt und dass sich in Österreich vor allem besser abgesicherte ArbeitnehmerInnen flexibel zeigen.

2. Der Begriff Flexibilität

Flexibilität bezog sich ursprünglich auf die institutionelle Ausgestaltung des Arbeitsmarktes und dessen Fähigkeit, auf Veränderungen des Angebotes und der Nachfrage zu reagieren.¹ Im Rahmen einer soziologischen Zugangsweise zu Arbeitsflexibilität muss aber zur Kenntnis genommen werden, dass es erweiterte Deutungen von Flexibilität gibt.² Zeit, Raum und Qualität der Arbeit stellen dabei mögliche Dimensionen der Arbeitsfle-

xibilität dar. Flexibilität wird im Kontext der Beziehungen zwischen individuellen und kollektiven Akteuren und deren Umwelt wirksam und sichtbar. Flexibilität kann dabei einerseits bedeuten, dass Akteure sich auf rasche Veränderungen der institutionellen Bedingungen einstellen, oder dass andererseits Institutionen auf sich rasch verändernde Anforderungen von Akteuren reagieren. Demnach ist es nach Vobruba (2006) wichtig, zwischen jenen Akteuren zu unterscheiden, die Flexibilitätserfordernisse erzeugen, und jenen, die sich an Flexibilitätserfordernisse anpassen müssen.

Am Arbeitsmarkt zeigt sich diese sozialwissenschaftliche Unterscheidung zwischen Erzeugern von Flexibilität und jenen, die sich anpassen, in der Diskrepanz zwischen Arbeitgeber- und Arbeitnehmerseite und den damit verbundenen Interessenkonflikten. Hinsichtlich der Flexibilisierung der Arbeitszeiten, wie wir es in der Diskussion des 12-Stunden-Arbeitstages sehen, besteht auf Arbeitgeberseite die Forderung nach verstärkter Flexibilität, um auf Marktdynamiken reagieren zu können und so letztendlich auch die Beschäftigungssicherheit zu gewährleisten. Gewerkschaften argumentieren in diesem Zusammenhang hingegen, dass es bereits eine umfassende Flexibilisierung gebe und Mehrarbeit den Erwerbstätigen entsprechend zu entgelten sei.

Es lässt sich demnach eine Unterteilung der Formen von Arbeitsflexibilität in eine arbeitnehmerseitig gewünschte sowie eine arbeitgeberseitig geforderte Flexibilität vornehmen. Arbeitsflexibilität stellt demnach nicht nur eine *Human-Resource*-Maßnahme dar, es kommt ihr vielmehr auch eine wichtige Rolle hinsichtlich operativer Unternehmensstrategien zu. Freiwillige Angebote zur Steigerung der Arbeitsflexibilität können demnach bei den Beschäftigten und insbesondere bei jenen, die Betreuungspflichten nachgehen, zu einer Verbesserung der Arbeitseinstellung sowie des Arbeitsverhaltens führen und langfristig die Arbeitszufriedenheit und *Work-Life-Balance* erhöhen.³ Insgesamt zeigt sich aber eine wachsende Durchlässigkeit bei Unternehmen für die Anforderungen des Marktes. Sie versuchen etwa mittels überbetrieblicher Restrukturierungen und Auslagerungen den steigenden Flexibilitätsanforderungen gerecht zu werden.⁴ Dies kann in „schwächeren“ Unternehmen und Arbeitszeitensegmenten einen erhöhten Druck sowie entgrenzte oder stark fragmentierte Arbeitsverhältnisse mit sich bringen.⁵

Zentraler Gegenstand der sozialwissenschaftlichen und politischen Diskussion über Flexibilisierung ist die „Entgrenzung“ von Organisation und Arbeit.⁶ Im Entgrenzungsdiskurs stehen negative und positive Wirkungen im Fokus, die mit den Deregulierungs- und Flexibilisierungsprozessen in Zusammenhang stehen. Dabei liegt die Annahme zugrunde, dass durch die Entstrukturierungen in der Arbeitswelt neue Handlungsspielräume, aber auch neue Handlungsanforderungen für die Erwerbstätigen entstehen.⁷ Der Begriff der Entgrenzung bezieht sich dabei jedoch nicht nur auf

den Bereich der Arbeitswelt, sondern umfasst auch Veränderungsprozesse in anderen Bereichen, wie etwa dem Familien- bzw. Privatleben, wodurch es möglich wird, die Interdependenzen verschiedener parallel ablaufender Entstrukturierungsprozesse zu betrachten.⁸

Diese Diskussionen rund um Flexibilisierung sind Teil einer größeren Debatte zu gesellschaftlichen Entwicklungen und gehen mit den Thesen zur Individualisierung und reflexiven Lebensstilen,⁹ Änderungen in der dem Arbeitsmarkt und Kapitalismus zugrunde liegenden Ideologien¹⁰ und einer Abnahme der Absicherung durch sozialstaatliche Institutionen und damit verbundenen negativen Auswirkungen auf das Individuum¹¹ einher. Beck und Beck-Gernsheim (1994) sprechen in diesem Zusammenhang von einer zunehmenden Arbeitsmarkt-Individualisierung, die von den Erwerbstätigen die Aneignung und den Einsatz verschiedener arbeitsspezifischer Kompetenzen erfordert. Drei arbeitsmarktspezifische Komponenten spielen im Zuge der Arbeitsmarkt-Individualisierung eine wichtige Rolle, und zwar Bildung, Mobilität und Konkurrenz. Erstens kommt es zu einer Verdrängung traditioneller Orientierungen und Lebensstile durch ein selektives Bildungssystem, und es werden durch das Bildungssystem bei angemessener individueller Leistungserbringung Zugänge zu individuellen Bildungskarrieren ermöglicht. Zweitens stehen Mobilitätsprozesse in Verbindung mit dem Arbeitsmarkt, die in Kombination mit der fortschreitenden Individualisierung zu einer zunehmenden Destabilisierung sozialer Beziehungen führen können. Drittens führt der wachsende Konkurrenzdruck am Arbeitsmarkt dazu, dass Erwerbstätige zunehmend ihre eigene Besonderheit und Leistungsfähigkeit zur Schau stellen müssen.

Diese Entwicklungen haben sich seit den 1980ern verstärkt. Wie Castel (2017) ausführt, kommt es daher zu positiven Individualisierungen und negativen Individualisierungen. Die euphemistische Interpretation dieser Entwicklungen spricht von einem *Empowerment* von Individuen, die nun in der Lage sind, ihre eigene Lebensplanung in die Hand zu nehmen und frei zu entscheiden. Es ist nicht überraschend, dass auch ArbeitnehmerInnen zunehmend als flexible und reflexive Menschen gesehen werden, die sich aktiv um Optionen umschaun, bei Veränderungen in der Nachfrage prompt reagieren und somit vorbereitet für die Wandlungen am Arbeitsmarkt sind. Wie Atkinson (2010) aber feststellt, gibt es klare Unterschiede in der Art und Weise, wie einzelne ArbeitnehmerInnen von derartigen Entwicklungen betroffen sind. Positive Aspekte der Reflexion verortet er vor allem bei hoch Qualifizierten. ArbeitnehmerInnen in niedrigeren Statuspositionen finden hingegen weniger Chancen, diese positiven Aspekte einer Flexibilisierung umzusetzen. Vielmehr sind diese durch die Entwicklungen am Arbeitsmarkt getrieben und müssen sich bei Verschlechterungen am Arbeitsmarkt gezwungenermaßen um neue Optionen umsehen. In diesem Sinne werden Brüche und Diskontinuitäten von Letzteren als von außen

einwirkende Faktoren gesehen und von den Erstgenannten als reflexive Handlungsoption aufgefasst. Erschwerend kommt noch hinzu, dass sozialstaatliche Absicherungen laufend reduziert wurden und Individuen zunehmend in prekäre Lagen kommen, weshalb Castel eben auch von negativer Individualisierung spricht.

Es zeichnen sich also zwei Folgen der Flexibilisierung ab: zum einen die individuelle Bereitschaft bzw. das individuelle Vermögen, reflexiv zu denken und flexibel zu agieren, und zum anderen eine Kehrseite der neoliberalen Arbeitsmarktpolitik in der Form einer Zunahme von prekären Arbeitsverhältnissen mit allen ihren negativen Konsequenzen für ArbeitnehmerInnen und Gesamtgesellschaften.¹² Entscheidend ist dabei, wie der jeweilige Arbeitsmarkt ausgestaltet ist. Aus diesem Grund beschreiben wir im nächsten Abschnitt verschiedene Arbeitsmarktregime, bevor wir danach auf die Entwicklungen in Österreich eingehen.

3. Flexibilität und Arbeitsmarktregime

Obwohl einzelne Länder durch sehr unterschiedliche Institutionen und Regulierungen gekennzeichnet sind, lassen sich diese grob einigen Regimetypen zuordnen. Dabei wird meist zwischen den kontinentaleuropäischen, liberal-westeuropäischen, südeuropäischen und skandinavischen Modellen unterschieden. Des Weiteren werden noch osteuropäische Regime als eine weitere Gruppe genannt, wobei diese intern wiederum in neoliberale, eingebettet neoliberale und neokorporatistische Regime eingeteilt werden können.¹³

Ein zentraler Unterschied zwischen neokorporatistischem und sozialdemokratischem Modell der mittelwest-, süd- und nordeuropäischen Länder und dem liberalen Regimetypus bzw. den osteuropäischen Ländern der EU zeigt sich etwa hinsichtlich der Form von Tarifverhandlungen. So besteht in der ersten Ländergruppe eine große Bedeutung überbetrieblicher Verhandlungen, wie Tarifverhandlungen durch Arbeitnehmerverbände und Gewerkschaften, während im liberalen Modell Betriebsverhandlungen, also etwa Verhandlungen zwischen Betriebsgewerkschaften und der Firmenleitung, überwiegen. Kennzeichen neokorporatistischer Regime sind somit zentralisierte und stark koordinierte Tarifsysteme, ein hohes gewerkschaftliches Organisationsniveau und eine starke Einbindung der Sozialpartner in politische Entscheidungsprozesse. Im Unterschied dazu liegen im liberalen Regimetyp sowie in osteuropäischen EU-Ländern stark dezentralisierte und unkoordinierte Tarifsysteme vor, und der Organisationsgrad der Gewerkschaften ist vergleichsweise niedrig.

Freeman (2008, S. 20) zufolge sind liberale Arbeitsmarktregime außerdem durch eine größere Einkommensungleichheit sowie einen geringeren

Arbeitnehmerschutz gekennzeichnet. Jene Länder, in denen ein institutionelles Regelwerk die Löhne und Arbeitsbedingungen festlegt und gestaltet, weisen demnach ein geringeres Einkommensgefälle (Streuung der Arbeitsverdienste) sowie eine geringere Einkommensungleichheit auf. In den USA, die den am stärksten marktorientierten Arbeitsmarkt darstellen, liegen somit das größte Einkommensgefälle sowie die stärkste Ungleichheit der Einkommen vor, und auch andere liberale Arbeitsmärkte befinden sich hier im Spitzenfeld. Im Gegensatz dazu schneidet etwa Norwegen, wo die Löhne durch überbetriebliche Institutionen festgelegt werden, in diesen Bereichen am besten ab. Eine umfassende Arbeitslosenversicherung kann also etwa arbeitsmarktspezifische Risikofaktoren reduzieren und Ungleichheiten kurz- und langfristig entgegenwirken. In diesem Zusammenhang zeigen etwa Daten der OECD (2015), dass in Österreich aufgrund der umfassenden Arbeitslosenversicherung Einkommenschwankungen um durchschnittlich 10% reduziert werden können. Ähnlich hoch sind die Effekte in Belgien, Dänemark oder Frankreich, wohingegen diese in liberalen Arbeitsmarktregimen wie Großbritannien oder Australien deutlich geringer ausfallen. Auch hinsichtlich langfristiger Effekte eines umfassenden wohlfahrtsstaatlichen Unterstützungsangebotes zeigen sich Länderunterschiede, die vom jeweiligen Risiko der Arbeitslosigkeit und der Effektivität und Konsistenz arbeitsmarktspezifischer Instrumente abhängen. In Finnland und Dänemark kann langfristige Ungleichheit durch eine umfassende Arbeitslosenversicherung um mehr als 5% reduziert werden, wohingegen diese positiven Effekte in Ländern wie Großbritannien, USA, Japan oder Korea nur sehr gering ausfallen.¹⁴

Die deregulierten Arbeitsmärkte in liberalen Arbeitsmarktregimen scheinen jedoch auch Vorteile mit sich zu bringen, wie sich anhand mancher Indikatoren erkennen lässt. Muffels und Luijkx (2006) konnten in diesem Zusammenhang etwa zeigen, dass liberale Arbeitsmarktregime männlichen Erwerbstätigen sowohl einen einfacheren Einstieg ins Erwerbsleben als auch eine höhere Mobilität hin zu besser bezahlten Tätigkeiten ermöglichen. Allerdings hat diese erhöhte Mobilität innerhalb der liberalen Beschäftigungsstrukturen ihren Preis, da sie auch mit einer größeren beruflichen Abwärtsmobilität einhergehen könnte. Außerdem liegen in liberalen Arbeitsmarktregimen liberale wohlfahrtsstaatliche Strukturen vor, was eine Abwesenheit starker sozialer Absicherungen bei Erwerbslosigkeit und im Ruhestand bedeutet.¹⁵ Derartige Arbeitsmärkte wiederum machen es notwendig, dass gewisse Gruppen von Erwerbstätigen Strategien entwickeln, um sich bestmöglich an die Erfordernisse des Arbeitsmarktes anzupassen und im Erwerbsleben bleiben zu können.¹⁶ In diesem Zusammenhang lassen sich auch Anhaltspunkte für eine erwartete größere berufliche Flexibilität auf Seiten der Erwerbstätigen in liberalen Arbeitsmarktregimen finden. Im Gegensatz dazu kann angenommen werden,

dass in Ländern mit großzügigeren sozialen und arbeitsmarktspezifischen Unterstützungsleistungen die Erwerbstätigen über größere Ressourcen verfügen, um den Flexibilitätszwängen zu widerstehen.¹⁷

Da in deregulierten Arbeitsmärkten weniger wohlfahrtsstaatliche Unterstützungsleistungen im Sinne einer aktiven Arbeitsmarktpolitik, großzügigen Pensionen oder sozialen Unterstützungsmechanismen bestehen, kann angenommen werden, dass die Erwerbstätigen in diesen Ländern stärker dazu gezwungen sind, sich zeitlichen und örtlichen Flexibilitätserfordernissen am Arbeitsmarkt anzupassen und auch Flexibilisierungsschritte „nach unten“ (*downward flexibility*) eher in Kauf zu nehmen, um nicht arbeitslos zu werden.¹⁸ Die Ausgestaltung der beschriebenen unterschiedlichen Arbeitsmarktregime hat somit nicht nur einen direkten Einfluss auf die Arbeitsmarktregulierungen, sondern spiegelt sich auch in den Einstellungen der Arbeitnehmerinnen und Arbeitnehmer zu Flexibilität und deren Auswirkungen wider (siehe auch Tabelle 1 im Ergebnisteil).¹⁹ So zeigte die ISSP-Erhebung von 2005/06 beispielsweise, dass vor allem in den liberalen sowie in den kontinentaleuropäischen Regimen eine große Bereitschaft herrscht, schlechtere Arbeitsbedingungen in Kauf zu nehmen, während diese in den skandinavischen, südeuropäischen und osteuropäischen Ländern geringer ausgeprägt ist.

Die internationale Forschung hat sich auch mit dem Einfluss von Arbeitsmarktinstitutionen auf verschiedene weitere Arbeitseinstellungen auseinandergesetzt. Hinsichtlich des Arbeitsengagements (*commitment to work*) machten Hult und Svallfors (2002) etwa deutlich, dass Erwerbstätige in skandinavischen Modellen (Schweden und Norwegen) sich stärker der Arbeit gegenüber verpflichtet fühlen, als dies in liberalen Modellen (US und Neuseeland) der Fall ist. Dies führen die Autoren auf eine stärkere Verpflichtung der Politik zum Erreichen von Vollbeschäftigung zurück, die in den skandinavischen Ländern vorherrscht. Im Gegensatz dazu zeigt sich, dass Einsatzbereitschaft und Engagement gegenüber Organisationen bzw. dem Arbeitgeber (*commitment to organizations*) bei Erwerbstätigen in den USA und Neuseeland stärker ausgeprägt ist als in Schweden und Norwegen. ArbeitnehmerInnen in liberalen Arbeitsmarktregimen neigen demnach eher dazu, sich mit ihrem Arbeitgeber zu identifizieren, da schwächere Klassenidentitäten als in den beiden skandinavischen Ländern bestehen.

Die Analyse der ISSP-Erhebung von 2005/06²⁰ ließ klare Unterschiede zwischen den Einstellungen der ArbeitnehmerInnen in den verschiedenen Arbeitsmarktregimen erkennen. Seither hat es jedoch mehrere relevante Entwicklungen gegeben, die diese Unterschiede zwischen Regimen womöglich verschwimmen ließen. Noch vor der globalen Finanzkrise von 2008 wurde von der Europäischen Union verstärkt auf flexiblere Arbeitsmodelle gesetzt: Dabei wurde versucht, in sogenannten „Flexicurity“-Mo-

dellen ein gewisses Maß an Arbeitsplatzsicherheit mit Wettbewerb zu verbinden. Diese Modelle zeichnen sich durch vier Säulen aus: flexible Arbeitsverträge, lebenslanges Lernen, aktive Arbeitsmarktpolitik und soziale Absicherung. Im Unterschied zu den flexiblen Arbeitsmarktregulierungen des neoliberalen Zuganges wird hier die soziale Absicherung unterstrichen. Der Begriff „*Flexicurity*“ hat neben seinem Einsatz als Werkzeug zur wissenschaftlichen Analyse von Arbeitsmärkten jedoch auch Einzug in politische Diskussionen der letzten Jahre genommen. Er wird eingesetzt, um den Erwerbstätigen betriebliche oder staatliche Flexibilisierungswünsche zu verkaufen und diese als sozial verträglich darzustellen, wobei neue Strategien für soziale Sicherheit zumeist ausbleiben.

Während in diesen „*Flexicurity*“-Ideen die soziale Absicherung ursprünglich noch eine große Rolle spielte, kam es durch die Finanzkrise von 2008 zu einem starken Druck auf den Arbeitsmarkt und enorm steigenden Arbeitslosenraten in vielen Ländern. Betrachtet man die harmonisierte Arbeitslosenrate,²¹ so stieg diese in Spanien von 8% im Jahr 2007 auf rund 26% im Jahr 2013. In Österreich blieb die Rate zwar unter 6%, nur kam es auch hier, wie in vielen anderen europäischen Ländern, zu verstärkten neoliberalen Arbeitsmarkteingriffen.

In Summe vermuten wir, dass sich deutliche Unterschiede in den Einstellungen der ArbeitnehmerInnen in den verschiedenen Ländern ergeben, die entlang der Regimeunterscheidungen verlaufen. Gleichzeitig gehen wir aber auch davon aus, dass die voranschreitende Flexibilisierung von Arbeitsmärkten sowie der Druck auf die Arbeitsmärkte im Zuge der Finanzkrise von 2008 dazu geführt haben, dass die Unterschiede zwischen den Regimen geringer wurden und sich vor allem in jenen Ländern die Flexibilisierung erhöht hat, die massiv von der Krise betroffen waren.

4. Flexibilität, Prekariat und Entwicklungen in Österreich

Eine Konsequenz der Kombination von Arbeitsmarktliberalisierung und geringer sozialstaatlicher Absicherung ist ein Ansteigen von prekären Arbeitssituationen. Eine prekäre Arbeitssituation liegt dann vor, wenn damit eine geringe Arbeitssicherheit, Befristung, geringe Bezahlung und dergleichen verbunden sind. Prekäre Arbeitsverhältnisse sind an und für sich keine neue Erscheinung, nur hat sich deren Anzahl und deren Konsequenz für Gesellschaften in den letzten Jahrzehnten stark erhöht.²² Zu dieser Entwicklung gehört die zunehmende Polarisierung von Arbeitsmärkten – die Zunahme der Beschäftigung sowohl in hoch qualifizierten Berufen als auch in niedrig qualifizierten Berufen, während sich die Mitte ausdünnert, da Arbeitsplätze mit Routinetätigkeiten aufgrund der technologischen Entwicklung wegrationalisiert werden können.²³

Betrachtet man die Entwicklung des österreichischen Arbeitsmarktes über die letzten Jahrzehnte,²⁴ so kann eine Verschiebung der Branchenstruktur der Beschäftigung in die Richtung von wissens- und humankapitalintensiven Marktdienstleistungen konstatiert werden. Tatsächlich kommt es auch, wie in der Polarisierungsthese postuliert, zu einem Rückgang von Routinetätigkeiten, aber auch zu einem Rückgang von Niedriglohnberufen,²⁵ weshalb nicht von einer Polarisierung gesprochen werden kann.

Während die Belege für eine Polarisierung also nicht eindeutig sind, bleibt unbestritten, dass sich ein Teil der österreichischen Erwerbstätigen in prekären Situationen befindet. Dabei ist die Einbindung in den Arbeitsmarkt von besonderer Bedeutung, da Erwerbseinkommen nach wie vor die wichtigste Einkommensquelle für den größten Teil der Bevölkerung darstellen. Wie Knittler (2015) feststellt, liegt Österreich im Europavergleich mit 8,7% der erwerbstätigen Männer und 7,3% der erwerbstätigen Frauen in einer „*Working Poor*“-Arbeitssituation im Mittelfeld. Es handelt sich dabei um jene Gesellschaftsgruppe, die trotz Erwerbstätigkeit eine Armutsgefährdung aufweist.²⁶ Obwohl der Anteil der Frauen hier geringer ist, zeigen detaillierte Analysen des Arbeitsmarkts, dass Frauen weniger stark in den Arbeitsmarkt eingebunden sind und häufiger vom Einkommen des Partners bzw. der Partnerin abhängig sind. In Summe befinden sich Frauen daher häufiger in prekären Lebenslagen. Ein niedriges formales Bildungsniveau geht dabei mit einem erhöhten Risiko von Erwerbsarmut einher, und auch AlleinerzieherInnen sind in Österreich davon besonders betroffen.²⁷

Aus Arbeitgeberperspektive bieten eine zunehmende Flexibilisierung der Arbeitsverhältnisse sowie der Übergang zu einer möglichst marktgerechten Entlohnung die entscheidenden Anknüpfungspunkte, um eine Überwindung struktureller Arbeitslosigkeit zu ermöglichen. Aus dieser Perspektive gesehen sind prekäre Beschäftigungsverhältnisse gar nicht vorhanden, denn sie gelten vielmehr als nützliche und wertvolle Aspekte flexibler Arbeitsformen, die es überhaupt ermöglichen, insbesondere Randgruppen in den Arbeitsmarkt einzugliedern. Leiharbeiter etwa stellen aus betrieblicher Perspektive ein großes Flexibilisierungspotenzial dar, und gleichzeitig werden durch ihren Einsatz die Risiken und Transaktionskosten der Personalsuche für Betriebe gesenkt.²⁸

Es stellt sich die Frage, wie die Arbeitssituation bzw. Arbeitsmarktposition der Beschäftigten mit deren Einstellung zu weiterer Flexibilisierung ihrer Arbeitslage zusammenhängt. Wie Atkinson (2010) feststellt, trifft die idealtypische Vorstellung eines reflexiv über die eigene Arbeitslage nachdenkenden Individuums vor allem auf hoch Qualifizierte zu, während Individuen in wenig privilegierten Lagen eher auf akute Problemlagen reagieren. In diesem Sinne – und auch internationalen Ergebnissen zufolge²⁹ – vermuten wir, dass es auch in Österreich eher privilegierte und beruflich

höher positionierte Beschäftigte sind, die eine weitere Flexibilisierung ihres Arbeitsverhältnisses in Betracht ziehen.

5. Daten und Methoden

Unsere Analyse basiert auf allgemeinen Bevölkerungsumfragen zu Arbeitseinstellungen, die im Rahmen des International Social Survey Programme (ISSP) in den Jahren 2005/06 und 2015/16 durchgeführt wurden.³⁰ Wir verwenden Daten aus 27 Ländern, wobei jeweils national repräsentative Stichproben mit zumindest 1000 Befragten erhoben wurden. Nachdem wir für unsere Analyse nur Erwerbstätige heranziehen, reduzieren sich die Stichprobengrößen dementsprechend (siehe Tabelle 1). Des Weiteren variieren die teilnehmenden Länder in beiden Wellen, da zum einen manche Länder erst nach 2005 ISSP-Mitglieder wurden und zum anderen die nationalen Erhebungen davon abhängig sind, dass es den Forschungsinstitutionen gelingt, die Erhebungen zu finanzieren. Für Österreich liegen nur die Daten der zweiten Welle vor, da es 2005 nicht gelang, die ISSP-Erhebung zu finanzieren.

Die Einstellung der ArbeitnehmerInnen zu Flexibilisierungsoptionen wurde durch folgende Fragen erhoben: „Um Arbeitslosigkeit zu vermeiden, wie bereit wären Sie ...

- a) eine Arbeit anzunehmen, die neue Fähigkeiten erfordert,
- b) eine schlechter bezahlte Stelle anzunehmen,
- c) eine befristete Stelle anzunehmen,
- d) länger zur Arbeit zu fahren,
- e) innerhalb [ihres Landes] umzuziehen, und
- f) ins Ausland umzuziehen.“

Die Befragten mussten für jede einzelne Option antworten. Die Antwortmöglichkeiten reichten von „stimme voll und ganz zu“ bis hin zu „stimme überhaupt nicht zu“.

Im Ergebnisteil vergleichen wir zunächst die Einstellungen der österreichischen Erwerbstätigen mit jenen in anderen Ländern. Dazu wurden die Optionen a) bis d) zu einem Index zusammengefasst, da eine Faktorenanalyse ergab, dass nur diese vier Optionen auf einer gemeinsamen Dimension liegen (Index Cronbach's Alpha > 0,7). Tabelle 1 zeigt die Mittelwerte dieses Indizes für alle europäischen und ein paar wichtige außereuropäische, liberale Länder, die die ISSP-Daten erhoben haben. Für jene Länder, die sowohl in den Jahren 2005/06 als auch 2015/16 Daten erhoben haben, werden zusätzlich die Veränderungen über die Zeit angegeben.

Nach dieser Länderübersicht werden die österreichischen Ergebnisse im Detail analysiert. Dazu werden zunächst die Einstellungen der österrei-

chischen ArbeitnehmerInnen zu allen sechs Optionen beschrieben und danach der oben genannte Index zu „Einstellung zu Flexibilisierungsoptionen“ in einer Regression als abhängige Variable verwendet. Diese erlaubt es uns zu untersuchen, wie sich verschiedene Bevölkerungsgruppen in ihren Einstellungen zu diesen Flexibilisierungsmaßnahmen unterscheiden.

Diese Regression berücksichtigt die folgenden unabhängigen Variablen: Alter (in Jahren), Geschlecht (männlich/weiblich), und Schulbildung (in Jahren). Die Haushaltsstruktur wird erfasst durch: a) kein Partner, Partner erwerbstätig oder Partner nicht erwerbstätig, b) Kind/er (ja/nein). Die Erwerbstätigkeit wird berücksichtigt durch: Arbeitsausmaß (in Stunden), Zugehörigkeit zum öffentlichen Sektor (ja/nein), Selbstständigkeit (ja/nein), Erwerbsposition nach ISCO in folgenden Hauptgruppen: a) Führungskräfte, b) Akademische Berufe, c) Technische Berufe, d) Bürokräfte und verwandte Berufe, e) Dienstleistungsberufe und Verkauf, f) Fachkräfte inklusive Landwirtschaft und Fischerei, g) Handwerks- und verwandte Berufe, h) Anlagen- sowie Maschinenbediener und Montageberufe, sowie i) Hilfsarbeitskräfte. Des Weiteren werden noch das Haushaltseinkommen (niedrig bis hoch), Gewerkschaftsmitgliedschaft (ja oder nein) sowie die subjektive Arbeitsplatzunsicherheit (niedrig bis hoch) durch die Frage aufgenommen, wie sehr befürchtet wird, dass die Stelle in den nächsten 12 Monaten verloren geht.

6. Ergebnisse

6.1 Länderunterschiede in der Einstellung zu Flexibilität

Tabelle 1 bietet eine Übersicht zu den Einstellungen von ArbeitnehmerInnen in verschiedenen Ländern sowie deren Veränderungen von 2005 auf 2015, falls die Erhebungen zu beiden Zeitpunkten durchgeführt wurden. Es handelt sich dabei um die Durchschnittswerte zu den Optionen „eine Arbeit anzunehmen, die neue Fähigkeiten erfordert“, „eine schlechter bezahlte Stelle anzunehmen“, „eine befristete Stelle anzunehmen“ und „länger zur Arbeit zu fahren“ – also Eigenschaften, die bis auf das Erlernen von neuen Fähigkeiten kurzfristig negative Konsequenzen haben können.

In Tabelle 1 haben wir die Länder in verschiedene Regime eingeteilt, und zwar wie bei Wilson und Hadler (2017) in liberale, kontinentaleuropäische, skandinavische, südeuropäische und osteuropäische. Betrachtet man die Werte für 2005, so sieht man, dass die Flexibilität in den liberalen und kontinentaleuropäischen Ländern am höchsten ist, gefolgt von den skandinavischen Ländern, Südeuropa sowie den osteuropäischen Ländern. Im Jahr 2015 sind die Unterschiede zwischen den Ländern geringer: Die skandinavischen Länder liegen gleichauf mit den liberalen und kontinen-

Tabelle 1: Einstellung zu Arbeitsflexibilität im internationalen Vergleich

	Flexibilitätsindex 2005 (5 = flexibel)	Flexibilitätsindex 2015 (5 = flexibel)	Differenz (+ = größere Flexibilität)
Australien	3,56	3,64	0,08
Großbritannien	3,39	3,59	0,20
Irland	3,72	–	–
Neuseeland	3,48	3,54	0,06
USA	3,75	3,67	–0,08
Gesamt	3,58	3,61	0,07
Belgien	3,30	3,60	0,30
Deutschland	3,73	3,54	–0,19
Frankreich	3,28	3,31	0,03
Niederlande	3,46	–	–
Österreich	3,49	–	–
Schweiz	3,84	3,75	–0,09
Gesamt	3,52	3,54	0,01
Dänemark	3,42	3,82	0,40
Finnland	3,44	3,56	0,12
Norwegen	3,46	3,54	0,08
Schweden	3,39	3,53	0,14
Gesamt	3,43	3,61	0,18
Portugal	3,48	–	–
Spanien	3,23	3,89	0,66
Gesamt	3,36	3,89	0,66
Estland	–	3,22	–
Georgia	–	3,34	–
Lettland	–	3,44	–
Litauen	–	3,46	–
Polen	–	3,42	–
Russland	3,09	3,15	0,06
Slowakei	–	3,43	–
Slowenien	3,56	3,77	0,21
Tschechien	3,24	3,42	0,18
Ungarn	3,01	2,68	–0,33
Gesamt	3,23	3,33	0,03

Mittelwerte über die vier Optionen „eine Arbeit anzunehmen, die neue Fähigkeiten erfordert“, „eine schlechter bezahlte Stelle anzunehmen“, „eine befristete Stelle anzunehmen“ und „länger zur Arbeit zu fahren“. „Gesamt“ spiegelt den Durchschnitt in jeder Ländergruppe wider, basierend auf den Werten von 2005, 2015 und Differenz.

Quelle: ISSP 2005/6 und 2015/16, gewichtete Daten, n auf Länderebene zwischen 486 und 1169.

taleuropäischen Ländern, und beim einzig verfügbaren südeuropäischen Land – Spanien – kam es ebenfalls zu einer starken Erhöhung der „Flexibilität.“ Relativ stabil blieben hingegen die osteuropäischen Länder.

Die Periode von 2005/06 bis 2015/16 ist, wie bereits am Beginn diskutiert, durch die Finanzkrise ab 2008 sowie den damit verbundenen weiteren neoliberalen Programmen gekennzeichnet gewesen. Insofern deckt sich die hier festgestellte Annäherung in den Einstellungen über die Länder hinweg mit diesen wirtschaftlichen und politischen Trends. Besonders auffallend ist dabei, dass sich die ArbeitnehmerInnen in Spanien – einem Land, in dem die Arbeitslosigkeit und damit der Druck auf den Arbeitsmarkt besonders stark stieg – in diesem Zeitraum am meisten verändert haben und nun sogar vor den liberalen Ländern liegen.

Gleichzeitig haben sich auch die ArbeitnehmerInnen in den skandinavischen Ländern in Richtung flexiblerer Arbeitsverhältnisse bewegt – eine Entwicklung, die auch mit dem Voranschreiten von „*Flexicurity*“-Modellen oder eine Arbeitsmarktentwicklung in Richtung Wissensgesellschaft im Zusammenhang stehen kann. Relativ konstant blieben die Einstellungen in liberalen und kontinentaleuropäischen Ländern, wobei dort bereits vor der Krise eine relativ hohe Bereitschaft zu Veränderungen vorlag. In Osteuropa blieben die Einstellungen im Durchschnitt konstant, es zeigten sich aber innerhalb der Länder unterschiedliche Tendenzen. Besonders auffallend ist dabei, dass es in Ungarn eine geringere Bereitschaft zur Flexibilität gibt. Betrachtet man die wirtschaftliche Entwicklung und besonders die Arbeitslosenrate in Ungarn, so fällt auf, dass die Erhebung von 2015 in eine Periode fällt, in der sich der Arbeitsmarkt gerade besonders günstig entwickelt³¹ und ArbeitnehmerInnen deshalb nicht in schlechtere Bedingungen wechseln müssen.

In Summe sehen wir auf Länderebene also zwei Trends: Zum einen gibt es beim Gesamtdurchschnitt, wie in unserer Hypothese angenommen, einen Trend zu mehr Flexibilität. Diese Entwicklung der Einstellungen deckt sich mit den Aussagen der kontinuierlichen Transformation von Arbeitsmärkten in Richtung neoliberaler Modelle. Gleichzeitig lassen sich aber Tendenzen zur Persistenz entlang der Regimelinien zu erkennen, wobei sich die ArbeitnehmerInnen in osteuropäischen Ländern durch die niedrigsten Werte auszeichnen, obwohl auch dort neoliberale Maßnahmen gesetzt wurden.³²

Parallel dazu lassen unsere Ergebnisse aber auch erkennen, dass die Einstellungen durch aktuelle wirtschaftspolitische Entwicklungen geprägt werden. Spanien ist ein gutes Beispiel dafür, dass sowohl die negative Lage als auch der Druck des Arbeitsmarktes zu erhöhter Flexibilität zwingen kann. Skandinavien könnte ein Beispiel dafür sein, dass sich die Verbreitung von „*Flexicurity*“-Modellen und der damit einhergehenden Liberalisierung auch in den Einstellungen widerspiegelt. Die Entwicklung in

Ungarn schlussendlich deutet darauf hin, dass in Perioden von Aufschwüngen auf dem Arbeitsmarkt die Bereitschaft, schlechtere Bedingungen anzunehmen, geringer ist.

6.2 Die Einstellungen der ÖsterreicherInnen

Die zuvor besprochene Übersicht auf Länderebene erlaubt es zwar, Österreich im internationalen Kontext einzuordnen, lässt aber keine Schlüsse auf Unterschiede zwischen verschiedenen Personengruppen innerhalb Österreichs zu. Dieser Abschnitt betrachtet daher die Einstellungen der ÖsterreicherInnen detaillierter. Einleitend zeigt Tabelle 2 die Ergebnisse betreffend die Einstellungen der ArbeitnehmerInnen zu den unterschiedlichen Flexibilisierungsoptionen. Auf die Frage, welche Möglichkeiten sie in Betracht ziehen würden, um Arbeitslosigkeit zu vermeiden, wird am häufigsten genannt: „eine Arbeit anzunehmen, die neue Fähigkeiten und Kenntnisse erfordert“. Rund 35% der Befragten stimmen dieser Option voll und ganz zu. An zweiter Stelle würde eine befristete Stelle in Betracht gezogen werden (19%), gefolgt von der Option, länger pendeln zu müssen (16%) und jener, eine schlechter bezahlte Stelle anzunehmen (14%). Am seltensten genannt werden die beiden Items zur Migrationsbereitschaft: Rund 48% schließen einen Umzug innerhalb Österreichs und rund 65% einen Umzug ins Ausland aus.

Tabelle 2: Einstellungen der österreichischen ArbeitnehmerInnen (in %)

Um Arbeitslosigkeit zu vermeiden, wäre ich bereit ...	stimme voll und ganz zu	stimme eher zu	weder/ noch	stimme eher nicht zu	stimme überhaupt nicht zu
eine Arbeit anzunehmen, die neue Fähigkeiten erfordert	35,2	46,6	11,3	4,2	2,6
eine schlechter bezahlte Stelle anzunehmen	13,9	30,3	21,1	19,2	15,5
eine befristete Stelle anzunehmen	19,1	40,3	18,1	12,1	10,3
länger zur Arbeit zu fahren	15,6	38,0	22,8	12,4	11,1
innerhalb Österreichs umzuziehen	5,9	12,4	13,6	20,1	48,0
ins Ausland umzuziehen	4,7	9,1	8,4	12,6	65,2

Quelle: SSÖ-ISSP 2015/16, gewichtete Daten, n = 603.

Die ersten vier Optionen wurden, wie im Methodenteil erwähnt, zu einem Index zusammengefasst, bei dem ein höherer Wert eine größere Zustimmung zu diesen Flexibilisierungsoptionen ausdrückt. Im Folgenden berichten wir die Ergebnisse einer Regressionsanalyse, in der untersucht wurde, wie sich verschiedene Haushaltscharakteristika, Merkmale des Arbeitsplatzes und andere Faktoren auf die Einstellung zu Flexibilität auswirken.

Tabelle 3: Determinanten der Einstellung zu Flexibilisierungsoptionen

Parameter	B	Signifikanz	Effektstärke
Konstante	2,748	**	
Alter	–0,009	**	0,44
Ausbildung (in Jahren)	0,041	*	0,86
Haushaltscharakteristika			
Haushaltseinkommen × 1000 (nieder/hoch)	0,003		
Weiblich mit erwerbslosen Partner	0,362	*	0,36
Männlich mit erwerbslosen Partner	0,025		
Weiblich mit arbeitenden Partner	0,170		
Männlich mit arbeitenden Partner	0,169		
Weiblich ohne Partner	0,048		
Männlich ohne Partner	Referenz		
Kinder im Haushalt	0,038		
Arbeitsplatzcharakteristika			
Arbeitsausmaß (in Stunden)	0,010	*	0,39
Gewerkschaftsmitglied (1 = ja)	0,870	**	0,87
Jobunsicherheit (nieder/hoch)	–0,024		
Jobunsicherheit (nieder/hoch)	–0,367	**	1,10
Selbstständig erwerbstätig (1 = ja)	0,108		
öffentlicher Sektor (1 = ja, 0 = privater Sektor)	0,097		
Berufskategorie			
Führungskräfte	Referenz		
Akademische Berufe	–0,128		
Technische Berufe	0,003		
Bürokräfte und verwandte Berufe	0,040		
Dienstleistungsberufe und Verkauf	0,044		
Fachkräfte inklusive Landwirtschaft und Fischerei	–0,011		
Handwerks- und verwandte Berufe	0,096		
Anlagen- sowie Maschinenbediener und Montageberufe	–0,266		
Hilfsarbeitskräfte	0,203		

Effektstärke der signifikanten Variablen berechnet als maximal erreichbarer Unterschied zwischen Minimal- und Maximalwert der unabhängigen Variable, wie z. B. zwischen jüngstem und ältestem Befragten, Befragten mit sicherem Job versus unsicherem Job, Gewerkschaftsmitglied vs. Nichtmitglied usw. Umso größer dieser Effekt, desto stärker der Einfluss der Variable. Signifikanz: * 0,05 und ** 0,01.

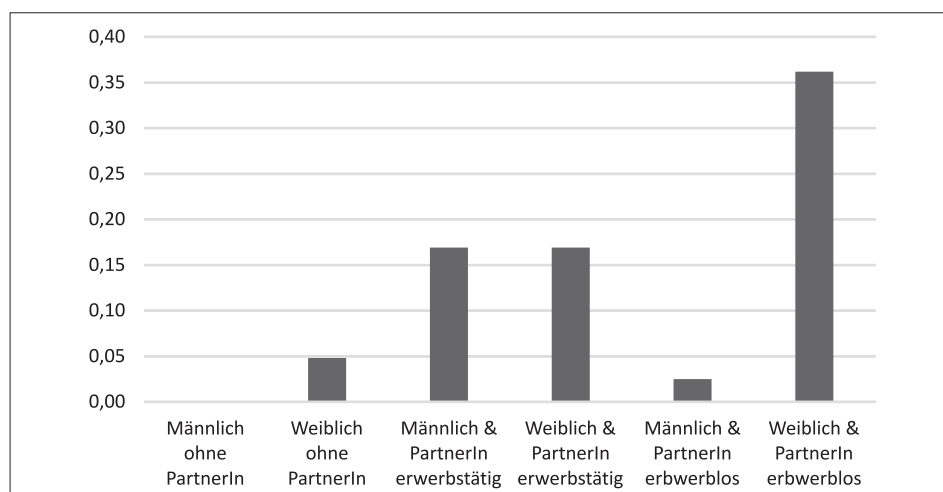
Quelle: SSÖ-ISSP 2015/16, gewichtete Daten, n = 603. Ebenfalls inkludiert, aber nicht in der Tabelle berichtet: Dummy Variable für Personen, die ihr Haushaltseinkommen nicht angegeben haben.

Ein erster Blick auf die Ergebnisse (siehe Tabelle 3) zeigt, dass die Schulbildung, das Alter, die Wochenarbeitszeit, eine Gewerkschaftsmit-

gliedschaft sowie die Haushaltsituation „erwerbstätige Frau mit erwerbslosen Partner bzw. erwerbsloser Partnerin“ einen signifikanten Effekt haben. Des Weiteren hat die wahrgenommene Arbeitsplatzunsicherheit bei Gewerkschaftsmitgliedern einen signifikanten Effekt. Ohne Einfluss sind hingegen Kinder im Haushalt, Selbstständigkeit, Haushaltseinkommen³³ und die verschiedenen ISCO-Berufshauptgruppen. Die Regression ergibt also, dass jüngere ArbeitnehmerInnen, besser Ausgebildete, Personen mit höherer Wochenarbeitszeit und Gewerkschaftsmitglieder eher bereit wären, Flexibilisierungen ihrer Arbeitssituation zu akzeptieren.

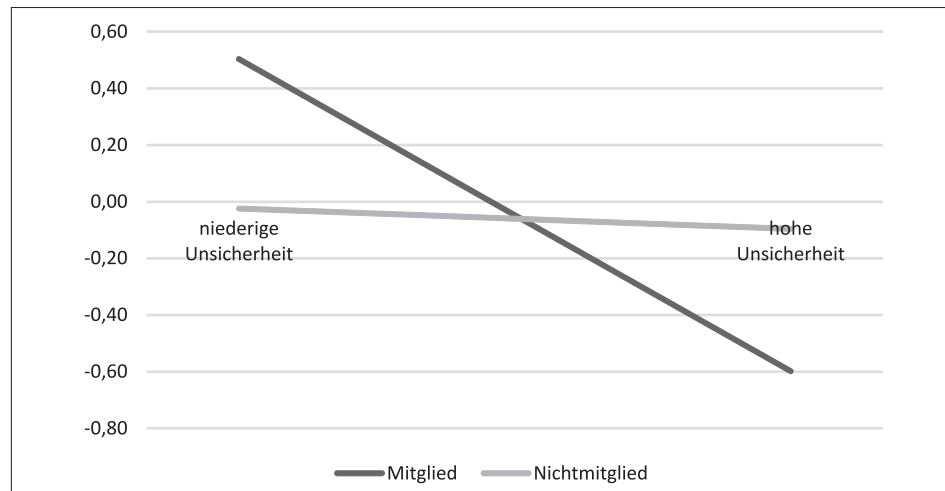
Die signifikanten Zusammenhänge und Interaktionen zwischen Arbeitsplatzunsicherheit und Gewerkschaftsmitgliedschaft sowie zwischen Geschlecht, PartnerIn und Erwerbstätigkeit werden in Abbildung 1 und Abbildung 2 genauer dargestellt. Abbildung 1 zeigt, dass sich Frauen und Männer nicht unterscheiden, wenn sie keinen Partner bzw. Partnerin haben. Gleichfalls gibt es keine Unterschiede, wenn der Partner oder die Partnerin erwerbstätig ist. Wenn der Partner oder die Partnerin nicht erwerbstätig ist, sind Frauen jedoch viel eher bereit, auch Schritte hinsichtlich ihrer Flexibilisierung zu unternehmen. Abbildung 2 zeigt, dass sich wahrgenommene Arbeitsplatzunsicherheit nur bei Gewerkschaftsmitgliedern auswirkt. Dabei sieht man, dass Personen in subjektiv sicheren Stellen sich eher vorstellen könnten, Einschnitte hinzunehmen, während jene in unsicheren Stellen Einschnitte eher ablehnen. Mit anderen Worten: In unsicheren Arbeitsplätzen sind eher Nichtmitglieder dazu bereit, schlechtere Konditionen zu akzeptieren.

Abbildung 1: Auswirkung verschiedener Partnerschaften von Männern und Frauen auf die Einstellung zu Arbeitsflexibilität



Geschätzte Werte basierend auf Regression der Tabelle 3.

Abbildung 2: Auswirkung der Arbeitsplatzunsicherheit nach Gewerkschaftsmitgliedschaft auf die Einstellung zu Arbeitsflexibilität



Geschätzte Werte basierend auf Regression der Tabelle 3.

7. Diskussion und Schlussfolgerungen

Am Beginn unseres Beitrags stand die Frage, ob und in welchem Ausmaß die österreichischen ArbeitnehmerInnen zu Flexibilisierungsmaßnahmen bereit sind, wenn sie von Arbeitslosigkeit betroffen wären. Flexibilisierung wird dabei durchaus kritisch verstanden, da eine erhöhte Flexibilität im Sinne von geringerer Bezahlung, befristeten Dienstverhältnissen usw. meist mit negativen Konsequenzen für ArbeitnehmerInnen verbunden ist. Unsere deskriptive Analyse zeigt, dass Arbeitsstellen, die neue Kenntnisse und Fähigkeiten erfordern, am ehesten in Betracht gezogen werden, gefolgt von befristeten Stellenangeboten. Am wenigsten Bereitschaft gibt es, für eine neue Arbeitsstelle umzuziehen, vor allem ins Ausland.

Die entscheidende Frage ist aber, wie sich einzelne Personengruppen in ihrer Einstellung zu Flexibilisierungsmaßnahmen unterscheiden. Die allgemeine Literatur verweist diesbezüglich auf zwei unterschiedliche Aspekte von Flexibilisierung: auf positive Aspekte einerseits, die vor allem von im Arbeitsmarkt besser gestellten Personen genutzt werden, und auf negative Aspekte andererseits, die sich mit prekären Arbeitssituationen überlagern und oftmals von im Arbeitsmarkt schlechter gestellten Personen als unfreiwillige Anpassungen erfahren werden.

Auf der Grundlage unserer Daten können Personen als besser gestellt gelten, die gut ausgebildet und vollbeschäftigt sind. Genau diese beiden

Variablen haben auch einen positiven Effekt auf die Flexibilisierungsbereitschaft. Umkehrt sinkt die Bereitschaft, einen schlechteren Arbeitsplatz anzunehmen, mit geringerer Ausbildung und geringerem Arbeitsumfang. Diese beiden Effekte spiegeln jene Annahme wider, dass ArbeitnehmerInnen, die sich einen Abstieg „leisten“ können, auch eher angeben, flexibel zu sein, während jene ArbeitnehmerInnen, die bereits nahe zu oder in prekären Arbeitssituationen zu finden sind, weitere Flexibilisierungen ablehnen – wahrscheinlich auch deshalb, weil es bei prekären Lagen keine Möglichkeit mehr gibt, weitere Einschnitte hinzunehmen.

Unsere Befunde zu den österreichischen ArbeitnehmerInnen bestätigen daher die Analyse von Atkinson (2010), dass ein reflexiver Zugang zu Handlungsoptionen eine gute Grundausstattung mit Ressourcen erfordert und sich die Einstellungen zu Flexibilisierungen mit den bekannten Klassenlagen decken. Zusätzlich gibt es noch einen markanten Unterschied zwischen jüngeren und älteren ArbeitnehmerInnen, wobei die erstgenannten in höherem Ausmaß bereit sind, die Flexibilisierungsoptionen zu akzeptieren.

Man darf dabei aber nicht vergessen, dass es um Einstellungen zu Flexibilisierungen geht und nicht um gelebte Erfahrungen. Wenn Personen, die schlecht ausgebildet sind bzw. unterbeschäftigt sind, angeben, dass sie nicht bereit sind, einen schlechteren Arbeitsplatz anzunehmen, so bedeutet das nicht, dass diese Gruppe sich im Realfall nicht doch anders verhält. Gleichzeitig bedeutet die hohe Bereitschaft der Bessergestellten nicht, dass diese tatsächlich davon erfasst sein werden. Hier kommen die ursprünglich erwähnte Dichotomie zwischen Arbeitgebern und Arbeitnehmern sowie die wirtschaftspolitische Ausgestaltung des Arbeitsmarktes zum Tragen. Wenn die Arbeitszeit auf 12 Stunden ausgedehnt wird, so sind ArbeitnehmerInnen davon betroffen, unabhängig davon, ob sie dazu bereit sind oder nicht.

Unser internationaler Vergleich zeigte aber auch, dass sich Einstellungen über die Länder hinweg unterscheiden und über die Zeit verändern können. Die österreichischen ArbeitnehmerInnen liegen insgesamt in der Mitte der europäischen Länder, aber am unteren Ende der westlichen Länder. Gleichzeitig hat es in den meisten Ländern von 2005/06 auf 2015/16 einen leichten Anstieg der Pro-Einstellungen zu Flexibilität gegeben. Damit kann konstatiert werden, dass sich die Einstellungen in Richtung Flexibilisierung verändert haben, parallel zu den weiteren Deregulierungen der Arbeitsmärkte und den Problemlagen infolge der globalen Finanzkrise.

Anmerkungen

¹ Reilly (2001), Kalleberg (2009), Ebert (2012b).

² Vobruba (2006) 207.

³ Winger (2011).

- ⁴ Frade und Darmon (2005).
- ⁵ Flecker et al. (2009).
- ⁶ Flecker (1999).
- ⁷ Schier et al. (2011).
- ⁸ Jurczyk et al. (2009).
- ⁹ Beck und Beck-Gernsheim (1994)
- ¹⁰ Boltanski und Chiapello (2003)
- ¹¹ Castel (2017)
- ¹² Kalleberg (2009), Wilson und Ebert (2013).
- ¹³ Esping- Andersen (1990), Kollmorgen (2009), Fenger (2007)
- ¹⁴ OECD (2015) 192-193.
- ¹⁵ Schröder (2009).
- ¹⁶ Wilson und Hadler (2017).
- ¹⁷ Muffels und Luykx (2006) 40.
- ¹⁸ Wilson und Hadler (2017).
- ¹⁹ Siehe insbesondere Wilson und Hadler (2017), Probst und Jiang (2017).
- ²⁰ Wilson und Hadler (2017).
- ²¹ OECD (2018).
- ²² Kalleberg (2009).
- ²³ Hofer et al. (2017).
- ²⁴ Wie beispielsweise Mesch (2014).
- ²⁵ Hofer et al. (2017).
- ²⁶ Eurofound (2017).
- ²⁷ Ebd.
- ²⁸ Brinkmann et al. (2006).
- ²⁹ Siehe insbesondere Wilson und Hadler (2017).
- ³⁰ Siehe Jutz et al. (2018).
- ³¹ OECD (2018): .
- ³² Glassner (2013).
- ³³ Die unterste Einkommenskategorie unterscheidet sich durch eine ausgeprägt niedrige Flexibilität; allerdings umfasst diese Gruppe nur drei Befragte und ist deshalb nicht signifikant.

Literatur

- Atkinson, Will, The myth of the reflexive worker: class and work histories in neo-liberal times, in: *Work, employment and society* 24/3 (2010) 413-429.
- Beck, Ulrich; Beck-Gernsheim, Elisabeth (Hrsg.), *Risikante Freiheit. Individualisierung in der modernen Gesellschaft* (Frankfurt am Main 1994).
- Boltanski, Luc; Chiapello, Ève, *Der neue Geist des Kapitalismus* (Konstanz 2003).
- Brinkmann, Ulrich; Dörre, Klaus; Röbenack, Silke; Kramer, Klaus; Speidel, Fredereric, *Prekäre Arbeit. Ursachen, Ausmaß, soziale Folgen und subjektive Verarbeitungsformen unsichererer Beschäftigungsverhältnisse* (Bonn 2006); online verfügbar unter: <http://library.fes.de/pdf-files/asfo/03514.pdf> (letzter Zugriff: 17.7.2018).
- Castel, Robert, *From manual workers to wage laborers: transformation of the social question* (New York 2017).
- Ebert, Michael, *Flexicurity auf dem Prüfstand. Welches Modell hält der Wirtschaftskrise stand?* (Berlin 2012a).
- Ebert, Norbert, *Individualisation at Work: The Self between Freedom and Social Pathologies* (Farnham 2012b).

- Esping-Andersen, Gösta, *The three worlds of welfare capitalism* (London 1996).
- Eurofound, *In-work poverty in the EU* (Luxembourg 2017); online verfügbar unter: <https://www.eurofound.europa.eu/publications/report/2017/in-work-poverty-in-the-eu> (letzter Zugriff: 21.3.2018).
- Fenger, Menno. Welfare regimes in Central and Eastern Europe: Incorporating post-communist countries in a welfare regime typology, in: *Contemporary issues and ideas in social sciences* 3/2 (2007) 1-30.
- Flecker, Jörg, „Sachzwang Flexibilisierung“? Unternehmensreorganisation und flexible Beschäftigungsformen (= FORBA-Schriftenreihe Nr. 2/99, Wien 1999); online verfügbar unter http://www.forba.at/data/downloads/file/18-FORBA_SR_99-2.pdf (letzter Zugriff: 12.7.2018).
- Flecker, Jörg; Holtgrewe, Ursula; Schönauer, Annika; Gavroglou, Stavros P., *Value chain restructuring and company strategies to reach flexibility* (FORBA, Wien 2009); online verfügbar unter http://worksproject.be/Works_pdf/WP12%20publiek/11_D12.3%20Thematic%20Report_Flexibility_DRUK.pdf (zuletzt geprüft am 11.7.2018).
- Frade, Carlos; Darmon, Isabelle, *New modes of business organization and precarious employment: towards the recommodification of labour?*, in: *Journal of European Social Policy* 15/2 (2005) 107-121; online: doi: 10.1177/0958928705051509.
- Freeman, Richard B, *Labor market institutions around the world* (= CEP discussion paper no. 844, London 2008).
- Glassner, Vera, *Die Arbeitsbeziehungen in Mitteleuropa in der Krise: der Aufstieg des Neoliberalismus*, in: *Wirtschaft und Gesellschaft* 39/1 (2013) 43-68.
- Hastings, Thomas; Heyes, Jason, *Farewell to flexicurity? Austerity and labour policies in the European Union*, in: *Economic and Industrial Democracy* (2016); online: doi: 0143831X16633756.
- Hofer, Helmut; Titlbach, Gerlinde; Vogtenhuber, Stefan, *Polarisierung am österreichischen Arbeitsmarkt?*, in: *Wirtschaft und Gesellschaft* 43/3 (2017) 379-404.
- Hult, Carl; Svalfors, Stefan, *Production regimes and work orientations: A comparison of six western countries*, in: *European Sociological Review* 18/3 (2002) 315-331.
- Jurczyk, Karin; Schier, Michaela; Szymenderski, Peggy; Lange, Andreas; Voß, Günter, *Entgrenzte Arbeit – entgrenzte Familie. Grenzmanagement im Alltag als neue Herausforderung* (Berlin 2009).
- Jutz, Regina; Scholz, Evi; Braun, Michael; Hadler, Markus, *Introduction: The ISSP 2015 Work Orientations IV Module*, in: *International Journal of Sociology* 48/2 (2018) 95-102.
- Kalleberg, Arne, *Precarious work, insecure workers: employment relations in transition*, in: *American Sociological Review* 74/1 (2009) 1-22.
- Knittler, Käthe, „Working Poor“ und geschlechtsspezifische Einkommensunterschiede – eine Annäherung in Zahlen für Österreich und Wien, in: *Wirtschaft und Gesellschaft* 41/2 (2015) 235-256.
- Kollmorgen, Raj, *Postsozialistische Gesellschaftstransformationen in Osteuropa. Prozesse, Probleme und Perspektiven ihrer Erforschung*, in: Kollmorgen, R.; Schrader, H. (Hrsg.), *Postsozialistische Transformationen: Gesellschaft, Wirtschaft, Kultur. Theoretische Perspektiven und empirische Befunde* (Würzburg 2003) 19-60.
- Mesch, Michael, *Der Berufsstrukturwandel der Beschäftigung in Österreich 1991-2012*, in: *Wirtschaft und Gesellschaft* 40/3 (2014) 445-494.
- Moldaschl, Manfred, *Subjektivierung – eine neue Stufe der Entwicklung der Arbeitswissenschaften?*, in: Moldaschl, Manfred; Voß Günter G. (Hrsg.), *Subjektivierung von Arbeit* (München, Mering 22003).
- Muffels, Ruud J. A.; Luijckx, Ruud, *Globalization and male job mobility in European welfare states*, in: Blossfeld, Hans-Peter; Mills, Melinda; Bernardi, Fabrizio (Hrsg.) *Globalization, Uncertainty and Men's Careers* (Cheltenham 2006) 38-72.

- OECD (2018); online verfügbar unter: <https://data.oecd.org/unemp/harmonised-unemployment-rate-hur.htm#indicator-chart> (letzter Zugriff: 20.2.2018).
- Probst, Tahira M.; Jiang, Lixin, European flexicurity policies: Multilevel effects on employee psychosocial reactions to job insecurity, in: *Safety science* 100 (2017) 83-90.
- Reilly, Peter A., *Flexibility at work: Balancing the interests of employer and employee* (Farnham 2001).
- Schier, Michaela; Jurczyk, Karin; Szymenderski, Peggy, Entgrenzung von Arbeit und Familie – mehr als Prekari-sierung, in: *WSI Mitteilungen* 8 (2011); online verfügbar unter: https://www.boeckler.de/wsimit_2011_08_schier.pdf (letzter Zugriff 12.07.2018).
- Schröder, Martin, Integrating welfare and production typologies: How refinements of the varieties of capitalism approach call for a combination of welfare typologies, in: *Journal of Social Policy* 38/1 (2009) 19-43.
- Tichy, Gunther, Arbeitsmarktregulierung, Arbeitslosigkeit und Effizienz, in: *Wirtschaft und Gesellschaft* 42/1 (2016) 61-81.
- Vobruba, Georg, *Entkoppelung von Arbeit und Einkommen. Das Grundeinkommen in der Arbeitsgesellschaft* (Wiesbaden 2006).
- Volk, Hannah; Hadler, Markus, Work Orientations and Perceived Working Conditions across Countries. Results from the 2015 ISSP Survey, in: *International Journal of Sociology* 48/2 (2018) 103-123.
- Wilson, Shaun; Ebert, Norbert, Precarious work: Economic, sociological and political perspectives, in: *The Economic and Labour Relations Review* 24/3 (2013) 263-278.
- Wilson, Shaun; Hadler, Markus, Downward flexibility: Who is willing to take an inferior job? in: *European Journal of Industrial Relations* 23/2 (2017) 187-204.
- Winger, Roland, *Praxishandbuch flexible Arbeitszeitmodelle. Methoden, Konzepte und Vorgehensweisen für die Einführung und Optimierung flexibler Arbeitszeitmodelle – mit zahlreichen Vorlagen, Fallbeispielen, Reglementen und arbeitsrechtlichen Informationen* (Zürich 2011).

Zusammenfassung

Dieser Beitrag untersucht die Frage, welche Veränderungen die österreichischen Arbeitnehmerinnen und Arbeitnehmer in ihrer Erwerbstätigkeit in Betracht ziehen, wenn sie von Arbeitslosigkeit bedroht wären. Wir bewegen uns damit in der Schnittmenge der Literatur zu Flexibilität und Prekariat. Dabei ist Flexibilität das konnotativ meist positiv besetzte Wort, das einen wenig regulierten Arbeitsmarkt mit einem aktiven, nach Optionen ausschauenden Menschen in Verbindung bringt, während Prekariat eine mögliche Konsequenz eines solchen Arbeitsmarktes sein kann. Die empirische Analyse basiert auf Umfragedaten aus 27 Ländern, die in den Jahren 2005/06 und 2015/16 vom International Social Survey Programme erhoben wurden. Die Ergebnisse zeigen, dass die „Flexibilität“ der österreichischen ArbeitnehmerInnen international im Mittel liegt und dass sich in Österreich vor allem besser abgesicherte ArbeitnehmerInnen flexibel zeigen. International zeigt sich im Untersuchungszeitraum eine Annäherung der Einstellungen über verschiedene Arbeitsmarktregime hinweg.

Abstract

This article examines which changes Austrian employees are considering in their employment when they are at risk of unemployment. Our research lies in the intersection of the literature on flexibility and precarious work. Flexibility is mostly seen as a positive aspect, which links a less regulated labor market to an active and options-oriented individ-

ual. Precarious work, on the other hand, is a possible consequence of such a labor market. Our empirical analysis is based on survey data from 27 countries collected by the International Social Survey Program in 2005/06 and 2015/16. The results indicate that the “flexibility” of Austrian employees lies on an average level, compared to other countries. A greater flexibility exists among those Austrian employees, who are in secure occupations. Internationally, there is a convergence of attitudes across different labor market regimes from 2005/06 to 2015/16.

Schlüsselworte: Arbeitsmarkt; Einstellung zu Arbeitsflexibilität; Flexibilisierung; Internationaler Vergleich; Prekarisierung.

Key words: Labor market; attitudes towards flexibility, international comparison, precarious work.

JEL-Klassifikation: J Arbeitsökonomik: J81 Arbeitsbedingungen, J6 Mobilität, Arbeitslosigkeit.

WEITERE HAUPTARTIKEL

Josef Steindl and capitalist stagnation

John E. King

1. Josef Steindl 1912-1993

In 1952 the Austrian economist Josef Steindl published his best-known book, "Maturity and Stagnation in American Capitalism" (hereafter M&S). Steindl argued that the displacement of free competition by oligopoly, which had occurred in many branches of American manufacturing industry beginning in the 1890s, had increased profit margins and reduced the degree of capacity utilisation in the industries concerned. High and increasing levels of excess capacity had discouraged investment spending, reducing the rate of growth of effective demand and further reducing the level of capacity utilisation. The consequence was a lower rate of economic growth in the United States, which indicated a strong tendency towards stagnation. Steindl's argument had affinities with some elements of Marxism, and also with the Kaleckian variant of what would soon become known as Post Keynesian economics, but it seemed to have little relevance to the boom years of the 1950s.¹ Two decades later, M&S attracted renewed critical attention in the depressed 1970s, and more recently been it has been cited approvingly by some radical macroeconomists in the wake of the Global Financial Crisis of 2007/08.

Josef Steindl was born in Vienna on April 14, 1912. His father, Rudolf Steindl, was a clerk at the Austrian State Printing Office and his mother, Leopoldine, was a sister of the celebrated Art Nouveau painter Koloman Moser.² In 1929 he began his studies in economics at the Vienna Business School (today's University of Economics and Business Administration), writing a dissertation on the theory of monetary equilibrium and obtaining his doctorate in 1935. Steindl's most important teacher was the liberal economist Richard Strigl, a pupil of Eugen von Böhm-Bawerk, whom he recalled as "a kind man and good teacher who taught me everything I soon came to disbelieve. He taught me, however, what economics is about, which is perhaps more than some students are learning today."³

In 1935 Steindl began his professional career at the Austrian Institute of

Business Cycle Research (Österreichisches Institut für Konjunkturforschung), known today as WIFO, the Austrian Institute of Economic Research (Österreichisches Institut für Wirtschaftsforschung). WIFO was founded in 1927 by Friedrich von Hayek and Ludwig von Mises, in opposition to the mediocre and anti-Semitic conservatives who dominated economics at the University of Vienna:

“In analogy to the Vienna Secession in the arts – a movement of painters, sculptors and architects in opposition to the prevailing conservatism of the Vienna Künstlerhaus with its traditional orientation toward Historicism – one might speak of the Institut für Konjunkturforschung and its founders as a sort of ‘Secession’ in economics, formed in opposition to the internationally isolated and closed conservative circle at the University of Vienna.” (Guger and Walterskirchen 2012, pp.136-137)

By 1935 Oskar Morgenstern was the director of WIFO and the young Gerhard Tintner was a staff member, introducing the new Keynesian macroeconomics to Josef Steindl and his colleagues. “As early as 1937”, when Steindl published an incisive critique of Roy Harrod’s “Trade Cycle” (1936), “he proved himself a well-informed contributor to the debate that was starting on Keynesian economics.”⁴

Steindl’s family was not politically active, and he himself claimed to have become a socialist only after his exile from Austria in 1938, and to have spent his “formative years” not in Vienna but in Oxford, when he was already in his late twenties and thirties.⁵ But the story is a little more complicated than this, as he himself admitted:

“I hated the various Fascist movements of the time, mainly for their militarism. I felt no particular social engagement; my upbringing had been apolitical and I had no links to left-wing movements. But I could not fail to be impressed by the surrounding unemployment and misery, the more so since it affected my own position. Unemployment has remained a very important concern of mine.” (Steindl 1990, p. 97)

It is hard to believe that a highly intelligent young man with these beliefs, who was studying economics at university, could have had no interest in or knowledge of the socialist ideas that motivated so many of his contemporaries. I find it easier to accept Heinz Kurz’s (1999, p. 677) claim that the young Steindl was “already acquainted with Marx’s works, together with the writings of the Austro-Marxists Max Adler, Otto Bauer, Rudolf Hilferding and others”.

At all events, his political consciousness was greatly stimulated by the events of 1938, when the Anschluss forced him into a twelve-year exile in the United Kingdom, first as a lecturer at Balliol College, Oxford and then as a researcher at the Oxford Institute of Statistics, which was “largely a congregation of European emigrants (Thomas Balogh, Fritz Burchardt, Michal Kalecki, Kurt Mandelbaum, E. F. Schumacher) with a minority of

British scholars (J. L. Nicholson, G. D. N. Worswick and the director, A. L. Bowley)". However, "the inspiration of the Institute and my guru was Kalecki".⁶

While at the Institute Steindl published his first short book, "Small and Big Business" (1945), and also wrote more than twenty journal articles, on the theory of the firm and the economics of war and peace. He returned to Austria in 1950 and resumed his employment at WIFO, where he spent the remainder of his professional life, entirely outside the university system:

"Austrian academia initially ignored Josef Steindl; when he submitted *Maturity and Stagnation* (1952) as his professorial dissertation it took his colleagues a full year to decide not to accept it because it was written in English. It was only in 1970, when a new generation took over, that the University of Vienna conferred an honorary professorship on Josef Steindl, and in 1985 the University of Graz followed with an honorary doctorate." (Guger and Walterskirchen 2012, p. 138)

As his friend Tibor Scitovsky (1994, p. 465) noted, Steindl's work "failed to receive the attention and accolade it deserved. In that respect", Scitovsky wrote, "his work resembled that of his fellow Austrian, Josef Schumpeter". But the similarity stopped there. "The two Josefs' personalities could not have been more different: Schumpeter was an aggressive, flamboyant extrovert who sought and loved public exposure; Steindl was the very opposite."

In fact he "was a man of few words, especially when it came to private and personal matters",⁷ but he was a prolific writer on a wide range of economic issues, including macroeconomic policy, industrial structure, technology policy, educational planning, the Austrian labour market and economic policy in the European Union.⁸ His collected *Economic Papers* (Steindl 1990), published three years before his death, had six sections, on the firm, technology and education, growth and cycles, saving and economic policy, economics and economists, and stochastic processes. There is a substantial secondary literature on his contributions to several of these subject areas, including prices and pricing (Lee 1998; Bloch 2000a; Shapiro 1981); industrial concentration (Andrews 2005; Bloch 2000b, 2005; Hogeland 2005; Levine 2005; Mott 1992); stochastic processes (Corsi 2012); and growth, cycles and growth policy (Guger and Walterskirchen 2012; Jarsulic 2005; Shapiro 1988; Tichy 1994).

Josef Steindl retired from WIFO in 1978, but remained as a consultant and continued to publish prolifically. In the 1980s he was a popular teacher at the Trieste summer school established by heterodox economists in Italy.⁹ He died on 7 March 1993 at his home in Vienna. On a personal note, I should report that he inadvertently contributed to one of the few serious disappointments of my own academic career. In early 1993 I was in Vienna on the final stage of a world tour interviewing Post Keynesians for what

eventually became the book “Conversations with Post Keynesians”, which included very fruitful discussions with Kurt Rothschild and Egon Matzner.¹⁰ In that pre-electronic era I had written to Steindl requesting a meeting and he had replied, giving me his home phone number and telling me to ring him when I arrived in Vienna. I did so, many times, but there was no reply. I later learned that he was in hospital, and only recently discovered that he had been sent home no more than a week after I left Austria. Fortunately the biographical literature on Josef Steindl is substantial, including the text of one conversation (Lima 1995), a comprehensive bibliography (Guger 1993), a number of obituaries (Harcourt 1994a; Kregel 1993; Rothschild 1994; Sawyer 1993; Scitovsky 1993, 1994), and several subsequent appraisals of his career (Guger and Walterskirchen 2012; Harcourt 1994b; Kurz 1999; Mott 1994, 1997; Shapiro 1992 [2000], 2012). An updated bibliography can be found at Josef Steindl’s homepage: www.josef-Steindl.at, and his unpublished manuscripts are available at the library of the University of Economics and Business Administration: <https://viewer.wu.ac.at>. But it would have been really good to talk to him in person, very close to the end of his distinguished and highly productive life.

2. “Maturity and Stagnation” (1952)

The 246 pages of M&S are divided into two parts, one dealing with micro-economic issues and the other with macroeconomics. The eight chapters of Part I, “Prices, costs and profit margins”, occupy 106 pages, or approximately 40% of the book. Here Steindl draws on the research reported in his first book, “Small and Big Business: Economic Problems of the Size of Firms” (1945), to criticise the existing theories of imperfect competition and develop his own account of the determinants on the oligopolistic firm’s “internal accumulation”, by which he means investment financed from retained earnings rather than from external borrowing. He also presents a very considerable quantity of statistical data on US manufacturing industry for the period 1899-1939, concluding that the share of wages in value added had fallen considerably during this period, especially in the 1920s.

The 140 pages of the six chapters of Part II, “The accumulation of capital”, account for the remaining 60% of the book. Steindl begins with a formal macroeconomic model of “internal accumulation in the economy as a whole”, followed by chapters on the damaging consequences of unintended excess capacity and on the operation of the capital market. The largely empirical chapter XII reports on the accumulation of capital in the United States between 1869 and 1939, while chapter XIII sets out a formal mathematical model of investment, economic growth and the trade cycle, and the concluding chapter XIV provides a broadly favourable summary of

Karl Marx's views on the accumulation of capital. Fittingly, the final section of this final chapter bears the title "underconsumption and the crisis of capitalism" and is largely devoted to an assessment – again, a generally positive one – of Paul Sweezy's treatment of these important issues in the appendix to chapter X of his "Theory of Capitalist Development" (1942).

M&S is not an easy book to read. There is neither an introductory nor a concluding chapter, and no paragraphs or sub-sections either at the beginning or the end of each chapter in which the arguments are summarised and their relationship to what has come before and what is to follow is made clear. Steindl's attempts to provide summaries of his arguments usually come in the middle of each chapter, and they are not always very helpful. Even the two-page index leaves a lot to be desired. The first index reference to "maturity", for example, is to the penultimate page of chapter XIII, even though the concept of maturity is central to many of the earlier chapters. Fortunately here, at long last, he does provide a clear summary of the underlying analysis of the book as a whole, which is worth quoting at some length:

"The theory is that already towards the end of the last century – in the 1890s – the American economy had undergone a transition which gave considerable weight to the oligopolistic pattern in the total economy. This transition had raised profit margins at that time ... As a consequence there should have been a fall in utilisation below the previous level. We might regard the big depression in the middle of the [eighteen-] nineties as the signal of these difficulties arising from an increase in profit margins, and consequent fall in effective demand in relation to capacity. The decline in the average long-run level of utilisation would then be the explanation for the falling off in the rate of growth of capital." (Steindl 1952, pp. 191-192)

Alternatively put, the root of the problem was the redistribution of profits from competitive to oligopolistic firms, since

"... a certain marginal volume of profits calls forth less additional investment than it does in a competitive industry. This hypothesis is justified by the consideration that oligopolistic industries have to be much more afraid of excess capacity than others, as they cannot as easily hope to make room for themselves at the expense of competitors. The shift in profits to oligopolistic industries may thus equally well explain the primary decline in the growth of capital." (ibid., p. 192)

Steindl concluded that he had provided an endogenous account of the decline in the rate of economic growth that emphasised "the development of certain essential features of capitalism", and did not rely on "temporary and accidental" phenomena, unlike Alvin Hansen's well-known exogenous explanation of stagnation.¹¹

The book was reviewed in three major journals, on both sides of the Atlantic. In the *Economic Journal* the reviewer was the German-born econo-

mist William Fellner, then based at Yale University and soon to become the author of an influential book on the theory of oligopoly, "Competition among the Few" (1960). Fellner's principal objection to M&S was, however, primarily empirical rather than theoretical. "Steindl's interpretation of the data that he presented was often tenuous", Fellner (1955, p. 133) complained, especially with respect to the alleged long-term decline in the wage share in the United States. The evidence concerning the supposed fall in the rate of profit was also "quite inconclusive".¹² Fellner (1955, p. 135) concluded that much of Steindl's theoretical analysis was "legitimately controversial ... challenging and thought-provoking. But uncritical reading of the book can be very misleading."

In the Review of Economics and Statistics the reviewer was none other than Alvin Hansen, who began an extended and broadly favourable review by distinguishing three types of stagnation theory. The first relied upon exogenous factors (stressed by Hansen himself, and perhaps also by Roy Harrod), while the second derived a tendency to stagnation from fundamental changes in social institutions (Joseph Schumpeter). Only the third approach explained stagnation in terms of endogenous factors inherent in the development of capitalism; this was Steindl's original contribution. Hansen (1954, p. 411) provided a long and accurate summary of M&S, objecting only that the data used by Steindl were simply not adequate to provide strong support for his theoretical analysis. He returned to this theme at the end of the review, after a lengthy restatement of his own views on the causes of stagnation. "Reverting again to Mr. Steindl, it may well be that his hypothesis might be a useful point of departure for further research into the 1929-33 depression ... We need much more study of the interwar period" (*ibid.*, p. 414).

The reviewer chosen by the American Economic Review was Daniel Hamberg of the University of Maryland, who was himself working on a book on the theory of growth and business cycles.¹³ His unusually long (four-page) review was largely favourable. "This is a most interesting and provocative book", he began. "To all those interested in the topic of capitalist economic development it is strongly recommended."¹⁴ Hamberg (1954, p. 414) noted Steindl's antecedents in the work of Marx, Joan Robinson, Keirstead, Domar "and most of all, Kalecki", and stressed his "praiseworthy effort to test and buttress the theoretical argument, where possible, by drawing on empirical data". Hamberg summarised Steindl's theoretical analysis at some length and declared himself in broad agreement with it.

However, there was one aspect of Steindl's argument that was open to criticism. His "effort to develop a strictly endogenous theory of investment" forced him to ignore the introduction of new products, a decision "reflecting the persistent failure of 'macro' economists, particularly those with a mathematical or econometric bent, to subject the behaviour of innovational in-

vestment to economic analysis".¹⁵ Thus he left open one fundamentally important question: whether the large firm, with its increased monopoly power, has speeded up the pace of technical progress or instead retarded the rate of innovation. "This issue strikes the reviewer", Hamberg (1954, p. 418) concluded, "as one of the central, and still unanswered, questions of mature capitalism." As we shall see in the next section, Steindl took this criticism very seriously indeed.

Serious attention was also paid to M&S by the two most prominent American Marxist economists of the 1950s, Paul Baran and Paul Sweezy, who were already engaged in a substantial project on the contradictions of post-competitive capitalism in the United States. As we have seen, Steindl made favourable references to Sweezy in M&S. Sweezy himself had left academia to become an independent scholar, while Baran – supposedly the only tenured Marxian economist employed in any American university in the McCarthy era – taught at Stanford University; ironically it would be Stanford that provided Steindl with his only postwar university appointment, in the form of a visiting professorship in 1974/75, ten years after Baran's untimely death. There are several approving references to Steindl in "The Political Economy of Growth", including an acknowledgement by Baran that he had borrowed "some sentences" from M&S on excess capacity,¹⁶ and a statement of strong agreement with his analysis of the growth of monopoly and oligopoly in United States industry. "It is the adoption and most interesting exploration of this approach" in M&S, Baran (1957 [1973], p. 193n) maintained, "that renders his book singularly valuable and important. In much of what follows I have drawn heavily on Steindl's work."

Seven years later, in their influential co-authored book on "Monopoly Capital" (1966 [1968], p. 66), Baran and Sweezy repeated this favourable assessment: "anyone familiar with the work of Kalecki and Steindl will readily recognise that the authors of the present work owe a great deal to them". There is an acknowledgement of Steindl's analysis of endogenous investment,¹⁷ and a more critical note on his treatment of technological progress, which (they agree) determines the form rather than the volume of investment spending. "It is one of Steindl's great merits to have seen this relationship clearly", they argue, citing M&S p. 133, "but he made the mistake of formulating it as a general proposition applicable to all stages of capitalism", instead on confining it to the monopoly stage as Paolo Sylos Labini had done.¹⁸ Nonetheless, Baran and Sweezy (1966 [1968], p. 235) noted with regret that Steindl's "powerful treatise", which was "aimed at solving a problem which every serious analyst should have considered a standing challenge to his sense of scientific responsibility, was virtually ignored and to this day has not received a fraction of the attention it richly deserves".

3. “Maturity and Stagnation” (1976)

Ten years later Sweezy was able to put this right, using his Monthly Review Press to publish a reprint of M&S, with a brief but incisive new introduction by the author mainly written in 1973, but with a short postscript dated June 1976.¹⁹ He began by noting that the first edition of the book had “appeared at a time which could not have been less propitious for its success”, with full employment and rising living standards making any discussion of stagnation appear totally irrelevant.²⁰ Drawing on earlier work by Kalecki, Steindl attributed the postwar prosperity largely to increased government expenditure, above all on armaments.

But he also engaged in an important piece of self-criticism, possibly inspired by Daniel Hamberg. In chapter X, he conceded, “I denied that innovations stimulate investment”, on the grounds that there was usually a long interval between a scientific invention and its actual exploitation in production. “There lay my error: those ideas (e.g., new products) which are sufficiently advanced, which can be exploited without too much delay and risk, and which somehow appeal to the businessman’s mind are scarce indeed, and their emergence in each case is a powerful inducement to invest.”²¹

Written three years later, Steindl’s “postscript” acknowledged that “the scene has changed once again”, and “the cheerful extroverted era of economic growth has apparently come to an end”. He gave three reasons for this: the reduction in international tension between the superpowers that had reduced the rate of growth of military spending; rising social tension within the main capitalist powers as a consequence of sustained full employment; and the emergence of energy and raw material shortages, leading to rising primary product prices. For these reasons “the arguments against full employment have got the upper hand in the councils of the powers, and thus we witness stagnation not as an incomprehensible fate, as in the 1930s, but stagnation as a policy”.²²

None of the major journals showed any interest in the reissue of M&S. In a brief review in the *Business History Review*, Stewart L. Long (1978, p. 406) of California State University, Fullerton, summarised the analysis of M&S but regretted that “it is really a work of economic theory only incidentally concerned with possible corroborating historical evidence”, with nothing more recent than “selected pre-World War II statistics”. The only other review that I have been able to trace was also brief. In the *Southern Economic Journal*, Benjamin P. Klotz (1979, p. 1321) of Temple University noted that Steindl’s analysis in the first edition of M&S had lost force when the continuing growth of industrial concentration after 1945 had not in fact been accompanied by economic stagnation. The neglect of the book had been unfortunate, Klotz suggested, “because the growth of a relatively fixed-price oligopoly sector, at the expense of the flexible-price competitive

sector, changes the pattern of economic fluctuations, as recent disequilibrium analysis has shown". He agreed with Steindl's new (1976) argument that "stagnation results from conscious economic policy to fight inflation", but was unconvinced by other aspects of the introduction to the new edition of the book.

Beginning in 1979, Steindl wrote a series of journal articles on these issues. The first and longest appeared in the *Cambridge Journal of Economics*. Here he provides something which, astonishingly, is missing from M&S: a definition of "stagnation", which he views as equivalent to "stunted growth".²³ Again he emphasises the cumulative nature of the processes that are at work in an oligopolistic economy with rigid profit mark-ups: an initial exogenous decline in the growth rate leads to reduced capacity utilisation, which induces a fall in investment and thus a further decline in growth.

But why did the growth rate decline after two post-war decades of strong growth and full employment? Steindl (1979 [1990] 118-119, 119-126) first provides a one-page summary of his interpretation and then elaborates on the arguments in the final two sections of the paper. Five factors were involved, he believed. First, the relaxation of tension between the two superpowers had reduced government expenditure on armaments. Second, a rising standard of living had led to an increase in the saving ratio. Third, the profitable investment opportunities in Europe for the adoption of more advanced American production technology had largely become exhausted. Fourth, there was the "traumatic entry of the environmental and energy problems" of the early 1970s.²⁴ Finally, business opposition to full employment had intensified, having become a permanent feature of capitalist politics rather than merely generating (as Kalecki had suggested) a political business cycle.

Steindl was just a little ambivalent on this fifth and final point. As I objected at the time, he did "not endorse the view that wage militancy, declining effort levels and the consequent profit squeeze were fundamental to the crises of the 1970s, since 'it is not so much objective circumstances which have changed as political attitudes'".²⁵ And yet there was strong evidence that "objective circumstances" had indeed changed in the late 1960s and early 1970s, with organised labour placing severe pressure on both the rate of profit and the profit share towards the end of the long boom.²⁶ Nine years later, in a paper written in 1988 (after the profit squeeze had ended and organised labour had been severely weakened) but only published posthumously in 2005, he seems to have changed his mind on this critical issue. He now asserted

"... not only that distribution is the element which accounts for the difference in [capitalist] behaviour in [the] short and long run, but also that the continuation of the growth process depends essentially on the action of certain

correctives to the tendency of technical progress which tends to shift income towards profits; correctives, either in the form of aggressive competition or in the form of pressure from labour (in an open economy) will be necessary in order to prevent the appearance of continuing overcapacity, which would frustrate the further accumulation. Thus distribution turns out to be a most important element in the explanation of the normal growth process." (Steindl 2005, p. 172; stress added)

"Objective factors", on this account, are every bit as important as "political attitudes".

A lot more could be said about Steindl's later writings on growth and instability, his relationship to Kalecki, and his expectations concerning the future of the capitalist world economy (some of the relevant secondary literature includes Bernstein 2005; Chaloupek 1994; Cowling 2005; Flaschel and Skott 2006; Guger, Marterbauer and Walterskirchen 2006; Norton 1986, 1988; Semmler 1984; and Toporowski 2005, 2016). Space constraints require me to confine the discussion of this literature to three major reformulations of Steindl's insights, all published after his death, by Amitava Dutt (1995), Marc Lavoie (2014) and Eckhard Hein (2016).

Dutt reformulated Steindl's model to avoid some technical difficulties that had arisen from his use of mixed difference-differential equations and to allow for a precise analysis of sources of significant cyclical instability (which is not easy to incorporate in any formal treatment of macroeconomic stagnation defined, as it was by Steindl, as "stunted growth"). It is a highly technical paper, with a good verbal discussion of the principal results:

"Our dynamic analysis of the previous section clearly shows the two potential sources of instability in the economy verbally discussed by Steindl (1952), but not formally analyzed because of his focus on the limiting values of the variables to the neglect of the underlying dynamics. The first source (which we earlier called 'financial') has to do with a divergence between the firms' desired gearing ratio and the actual gearing ratio (see Steindl, 1952, pp. 112-121): a high (low) ratio of own capital to total capital may lead firms to increase (reduce) investment, which may further increase (reduce) the ratio of own capital to total capital as a consequence of their dividend policy. The second source (which we earlier called 'real') has to do with a divergence between the actual rate of capacity accumulation and the desired rate of capacity accumulation, which according to Steindl (1952, pp. 135, 137), may result in a downward or upward spiral in which a higher (lower) degree of capacity utilization results in a higher (lower) rate of investment which in turn leads to a higher (lower) rate of capacity utilization." (Dutt 1995, pp. 28-29; original italics)

Dutt's own conclusions are as follows:

“First, financial sources of instability can destabilize the economy even if the real side of the economy is stable ... Second, if the real side is stable, financial instability can occur if the economy has a low rate of growth ... or if animal spirits are very weak... sufficiently strong animal spirits will in fact remove financial instability. Third, if instability arises from the real side of the economy ... financial factors cannot stabilize the economy.” (ibid., pp. 30-31)

Finally, under certain clearly defined conditions, a rise in monopoly power, as measured by the profit mark-up in price formation, will indeed have a retarding effect on the long-run equilibrium rate of growth.²⁷ As Dutt (2005) has more recently noted, Steindl’s model can be further extended to take account of other omitted issues, including the labour market, government fiscal policy and the open economy.

In his authoritative graduate text “Post-Keynesian Economics: New Foundations” Marc Lavoie (2014) notes the importance of a number of “macro-paradoxes”, in which the behaviour of economic aggregates is very different from the behaviour of their component parts. Keynes’s “paradox of thrift” is probably the best-known: any individual can increase his/her saving, but if all agents attempt to do so, with no change in aggregate investment expenditure, then output and income will fall and aggregate saving will remain unchanged. Lavoie notes that a “paradox of debt” was set out by Steindl in chapter 9 of M&S:

“To reduce the weight of indebtedness, firms may decide to cut their investment expenditures and hence the amounts they borrow. However, if all companies are pursuing this scheme, cutting back on borrowing and investment may not put matters right, for the slowdown in capital accumulation reduces the overall profitability of businesses and hence the accumulation of retained earnings. In the end, the actual leverage ratio may rise, moving in a direction that is the opposite of what is intended by the entrepreneurs.” (Lavoie 2014, p. 19; see also Toporowski 2005)

Much later in the book Lavoie formalises this important insight, setting out a mathematical model of debt dynamics which allows him to contrast Steindl’s thinking with the ideas of Hyman Minsky. According to Minsky’s financial instability hypothesis, faster growth and higher levels of economic activity generate higher debt ratios; this is what Lavoie terms the “Minsky regime”. By contrast, in the “Steindl regime” higher economic activity generates lower debt ratios.²⁸ This is soon extended to a comparison of the cyclical behaviour of economies in “a debt-burdened Minsky regime” and a “debt-led Steindl regime”.²⁹

Lavoie is making an important methodological point here, in addition to the formal analysis. The Post Keynesian “paradoxes” that he discusses early on in the book demonstrate the need for “holism” rather than “atomicism” in macroeconomic theorising (this is the sub-title of section 1.3.3 on ibid., p. 16). Neither Steindl nor Lavoie use the term, but both are

profoundly critical of what I have elsewhere described as the “micro-foundations delusion”:³⁰ the notion that macroeconomics can (indeed, must) be reduced to microeconomics. Steindl’s “paradox of debt” is sufficient (though not at all necessary) to destroy this delusion. Indeed, Lavoie (2014, p. 390, citing M&S, p. 12) identifies a second paradox in M&S, this time concerning intended and actual rates of capacity utilisation: firms try to create what they regard as an appropriate level of utilisation, but the aggregate effect of their behaviour may well be such as to frustrate their own intentions.

Finally, and most closely related to the Global Financial Crisis of 2007/08, is the neo-Steindl model set out recently by Eckhard Hein (2016), which includes some clear theoretical principles derived from the Post Keynesian tradition. The first is endogenous money:

“The pace of accumulation and growth in our model is determined by firms’ decisions to invest, independently of saving, because firms have access to finance for production purposes endogenously created by the financial sector ‘out of nothing’ at a given rate of interest.” (Hein 2016, p. 20)

The second principle is the Kaldorian class-based analysis of saving behaviour:

“When it comes to consumption and saving decisions, Steindl’s, 1952, model distinguishes between firms, retaining profits which are saved by definition, and households receiving incomes in terms of wages, dividends and interests, which are partly consumed and partly saved. However, in his later work, Steindl ... follows Kalecki’s worker-capitalist-distinction rather than the firm-household classification. Here, we apply the latter distinction and distinguish between firms, workers’ and capitalists’/rentiers’ households. In order to simplify the analysis, we assume a classical saving hypothesis, i. e. workers do not save.” (ibid., p. 21)

Finally, the treatment of investment in Hein’s model draws heavily on both Kalecki and Steindl, emphasising the role of expected demand and internal sources of finance.

“The latter determinant is given by retained profits, as a difference between total profits and profits distributed to rentiers in terms of interest and dividends, normalised by the capital stock, and hence by the rate of profit, the rentiers rate of return and the outside finance-capital ratio. Of course, the argument for including internal means of finance into the investment function is provided by Kalecki’s ... ‘principle of increasing risk’.” (ibid., p. 22)

Hein establishes quite complicated analytical solutions for the equilibrium rates of capacity utilisation, capital accumulation and profit. He sets out the conditions under which his Steindlian model economy would display periods of low capacity utilisation, low growth and a low profit rate, and so enter into a period of stagnation. This will occur under the following conditions: a fall in autonomous investment growth (or autonomous consump-

tion, government expenditures, or exports) and/or a fall in “animal spirits” of firms; a fall in the rate of productivity-enhancing innovations driving investment; a rise in the target rate of capacity utilisation of firms; a rise in the rentiers’ propensity to save (or if the workers’ propensity to save should rise above zero; and a rise in the profit share. Finally, there is a complicated set of purely financial conditions that will generate stagnation:

“a rise in the rentiers’ rate of return, hence the interest rate and/or the dividend rate, and/or the outside finance-capital ratio, hence the debt- and/or the rentiers’ equity-capital ratio, if the economy is in the ‘normal case’ and in a ‘debt-burdened’ regime, or a fall in the rentiers’ rate of return and/or the outside finance-capital ratio if the economy is in the ‘puzzling case’ and in a ‘debt-led regime’.” (ibid, p. 28)

Hein (2016, pp. 39-40) distinguishes three types of growth regime: “debt-led consumption boom” and “export-led mercantilist” regimes, neither of which are sustainable in the long-run or generalisable to the world as a whole, and the Steindl-type “wage-led or mass-income led” regime, which is both sustainable and potentially global in scope, and hence is much more desirable than the other two. Finally, he draws some clear policy implications:

“First, the Steindlian policy stance contradicts those approaches which exclusively focus on promoting potential growth through supply side measures. The Steindlian approach does not ignore the supply side; on the contrary, it carefully takes into account supply and demand side determinants of growth, but it acknowledges the endogeneity of many of the supply side determinants of potential growth. Second, the Steindlian approach encompasses those policy suggestions aimed at lifting actual output growth towards a presumably given potential growth rate through low interest rate policies, expansionary fiscal policies and the stimulation of private investment and consumption. However, the Steindlian view takes into account the required changes in power relationships, institutions, and distribution of wealth and income, both nationally and internationally, as well as the feedback effects on potential growth. These policy implications are thus much broader and richer.” (ibid. pp. 40-41)

4. Conclusion: “Maturity and Stagnation” in 2018

In the aftermath of the Global Financial Crisis, mainstream macroeconomists began to reconsider the question of economic stagnation, pretty well for the first time since the 1930s.³¹ However, as Hein (2016, p. 4) points out, “the theoretical foundations of modern secular stagnation debates are vague and can be challenged on several grounds”. The alleged role of the equilibrium real or natural rate of interest that supposedly equalises saving

and investment at full employment output levels is vulnerable to criticism both from the Cambridge controversies in the theory of capital, casting severe doubt on the existence of a downward-sloping capital demand curve, and also from the Keynesian critique of the assumed causal relationship between saving and investment in a monetary production economy. As Hein observes, the supposed neoclassical equilibrium in which “a dog called savings wag[s] his tail labelled investment”,³² and the equilibrating variable is the real rate of interest, is open to the powerful Keynesian challenge that in a monetary production economy “a dog called investment wags his tail called saving”. In such an economy, saving adjusts to investment, initially financed independently of aggregate saving through a developed financial sector generating money and credit out of nothing.³³

And there are additional grounds for objecting to the mainstream stagnation literature, which

“seems to assume that the natural or potential rate of growth is more or less independent of aggregate demand dynamics, thus ignoring potential feedback and endogeneity channels. And third, in the modern discussion on secular stagnation, changes in institutions and power relationships between social classes, as witnessed in the rise of finance-dominated capitalism over the last three decades or so, do not seem to have an important role to play at all. Therefore, some of the policy recommendations on how to deal with secular stagnation proposed in the recent literature can also be considered to be highly problematic or at least incomplete.” (ibid., p. 5)

However, Hein continues, Steindl’s work provides the foundations of “an alternative view on stagnation tendencies ... which is not exposed to the problems mentioned above”, since

“it does not rely on a dubious notion of an equilibrium real interest rate equilibrating saving and investment at full employments levels, in principle. Rather, it is based on the notion that modern capitalist economies face aggregate demand constraints in the long run, and that saving adjusts to investment also in a growth context. It allows for potential growth to become endogenous to actual demand-driven growth. And it seriously considers the role of institutions, power relationships and economic policies for long-run growth – and for stagnation.” (ibid., p. 13)

Not that any of the mainstream stagnationists have given Steindl any credit for any of these ideas. As Hein (2016, p. 4) remarks, “[w]hat is puzzling in the current debate on secular stagnation is the almost complete absence of any references to the history of economic thought on this issue”. Actually this is an exaggeration, as there is some discussion of Alvin Hansen’s ideas by all three participants in the previously-cited session on stagnation at the 2015 meetings of the American Economic Association.³⁴ But none of them refers either to Steindl or to any of the Post Keynesian arguments developed by Dutt, Lavoie or Hein. Neither do the

authors of a recent empirical study that reveals a clear negative relationship between industrial concentration and business investment.³⁵

Steindl himself just might have been surprised by all this. Back in 1984 (p. 247f) he had denounced the increasing gulf between economics and the real world: "General equilibrium theory certainly exemplifies the dangers of atrophy resulting from an isolation against outside stimulus and irritation, an economics withdrawn into itself and contemplating its own navel." "Economists", he wrote, "have tried to throw out all relevant material from the field of economics as if it were stones, and to leave nothing but the principle of rationality." Steindl was sure that this was an empty principle, "an infertile kind of a-priorism". And yet he ended the article on an optimistic note. "I think the chances of a new start are not bad, because the dominant economics has largely run its course ... economics has reached rock bottom. The time for new fashions cannot be far away."³⁶ Alas, the neglect of M&S by all the leading mainstream theorists of economic stagnation in 2018 suggests that on this question, at least, he was wrong.³⁷

Endnotes

- ¹ King (2002) 51, 145-6.
- ² Guger, Walterskirchen (2012) 135.
- ³ Steindl (1984 [1990]) 241.
- ⁴ Guger, Walterskirchen (2012) 137; see Steindl (1937) and the critical commentaries by King (2008) and Rothschild (2012).
- ⁵ Steindl (1984 [1990]) 242.
- ⁶ Steindl (1984 [1990]) 245.
- ⁷ Guger, Walterskirchen (2012) 135.
- ⁸ Ibid. 143-147.
- ⁹ Kregel (1993); Roncaglia (1994).
- ¹⁰ King (1995).
- ¹¹ Steindl (1952) 191; cf. Hansen (1939).
- ¹² Fellner (1955) 133.
- ¹³ Hamberg (1956).
- ¹⁴ Hamberg (1954) 414.
- ¹⁵ Ibid. 417.
- ¹⁶ Baran (1957 [1973]) 147n.
- ¹⁷ Ibid. 95.
- ¹⁸ Ibid. 103 n1; the reference is to Sylos Labini (1962).
- ¹⁹ Steindl (1976) ix-xvi and xvi-xvii.
- ²⁰ Ibid. ix.
- ²¹ Ibid. xii.
- ²² Ibid. xvii.
- ²³ Steindl (1979 [1990]) 107, a term also used on p. 121 as the title of the final section of the article.
- ²⁴ Ibid. 118.
- ²⁵ King (1995) 469, citing Steindl (1979 [1990]) 124.
- ²⁶ The classic reference, which Steindl ignores, is Glyn and Sutcliffe (1972).

- ²⁷ Dutt (1995) 33.
- ²⁸ Lavoie (2014) 443, where the technical proofs are found in equations 6.98-6.100 and illustrated in the four cases distinguished in Figure 6.33 on pp. 444-445.
- ²⁹ Equations 6.101-6.104 on pp. 446-447 and Figures 6.34 and 6.35 on pp. 448-449.
- ³⁰ King (2012).
- ³¹ See Eichengreen (2015), Gordon (2015) and Summers (2015) for brief but authoritative surveys.
- ³² Meade (1975) 62.
- ³³ Hein (2016) 11-12.
- ³⁴ See Eichengreen (2015) 68-69; Gordon (2015) 54; Summers (2015) 61.
- ³⁵ Gutiérrez and Philippon (2017).
- ³⁶ Steindl (1984 [1990]) 252.
- ³⁷ I am extremely grateful to Alois Guger for his helpful comments on a previous draft of this paper.

References

- Andrews, M., On industry concentration and the transition to monopoly capitalism: a knife-edge model of "Steindlian" dynamics, in: Mott, T.; Shapiro, N., (eds.), *Rethinking Capitalist Development: Essays on the Economics of Joseph Steindl* (London and New York 2005) 79-94.
- Baran, P. A., *The Political Economy of Growth* (Harmondsworth 1957 [1973]).
- Baran, P. A.; Sweezy, P.M., *Monopoly Capital: An Essay on the American Economic and Social Order* (Harmondsworth 1966 [1968]).
- Bernstein, M. A., Market-limited growth and twentieth-century economic history: rethinking economic stagnation in the American case, in: Mott, T.; Shapiro, N., (eds.), *Rethinking Capitalist Development: Essays on the Economics of Joseph Steindl* (London and New York 2005) 127-146.
- Bloch, H., Steindl's contribution to the theory of industry concentration, in: *Australian Economic Papers* 39/1 (2000a) 92-107.
- Bloch, H., Schumpeter and Steindl on the dynamics of competition, in: *Journal of Evolutionary Economics* 10 (2000b) 311-328.
- Bloch, H., Steindl's analysis of firm growth and the tendency toward industry concentration, in: Mott, T.; Shapiro, N., (eds.), *Rethinking Capitalist Development: Essays on the Economics of Joseph Steindl* (London and New York 2005) 23-36.
- Chaloupek, G., The concept of maturity and the transformation of economic systems, in: *Review of Political Economy* 6/4 (1994) 430-440.
- Corsi, M., Steindl on stochastic processes, in: *PSL Quarterly Review* 65/261 (2012) 151-166.
- Cowling, K., Monopoly capitalism and stagnation, in: Mott, T.; Shapiro, N., (eds.), *Rethinking Capitalist Development: Essays on the Economics of Joseph Steindl* (London and New York 2005) 147-163.
- Dutt, A. K., Internal finance and monopoly power in capitalist economies: a reformulation of Steindl's growth model, in: *Metroeconomica* 46/1 (1995) 16-34.
- Dutt, A. K., Steindl's theory of maturity and stagnation and its relevance today, in: Mott, T.; Shapiro, N., (eds.), *Rethinking Capitalist Development: Essays on the Economics of Joseph Steindl* (London and New York 2005) 55-78.
- Eichengreen, B., Secular stagnation: the long view, in: *American Economic Review* 105/5 (2015) Papers and Proceedings 66-70.
- Fellner, W., Review of Steindl (1952), in: *Economic Journal* 65/257 (1955) 133-135.
- Fellner, W., *Competition among the Few* (New York 1960).

- Flaschel, P.; Skott, P., Steindlian models of growth and stagnation, in: *Metroeconomica* 57/3 (2015) 303-338.
- Glyn, A.; Sutcliffe, B., *British Capitalism, Workers and the Profits Squeeze* (Harmondsworth 1972).
- Gordon, R. J., Secular stagnation: a supply-side view, in: *American Economic Review* 105/5 (2015) Papers and Proceedings 54-59.
- Guger, A., The writings of Josef Steindl: a first bibliography, in: *Empirica* 20 (1993) 271-277.
- Guger, A.; Marterbauer, M.; Walterskirchen, E., Growth policy in the spirit of Steindl and Kalecki, in: *Metroeconomica* 57/3 (2006) 428-442.
- Guger, A.; Walterskirchen, E., Josef Steindl's life and work in Austria, in: *PSL Quarterly Review* 65/261 (2012) 135-149.
- Gutiérrez, G.; Philippon, T., *Investment-less Growth: an Empirical Investigation* (= NBER Working Paper 22897, Cambridge, MA, 2017); online: <http://www.nber.org/papers/w22897> (consulted 2 November 2018).
- Hamberg, D., Review of Steindl (1952), in: *American Economic Review* 44/3 (1954) 414-418.
- Hamberg, D., *Economic Growth and Instability: A Study in the Problem of Capital Accumulation, Employment and the Business Cycle* (New York 1956).
- Hansen, A., Economic progress and declining population growth, in: *American Economic Review* 29/1 (1939) 1-15.
- Hansen, A., Review of Steindl (1952), in: *Review of Economics and Statistics* 36/4 (1954) 409-414.
- Harcourt, G. C., Josef Steindl, April 14, 1912 – March 7, 1993: a tribute, in: *Journal of Post Keynesian Economics* 16/4 (1994a) 627-642.
- Harcourt, G. C., What Josef Steindl means to my generation, in: *Review of Political Economy* 6/4 (1994b) 459-463.
- Harrod, R. F., *The Trade Cycle* (Oxford 1936).
- Hein, E., Secular stagnation or stagnation policy? Steindl after Summers, in: *PSL Quarterly Review* 69/276 (2016) 3-47.
- Hogeland, J. A., An application of Steindl's theory of concentration to the US meat packing industry, 1865-1988, in: Mott, T.; Shapiro, N., (eds.), *Rethinking Capitalist Development: Essays on the Economics of Joseph Steindl* (London and New York 2005) 37-52.
- Jarsulic, M., Steindl on growth and cycles, in: Mott, T.; Shapiro, N., (eds.), *Rethinking Capitalist Development: Essays on the Economics of Joseph Steindl* (London and New York 2005) 95-103.
- King, J. E., Outside the Mainstream: Josef Steindl's Economic Papers 1941-88, in: *Cambridge Journal of Economics* 19/3 (1995) 463-475.
- King, J. E., *A History of Post Keynesian Economics since 1936* (Cheltenham and Northampton, MA, 2002).
- King, J. E., Josef Steindl and the instability of capitalism, in: *Review of Political Economy* 20/3 (2008) 333-340.
- King, J. E. *The Microfoundations Delusion: Metaphor and Dogma in the History of Macroeconomics* (Cheltenham, and Northampton, MA, 2012).
- Klotz, B. P., Review of Steindl (1976), in: *Southern Economic Journal* 45/4 (1979) 1320f.
- Kregel, J. A., The international impact of Josef Steindl's work: a personal assessment, in: *Empirica* 20 (1993) 265-269.
- Kurz, H. D., Steindl, Josef, in: Hagemann, H.; Krohn, C.-D. (eds.), *Biographisches Handbuch der deutschsprachigen wirtschaftswissenschaftlichen Emigration nach 1933* (Munich 1999) 677-680.
- Lavoie, M., *Post-Keynesian Economics: New Foundations* (Cheltenham and Northampton, MA, 2014).
- Lee, F. S., *Post Keynesian Price Theory* (Cambridge 1998).

- Levine, D. P., Reproduction and transformation in the theory of the market: observations on Josef Steindl's theory of capitalist dynamics, in: Mott, T.; Shapiro, N., (eds.), *Rethinking Capitalist Development: Essays on the Economics of Joseph Steindl* (London and New York 2005) 11-22.
- Lima, G. T., Economics as a science at the service of human welfare: a conversation with Josef Steindl, in: *International Review of Applied Economics* 9/3 (1995) 337-343.
- Long, S. L., Review of Steindl (1976), in: *Business History Review* 52/3 (1978) 405-407.
- Meade, J. E., The Keynesian revolution, in: Keynes, M. (ed.), *Essays on John Maynard Keynes* (Cambridge 1975) 82-88.
- Mott, T., In what sense does monopoly capital require monopoly? An essay on the contribution of Kalecki and Steindl, in: Davis, J. (ed.), *The Economic Surplus in Advanced Economies* (Cheltenham 1992) 114-129.
- Mott, T., Josef Steindl, in: Hodgson, G.; Samuels, W.; Tool, M. (eds.), *The Elgar Companion to Institutional and Evolutionary Economics* (Cheltenham 1994) 310-314.
- Mott, T., Joseph Steindl, in: Glasner, D. (ed.), *Business Cycles and Depressions: An Encyclopedia* (New York 1997) 650-652.
- Norton, B., Steindl, Levine, and the inner logic of accumulation, in: *Social Concept* 3 (1986) 43-66.
- Norton, B., Epochs and essences: a review of Marxist long-wave and stagnation theories, in: *Cambridge Journal of Economics* 12/2 (1988) 203-224.
- Roncaglia, A., Josef Steindl's relations to Italian economics, in: *Review of Political Economy* 6/4 (1994) 450-458.
- Roncaglia, A., Josef Steindl, the Trieste School and the BNL Quarterly Review, in: *PSL Quarterly Review* 65/261 (2012) 113-116.
- Rothschild, K. W., Josef Steindl: 1912-1993, in: *Economic Journal* 104/422 (1994) 191-197.
- Rothschild, K. W., Roots – reflections on Josef Steindl's first article in an economic journal, in: *PSL Quarterly Review* 65/261 (2012) 117-133.
- Sawyer, M., Tribute: Josef Steindl (1912-93), in: *International Review of Applied Economics* 7/2 (1993) 239f.
- Scitovsky, T., The political economy of Josef Steindl, in: *Monthly Review* 45/1 (1993) 46-56.
- Scitovsky, T., The political economy of Josef Steindl, in: *Review of Political Economy* 6/4 (1994) 464-471.
- Semmler, W., *Competition, Monopoly, and Differential Profit Rates* (New York 1984).
- Shapiro, N., Pricing and the growth of the firm, in: *Journal of Post Keynesian Economics* 4/1 (1981) 85-100.
- Shapiro, N., Market structure and economic growth: Steindl's contributions, in: *Social Concept* 4 (1988) 72-83.
- Shapiro, N., Josef Steindl (1912-1993), in: Arestis, P.; Sawyer, M. (eds.), *A Biographical Dictionary of Dissenting Economists* (Cheltenham 1992 [2000]) 629-636.
- Shapiro, N., Josef Steindl: an economist of his times, in: *PSL Quarterly Review* 65/261 (2012) 167-187.
- Steindl, J., The trade cycle, in: *Review of Political Economy* 20/3 (1937) [2008] 341-348.
- Steindl, J., *Small and Big Business: Economic Problems of the Size of Firms* (Oxford 1945).
- Steindl, J., *Maturity and Stagnation in American Capitalism* (Oxford 1952).
- Steindl, J., *Maturity and Stagnation in American Capitalism* (New York 1976; reprint with new "Introduction" by Steindl, pp. ix-xvii).
- Steindl, J., Stagnation theory and stagnation policy, in: *Cambridge Journal of Economics* 3/1 (1979) 1-14, cited from the reprint in Steindl (1990) 107-126.
- Steindl, J., Reflections on the present state of economics, in: *Banca Nazionale del Lavoro Quarterly Review* 37/148 (1984) 3-14, cited from the reprint in Steindl (1990) 241-252.
- Steindl, J., *Economic Papers 1941-88* (London 1990).

- Steindl, J., Trend and cycle, in: Mott, T.; Shapiro, N., (eds.), *Rethinking Capitalist Development: Essays on the Economics of Joseph Steindl* (London and New York 2005) 164-173.
- Summers, L., Demand side secular stagnation, in: *American Economic Review* 105/5 (2015) Papers and Proceedings 60-65.
- Sweezy, P. M., *The Theory of Capitalist Development* (New York 1942).
- Sylos Labini, P., *Oligopoly and Technical Progress* (Cambridge, MA, 1962).
- Tichy, G., Steindl on instability and stabilization policy, in: *Review of Political Economy* 6/4 (1994) 441-449.
- Toporowski, J., Methodology and industrial maturity in Steindl's capitalism, in: Mott, T.; Shapiro, N., (eds.), *Rethinking Capitalist Development: Essays on the Economics of Joseph Steindl* (London and New York 2005) 107-126.
- Toporowski, J., Kalecki and Steindl in the transition to Monopoly Capital, in: *Monthly Review* 68/3 (2016) 39-48.

Abstract

The eminent Austrian economist Josef Steindl (1912-1993) published his best-known book, "Maturity and Stagnation in American Capitalism", in 1952. In section 1 I provide a brief biographical account of Steindl and his career, in Austria and England. Section 2 summarises the argument of "Maturity and Stagnation" and gives some details of its (rather limited) initial critical reception. In section 3 I discuss the reaction to the 1976 reprint of the book, together with Steindl's own brief but incisive critical introduction to it. Finally, in section 4, I consider three more recent analytical reformulations of Steindl's arguments and their total neglect by those prominent mainstream economists who have revived interest in the economics of stagnation in the wake of the Global Financial Crisis of 2007/08.

Zusammenfassung

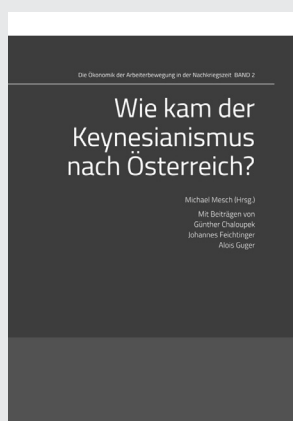
Der bedeutende österreichische Ökonom Josef Steindl (1912-1993) veröffentlichte sein bekanntestes Buch, "Maturity and Stagnation in American Capitalism", im Jahre 1952. Im ersten Kapitel biete ich eine Kurzbiografie Steindls und einen Abriss seiner beruflichen Karriere in Österreich und England. Kapitel 2 fasst die Argumentation in "Maturity and Stagnation" zusammen und umreißt die (wenig umfangreiche) kritische Rezeption dieses Werks. Im Kapitel 3 diskutiere ich die Reaktionen auf die Neuauflage dieses Buchs im Jahre 1976 und Steindls kurze, aber prägnante und kritische Einleitung desselben. Im Kapitel 4 schließlich setze ich mich mit drei rezenten Reformulierungen von Steindls Argumenten auseinander und ihrer völligen Vernachlässigung durch jene prominenten Mainstream-Ökonomen, die das Interesse an der Ökonomie der Stagnation im Gefolge der weltweiten Finanzkrise 2007/08 wiedererweckt haben.

Key words: Business cycles, Capitalism, Maturity, Oligopoly, Profit margins, Stagnation.

JEL classifications: B2, B3, E1, E2.

ÖGB VERLAG

www.oegbverlag.



Wie kam der Keynesianismus nach Österreich?

Michael Mesch (Hrsg.), Mitarbeiter der Abteilung Wirtschaftswissenschaft und Statistik der Arbeiterkammer Wien und Geschäftsführender Redakteur der Quartalszeitschrift „Wirtschaft und Gesellschaft“.

Mit Beiträgen von

Günther Chaloupek, Johannes Feichtinger, Alois Guger.

Die Ökonomik der Arbeiterbewegung in der Nachkriegszeit Band 2

112 Seiten / ÖGB-Verlag / 2016

ISBN 978-3-99046-227-0 / EUR 19,90

Von jenen österreichischen ÖkonomInnen, die in den 1930er-Jahren Österreich verlassen mussten, machten sich einige im britischen oder amerikanischen Exil mit den neuen ökonomischen Ideen von John Maynard Keynes und dessen Umfeld vertraut. Nach dem Krieg sorgten Zurückgekehrte aus diesem Personenkreis wie Josef Steindl, Kurt Rothschild, Stefan Wirlandner, Philipp Rieger, Eduard März, Maria Szécsi, Karl Forchheimer, Theodor Prager und andere dafür, dass diese theoretischen Ansätze und wirtschaftspolitischen Konzepte in Österreich zur Verbreitung und praktischen Anwendung gelangten. Aufnahme fanden die KeynesianerInnen vor allem am WIFO und in der Arbeiterkammer Wien. Die von Rothschild, Steindl und später auch von Kazimierz Łaski am WIFO entwickelten theoretischen Ansätze bildeten die konzeptionelle Grundlage für den wirtschaftspolitisch erfolgreichen Austro-Keynesianismus. Auf Initiative von Wirlandner erfolgte in der Wiener AK 1957 die (Neu-)Gründung der Wirtschaftswissenschaftlichen Abteilung. Eduard März war ihr erster Abteilungsleiter. Diese Abteilung profilierte sich in der Folge als Denkfabrik keynesianischer Wirtschafts- und Wachstumspolitik. In den 1950er- und 1960er-Jahren gelang es diesen keynesianischen ÖkonomInnen, führende FunktionärInnen des ÖGB, der Wiener Arbeiterkammer und der SPÖ von der Eignung ihrer wirtschaftspolitischen Konzepte zu überzeugen.

BESTELLUNG IM THEMENSCHOP DES ÖGB-VERLAGS

www.arbeit-recht-soziales.at / kontakt@arbeit-recht-soziales.at

T +43 1 405 49 98-132 / F +43 1 405 49 98-136

oder direkt in der Fachbuchhandlung des ÖGB-Verlags

1010 Wien, Rathausstraße 21



Riding a new wave of innovations

A long-term view at the current process of creative destruction

Heinz D. Kurz, Marlies Schütz, Rita Strohmaier, Stella Zilian*

Every step and every movement of the multitude, even in what are termed
enlightened ages, are made with equal blindness to the future.

(Adam Ferguson, 1782)

Whoever claims to be able to foretell the future is a liar, even if the actual
course of events happens to prove him right.

(Arabic saying)

1. Introduction

The digitalisation of the economy and society and the expected effects it has on employment, the distribution of income and wealth, economic growth, personal freedom and wellbeing, national sovereignty and security, and so on, play an important role in the contemporary political and academic debate. Elements of the current wave of innovations are the theme of this essay. More precisely, we discuss the characteristics as well as risks and challenges of the digitalisation of the economy against the background of previous waves of technological change and embed our argument into the history of economic analysis and economic history. In particular, we aim at raising awareness of the potential drawbacks that accompany the current wave of innovations.

A bewildering number of names have been invented to describe the current wave of technological change: Brynjolfsson and McAfee (2014) see the dawning of a Second Machine Age based on advances in technologies such as robotics and artificial intelligence (AI); Jeremy Rifkin claims the arrival of a Third Industrial Revolution (2011), characterised by the merging of new information and communication technologies (ICT) and renewable energy; Klaus Schwab (2016) foresees the emergence of a Fourth Industrial Revolution through the fusion of novel and disruptive technologies from the mechanical, the digital and the biological sphere, a term which many use synonymously with Industry 4.0; whereas Carlota Perez (2013), much like Rifkin, interprets the ongoing transformations in the energy sec-

tor backed up by ICT as the continuation of the Fifth Technological Revolution. As if that wasn't enough, Japan recently propagated the transition of the country towards Society 5.0, where smart technologies will raise socio-economic development to a whole new level. According to Wilenius and Casti (2015) the same technologies will soon trigger the Sixth Revolution. Their unlimited potential might lead up to and beyond a critical point, known as "technological singularity", with artificial superintelligence taking over from humans the control of technological evolution and socio-economic development.

While each of the above concepts may be questioned, they all direct attention to countless (irreversible) changes in production, employment and everyday life.

Although the future is never certain, as the two quotations above emphasise, this does not mean that we cannot say anything about it. In fact, today we know things we did not know in the past. The arguably most important of them is the fact that the Western Antarctic Ice Sheet is now subsiding into the sea at an accelerating rate. There are good reasons to presume that this process is irreversible, and that rising sea level will have a huge impact on coastal areas worldwide, triggering potentially catastrophic changes of earth's climate, mass migration, and other undesirable consequences.¹ Most are due to anthropogenic causes. This flies in the face of an idea, advocated with almost religious zeal by many if not most economists, namely that if individuals are left to their own devices, the economy will self-organise into a state that has satisfactory welfare properties. As Andrew Schotter (1985, p. 2) put it: "nothing but selfishness is necessary to yield socially beneficial outcomes." Climate change provides compelling evidence that this is not generally the case. The complex dynamic and adaptive system has passed a threshold, or critical point, beyond which its behaviour is not only quantitatively, but qualitatively different. The way back into a "safe" area, in which there is stability, is blocked, at least for now.

Climate change and the prospect of machines taking over are the unintended consequences of the success of what Joel Mokyr (2016) called a "culture of growth". The corresponding climate of innovation developed in Europe which made the (First) Industrial Revolution sparked a remarkable period of growth in per capita income and improved living conditions. Yet the economy is not only a sort of machine that solves problems, it also creates new ones. "Necessity is the mother of invention", the old saying goes. Will the necessity be large enough to generate a sufficient flow of inventions, and will these inventions themselves lead only to challenges and risks that are manageable?

We do not pretend to be able to answer this question. Instead, we will limit ourselves to discussing some of the outstanding features of the new

wave of innovations discussed above, how they compare to similar waves in the past, how economists have attempted to understand and deal with them, which concepts and tools they have developed to do so, and what are some of the most significant effects these innovations can be expected to produce.

In this paper we will deal with a range of important issues. In Section 2 we discuss some of the more difficult and frequently overlooked problems in analysis. Section 3 offers a brief description of a few concepts and tools widely used in the theory and empirics of technological change. Section 4 provides the nutshell history of mankind in terms of the long-wave theory introduced by the Russian economist Nikolai Kondratieff, which Joseph Schumpeter suggested naming “Kondratieff waves” in his honour. Section 5 takes a closer look at the special characteristics of the new technologies under discussion here. Section 6 deals with some of the expected effects of smart technologies and is subdivided in three parts. First, we discuss the impact on labour, employment and wages, then turn to firms, profits and market forms, concluding with some observations on how this will affect the public sector and the state. The concluding Section 7 asks with reference to Schumpeter’s concept of “creative destruction”, whether the innovator, who causes both creation and destruction, should compensate the losers in the interest of fairness. This would allow for a relatively smooth absorption of the new and effective exploitation of the opportunities it offers. The inclusive approach suggested seeks to respect Francis Hutcheson’s 1726 principle of “the greatest Happiness for the greatest Numbers”.

2. Difficulties of the analysis

In the media we all keep running across statements like these: Digitalisation will churn x per cent of the jobs currently available in country Y . It will increase labour productivity by a factor of z . Many of these so-called forecasts lack any mention of the time period and details about how this is supposed to happen. Yet if, for example, fifty per cent of the current jobs were to become redundant, it would make a huge difference, whether this will take place during the next five or the next fifty years. Clearly, only very few jobs will be affected on short term, whereas in the long run nearly everyone will. Hence statements such as those mentioned above amount to little more than vapid chit-chat. They do, however, often activate or appease people, and this frequently seems indeed to be intended by those making these statements.

This is not to belittle the difficulties of predicting the probable course of future events due to new waves of technological change. It is therefore ap-

appropriate to begin this essay with a brief account of the most important problems we see. Economists (and people in general) should be made aware of the “pretence of knowledge” (Hayek).

First, it should be clear that the further one looks into the future the greater the uncertainty. Technological progress is not a one-time event, but an ongoing process that will continually lead to new methods of production, new products and new forms of organising the labour process, which are beyond anything we can predict with any degree of reliability. The assumption of complete foresight upon which some economic models are based, while making the life of the economist a lot simpler, and which may, with due caution, be employed for heuristic purposes, must not be taken (too) seriously. For example, what can we know today about the possibilities and limits of artificial intelligence? What about its rate of diffusion throughout the economic system? What about other breakthroughs in technology and the material sciences? And the list goes on. We may at best agree on qualitative statements about probable economic, social, cultural and political effects and perhaps use models, and it is useful to apply scenario techniques to delineate corridors within which the actual development will presumably take place.² This may somewhat “tame” the uncertainties we are confronted with, but it cannot entirely do away with them.

Secondly, the way people perceive problems can prompt different responses, which in turn can change the course of events. Ideally, we would like to be able to predict both the technological stimuli and the political responses they engender with some degree of certainty in order to reach informed conclusions about the “seamless whole” (Georgescu-Roegen) of the dynamic process. However, we know very little about how politics will react and how these reactions will be received by society. Again, scenario techniques may help, but their contribution must remain limited.

Thirdly, what we can observe through time are multiple effects that have multiple causes, and effects can frequently themselves cause further effects. It would be folly to presume that we can observe all causes and effects that are at work here. Therefore, the real question is: Which causes lead to which effects? This is known as the imputation problem. Given the limited visibility of causes and effects, answers must necessarily be incomplete and provisional. In this paper, we will focus our attention on what we consider to be the most important causes and effects we find most relevant and largely ignore the rest. Identifying, selecting, and attributing these cause and effect relationships will be a challenge. For example, the time path of overall employment or the employment of a particular kind of labour reflects not only the impact of digitalisation, but may also depend on innovation in other areas, as well as economic policy decisions, the state of the world economy, on globalisation, natural catastrophes, political upheav-

als, and armed conflicts, just to name a few. Digitalisation is usually seen as a prime culprit, but hardly any serious attempts are made to take the imputations seriously. There can be no doubt that this is a tricky problem that will call for a few rough and provisional answers, but to ignore it entirely is out of the question.

Fourth, there is the widespread view, both in the popular and scientific literature, that the past provides a good guide to the future. When, for instance, there has been no considerable “technological unemployment” in the past, can it safely be assumed that there will be none in the future?³ As David Hume insisted as early as 1740, we cannot infer on the basis of past evidence a general law that applies for all upcoming developments. This is known as the problem of induction, which, alas, is almost universally ignored. Hume’s view is supported by dynamic economic theory. As has already been mentioned, complex dynamic, adaptive systems typically exhibit threshold or critical points of certain variables, which, if passed, lead to a change in the behaviour of the system. Beyond such a point things behave differently. Will artificial superintelligence (ASI) mark such a critical point, at which artificial intelligent agents surpass humans, upgrading themselves technologically at an accelerating speed?⁴ Beyond this point humans, by definition, lack the capacity to fully grasp what is going on and lose all control over human civilisation. Some highly respected scientists, such as the late Stephen Hawking, even feared the end of mankind. Compared to previous waves of innovation, will this time be fundamentally different?

Fifth, and finally, many economic processes are subject to circular and cumulative causation. Foreshadowed in the writings of the classical economists, especially Adam Smith, the concept was developed by Gunnar Myrdal and further elaborated by Nicholas Kaldor. The basic idea is that one change in the economic system will trigger other changes, where these changes are circular and yield economically positive or negative outcomes – they are “virtuous” or “vicious”. The direction they take and the speed at which their effects can be discerned are frequently difficult to anticipate. This is in no small degree responsible for the complexity of the subject and can be expected to remain so or even gain in importance in the future. The reason is that in the digital economy, economies of scale and network effects are joined by new efficiency and productivity enhancing feedback loops due to robots and algorithms in data rich markets. This increases the complexity of the system as a whole. Paradoxically, they also lead to its rapid decrease in transparency, despite the growing mass of data available.

These phenomena can lead to unintended consequences of human action, a doctrine which was especially advocated by representatives of the Scottish Enlightenment who experienced the transition from a largely

static state of socio-economic affairs to a progressing one. Adam Smith coined the famous notion of the “invisible hand” to describe the fact that, while people typically act in accordance with their perceived interests, their actions often entail effects they neither intended nor foresaw; that they could in fact never have possibly foreseen. These effects may be beneficial to society as a whole, or they may be quite the opposite. It is the task of political economy, the “science of the legislator”, to suggest institutions and regulations that foster the wellbeing of its citizens and ward off dangers. The quality of such institutions and regulations has an impact on the direction and effects of technological change.

While an analysis of technological change and its impact on the economy and society is intrinsically difficult, we have today a number of concepts, tools and analytical instruments that help us to anticipate what might come which we will now briefly describe.

3. Concepts and tools used in analysing radical technological change

Ever since the inception of systematic economic analysis at the time of the classical authors, economists were keen to understand the emerging new world that was unfolding before their eyes, and to elaborate concepts and tools with which to capture and describe these phenomena. For a brief summary of what has been accomplished in this regard, see Haas et al. (2016). Here we will focus our attention on salient features of contemporary technological trends and the way they are tackled in economics.

Robotics and AI are advancing at a staggering rate. The number of industrial robots, for example, tripled between 2002 and 2014 (IFR 2015), and AI has almost unknowingly become a fixed part of our daily life.⁵ According to Mark Weiser (1991, p. 94), chief technologist at Xerox PARC in the 1990s, “the most profound technologies are those that disappear. They weave themselves into the fabric of everyday life until they are indistinguishable from it.” Herein lies the blessing of new technologies when they seamlessly extend and transform human experience; but also their curse, when they gradually undermine the most fundamental rules upon which society is based, such as the right to privacy or the right to work.

Weiser’s statement hints at an aspect of radical innovations, namely their potential to cause disruptive technological change that affects the entire socio-economic system. It doesn’t really matter what specific purpose they were created for; they can in fact impact entirely different areas of technology, ranging from material technologies (e.g. biotechnology), energy (e.g. electricity) and information and communication technologies

(e.g. computer) to tools (e.g. wheel), transportation (e.g. automobile) and organisation (e.g. factory system).⁶ What matters is the generality of their purpose – their versatile applicability. In the literature, these disruptive technologies are covered under different labels, such as “generic technologies”,⁷ “enabling technologies”⁸ or “general purpose technologies”.⁹ Over time, the general purpose technology (GPT) concept has increasingly gained ground in the scientific community, not least because the seminal paper by Bresnahan and Trajtenberg (1995) gave rise to a series of formal models that link GPTs to economic growth and distribution.¹⁰

These models all reflect the three fundamental features of a GPT:¹¹

- (1) It is widely used.
- (2) It is capable of continual improvements.
- (3) It enables innovations in application sectors.

Thus, the widespread use and broad applicability of the technology implies that each sector has to tailor it to some extent to its own needs and wants, and this continuously, as the GPT improves over its lifetime. The productivity gains associated with technical progress in the GPT-producing sector and its application sectors (i.e. characteristics (2) and (3)) are described as “innovational complementarities”. Aside from pervasiveness and technological dynamism, Bekar et al. (2017) further stress the non-substitutability of the GPT: One technology cannot be replaced by another without fundamentally altering production throughout the economic system. Without ICT, hardly any production process currently operated would work anymore.

The emergence of a GPT does not instantaneously imply a technological revolution. AI, for example, was already discussed at a conference at Dartmouth College in 1956. At that time, scientists were aware of the huge potential underlying this technology, but its development was constrained since badly needed complementary technologies, such as powerful and economical computers, were not available.¹² Only recently AI has drawn much attention, due to far-reaching advances in key areas such as machine learning, pattern recognition and natural language processing. Nowadays, it is heralded as the next GPT¹³ by a group of 30 leading social scientists who set up a novel research agenda: the “Economics of AI”. Nonetheless, these experts also point out the speculative nature of the present discussion, given that the GPT has not yet diffused widely.¹⁴

The example of AI shows that a technology cannot be identified in general as a GPT *ex ante*, i.e. at the stage of invention. Only once it has become a marketable invention, such as AI embodied in smart phones, and has diffused over large parts of the socio-economic system, its impact on the economy, society and culture becomes visible. This is the reason why most of the ideas about radical technological change¹⁵ are based on ex-post rationalisations of historical events (linked, for example, to the emer-

gence of the steam engine, electricity, or ICT), whereas the first generation of GPT-models¹⁶ rely on the assumption that a GPT is identifiable as such already upon its arrival.¹⁷ Not even AI itself, with its subfield of machine learning used to predict future outcomes based on big data, can help to solve the inherent unpredictability of its own technological evolution and economic success and the socio-economic transformation processes it triggers.

Due to the pervasiveness of GPTs, their widespread use leads to adjustment processes that affect far more aspects than just the production side; they also have profound effects on society and culture. It is therefore crucial to study these technologies as a particular and distinct phenomenon that differs in terms of causes, characteristics and consequences from mere incremental innovations that continuously feed economic development. This view is by no means a new narrative in economic analysis: In his *Business Cycles* (1939), Schumpeter linked major innovations to so-called long waves of economic development, also known as Kondratieff-cycles.¹⁸ These are characterised by cyclical movements of prices and economic activity within a time span of around half a century. Schumpeter was predominantly interested in explaining reasons for the emergence of long waves of development. According to him, contemporary economic analysis – the reference is to Walras's theory of general equilibrium – was trapped in a static framework and failed to understand the dynamic nature of the capitalist economic system, its inherent restlessness.¹⁹ Competitive conditions force firms to innovate and people, whose main talent consists in their ability to select from the stream of inventions those that can be marketed profitably, that is, entrepreneurs, will shake up the economy. They are seen to propel the evolution of the socio-economic system by generating new business opportunities, and competitive pressure forces other producers to improve upon or imitate them.

The resulting "swarms" or clusters of innovations create new and rapidly growing sectors, lead to capacity expansion and structural change and cause the upswing of the economy.²⁰ However, this bandwagon effect does not last indefinitely, as the entry of new firms continuously drives extra profit margins down. Firms which do not innovate or imitate successfully will sooner or later have to leave the market and succumb to the forces of "creative destruction" (Schumpeter [1947] 2003, p. 83). As the new opportunities are exhausted, extra profits vanish and investment is directed elsewhere, ringing in the downswing phase of the cycle. According to this theory, economic development inevitably proceeds via a series of ups and downs or leaps and bounds, reflecting inter alia the whole lifecycle of the technology – from its crude beginnings over its improvement due to follow-up innovations up to its maturity.

Kondratieff cycle theory has been highly disputed among economists

ever since its proposal, especially regarding their periodicity²¹ and the question as to what exactly causes the fluctuations in economic growth.²² A less rigid notion than cycles possessed of a well-defined pattern are long (or K-)waves, which will be discussed in Section 4 below. With respect to the particular causes, Schumpeter's view was further elaborated by Mensch (1975) who distinguished between basic innovations and improvement innovations, the former being the primary drivers of long waves; while Freeman et al. (1982) emphasised the role of the adaptation to and the diffusion of technologies in spurring the economic upswing.

Determining the starting point of a long wave is easier than the end point, as one can identify in retrospect the most important (cluster of) innovations and the time of their invention, but less so the time when they stop being the engine of economic growth. Thus, the period of a long wave is assumed to coincide with the lifecycle of the technological breakthrough that triggered it. However, this does not imply that at the same time the leading sectors of the technological transformation become insignificant. They rather compete with the newly emerging industries linked to the next technological paradigm, before surrendering to the forces of creative destruction (see, e.g., the case of steam power vs. electricity); or they remain important in the next K-wave because they enable the new technology (as it was the case of electricity for ICT). Thus, structural change follows a different time pattern than the lifecycle of a GPT characterising a particular K-wave; or, in other words, industrial revolutions usually span more than one technological revolution – they are driven by co-existing GPTs, each of which is typically at a different stage of its gestation period.

Technological change affects the distribution of income and wealth. Currently we can observe two trends, in particular: (i) a growing discrepancy in profitability between “superstar firms”, on the one hand, and ordinary firms, on the other, and (ii) a growing dispersion of wages among workers with different skill levels. We owe David Ricardo the important discovery that any system of production, or technology, is characterised by a constraint binding changes in the various distributive variables.²³ While Ricardo's focus was on the inverse relationship between the competitive rate of profits and the share of wages, a more general version distinguishes between differential rates of profit and differential wage rates. What we will call, for short, the “distribution function”, may then be written in implicit form (if certain conditions are met). In the simple case in which there are only two industries – one monopolised by a superstar firm, the other competitive – and two skill levels – high and low – we have

$$\phi(r_s, r_o, w_1, w_2) = 0.$$

Here r_s is the rate of profit of the superstar firm, r_o is the general rate of profit of ordinary firms (where $r_s > r_o > 0$), w_1 is the wage rate (in terms of

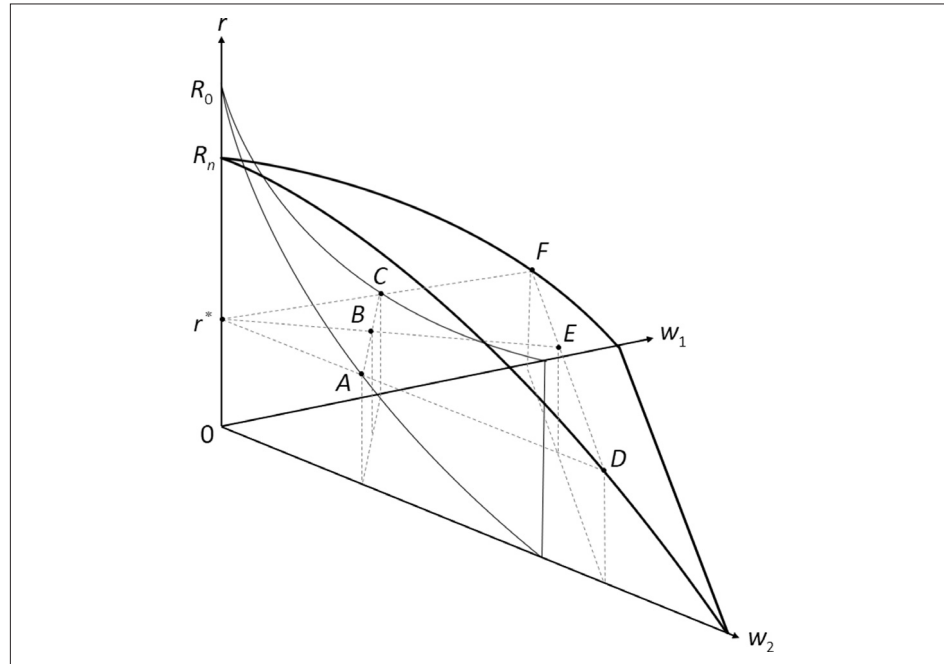
some bundle of commodities) of workers with low skills, w_2 is the wage rate of workers with high skills (where $w_2 \geq w_1 > 0$).²⁴ For a given system of production, any two distributive variables are inversely related to one another, given the levels of the other variables. The distribution function thus defines the set of all possible constellations of the distributive variables compatible with the given system of production.

Technological change may be seen as establishing a sequence of new distribution functions, each one replacing the preceding one. A comparison between any two such functions allows one to distinguish between different forms of technological change. In illustrating the basic idea graphically, we are confined to three-dimensional space: we can either start from a uniform rate of profits, r , and allow for differential wage rates, or start from a uniform wage rate, w , and allow for differential profit rates. Figure 1 refers to the former case. The finely drawn graph reflects the system of production prior to a given technologically-induced change and the heavily drawn one following it. In this case, both types of labour have become more productive, which can be inferred from the fact that the intercepts of the heavily drawn graph with the two axes along which the wage rates are measured are located at a greater distance from the origin: the maximum wage rates compatible with the new technology are larger, and the percentage increase of productivity of work of type 2 is larger than that of work of type 1. It thus exemplifies a form of skilled-biased technological change. At the same time the maximum rate of profits decreases from R_o to R_n , which expresses the fact that the technological change is capital-using.

For a given rate of profits r^* , the line AC gives all combinations of the two wage rates compatible with the old technology, whereas the line DF gives those compatible with the new one. An increase in r from its original value r^* implies that the options for wage increases are getting more constrained. If average wages increase by less than average labour productivity, the share of wages in national income falls. Moving in the diagram from a point on the lightly drawn envelope to one on the heavily drawn one (or, more generally, between different numerical configurations of the two distribution functions) allows one to mimic developments in the real economy, such as rising wage inequalities, profit rate differentiation because of the monopolisation of industries and the like (see below, Section 6). Of course, an explanation of any particular movement requires additional arguments: the functions only define the possibility spaces.

This argument should make clear that a partial analysis is inappropriate when we are confronted with GPTs and the radical and possibly disruptive socio-economic changes they engender. A general analysis is required that takes the interdependencies between industries and economic activities seriously.

Figure 1: Systems of production before (finely drawn graph) and after (heavily drawn graph) technological change



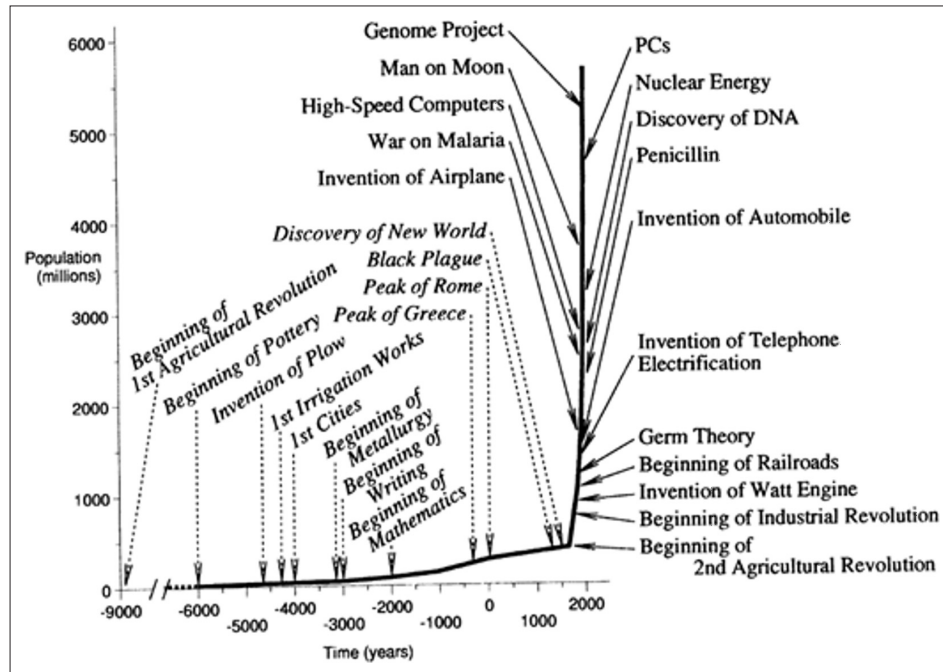
Next we turn to a brief account of the socio-economic and technological history of mankind, which serves the purpose of putting present-day developments in historical perspective and identifying its distinguishing features.

4. The history of mankind in a nutshell

The following Figure 2 taken from Fogel (1999) contains a most impressive picture of human history that relates the growth of population on earth and important inventions and innovations. It highlights the dramatic change that took place shortly after the discovery of the so-called “New World” and shortly before the beginning of the 2nd Agricultural Revolution and the (first) Industrial Revolution. The illustration makes clear that the history of mankind has always been strongly interwoven with discoveries, inventions, technological and organisational change.

The Neolithic (or First Agricultural) Revolution starting around 9000 BC transformed human societies from making a living by hunting and gathering to settlement and farming. The invention of cuneiform writing in Southern Mesopotamia around 3000 BC and especially the invention of mathe-

Figure 2: The growth of world population and some major events in the history of technology



Source: Fogel (1999) 2.

matics a millennium later were of the utmost importance for all further developments, technological, economic and other. For millennia population increased only slowly, if at all, and this continued almost until the mid-14th century, when the black plaque eradicated a big part of the population in Europe.

The invention of letterpress printing in 1440, the discovery of new continents around the turn of the century plus a range of further inventions heralded the Modern Age. In Britain from the 16th century onwards the 2nd Agricultural Revolution took place, which brought new farming systems such as novel forms of crop rotation, a greater use of tools and equipment and a more effective drainage. These technological advances boosted agricultural output and food production and brought an acceleration of population growth plus rapid productivity increases.²⁵ While prior to the 2nd Agricultural Revolution the pace at which novel technologies and other innovations pervaded Europe's societies was relatively modest, technological change since then picked up considerably, as did the rate of socio-economic transformation that accompanied it.²⁶ Significant medical progress contributed to lower infant mortality rates, positively affected population growth and markedly increased life expectancy.

The 2nd Agricultural Revolution was a catalyst of the Industrial Revolution, which during the second half of the 18th century marked one of the most disruptive eras in economic history. The emergence of the steam engine set off a series of K-waves, each reflecting a different technological paradigm. These technological revolutions did not only lead to a transformation of the prevailing technology base and system of production; it had also a significant and thorough impact on social, political and cultural life.

The first K-wave (c. 1770-1840) saw an impressive rise of three sectors: coal, iron and textile (cotton cloth). By means of Watt's condensing steam engine invented in Britain in 1769, iron could be produced more efficiently, boosting the exports of the sector and the economy as a whole.²⁷ The steam engine also provided a greater flexibility in the choice of location and therefore induced a more efficient (re)location of economic activity according to the proximity of markets and input factors such as labour and coal. This in turn fostered industrialisation and urbanisation and stimulated economic growth.²⁸ Further inventions led to the mechanisation of cotton cloth production and the rise of the British and fall of the Indian textile industry.²⁹ This stimulated innovation in (iron) machine tools. It also left a strong mark on the structure of the work force: Depending on the specific work tasks, the utilisation of the steam engine in production increased or decreased the skill level of the labourer. In terms of its socio-economic consequences, population growth again accelerated remarkably through improved living conditions – Britain's population on average became healthier, better fed and educated.

The steam engine eventually also brought about a new mode of passenger and freight transport: railways. After overcoming initial problems, railway construction, leveraged by a strong iron industry, experienced a take-off in the 1840s, triggering the second K-wave (c. 1840-1890). Railways became the dominant means of public transport in Britain, but also in the U.S., Austria and France.³⁰

The explosive population growth and the socio-economic changes during and as a consequence of the Industrial Revolution also raised concerns and triggered an occasionally heated debate amongst economists and social philosophers. Thomas R. Malthus in 1798 published the *Essay on the Principle of Population*.³¹ Disputing the ideas of the Enlightenment and of the Baconian programme, he outlined a theory of population that thwarted the promise of bettering the human lot by means of technological progress. According to Malthus, human progress faces an irremediable conflict between population growth, on the one hand, and the growth of food supply, on the other. Due to diminishing returns in agriculture, food supply grows at a smaller rate than population potentially does, which is reflected in recurrent famines and periods of misery.

Malthus's techno-pessimistic outlook was disputed *inter alia* by David

Ricardo, Charles Babbage and others. However, their opposition to Malthus's doomsday economics did not mean that they were of the opinion that aside from temporary adjustment problems technological change was always a universal blessing and was never accompanied by considerable side effects that are detrimental to some classes of society. Being attentive students of the epochal change the first machine age brought with it, they saw that the introduction and diffusion of any new technology typically has both winners and losers. It brings about new tasks, jobs, firms and entire industries, but it also eliminates some of the old ones. At the beginning of the 19th century in England the Luddite movement – weavers, textile artisans and workmen – protested against their poor working and living conditions and destroyed machinery which was seen to take away their jobs. The Luddite movement and the uprising of the Silesian weavers are famous examples that vividly bear testimony to the human fear of technological change seriously injuring workers' interests. The pros and cons of technological change and its effects on employment, wages and living conditions were intensively, and controversially, discussed at the time of the classical political economists. In 1821 John Ramsay McCulloch published a theory of automatic compensation of any displacement of workers due to the employment of improved machinery. A devoted follower of Ricardo, he felt that his theory expressed in a faithful way the latter's view on the matter. To his great disenchantment Ricardo at around the same time fundamentally revised his previous opinion. In the third edition of his *Principles* published in the same year he added the famous chapter 31, "On Machinery", in which he argued that a particular form of technological progress "is often very injurious to the interests of the class of labourers" (Ricardo, *Works* I, p. 388). The form he had in mind involved the replacement of human labour by machines and thus an increase in fixed capital intensity and in labour productivity. He illustrated the case in terms of a judiciously chosen numerical example, which shows that labour displacement cannot possibly be compensated in the short or medium run. It may be compensated in the long run, if an increase in profitability happens to sufficiently speed up capital accumulation.

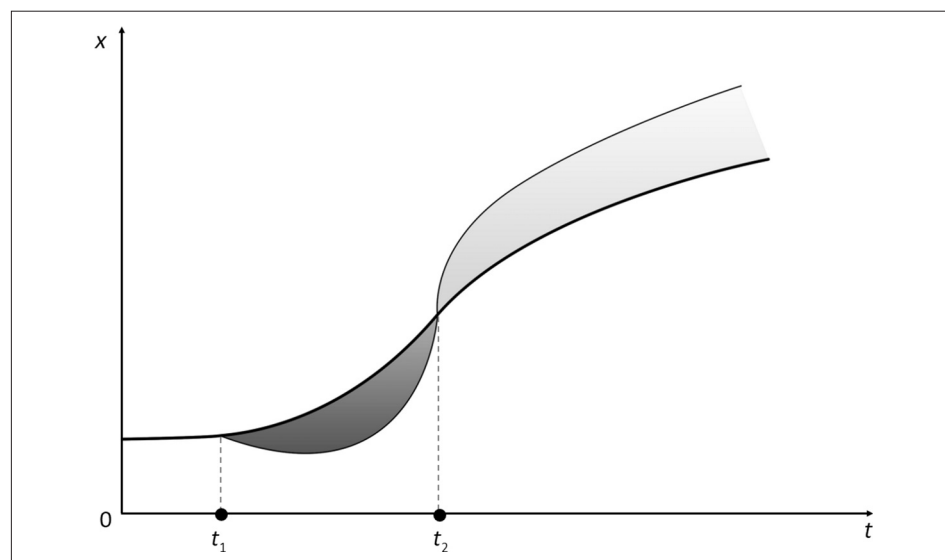
Figure 3 illustrates what has just been said. x represents total employment and t time. The thick curve gives the development of the system in the hypothetical case without technical change and the thin curve the equally hypothetical one with technical change. In the case depicted, the introduction and diffusion of the new technology starting at time t_1 is at first accompanied by a net loss of jobs compared to the reference path without technological change. At time t_2 the system is taken to catch up to the latter's employment level and thereafter to exceed it. The darkly shaded area gives the comparative overall loss in employment between t_1 and t_2 , the lightly shaded area the overall gain from time t_2 onwards. In the case under

consideration, there is no problem in the long run, but there is one in the short and medium run, which may expose workers and their families to a significant worsening of their living conditions and society to a serious stress test. In case there is a sequence of technical changes of the kind discussed, it cannot even be excluded a priori that net job losses will become a persistent phenomenon.³² It is interesting to note that Ricardo as early as 1821 even contemplated the virtual end-state of the process of mechanisation that gained momentum before his eyes – a fully automated system of production and its effects:

“If machinery could do all the work that labour now does, there would be no demand for labour. Nobody would be entitled to consume anything who was not a capitalist, and who could not buy or hire a machine.” (Ricardo, Works VIII, pp. 399-400)

In the digital era the problem Ricardo raised some two hundred years ago is on the agenda again.

Figure 3: Development of employment (x) over time (t) without (heavily drawn graph) and with (finely drawn graph) technical change



Ricardo's machinery argument sparked widespread controversy involving, among others, Karl Marx and Knut Wicksell. The former radicalised the argument by insisting that the form of technological progress Ricardo had analysed was the dominant form in capitalism, whereas the latter argued that falling real wages might mitigate the employment problem somewhat via input substitution, but could not overcome workers' losses in real income. Wicksell therefore recommended workers to migrate from Swe-

den to the United States and other countries in order to escape their deteriorating situation at home.

Without denying or belittling these negative aspects of recent social and economic history, it must be said that the Industrial Revolution was eventually accompanied by a hitherto unknown increase in real income per capita in European societies. Mokyr considers “cultural entrepreneurs” such as Francis Bacon, Adam Smith or Martin Luther – people who “think outside the black box” (2016, p. 60) – as having played a major role in this regard as they successfully imposed on society their new and path-breaking ideas and beliefs, which via a “market of ideas” got quickly disseminated. They considered the betterment of life of people in general as possible and desirable and instilled the belief that “material progress would consist of practical advances relying on the growth of useful knowledge” (ibid., p. 259).

The invention of the dynamo by the end of the 19th century heralded a new era of rising prosperity – and the third K-wave in history (c. 1880-1940). The latter was triggered by electrification and the change in the organisation of production from small-scale to mass production, the pillar of the Fordist Paradigm. Technological advancements in the conversion from iron to steel led to a spike in steel production and also the chemical industry was flourishing, thanks to a by-product of the gas-lighting industry, coal tar, that facilitated synthetic dye materials.³³ Colour chemistry in turn stimulated the rise of the pharmaceutical industry, while electricity enabled the birth of a whole new industry: electrochemistry. However, this Second Industrial Revolution came along with a wave of layoffs and a decrease in skills demanded. The spectre of “technological unemployment” was back again and economists including Schumpeter (1912) insisted that the more radical and disruptive innovations are, the larger the possibly negative immediate impact on the labour force. However, in the medium run the situation can be expected to improve due to an acceleration of capital accumulation and economic growth. Eventually, Schumpeter (1939, p. 754) argued, the dwindling profits in the electric, the chemical and the automobile industries by the late 1920s and early 1930s culminated in the Great Depression. The way towards this hitherto largest economic crisis in history was aggravated by large increases in labour productivity in agriculture that resulted in a rising unemployment and a further reduction in aggregate effective demand.

After the Great Depression, marking the end of the third K-wave, it was the automobile industry that brought the economic system back on track and heralded a fourth K-wave (c. 1940-1980), boosting especially those industries that provided complementary goods. As Henry Ford – thanks to the introduction of the assembly line and the possibility of mass production – managed to reduce the costs of cars significantly, individual transport started to boom. Besides, after the Second World War the electrification

spurred the production of household appliances and the expansion of telecommunication services. Other sectors also experienced a boom, in particular the chemical and aircraft industry both of which had a pivotal function during the Second World War. The oil crisis in 1973 announced the beginning of the end of the fourth K-wave.

The breakthrough triggering the fifth K-wave (starting around the 1980s), however, had already arrived by that time: the microprocessor developed by Intel in 1971 led ultimately to a Third Industrial Revolution based on new information and communication technologies (ICT). In the decades to follow, computerisation pervaded the whole economy. Mass production, the organisational innovation of the Second Industrial Revolution, gave way to a more flexible organisation of production (and work), which eventually led to the automation of whole production processes. In order to foster the adoption of ICT, governments launched mission-oriented innovation policies.³⁴ Public institutions have played and continue to play a crucial role in the regulation of data use and data security. At the moment we are experiencing, according to Perez (2013), the painful restructuring process after the burst of the IT-bubble in 2000 and the aftermath of the global economic crisis of 2008, both events marking the maturity phase of the fifth K-wave.

The history of technological change shows indeed some regularity in the emergence of technological breakthroughs at the downswing or the bottom of a long wave. Is this evidence enough to base predictions on? If so, the sixth K-wave is likely to start any time soon.

5. Smart everything

Since the launch of the first iPhone in 2007, “smart” has become a catch-all term to describe the properties of key technologies enabling the digitisation of information.

According to the public debate, it is only a matter of time (and of follow-up innovations in this field) until these technologies will have pervaded the socio-economic system, triggering an era in which “computers and other digital advances are doing for mental power [...] what the steam engine and its descendants did for muscle power” (Brynjolfsson and McAfee [2014], p. 8). The idea of a new wave of innovations that will in particular transform the manufacturing sector can actually be found already much earlier in the scientific literature. As early as 1981 the French economist André Piatier (1981) saw the society on the brink of a fourth industrial revolution, and Yoshikawa (1995) expressed the need for a “manufacturing renaissance”. Both authors stressed the relevance of “intelligent” or smart technologies in this regard. The persistent drawing of parallels to the (First) Industrial Revolution is, not least, ignited by the expectations and hopes

associated with the upcoming transformation: The long-desired arrival of a sixth K-wave,³⁵ sweeping away the spectre of stagnation and washing up a new era of prosperity for industrialised countries.

Given the speed at which inventions are nowadays entering the market, it feels like we are not only facing a new long wave, but rather a tsunami of technological transformation, characterised by a bundle of novel and disruptive breakthroughs mainly from the mechanical (e.g. advanced robotics, 3D printing), the digital (i.e. blockchain technology, big data and advanced data analytics, the platform economy (e.g. AirBnB, Uber, Amazon)) and the biological area (e.g. synthetic biology, genetic engineering). It is safe to say that all these technologies are based or depend on digitisation, the conversion of information from analog to digital data. Brynjolfsson and McAfee (2014, p. 79) go as far as to call digital technologies “the most general purpose of all”. These own their widespread adoption to the fact that computing power has persistently become stronger and cheaper during the past 40 years. This underpins the remarkable accuracy of “Moore’s law” in 1965, according to which the number of transistors that fit on an integrated circuit doubles roughly every two years, or, in economic terms, that the computing power one can purchase with one US Dollar grows each year by a factor of 2.³⁶ Due to the radical evolution of micro- and nanoelectronics during recent decades, the miniaturisation of components to the micro- and nanoscale even outperformed Moore’s law in the sense that the computing power has actually doubled every 1.5 years (captured by the term “More Moore”). At the same time, endeavours in this technology field have also been directed towards the integration of diversified (digital and non-digital) technologies in order to increase the functionality of a semiconductor-based device (coined “More than Moore”).³⁷

Together, these technological milestones have paved the way for the world we are living in right now: One that is ruled by smart technologies that “enabl[e] intelligence, processing, communication, and networking capabilities in all products, systems, and processes, influencing all parts of society”.³⁸ Not least, they generate cyber-physical systems (CPS) which map the real world into the cyber world: Physical processes are being monitored and controlled by embedded computers and networks (cyber). CPS usually comprise feedback loops which enable self-learning, e.g., a machine that maintains and repairs itself based on the performance monitored by sensors and sent to a computer. They will be an essential part of the dawning second machine age where machines will communicate autonomously (machine-to-machine interaction or M2M) via the internet (“Internet of Things”), and enable the production of knowledge-intensive, but still tailor-fit products on a large scale (mass customisation). The huge amount of data generated in this course relies heavily on a well-developed digital infrastructure that allows the employment of cloud services.

While these technologies initially revolutionised in particular the organisation of production in manufacturing, they by now have become an integral part of the service sector as well: think about the employment of robots to complete orders placed online and the utilisation of drones to deliver those packages. Smart transport further includes the optimisation of freight routes (by means of advanced data analytics) and will not far into the future also involve self-driving vehicles. Blockchain will subvert the current organisation of the banking and finance sector by simplifying international transactions (smart contracts) and increasing the speed and transparency of financial services. Beyond, More-than-Moore technologies may also contribute to solving the most urgent challenges of our society regarding, e.g., the changing demography and health, energy and environmental hazards, security, etc.³⁹

Smart electricity grids, for example, allow the decentralisation of the energy market and the single household to become a “prosumer”, a combined producer and consumer, of electricity. Other applications, such as smart water grids for irrigation, will not only facilitate the sustainable use of natural resources, but will also become powerful tools in the context of climate change adaptation. Disaster risk management (incl. prevention) already benefits from the wide adoption of smart phones that interconnect people in vulnerable areas. Smart technologies will further revolutionise the health and wellness sector by enabling, e.g., wearable health monitoring systems or biosensors for diagnostic purposes⁴⁰ as well as new medical tools (such as 3D printing of implants, pacemakers, or even body parts, etc.). In addition, big data will be playing a crucial role in the detection and monitoring of disease outbreaks. Smart technologies will also facilitate daily life: The “connected home” is no longer science-fiction, as smartphones supported by sensors already switch on and off lights, regulate the room temperature, and even monitor home appliances. Sensor technologies allow the management of traffic, logistics, resource use and waste, amongst others, for whole urban areas, paving the way for “smart cities”.

However, all these technology trends also constitute potential threats to our personal privacy and freedom and they endanger democracy, as the Russian meddling in the 2016 U.S. election has shown. Cybercrimes (such as data hacking, financial crimes, intellectual property infringement) have increased at a staggering rate, targeting not only governments, but also companies and the ordinary citizen. The huge number of connected devices (projected to amount to 200 billion by 2020) provide a giant playground for hackers and other cyber-criminals. The related costs are estimated to exceed 600 billion dollars or 0.8% of global GDP in 2018.⁴¹

Governments also invest in these technologies for the sake or under the guise of national and international security. Examples thereof are so-

called unmanned combat aerial vehicles (UCAV) – drones equipped with e.g. missiles to carry out air strikes – or other lethal autonomous weapons (LAW), i.e. military robots enabled by AI to execute commands without human involvement.

Many important innovations enabling a smart device, such as the Internet, GPS or RFID (radio frequency identification), actually have their origin in military technologies or are the outcome of other technology programs funded by the public sector, in this case the U.S.⁴² The state finances the development of new technologies that strengthen its military power and then allows firms to commercially develop and exploit the new devices. We thus have before us a hybrid form of economic activity, partly public and partly private. The strong mission-oriented policy coupled with a strategy of close cooperation between the state and private stakeholders aims at spurring the leadership of countries in the global technology race, where some in Asia (in particular China, India and the four Tiger states) will in all probability attain a position that might be compared to that of Great Britain and Europe at the time of the First Industrial Revolution and the U.S. at the time of the Second and Third Industrial Revolution.

During the last few years, the Fourth Industrial Revolution has been given high priority by national and supra-national public authorities and in many industrialised countries efforts are undertaken to shape this technology race. For instance, the Europe 2020 strategy is based on seven single flagship initiatives one of which, the so-called “Digital Agenda” as of 2010, was exclusively designed to foster the digital economy and society across Europe.⁴³ Embedded in the more comprehensive Europe 2020 strategy, the Digital Agenda should contribute to the overarching goal of securing smart, sustainable and inclusive future growth in the European economy. Other examples are the “Strategy for American Innovation” that was implemented in 2009 and updated several times under the Obama-presidency. This policy initiative has a strong focus on innovation policy in a Schumpeterian tradition as it declares innovation as the precondition for long-term economic growth and competitiveness.⁴⁴ Moreover, China in 2015 put forward the state-led initiative “Made in China 2025 (MiC-25)” which aims at the technological catch-up and upgrading as well as modernisation of its industrial production and its whole economy.⁴⁵ In line with several other state-led policy strategies, such as the 13th 5-year plan, the SEI-initiative or the National Innovation-Driven Strategy Outline, MiC-25 prioritises ten key areas, including energy-saving and new energy vehicles, high-end computerised machines and robotics, agricultural machinery and equipment etc. Also, Japan, Singapore and South Korea have recently adopted systemic policy approaches aimed at preparing their economies and societies for the digital transformation. Japan in 2016 has launched “Society 5.0” that seeks to establish a completely networked

Japanese society. Singapore, already two years earlier, introduced “Smart Nation”, a fairly visionary and techno-optimist policy initiative that pushes the adoption of new ICTs, big data and innovation in other digital technologies across all parts of society. Moreover, it addresses socio-demographic challenges that Singapore currently faces, such as an ageing population. Different from these holistic approaches, the South Korean policy initiative “Manufacturing Industry Innovation 3.0 strategy”, implemented in 2014, focuses attention on the development of digital and computer-related technologies in its production sector.

In a nutshell, the state encourages new technologies and new products and enables innovating firms to establish technology platforms. These are designed to differentiate their products and build up customer loyalty. The protection of patents and intellectual property rights by the state and its institutions, however, also safeguards the trend towards oligopolies and monopolies (further discussed below, in Section 6.2).

As humanity is thus pulling more and more out of the loop in which smart machines operate and interact, and artificial agents⁴⁶ are projected to become fixed parts of our society, the question arises how to monitor and control systems that outperform us in both cognitive and physical domains.⁴⁷

Satisfying answers are urgently needed, given the widespread anxiety that the seemingly unlimited potential of such systems might lead to technological singularity where artificial superintelligence will autonomously shape technological evolution and thereby socio-economic development. Therefore, these mission-oriented policies are crucial not only for boosting innovative activities, but also dampening the negative by-products of technology adoption in these key innovative areas. This concerns particularly the labour force, but the diffusion of smart technologies also raises other issues that affect the economy and the society, as discussed in the next section.

6. The impact of new technologies on the economy and society

The “race against the machine” (Brynjolfsson and McAfee [2011]) is under way in the work place, in the economy, but also at the global level in terms of an intensified rivalry among innovating countries, competing for technological leadership.

6.1 Jobs, skills, tasks, employment and wages

Machines, Ricardo maintained, are “mute agents” of production that are “in constant competition” with workers. Many modern machines, unlike

their predecessors, are self-teaching – in effect able to learn from experience – and are able to communicate with one another via the Internet of Things; they give orders and obey commands from other machines; they are self-controlling and self-repairing. Unlike humans, they need no sleep or rest. The fear that robots and smart machines will destroy human jobs, lead to persistently high levels of unemployment and contribute to rising income inequality in the digital economy is widespread. Do past events, as they were discussed in Section 3, prove these fears to be baseless? Was and is “technological unemployment” simply a chimera, and is there no need to worry about the employment effects of new technologies? The following discussion addresses some of the crucial aspects encountered when studying the issue of technological change, (un)employment and income (in)equality in light of the current technological breakthroughs in smart technologies.⁴⁸

First, when trying to judge whether technological changes, and in particular those associated with smart technologies, do more harm than good to the labour force, it is essential to distinguish a long-term from a short-term perspective. Guesstimates⁴⁹ about the extent of job losses and statements about the disappearance of whole occupations are only snapshots and refer to instantaneously feasible technological solutions and artefacts, whereas it is highly uncertain what the future will actually bring in terms of further technological breakthroughs. It should also be clear that what matters from a Schumpeterian point of view is not just the fact of an invention, but whether it can be employed profitably, that is, become an innovation. It is by means of the process of diffusion that an innovation gains economic weight and unfolds its full transformative capacity, leading to structural changes that are the more far-reaching the more radical and disruptive the innovation is.

Second, while technological innovations may destroy jobs, they also create new ones. To get a feeling for whether a given new technology can be expected to lead to labour displacement that outweighs labour compensation, or vice versa, it is essential to look at the production system as a network. In this network, the value chain of a single commodity is not isolated but part of a system of inter-industry linkages both up- and downstream. Thus, from a network perspective and in view of a growing social division of labour, not only the direct labour embodied in the production of a commodity matters, but also the indirect labour does. In short, one ought to be concerned with the vertically integrated labour coefficients and how they develop over time.⁵⁰ Several labour compensation mechanisms are distinguished in the literature.⁵¹ However, not only the sum totals of labour displacement and compensation are of interest, but also their time profiles (see again Fig. 3).

Third, a related aspect concerns the ratio of process and product innova-

tions in the current wave of technological change. While process innovations lead predominantly (although not exclusively) to labour displacement due to their productivity enhancing effects, product innovations give rise to new markets, foster additional demand which stimulates employment, and are thus to a large extent responsible for labour compensation. As was stressed and empirically supported by Simon Kuznets (1971), because of satiation levels with regard to the great majority of goods, long-term growth requires new and a growing variety of goods. Can the digital revolution be expected to provide a sufficient number of product innovations, or will it materialise first and foremost in process innovations? Examples of product (and service) innovations in recent years such as the smartphone, autonomous vehicles and electric cars, new medical products and novel goods in the field of biotechnology and neurotechnology, blockchain, digital platforms and social media testify to the potential of the digital revolution to generate new goods. But will this potential be large enough? Several economists and most prominently Robert J. Gordon (2016) express strong doubts. They argue that smart technologies will in all probability fail in this regard and, in comparison to previous technological revolutions, opine that this time will indeed be different. Other economists and especially Joel Mokyr do not share their pessimism: in his essay "Technopessimism is bunk" (which appeared on PBS.org in 2013), Mokyr maintained: "The Digital Age will be to the Analog Age what the iron age was to the stone age."

Fourth, according to the hypothesis of its skill bias, technological change affects the wage distribution between different skill groups by increasing the productivity of high-skilled workers relative to that of low-skilled workers.⁵² Recently, skill-biased technological change, favouring high-skilled over low- and middle-skilled labour, has significantly increased wage differentials between various skill groups. However, competition is an evolutionary disequilibrium process in which rival firms are forced to adopt cost-minimising methods of production in order to survive. This development will provide an incentive to firms to also economise on highly qualified, relatively expensive labour and on knowledge-intensive work tasks. Given the rising complexity of smart technologies, we may expect tendencies towards the substitution of machines for those expensive segments of the labour force, which hitherto have been spared from becoming redundant.

Fifth, it obviously matters which kind of jobs and tasks face elimination, and which new ones will enter the economy. In a recent paper, Autor (2015) asks "Why are there still so many jobs?" and argues that "problem-solving skills, adaptability, and creativity" (ibid., p. 5) of human labour cannot (easily) be mimicked by machines. He therefore surmises that medium-income, middle-skill jobs will not vanish quickly as it is currently not possible to unbundle the tasks that these jobs involve.⁵³ Furthermore, the task and skill content of occupations has already been subject to far-reach-

ing changes in the course of computerisation triggered by the diffusion of the new ICTs since the 1970s. For instance, a study of the U.S. labour market by Muro et al. (2017) highlights the rising importance of “digital skills” for occupations. Between 2002 and 2016 the share of jobs requiring low digital skills decreased from about 56% to 30%, while the share of jobs requiring high digital skills increased from 5% to 23%. Accordingly, the share of jobs requiring medium digital skills rose slightly from about 40% to 48%. These transformation processes can be expected to continue. An important policy issue concerns the matching, or lack thereof, between the need of skills and their provision. The education system will have to bridge the gap and in case it does it badly will be responsible for serious frictions and losses.

Sixth, technological change has long been identified as a major factor affecting the distribution of income and its recent form to be co-responsible for income dispersion (see also Section 3).⁵⁴ Apart from personal (wage) income inequality, an important indicator of the balance of power between capital and labour in an economy, and different fractions of them, is the functional income distribution. Technological change has been a major factor in explanations of the sustained decline of the labour share in many countries.⁵⁵

Seventh, workers’ bargaining power has significantly deteriorated in recent years, as witnessed by the decline of labour unions. This is due in part to technological change and its impact on the organisation of work (platform or “gig economy”) but also because of political efforts to increase “labour market flexibility” via the introduction of alternative work arrangements (such as fixed-term contracts, part-time employment, or contract workers and freelancers) in the constant pursuit of “international competitiveness”.⁵⁶ Thus, while the sharing out of what may be called the “innovation dividend” requires sufficiently strong labour and trade unions, in fact changes in the labour market induced by digitalisation and policy measures have actually weakened workers’ bargaining position.

Eight, growing income inequality and the growing gap between the rich and everyone else is also related to digital transformation. Data-rich markets are characterised by the dominance of a few “superstar firms” that have monopoly-like positions.⁵⁷ The rise of these superstar firms is driven by the exploitation of network effects, the establishment of technical standards and barriers, the restriction of their competitors’ access to data and the acquisition of promising start-ups. Such business strategies help incumbents to strengthen their market position in the digital economy. The minions of these strategies are shareholders, investors and top executives – hence the top earners – who benefit from the increasing value of dividends, while average workers – at the lower end of the income spectrum – face increasing competition and are more and more frequently forced to

accept precarious work arrangements.⁵⁸ The dynamic properties of the new technologies bear a great responsibility for the rising concentration of wealth in fewer hands and the ensuing polarisation of society.

Ninth, an increase in formal education alone is unlikely to help fighting wage inequality, if the distribution of digital skills and competences is itself shaped by inequalities. The observation that the access to and the usage of digital technologies are characterised by significant differences between groups of people has been addressed in a vast body of literature on the digital divide and digital inequality, not least in media and communication sciences and sociology.⁵⁹ This line of research unveils the structural differences in the access to digital technologies as well as in the ways they are put into use. If structural forms of discrimination remain in place hindering individuals to exploit the digital world to their own benefit, it is not enough to retrain and upskill the workforce in order to battle rising wage inequalities associated with biased technological change. If digital inequality happens to be a problem that affects labour market outcomes as the relevant literature suggests, education policy must explicitly target the reduction of this inequality.

Tenth, one specific facet of technological change rarely considered in economic research is the gender dimension – despite the well-known gender differences regarding employment and education in technology-intensive fields. A recent press release by Statistics Austria (2018) highlights the gender differences regarding the professional use of digital devices. The survey data on ICT usage in households emphasise the importance of ICT in the world of work – in 2018 57% of people aged between 25 and 64 years use computers, laptops, tablets or smartphones for work. However, there are significant differences by gender regarding the quality tasks for which digital devices are used. 20% of men but only 7% of women who use digital devices at work develop and maintain IT-systems or software. This supports Wajcman's (2004, p. 31) observation that "women are chronically under-represented in precisely the jobs that are key to the creation and design of technical systems in the new economy". So even if one looks at the subgroup of people who do use ICT for work, the content of the tasks differs between men and women – with the development of IT and software remaining predominantly in the hands of men. This is in line with research showing that women are more likely to use the Internet to communicate and socially interact with others.⁶⁰ As these authors note, from the viewpoint of sociology, this is not surprising since people usually transfer their social roles and interests from the analog to the digital world. This implies that gender stereotyping that takes place offline may appear in "online environments" as well.

6.2 The “wretched spirit of monopoly”

In *The Wealth of Nations* (1776) Adam Smith time and again deplored “the wretched spirit of monopoly” (WN IV.ii.21) which he believed was constantly seeking ways to abolish competition. Successful innovations establish monopolistic positions and allow the monopolist to pocket extra profits or monopoly rents above and beyond the competitive rate of return on capital. However, Smith was optimistic that as a new method of production or a new good was generally adopted in the economic system, competition would gradually catch up with the pioneering firm, erode its privileged position and reinstall free competition characterised by a uniform rate of return on capital. Interestingly, Schumpeter generally shared this view and insisted that the profits of the entrepreneur, “and also the entrepreneurial function as such, perish in the vortex of the competition which stream after them” (1934/1949, p. 134). The system is driven in the direction of a new “circular flow”, in which the “law of cost” applies again and prices of commodities equal costs of production. In this view monopolies are transient phenomena. This does not apply, of course, to natural monopolies or monopolies granted to a company and protected by the state, such as, for example, the East India Company, which, according to Smith, was a scarring example of the damage that unfettered selfish behaviour could bring about.

Is this time different? It is and it isn't, as the following observations will show. Up until recently the attention focused on the following endogenous factors causing a tendency towards the concentration of market power and monopolisation:

1. Increasing returns to scale that are internal to the firm, also known as the “law of mass production” and cost degression.
2. Economies of scope.
3. Network externalities.

Networks allow the exploitation of scale economies: the attractiveness of a network increases with the number of users (“Metcalf's Law”). The largest network has the best chances to grow and outcompete its rivals. Contemporary examples are online market platforms, social media platforms and computer software. But there is now a further factor at work that is a defining characteristic of the second machine age, the importance of which can hardly be overrated:

4. Feedback loops in artificial learning systems (such as advanced robots, software systems), on the one hand, enable an unprecedented level of self-control by the machine and thus a highly decentralised organisation of production. This in turn strives the cost efficiency of the firm. On the other hand, the amount of data collected and processed by the machine allows the firm to expand its product range and thus opens up new business opportunities.

People who can afford to empower themselves by AI will assume privileged positions. The rise of superstar firms provides ample evidence of the ensuing polarisation of the business world, especially in the field of data-rich markets. These firms are typically characterised by a small staff, a high degree of automation and thus a high capital-labour ratio. They may be compared to an almost unmanned rocket sucking fuel from its environment, which grows and gets more and more powerful whilst flying. Due to the dynamic properties of the technology they use, such firms benefit from rising barriers to entry. They are possessed of a significant advantage for consolidating and expanding their market positions.

Clearly, such monopolies may be endangered by new, path-breaking inventions, but the danger is comparatively small, not least because the huge profits the monopolies pocket can be used to acquire start-ups possessed of the potential of contesting their market power in the future. (Facebook is known to be very active in this respect.) The monopoly may then develop the new technology itself or it may simply remove it from the stage. Market entry of new firms is therefore largely blocked and a functioning competition impeded.

Some further observations should be added. First, the digital revolution brings about the self-transformation of the economic system towards data or digital capitalism, in which data assume two important functions. First, they serve as a kind of new “money” – private information – in terms of which the customer pays the platform firm. (If the collection of data is costly, the platform firm can be expected to charge its customers higher prices for the products it sells.) Secondly, and correspondingly, data are a productive resource that fuels the learning of machines. Data gain in importance relative to labour, land, capital and conventional money and finance. Without too much of an exaggeration we might say: Finance capitalism was, data capitalism is.⁶¹

Secondly, there are two competing economic coordination mechanisms: the market and the firm. Markets are the realm of freedom and formal equality, in which information flows horizontally, whereas firms are the realm of hierarchy, command and obedience, in which information flows vertically. On the one hand, data-rich markets allow the extension of the market at the cost of firms, and therefore authors like Mayer-Schönberger and Ramge (2017) see traditional firms losing in importance relatively to the market, virtual firms operating in the “cloud” and superstar firms. Evidence- or data-based information together with decision assistants can be expected to improve human decision making, because they overcome to some extent cognitive distortions of agents – complexity aversion, loss aversion, dominance of the negative, confirmation and attribution errors and so on – as they have been analysed especially by Kahneman and Tversky (2000). This should reduce information asymmetries, contain

risks and mitigate bubbles and thus improve economic coordination. However this boon comes at a considerable cost, whose magnitude is difficult to anticipate. What about the control of the data and the way they are aggregated and used? What about the rising complexity and lack of transparency of the system? What about the danger of its manipulation and humans becoming “digital slaves”? What about a dangerous concentration of decision power and control? What about an increase of systemic risk, if a single decision assistant system happens to outcompete all others? What about the system’s vulnerability to cyber attacks?

Third, there appears to be a symbiotic, mutually reinforcing relationship between contemporary technological change and the unbundling of the value chain because of strongly falling transport costs, as it has been analysed by Richard Baldwin (2016). This involves the spreading out of “digital Taylorism”, that is, scientific management worldwide, and the internationalisation of production. The platform economy and virtual firms create their own markets and rules and escape the laws and regulatory frameworks of nation states and supranational entities.

The emergence of superstar firms has a lot to do with the institutional arrangements in place. As Adam Smith insisted, the wretched spirit of monopoly is always alive, seeking to establish monopolistic conditions. The industrial and innovation policy carried out in several countries supports this spirit instead of containing it. The huge profits these firms are making allow them to expand their businesses without any borrowing. The liquid funds at their disposal in excess of what they need for growing add to the glut of savings seeking profitable investment, rising asset values and swiftly rising manager salaries and fringe benefits.

6.3 Nation state and government

Our discussion has already touched on the swift erosion of national sovereignty and governmental control in an age of globalisation-cum-rapid digitalisation. Friedrich August von Hayek (1982, p. 128) argued that “the effective limitation of power is the most important problem of social order. Government is indispensable for the formation of such an order only to protect all against coercion and violence from others.” He added: “But as soon as, to achieve this, government successfully claims the monopoly of coercion and violence, it becomes also the chief threat to individual freedom.”

This threat still exists and with new surveillance technologies and methods of monitoring peoples’ behaviour has assumed nightmarish dimension. But is government still the “main threat” to individual freedom? There is reason to think that, apart from powerful authoritarian regimes, this is no longer the case. Given the amount of personal data available to them,

rogue platform companies are able to secretly manipulate their customers in ways and to an extent never seen before in history.

Superstar firms do not only impact the labour market, they also amass huge economic and political power and therefore undermine national sovereignty: By shifting their profits to tax oases, they engender an unfair competition with traditional firms, induce a ruinous tax competition among countries and regions and erode the tax basis of nation states. In order to increase their chances to survive, traditional firms are forced to evade taxes by moving into the underground economy, which exacerbates the situation and renders the goal of balanced public budgets a more and more costly exercise. At the same time the state and public authorities face a growing number of serious tasks that cannot be met in terms of shrinking means. These tasks include: (i) the provision of a digital infrastructure that allows firms, public authorities and citizens to make the best of the new technologies; (ii) the elaboration of a regulatory framework that seeks to harvest the benefits and ward off the costs and dangers associated with the new technologies; (iii) the strengthening of a national or supranational (EU) system of innovation without paving the way to a further concentration of market power; (iv) the reform of the education system, broadly understood, with the aim of improving the fit between available and needed skills and capabilities; (v) an employment and social policy that contains the negative effects that are unavoidably associated with structural economic, social and cultural change; and (vi) the establishment of institutions capable of effectively fighting cyber criminality in all domains of life, private, political and economic.

7. Creative destruction: Who compensates the losers?

The question who benefits and who suffers from a particular economic policy or innovation has concerned economists from an early time onwards. David Ricardo set the stage when criticising the Corn Laws, which, after they had been suspended during the late eighteenth century, were reinstated again at the end of the Napoleonic Wars in 1815. The Corn Laws, he insisted, were not in the interest of society at large, as its advocates had contended: the only class that benefited were the landlords, whereas both workers and capitalists suffered from it. He wrote: “the loss is wholly on one side, and the gain wholly on the other; and if corn could by importation be procured cheaper, the loss in consequence of not importing is far greater on one side, than the gain is on the other” (Works I, p. 336; emphasis added). Hence, the effects of the Corn Laws could be compared to those of technological regress. Most importantly, its beneficiaries, landlords, could not possibly compensate the losers, workers and capitalists,

because their gains in physical terms were smaller than the losses incurred by the other classes of society. Nicholas Kaldor (1939), inspired by Ricardo, took the repeal of the Corn Laws in 1846 to illustrate the compensation criterion he suggested as a solution to the problem in welfare theory that policy measures typically have gainers and losers.

Schumpeter spoke with regard to innovations aptly of processes of “creative destruction”. People typically admire and cherish the successful innovator because of the creative part of his or her accomplishments. They tend to overlook the destructive part that is inseparable from it and is reflected in losses of jobs, the obsolescence of human and other types of capital, the bankruptcy of firms and the demise of entire industries. The involved cognitive distortion ought to be overcome by imputing both kinds of effects to the innovator and involving him in compensating the losers.

The question is whether this can be done *ex ante*, that is, at the time of an invention or the launching of an innovation. Can workers insure against unemployment and declining wages, firms against dwindling profits and assets, banks against defaults on loans? Is there a market in which agents can get insured against any risks of technological change that might reduce their income and wealth? And if there is such a market, is it perfect? In this case the innovator would offer to compensate the losers and both parties would benefit from the innovation.

As Korinek and Stiglitz (2019) emphasise, there are compelling reasons why there are no ideal risk markets in the real world. First, the problem is fundamental uncertainty rather than risk and it relates to events taking place into a distant future about which agents know very little. Second, there are the usual problems of asymmetric information, adverse selection and moral hazard that prevent the emergence of such markets. The authors conclude that compensating agents for the losses they incur as a consequence of innovations cannot be decided *ex ante*, but has to be done *ex post*. It therefore necessarily involves a redistribution of income. Redistribution programs, however, typically meet with stiff opposition on the ground that they interfere with the market and its alleged efficiency. Yet in the situation under consideration, and for the reasons given, the efficiency properties typically attributed to perfect markets cannot be invoked as an argument against a policy of income and wealth distribution.⁶²

The kind of problem we are concerned with here has been analysed by John Rawls in his *Theory of Justice* ((1971) 1999). He started from the premise that the future is clouded by fundamental uncertainty and no single agent is able to foretell which position he or she will assume in it. In such a situation, in which decisions have to be taken under a veil of ignorance, Rawls argued that the “Maximin principle” ought to apply. This is a justice criterion according to which the social system should be designed in such a way that the positions of those who will be worst off in it get maxi-

mised. This is possible, because the more fortunate are involved in promoting the wellbeing of the less fortunate. With regard to a system that is permanently in movement this does not mean that the worst positions today cannot get worse in the future – think of wars and epidemics. But in the case of productivity enhancing technological change the probability of this is small, provided economic policy successfully fights economic crises and unemployment. Innovations that deserve to be called that way, should, on balance, be more productive than destructive and therefore allow the innovators to compensate the losers.

A redistribution policy post factum appears also to be justified with view to the hybrid public-private character of several of the economic activities under consideration here (see Sections 5 and 6). The taxpayer's money has frequently helped to finance the development of new technologies and pave the way for new and highly successful firms – the Big Five are cases in point. It would only be fair if the taxpayer participated also in profits they make and the wealth they accumulate. There are many ways in which this could be effectuated. Otherwise the taxpayer could rightly object that while costs of innovations are getting socialised, profits are getting privatised.

Finally, if the new technologies happen to aggravate the trend towards greater inequality of income and wealth and contribute to larger unemployment or insecure jobs for significant parts of the workforce, the situation may easily threaten the foundations of democratic and liberal societies. In this context studies by Case and Deaton for the U.S. are worth mentioning. They found that overall mortality and morbidity among white non-Hispanic Americans in midlife climbed since the turn of the century through 2015⁶³ due to an increase in suicides, drug overdoses and drug-related diseases. The phenomenon is also known as “deaths of despair”. The two authors argue that progressively worsening labour market opportunities as a result of globalisation, technological progress, structural change and an ineffective economic policy have long-term effects and cannot be reversed within a short period of time by improved earnings and jobs, or redistribution policy. The lesson they draw from their findings is that it is important to avoid cumulative disadvantages from an early time on. An inclusive approach to the absorption of technological change can be expected to reduce opposition to the new, avoid social tensions, smoothen the transition process and propel economic efficiency and productivity. And it may prevent the principle of “One person, one vote” from getting replaced by that of “One Dollar, one vote”.

Acknowledgement

The authors greatly acknowledge the financial support provided by the Austrian Science Fund through stand-alone project “How Smart Machines Transform the Austrian Economy” (P 30434-G27).

Endnotes

- * This paper grew out of the research project “How smart machines transform the Austrian economy” financed by the Austrian Science Fund (FWF) (project number: P 30434-G27). We are most grateful to Tim Cole for his valuable comments and for greatly improving the readability of the text and to Tobias Eibinger for technical support.
- ¹ See, e.g., Steffen et al. (2018).
 - ² For a use of the scenario technique, see, for example, the dynamic input-output analyses in Leontief and Duchin (1986) and Kalmbach and Kurz (1992) in studying the impact of automation in production and offices in the United States and Germany, respectively.
 - ³ See, for example, Arntz, Gregory and Zierahn (2018).
 - ⁴ Kurzweil (2005).
 - ⁵ According to a survey carried out by Pega, 77 percent of the global consumers interviewed use a device powered by AI, with only 33 percent actually realizing it: <https://www1.pega.com/system/files/resources/2017-11/what-consumers-really-think-of-ai-infographic.pdf>.
 - ⁶ Lipsey et al. (2005) 133.
 - ⁷ Martin (1993).
 - ⁸ Lipsey and Bekar (1995).
 - ⁹ Bresnahan and Trajtenberg (1995). Anticipations of these concepts in the older literature were technological changes in so-called “key” or “leading” sectors of the economy or “basic industries” (Sraffa [1960]), whose products enter directly or indirectly in the production of all industries and thus spread the novelty throughout the economic system.
 - ¹⁰ E.g., Helpman and Trajtenberg (1998a, 1998b); Aghion and Howitt (1998); Petsas (2003); Harada (2010); Rainer and Strohmaier (2014); Cantner and Vannuccini (2017).
 - ¹¹ Cf. Bresnahan (2010) 764.
 - ¹² While the ENIAC (Electronic Numerical Integrator and Computer) had been invented in 1945 and was Turing-complete and digital, it was too costly and not powerful enough to be marketable and usable on a large scale.
 - ¹³ Brynjolfsson et al. (2018).
 - ¹⁴ Agrawal et al. (2018).
 - ¹⁵ E.g., Perez (1983); Mokyr (1990); Lipsey et al. (2005).
 - ¹⁶ Helpman and Trajtenberg (1998a,b); Aghion and Howitt (1998).
 - ¹⁷ Cantner and Vannuccini (2012).
 - ¹⁸ Although they are named after the Russian economist Nikolai R. Kondratieff who advocated the long cycle concept in his work (1926), he was not the first to claim the existence of long waves in economic history: The conception goes back at least to Jevons and was further substantiated by Van Gelderen (1913), who linked the upswing of the cycle to the rise of “leading sectors”. See also Freeman et al. (1982) and Ayres (1990).
 - ¹⁹ See Schumpeter (1912, 1934); for a summary account, see Kurz (2012).
 - ²⁰ Freeman et al. (1982).
 - ²¹ Freeman et al. (1982).
 - ²² Ayres (1990).
 - ²³ See Kurz and Salvadori (1995), especially chap.s 4 and 5.
 - ²⁴ See Kurz (2017a).
 - ²⁵ Cf. White (1968).
 - ²⁶ Cf. Fogel (1999) 3.
 - ²⁷ Ayres (1990).
 - ²⁸ Rosenberg and Trajtenberg (2004).
 - ²⁹ Ayres (1990).
 - ³⁰ Ayres (1990).

- ³¹ For a summary account, see Kalmbach (2008).
- ³² For a dynamic model that investigates a case of technical change that has Ricardian features and corroborates Ricardo's view, see Haas (2017).
- ³³ Ayres (1990).
- ³⁴ Mazzucato (2014).
- ³⁵ See e.g., Wilenius and Casti (2015).
- ³⁶ Brynjolfsson and McAfee (2014).
- ³⁷ See e.g. Graef (2011).
- ³⁸ Beernaert and Fribourg-Blanc (2017) 567.
- ³⁹ Pelka and Baldi (2017) 57.
- ⁴⁰ Pelka and Baldi (2017).
- ⁴¹ Lewis (2018).
- ⁴² Mazzucato (2014).
- ⁴³ Cf. EC (2010).
- ⁴⁴ Cf. The White House (2011).
- ⁴⁵ See e.g., Wübbecke et al. (2016) for a detailed description of this policy initiative.
- ⁴⁶ Floridi (2014).
- ⁴⁷ For example, Google's Director of Engineering, Ray Kurzweil, predicts that by 2029 AI will achieve human levels of intelligence.
- ⁴⁸ See also Hagemann (2017); Tichy (2017); Kurz (2017b).
- ⁴⁹ See e.g., Frey and Osborne (2017) for the USA, Arntz et al. (2016) for a selection of OECD countries or Nagl et al. (2017) for Austria.
- ⁵⁰ See e.g., Kurz and Salvadori (1995) chap. 6.
- ⁵¹ See e.g., Vivarelli (2014) or Calvino and Virgillito (2017) for a classification.
- ⁵² See Acemoglu and Autor (2011).
- ⁵³ See also Tichy (2017).
- ⁵⁴ Atkinson (2015); see also Zilian et al. (2016) for an overview of the empirical literature.
- ⁵⁵ See Autor et al. (2017); Guellec and Paunov (2017); Karabarbounis and Neiman (2014); Nascia and Piante (2009).
- ⁵⁶ Nascia and Piante (2009).
- ⁵⁷ See e.g., Autor et al. (2017).
- ⁵⁸ Guellec and Paunov (2017).
- ⁵⁹ See e.g., DiMaggio (2004), Van Dijk (2012); Robinson et al. (2015).
- ⁶⁰ See Robinson et al. (2015).
- ⁶¹ See e.g., Schütz et al. (2018) for the transformation process to data capitalism and the importance of superstar firms in the digital revolution.
- ⁶² Kenneth Arrow in the course of his life became disenchanted with general equilibrium theory, for which he had received (together with John Hicks) the Sveriges Riksbank Prize in Economics in 1972. In a flyer announcing a talk he gave at the Austrian National Bank on 22 October 2013, he stated: "A key factor in the organization of the economy is the set of beliefs that people have about each other. They change those beliefs by searching, by computing, by analysing, and when looked at properly, this gives rise to some considerable anomalies when compared with the standard theories that I and many others have developed. So in some sense, I'm finding some difficulty with work I've done in the past." In the talk he referred to Schumpeter and innovations, whose economic success (or failure) cannot be foreseen, and which may give rise to irrational exuberance, excessive speculation, herd behaviour and bubbles (as, for example, the dot.com bubble, also known as the Internet bubble, did).
- ⁶³ Case and Deaton (2017).

References

- Acemoglu, Daron; Autor, David, Skills, Tasks and Technologies: Implications for Employment and Earnings, in: Card, Dave; Ashenfelter, Orley (eds.), *Handbook of Labor Economics*, Vol. 4, Part B (Amsterdam 2011) 1043-1171.
- Aghion, Philippe; Howitt, Peter, On The Macroeconomic Effects of Major Technological Change, in: Helpman, Elhanan (ed.), *General Purpose Technologies and Economic Growth* (Cambridge 1998) 121-144.
- Agrawal, Ajay; Gans, Joshua; Goldfarb, Avi, Introduction (Paper presented at the Conference on the Economics of Artificial Intelligence 2017), version of June 13, 2018, retrieved from: <https://papers.nber.org/books/agra-1>.
- Arntz, Melanie; Gregory, Terry; Zierahn, Ulrich, The Risk of Automation for Jobs in OECD Countries: A Comparative Analysis, in: *OECD Social, Employment and Migration Working Papers* 189 (2016).
- Arntz, Melanie; Gregory, Terry; Zierahn, Ulrich, Digitalisierung und die Zukunft der Arbeit: Makroökonomische Auswirkungen auf Beschäftigung, Arbeitslosigkeit und Löhne von morgen, Bundesministerium für Forschung und Entwicklung (BMBF) (Mannheim 2018).
- Atkinson, Anthony, *Inequality. What can be done?* (Cambridge, MA 2015).
- Autor, David, Why Are There Still So Many Jobs? The History and Future of Workplace Automation, in: *Journal of Economic Perspectives* 29/3 (2015) 3-30.
- Autor, David; Dorn, David; Katz, Lawrence; Patterson, Christina; Van Reenen, John, Concentrating on the Fall of the Labor Share, in: *American Economic Review* 107/5 (2017) 180-185.
- Ayres, Robert, Technological Transformations and Long Waves. Part I, in: *Technological Forecasting and Social Change* 37 (1990) 1-37.
- Baldwin, Richard, *The Great Convergence. Information Technology and the New Globalization* (Cambridge, MA 2016).
- Beernaert, Dirk; Fribourg-Blanc, Eric, Thirty Years of Cooperative Research and Innovation in Europe: The Case for Micro- and Nanoelectronics and Smart Systems Integration, in: Puers, Robert; Baldi, Livio; Van de Voorde, Marcel; van Nooten, Sebastian E. (eds.), *Nanoelectronics: Materials, Devices, Applications* (Weinheim 2017) 567-593.
- Bekar, Clifford; Carlaw, Kenneth; Lipsey, Richard, General Purpose Technologies in Theory, Application and Controversy: A Review, in: *Journal of Evolutionary Economics* (2017) 1-29.
- Bresnahan, Timothy, General Purpose Technologies, in: Hall, Bronwyn; Rosenberg, Nathan (eds.), *Handbook of the Economics of Innovation* (London 2010) 761-791.
- Bresnahan, Timothy; Trajtenberg, Manuel, General Purpose Technologies: 'Engines of Growth?', in: *Journal of Econometrics* 65/1 (1995) 83-108.
- Brynjolfsson, Erik; McAfee, Andrew, *Race against the machine: How the digital revolution is accelerating innovation, driving productivity, and irreversibly transforming employment and the economy* (Lexington 2011).
- Brynjolfsson, Erik; McAfee, Andrew, *The Second Machine Age. Work, Progress, and Prosperity in a Time of Brilliant Technologies* (New York 2014).
- Brynjolfsson, Erik; Rock, Daniel; Syverson, Chad, Artificial Intelligence and the Modern Productivity Paradox: A Clash of Expectations and Statistics (Paper presented at the Conference on the Economics of Artificial Intelligence 2017), version of January 10, 2018, retrieved from: <https://papers.nber.org/books/agra-1>.
- Calvino, Flavio; Virgillito, Maria, The Innovation-Employment Nexus: A Critical Survey of Theory and Empirics, in: *Journal of Economic Surveys* 32/1 (2017) 83-117.
- Cantner, Uwe; Vannuccini, Simone, A New View of General Purpose Technologies, in:

- Heilemann Ullrich; Wagner, Adolf (Hrsg.), *Empirische Makroökonomik und mehr* (Stuttgart 2012) 71-96.
- Cantner, Uwe; Vannuccini, Simone, *Pervasive Technologies and Industrial Linkages: Modeling Acquired Purposes*, in: *Structural Change and Economic Dynamics* (2017) in press.
- Case, Anne; Deaton, Angus, *Mortality and Morbidity in the 21st Century*, in: *Brookings Papers on Economic Activity* (2017) 397-476.
- DiMaggio, Paul; Hargittai, Eszter; Celeste, Coral; Shafer Steven, *Digital Inequality: From Unequal Access to Differentiated Use*. In: Neckerman, Kathryn (ed.), *Social Inequality* (New York 2004) 355-400.
- European Commission (EC), *Europe 2020. A Strategy for Smart, Sustainable and Inclusive Growth* (COM(2010) 2020 final, Brüssel 2010).
- Ferguson, Adam, *An Essay on the History of Civil Society*, 5th ed. (London 1782).
- Floridi, Luciano, *The 4th Revolution. How the Infosphere Is Reshaping Human Reality* (London 2014).
- Fogel, Robert, *Catching up with the Economy*, in: *The American Economic Review* 89/1 (1999) 1-21.
- Freeman, Christopher; Clark, John; Soete, Luc, *Unemployment and Technical Innovation. A Study of Long Waves and Economic Development* (London 1982).
- Frey, Carl B.; Osborne, Michael, *The Future of Employment: How Susceptible Are Jobs to Computerisation?*, in: *Technological Forecasting and Social Change* 117/C (2017) 254-280.
- Gelderen, Jakob van, *Springvloed: Beschouwingen over industriële Ontwikkeling en Prijsbeweging*, in: *De Nieuwe Tijd* 18 (1913).
- Gordon, Robert, *The Rise and Fall of American Growth* (Princeton, New Jersey 2016).
- Graef, Mart, *Positioning More Than Moore Characterization Needs and Methods within the 2011 ITRS*, in: *Frontiers of Characterization and Metrology for Nanoelectronics*, AIP Conference Proceedings 1395/1 (2011) 345-350.
- Guellec, Dominique; Paunov, Caroline, *Digital Innovation and the Distribution of Income*, NBER Working Paper Series, No. 23987 (2017).
- Haas, David, *Diffusion of a New Intermediate Product in a Simple "Classical-Schumpeterian" Model*, in: *Metroeconomica* 69/4 (2017) 1-21.
- Haas, David; Kurz, Heinz D.; Palan, Nicole; Rainer, Andreas; Schütz, Marlies; Strohmaier, Rita, *Technical Change and Innovations*, in: Faccarello Gilbert; Kurz, Heinz D. (eds.), *Handbook on the History of Economic Analysis, Vol. III: Developments in Major Fields of Economics* (Cheltenham 2016).
- Hagemann, Harald, *Beschäftigungswirkungen neuer Technologien – Pro und Contra*, in: Burr, Wolfgang; Stephan, Michael (Hrsg.), *Technologie, Strategie und Innovation. Festschrift für Alexander Gerybadze zum 65. Geburtstag* (Wiesbaden 2017) 363-387.
- Harada, Tsutomu, *The Division of Labor in Innovation between General Purpose Technology and Special Purpose Technology*, in: *Journal of Evolutionary Economics* 20/5 (2010) 741–764.
- Hayek, Friedrich August, *The Political Order of a Free People* (London 1982).
- Hayek, Friedrich August, *The Pretence of Knowledge*, in: *The American Economic Review* 79/6 (1989) 3-7.
- Helpman, Elhanan; Trajtenberg, Manuel, *A Time to Sow and a Time to Reap: Growth Based on General Purpose Technologies*, in: Helpman, Elhanan (ed.), *General Purpose Technologies and Economic Growth* (Cambridge 1998a) 55-83.
- Helpman, Elhanan; Trajtenberg, Manuel, *Diffusion of General Purpose Technologies*, in: Helpman, Elhanan (ed.), *General Purpose Technologies and Economic Growth* (Cambridge 1998b) 85-119.

- Hutcheson, Francis, *An Inquiry Into the Original of Our Ideas of Beauty and Virtue* (New York 1726).
- IFR, Statistics, International Federation of Robotics (2015), retrieved from <http://www.ifr.org>.
- Kahneman, Daniel; Tversky, Amos (eds.), *Choices, Values, and Frames* (New York 2000).
- Kaldor, Nicholas, Welfare Propositions of Economics and Interpersonal Comparisons of Utility, in: *Economic Journal* 49/195 (1939) 549-552.
- Kalmbach, Peter, Thomas Robert Malthus (1766-1834), in: Kurz, Heinz D. (Hrsg.), *Klassiker des ökonomischen Denkens, Band 1* (München 2008) 89-104.
- Kalmbach, Peter; Kurz, Heinz D., *Chips und Jobs. Zu den Beschäftigungswirkungen des Einsatzes programmgesteuerter Arbeitsmittel* (Marburg 1992).
- Karabarbounis, Loukas; Neiman, Brent, The Global Decline of the Labor Share, in: *Quarterly Journal of Economics* 129/1 (2014) 61-103.
- Kondratieff, Nicolai, Die langen Wellen der Konjunktur, *Archiv für Sozialwissenschaft und Sozialpolitik* 56 (1926) 573-609.
- Korinek, Anton and Stiglitz, Joseph E., Artificial Intelligence and Its Implications for Income Distribution and Unemployment, in: Agrawal, Ajay K.; Gans, Joshua; Goldfarb, A. (eds.), *The Economics of Artificial Intelligence: An Agenda*, National Bureau of Economic Research (Cambridge, MA 2019) forthcoming.
- Kurz, Heinz D., Schumpeter's New Combinations, in: *Journal of Evolutionary Economics* 22/5 (2012) 871-899.
- Kurz, Heinz D., Technical progress and the diffusion of innovations: Classical and Schumpeterian perspectives, in: *Frontiers of Economics in China* 12/3 (2017a) 418-449.
- Kurz, Heinz D., Auf der Schwelle zur "Vierten Industriellen Revolution", in: *Wirtschaftsdienst* 97/11 (2017b) 785-792.
- Kurz, Heinz D.; Salvadori, Neri, *Theory of Production: A Long-Period Analysis* (Cambridge 1995).
- Kurzweil, Ray, *The Singularity Is Near – When Humans Transcend Biology* (New York 2005).
- Kuznets, Simon, *Economic Growth of Nations, Total Output and Production Structure* (Cambridge, MA 1971).
- Leontief, Wassily; Duchin, Faye, *The Future Impact of Automation on Workers* (New York 1986).
- Lewis, James, *Economic Impact of Cybercrime – No Slowing Down* (New York 2018).
- Lipsey, Richard; Bekar, Clifford, A Structuralist View of Technical Change and Economic Growth, in: *Bell Canada Papers on Economic and Public Policy* 3 (1995) 9-75.
- Lipsey, Richard; Carlaw, Kenneth; Bekar, Clifford, *Economic Transformations. General Purpose Technologies and Long-Term Economic Growth* (New York 2005).
- Martin, Ben, *Research Foresight and the Exploitation of the Science Base* (London 1993).
- Mayer-Schönberger, Viktor; Ramge, Thomas, *Das Digital. Markt, Wertschöpfung und Gerechtigkeit im Datenkapitalismus* (Berlin 2017).
- Mazzucato, Mariana, *The Entrepreneurial State, Debunking Public vs. Private Sector Myths* (London 2014).
- Mensch, Gerhard, *Das Technologische Patt: Innovationen überwinden die Depression* (Umschau, Frankfurt 1975).
- Mokyr, Joel, *The Lever of Riches: Technological Creativity and Economic Progress* (New York 1990).
- Mokyr, Joel, Technopessimism is Bunk, version of July 26, 2013, retrieved from: <https://www.pbs.org/newshour/economy/technopessimism-is-bunk>.
- Mokyr, Joel, *Culture of Growth, The Origins of the Modern Economy* (Princeton, New Jersey, 2016).

- Muro, Mark; Liu, Sifan; Whiton, Jacob; Kulkarni, Siddharth, Digitalization and the American Workforce (Washington, D.C., 2017).
- Nagl, Wolfgang; Titelbach, Gerlinde; Valkova, Katarina, Digitalisierung der Arbeit: Substituierbarkeit von Berufen im Zuge der Automatisierung durch Industrie 4.0, Projektbericht Institut für Höhere Studien Wien (Wien 2017).
- Nascia, Leopoldo; Pianta, Mario, Forces of Inequality? The Impact of Technology and Globalisation, in: *Intereconomics* 44/6 (2009) 332-336.
- OECD, OECD-Wissenschafts-, Technologie- und Industrieausblick (Paris 2010).
- Pelka, Joachim; Baldi, Livio, More-than-Moore Technologies and Applications, in: Puers, Robert; Baldi, Livio; Van de Voorde, Marcel; van Nooten, Sebastian (eds.), *Nanoelectronics: Materials, Devices, Applications* (Weinheim 2017) 53-71.
- Perez, Carlota, Structural Change and the Assimilation of New Technologies in the Economic and Social System, in: *Futures* 15/5 (1983) 357-375.
- Perez, Carlota, Unleashing a Golden Age after the Financial Collapse: Drawing Lessons from History, in: *Environmental Innovation and Societal Transitions* 6 (2013) 9-23.
- Petsas, Iordanis, The Dynamic Effects of General Purpose Technologies on Schumpeterian Growth, in: *Journal of Evolutionary Economics* 13/5 (2003) 577-605.
- Piatier, André, Innovation, Information and Long-Term Growth, in: *Futures* 13/5 (1981) 371-382.
- Rainer, Andreas; Strohmaier, Rita, Modeling the Diffusion of General Purpose Technologies in an Evolutionary Multi-Sector Framework, in: *Empirica* 41/3 (2014) 425-444.
- Rawls, John, *A Theory of Justice*, first edition 1971, revised edition 1999 (Cambridge, MA 1999).
- Ricardo, David, *The Works and Correspondence of David Ricardo*, 11 volumes, in: Sraffa, Piero (Hrsg.) with the collaboration of Dobb, Maurice H. (Cambridge, UK 1951-1973).
- Rifkin, Jeremy, *The Third Industrial Revolution: How Lateral Power is Transforming Energy, the Economy, and the World* (New York 2011).
- Robinson, Laura; Cotten, Shelia; Ono, Hiroshi; Quan-Haase, Anabel; Mesch, Gustavo; Chen, Wenhong; Schulz, Jeremy; Hale, Timothy; Stern, Michael, Digital Inequalities and Why They Matter, in: *Information, Communication & Society*, 18/5 (2015) 569-582.
- Rosenberg, Nathan; Trajtenberg, Manuel, A General-Purpose Technology at Work: The Corliss Steam Engine in the Late-Nineteenth-Century U.S., in: *Journal of Economic History* 64 (2004) 61-99.
- Schotter, Andrew, *Free Market Economics. A Critical Appraisal* (New York 1985).
- Schumpeter, Joseph A., *Theorie der wirtschaftlichen Entwicklung*, 1. Auflage (Leipzig 1912).
- Schumpeter Joseph A., *The Theory of Economic Development: An Inquiry into Profits, Capital, Credit, Interest, and the Business Cycle* (Cambridge, MA, 1934/1949).
- Schumpeter, Joseph A., *Business Cycles. A Theoretical, Historical and Statistical Analysis of the Capitalist Process*, vol. 1 and 2 (New York and London 1939).
- Schumpeter, Joseph A., *Capitalism, Socialism and Democracy*, With an introduction of Swedberg, Richard, (London and New York 1947/2003).
- Schütz, Marlies; Strohmaier, Rita; Zilian, Stella, Vom Datenkapitalismus zum Datensozialismus? Zur Bedeutung der Werke J. A. Schumpeters und T. B. Veblens in Zeiten des digitalen Wandels, in: Frambach, Hans; Koubek, Norbert; Kurz, Heinz; Pfriem, Reinhard (Hrsg.), *Schöpferische Zerstörung und der Wandel des Unternehmertums. Zur Aktualität von Joseph A. Schumpeter* (Weimar 2018) im Erscheinen.
- Schwab, Klaus, *The Fourth Industrial Revolution* (Genf 2016).
- Smith, Adam, *An Inquiry into the Nature and Causes of the Wealth of Nations* (London 1776), in: Campbell, Richard H.; Skinner, Andrew S. (eds.), *The Glasgow Edition of the Works and Correspondence of Adam Smith* (Oxford 1976).

- Sraffa, Piero, *Production of Commodities by Means of Commodities: Prelude to a Critique of Economic Theory* (Cambridge 1960).
- Statistics Austria, *Entwicklung und Wartung von IT-Systemen in Männerhand, Frauen arbeiten häufiger mit sozialen Medien*, Pressemitteilung 11.833-194/18, version of October 18, 2018, retrieved from: https://www.statistik.at/web_de/statistiken/energie_umwelt_innovation_mobilitaet/informationsgesellschaft/ikt-einsatz_in_haushalten/119432.html
- Steffen, Will; Rockström, Johan; Richardson, Katherine; Lenton, Timothy M.; Folke, Carl; Liverman, Diana; Summerhayes, Colin P.; Barnosky, Anthony D.; Cornell, Sarah E.; Crucifix, Michel; Donges, Jonathan F.; Fetzer, Ingo; Lade, Steven J., Scheffer, Marten; Winkelmann, Ricarda; Schellnhuber, Hans Joachim, *Trajectories of the Earth System in the Anthropocene*, in: *PNAS* 115/33 (2018) 8252-8259.
- The White House, *A Strategy for American Innovation* (Washington D.C. 2011).
- Tichy, Gunther, *Wie gefährlich sind die Roboter*, *SWS-Rundschau* 57/4 (2017) 403-425.
- Van Dijk, Johannes, *Digitale Spaltung und digitale Kompetenzen*. In *Informationsgerechtigkeit*, in: Schüller-Zwierlein, André; Zilien, Nicole (Hrsg.), *Theorie und Praxis der Gesellschaftlichen Informationsversorgung, Age of Access? Grundfragen der Informationsgesellschaft* (Berlin 2012) 108–133.
- Vivarelli, Marco, *Innovation, Employment and Skills in Advanced and Developing Countries: A Survey of Economic Literature*, in: *Journal of Economic Issues* 48/1 (2014) 123-154.
- Wajcman, Judy, *TechnoFeminism* (Cambridge 2004).
- Weiser, Mark, *The Computer for the 21st Century*, in: *Scientific American* (September 1991), retrieved from: <https://www.lri.fr/~mbl/Stanford/CS477/papers/Weiser-SciAm.pdf>.
- White, Lynn, *Die mittelalterliche Technik und der Wandel der Gesellschaft* (München 1968).
- Wilenius, Markku; Casti, John, *Seizing the X-Events. The Sixth K-Wave and the Shocks that May Upend It*, in: *Technological Forecasting and Social Change* 94/C (2015) 335-349.
- Wübbecke, Jost; Meissner, Mirjam; Zenglein, Max; Ives, Jaqueline; Conrad, Björn, *Made in China 2025, The Making of a High-Tech Superpower and Consequences for Industrial Countries*, Mercator Institut for China Studies, No. 2 (Berlin 2016).
- Yoshikawa, Hiroyuki, *Manufacturing and the 21st Century – Intelligent Manufacturing Systems and the Renaissance of the Manufacturing Industry*, in: *Technological Forecasting and Social Change* 49/2 (1995) 195-213.
- Zilian, Stella; Unger, Maximilian; Scheuer, Timon; Polt, Wolfgang; Altzinger, Wilfried, *Technologischer Wandel und Ungleichheit. Zum Stand der empirischen Forschung*, in: *Wirtschaft und Gesellschaft* 42/4 (2016) 591-616.

Abstract

We discuss the characteristics and achievements as well as the risks and challenges of the digitalisation of the economy against the background of previous waves of technological change. Placing the argument in an historical context and reviewing how economists have assessed earlier forms of radical innovations allows us to specify what is genuinely new this time and what is a variation on a known theme. We first mention some major reasons, why it is difficult to fathom what the future will bring. We then turn to a brief account of the concepts and tools forged in order to cope with the intricate problems at hand. Then follows a history of mankind in a nutshell in terms of a sequence of Kondratieff waves. The longest section deals with some of the effects “smart” technologies can be expected to

have on labour, employment and wages, on firms, profits and market forms, and on the public sector and state. With reference to Schumpeter's concept of "creative destruction" we ask who should compensate the losers in this process. An inclusive approach to this problem appears to be indispensable in the interest of a smooth absorption of the new and effective exploitation of the opportunities it offers.

Zusammenfassung

Wir diskutieren die Eigenschaften und Errungenschaften ebenso wie die Risiken und Herausforderungen der Digitalisierung der Wirtschaft vor dem Hintergrund früherer Wellen technologischen Wandels. Die Einbettung in einen historischen Kontext und die Kommentierung früherer Formen radikaler Innovationen durch Ökonomen schärft den Blick für das, was heute genuin neu ist und was nur eine Variation zu einem alten Thema. Wir beginnen mit einem Überblick über die Schwierigkeit, die Zukunft zu erschließen, gefolgt von der Vorstellung einiger wichtiger analytischer Konzepte und Instrumente. Eine kurze Geschichte der Menschheit unter Verwendung von Kondratieff-Wellen schließt sich an. Der längste Teil des Essays befasst sich mit den zu erwartenden Auswirkungen „smarter“ Technologien auf Arbeit, Beschäftigung und Löhne, Firmen, Gewinne und Marktformen sowie die öffentliche Hand und den Staat. Unter Bezug auf Schumpeters Konzept der „schöpferischen Zerstörung“ fragen wir, wer die Verlierer in diesem Prozess kompensiert. Ein inklusiver Ansatz ist unabdingbar im Interesse einer reibungslosen Absorption des Neuen und effektiven Nutzung seiner Chancen.

Key words: digitalisation, general purpose technologies, long waves, radical innovation, socio-economic transformation.

JEL codes: B10, N7, O3, O14.

Neu bei VSA:



BEIGEWUM

Umkämpfte Technologien

Arbeit im digitalen Wandel

Herausgegeben vom Beirat für gesellschafts-, wirtschafts- und umweltpolitische Alternativen

224 Seiten | 2018 | EUR 16.80

ISBN 978-3-89965-847-7

Wer gestaltet technologischen Wandel und wer profitiert davon? In diesem Buch werden gesellschaftlich umkämpfte Prozesse betrachtet, deren Richtung und Ausgang offen ist. Die Autorinnen und Autoren liefern Argumente und Handlungsoptionen für politische und betriebliche Zusammenhänge – denn Arbeit 4.0 heißt auch Arbeitskampf 4.0.

Der technologische Wandel und seine Auswirkungen auf Arbeits- und Lebenswelten prägen die Debatte in Öffentlichkeit, Politik und Wissenschaft. Dabei wird üblicherweise davon ausgegangen, dass die gegenwärtige Entwicklung einerseits unausweichlich ist und andererseits »disruptiven« Charakter hat, also noch nie dagewesene Veränderungen mit sich bringt. Seitens der Beschäftigten wird der Diskurs oft defensiv geführt und schwankt zwischen Zukunftsangst und anpassungswilligem »Technooptimismus, während die Kapitaleseite den Wandel wegen seiner disziplinierenden Wirkung fördert.

In diesem Band wird eingangs besprochen, wo und wie technologischer Wandel stattfindet und welche Rolle er in der kapitalistischen Entwicklung einnimmt. Danach werden die Auswirkungen vorgestellt: unter anderem auf die Verteilung von Wohlstand und Arbeit sowie die zunehmende Prekarisierung. Schließlich werden Gestaltungsspielräume aufgezeigt: Arbeitszeitverkürzung, Arbeitsrecht, Verteilung, soziale Sicherung und Formen der Organisation des Arbeitskampfes, insbesondere in der sich ausbreitenden Plattformökonomie.

Der Beirat für gesellschafts-, wirtschafts- und umweltpolitische Alternativen (BEIGEWUM) ist ein Verein von SozialwissenschaftlerInnen aus unterschiedlichen Disziplinen, der das Ziel verfolgt, Ergebnisse kritischer Forschungstätigkeit in die laufende politische Debatte einzubringen. Bei VSA: veröffentlichte er die erfolgreiche »Mythen«-Reihe zu den Themen Reichtum (2014), Sparen (2013), Krise (2010) und Ökonomie (2005).

www.vsa-verlag.de

The end of „buying time“? Capitalism and democracy in East Central Europe before and after the financial crisis*

Dorothee Bohle

1. Introduction

Two decades after the quest of East Central European societies¹ to establish capitalism and democracy on the ruins of communism, democracy has come under attack. In Hungary, a country long considered one of the East European success stories; an increasingly authoritarian regime is taking roots. Other countries have seen their democracies becoming hollow. While these trends towards backsliding and hollowing of democracies in East Central Europe are not new, they have intensified since the outbreak of the Great Recession.²

The coincidence of deep economic crises and democratic malaise reopens an old debate, namely that of the compatibility of capitalism with democracy. This had been an important discussion after the breakdown of communism, when a number of scholars have forcefully made the case for the incompatibility of the simultaneous economic and political transformations.³ These authors argued that while the agendas of creating capitalist market economies and democratic societies were inextricably linked, they were also mutually contradictory. Creating a market society was a political project, which required popular legitimacy in order to succeed. The social dislocation marketization inevitably brings about, would however lead dissatisfied voters use their newly gained democratic rights to obstruct further reforms. In addition, many countries in the region had to cope with another challenge, namely state-building. Most East-Central European countries thus had to traverse three stages of a process which in Western Europe “were mastered over a centuries-long sequence”.⁴ There was a real dan-

* This paper is based on a presentation I gave at the conference of Young Economists, October 12-13, 2017 in Vienna; the Central European University's "Rethinking Open Societies" Lecture Series in January 2017; and the "Understanding the New Europe" Seminar Series at the Johns Hopkins School of Advanced International Studies (SAIS) Bologna, April 27, 2017. A short earlier version of the presentation has been published in: Ignatieff, Michael; Roch, Stefan (eds.), *Rethinking Open Society* (Budapest 2018). I thank all participants and especially Stefan Roch for helpful comments.

ger, therefore, that the double or triple transformation would either result in economic backsliding to “third ways” between socialism and capitalism, or give rise to authoritarian temptations and upsurges of nationalism and xenophobia.

In this account, it is however unclear, why capitalist democracies could be successfully established in a number of East Central Europe despite deep transformational crises, and why democracy has come under stronger attack after 2009. In order to understand the puzzling trajectories of East Central European capitalist democracies since the breakdown of communism, I will draw on a recent account by Wolfgang Streeck (2014), made for a different context, namely that of advanced capitalist countries. Streeck argues that it was only under the exceptional circumstances of the post- World War II period that the tensions between the market logic with its relentless pursuit of profit and private gains and the collective logic of democracy with its concern for safety and security of citizens could be reconciled. This was because markets were tamed through wide-spread regulations, and democratic polities were including citizens not only as voters but also as producers in corporatist settings. Since the crisis of this model in the 1970s, politicians have however mostly been “buying time”. States took up public debt to finance increasing popular demands for welfare services, or enabled citizens to take up private debt, this way allowing them to consume more than their meagre wages would allow. The recent global financial crisis has put an end to this, and it is in this context that nationalism, authoritarianism, and hollowing of democracy has emerged.

My paper explores whether Streeck’s arguments travels to East Central Europe. More specifically, I am interested in two questions. First, how could capitalist democracies have been relatively stable in the region despite the tensions that they inevitably faced in the first two decades of the transformation? Second, is there a relationship between the specific form of the 2008 crisis as a debt crisis that can account for the democratic backsliding and hollowing in some of the region? I will argue that while governments in East Central Europe have been successfully “buying time” through welfare states and identity politics, the 2008 crisis has put conflicts between debtors and creditors to a center stage. It is these conflicts that are conducive to an authoritarian-nationalist backlash or hollowing of democracies.

The paper proceeds as follows. The next section briefly summarizes Streeck’s argument about crises and time-buying in capitalist democracies. Section 3 and 4 show how these arguments travel to Europe’s East. Section 5 hones in on the 2008 crisis. With the examples of Hungary and Latvia, the two countries hardest hit by the crisis, it analyses the role that conflictual creditor-debtor relations had in putting democracy under strain. The final section concludes.

2. Buying time: A series of crises of capitalist democracies

In his 2014 book, Streeck argues that ever since the crisis of Fordism, policy makers in capitalist democracies have been postponing social conflicts in the future and “buying time” through extending credit markets. Each of the solutions policy makers found were however only temporary solving fundamental conflicts, resulting in a sequence of crises. Streeck also sees a sequential displacement of the arena in which social conflicts play out.

Thus, during Fordism, the major location of conflict in capitalist societies was located in labor markets, pitting capital against labor. When the crisis of Fordism hit, the conflict was smoothened through inflation. Labour could still get wage hikes at the expense of asset owners and capitalists. The conflict around inflation was fought in the labor markets, through democratic corporatism, and in the electoral arena.

During the 1980s, the neoliberal “counterrevolution” led to a decline of organized interest representation, and distributional struggles were now increasingly fought in the electoral arena. At the same time, capital started to exert pressure on states to decrease taxes. This background prompted governments to take on public debt to finance large welfare states. Thus the “debt state” was born. In political terms, neoliberalism and the resulting debt state was pushed through mostly by conservative and/or market radical forces.

Public debt however came under increasing scrutiny from the late 1990s onwards, ushering in a first round of consolidation. It is around this time that non-majoritarian institutions such as independent central banks and fiscal rules started to bite, leaving little room for public policies. A significant increase in private debt occurred in this context, a process that Colin Crouch (2009, p. 390) calls the rise of “privatized Keynesianism”: “Instead of governments taking on debt to stimulate the economy, individuals did so. In addition to the housing market there was an extraordinary growth in opportunities for bank loans and credit cards.” The rise of privatized Keynesianism especially in Anglo-Saxon countries allowed to compensate for stagnating wages and welfare state retrenchment. Citizens this way turned into debtors, homeowners and consumers, and as long as credit was ample, their interests were aligned with those of their creditors. Interestingly, privatized Keynesianism and “financial inclusion” was often endorsed by third way social democratic forces.

The Global Financial Crisis has put an end to this, at least temporarily. Credit market turmoil translated into banking crises, and states amassed new debt when coming to the rescue of their troubled banks. After 2008, a new chapter in the consolidation of public debt was opened, leading to harsh distributional conflicts between private and public creditors and citi-

zens. In Europe, this conflict is being played out at two levels. In national politics, indebted governments have to restore creditors' confidence, while keeping up their citizens' rights. On the European level, international financial diplomacy has installed a system of tight surveillance that ties governments' hands in order to make sure that financial investors are being protected against financial losses. The result is austerity capitalism, and a deep democratic malaise. Table 1 below summarizes Streeck's argument.

Table 1: A series of crises of democratic capitalism

Type of capitalism	Institutional location of tensions	Postponing the crisis between capitalism and democracy ("buying time")	Political formula
Fordism	Labor market (capital vs labor)	Inflation	Democratic corporatism
Neoliberalism	Electoral arena (capital vs voters)	Public Debt	Conservative-market radical
Privatized Keynesianism	Financial markets (alignment of interests of asset owners vs indebted consumers)	Private Debt	3 rd way Social Democracy
Austerity capitalism	Within and between states, and between states and markets (creditors vs debtors)		International Financial Diplomacy National Technocracy or Populist-authoritarian backlash

Source: own elaboration based on Streeck (2014).

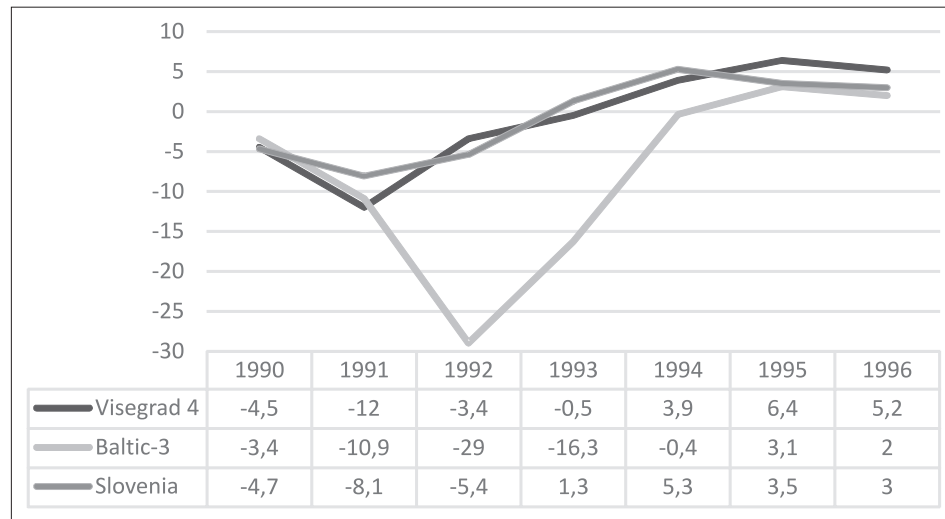
3. Buying time in Europe's East: from welfarist and nationalist social contracts ...

Does Streeck's argument travel east? I submit that we can see similar patterns of capitalist transformations, labor weakening, public debt and private debt, and debt crises in this region as well. This section explores the patterns of time-buying during the 1990s.

As well known, East-Central Europe all had major transformational recessions after the breakdown of state socialism. Figure 1 shows the depth of the crises of the early 1990s.

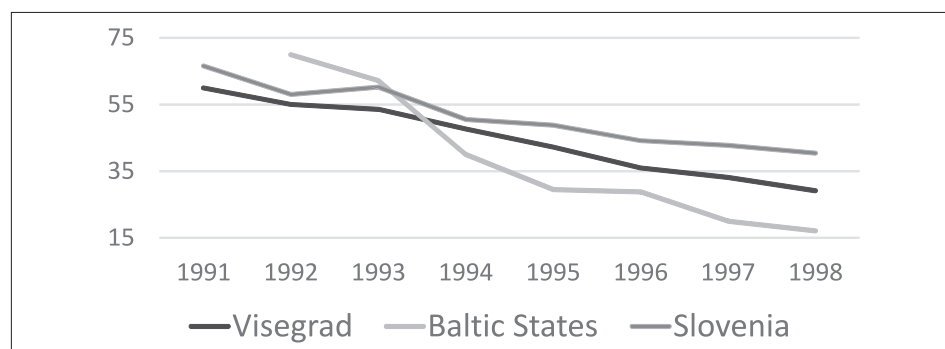
This was the context in which a number of authors pointed to the difficulties of creating capitalist democracies in the East, and expected authoritarian break-downs.⁵ However, the early breakdown theories did not come true, despite the remarkably deep crises. Most countries in the region developed relatively stable democracies and market economies simultaneously. There are two factors that can account for this.

First, similarly to what Streeck argued for the Western democracies since the 1980s, democracies in the East quickly became hollow. Organized labor weakened dramatically. As figure 2 shows, trade union density dropped sharply. In the Baltic States, trade unions became soon

Figure 1: GDP growth/capita 1990-1996

Source: EBRD Transition Report.

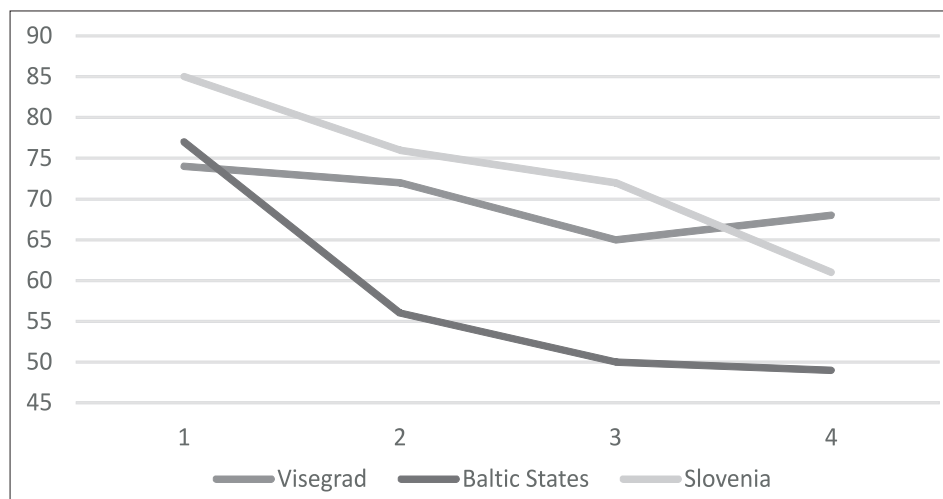
marginalized. This looked somewhat differently in the Visegrád countries, where during the 1990s trade unions still exhibited some strength. Initially, these countries also had their corporatist moments, which gave trade unions some influence over policy-making. However, corporatism was not strongly institutionalized, and often did little to foster the interests of labor.⁶ This distinguishes the Visegrád countries from Slovenia, the only country in the region where democratic corporatism was firmly institutionalized during the 1990s.⁷ Labor was also very quiescent during the first decade of the transformation.

Figure 2: Trade union density 1991-1998

Source: J. Visser, ICTWSS Data base. Version 5.1. Amsterdam: Amsterdam Institute for Advanced Labour Studies (AIAS), University of Amsterdam (September 2016).

A similar trend towards hollow democracies is also visible in voter turnout (figure 3). Once again the decline is most dramatic in the Baltic States. This is because after independence, two Baltic countries, Estonia and Latvia, did not grant citizenship rights to their sizeable Russian speaking minorities. As a consequence, around 30 percent of their resident population did not have a voice in the new democratic polity. But the other countries of the region also registered a decreasing turnout in election. As Greskovits (1998) argues, both organized labor and voters used “exit” rather than “voice” in the first decade of transformation. This allowed the emergence of a “low-level equilibrium” between a hollow democracy and imperfect market economy.

Figure 3: voter turnout (1990s, turnout as percentage of resident population)



Source: <http://www.idea.int/advanced-search?th=Voter%20Turnout%20Database>.
The numbers on the x axis should be read as 1st (2nd, 3rd, 4th) free election.

But societal demobilization or exit from politics is not the full explanation of the survival of capitalist democracies in the first decade of transition. As I have argued elsewhere,⁸ leaders in different parts of the region have offered their populations different forms of compensation for the losses of transformation. In the Visegrád countries and Slovenia a “welfarist social contract” has emerged. Much more than in the Baltic countries, reformers in these countries built on existing welfare state legacies, and offered compensation from above selectively for strategically important social groups. In particular, the better-educated and potentially more vocal social groups were pacified with generous early retirement and disability pensions for their job losses. In contrast, younger workers who were made redundant

had to cope with much more meagre unemployment benefits instead. Vanhuyse (2006) calls this a strategy of “divide and pacify”, and sees this at the origin of an “abnormal pensioners boom” in these countries.

In the Baltic States, socialist legacies, including the welfare states were dismantled much more radically than in Slovenia or the Visegrád countries. Here, reformers’ first and foremost priority was to cement their independence from Russia, and they achieved this through ultraliberal market reforms and a firm commitment to Western integration.⁹ The Baltic reformers did not have much fiscal room of manoeuvre, and they also had less issues breaking with the previous social contract. This is clearly illustrated in a statement by a Latvian Minister of Welfare, who addressed pensioners in the early 1990s in the following way: “you do not need big pensions, because you worked under the Communist regime, and your work accomplished nothing”.¹⁰ It did help matters that the Russian speaking population was harder hit by the meagre pensions than ethnic Latvians, who were more likely to live in the countryside and thus have access to additional resources (ibid).

Instead through social welfare, ethnic Balts were compensated for the hardship of the transformation through identity politics. The newly independent states were “nationalizing states”, that is, states that are “of and for a particular ethnocultural ‘core nation’ whose language, demographic position, economic welfare and political hegemony must be protected and promoted by the state”.¹¹ This gave ethnic Balts a sense of belonging, and advantageous political and economic standing in comparison to their Russian speaking fellow residents. The nationalizing states also offered more opportunities in the public sector for ethnic Balts.¹²

Table 2: Pensions in East Central Europe, late 1980s and early 1990s

	Pension recipients as percent of population		Average pension-wage ratio		Real average pension (1987 = 100)	Total real pension spending (1987 = 100)
	87-88	92-93	87-88	92-93	92-93	92-93
Estonia	22.2	24.0	39.0	42.0	50.0	42.0
Latvia	21.9	25.2	39.0	34.0	57.0	74.0
Lithuania	22.0	23.9	35.0	29.0	61.0	52.0
Baltic Average	22.0	24.4	38.0	35.0	56.0	56.0
Czech Republic	27.8	29.4	56.0	49.0	72.0	85.0
Hungary	22.7	27.4	59.0	62.0	84.0	93.0
Poland	17.4	22.4	48.0	64.0	103.0	147.0
Slovak Republic	22.5	25.3	44.0	43.0	76.0	89.0
Visegrad average	22.6	26.1	51.8	54.5	83.8	103.5
Slovenia	23.8	29.8	54.0	58.0	80.0	90.0

Source: Milanovic (1995) 32, based on World Bank Data.

Table 2 above gives an overview over the pensions in the Baltic States and the Visegrád countries during the first years of the transformation. It clearly shows the Baltic exception in terms of their ungenerous pension systems.

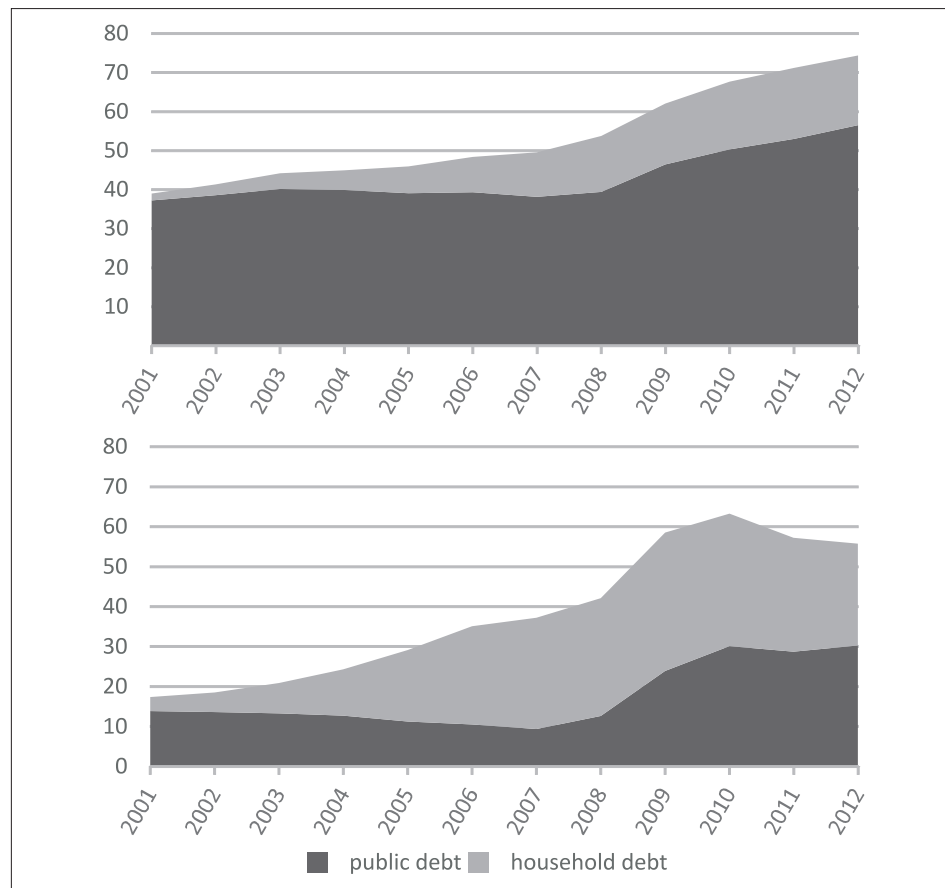
4. ... to increasing indebtedness

The initial social contracts started to come under strain towards the end of the first decade after transition. In the Visegrád countries, it was the issue of public debt that proved to be the Achilles heel of the welfarist social contracts. In the words of Martin Rhodes (2002, p. 309): "If you want to have a large and sustainable welfare state, you have to be able to pay for it". Low employment rates, an important share of the informal economy and rampant tax evasion made it difficult to finance the welfarist social contract, and the Asian and Russian crisis of 1998 put additional burden on these countries' economies. At various times during the 1990s and early 2000s, the Visegrád countries' social security systems had been at the verge of bankruptcy, and their state budgets were the most imbalanced among the East Central European countries. Attempts at austerity however backfired politically.¹³ Arguably, the most extreme example is that of Hungary. Here, as early as 1995, an austerity package was imposed that proved to be hugely unpopular.¹⁴ Ever since, governments increasingly outbid each other in offering financially unsustainable welfare packages, tax exemptions and subsidies to the population. The politics of outbidding was greatly enhanced by the polarization of the party system, and a very real "fear of political annihilation by the other side".¹⁵ Under the socialist-led 2002-2006 government, public finances started to seriously derail. The government postponed necessary adjustment measures, and later attempts at imposing austerity encountered massive resistance. In this situation, the Hungarian government increasingly relied on privatized Keynesianism. Specifically, it delegated to private – and mostly foreign owned – banks the development of mortgage finance. Banks lent generously, and many Hungarian citizens took out mortgage and other consumer loans in Swiss Franc rather than Hungarian Forint, as this significantly reduced interest rates. The government or regulators did nothing to reign in the risky lending practices.¹⁶

Figure 4 below shows the development of public and private debt in the Visegrád countries and the Baltic States. In the Visegrád countries, there is a tendency towards a decrease of public debt and an increase of private debt as a share of GDP during the 2000s. This pattern is indeed reminiscent of that of the advanced capitalist countries. The Baltic States show the same pattern, but with a very different composition of the debt. Here,

the share of public debt in GDP had always been very small, and decreased significantly during the 2000s. At the same time, however, private debt increased at neck breaking speed (figure 4).

Figure 4: Public and household debt in East Central Europe (% of GDP)



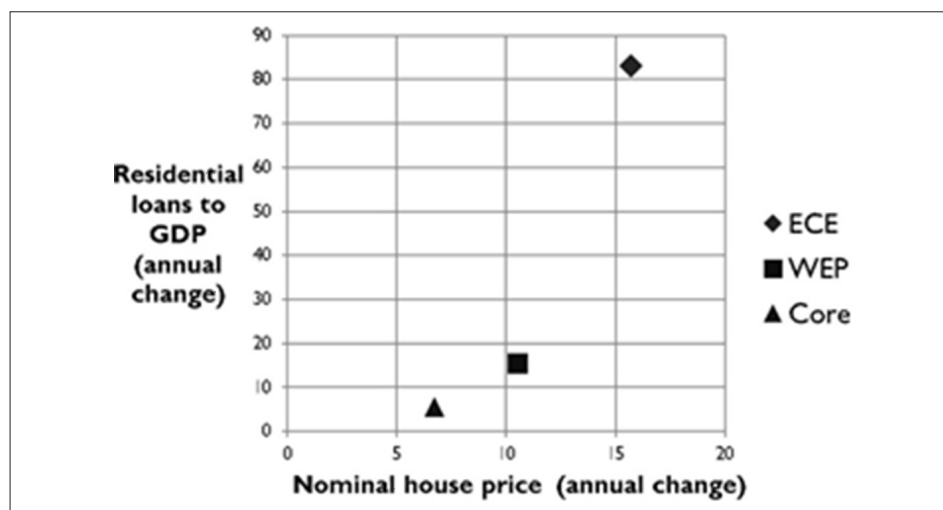
Source: public debt Eurostat, household debt European Mortgage Foundation.

The Baltic pattern is noticeable, because Baltic policy makers had to confront the return of the social question, and managed to do so without increasing their public debt share. While initially politicians could rely on the mobilizing potential of national identity as well as the demobilizing impact of minorities' social and political exclusion, and even put their welfare states in the service of nation-building and nationalizing projects, identity politics lost some of its appeal over the 1990s. At the same time, the social dislocations created by radical reforms and meager welfare states – widespread poverty, high unemployment, high and increasing inequality – in-

creased the potential for social tensions. Although exclusion had an ethnic dimension to it, it did crisscross ethnic lines.¹⁷ In this context, privatized Keynesianism was the way out. Similarly to countries like Ireland or Spain, the Baltic States achieved remarkable growth rates during the 2000s, which were almost entirely based on mortgage lending, construction and housing. Rapid growth also drove up wages. In the Baltic States, it were Scandinavian-owned banks that unleashed mortgage lending boom. They mostly issued mortgage loans in euros rather than in local currencies.¹⁸

It is interesting to note that the mortgage and housing booms in East-Central Europe outpaced those of advanced capitalist countries. Figure 5 compares the annual change in residential loans to GDP and of nominal house prices in three group of countries. East Central Europe (ECE), the Western European periphery (WEP) advanced capitalist countries (Core).¹⁹ It shows that East-Central Europe had the highest increase in both.

Figure 5: House price and mortgage lending (2002-2006)



Source: Bohle (2018a) 199, based on data from Egert and Mihalik (2007) and the European Mortgage foundation.

The rapid increase of debt made the East-Central European countries particularly vulnerable to the crisis of 2008, and it is no small wonder that a number of countries turned into the first hotspots of the crisis. The next section looks at the political repercussions of the debt crisis in two countries that were hardest hit, namely Hungary and Latvia.

5. The debt crisis and democracy in Hungary and Latvia²⁰

Above, I have argued and empirically shown that similar to advanced capitalist democracies, rising debt also played a major role in reconciling capitalism and democracy in East Central Europe. It is therefore no big surprise, that after 2008, conflicts between creditors and debtors as well as the issue of reigning in public or private debt took center stage. This has important implications. If debt has allowed to “buy time”, then the crisis can turn out to be a severe challenge for democracy. This is for three reasons. First, the “social lubricant”²¹ of credit is in short supply. Second, the hierarchical nature of creditor-debtor relationships severely constrains debtor governments’ ability to heed to the preferences of its electorate. As Mair (2011, p. 7) puts it, the austerity imposed by the EU institutions and the IMF equals “government against the people”. Third, the debtor-creditor relation is a potentially explosive relation combining morality, identity and distributional struggles.²² This makes the relation prone to nationalist mobilization and democratic backsliding. Below, I will show how these challenges have played out in two East European countries, Hungary and Latvia.

5.1 Debt, nationalist mobilization and democratic backsliding in Hungary

In their book “European populism in the shadow of the Great Recession” Hanspeter Kriesi and Takis Pappas (2015, p. 8) argue that “[t]he fact the Great Recession manifested itself mainly as a sovereign debt crisis actually provides ... populists with a golden (discursive) opportunity to reframe economic conflicts in nationalist terms. Typically, the elites attacked by populists are domestic elites, but given that the sovereign debt crisis has led to a conflict between ‘debtor’ and ‘creditor’ countries ... the elites that come to be the object of populist attacks may also be supranational elites (e.g. the ‘Troika’) and/or elites from other nation states.” This is exactly what happened in Hungary under the Orbán administration since 2010.

Hungary was the first European country that had to turn to the IMF and EU for a bailout in November 2008. Its banking sector faced a liquidity crisis resulting from the turmoil in the foreign currency swap market.²³ In addition, Hungary had also accumulated massive public debt. In 2008, public debt stood at 71%, and in 2010 at almost 80% of GDP.²⁴ In November 2008, the IMF approved a 12.5 billion € loan.²⁵ The IMF-supported economic program had two key objectives: fiscal consolidation and the stabilization of the financial sector. The crisis and austerity destabilized the incumbent socialist government, and swept the right-wing nationalist Fidesz party under Prime Minister Viktor Orbán to power. It became a most cen-

tral concern for the government to liberate the country from financial dependency on the West, and restore its national sovereignty. While Hungary's crisis was not as severe as that of some of the Eurozone countries or Latvia, two factors prompted the government to put the issue of debt at the center of its economic policies. First, it was elected on an anti-austerity platform and found it hard to reconcile campaign promises with continuous IMF and EU conditionality. Second, the Greek debt spiral and conflicts over bailout conditionality served as a warning of the humiliations that might be in store for heavily indebted countries.

Indeed, the comparison with Greece loomed large in the Hungarian debt discourse. Shortly after coming to power in 2010, a number of Fidesz politicians warned that the Hungarian economy was in a very grave situation, and in danger of suffering a Greek style crisis.²⁶ The comparison with Greece became a constant in the discourse on debt. For instance, in his 2012 State of the State Address, Prime Minister Orbán declared that had the government not taken action to reduce public debt, Hungary would have "‘permanently lost its independence’ just as Greece and that ‘instead the people’s will, creditors would be ruling in place of us’"²⁷. Still in 2017, in a speech in front of the European Parliament, a combative Prime Minister reminded the MPs: "In 2008 we started from a point where Greece was. The government of Hungary at the time was the first to turn to the Monetary Fund and the EU for a loan. Since then, we have fully repaid this money, ahead of maturity ... We have a number of problems to solve but we have reasons to be proud. I am convinced that the success of Hungary is also a European success, and the EU is in great need of success stories nowadays."²⁸

The Orbán administration framed the issue of debt as a relation that enslaves the Hungarian people and robs it of its sovereignty and dignity. In his State of the Union Address of 2011, Orbán declared "war on government debt".²⁹ For him, debt was not an economic problem, but an enemy to be defeated. Later that year, to justify the nationalization of private pension funds that were used to pay down the public debt, he compared the situation of living in debt to that of the Soviet Occupation. Orbán argued that there were two ways to subjugate a nation: the sword or debt. The government also ordered a detailed investigation in the origin of public and private debt to find those responsible.

A central element of Orbán's debt strategy was the symbolic display of economic sovereignty. A case in point is the government's conflictual relation with the IMF, which was played out in diplomatic backrooms as much as in the public space. While the backroom talks were about the needs for structural adjustment and the benefits and drawbacks of Hungary's "unorthodox" economic policies, the public face of the conflict was all about resistance, respect, independence, and social justice.³⁰ In October 2012, the

government started a big advertisement campaign that appeared in national newspapers and on billboards which displayed slogans like: "We will not give in to the IMF!" The IMF was also accused of impoverishing Hungarian pensioners and families. The highly symbolic conflict with the IMF culminated in the government's decision to pay back its IMF loans early and close its Budapest office in August 2013.³¹

Next to fighting against public debt and the IMF (and to a lesser degree the EU), the foreign-owned banks and their irresponsible lending behaviour earned the government's wrath. Foreign banks were an easy target, as they had engaged in risky Swiss Franc lending before the crisis, and had shifted the associated risks on their unsuspecting clients. With the crisis, indebted homeowners saw a massive increase of their debt burden, as the Hungarian forint lost about 60% of its value vis-à-vis the Swiss Franc. Against this background, in autumn 2011 Orbán proclaimed war against "debt slavery".³² The government levied special taxes on the banks, tried to impose a financial transaction tax and forced banks to take over some of the costs of converting the Swiss Franc loans into Hungarian Forints.³³ These policies were framed in terms of defending the national interests and the people against the foreign banks. Thus in 2013, at the opening day of the fall session of Parliament, Orbán told: "The banks ... must get used to the new situation. Now we are the stronger ones and they must adapt to the Hungarian people. Nobody is going to gain extra profit at the expense of the Hungarian people ever again. The era of colonization is over."³⁴

The discourse of the debt crisis was woven into a much broader effort at re-defining the historical memory of Hungary. In this endeavour, Fidesz politicians present themselves "as the primary champion[s] of Hungarian national sovereignty".³⁵ In their narrative, Hungary is "portrayed as a nation that has long suffered from the yoke of external oppression in which the Ottomans, the Habsburgs, the Soviets and eventually the Europeans figure as the enemies of the Hungarians".³⁶ With its strong focus on national sovereignty, Fidesz aims to create a sense of pride and belonging, while simultaneously attempting at purging all traces of the left and of a pluralistic and multi-ethnic Hungarian society from memory. The debt crisis reinforced this project as it was experienced as a situation of national humiliation and foreign dominance, and the blame could easily be shifted on the left-liberal political forces who were in power when the crisis broke out, and on foreigners. Thus, international conditionality, surveillance and sense of humiliation brought about by the debt crisis gave further ammunition and lent credibility to Fidesz' right wing nationalist and exclusionary project, with far reaching consequences for Hungarian democracy. The crisis has displaced the belief in the country's capacity to modernize and catch up with the West. As a reaction, the government has turned the (discursive) table on the West. Increasingly, it portrays liberal democracies as

weak und unable to remain globally competitive, and hails authoritarian models such as Russia, China and Turkey.³⁷

5.2 Debt compliance, austerity nationalism and hollowing of democracy in Latvia

The Latvian reaction to the crisis epitomizes the exact opposite of the Hungarian. The proximate cause of Latvia's trouble was a run on its biggest domestic bank, PAREX. In response to the run, the government took over the majority control. The costs of recapitalizing and the need for restructuring PAREX pushed the government in the arms of the IMF.³⁸ At the same time, Latvia's currency came under pressure. Latvia received a loan from the IMF, EU and Nordic countries of 7.5 billion euro, which was equivalent to 40% of its GDP.³⁹

A crucial policy decision of the Latvian government was to avoid devaluation of the lats and instead prepare for euro entry. This was a very controversial decision, as a number of internationally renowned economists and also the IMF team suggested that Latvia abandon its currency peg to regain competitiveness.⁴⁰ However, Latvian's central bank as well as government were adamant in defending the currency peg. As a result, Latvia's adjustment program was severe even by IMF standards. Then IMF Managing Director Dominique Strauss-Kahn said as much: "It [the program, D.B.] is centered on the authorities' objective of maintaining the current exchange rate peg, recognizing that this calls *for extraordinarily strong domestic policies*, with the support of a broad political and social consensus."⁴¹

Initially, broad political and economic consensus for the austerity package was lacking. January 2009 witnessed large-scale protests, and in February, the government collapsed. Since then until 2014, there was a rapid succession of governments, none of which lasted longer than a year. While new elections led to somewhat different government coalitions, they did not lead to policy change. Post-crisis governments consistently implemented austerity and harsh structural reforms. This policy response was shaped by Prime Minister Valdis Dombrovskis, who headed three governments before leaving office in 2014. Eihmanis (2018) shows in detail that Dombrovskis instrumentalized external conditionality to foster budget consolidation and structural reforms. Not only did he voluntarily tie the country's hands, but he also "cherry picked" on the conditionality, implementing some of the harsh measures faster and in a more severe manner than asked by the EU or IMF.

Dombrovskis put the blame for the crisis squarely onto his predecessor Ivan Godsmanis and his People's Party, accusing them of incompetence and fiscal profligacy.⁴² Accordingly, the dominant crisis discourse was

constructed around the tendency of previous governments to overspend and the need to reign in public spending. Despite the fact that Latvia's budget deficit stayed far below the three percent demanded by the Maastricht criteria, government officials went out of their way to address the country's overspending in the boom years.⁴³ In this narrative, before the crisis, the country had drifted aimlessly, but the crisis helped to focus the mind. It has taught the lesson that "a country cannot live beyond its means without endangering its future prospects".⁴⁴ According to Eihmanis (2018, p. 236, quoting Blyth (2013) 13), the dominant framing of much needed austerity after the crisis was that of "virtuous pain after the immoral party", and "a new ethos was constructed: to avoid spending at any costs".

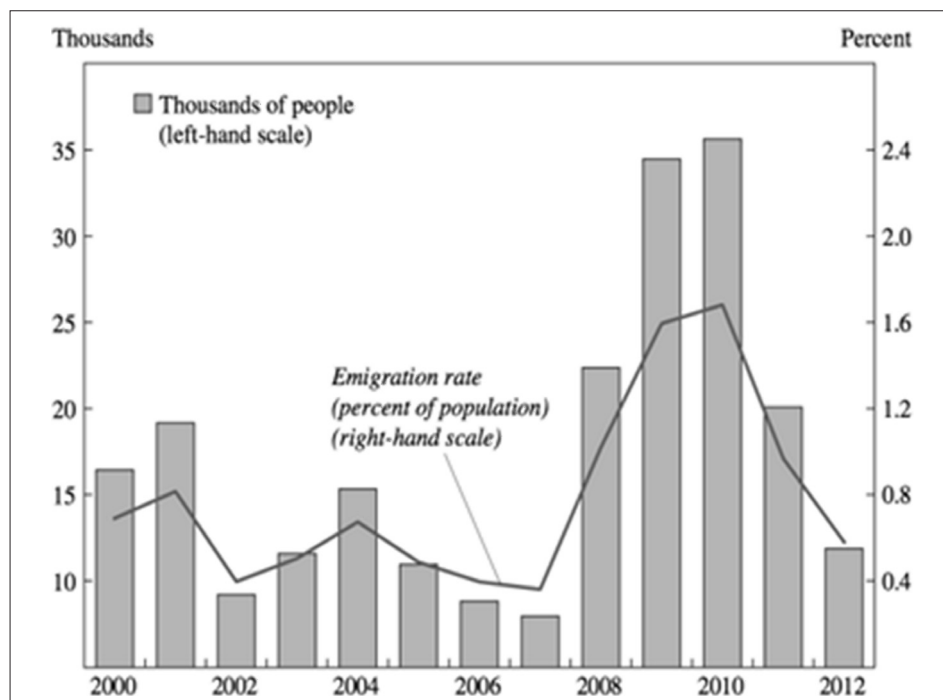
Austerity and structural reforms had immense social costs, especially in the early years after the crisis. Yet, the country did not experience a political backlash over the reform course. Several factors account for this. First, Latvian policy makers built on the earlier nationalist social contract, and transformed it into a sort of "austerity nationalism". Two examples illustrate this. When Dombrovskis came to power in 2009, he "called on Latvia's residents to express solidarity with the state in the midst of crisis".⁴⁵ Dzenovska (2018, p. 61) shows that, in making this appeal, the government "invoked the stories that Latvians tell themselves about themselves, that is, about enduring harsh conditions to ensure the continuity of the nation and achieve political self-determination in the form of their own national state. Thus, the government appealed to Latvia's residents to express solidarity with *their* state, the state that they had so painstakingly restored following the collapse of the Soviet Union, the state that guaranteed their collective existence as a people, that was *them*, as many civil servants emphasized, and that now was in existential danger. The crisis animated renewed efforts to assert moral bonds between the state, the nation, and individuals. From within this moral framework, solidarity was manifested as a 'tightening of belts' for the sake of a collective future."

The second example refers to how, as radical reforms seemingly started to bring some fruits, Latvian policy makers took pride in what they perceived as a successful crisis response and contrasted it with that of Southern Europe. This became particularly pronounced when the drama around the third Greek bailout package unfolded in 2015. Dzenkovska (2018, p. 68f) reports how at the height of this new Greek crisis, the media and political discourse overwhelmingly contrasted the profligate Greek with the virtuous – Northern – Latvians. She quotes at length Inese Vaidere, a Latvian member of the European Parliament, who suggests that the Greek should learn from the Latvians. Vaidere "pointed out that Latvians cannot understand why Greeks refuse to be frugal, because 'we are used to saving and living within our means. Germans, too, are used to spending as much money as is within their means. Similarly, if borrowed, the money has to be

returned within a foreseeable period of time. But Greeks want it otherwise: they think they can borrow all the time and not repay ... tightening of belts corresponds to European values. Why is it so difficult for Greeks to do it? Perhaps it is lack of information, perhaps it is tradition, perhaps it is the Southern sun, which makes people more relaxed than in Latvia.”⁴⁶ This sense of moral and cultural superiority of the Northern culture of belt-tightening was also shared by parts of the population.

However, appealing to the nationalist social contract was not enough to push through harsh austerity. Two other factors made this possible. On the one hand, there was simply no viable policy alternative. This is because of the ethnic cleavage which dominates the Latvian party system. Thus while the “Russian” party, Harmony, which aimed for somewhat different economic policies, came out strongest in most elections since the crisis, it was always excluded from government.⁴⁷ On the other hand, there was large scale exit. Figure 6 below shows the massive wave of emigration that was triggered by the crisis. Thus, during the very hard times, many Latvians chose exit over voice. Both factors: the ethnic cleavage as well as large scale exit attest to a further hollowing of Latvian democracy, at least in respect to the democratic choice of its economic policies.

Figure 6: Net emigration in Latvia, 2000-2012



Source: Blanchard et al. (2013) 358.

6. Conclusions

The aim of the paper was to probe into the relationship between democracy and capitalism in East Central European countries. I was particularly interested in the question why the region has relative successfully manoeuvred the tensions between capitalism and democracy in the first two decades after the breakdown of communism, while developments since the 2008 financial crisis have led to democratic backsliding or hollowing.⁴⁸ Building on Wolfgang Streeck's (2014) concept of buying time, I have argued that East Central Europe went through similar phases of bridging tensions between capitalism and democracy, and similar forms of displacement of the political arena where major conflicts take place. Thus, in the 1990s, despite early breakdown prophecies, East European countries could bridge the tensions between capitalism and democracy through offering welfarist or nationalist social contracts. These created their own crises – crises of public debt in the Viségrad countries, and the re-emergence of the social question in the Baltic States. Only Slovenia could escape this crisis, as democratic corporatism allowed for a balanced approach to social and fiscal matters. The 2000s saw the rise of privatized Keynesianism especially in the Baltic States, and to a lesser degree in the Visegrád countries. Overall rising debt levels made these countries vulnerable to the Global Financial Crisis, which triggered a stop and sudden reversal of capital flows from the region. The ensuing credit crunch has put an end to privatized Keynesianism, and tight European surveillance, sometimes joined by the IMF, has made running public deficits much more difficult. It is in this situation that some East European democracies have come under increasing strain.

Based on two extreme cases, Hungary and Latvia, I have elaborated more in detail how the 2008 crisis has put democracy under pressure. In Hungary, the crisis swept a right wing nationalist government to power, that skilfully used the opportunity to push through an increasingly authoritarian and anti-EU agenda. The government could however only advance this agenda because the crisis has brought international hierarchies into the open, and has attested to the failure of the Western oriented path of catching up that the country had pursued since the 1990s. In this context, the governments' narrative of the crisis and IMF-EU surveillance resonates with broader public sentiments. It tells what Arlie Hochschild (2016, p. 135) calls a "deep story". Hochschild defines a deep story as "a feels-as-if story – it's the story feelings tell, in the language of symbols. It removes judgement. It removes fact." The deep story that the government tells Hungarians, and that Hungarians tell themselves is something like this: "We are a small and vulnerable country, and great powers have always taken advantage of us. In the last decades, we have worked hard and sacrificed

a lot to become a full and respected member of the European Union. To this aim, we have always played by the EU's rulebook. But we have been – as so often in our history – betrayed. The Socialists have betrayed us by selling our country to foreign companies and accumulating debt. The EU, rather than respecting our achievements and rewarding our sacrifices, has enslaved us with its harsh conditions and treats us as second-class citizens. But we will not take this anymore. We demand and deserve respect. We will free ourselves from debt slavery, restore our sovereignty and regain our dignity. No one will ever meddle with us again.” This is the deep story that legitimates an increasingly nationalist and authoritarian turn.

In Latvia, democracy suffered in different ways. Here, the reaction to the crisis was shaped by an elite consensus about the necessity to address Latvia's economic problems in an even more radical fashion than warranted by the international creditors. After a brief period of contestation, the Latvian society patiently put up with the hardship of austerity and structural reforms. This patience can partly be explained by a different “deep story” that resonates with the population. This deep story is about endurance in the face of harsh conditions. As Dace Dzenovska (2018, p. 61) reports from her fieldwork in Latvia during and after the crisis, “the ability to survive and surviving itself – what I refer to in this chapter as endurance – variously appeared as part of a collective habitus formed in relation to a history of multiple foreign dominations. A necessary tactic for living in the present, it increasingly became a normative mode of conduct of living the crisis ... Endurance, then, was part of the collective self-narrative of Latvians and a virtue that came to characterize a good national subject.” The “stories Latvians tell themselves about themselves” (ibid.) coincided with the Northern virtues that emerged as the dominant narrative of the European debt crisis,⁴⁹ and thus allowed Latvian policy makers to present themselves as successful Europeans, as a role model for other (especially Southern) countries to follow. However, as in Hungary, a stronger medicine was needed than appealing to a deep story in order to have the population accept the response to the crisis. Whereas this medicine in Hungary is its increasing authoritarianism, in Latvia it is an increasing hollowing of democracy. The ethnic cleavage that underlies its party system prevents any policy alternative to emerge, whereas large scale exit makes Latvian policy makers increasingly “ruling the void”.⁵⁰ While developments in Latvia and Hungary have been extreme, these are certainly not the only cases where capitalism thrives, but democracy is now at risk.

Endnotes

- ¹ For the purpose of this paper, East Central Europe refers to the eight East European countries that joined the EU in 2004: the four Visegrád countries Hungary, Poland, the Czech and Slovak Republics, the three Baltic States Estonia, Latvia and Lithuania, and Slovenia.
- ² Greskovits (2015).
- ³ E.g. Offe (1991), Przeworski (1991).
- ⁴ Offe (1991) 873.
- ⁵ E.g. Offe (1991), Przeworski (1991).
- ⁶ E.g. Ost (2000).
- ⁷ Crowley and Stanojevic (2011).
- ⁸ Bohle and Greskovits (2012).
- ⁹ Bohle and Greskovits (2012).
- ¹⁰ Quoted in Milanovic (1995) 33.
- ¹¹ Brubacker (1996) 105.
- ¹² Bohle and Greskovits (2012).
- ¹³ Bohle and Greskovits (2012).
- ¹⁴ Greskovits (2008) 282.
- ¹⁵ Enyedi (2015) 236.
- ¹⁶ Bohle (2014).
- ¹⁷ Aasland (2002).
- ¹⁸ Bohle (2014).
- ¹⁹ Due to data availability, only the following countries are covered: ECE countries are the Czech Republic, Estonia, Hungary, Lithuania, Poland and Slovenia. Western European peripheral countries are Greece, Italy, Ireland, Portugal and Spain. Core countries are Austria, Belgium, France, Denmark, Germany, Norway, Sweden and the UK.
- ²⁰ This section draws on Bohle (2018b).
- ²¹ Krippner (2017).
- ²² E.g. Fourcade et al. (2013).
- ²³ Aslund and Dombrovskis (2011).
- ²⁴ Eurostat <http://ec.europa.eu/eurostat/tgm/table.do?tab=table&init=1&language=en&pcode=teina225&plugin=1>.
- ²⁵ The loan was part of a broader IMF-World Bank and EU administered loan of all in all 20 billion €; Lütz and Kranke (2014).
- ²⁶ <http://www.nytimes.com/2010/06/07/business/global/07euro.html>.
- ²⁷ Orange files the war on government debt. Have to find the reference again.
- ²⁸ <http://www.miniszterelnok.hu/prime-minister-viktor-orbans-speech-in-the-european-parliament/>.
- ²⁹ The discussion of the issue of public debt and quotations are based on , and the original sources cited in that article.
- ³⁰ <http://www.thejournal.ie/hungary-government-imf-advertisements-630799-Oct2012/>, I might find better sources.
- ³¹ E.g. <https://uk.reuters.com/article/uk-hungary-imf-repaid/hungary-repays-2008-imf-loan-in-full-government-idUKBRE97B07720130812>
- ³² <https://www.bloomberg.com/news/articles/2011-10-28/erste-doesn-t-expect-to-make-profits-in-hungary-in-next-years>.
- ³³ Bohle (2014), Johnson and Barnes (2015).
- ³⁴ <https://theorangefiles.hu/notable-quotes-prime-minister-viktor-orban-by-subject/>.
- ³⁵ Benazzo (2017) 198.
- ³⁶ Ibid.

- ³⁷ E. g. <https://www.ft.com/content/0574f7f2-17f3-11e4-b842-00144feabdc0>. While the West's weakness has been a recurrent topic in Fidesz' rhetoric, it has magnified since the refugee crisis, informed by an ever more racist agenda.
- ³⁸ Aslund and Dombrovskis (2011) 35.
- ³⁹ European Court of Auditors (2015) 17.
- ⁴⁰ Lütz and Kranke (2014).
- ⁴¹ Quoted in Hugh (2009).
- ⁴² E.g. <http://news.bbc.co.uk/2/hi/europe/8496925.stm>.
- ⁴³ E.g. Rimsevics (2010), Aslund and Dombrovskis (2011).
- ⁴⁴ Rimsevics (2010).
- ⁴⁵ Dzenovska (2018) 61.
- ⁴⁶ Ibid 69.
- ⁴⁷ Eihmanis (2018) 237.
- ⁴⁸ Greskovits (2015).
- ⁴⁹ Matthijs and McNamara (2015).
- ⁵⁰ Mair (2013).

References

- Aasland, Aadne, Citizenship Status and Social Exclusion in Estonia and Latvia, in: *Journal of Baltic Studies* 33/1 (2002) 57-77.
- Aslund, Anders; Dombrovskis, Valdis, *How Latvia Came Through the Financial Crisis* (Institute of International Economics, Washington, D. C., 2011).
- Benazzo, Simone, Not All the Past Needs To Be Used: Features of Fidesz's Politics of Memory, in: *Journal of Nationalism, Memory & Language Politics* 11/2 (2017) 198-221.
- Blanchard, Olivier J.; Griffiths, Mark; Gruss, Bertrand, Boom, Bust, Recovery: Forensics of the Latvia Crisis, in: *Brookings Papers on Economic Activity* 2 (2013) 325-388.
- Blyth, Mark, *Austerity: The History of a Dangerous Idea* (Oxford, New York 2013).
- Bohle, Dorothee, Post-Socialist Housing Meets Transnational Finance: Foreign Banks, Mortgage Lending, and the Privatization of Welfare in Hungary and Estonia, in: *Review of International Political Economy* 21/4 (2014) 913-948.
- Bohle, Dorothee, Mortgaging Europe's Periphery, in: *Studies in Comparative International Development* 53/2 (2018a) 196-217.
- Bohle, Dorothee, To Pay or Not to Pay? Debt Cultures and the Politics of Debt in Europe's Periphery, in: *Stato e Mercato* 38/1 (2018b) 61-86.
- Bohle, Dorothee; Greskovits, Béla, *Capitalist Diversity on Europe's Periphery* (Ithaca, NY, 2012).
- Brubaker, Rogers, *Nationalism Reframed: Nationhood and the National Question in the New Europe* (Cambridge, New York 1996).
- Crouch, Colin, Privatised Keynesianism: An Unacknowledged Policy Regime, in: *The British Journal of Politics & International Relations* 11/3 (2009) 382-399.
- Crowley, Stephen; Stanojevic, Miroslaw, Varieties of Capitalism, Power Resources, and Historical Legacies: Explaining the Slovenian Exception, in: *Politics & Society* 39/2 (2011) 268-295.
- Dzenovska, Dace, Latvians Do Not Understand the Greek People, in: Loftsdóttir, Kristín; Smith, Andrea L.; Hipfl, Brigitte (eds.), *Messy Europe: Crisis, Race, and Nation-State in a Postcolonial World* (New York, Oxford 2018) 53-76.
- Égert, Balázs; Mihaljek, Dubravko, Determinants of House Prices in Central and Eastern Europe, in: *Comparative Economic Studies* 49/3 (2007) 367-388.

- Eihmanis, Edgars, Cherry-Picking External Constraints: Latvia and EU Economic Governance, 2008–2014, in: *Journal of European Public Policy* 25/2 (2018) 231-249.
- Enyedi, Zsolt, Plebeians, Citoyens and Aristocrats or Where Is the Bottom of the Bottom-up? The Case of Hungary, in: Kriesi, Hanspeter; Pappas, Takis S (eds.), *European Populism in the Shadow of the Great Recession* (Colchester 2015) 235-250.
- European Court of Auditors, Special Report No 18/2015: Financial Assistance Provided to Countries in Difficulties (Luxembourg 2015); <http://www.eca.europa.eu/en/Pages/DocItem.aspx?did=35016>.
- Fourcade, Marion; Steiner, Philippe; Streeck, Wolfgang; Woll, Cornelia, Moral Categories in the Financial Crisis, in: *Socio-Economic Review* 11/3 (2013) 601-627.
- Greskovits, Béla, The Political Economy of Protest and Patience: East European and Latin American Transformations Compared (Budapest 1998).
- Greskovits, Béla, Hungary and Slovakia: Compliance and Its Discontents, in: Dyson, Kenneth (ed.), *The Euro at 10. Europeanization, Power and Convergence* (2008) 274-291.
- Greskovits, Béla, The Hollowing and Backsliding of Democracy in East Central Europe, in: *Global Policy* 6/S1 (2015) 28-37.
- Hochschild, Arlie Russell, *Strangers in Their Own Land: Anger and Mourning on the American Right* (New York 2016).
- Hugh, Edward, Why The IMF's Decision To Agree A Latvian Bailout Programme Without Devaluation Is a Mistake, in: *A Fistful of Euros* (blog) (December 22, 2008); <http://fistfulofeuros.net/afoe/why-the-imfs-decision-to-agree-a-lavian-bailout-programme-without-devaluation-is-a-mistake/>.
- Johnson, Juliet; Barnes, Andrew, Financial Nationalism and Its International Enablers: The Hungarian Experience, in: *Review of International Political Economy* 22/3 (2015) 535-569.
- Kriesi, Hanspeter; Pappas, Takis S., Populism in Europe during the Crisis: An Introduction, in: Kriesi, Hanspeter; Pappas, Takis S (eds.), *European Populism in the Shadow of the Great Recession* (Colchester 2015) 1-23.
- Krippner, Greta R., Democracy of Credit: Ownership and the Politics of Credit Access in Late Twentieth-Century America, in: *American Journal of Sociology* 123/1 (2017) 1-47.
- Lütz, Susanne; Kranke, Matthias, The European Rescue of the Washington Consensus? EU and IMF Lending to Central and Eastern European Countries, in: *Review of International Political Economy* 21/2 (2014) 310-338.
- Mair, Peter, Bini Smaghi vs. the Parties: Representative Government and Institutional Constraints (2011); online: <http://cadmus.eui.eu/handle/1814/16354>.
- Mair, Peter, *Ruling The Void: The Hollowing Of Western Democracy* (London 2013).
- Matthijs, Matthias; McNamara, Kathleen, The Euro Crisis' Theory Effect: Northern Saints, Southern Sinners, and the Demise of the Eurobond, in: *Journal of European Integration* 37/2 (2015) 229-245.
- Milanovic, Branko, *Poverty, Inequality, and Social Policy in Transition Economies* (= Policy Research Working Paper 1530, The World Bank, Washington, D. C., 1999).
- Offe, Claus, Capitalism by Democratic Design? Democratic Theory Facing the Triple Transition in East Central Europe, in: *Social Research* 58/2 (1991) 865-892.
- Ost, David, Illusory Corporatism in Eastern Europe: Neoliberal Tripartism and Postcommunist Class Identities, *Politics & Society* 28/4 (2000) 503-530.
- Przeworski, Adam, *Democracy and the Market: Political and Economic Reforms in Eastern Europe and Latin America* (Cambridge 1991).
- Rhodes, Martin, Why EMU Is – or May Be – Good for European Welfare States, in: *European States and the Euro: Europeanization, Variation, and Convergence* (New York 2002) 309.

- Rimsevics, Ilmars, Speech by Ilmārs Rimšēvičs, Governor of the Bank of Latvia, at the Baltic Economic Forum 2010 (2010; accessed March 2, 2018); online: <https://www.bank.lv/en/about-us/structure/governor/speeches/6607-speech-by-ilmars-rimsevics-governor-of-the-bank-of-latvia-at-the-baltic-economic-forum-2010>.
- Streeck, Wolfgang, *Buying Time: The Delayed Crisis of Democratic Capitalism* (New York 2014).
- Vanhuyse, Pieter, *Divide and Pacify: Strategic Social Policies and Political Protests in Post-Communist Democracies* (Budapest, New York 2006).

Abstract

The essay probes into the relationship between democracy and capitalism in East Central European countries. It seeks to understand why the region has relative successfully manoeuvred the tensions between capitalism and democracy in the first two decades after the breakdown of communism, while developments since the 2008 financial crisis have put democracy under increasing strain. Building on Wolfgang Streeck's (2014) concept of buying time, I argue that East Central Europe went through similar phases of bridging tensions between capitalism and democracy, and similar forms of displacement of the political arena where major conflicts take place. The paper traces the welfarist and nationalist social contracts that were offered to the populations in the 1990s, and the rise of private debt in the 2000s. Fast rising debt made many of the countries vulnerable to the Global Financial Crisis, which triggered a stop and sudden reversal of capital flows from the region. The ensuing credit crunch has put an end to privatized Keynesianism, and tight European surveillance, in some cases joined by IMF conditionality, has brought debt consolidation to the center of public policy. It is in this context that some East European democracies have come under increasing strain.

Zusammenfassung

Der Artikel untersucht die konfliktreiche Beziehung zwischen Demokratie und Kapitalismus in ostmitteleuropäischen Ländern. Er fragt, warum diese Länder die Spannungen zwischen Kapitalismus und Demokratie in den ersten zwei Jahrzehnten nach dem Zusammenbruch des Kommunismus relativ erfolgreich bewältigt hat, während seit der Finanzkrise von 2008 Demokratie zunehmend unter Druck gerät. Ausgehend von Wolfgang Streecks (2014) Konzept der gekauften Zeit argumentiere ich, dass Ostmitteleuropa ähnliche Phasen der Überbrückung der Spannungen zwischen Kapitalismus und Demokratie und ähnliche Formen der Verschiebung der politischen Arena, in der große Konflikte stattfinden, durchgemacht hat wie westliche Demokratien. Der Artikel zeichnet die Instrumente der gekauften Zeit in den 1990er und 2000er Jahren nach. In den 1990er Jahren erlaubten wohlfahrtsstaatliche und nationalistische Sozialverträge die Verschiebung von gesellschaftlichen Konflikten, und in den 2000er Jahren war es die zunehmende private Verschuldung. Die schnell steigende Verschuldung machte viele Länder anfällig für die globale Finanzkrise, die einen Stopp und eine plötzliche Umkehr der Kapitalströme aus der Region auslöste. Die darauffolgende Kreditkrise hat den „privatisierten Keynesianismus“ (Crouch 2009) beendet, und die strenge europäische Überwachung, die in einigen Fällen mit IWF Konditionalität einhergeht, hat die Schuldenkonsolidierung in das Zentrum staatlicher Tätigkeit gerückt. In diesem Kontext geraten einige osteuropäische Demokratien zunehmend unter Druck.

Key words: Eastern Europe, public debt, private debt, democracy, backsliding, IMF.
JEL classifications: O57, P16, P52.

ard.lexisnexus.at

ARD

AKTUELLES RECHT ZUM DIENSTVERHÄLTNIS

Mit dem neuen **ARD-Abo** sind Sie immer und überall bestens informiert. Denn **alle Inhalte des gedruckten Hefts** stehen Ihnen **ab sofort auch digital** zur Verfügung. Dazu erhalten Sie die wichtigsten News zu Ihrem Fachgebiet und weitere Services wie z.B. Übersichten zu aktuellen Gesetzesvorhaben, Fristentabellen und autorenspezifische Artikelsammlungen – für PC, Tablet und Smartphone.

Die Zeitschrift **ARD** bietet seit fast 70 Jahren verlässlich, objektiv und rasch Neuigkeiten aus dem Arbeits-, Steuer und Sozialversicherungsrecht und seit 2014 auch zum Bereich Human Resources.

Zusätzliche digitale Inhalte!



30 Tage GRATIS lesen!

 **LexisNexis®**

Jetzt registrieren unter:
zeitschriften.lexisnexus.at



Lexis 360[®]

Ihre Absicherung im Arbeitsrecht

mit dem innovativsten Online-Portal zum Personalrecht

- ✓ Übersichtlich & Klar: Von den Grundlagen bis zu Spezialwissen
- ✓ Laufende Aktualisierung durch Experten
- ✓ Mehr als 200 Muster, Checklisten, Beispiele & Formulare





Alles rund ums Arbeitsrecht

Von Grundlagen bis Detailinfos aus Arbeitsrecht und Personalverrechnung. Alle Bestimmungen und Ansprüche im Blick behalten.



Lexis Briefings[®]

Von Experten verfasst, von Personalisten mitgestaltet: übersichtliche und verständliche Fachinformation in kürzestmöglicher Form ohne Details wegzulassen.



Laufende Aktualisierung

durch Österreichs Top-Experten. Benachrichtigungen zu Änderungen der Rechtslage.

 LexisNexis[®]

Jetzt kostenlos testen: <https://Lexis.at/360hr>

BÜCHER

Psychische Effekte von Einkommensungleichheit

Rezension von: Richard Wilkinson,
Kate Pickett, *The Inner Level:
How More Equal Societies Reduce Stress,
Restore Sanity and Improve Everyone's
Well-Being*, Allen Lane, London 2018,
352 Seiten, gebunden, € 20,89;
ISBN 978-1-846-14741-8.

Das Buch „The Spirit Level“ (2009) von Richard Wilkinson und Kate Pickett stellte die sozialen Kosten von Einkommensungleichheit in der Gesellschaft dar. Seine zentrale These lautete: In Gesellschaften mit einer größeren Kluft zwischen Arm und Reich leiden Menschen eher an gesundheitlichen und sozialen Problemen. Niedrigere Lebenserwartung, höhere Raten von Kindersterblichkeit, Fettleibigkeit, Drogen- und Alkoholmissbrauch kennzeichnen sozial ungleiche Länder. Eine höhere Ungleichheit beschädigt fundamental soziale Beziehungen und senkt das gegenseitige Vertrauen der Menschen. In ungleicheren Gesellschaften findet sich eine höhere Zahl von Gewaltverbrechen.

Das Werk stieß viele gesellschaftspolitische Diskussionen an, und die These von sozialem Stress als mentale Krisenursache wurde breit rezipiert. Die Kritik, die den beiden Wissenschaftlern entgegengebracht wurde, betraf vorwiegend die Frage der Kausalität. Bestimmt Einkommensungleichheit die sozialen Probleme, oder

ist es umgekehrt, oder bedingen beide Variablen einander wechselseitig? Die zahlreichen Streudiagramme (Punktwolken), die Korrelationen zwischen sozialen Variablen und Einkommensungleichheit für verschiedene Länder darstellten, wurden oft fälschlich als kausale Zusammenhänge interpretiert, und mit Ironie wurde von einer „Theorie von allem“ gesprochen. Für SozialaktivistInnen war die frohe Botschaft jene von der Gleichheit, die uns allen guttut.

Der ambitionierte theoretische Anspruch, vielfältige und verwobene gesellschaftliche Zusammenhänge zu verstehen, wurde auch im neuen Buch der beiden AutorInnen nicht aufgegeben. Im Gegenteil, nun liegt mit „The Inner Level“ eine Fortführung des vormaligen Bestsellers vor. Die beiden SozialepidemiologInnen konzentrieren sich im neuen Buch auf psychische Effekte von Einkommensungleichheit auf Menschen. Die Fragestellung des Buches zielt darauf, wie Ungleichheit auf unsere Werte und unsere Hoffnungen, d. h. auf unser inneres Erleben, wirkt.

Das Buch ist in drei Teile gegliedert: Welche psychischen Effekte hat soziale Ungleichheit, welche gesellschaftlichen Auswirkungen hat Einkommensungleichheit, und im abschließenden Part werden mögliche Lösungen präsentiert.

In ungleicheren Gesellschaften ist der soziale Zusammenhalt schwächer. Ungleichheit führt zu Statusangst. Angst prägt dann das Selbstwertgefühl von Menschen und beeinträchtigt ihre sozialen Beziehungen. Die Angst wird auch an die eigenen Kinder weitergegeben. Ein niedriger sozialer Status

und das damit verbundene Inferioritätsgefühl können nicht durch eine Hebung des Lebensstandards behoben werden. Jene Menschen, die unten in der sozialen Hierarchie rangieren, fühlen sich als Versager. Dieses Ergebnis gilt unbeschadet ihres Wohnsitzes, und es ist unbenommen, ob sie aus Großbritannien, Norwegen oder Uganda sind. Niedrigere Selbstachtung und höhere soziale Scham verstärken das Auftreten von Depressionen und Angst in ungleichen Gesellschaften.

Gerne hätte man mehr über die Mechanismen der Statusangst gelesen. Dass die Menschen zu Alkohol und Drogen greifen, weil sie so gestresst sind durch die Ungleichheit, leuchtet noch ein. Doch was genau erzeugt den sozialen Stress? Ein Vergleich der Konsummöglichkeiten gelingt jedenfalls besser in einander nahen sozialen Schichten. Die Armen haben hingegen kaum Vorstellungen vom Vermögen der Reichsten, und unwahrscheinlich ist, dass dies zu Statusängsten führt.

Pickett und Wilkinson beziehen sich auch auf die experimentellen Forschungsarbeiten des Sozialpsychologen Paul Piff. Dieser zeigt, dass reichere Menschen eher zu einem unethischen Verhalten neigen. In Experimenten verhalten sich Menschen mit teureren Autos egoistischer gegenüber Fußgängern und halten bei Fußgängerübergängen seltener. Doch ist dies tatsächlich auf Einkommensungleichheit zu beziehen? Oder könnte es sein, dass ein PS-starkes Auto den Wunsch nach einem dominanten Sozialverhalten reflektiert und dass sich dieser dann auch beim Nichtbremsen zeigt? Gerade Kraftfahrzeuge sind kein guter Indikator für soziale Klassen, weil ärmere Menschen manchmal bereit sind, großen Konsumverzicht für deren Er-

werb zu leisten. Gerade Statusangstabwehr kann sich in demonstrativen Luxusgütern äußern. Und manche reichen Menschen lieben einen vornehmen Habitus, der zwar weniger Mitgefühl als abgehobene Haltung anzeigt, aber jedenfalls soziale Distinktion erlaubt und auch bei ethisch richtigem Verhalten sozial beschämen kann.

Ärmere Menschen spenden einen größeren Teil ihres Einkommens als reichere. Dies mag mit der eigenen Angewiesenheit auf Unterstützung, aber auch mit einem Gemeinschaftsgefühl zu tun haben. Doch es gibt auch generöse Reiche. Gerade jene Reichen, die in der Philanthropie großzügig zu gestalten suchen, liefern ein problematisches, aber hegemoniales Legitimationsmuster für gerechtfertigten Reichtum.

Manche Experimente in der Sozialpsychologie können zudem nicht repliziert werden, was ihre Aussagekraft stark schwächt. Jedenfalls hätte ich eine vorsichtigere Interpretation der Ergebnisse gewünscht.

Wie soll Einkommensungleichheit gemessen werden, und wie wird sie in „The Inner Level“ gemessen? Pickett und Wilkinson halten sich mit dieser Frage leider nicht auf. Einkommensungleichheit wird gerne über den synthetischen Gini-Koeffizienten gemessen. Doch dieser Indikator hat Schwächen an den Rändern, bei Arm und Reich, d. h. genau beim Thema des Buches.

Bei einem Vergleich von breiten Einkommensgruppen, den oberen 20% im Vergleich zu den unteren 20%, werden gruppeninterne Unterschiede verfehlt. Doch diese sind gerade bei den einkommensstärkeren Menschen gravierend. Das oberste Prozent und insbesondere das oberste Promille reprä-

sentieren jeweils eine eigene Welt. Man hätte gerne gesehen, was sich in den Grafiken zu Ländervergleichen von Einkommensungleichheit und Gesundheitsproblemen ändert, wenn unterschiedliche Maßzahlen für die Einkommensungleichheit verwendet werden. Stresst es mehr, wenn das einkommensstärkste Prozent der Bevölkerung sich Yachten leisten kann, oder geht es um den Konsumvergleich beim Restaurantbesuch zwischen dem 90. Perzentil und dem 10. Perzentil?

In Deutschland lag das verfügbare Äquivalenzeinkommen 2017 nach EU-SILC bei monatlich 935 € pro Kopf¹ und das 90. Perzentil bei 3.340 €. Die Verhältniszahl liegt bei 3,6. Dies hat nichts mit den Unterschieden zwischen den Einkommensärmsten und den Millionären zu tun. Doch im ersten Fall wäre auch weniger von Einkommensungleichheit zu reden, sondern von Wahrnehmungs- und Anerkennungskonflikten in einer breit definierten Mitte in der Gesellschaft. Denn Statusangst bedingt allein terminologisch, dass ein Status vorhanden ist. Die Ärmsten in der Gesellschaft haben kaum einen und sind eher statusfatalistisch. Statusangst ist ein Kennzeichen einer aufstiegswilligen und abstiegsängstlichen Mitte.

Manche LeserInnen werden vielleicht auch nach der Lektüre von Pickett und Wilkinson nicht überzeugt sein, dass Einkommensungleichheit für so viele soziale Übel verantwortlich ist und dass es nicht eine Vielzahl von anderen negativen Einflussfaktoren gibt, die relativ wenig mit Einkommensungleichheit zu tun haben. Wenigstens ich zähle zu diesen Skeptikern. Meine Zweifel setzen insbesondere bei Fragen psychischer Erkrankungen und bei der Vermögensungleichheit ein.

So wird im Buch argumentiert, dass in gleicheren Gesellschaften etwa 8% der Bevölkerung an einer psychischen Erkrankung leiden, während es in den USA rund 25% sind. Die psychischen Erkrankungen reichen von Depression, Angststörungen, *Borderline*-Erkrankungen zu Schizophrenie und vielem mehr. Alle diese psychischen Gesundheitsprobleme seien häufiger in ungleicheren Gesellschaften zu finden. USA und Großbritannien stünden auf der einen Seite und die skandinavischen Staaten auf der anderen Seite des Verteilungsspektrums.

Doch schon die Definition von psychischen Erkrankungen ist schwierig und nur annähernd harmonisiert. Es gibt die in Europa gebräuchliche International Classification Diagnosis (ICD-10) und die in den USA verwendete Diagnostic and Statistical Manual for Mental Disorder (DSM-V) für die Beschreibung von psychischen Krankheiten. Deckungsgleich sind die beiden nicht, und psychische Erkrankungen müssen auch im jeweiligen kulturellen Rahmen gesehen werden. Die Krankheitssymptomatik ist sowieso nur unzureichend analytisch zerlegbar. Unbewusste Ängste sind beispielsweise an allen psychischen Erkrankungen im Kindesalter beteiligt. Und bei den Angstarten gibt es zahlreiche Unterschiede zwischen namenloser Angst, Schuldangst, Trennungsangst, psychotischen Ängsten, schizoiden Ängsten.

Die Statusangst taucht im psychiatrischen Spektrum nicht auf. Am ehesten ist ihr die Schamangst verwandt. Diese wird hervorgerufen durch die drohende Gefahr von Bloßstellung und Demütigung. Sie tritt bei narzisstischen Störungen und sozialen Phobien auf. Und um Narzissmus mit seinen grandiosen Wünschen und Bildern geht es auch in

„The Inner Level“. Doch es ist hier eher ein umgangssprachlich geläufiger Begriff von Narzissmus und nicht das psychiatrisch genau definierte Spektrum der narzisstischen Persönlichkeitsstörung. Gemeint sind Personen, die glauben, etwas Besonderes oder mehr wert als andere zu sein.

Weitere Datenschwierigkeiten ergeben sich bei der internationalen Vergleichbarkeit von Krankheitsmessung. Und hier haben die AutorInnen einen mutigen Datenumgang, angesichts all der nicht zu leugnenden Datendefizite und Datenunterschiede. Sie präsentieren letztlich in erster Linie Belege für ihre Schlüsselthese, aber sie diskutieren leider nicht deren eventuelle intellektuelle Schwächen. Das Gefühl, welches beim Lesen entsteht ist, dass die Literatursichtung perspektivisch eingengt erfolgte.

Ich finde das Buch trotzdem empfehlenswert, weil es den Blick enorm weitet. In der ökonomischen Disziplin werden diese wichtigen gesellschaftlichen Themen vernachlässigt. Eine Vielzahl von Studien aus diversen Disziplinen wird zitiert. Dies erlaubt, eigenen Interessen weiter nachzugehen.

Für Vermögensfragen ist leider kein Raum im Buch vorgesehen. Ob dies schlicht an fehlenden Daten zu den Vermögenden liegt oder an einer bewussten Vorentscheidung für die Betrachtung einer Stromgröße, muss offenbleiben. Ein Land mit einer vergleichsweise niedrigen Einkommensungleichheit und einer relativ hohen Vermögensungleichheit, wie Deutschland, wäre aber bei sozialer Ungleichheit wo zu subsumieren? Ist es ein eher ungleiches oder ein eher egalitäres Land? Bei Pickett und Wilkinson ist es ein Land mit mittlerer Einkommensungleichheit.

Vermögenskonzentration wäre jedenfalls die entscheidende Referenz für Demokratie- und Machtfragen. Und aus Ohnmacht entstehen psychische Probleme. Statusvergleiche sind bei Vermögen nicht so leicht möglich wie bei Arbeitseinkommen. Vieles an Vermögen bleibt verborgen und neugierigen Blicken entzogen. Ein Aktienpaket, eine Unternehmensbeteiligung, aber auch ob sich eine Immobilie im Eigentum befindet oder nur gemietet ist, ist nicht vorab klar. Ein Statusvergleich müsste demnach indirekter verlaufen. Doch Statusängste gibt es auch beim Vermögen. Bei diesem läuft sie über Vorstellungen von Eigentum als Absicherung.

Das gesellschaftspolitische Ziel von Pickett und Wilkinson ist mehr Kooperation zwischen den Menschen und eine geringere Ungleichheit in der Gesellschaft. Die Auswege aus der Misere der Ungleichheit, welche die AutorInnen vorschlagen, sind eine Stärkung der Wirtschaftsdemokratie und eine größere Mitsprache der ArbeitnehmerInnen. Die Produktivität sollte dort steigen, wo sich Firmen zu Gemeinschaften wandeln.

Hat „The Inner Level“ das Potenzial, zu einem wirkungsmächtigen Bestseller zu werden, wie das Vorgängerbuch? Vermutlich nicht, denn dafür sind die inhaltlichen Überschneidungen mit dem Erstlingswerk zu zahlreich, und die These von den Vorteilen von mehr Gleichheit ist bereits zu geläufig.

Und wenn es stimmt, dass fast alle von mehr Gleichheit profitieren, dann stellt sich doch die weiterführende, aber vielleicht wichtigere Frage, warum wir dann so wenig davon sehen? Die soziale Ungleichheitsfrage hätte zuerst die extrem ungleichen Machtverhältnisse zu berücksichtigen und die weni-

gen verbliebenen Möglichkeiten einer geschwächten Demokratie.

Martin Schürz

Anmerkung

- ¹ Verfügbares Äquivalenzeinkommen =
Summe der verfügbaren Einkommen

eines Haushalts/Summe der Personengewichte eines Haushalts. Personengewichte: Person mit höchstem Beitrag zum verfügbaren Einkommen eines Haushalts 1,0; weitere Erwachsene und Jugendliche (ab 14 Jahren) jeweils 0,5; Kinder jeweils 0,3.

Wirtschaft&Umwelt

ZEITSCHRIFT FÜR UMWELTPOLITIK UND NACHHALTIGKEIT

Wir schreiben, was
Menschen & Umwelt
bewegt. In der Politik.
Im Betrieb. Im Leben.
Alle drei Monate neu.

**Für AK-Mitglieder
ist die Zeitschrift
kostenlos.**

Rufen Sie an oder schreiben Sie
uns unter 01/50165-12404 bzw.
wirtschaft.umwelt@akwien.at.
Bestellen Sie Ihr Gratis-Probeheft.



Polanyi neu entdecken: Freiheit, Demokratie und Sozialismus

Rezension von: Michael Brie, Polanyi neu entdecken: Das hellblaue Bändchen zu einem möglichen Dialog von Nancy Fraser und Karl Polanyi, VSA-Verlag, Hamburg 2015, 176 Seiten, broschiert, € 10, ISBN 978-3-899-65642-8; Michael Brie, Claus Thomasberger (Hrsg.), Karl Polanyi's Vision of a Socialist Transformation, Black Rose Books, Montreal 2018, 320 Seiten, broschiert, € 26,44, ISBN 978-1-551-64635-0.

Seit der Finanzkrise 2008 gibt es ein stark gestiegenes Interesse an Karl Polanyi. Die beiden hier besprochenen Bücher dokumentieren die Renaissance dieses Sozioökonomen: In dem bereits 2015 erschienenen Band „Polanyi neu entdecken“ finden sich eine lange Einleitung Michael Bries, die Übersetzung eines Beitrags von Nancy Fraser zur „Dreifachbewegung“, fünf ins Deutsche übersetzte Texte Karl Polanyis und ein Schlusswort von Kari Polanyi Levitt, der Tochter von Karl Polanyi.

Und der von Michael Brie und Claus Thomasberger herausgegebene Sammelband aus 2018 vereint einige der herausragenden KennerInnen Polanyis. Auf die Einleitung der Herausgeber folgen einführende Überlegungen von Kari Polanyi Levitt. Der zweite Teil setzt sich aus Artikeln von Claus Thomasberger, Nancy Fraser, Ayşe Bugra, Margaret Somers und Hüseyin Özel zusammen. Die Texte widmen sich der Kritik des Neoliberalismus. Der dritte Teil mit Beiträgen von Gareth Dale, Paula Valderrama, Michele Cangiani,

Fred Block und Chikako Nakayama beschäftigt sich mit sozialistischen Konzeptionen von Freiheit. Der vierte Teil umfasst Beiträge von Johanna Bockmann, Pat Devine, Marguerite Mendell und Michael Brie. Sie reflektieren über Polanyis Konzeption von Sozialismus und dessen Aktualisierung im 21. Jahrhundert. Daran schließen sich erstmals ins englische übersetzte Beiträge Polanyis aus der Zwischenkriegszeit. Das Buch endet mit einem unveröffentlichten Text, in dem Polanyi 1957 seine Überlegungen zu „Freiheit in einer komplexen Gesellschaft“, die er in seinem 1944 erschienenen Hauptwerk „The Great Transformation. The Political and Economic Origins of our Times“ (TGT) begonnen hat, fortsetzt.

Der Verdienst der beiden Bücher, insbesondere des Sammelbands, ist es, Polanyis Hauptwerk TGT, für das er berühmt geworden ist, nicht als isoliertes Meisterwerk, sondern als Produkt jahrzehntelanger Reflexionen zu verstehen. Dies erweitert den Horizont der Polanyi-Rezeption. Die beiden Bücher reduzieren sich nicht auf die klassischen Polanyi-Konzepte „fiktive Waren“, „Einbettung“ „Kommodifizierung“ und die daraus abgeleitete Ökonomisierung aller Lebensbereiche im Neoliberalismus, sondern sie vertiefen oftmals weniger beachtete Aspekte von Polanyis Werk, wie Özels Überlegungen zu „neoliberaler Gewalt“ oder Nakayamas Artikel zu Frieden.

Zusammengehalten werden die Beiträge und diversen Themenfelder durch ein eigenes Forschungsinteresse von größter politischer Bedeutung: Wie hängen Freiheit, Demokratie und Sozialismus für Polanyi zusammen? Wie bereichert seine Sichtweise die aktuelle Kritik am Neoliberalismus, und was ist daraus für emanzipatorische und

solidarische Strategien im 21. Jahrhundert zu lernen?

Beginnen wir mit „Polanyi neu entdecken“, in dessen Zentrum die Kritik an Polanyis Konzepten der Gegenbewegung und der Doppelbewegung steht. Nancy Fraser deutet das Konzept der Doppelbewegung im Sinne eines Pendels, das sich hin und her bewegt zwischen verstärkter Vermarktlichung und Schutzbewegungen vor eben dieser Ausdehnung des Marktes in immer neue Lebensbereiche. Ihr Vorschlag ist, die Doppelbewegung durch eine Dreierbewegung zu ersetzen. Statt einzig Akteure, die für mehr Markt optieren, und Interessen, die den sozialen Schutz vor ebendieser Marktexpansion betreiben, zu berücksichtigen, schlägt sie vor, auch die sozialen Bewegungen, die gegen Emanzipation kämpfen, als dritte Kraft zu berücksichtigen. Es sei ein Fehler Polanyis gewesen, die antiemanzipatorischen Dynamiken der Schutzbewegungen ausgeblendet zu haben. Wie diverse Beiträge insbesondere im Sammelband zeigen, ist sich Polanyi der Dialektik der Schutzbewegungen durchaus bewusst. Im Extremfall wird Schutz faschistisch, autoritär und durch Exklusion organisiert. Dies führte Polanyi schon in TGT aus. Doch waren dem viele Jahre der Reflexion über Freiheit und individuelle Verantwortung vorausgegangen, wie die vorliegenden Texte Polanyis aus der Zwischenkriegszeit zeigen.

In „Karl Polanyi's Vision of a Socialist Transformation“ finden sich einige dieser Originaltexte, in diesem Falle hauptsächlich Übersetzungen. So werden auch einem englischsprachigen Publikum diese in Deutsch verfassten Texte zugänglich. Dies wird die weitere Polanyi-Forschung weltweit berei-

chern. Hätte Fraser Zugang zu Polanyis „Über die Freiheit“ aus dem Jahre 1927 gehabt, hätte sie erkennen können, dass das Thema der Emanzipation, ohne explizit genannt zu werden, Polanyi schon früh beschäftigte. Er suchte nach einem Freiheitsbegriff, der nicht zu Wahlfreiheit verkümmert, denn Freiheit ist immer Freiheit in Gesellschaft, soziale Freiheit, die die Konsequenzen des eigenen Handels mitbedenken muss. Freiheit braucht daher Wissen, insbesondere über gesellschaftliche und wirtschaftliche Zusammenhänge (siehe den Beitrag von Cangiani).

Das greift Bugra in ihrem Beitrag auf, in dem sie vor dem Hintergrund diverser Formen eines kulturellen und religiösen Fundamentalismus ein Spannungsfeld von sozialem Zusammenhalt und individueller Freiheit ortet. Sie erinnert daran, dass Polanyi schon in TGT die liberalen, von der Marktgesellschaft geerbten Werte des Nonkonformismus verteidigte, auch wenn er radikale Eingriffe in die Marktfreiheit und globale Finanzmärkte forderte. Bugra problematisiert den multikulturellen und kommunitaristischen „Respekt“ gegenüber verschiedenen Lebensformen. Diverse, aber jeweils intern einheitliche Gemeinschaften können rasch reaktionär werden, wie religiöse und kulturelle Fundamentalismen zeigen. Deshalb fordert Bugra einen „neuen Typ von Universalismus“, eine alternative Modernität basierend auf Dialog und Koexistenz. Es gilt, die „universelle Vision von Gerechtigkeit und Demokratie“ und den Respekt gegenüber vielfältigen Gemeinschaftsformen als Spannungsfeld zu akzeptieren. Ziel ist es, kontextuell je unterschiedlich – in der Türkei anders als in Österreich – gesellschaftliche Ordnungen zu ver-

handeln, die individuelle Freiheiten erhalten.

Im Sammelband finden sich übersetzte Originaltexte Polanyis aus der Zwischenkriegszeit, in denen sein Freiheitsbegriff vertieft wird. Weil keine Rückkehr zu traditionellen, auf direkten persönlichen Beziehungen basierende Gemeinschaften möglich ist, sei „soziale Freiheit“ erforderlich, die sich der von Menschen produzierten gesellschaftlichen Verhältnisse bewusst ist. Es ist demnach individuelle Verantwortung, Entscheidungen zu treffen. Voraussetzung dafür ist Wissen über gesellschaftliche Zusammenhänge. Das unterscheidet Polanyi von Hayek und dem liberalen Freiheitsbegriff, der sich auf Abwesenheit von Zwang reduziert (vgl. Valderrama in diesem Band). So ist Frasers Kritik keine an Polanyi, sondern an einer verkürzten Rezeption von Polanyi.

Derartige Interpretationen implizieren tatsächlich manchmal normative Wertungen, wonach die Ausweitung von (Markt-)Freiheiten destruktiv und die sozialen Schutzbewegungen konstruktiv seien. In dieser Kritik an vereinfachten Polanyi-Interpretationen ist Fraser und Bugra zuzustimmen. Aktuelle Entwicklungen zeigen, dass Schutz auch in reaktionären, ausgrenzenden und autoritären Politiken gesucht werden kann – ja dass diese aktuell wie in den 1930er-Jahren gegenüber emanzipatorischen Bewegungen die Oberhand zu gewinnen scheinen.

Brie kritisiert Frasers Polanyi-Lesart als Fehlinterpretation. Dass er Fraser trotzdem so großen Raum zugesteht, liegt vermutlich am politischen Interesse, das „Polanyi neu entdecken“ zugrunde liegt. Seine Intention fasst er in einer Grafik (S. 63) zusammen, in der er den Raum der Alternativen über die

Dreierbewegung hinaus erweitert hin zu zwei Dimensionen (individuelle Freiheitsrechte $\Leftrightarrow$ Zugang zu Grundgütern; ausgrenzend-autoritäre $\Leftrightarrow$ emanzipatorisch-solidarische Politik). Diesem vereinfachten Schema folgend ginge es bei einem „demokratisch grünen Sozialismus“ darum, liberale SozialistInnen mit ihrem Fokus auf intersubjektiven Freiheitsrechten („Recht auf Nonkonformismus“) mit libertären Commons-AnhängerInnen mit ihrem Fokus auf kollektiven Grundgütern (öffentliche Verkehrsmittel, Daseinsvorsorge) zu einer politischen Kraft verbinden.

Von besonderem Wert am „hellblauen Bändchen“ sind Polanyis Originaltexte, insbesondere die deutsche Übersetzung von „The Common Man's Masterplan“. Dieses als Manuskript vorliegende Werk hätte im Gefolge von TGT als politische Interpretation der analytischen Ausführungen in TGT publiziert werden sollen. Dieser Titel spielt auf eine bekannte Rede von Roosevelts Vizepräsidenten Henry Wallace an, die dieser 1943 hielt: „The Century of the Common Man“. Damals tobte der – von Barack Obama 2008 rhetorisch brillant, strategisch jedoch desaströs aufgegriffene – Konflikt zwischen Wall Street und „Main Street“, zwischen elitär-oligarchischem Establishment und den einfachen Leuten. Polanyi ergreift Partei für die einfachen Leute, geprägt von seinen demokratischen Überzeugungen, die er mit Reformern wie John Dewey und Antonio Gramsci teilte. (Die von Brie gewählte Übersetzung „Der Masterplan des einfachen Bürgers“ ist angesichts der antielitären Intention des Textes unglücklich.) Es sei gerade der gesunde Menschenverstand der „Massen“, der oftmals ein besseres politisches Urteils-

vermögen habe als die wirtschaftlichen, politischen und wissenschaftlichen Eliten.

Angesichts der Rolle von Wissenschaft, Industrie und Banken beim Aufstieg des Faschismus ist diese Sichtweise verständlich, wiewohl wir heute wissen, dass diesem basisdemokratischen Grundvertrauen ein gehöriger Schuss Naivität innewohnt. So treffen auch aktuell Mehrheiten besorgniserregende Entscheidungen. Vielleicht gerade deshalb könnte Polanyis Vertrauen in die einfachen Leute in den aktuellen Diskussionen rund um Macron, Brexit, Trump und Rechtspopulismus produktiv genutzt werden. Der Verlust der Kunst, mit den einfachen Leuten Politik zu machen, ist sicherlich eine der Ursachen für die aktuelle Krise der Linken. Hinzu kommt, dass Liberale wie Macron mit ihrer arroganten Umverteilungspolitik nach oben Werte wie Weltoffenheit und Liberalität diskreditieren. Erneut droht der Wirtschaftsliberalismus mit seinem Desinteresse für das Sicherheitsbedürfnis der Menschen antiliberaler kulturelle und politische Bewegungen zu befeuern.

Die politischen Konsequenzen dieser Überlegungen münden in Reflexionen über Polanyis Verständnis von Sozialismus und deren Aktualisierung heute. Es ist Bockmann (in diesem Band) zuzustimmen, dass Polanyi dem sozialdemokratischen Reformismus gegenüber skeptisch war. Irrigerweise führt sie das Rote Wien als Referenz für einen „*socialism beyond the state*“ (S. 203) an. Damit vermischt sie ihre eigene Meinung, wonach es um die Abschaffung des Staates ginge, mit Polanyis klarer Absage an anarchistisches Gedankengut. Polanyi geht es, dass betont nicht nur Bockmann, sondern auch Fred Block, um die Ermächtigung

der *commoners*, der einfachen Leute. Deswegen war Polanyi skeptisch gegenüber paternalistischer Politik „von oben“. Doch gleichzeitig war er Realist, der utopisches Gedankengut ablehnte, insofern es wirksame Praxis unmöglich macht. Es gibt keine Gesellschaft ohne Macht, Ordnung und Regeln.

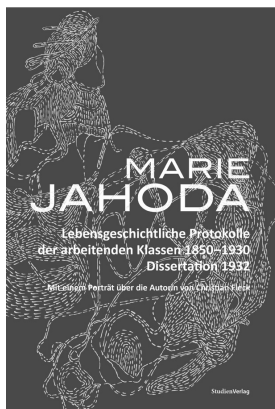
Seine Ablehnung bezog sich gleichermaßen auf die liberale Utopie selbstregulierender Märkte wie auf die marxistische Zukunftsgewissheit. Sozialismus ist für ihn ein Lern- und Suchprojekt – oder es scheitert. Polanyis Sozialismuskonzept ist durchaus mit Bries „demokratischem grünen Sozialismus“ vereinbar. Doch insistiert Polanyi, dass die Macht des Bestehenden, von Traditionen, Routinen und Machtstrukturen, ernst genommen werden muss. Karl Polanyi sympathisierte mit einem radikalen Reformismus, der kleine Schritte der Reform würdigt und sich gleichzeitig bewusst ist, dass diese Reformen hin zur „Freiheit für alle“ nur Bestand haben, wenn die Grundlogiken von Gewinn, Wachstum und Ausgrenzung überwunden werden. Dies kann keine politische Revolution leisten, sondern erfordert eine langfristige gesellschaftliche Transformation, die demokratisch umgesetzt werden muss.

Polanyi forderte – hier ist Block zuzustimmen – „Ermächtigung ohne Anmaßung (*empowerment without hybris*)“ (S. 170). Dazu sind in der Linken mehr Respekt gegenüber Andersdenkenden erforderlich und breite Bündnisse für eine Lern- und Suchbewegung. Polanyi ist auch deshalb so aktuell, weil er als einer der ersten Linken erkannte, dass sich links nicht in progressiv, in Fortschritt, erschöpft. Links ist in manchen Situationen auch konservativ, bewahrend. Gerade heute – im Kampf

gegen die Klimakrise und eine illiberale Demokratie – besteht die Kunst der Politik wohl in einer neuen Synthese aus progressiv und konservativ, ermächti-

gend, aber ohne Anmaßung und Überheblichkeit.

Andreas Novy



MARIE JAHODA

Lebensgeschichtliche Protokolle
der arbeitenden Klassen 1850–1930.
Dissertation 1932

Herausgegeben von Johann Bacher,
Waltraud Kannonier-Finster und Meinrad Ziegler
(Innsbruck/StudienVerlag)

Die Publikation enthält die unveröffentlichte Dissertation der österreichischen Sozialforscherin und Sozialpsychologin Marie Jahoda (1907–2001) aus dem Jahr 1932.

Die Arbeit beruht empirisch auf 52 Protokollen aus lebensgeschichtlichen Interviews mit Frauen und Männern, die um 1850 geboren sind. Damit wird erstmals eine einzigartige Datenquelle erschlossen und der Öffentlichkeit präsentiert, in der sich die Lebenswelt „einfacher“ Menschen unter den Bedingungen raschen sozialen und politischen Wandels zwischen dem ausgehenden 19. und den ersten Jahrzehnten des 20. Jahrhunderts spiegelt. Sozial gehören die Befragten unterschiedlichen Gruppen der Arbeiterschaft an, den Gewerbetreibenden, den Arbeitern in Handwerk oder Industrie oder – insbesondere die Frauen unter den Befragten – der Hausdienerschaft. Die Lebensgeschichten machen Arbeitsverhältnisse, räumliche und soziale Mobilität, Geschlechterbeziehungen, Familienwelten, glückliche und unglückliche Zeiten dieser historischen Periode nachvollziehbar.

Der historische Text wird in drei unterschiedliche Kontexte eingebettet:

Meinrad Ziegler erläutert die theoretischen und historischen Hintergründe der Entstehung der Dissertation. Sie wurde am Psychologischen Institut der Universität Wien bei der Entwicklungspsychologin Charlotte Bühler im Rahmen des Forschungsprogramms zur Lebenspsychologie eingereicht.

Josef Ehmer entwickelt einen Rahmen für das empirische Material und skizziert Sozialstruktur, Arbeits- und Lebensverhältnisse in Wien zwischen 1850 und 1930.

Christian Fleck entwirft ein ausführliches Porträt über Leben und Werk von Marie Jahoda und verortet sie in den Sozialwissenschaften des 20. Jahrhunderts.

„Es ist das Verdienst dieses Buches eine bedeutende Sozialwissenschaftlerin in Erinnerung zu rufen, deren Leben und wissenschaftliches Werk in einzigartiger – und teilweise schmerzlicher – Weise die politische Geschichte Österreichs widerspiegelt.“ (Helga Nowotny)

392 Seiten, fest gebunden, viele Abbildungen, ISBN 978-3-7065-5567-8
Bestellungen unter www.studienverlag.at oder in Ihrer Buchhandlung
Mehr zu Marie Jahoda: www.mariejahoda.at Mehr zum Buch: www.transblick.com

Karl Marx: Leben und Werk

Rezension von: Gareth Stedman Jones,
Karl Marx. Die Biographie,
S. Fischer-Verlag, Frankfurt/Main 2017,
891 Seiten, gebunden, € 32,30;
ISBN 978-3-100-36610-8.

Leben und Werk von Karl Marx haben viele bedeutende Autoren zu intensiver Beschäftigung inspiriert, angefangen mit der wegweisenden Biografie des prominenten Sozialdemokraten Franz Mehring 1918 und im Grunde ohne Unterbrechung bis heute. Die vorliegende Untersuchung stützt sich auf die unzähligen Erkenntnisse, die sich in diesen Werken finden.

In einem wichtigen Aspekt aber unterscheidet sie sich von ihnen. So interessant Marx' Leben auch sein mag: Seine bis heute bestehende Bedeutung, so Stedman, beruht auf dem Einfluss seiner Ideen, die er in einer bemerkenswerten Reihe von Texten entwickelte und um deren Rang und Bedeutung von Anfang an politisch heftig gestritten wurde. Weil man möglicherweise den einst gewaltsamen und noch immer schwelenden politischen Leidenschaften, die diese Texte umgeben, aus dem Weg gehen wollte, begnügten sich Marx' wissenschaftliche Biografen mit deskriptiven Darstellungen seiner theoretischen Schriften und konzentrierten sich auf sein Leben.

Stedman hat sich hingegen dafür entschieden, Marx' Denken mindestens genauso viel Aufmerksamkeit zu schenken wie dessen Leben. Ganz allgemein betrachtet Stedman dessen Schriften als Interventionen eines Autors innerhalb bestimmter politischer

und philosophischer Kontexte, die der Historiker sorgfältig rekonstruieren muss. Bei aller Originalität war Marx kein solitärer Denker, der auf einem noch nie zuvor beschrittenen Pfad zu einer neuen und bislang unbekannten Gesellschaftstheorie gelangte. Vielmehr waren seine Schriften, ob als Philosoph, politischer Denker oder Kritiker der politischen Ökonomie, als Einmischungen auf bereits bestehenden Diskursfeldern gedacht. Zudem, so Stedman weiter, richteten sich diese Interventionen an seine Zeitgenossen und nicht an seine Nachfahren im 20. oder 21. Jahrhundert.

Mit der vorliegenden Untersuchung will der Autor deshalb, ähnlich wie ein Restaurator, die späteren Retuschen und Änderungen an einem scheinbar vertrauten Gemälde beseitigen und es in seinem ursprünglichen Zustand wiederherstellen. Aus diesem Grund schenkt der Autor den Äußerungen und Reaktionen von Marx' Zeitgenossen ebenso viel Beachtung wie dessen eigenen Worten. Das aber kann nur geschehen, wenn man Marx und seine Zeitgenossen in ein größeres Umfeld einbettet. Daher gilt es die Geschichte des 19. Jahrhunderts zumindest in Teilen neu zu denken.

Ganz allgemein stellt sich die Frage, inwieweit war Marx' Theorie verantwortlich für das war, was in den 1880er-Jahren und danach als „Marxismus“ bekannt wurde? Sein Beitrag war beträchtlich, aber er bildete, so Stedman, nur eine der Quellen, aus denen sich die neue Lehre speiste.

1867 und sogar schon im Vorwort zu „Zur Kritik der politischen Ökonomie“ (1859) hatte es den Anschein, als würde sich Marx einer stärker deterministischen Sicht des Menschen öffnen, als dass zuvor der Fall gewesen war. In

den 1870er-Jahren veröffentlichte Marx wenig und befand offenbar den ganzen „Anti-Dühring“ für gut, den Engels ihm vorlas, und steuerte sogar selbst ein kluges Kapitel bei, in dem er Dührings „Kritische Geschichte der Nationalökonomie“ kritisch analysierte. Heißt das, dass in Marx' letztem Lebensjahrzehnt seine Ansichten und die von Engels schließlich doch noch konvergierten? Nicht ganz, so Stedman. Nach allem, was wir wissen, war Marx angesichts seines schlechten Gesundheitszustands und seiner verminderten Leistungskraft bereit, Engels in seinem Namen agieren zu lassen. Gleichzeitig führte die Tatsache, dass Marx für die Probleme, vor die ihn der zweite Band des „Kapital“ stellte, keine zufriedenstellende Lösung fand, zu einer wachsenden, wenn auch uneingestandenem Interessendivergenz zwischen beiden.

In mindestens drei Bereichen lassen sich deutliche Unterschiede zwischen den Annahmen des entstehenden Marxismus der 1880er-Jahre und Marx' eigenen Ansichten ausmachen. Das gilt erstens für Marx' Vorstellungen vom Zusammenbruch des Kapitalismus. Ab den 1880er-Jahren und bis in die 1920er und 1930er Jahre hinein herrschte bei vielen Sozialisten der Zweiten Internationale – insbesondere bei Bebel – die Vorstellung, der Kapitalismus werde nicht infolge einer Erhebung der Arbeiterklasse und einer Epoche der Umwälzung ein Ende finden, sondern aufgrund eines ökonomischen Systemversagens. Gab es etwas in Marx' Theorie, das diese Vorstellung vom Zusammenbruch beglaubigte? Band 1 des „Kapital“ war, so Stedman, in dieser Hinsicht enttäuschend, denn hier fand sich keinerlei Hinweis darauf, wann und wie das Kapital stürzen werde, abgesehen von einer etwas ge-

stetzten Passage, in der von der „Negation der Negation“ und der „Expropriation der Expropriateure“ die Rede war.

Bebel erwartete wie andere auch im zweiten Band eine wirkliche Lösung dieser Frage. Engels war augenscheinlich reichlich frustriert darüber, dass er im Manuskript (das seit 1864 unangetastet geblieben war) keinerlei schmissige, pointierte Formulierung fand, wie die Partei sie sich wünschte. Am ehestens wäre eine solche zugespitzte These im abschließenden Kapitel über das „Gesetz vom tendenziellen Fall der Profitrate“ zu erwarten gewesen. In den Grundrissen und auch sonst in den 1850er-Jahren war das der Aspekt gewesen, auf den Marx in seiner Erwartung des baldigen Untergangs des Kapitalismus fokussierte.

Der zweite Bereich, in dem die Ansichten von Marx und von Engels beträchtlich divergierten, betraf die Bedeutung Darwins. An Marx' Grab war Engels 1883 sehr darauf bedacht, dessen Werk mit dem von Darwin in Verbindung zu bringen. Marx' Einwand gegen Darwin bestand darin, dass dieser den Fortschritt als rein zufällig betrachtete. Darwin glaubte nicht, dass die Geschichte einen eindeutigen Sinn oder nur eine Richtung kannte. Andererseits behauptete Marx, der Mensch sei nicht einfach ein Geschöpf seiner Umgebung, wie es die Owenisten und später die Marxisten glaubten. Die Geschichte war Marx zufolge die Vermenschlichung der Natur durch die bewusste Lebenstätigkeit des Menschen. Es gibt keinerlei Hinweise, so Stedman, dass Marx von dieser Auffassung je abrückte. Zwar vertraten spätere Bewunderer die Ansicht, Karl habe da angefangen, wo Darwin aufgehört habe, doch Marx selbst akzeptierte die grundsätzliche

Kontinuität zwischen Natur- und Menschheitsgeschichte, wie die Darwinisten sie vertraten, nicht: Das Privateigentum und das Patriarchat, verstärkt durch die Religion – dass waren die Faktoren, die den Menschen auf sein tierisches Wesen reduziert hatten, das im Klassenkampf und im Konkurrenzkampf zum Ausdruck kam.

Wie andere erkannte natürlich auch Marx Darwins Bedeutung an. Angesichts von Engels' Begeisterung hätte er auch, so Stedman weiter, kaum anderer Ansicht sein können. Aber seine Anerkennung war stets ein wenig zwiespältig. Besonders befremdlich fand er die angeblichen Ähnlichkeiten zwischen Darwins Darstellung des Tierreichs und der Welt des Konkurrenzkampfs, wie Malthus und andere Nationalökonomten sie sahen. Karl zollte Darwins Werk Respekt, war aber nicht enthusiastisch.

Wirkliches Interesse entwickelte er hingegen – und das ist das dritte Gebiet, auf dem seine intellektuellen Neigungen und Überlegungen sich nicht mit denen des Marxismus der 1880er-Jahre deckten – für neuere Forschungsarbeiten zur Menschheitsgeschichte, die in den 1850er- und 1860er-Jahren entstanden, und zwar nicht in der Biologie, sondern in der Ethnologie, der Philologie sowie der Vor- und Frühgeschichte.

Fasziniert von der neuen Welt, die sich ihm in der Vorgeschichte eröffnete, richtete sich Marx' Blick nun nicht mehr allein auf die bürgerliche Gesellschaft, sondern auf die Gesamtentwicklung der „Zivilisation“ seit dem Untergang der Urgemeinschaft. Die Stabilität und „Lebensfähigkeit“ der archaischen Dorfgemeinde in den Mittelpunkt zu stellen, brachte Marx dazu – und das ist einer der interessantesten

Aspekte seiner Beschäftigung damit –, sich neuerlich Fragen der menschlichen Natur zuzuwenden, wie er sie in den Jahren 1843 und 1844, während seiner Zeit in Paris, bereits ausführlich erörtert hatte.

Diese Themen waren nicht, wie von vielen unterstellt, als lästige Juvenilia verworfen worden. Dennoch waren sie über zwei Jahrzehnte lang, nämlich zwischen der Mitte der 1840er-Jahre entstandenen „Pariser Manuskripten“ und der Veröffentlichung des ersten Bandes des „Kapital“ im Jahr 1867 praktisch unsichtbar geblieben, da er sich in dieser Zeit auf den durch Privateigentum und Tauschbeziehungen beherrschten, entfremdeten Charakter des Verkehrs der Menschen untereinander konzentrierte. Wenn es zutraf, wie Marx 1844 behauptet hatte, dass die gesellige Natur des Menschen sich seit der Entstehung des Privateigentums nur noch in entfremdeter Form ausdrücken konnte, dann waren – umgekehrt – die archaischen, einem Zeitalter vor der Existenz des Privateigentums angehörenden Formen des Gemeinwesens ein spontaner und nicht entfremdeter Ausdruck des wahren Charakters menschlicher Natur.

Marx befasste sich auch mit Johann Jakob Bachofens im Jahr 1861 erschienenen Werk „Das Mutterrecht“: Das ursprüngliche Gemeinwesen mit seiner ökonomischen und sozialen Gleichheit habe historisch vor der Unterwerfung der Frauen existiert. Das Entstehen eines Königtums und des Privateigentums am Boden – mithin eines Bereichs des Politischen – sei mit der sukzessiven Auflösung des Stammeseigentums und des Stammeskollektivs einhergegangen. Der Kapitalismus befinde sich in einer Krise, die erst mit seiner Abschaffung, mit der Rück-

kehr der modernen Gesellschaften zum archaischen Typus des Gemeineigentums enden werde.

Marx' grundlegende politische Hoffnungen hingen, wenn auch vielleicht uneingestanden, nicht länger allein an den städtischen industriellen Arbeiterklassen Westeuropas und an deren Vermögen, eine Revolution gegen die Bourgeoisie und die bürgerliche Gesellschaft zu entfesseln. Weder die Franzosen noch die Briten noch die Deutschen ließen irgendein Verlangen zu einer Offensive im Klassenkampf erkennen. Marx' Aufmerksamkeit wandte sich so stärker der Frage zu, unter welchen Umständen ursprüngliches Gemeineigentum durch Privateigentum verdrängt worden war.

Die historischen und philosophischen Fragen, die Marx in seinen letzten Lebensjahren beschäftigten, überdauerten ihn, so Stedman, nicht lange. Weder die Forschungsansätze, die in der archaischen Dorfgemeinde wurzelten, noch die damit verbundenen politischen Erwartungen hatten bis ins 20. Jahrhundert Bestand: So offenbarte sich bspw. das von Marx hervorgehobene Beispiel für ein Überbleibsel von Gemeineigentum, die sogenannten Gehöferschaften in der Gegend von Trier und im Hunsrück, im Lichte neuerer Forschung als eine von oben aufgezwungene Genossenschaftsstruktur, die auf feudalherrschaftliche Ursprünge zurückging. Und wie sich schließlich herausstellte, waren selbst die historischen Annahmen über die russische Dorfgemeinde (*Mir*) wissenschaftlich nicht haltbar. Diese ging auf einen Akt despotischer Herrschaft, nämlich einen Ukas des Zaren Fjodor I. aus dem Jahr 1592 zurück, der die Landflucht eindämmen sollte.

Das politische Leben von Marx' neu-

en Ansichten erwies sich als nicht weniger kurz. Da er sich nicht besonders bemüht hatte, die Verschiebung seiner Positionen nach der Publikation des ersten Bandes des „Kapital“ öffentlich zu machen, überrascht es nicht, dass die meisten Anhänger die Position Karls weiterhin mit der Modernisierungstheorie des „Kommunistischen Manifest“ gleichsetzten. Bestärkt wurden sie darin von Engels, den das in fortgeschrittenem Alter erwachte Interesse Marx' an der russischen Dorfgemeinde nie besonders begeistert hatte.

Die Überlegungen Marx' zur Dorfgemeinde überdauerten noch aus anderen, tiefer liegenden Gründen das 19. Jahrhundert nicht – tatsächlich wirkten sie bereits im Jahr 1883, als Marx starb, in gewisser Weise überholt. Maine, Bachofen, Morgan und Marx waren alle zwischen 1818 und 1827 geboren. Sie alle waren Juristen, ihr Blick auf archaische Gesellschaften war nicht naturhistorisch, sondern rechtswissenschaftlich – auch die politische Ökonomie wurde im 19. Jahrhundert häufig dem Gebiet des Rechts zugeschlagen. Die gesellschaftlichen Institutionen, auf die sie sich konzentrierten – Privateigentum, Staat, Ehe und Familie –, waren vornehmlich solche des Rechts. Sie waren weder Reiseschriftsteller noch das, was man später einmal Sozialanthropologen nennen sollte, selbst wenn Morgan in Kontakt mit den Irokesen stand oder Maine für die britische Verwaltung in Indien tätig war. Alle waren sie auf ihre jeweilige Art davon überzeugt, die Geschichte als Index des Fortschritts ansehen zu können, als progressive Bewegung von niedrigen zu höheren Stufen und Stadien der Entwicklung, die sich in Eigentumsformen, Produktionsweisen, Verwandtschaftsbeziehungen, Ehever-

hältnissen, Sitten und Rechtsverhältnissen niederschlugen. Die sogenannte komparative Methode, so Stedman, diente dazu, Geschichte, Fortschritt und Entwicklung in diesem Sinne nachzuzeichnen.

Um die intellektuelle Kluft zu ermessen, die sich zwischen Marx' Generation und jener auftat, die in den 1880er- und 1890er-Jahren in der marxistischen sozialistischen Bewegung tonangebend wurde, mag es genügen, eines der führenden Mitglieder der Gruppe „Befreiung der Arbeit“ zu zitieren, Georgi Plechanow. In seiner bekanntesten theoretischen Abhandlung „Zur Frage der Entwicklung der monistischen Geschichtsauffassung“, erschien der Mensch nicht als ein die Natur durch seine Tätigkeit humanisierender Akteur. Stattdessen galt Plechanow die Fähigkeit des Menschen, Werkzeuge herzustellen, als eine konstante Größe, während man die äußeren Bedingungen der Verwendung dieser Fähigkeit in der Praxis als eine sich ständig verändernde Größe ansehen müsse. Mit anderen Worten, nicht die menschliche Tätigkeit war die entscheidende Größe, sondern die äußere Umgebung. Fazit: Darwin gelang es, die Frage zu lösen, wie die Pflanzen- und Tierarten im Existenzkampf entstehen. Marx gelang es, die Frage zu lösen, wie die verschiedenen Arten gesellschaftlicher Organisation im Kampf der Menschen um ihre Existenz entstehen. Logischerweise beginnt Marx' Untersuchung gerade dort, wo Darwins Untersuchung endete.

Im Schlusskapitel verweist Stedman noch auf eine aufschlussreiche Geschichte: Im „Marx-Engels-Archiv“, einer 1928 in Frankfurt/Main erschienenen Begleitpublikation zur ersten Marx-Engels-Gesamtausgabe, berichtete

der damalige Leiter David Rjazanov, dass er 1911 bei der Durchsicht der Papiere von Karls Schwiegersohn Paul Lafargue auf einen Brief gestoßen sei, den Marx am 8. März 1881 geschrieben hatte. In diesem Antwortbrief Marx' an Vera Sassulitsch, die der exilrussischen Gruppe „Befreiung der Arbeit“ in Genf angehörte, übermittelte er im Hinblick auf die Dorfgemeinschaft eine positive Antwort. Rjazanov schrieb die noch lebenden Mitglieder der Gruppe an und fragte nach, ob Karls Antwort eingetroffen war. Plechanow, Sassulitsch und wahrscheinlich, so Stedman weiter, auch Axelrod verneinten. 1923 tauchte der verschwundene Brief Marx' unter Axelrods Papieren auf. Doch war man nun nicht mehr imstande aufzuklären, warum dieser Brief von Marx, der eine die revolutionären Kreise so leidenschaftlich provozierende Frage behandelte, in Vergessenheit geraten war.

Wir können nicht wissen, so Stedman weiter, warum 1923 die ehemaligen Köpfe der Gruppe „Befreiung der Arbeit“ Marx' Brief aus dem Jahr 1881, in dem dieser sie drängte, sich die Dorfgemeinde als Ausgangspunkt zu wählen, statt eine vermeintlich orthodoxe marxistische Strategie zu verfolgen und einzig auf eine sozialdemokratische Arbeiterbewegung in den Städten zu bauen, vergessen hatten. Für Stedman verstärkt das den Eindruck, dass den Marx, wie ihn das 20. Jahrhundert schuf, mit dem Marx, der im 19. Jahrhundert lebte, nur eine zufällige Ähnlichkeit verbindet.

Im Reigen bisher erschienenen Marx-Biografien sticht die vorliegende von Stedman besonders hervor, da diesem eine profunde Neubewertung von Marx gelungen ist. Alle zukünftigen Arbeiten müssen sich an dieser vorzüglich re-

cherchierten intellektuellen Biografie
messen lassen. Ein Lob auch noch an
den S. Fischer Verlag, der das Risiko

nicht gescheut hat, einen fast 900-seiti-
gen Wälzer zu verlegen.

Josef Schmee

blog.arbeit-wirtschaft.at

Stand und Entwicklung der North'schen Institutionen- ökonomie

Rezension von: Volker Caspari (Hrsg.),
Kontinuität und Wandel in der
Institutionenökonomie. Studien zur
Entwicklung der ökonomischen Theorie
XXXIII, Duncker & Humblot,
Berlin 2018, 177 Seiten, broschiert,
€ 79,90; ISBN 978-3-428-15340-4.

Die Jahrestagung 2015 des Ausschusses für die Geschichte der Wirtschaftswissenschaften des Vereins für Socialpolitik befasste sich mit dem Wandel in der auf Douglass C. North zurückgehenden Institutionenökonomie. Der vorliegende Sammelband enthält die überarbeiteten Vorträge der Tagung.

Die Institutionenökonomik drang ausgehend von originär eher mikroökonomischen Problemstellungen zu makroökonomischen Fragestellungen vor. Dieser Wandel erfolgte u. a. durch die Arbeiten von North zur langfristigen wirtschaftlichen Entwicklung von Volkswirtschaften.

Die Entstehung des modernen Kapitalismus und die erste industrielle Revolution sind nach wie vor grundlegende Themen für diese Institutionenökonomik. North verwirft die Marx'sche These, wonach die Entwicklung der Produktivkräfte für die industrielle Revolution entscheidend gewesen sei. Gemäß North hing die technische Entwicklung von der gesellschaftlichen Entwicklung ab. Diese wiederum sei maßgeblich von den ökonomischen (Eigentumsrechte etc.) und politischen Institutionen (Verfassung u. a.) be-

stimmt gewesen. Das Marx'sche Basis-Überbau-Schema von Produktivkräften und Produktionsverhältnissen wird von North also gleichsam auf den Kopf gestellt: „Der technische Wandel, den wir mit der industriellen Revolution verbinden, erforderte die vorherige Entwicklung eines Systems von Eigentumsrechten, welches die private Ertragsrate von Erfindungen und Innovationen erhöhte.“¹

In den letzten Jahren hat North, z. T. in Ko-Autorenschaft mit Kollegen, seinen institutionenökonomischen Ansatz zur Erklärung der Herausbildung kapitalistischer Institutionen zunehmend ausdifferenziert. North, Wallis und Weingast (2009) beschränken sich nicht länger auf die ökonomischen Institutionen. Sie untersuchen die Abhängigkeit ökonomischer Institutionen von der vorherrschenden politischen Ordnung und der Machtverteilung, die sich in den politischen Institutionen niederschlagen. Anhand von wenigen Länderstudien gelangen sie zu dem Ergebnis, dass eine kapitalistische Ordnung zwar in institutioneller Hinsicht nur der *Rule-of-Law* bedürfe, aber dauerhaft nur durch eine Demokratisierung der politischen Ordnung gesichert werden könne.

England, die USA und das nachrevolutionäre Frankreich gelten North und seinen Anhängern als Referenzmodelle gelungener kapitalistischer Umwälzung.

Bei näherer Prüfung bleibt allerdings nur Frankreich als repräsentativer Fall über. Denn nur dort nahm die Transformation zum Kapitalismus ihren Ausgangspunkt in einer spätabolutistischen, altständischen Wirtschaftsordnung. Diese war auf dem Land durch die Grundherrschaft und in den Städten durch das Zunftwesen geprägt.

Wie ein Übergang zum Kapitalismus ausgehend von einer fest etablierten vorkapitalistischen Ordnung mit entsprechenden Eliteninteressen – adelige Grundbesitzer, Zünfte – erfolgen kann, stellt ja das Erklärungsziel des institutionenökonomischen Ansatzes dar.

Weder in England noch in den USA war diese Ausgangssituation – eine fest verankerte vorkapitalistische Ordnung mit zugehörigen Eliteninteressen – gegeben.

In den britischen Kolonien Nordamerikas konnte eine vorkapitalistische Wirtschaftsordnung – von einigen Ausnahmen des frühen 17. Jh.s abgesehen – gar nicht Fuß fassen. Insofern kann auch von einer Transformation vorkapitalistischer Institutionen kaum die Rede sein.

In England ging die Durchsetzung des Kapitalismus zwar mit der Auflösung vorkapitalistischer Wirtschaftsformen – insbesondere des Zunftwesens – einher und mit einer spezifischen Verbindung tradierter Herrschaftsformen mit neuen kapitalistischen Institutionen, wie im Falle der landwirtschaftlichen Einhegungen (*enclosure movement*). Aber mit den Whigs als Vertreter der Interessen des englischen Handelskapitals stand, worauf North und Weingast (1989) verweisen, bereits ein einflussreicher und durchschlagskräftiger kollektiver Akteur bereit, der ein Eigeninteresse an der Durchsetzung kapitalistischer Wirtschaftsinstitutionen besaß: v. a. am Schutz der Eigentumsrechte, der Etablierung der Herrschaft des Rechts (*Rule-of-Law*) und der Bindung der Krone an Kreditverpflichtungen. England stellt somit einen Sonderfall dar und entspricht keineswegs dem Referenzmodell kapitalistischer Transformation gemäß der North's-

chen Institutionenökonomik, im Zuge deren erst eine Unternehmerklasse entsteht, die ihre Interessen artikuliert und den Transformationsprozess politisch stützt.

Die Sonderbedingungen Englands sind wesentlich für die Beantwortung der Frage, warum die erste industrielle Revolution dort ihren Ausgangspunkt nahm. Aber für das Verständnis von Transformationsprozessen in anderen Ländern oder sogar für politische Handlungsstrategien lässt sich aus dem englischen Sonderfall nur wenig lernen.

Der Fall Preußen

Wie ist mit Norths Ansatz die Wandlung Preußens in eine industriell-kapitalistische Ökonomie zu erklären? Mit dieser Frage beschäftigt sich Gerhard Wegner im vorliegenden Sammelband.

In Preußen spielte bekanntlich, ermöglicht durch die tiefe politische Krise während der Napoleonischen Kriege, ein kollektiver Akteur aus dem staatlichen Bereich, nämlich die liberale Beamtenschaft, eine entscheidende Rolle bei der Durchsetzung kapitalistischer Institutionen.

Wie wird die Institutionenökonomik North'scher Prägung der potenziellen Bedeutung des Staates als eigenständiger Akteur für die kapitalistische Transformation gerecht? North, Wallis und Weingast (2009) schenken der Möglichkeit einer systemimmanenten Überwindung entwicklungshemmender wirtschaftlicher Institutionen auf Initiative des Staates erstmals systematische Aufmerksamkeit. Die theoretische und empirische Schlüsselfrage in diesem Zusammenhang lautet: Wie gelingt es dem in einer etablierten vor-

kapitalistischen Wirtschaftsordnung und Herrschaftsform eingebetteten Staat, „die Interessen der staatstragenden Eliten (Stände) mit einer Neuorientierung auf das wirtschaftliche ‚Gemeinwohl‘ zu verbinden“? (S. 61).

Die Ansätze einer institutionenökonomischen Theorie des vorkapitalistischen Staats, die North und seine Koautoren entwickeln, kombinieren *public-choice*-theoretische Elemente des interessengeleiteten Staatshandelns und Elemente der Vertragstheorie, welche den Staat als kollektiven Vertrag dominierender Interessengruppen interpretieren: Aus der Sicht der *Public-Choice*-Theorie instrumentalisierten die herrschenden Stände (grundbesitzender Adel, Zünfte) die Macht des Staats für ihre eigenen Interessen und verschafften sich politische und wirtschaftliche Privilegien zulasten der übrigen Gesellschaftsmitglieder. Um die Renten der Machttträger nicht in Gefahr zu bringen, blieb die Bevölkerungsmehrheit in ihren wirtschaftlichen Möglichkeiten also eingeschränkt. Die Vertragstheorie wiederum verweist auf die Vorteile, welche die in mehrfacher Hinsicht diskriminierten Gesellschaftsmitglieder immerhin aus einer derartigen staatlichen Ordnung zogen: v. a. auf die Schutzfunktion des Staates gegenüber Angriffen von außen und die Aufrechterhaltung von Frieden und Ordnung im Inneren und deren Stabilisierung.

Wegner fasst im empirischen Teil seines Beitrags die wirtschaftshistorische Forschung darüber zusammen, wie in Preußen im Rahmen der altständischen Ordnung unter den extremen Notstandsbedingungen der Napoleonischen Kriege nach 1806 sich der Staat von den bisherigen Machttägern (grundbesitzender Adel, Zünfte) zu lö-

sen begann und entscheidende Weichenstellungen zugunsten einer liberalen Wirtschaftsordnung erfolgten, wobei die Initiative von liberalen Spitzenbeamten ausging. Seine Überzeugungskraft sowohl gegenüber dem Monarchen als auch gegenüber den gut verankerten Interessengruppen gewann die liberale Beamenschaft aus dem Anspruch, in der Notsituation die Interessen aller gesellschaftlichen Gruppen zu berücksichtigen und mit dem Staatsinteresse – v. a. Fortbestand Preußens! – in Einklang zu bringen.

Der Autor betont, dass in Preußen zwar eine politisch einflussreiche Klasse von Handelskapitalisten fehlte, aber bereits eine Ausdifferenzierung der gesellschaftlichen Elite stattgefunden hatte und die Staatsverwaltung – begünstigt durch diese – eine hinreichende Eigenständigkeit als kollektiver Akteur mit eigener Agenda erlangt hatte, welche ihr unter den außergewöhnlichen Umständen der Jahre 1806ff die erforderliche Durchsetzungskraft für grundlegende liberale institutionelle Reformen in weiten Bereichen (Staat, Verwaltung, Soziales, Wirtschaft, Bildung u. a.) verschaffte.² „Diese (Teil-)Autonomie sollte sich schließlich als entscheidend für die Durchsetzung kapitalistischer Institutionen in Preußen erweisen“ (S. 69).

Nach der verheerenden Niederlage im Vierten Koalitionskrieg bei Jena und Auerstedt im Oktober 1806 stand nichts weniger als die Existenz des preußischen Staates auf dem Spiel. Der liberalen, der Aufklärung zugelegten Elite um Stein, Hardenberg, Humboldt u. a. war bewusst, dass die Finanzkraft des Staates und damit auch die militärische Schlagkraft mittel- und längerfristig von einer günstigen

Wirtschaftsentwicklung und einer besseren Entfaltung des ökonomischen Potenzials abhängig wären. Dafür aber bedurfte es ihrer Meinung nach der Beseitigung hemmender Wirtschaftsinstitutionen, sowohl in den Städten als auch auf dem Land.

Der königliche Berater und Minister Hardenberg verstand es, das Zeitfenster nach der militärischen Niederlage und dem Frieden von Tilsit (Juli 1807), währenddessen die liberalen Spitzenbeamten die Rückendeckung der Krone besaßen und die altständischen Gruppeninteressen (der adeligen Grundbesitzer und der Zünfte) in den Hintergrund zurücktreten mussten, für institutionelle Weichenstellungen auf eine bürgerlich-kapitalistische Wirtschaftsordnung zu nutzen. Vor allem konnten die Befürworter institutionellen Wandels gegenüber den widerstrebenden Adels- und Zunftinteressen argumentieren, dass ohne weitreichende Wirtschaftsreformen die in der Pariser Konvention von September 1808 durch Napoleon auferlegten Kriegskontributionszahlungen nicht aufzubringen wären.

Die auf wirtschaftliche Entwicklung und Hebung des Gemeinwohls ausgerichtete liberale Wirtschaftspolitik diente also vorrangig dem staatlichen Interesse nach Erschließung zusätzlicher Einnahmequellen und insgesamt höheren Steuereinnahmen. Die Finanznot und die Rivalität europäischer Mächte hielten auch nach dem Ende der Napoleonischen Kriege an, was dem liberalen Projekt fortdauernden Rückenwind von Seiten des Monarchen verschaffte.

Kernelemente der Stein-Hardenbergschen Reformen der Jahre 1807-1814 waren:

- Abschaffung der Zünfte und ein-

geschränkte Gewerbefreiheit (1810/11);

- Edikt zur Bauernbefreiung 1807: Aufhebung der Erbuntertänigkeit; Garantie der Freiheit der Person, des Besitzes, des Berufs und der Rechtsgleichheit; Beseitigung der Standesschränken für den Erwerb von Boden;
- Regulierungsedikt 1811: Ablösung der Frondienste durch die Abgabe eines Drittels des Bauernlandes an den Gutsherrn;
- Städteordnung 1811: kommunale Selbstverwaltung der Besitzbürger durch gewählte Stadtverordnete (Magistratsverfassung);
- Abschaffung der Binnenzollgrenzen (Zollgesetz 1818);
- steuerrechtliche Gleichbehandlung aller Staatsbürger;
- Verwaltungsreformen mit Trennung von Justiz und Verwaltung: Einrichtung von Fachministerien (1808); räumliche Gliederung der Verwaltung in Provinzen, Regierungsbezirke und Kreise;
- Bildungsreformen in neuhumanistischem Geist: staatliche Gymnasialordnung (1812) nach dem Prinzip der allgemeinen Bildung; Reform der Volksschule im Sinne Pestalozzis.

Nach 1815 nahm zwar der Einfluss der Adelsinteressen wieder zu, aber es kam zu keiner Umkehrung der Reformen. Dafür waren mehrere Gründe ausschlaggebend:

Erstens stand einer Rückkehr zum *Status quo ante* der anhaltende Einfluss liberaler Reformen in der Verwaltung entgegen.

Zweitens bestand infolge der weiterhin vorhandenen Rivalität der europäischen Großmächte, die sich nach dem Wiener Kongress mehr auf die wirt-

schaftliche Ebene verlagerte, fortgesetztes Interesse der Staatsspitze an der liberalen Agenda als wirtschaftlicher Modernisierungsstrategie. Vor allem sollte durch die wirtschaftliche Entwicklung der Auswanderung (insbes. nach Nordamerika) entgegengesteuert werden.

Begünstigt wurde die liberale Wirtschaftspolitik drittens durch den Umstand, dass die adeligen Agrarunternehmer (noch bis in die 1870er-Jahre) vom Freihandel profitierten.

Viertens erhielt der altpreußische Beamtenliberalismus politische Unterstützung durch die urbanen Eliten des neu gewonnenen Rheinpreußen, wo unter Napoleon schon wesentliche liberale Institutionen eingeführt worden waren, u. a. der französische „Code Civil“.

Wegner hebt hervor, dass der preußische Beamtenliberalismus konzeptuell eine Synthese von Monarchie, bürgerlicher Gesellschaft und kapitalistischen Institutionen anstrebte, aber keineswegs einen grundlegenden Wechsel der politischen Machtverhältnisse und eine fundamentale ökonomische Umwälzung im Sinne Karl Polanyis „großer Transformation“ zu einer industriekapitalistischen Gesellschaft. Die Reformer dachten also in vorindustriellen Kategorien, ihrem Verständnis nach war wirtschaftliche Entwicklung inkrementell, und der institutionelle Wandel nicht auf eine revolutionäre Umstellung der Produktionsmethoden ausgerichtet.

Die liberale Reformpolitik im Hinblick auf das Gewerbe war, so die aktuelle Einschätzung, primär auf die Förderung des ländlichen Gewerbes ausgerichtet, erleichterte letztlich aber doch die industrielle Revolution. Die Interessen der Handelnden waren also das

eine, und die unbeabsichtigten Folgen, die sich aus den neuen wirtschaftlichen Institutionen ergaben, das andere.

Extraktive und inklusive Institutionen

Der Herausgeber Volker Caspari befasst sich in seinem Spezialbeitrag mit der empirischen Haltbarkeit der in Anschluss an North und Koautoren entwickelten Thesen von Acemoglu und Robinson (2012), gemäß welchen sich infolge der kreativen Zerstörung extraktiver Institutionen und deren Ersetzung durch inklusive Institutionen wirtschaftliche Entwicklungsschübe eingetreten wären. Acemoglu und Robinson behaupten die einseitige Abhängigkeit wirtschaftlicher Institutionen von der politischen Machtverteilung in einer Gesellschaft und postulieren die Demokratisierung geradezu zur historischen Voraussetzung nachhaltiger wirtschaftlicher Entwicklung. Mit anderen Worten: Breiter und dauerhafter gesellschaftlicher Wohlstand könne nur mit inklusiven Institutionen, d. h. vor allem mit demokratischen Institutionen, einhergehen, und dies gelte überall.

Caspari macht an Beispielen deutlich, dass diese Thesen jedenfalls keine generelle Gültigkeit beanspruchen können. So wird die These von Acemoglu u. a. (2011), wonach in den linksrheinischen Regionen West- und Südwestdeutschlands die Übernahme des napoleonischen Code Civil ab 1801 zu mehr inklusiven Institutionen und infolgedessen zu einem wirtschaftlichen Entwicklungsschub geführt habe, von der deutschsprachigen historischen Forschung der letzten Jahrzehnte im Großen und Ganzen verworfen.

Weiters weist Caspari darauf hin,

dass Acemoglu u. a. der Schweiz keinerlei Beachtung schenken, obwohl dort bereits ab dem 14. Jh. basisdemokratische Institutionen (Versammlungsdemokratie) entstanden. Auch blieb die Schweiz vom Absolutismus verschont, der extraktive Institutionen bedeutete, aber auch eine gewisse politische Zentralisierung bewirkte. Infolgedessen liegt die Frage nahe, warum die Schweiz nicht früher wohlhabend war als ihre Nachbarn, wo Absolutismus herrschte und gänzlich andere Institutionen geschaffen wurden?

Abschließend konzidiert Caspari, dass Acemoglu und Koautoren mit ihrem Forschungsansatz alte polit- und entwicklungsökonomische Problemstellungen wieder in der wirtschaftswissenschaftlichen Forschung aufleben lassen, ohne – so seine Einschränkung – allerdings die methodische Vielfalt der älteren Ansätze zu reflektieren oder gar zu berücksichtigen.

Die Schlüsselfrage, der sich die Neue Institutionenökonomie North'scher Prägung stellen müsse, sei, wie und nach welchen Kriterien sich Institutionen ändern. „Setzen sich nur effiziente Institutionen durch oder die jeweils als gerecht empfundenen oder gar die, die den Interessen der jeweils mächtigsten gesellschaftlichen Gruppe am ehesten dienen? Diese Fragen weisen darauf hin, dass man das Feld der Ökonomik im engeren Sinne und deren methodologische Präferenzen verlassen muss und dass eine historisch-kontextuale Perspektive weiterführend sein könnte“ (S. 112). Dem ist aus der Sicht des Rezensenten nichts hinzuzufügen.

Birger P. Priddat geht der Frage nach, ob die von North initiierte Institutionenökonomie eine historische Theorie ist. Diese Frage ist nur zu berech-

tigt, denn es geht North um die Erklärung von historischen Prozessen, konkret um die Erklärung von langfristiger wirtschaftlicher Entwicklung. North gelinge es, so Priddat, mit seinem Konzept, die in der neoklassischen Wachstumstheorie abstrakt bleibenden Marktdynamiken zu konkretisieren. In diesem Zusammenhang müsse allerdings unterstellt werden, dass die Institutionen zeitlich stabil bleiben, damit sie von den Marktteilnehmern als handlungsanleitend angesehen werden können. Der Autor verweist diesbezüglich abschließend auf die gegenwärtig zu beobachtende Unsicherheit, die der in immer kürzer werdenden Abständen erfolgende Wandel von Institutionen hervorrufen kann. Er skizziert die möglichen Folgen und auch Ersatzmechanismen, die daraus hervorgehen können. Alles in allem liefert Priddat gute Argumente gegen die These, dass es sich bei Norths Institutionenökonomie um eine historische Theorie handle.

Aufgrund der Vielfalt der aufgegriffenen theoretischen Aspekte und behandelten historischen Fälle ist der Sammelband allen an Wirtschaftsgeschichte, Wirtschaftssoziologie und Institutionenökonomie Interessierten wärmstens zu empfehlen.

Michael Mesch

Anmerkungen

¹ North (1988) 152.

² Die Staatsverwaltung Preußens war in dieser Ära keinesfalls mehr ein Herrschaftsinstrument der Adelselite, wie von der DDR-Geschichtsschreibung behauptet.

Literatur

Acemoglu, Daron; Robinson, James A., Why Nations Fail. The Origins of Power,

Prosperity, and Poverty (New York 2012).
Acemoglu, Daron; Cantoni, D.; Johnson, S.; Robinson, James A., The Consequences of Radical Reform: The French Revolution, in: American Economic Review 101/7 (2011) 3286-3307.
North, Douglass C., Theorie des institutionellen Wandels. Eine neue Sicht der Wirtschaftsgeschichte (Tübingen 1988).
North, Douglass C.; Weingast, Barry R.,

Constitutions and Commitment: The Evolution of Institutions Governing Public Choice in Seventeenth-Century England, in: Journal of Economic History 49 (1989) 803-832.
North, Douglass C.; Wallis, J. J.; Weingast, Barry R., Violence and Social Orders. A Conceptual Framework for Interpreting Recorded Human History (Cambridge 2009).

Datenkapitalismus statt Finanzkapitalismus?

Rezension von: Thomas Ramge, Viktor Mayer-Schönberger, *Das Digital: Markt, Wertschöpfung und Gerechtigkeit im Datenkapitalismus*, Econ, Berlin 2017, 304 Seiten, gebunden, € 25; ISBN 978-3-430-20233-6.

Für die Entwicklung des Menschen und seine Bestrebung zur Beherrschung seiner Umwelt sei die Fähigkeit zur Zusammenarbeit und Koordination einzelner Aktivitäten noch entscheidender als die Zähmung des Feuers oder die Erfindung des Rades gewesen. So lautet eine anfängliche These des vorliegenden Buchs. Diese ist gewagt und schwer verifizierbar, erscheint jedoch nicht völlig unplausibel und ist zudem einigermaßen aktuell, schrieb doch zuletzt der Historiker Yuval Harari in seinem 2015 erschienenen Buch „Eine kurze Geschichte der Menschheit“ über die Bedeutung von Sprache und Kommunikation als entscheidende Erfolgsfaktoren des *Homo sapiens*.

Eine wesentliche Errungenschaft im Hinblick auf die Koordinationsfähigkeit ist der Markt, auf dem mittels Preisen nicht nur Waren und Dienstleistungen, sondern auch Informationen ausgetauscht werden können. Auf solch einem Markt treffen sich nicht nur Handel führende Individuen, sondern auch Unternehmen. Aus dieser Perspektive kann das Unternehmen als Marktteilnehmer verstanden werden. Betrachtet man es allerdings als eine Institution, welche Individuen hilft, ihre Aktivitäten zu koordinieren, kann es auch als Alternative zur koordinierenden Institution Markt verstanden werden.

Dieser Argumentation folgend, beschreiben die Autoren Viktor Mayer-Schönberger, Professor für Internet-Governance an der Universität Oxford, und Thomas Ramge, Wirtschaftsjournalist für „The Economist“, das Unternehmen als zentralisiertes und den Markt als dezentrales Modell der Koordination menschlicher Aktivität. Ausgehend von dieser Betrachtung, wird die Hauptthese des Buchs aufgestellt, der zufolge die Digitalisierung und der damit einhergehende Datenreichtum dem Markt dazu verhelfen, sein volles Potenzial zu entfalten.

Renaissance des Marktes

Schien im Zuge der Industrialisierung und der Entdeckung der Skaleneffekte noch das Unternehmen und seine hierarchisch gestaltete Entscheidungsfindung das effektivere und effizientere Koordinierungsinstrument zu sein, so steht der Markt, so die These der Autoren, vor einer Renaissance. Der Datenkapitalismus soll also den Industrie- und Finanzkapitalismus ablösen. Die bisherige informationelle Rolle des Geldes wird in einem datenreichen Markt an Relevanz einbüßen, können doch mittels digitaler Technologien nicht nur unzählige Daten erfasst und gespeichert, sondern zunehmend auch ausgewertet werden, womit der komplexitätsreduzierenden Rolle des Preises keine so entscheidende Bedeutung mehr zukommt. Daten sind also nicht das neue Öl, sondern das neue Geld.

Daten statt Geld

Nur konsequent, dass die Autoren des Buchs als zentrale Handlungsempfehlung eine „progressive Daten-

Sharing-Pflicht“ oder „Datensteuer“ vorschlagen. Aus der Erkenntnis, dass mit Daten lernende Systeme die Entscheidungsfindung auf datenreichen Märkten verbessern, aber eben auch anfällig für Systemversagen und Konzentrationsprozesse sein können, folgern die Autoren, dass eine solche Datensteuer für die nötige Vielfalt an Daten und Algorithmen Sorge tragen wird.

In gewisser Weise ist das Buch geprägt von der Überzeugung, dass Menschen ihre von Irrationalität getrüben Entscheidungen zur Effizienzsteigerung gerne an künstliche Intelligenzsysteme abgeben werden. Freiheit liegt demnach darin, mühsame und fehleranfällige Vergleiche und Entscheidungen an ein System zu delegieren, welches anhand der Informationen über unsere Vorlieben und Verhaltensweisen immer die richtigen (Kauf-)Entscheidungen treffen können soll.

Algorithmen entscheiden

Ausgeklammert wird dabei jedoch, wie wir überhaupt zu unseren individuellen Präferenzen kommen. Die dabei nicht unwesentlichen Erfahrungen aus vorangegangenen Entscheidungen würden uns fehlen, und die bereits heute stattfindende Beeinflussung durch Werbung, gesellschaftliche Normen und andere Faktoren würde wohl auch Eingang in solche Entscheidungsalgorithmen finden, womit sich die Frage stellt, warum derlei gestrickte Systeme freier von Beeinflussung und Manipulation sein sollen, als wir es sind. Die Antworten der Autoren wären vermutlich Datenvielfalt und ein vollkommener Markt.

Auf Herausforderungen bezüglich Datenwerdung unserer Präferenzen oder Strukturierung aller anderen

Marktdaten, z. B. durch Beschlagwortung oder Ontologie, wird zwar eingegangen, aber jeweils auf lernende Maschinen/Algorithmen zur Lösungsfindung verwiesen.

Dezentrale Digitalwirtschaft?

Auch der Tatsache, dass die Unternehmen, welche bislang die Digitalwirtschaft dominieren (Amazon, Google etc.), eher Beispiele zentraler und hierarchisch organisierter Kommando- und Kontrollstrukturen klassischer Unternehmen sind und so gar nicht dem propagierten offenen, dezentralen und demokratischen Markt entsprechen, wird Raum gegeben. Das Unternehmen hat demnach mittels besserer Informationsflüsse, zuerst durch die doppelte Buchführung, später die Kostenrechnung und heute die ERP-Software, Effizienzgewinne realisiert und gegenüber dem auf den Preis fixierten, konkurrierenden Koordinationsmechanismus Markt Boden gut gemacht. Beim Übergang von geldbasierten zu datenreichen Märkten liegt nun aber der Vorteil beim Markt, auch weil dort das Automatisierungspotenzial weniger angereizt sei. Gestützt wird diese These durch Beispiele erfolgreicher digitaler Unternehmen, welche Märkte in die Unternehmensstruktur integrieren und somit selber immer mehr zum Markt werden.

Marktwertung von Unternehmen

Hierin liegt auch wieder einer der Problembereiche, der von den Autoren zwar beschrieben, aber mit der Datensteuer wohl nicht restlos aufgelöst werden kann. Durch die Marktwertung von Unternehmen können wir auch die Zentralisierung des Marktes bzw. der

Marktzugänge beobachten, eine der entscheidendsten Herausforderungen für die Digitalwirtschaft.

Kritik zum Buch

Im neunten des insgesamt zehn Kapitel umfassenden Buchs wird auf das wesentlichste Thema im Zusammenhang mit der Digitalisierung, nämlich die Auswirkungen auf die Arbeit, eingegangen. Neue Thesen oder Erkenntnisse birgt dieses Kapitel jedoch keine. Der Diskurs, dass die Automatisierung der Entscheidungsfindung nun auch kognitive Routinetätigkeiten übernehmen wird, nachdem bisher schon die manuellen Routinetätigkeiten an Technologien ausgelagert wurden, ist bekannt. Insgesamt malt das Buch eine recht vage Zukunftsvision, wenn es um Arbeit geht.

Angeführt werden Berichte, wonach der Anteil der Erwerbstätigen an der Gesamtbevölkerung abnimmt, genauso wie die Lohnquote. Und eine immer größere Zahl der Erwerbstätigen weicht in scheinbare Selbstständigkeit aus. Über die Zusammenhänge, Ursachen, Interpretationen und Lösungen lässt sich diskutieren.

Keine Begeisterung für kapitalseitige Steuern

Die Autoren schlagen distributive und partizipatorische Ansätze vor, bleiben aber in weiterer Folge sehr inkonsequent. Höhere Kapitalertragssteuern und Vermögenssteuern auf der einen Seite, Umschulung und Weiterbildung auf der anderen, sind gängige Rezepte. Letztendlich gelingt ihnen jedoch kein Plädoyer, weder für Kapitalertragssteuern noch für Vermögenssteuern. Sie lehnen diese Beiträge zur

Bewältigung des gesellschaftlichen Wandels, der die Digitalisierung zweifelsohne ist, unter Verweis auf Matthew Rognlie (2015) und Simcha Barkai (2016) ab, denen zufolge sowohl die Lohn- als auch die Kapitalquote zurückgehen. Wenn dem so ist, können Mehreinnahmen nur in deutlich höheren Unternehmensprofilen stecken, dank ungerechtfertigter Preisaufschläge in Märkten mit unzureichendem Wettbewerb.

Damit wären wir auch wieder bei der Grundproblematik der Digitalwirtschaft, welche sich in einem Rückgang von Innovation und unternehmerischer Dynamik parallel zu explodierenden Gewinnen in den USA als Ausdruck der sich abzeichnenden Machtkonzentration manifestiert. Zur (effektiveren) Besteuerung des von diesen Konzernen erzielten Mehrwerts mittels Körperschaftssteuer können sich die Autoren jedoch, mit Verweis auf die mögliche investitionshemmende Wirkung, ebenso wenig durchringen wie zuvor schon bei anderen distributiven Ansätzen, weshalb sie in weiterer Folge erwägen, progressive Einkommensteuern durch progressive Verbrauchsteuern zu ersetzen.

Datensteuer, deine (anonymen) Daten für alle

Dies führt sie zu ihrem Ansatz, der Datensteuer. Ähnlich wie auch das Patentsystem darauf gründet, das Privileg des Patentschutzes nur jenen zu gewähren, die zuvor die Funktionsweise ihrer Erfindung offenlegen, sollen datenreiche Firmen in Abhängigkeit von ihrer Größe einen Teil ihrer Steuerlast mit der Weitergabe von Daten begleichen können. Hintergrund dieses Gedankens ist, dass Innovation in Zukunft

nicht mehr auf einer Idee, sondern auf datengestützten Feedbackschleifen basiert. Darauf beruht auch die Hoffnung, dass eine solche Datenabgabe so innovationsstimulierend ist, dass eine reduzierte Umverteilung, bedingt durch geringeres monetäres Steueraufkommen, durch gesteigerten wirtschaftlichen Gesamtnutzen kompensiert wird. Während sich die Autoren mit (finanziellen) Steuern sehr schwer tun, fallen ihnen Vorschläge für Steuernachlässe sehr leicht, und so fordern sie nicht nur eine Reduktion der Steuerschuld von Unternehmen um den Datenanteil, den sie teilen, sondern in einem weiteren Schritt auch noch einen Steuerrabatt für Unternehmen, die Menschen beschäftigen.

Politischer Dreiklang

Insgesamt kommen die Autoren so zu einem politischen Dreiklang: Die Profitschöpfung im Datenzeitalter soll nicht ohne Beitrag für jene passieren, die durch datenreiche Märkte ent wurzelt werden. Dies soll jedoch nur zum Teil durch Geld, sondern eben auch durch das Umverteilen von Daten gelingen. Außerdem sollen steuerliche Anreize in Form von Steuervorteilen für die menschliche Arbeitskraft geboten werden, innovative Geschäftsmodelle zu entwickeln, bei denen Menschen den Mehrwert schaffen.

Während ihnen das bedingungslose Grundeinkommen prinzipiell als unfinanzierbar erscheint, sehen sie nicht die Unternehmen in der Verantwortung für die Schaffung guter und finanziell attraktiver Arbeit, sondern den Staat als Unterstützer in Zeiten zunehmender prekärer Beschäftigung; nicht jedoch durch Regulierungen, welche faire Arbeitsbedingungen und Löhne si-

cherstellen sollen, sondern durch negative Auswirkungen abfedernde Unterstützungsleistungen. Arbeit wird entbündelt, Unternehmen lösen sich auf, auf dem Markt wird Arbeit „freier“ gestaltet, so die Erwartungshaltung, und weil dies potenziell prekäre Auswirkungen mit sich bringen kann, schlagen sie vor, über Geld hinauszudenken.

Die „Flexibilität“, Arbeit anzunehmen, die Spaß macht, und nicht unbedingt nur jene, die gut bezahlt wird, und die Option, auch etwas weniger zu arbeiten, damit alle noch Arbeit finden, sollen durch ein partielles Grundeinkommen (400-500 Euro pro Monat) ermöglicht werden und nicht etwa durch eine Reduktion der Arbeitszeit. Mithilfe dieses partiellen Grundeinkommens soll die relative Bedeutung des Lohns für die Arbeit reduziert werden.

Am Ende so schlau wie zuvor

In diesem vorletzten und wichtigsten Kapitel klärt sich auf, wie weit uns eine Datensteuer bringen kann. Während diese vielleicht das Risiko der Marktkonzentration vermindern kann, bleiben die Menschen als arbeitende und konsumierende Teilhabeberechtigte außer Betracht. Sie liefern die Daten, sie können datenbasierte Dienste nutzen, aber wie sie darüber hinaus von einem digitalen Zeitalter profitieren sollen, dazu kann dieses Buch keine Ideen anbieten. Irgendwie soll sich durch die Auflösung aller hemmenden Beziehungen zwischen Unternehmen, Staat, Konsumenten und Beschäftigten in einem datenreichen Markt alles in Wohlgefallen auflösen, sodass weder Steuern noch Preise, noch Löhne die Bedeutung von heute haben, denn Geld wird gegenüber den Daten eben diese verlieren.

Eine mutige und auch durchaus interessante These, die jedoch, unter anderem auch, den Datenschutz völlig außer Acht lässt. Warum soll ein Unternehmen meine Daten an den Staat oder sonst wen einfach so weitergegeben dürfen? Wenn es den Datenschutz aber weiterhin geben soll und damit Einschränkungen im Umgang mit Daten, fällt jedoch die universelle Einsetzbarkeit gerade auch im Tausch, womit Daten zwar Wert repräsentieren, aber nicht geldähnlich funktionieren werden.

Die Wichtigkeit von Daten wurde zwar auch schon zuvor erkannt, aber in diesem Zusammenhang bietet das

Buch eine spannende Abhandlung. Am Ende gelingt jedoch weder ein überzeugender Wurf, was die digitale Ausprägung unserer Zukunft anbelangt, noch ein belastbarer Vorschlag zu Gerechtigkeit im Datenkapitalismus, den der Untertitel verspricht.

Fridolin Herkommer

Literatur

Barkai, Simcha, Declining Labor and Capital Shares (= Working Paper, University of Chicago, Chicago 2016).

Rognlie, Matthew, Deciphering the fall and rise in the net capital share, in: Brookings Papers on Economic Activity (Spring 2015).

Die Stände als Retter der Habsburgermonarchie

Rezension von: William D. Godsey,
The Sinews of Habsburg Power.
Lower Austria in a Fiscal-Military State
1650-1820, Oxford University Press,
Oxford 2017, 460 Seiten, gebunden,
€ 97; ISBN 978-0-198-80939-5.

Mit der Infragestellung des Absolutismus-Paradigmas in den Geschichtswissenschaften ist auch die teleologische Meistererzählung vom angeblichen Niedergang von Adel und Klerus im späten 17. und vollends im 18. und frühen 19. Jahrhundert zunehmend in Frage gestellt worden. Das dies keineswegs unberechtigt geschehen ist, belegt der an der Österreichischen Akademie der Wissenschaften tätige William D. Godsey in seiner Studie über die niederösterreichischen Stände im Zeitraum vom Ende des Dreißigjährigen Krieges bis in die Jahre nach Ende der Napoleonischen Kriege.

Im betrachteten Zeitraum entsprach die Habsburgermonarchie dem klassischen Muster eines „*fiscal-military state*“. Der ganz überwiegende Teil der „Staatseinnahmen“, soweit von solchen im modernen Sinn überhaupt gesprochen werden kann, floss in die Militärausgaben und in die Hofhaltung. Da nach 1648 nur wenige Jahre zu verzeichnen waren, in denen das Herrscherhaus nicht in militärische Konflikte verwickelt war, wurde ein stehendes Heer beibehalten. Dieses nahm in der Folge an Größe kontinuierlich zu. Aufgrund dessen musste die fiskalische Basis erheblich vergrößert werden.

Dazu bedurfte es mangels einer lediglich rudimentär vorhandenen zen-

tralen Verwaltung einer administrativen Durchdringung durch die Verwaltung der Stände. Diese waren zwar politisch nach ihrer Niederlage 1620 zumindest in dem Sinn entmachteter worden, als sie keine realistische Chance mehr auf eine Position mehr sahen, wie sie in England oder Polen bestand, doch ihr Know-how beim Eintreiben von Steuern und Abgaben war für Herrscher und Zentralverwaltung unverzichtbar.

Und so stieg die jährlich bewilligte Summe von rund 200.000 Gulden um 1650 auf 1,2 Mio. während des Spanischen Erbfolgekrieges, um sich dann bis 1740 auf einem hohen Niveau von etwa 900.000 Gulden einzupendeln. Die Steuerbelastung der Bevölkerung nahm im Übrigen vor allem durch Erhöhung der Herdsteuer, die pro nicht ausgenommenem Haus (Adel und Klerus waren davon befreit) enorm zu, was die Steuerungleichheit noch weiter verschärfte. An dieser Steigerung hatten Stände und Landesfürst ein gemeinsames Interesse, denn über die ständische Bewilligung wurden die zahlreichen ständischen Darlehen bedient. Aufgrund der hohen Bonität der Stände und des vergleichsweise günstigen Zinssatzes sorgten die Stände dafür, dass ein Staatsbankrott ausblieb.

Gleichzeitig nahmen die Stände eine wichtige Rolle im Rahmen der Heeresorganisation ein, während ihre Bedeutung als militärische Kraft völlig verloren ging. Über das Kriegskommissariat wurden Truppendurchzüge und Verpflegung abgestimmt. Der kaiserliche Oberkriegskommissar bildete das Verbindungsglied zur lokalen ständischen Verwaltung, wobei das Amt noch in einem Graubereich von „öffentlich“ und „privat“ ausgeübt wurde.

Waren somit die Stände organisato-

risch schon von großer Bedeutung für das Funktionieren des frühneuzeitlichen Herrschaftskomplexes, so war ihre Kreditwürdigkeit der Rettungsanker für die Dynastie in Kriegszeiten. Das zeigte sich sehr deutlich im Siebenjährigen Krieg (1756-1763), als der Staatsbankrott nahe bevorstand und der Kredit der Stände die Monarchie rettete. Nur um die Dimensionen klarzumachen: 1738/39 lagen die Gesamtausgaben bei 5 Mio. Gulden, 1761/62 aber bereits bei über 25 Mio. Gulden. Die maria-theresianische Staatsreform war daher durchaus im Interesse der Stände, weil sie eine weitere Steigerung der Steuerlast ermöglichte, welche wiederum die Bedienung der ständischen Darlehen gestattete.

Von einer Entmachtung der Stände konnte also keine Rede sein. Vielmehr erfuhr dieses austarierte System zwischen Herrscher und Ständen in den Jahren der großen Reformen 1749-1763 durch einen Kompromiss seine Fortsetzung.

Erst das darauffolgende Militärregiment (1763-1780) und die utilitaristisch begründete formale Auflösung der Stände unter Kaiser Joseph II. schie-

nen zu einer tatsächlich existenziellen Krise von Adel und Klerus als den beiden zentralen Ständen zu führen. Jedoch sorgten die Restauration nach dem Tod von Joseph II. und nicht zuletzt die Bedrohung von außen in der napoleonischen Zeit für eine neuerliche Aufwertung der Stände, die bis in die Zeit vor dem Ausbruch der 1848er-Revolution, dann allerdings zunehmend in anachronistischer Weise, prolongiert wurde. Es war jedenfalls kein Zufall, dass der erste Gouverneur der Oesterreichischen Nationalbank, der im Jahr 1817 sein Amt antrat, der niederösterreichische Landmarschall Dietrichstein war.

Godseys Studie macht deutlich, dass die Geschichte der Habsburgermonarchie von einer „*composite monarchy*“ zu einem modernen Staatswesen keineswegs jenem einförmigen Modernisierungspfad glich, wie ihn die ältere Historiografie betonte. Bei allen kleineren und größeren Konflikten war es der Interessengleichklang zwischen Adel, hohem Klerus und Herrscherhaus, welcher die Habsburgermonarchie zusammenhielt.

Andreas Weigl

Die Entstehung der europäischen Staatenwelt

Rezension von: Chris Wickham,
Das Mittelalter. Europa von 500 bis 1500,
Klett-Cotta, Stuttgart 2018, 550 Seiten,
gebunden, € 35;
ISBN 978-3-608-96208-6.

Schlüsselszenen des Mittelalters

Wickham, ein renommierter Mediävist aus Oxford, hat eine außerordentlich interessante und auch originelle Geschichte des europäischen Mittelalters vorgelegt. Ihr Charakteristikum liegt darin, dass er in seiner Darstellung nicht chronologisch vorgeht, sondern sich auf die wesentlichen Aspekte dieser Periode konzentriert und ihnen jeweils ein Kapitel widmet. Doch lassen sich aus dieser Herangehensweise unschwer die charakteristischen Entwicklungsprozesse Europas gewinnen.

Zunächst skizziert der Autor die Grundstrukturen der mittelalterlichen Gesellschaft. Diese ist dadurch gekennzeichnet, dass die Masse der Bevölkerung in der landwirtschaftlichen Produktion tätig war. Nur ein kleiner Teil wohnte in Städten und verrichtete handwerkliche Arbeit oder handelte. Die Sozialstruktur beruhte auf dem Feudalismus, also auf Vasallität und Lehen. Kriegsgefolgschaft wurde durch Verfügungsrechte auf Grund und Boden abgegolten. Die Einkommen der Oberschicht resultierten aus Abgaben der wirtschaftenden Bauern, welche nach Wickham mit Gewalt angeeignet wurden.

Nun spielte die Gewalt in dieser Beziehung gewiss häufig eine Rolle, doch

nicht ausschließlich. Am Beginn dieser Entwicklung stand die Verpflichtung jedes freien germanischen Mannes, Kriegsdienst zu leisten. Mit der Intensivierung der Landwirtschaft wurden die häufigen Kriegszüge zunehmend als Belastung empfunden. Schon zu karolingischen Zeiten unterstellten sich daher viele Bauern reicheren Kriegsherren, welche diese Verpflichtung gegen einen gewissen Anteil an der Ernte übernahmen.

Diese Beziehung erweiterte sich im Verlauf des Mittelalters dahin, dass die Grundherren grundsätzlich die Verpflichtung zum Schutz der Untertanen sowie der Rechtsprechung erster Instanz übernahmen. Dies scheint deshalb bedeutsam, weil dieses Verhältnis Vertragscharakter mit gegenseitigen Verpflichtungen trug. Daher auch die vom Autor betonte Fixierung der Pacht; insgesamt also ein Spezifikum der Sozialbeziehungen in Europa und einer der Gründe, weshalb die Leibeigenschaft in der Literatur nie als Sklaverei eingestuft wird. Auch räumte dieses System den Leibeigenen auf Gemeindeebene gewisse Spielräume ein, worauf der Autor später ausführlich eingeht.

Die karolingische Transformation

Wickham führt den Verfall Westroms nicht direkt auf die Einbrüche vor allem germanischer Völkerschaften zurück. Er weist darauf hin, dass sich solche schon relativ früh ereigneten, doch wurden sie stets durch Integration in das Reich bereinigt. Man siedelte sie an und nutzte sie militärisch. Dieses System erwies sich als außerordentlich erfolgreich, und selbst als es bereits beträchtlichen Umfang angenommen hatte und Völker umfasste, welche von

Königen regiert wurden, funktionierte die Romanisierung noch lange Zeit. Der bedeutende Ostgotenkönig Theoderich beispielsweise blieb der römischen Kultur zutiefst verbunden.

Die Probleme für den Zusammenhalt des Staates entstanden erst, als sich solche Völker nicht mehr als Römer empfanden, sondern eine eigene Identität entwickelten. Das galt etwa für die Franken in Gallien oder die Westgoten in Spanien. Dort betrachtete sich selbst die ursprünglich römische Bevölkerung allmählich als Franken bzw. Westgoten. Die Einheit Westroms ging damit endgültig verloren.

Daher verfiel auch das römische Steuersystem, dessen Basis der Grundbesitz gebildet hatte. Darüber hinaus registriert Wickham allgemein den Verfall der römischen Wirtschaft, vor allem als Folge der sinkenden Nachfrage durch die neue Aristokratie. Dazu ließe sich allerdings eine Reihe anderer Überlegungen anstellen, denn das ökonomische Gefüge des Reiches war bereits seit Längerem durch endogene Prozesse erschüttert worden. Da gab es die stets steigenden Verteidigungsausgaben durch die Bedrohungen aus dem Norden und dem Osten, aber auch durch die erpressten Einkommenssteigerungen der Streitkräfte. Der daraus resultierende hohe Steuerdruck lähmte die wirtschaftliche Aktivität. Dieser Umstand sowie die immer unzulänglicher werdende innere Sicherheit veranlasste die Bauern, sich als halbfreie Kolonen zu verdingen. Die stagnierende Produktion vermochte die kriegsbedingt wachsende Nachfrage nicht zu befriedigen, was bei entsprechender Geldpolitik zu Inflation führen musste – welche Diokletian bekanntlich vergeblich durch administrative Maßnahmen zu bekämpfen ver-

suchte. Die ökonomischen Rahmenbedingungen, insbesondere Westroms, hatten sich derart verschlechtert, dass die Stöße von außen ein schon recht fragiles Gebilde trafen.

Die germanischen Nachfolgestaaten Westroms, also das fränkische, westgotische und langobardische Reich, vermittelten wieder eine gewisse politische Stabilität, vermochten aber römische Traditionen nur bruchstückhaft fortzusetzen; ansatzweise in der Verwaltung oder in der Übernahme des Christentums mit dem Netzwerk der Bischöfe. Das Finanzsystem verfiel jedoch, der Kriegsdienst war ja an den Landbesitz gebunden. Das germanische Erbe manifestierte sich in Volksversammlungen. Die wirtschaftliche Entwicklung dieser Länder fiel deutlich hinter jene Roms zu seinen besten Zeiten zurück.

Diese politischen Strukturen wurden in der 2. Hälfte des ersten Jahrtausends zunehmend durch die fränkische Dominanz abgelöst, welche ihren Höhepunkt im Reich Karls des Großen erreichte. Dieses fast das gesamte damalige Westeuropa umfassende Gebilde trug feudalen Charakter. Eine militarisierte, auf das Königshaus ausgerichtete Aristokratie bezog ihre Einnahmen aus Lehen, welche großteils durch unfreie Bauern bewirtschaftet wurden. Die öffentlichen Aufgaben nahmen Grafen wahr, die ihrerseits der Kontrolle durch „*missi*“ unterlagen. Eine umfangreiche Gesetzgebung in lateinischer Sprache regelte ihre Tätigkeit. Tatsächlich gelang es, innere und rechtliche Sicherheit herzustellen, wodurch auch die Voraussetzungen für eine kräftige Wirtschaftsentwicklung geschaffen wurden. Großbetriebe, z. B. Klöster, produzierten bereits für den Markt. Karl forcierte Bildung sowie

Schulen und schuf an seinem Hof ein Zentrum der Wissenschaft.

Ein Spezifikum der karolingischen Herrschaft sieht Wickham in ihrem moralischen Impetus. Karl habe die Kirche nicht nur aus funktionalen Überlegungen reformiert, sondern er wie seine Nachfolger sahen es als ihre Aufgabe, die kirchlichen Vorschriften in ihrem Reich zu realisieren. Dies scheint gewiss ein interessanter Aspekt. Als entscheidend erweist sich, dass Karl durch sein gesamtes Herrschaftssystem wichtige Elemente des antiken Denkens, der Wissenschaft und Bildung, der staatlichen Organisation, durch das Netzwerk der Kirche ins europäische Mittelalter übertrug und damit die Basis für die weitere Entwicklung dieses Kontinents schuf.

Neuformierung der Zentralmacht

Das vergleichsweise kompakte karolingische Imperium wurde zunächst einer Erbteilung unterworfen und zerfiel in drei Reiche. Doch auch diese erwiesen sich als instabil. Zwar dominierten weiterhin die Karolinger, doch in einer Vielzahl von Kleinkönigreichen. Mit dem Aussterben mancher dieser Linien ging die regionale Aristokratie schließlich dazu über, anderen Geschlechtern die Königswürde zu übertragen: in Westfranken der Familie Capet, in Ostfranken den Ottonen. Letztere herrschten noch vielfach durch öffentliche Versammlungen oder Konzilien, stützten sich jedoch hauptsächlich auf die eigenen Besitzungen.

Obwohl in den karolingischen Nachfolgestaaten die königliche Legitimität grundsätzlich nicht in Frage gestellt wurde, bildete sich doch eine neue politische Struktur heraus, welche die Macht- und Herrschaftsverhältnisse

stärker auf regionale Träger (Herzöge, Grafen) verlagerte. Dieser Prozess erfasste – mit der Möglichkeit, Burgen zu bauen – auch den niederen Adel. In Italien gewannen die Städte an politischer Bedeutung. In diesem Prozess emanzipierte sich auch die Kirche immer stärker vom Staat. Es vollzog sich sozusagen eine „Privatisierung“ der politischen Macht.

Im 12. Jahrhundert kommt jedoch wieder ein Prozess der Stärkung der Zentralgewalt in Gang. Das lag teilweise daran, dass – insbesondere in Frankreich und England – die Könige Krondomänen nicht mehr als Lehen weitergaben, sondern durch Beamte verwalten ließen. Diese Entwicklung erfasste allerdings Deutschland wegen der latenten Kronwirren nicht.

Der Übergang zu bezahlten Truppen brachte es mit sich, dass allmählich in allen Ländern ein allgemeines Steuersystem eingeführt wurde. Dieses wie auch das in einer wachsenden Wirtschaft steigende Bedürfnis nach zentraler Gesetzgebung und schriftlicher Dokumentation sowie schließlich auch der Aufbau einer differenzierten Rechtsprechung erforderten die Schaffung eines juristisch gebildeten Beamtenapparates. Dieser Prozess schlug sich auch in einer Wiederkehr des römischen Rechts nieder.

Es liegt auf der Hand, dass sich diese Prozesse im Spätmittelalter intensiver fortsetzten. Das gilt vor allem für die weitere Verrechtlichung und Schriftlichkeit der politischen und sozialen Beziehungen. Ein wesentliches Element für die staatliche Tätigkeit sieht Wickham im Entstehen eines neuen politischen Bewusstseins. Dieses fand seinen Niederschlag in zahlreichen Veröffentlichungen zur optimalen Regierung. Der Autor bringt diesen Pro-

zess in Zusammenhang mit der steigenden Bedeutung der „Parlamente“. Ursprünglich nur Beratungsorgane des Königs, gewannen sie mit der erforderlichen Zustimmung zur Besteuerung zunehmend an Statur und begannen die Frage zu stellen, was mit den bewilligten Steuern geschehe, ob sie dem „Gemeinwohl“ dienten. Immer häufiger erließen die Parlamente auch Gesetze. Damit wandelte sich die Politik zu einer öffentlichen Angelegenheit, die große Teile der Bevölkerung einband. Mit diesen Veränderungen erwuchs allmählich auch so etwas wie eine „nationale“ Identität.

Getragen wurde diese Bewegung von einer neuen Schicht: den Intellektuellen. Das waren – vor allem – Männer, welche weder der Aristokratie angehörten noch *a priori* eine hohe Position in der kirchlichen Hierarchie besetzten, sondern ihren Einfluss ausschließlich ihrer Bildung sowie ihrer Ausdrucksfähigkeit verdankten. Repräsentative Vertreter finden sich von Alighieri Dante bis Jan Hus. Es beginnt auch die Periode der Bauernaufstände, welche nicht nur gegen die Grundherren, sondern vielfach auch gegen den Staat richteten.

Die Wurzeln Europas im Mittelalter

Wickham berührt in seiner umfassenden Darstellung des europäischen Mittelalters, wie bereits eingangs erwähnt, eine Fülle weiterer hochinteressanter Forschungsbereiche, wie etwa die Entwicklung von Byzanz, von Ost- und Nordeuropa, und auch die Position der Frauen. Wenn sich die vorliegende Besprechung auf den staatspolitischen Aspekt konzentrierte, dann wegen dessen Bedeutung für die Entwicklung

Europas und wegen der darin enthaltenen neuen Überlegungen. Demnach entstanden in dieser Periode aus dem karolingischen Imperium allmählich Ansätze für die Existenz von Nationalstaaten mit der Wiedergewinnung der antiken „Öffentlichkeit“.

Vielleicht ließe sich im Zusammenhang mit der Bedeutung des Mittelalters für die Entfaltung Europas noch ein Aspekt betonen. Der Autor beschreibt eingehend vor allem die ökonomische Aktivität der mittelalterlichen europäischen Städte. Diesen kommt für die politische und geistige Position des Menschen dieser Periode, für seinen wachsenden Individualismus, eine zentrale Rolle zu. Diese weitgehend autonomen Einheiten verwalteten sich auf mehr oder minder demokratischer Basis selbst, erließen vielfach eigene Gesetze, und Recht wurde von unabhängigen Gerichten gesprochen. Dazu kam, dass sich hier nicht nur die kommerzielle, sondern auch die wissenschaftliche Tätigkeit konzentrierte. Hier dominierte rationales Denken. Die Stadt kann als so etwas wie die Schule der Demokratie betrachtet werden, die europäische Stadt, von der Max Weber sagte, dass sie in keiner anderen Kultur existierte.

Aber damit berühren wir bereits die Gegenwart. Manche Autoren meinen, dass eine separate historische Analyse Europas verfehlt sei, weil dieses nur ein Anhängsel Asiens repräsentiere. Dieser Ansatz scheint deshalb vollkommen verfehlt, weil sich Europa als eine absolut autonome Region darbietet. Wohl reichen seine Wurzeln in die Antike zurück, aber nur in der Überformung durch das karolingische Imperium und die katholische Kirche. Diese bestimmte das geistige Leben und die wissenschaftliche Forschung Europas

zunächst ausschließlich. Auch wenn ihr Einfluss im Laufe der Zeit etwas geringer wurde, muss man tatsächlich vom – *horribile dictu* – „christlichen Abendland“ sprechen. Latein kam die Funktion der *lingua franca* zu. Über den spezifischen Charakter der europäischen Stadt wurde schon gesprochen.

Die Entwicklung Europas trägt daher einmaligen, unverwechselbaren Charakter – und zwar nicht erst seit der Industriellen Revolution im engeren Sinne. Wohl leistete die muslimische Wissenschaft einen bedeutenden Beitrag zur Entwicklung Europas, verschwand aber zu Ende dieses Zeitabschnittes. Byzanz mochte im frühen Mittelalter als wohlgeordneter, reicher Staat betrachtet worden sein, 1453 existierte er nicht mehr.

Aber auch für die Gegenwart lassen sich aus Wickhams Studie interessante Lehren gewinnen. Heute ist wieder

viel von Nation und Nationalismus mit pejorativem Unterton die Rede. Manche Europapolitiker, und neuerdings auch ambitionierte Literaten, möchten ein solches Denken überwinden. Das wäre ein extrem ahistorischer Versuch. Der Autor beschreibt, wie sich nationale Einstellungen bereits im Mittelalter allmählich entfalten. Und dieser Prozess setzte sich in den folgenden Perioden immer intensiver fort. Die Volkssouveränität verwirklichte sich auf nationaler Basis. Bis heute bleibt die Nation das primäre Objekt der Identifikation für die Bevölkerung – nicht nur im Fußball! Europa repräsentiert, wie ausgeführt, eine spezifische, eigene Kultur. Aber diese setzt sich aus Nationen zusammen.

Die Fülle von neuen Informationen und Anregungen lassen das Buch Wickhams als außerordentlich empfehlenswert erscheinen.

Felix Butschek

EU-Infobrief: Europa und Internationales in kritischer und sozialer Perspektive – kostenlos beziehen

Bestellen!

Unter
[wien.arbeiterkammer.at/
infobrief-bestellen](http://wien.arbeiterkammer.at/infobrief-bestellen)
können Sie den EU-Infobrief
kostenlos bestellen.



Der EU-Infobrief erscheint 5x jährlich in digitalem Format und bietet kritische Analysen zu europäischen und internationalen Fragen. Dabei widmet sich die Zeitschrift der Abteilung EU & Internationales der AK Wien insbesondere Themen an der Schnittstelle von Politik, Recht und Ökonomie. Der Anspruch ist nicht nur mehr Einblick in aktuelle Prozesse auf europäischer und internationaler Ebene zu geben, sondern gerade auch Ansätze zur Überwindung des Neoliberalismus aufzuzeigen. Kurze Artikel geben einen schnellen Überblick zu aktuellen Themen, Langbeiträge widmen sich vertiefenden Analysen, einschlägige Publikationen werden in knappen Rezensionen vorgestellt.



WIEN

Jahresregister 2018

Begutachtete Artikel		Nummer	Seite
Eder Julia, Schneider Etienne	Progressive Industriepolitik – Ein Ausweg für Europa!?	4	471
Ederer Stefan, Schiman Stefan	Effekte der gesamtwirtschaftlichen Produktion auf die Entwicklung der Produktivität in Österreich und der EU	1	17
Fulterer Ruth, Lungu Ioana	The Speeds of Europe - An Analysis of Regional Disparities Across the EU	2	169
Grisold Andrea, Theine Hendrik	Zur Vermittlungsrolle von Massenmedien und Ökonomie am Thema „Ungleichheit“. Die Piketty-Rezeption	2	191
Groiß Julia, Schneebaum Alyssa, Schuster Barbara	Vermögensunterschiede nach Geschlecht in Österreich: Eine Analyse auf der Personen-ebene	1	45
Hadler Markus, Volk Hannah	Einstellungen zur weiteren Flexibilisierung des Arbeitsplatzes. Österreichische ArbeitnehmerInnen im internationalen Vergleich	4	503
Picek Oliver	Gesamtwirtschaftliche Beschränkungen der Beschäftigungspolitik in Österreich	3	293
Weitere Hauptartikel			
Bohle Dorothee	The end of „buying time“? Capitalism and democracy in East Central Europe before and after the financial crisis	4	585
Gerhartinger Philipp, Haunschmid Philipp, Tamesberger Dennis	Sieben Thesen zur Lohnentwicklung in Österreich	1	73
Hein Eckhard	Stagnation policy in the Eurozone and economic policy alternatives: A Steindlian/ neo-Kaleckian perspective	3	315
King John E.	Josef Steindl and capitalist stagnation	4	525
Kurz Heinz D., Schütz Marlies, Strohmaier Rita, Zilian Stella	Riding a new wave of innovations. A long-term view at the current process of creative destruction	4	545
Stockhammer Engel- bert, Ali Syed Mohib	Varieties of Capitalism and post-Keynesian economics on Euro crisis	3	349
Schelkle Waltraud	The political economy of monetary solidarity: revisiting the euro experiment	3	371
Schuchardt Friederike	Ökonomische Ungleichheit und Verteilungsgerechtigkeit. Der Bruch des Leistungsprinzips und des Prinzips des allgemeinen Nutzens	3	405

Editorials		Nummer	Seite
Umkämpfte Gerechtigkeit		1	3
Eine produktivitätsorientierte und solidarische Lohnpolitik für die EU-Länder		2	155
Internationaler Handel und Handelsabkommen		3	275
Die Bedeutung von Karl Marx' Ökonomik für die wirtschaftswissenschaftlich fundierte Interessenpolitik des 21. Jahrhunderts		4	459
Kommentar			
Tichy Gunther	Sozialpartner: Missverstanden und bedroht	2	219
Bücher			
Brand Ulrich, Wissen Markus	Imperiale Lebensweise: Zur Ausbeutung von Mensch und Natur in Zeiten des globalen Kapitalismus (Ernest Aigner, Hendrik Theine)	1	117
Brennan David M., Kristjanson-Gural David, Mulder Catherine P., Olsen Erik K.	Routledge Handbook of Marxian Economics (Matthias Schnetzer)	1	109
Brie Michael, Thomasberger Claus	Karl Polanyi's Vision of a Socialist Transformation (Andreas Novy)	4	614
Butschek Felix	Wirtschaftswachstum – eine Bedrohung? (Ewald Walterskirchen)	1	122
Caspari Volker (Hrsg.)	Kontinuität und Wandel in der Institutionenökonomie. Studien zur Entwicklung der ökonomischen Theorie XXXIII (Michael Mesch)	4	625
Dirninger Christian	Austro-Keynesianismus. Zur wirtschaftspolitischen Rolle des Staates (Michael Mesch)	2	235
Eigner Peter, Falschlehner Helmut, Resch Andreas	Geschichte der österreichischen Privatbanken. Von Rothschild bis Spängler (Andreas Weigl)	2	247
Flecker Jörg	Arbeit und Beschäftigung. Eine soziologische Einführung (Julia Hofmann)	3	425
Gabriel Ingeborg, Kirchschläger Peter G., Sturn Richard (Hrsg.)	Eine Wirtschaft, die Leben fördert (Peter Schachner-Blazizek, Werner Hauser)	3	437
Geiselberger Heinrich (Hrsg.)	Die große Regression – Eine internationale Debatte über die geistige Situation der Zeit (Julia Hofmann)	1	113
Godsey William D.	The Sinews of Habsburg Power. Lower Austria in a Fiscal-Military State 1650-1820 (Andreas Weigl)	4	637
Haider Edgard	Wien 1918. Agonie einer Kaiserstadt (Felix Butschek)	1	140

Bücher		Nummer	Seite
Hildermeier Manfred	Geschichte der Sowjetunion 1917-1991. Entstehung und Geschichte des ersten sozialistischen Staates (Michael Mesch)	3	445
Kurz Heinz D.	Geschichte des ökonomischen Denkens (Christian E. W. Kremser)	3	428
Magnago Lampugnani Vittorio	Die Stadt von der Neuzeit bis zum 19. Jahrhundert. Urbane Entwürfe in Europa und Nordamerika (Josef Schmee)	1	142
Molander Per	Die Anatomie der Ungleichheit: Woher sie kommt und wie wir sie beherrschen können (Stella Zilian)	2	250
Oppitz Martin	Kapitalmarktaufsicht (Werner Hauser)	1	125
Pfoser Alfred, Weigl Andreas	Die erste Stunde Null. Gründungsjahre der österreichischen Republik 1918-1922 (Stefan Spevak)	3	441
Ramge Thomas, Mayer-Schönberger Viktor	Das Digital: Markt, Wertschöpfung und Gerechtigkeit im Datenkapitalismus (Fridolin Herkommer)	4	632
Reinert Erik S, Ghosh Jayati, Kattel Rainer (Hrsg.)	Handbook of Alternative Theories of Economic Development (Romana Brait)	2	267
Roeck Bernd	Der Morgen der Welt. Geschichte der Renaissance (Martin Mailberg)	3	451
Sayer Andrew	Warum wir uns die Reichen nicht leisten können (Christoph Prenner)	2	257
Seidel Hans	Wirtschaft und Wirtschaftspolitik in der Kreisky-Ära (Alois Guger)	1	128
Skrzypek Ania, Skóra Maria (Hrsg.)	The Future of the Visegrad Group (Harald Zschiedrich)	2	263
Smith Stephen A.	Revolution in Russland. Das Zarenreich in der Krise 1890-1928 (Martin Mailberg)	1	133
Stedman Jones Gareth	Karl Marx. Die Biographie (Josef Schmee)	4	619
Taylor-Gooby Peter, Leruth Benjamin, Chung Heejung (Hrsg.)	After Austerity. Welfare State Transformation in Europe After the Great Recession (Ursula Filipič)	3	432
Unger Brigitte, van der Linde Daan, Getzner Michael (Hrsg.)	Private or Public Goods? Redefining Res Publica (Achim Truger)	1	105
Wilkinson Richard, Pickett Kate	The Inner Level: How More Equal Societies Reduce Stress, Restore Sanity and Improve Everyone's Well-Being (Martin Schürz)	4	609
Wickham Chris	Das Mittelalter. Europa von 500 bis 1500 (Felix Butschek)	4	639

OGB VERLAG

www.oegbverlag.at

Zur Zukunft von Arbeit und Wohlfahrtsstaat

Perspektiven aus der Sozialforschung

Ursula Filipić und Annika Schönauer (Hg.)

Sozialpolitik in Diskussion Band 19 / ÖGB-Verlag 2018 / 80 Seiten / EUR 10,00
ISBN 978-3-99046-278-2

Pege, Digitalisierung, Frauen in Führungspositionen: Was bedeuten Veränderungen der Arbeits- und Lebenswelten für die Gestaltung von Arbeit und Sozialstaat? Die Beiträge im vorliegenden Band der AK-Schriftenreihe „Sozialpolitik in Diskussion“ sind das Ergebnis eines von der AK lancierten „Call for Presentation“ und spannen thematisch wie methodisch einen weiten Bogen: von der Frage nach einer adäquaten sozialversicherungsrechtlichen Absicherung von Crowd-workerInnen über die Interaktion von Menschen und Maschinen in zunehmend digitalisierten, automatisierten und vernetzten Arbeitsumgebungen bis hin zu einer Einschätzung des Anteils der durch Automatisierung gefährdeten Berufe in Österreich; von den Arbeits- und Lebensbedingungen in einem zunehmend transnationalen Sorgemarkt bis hin zur mangelnden Ausrichtung des österreichischen Langzeitpegeeregimes auf die pelegenden Angehörigen; von den zusätzlichen Hürden für Frauen in Führungspositionen bis hin zur maßgeblichen Bedeutung der individuellen Klassenposition für die Gestaltungsmöglichkeiten des eigenen Lebens.

19 ■ sozialpolitik in diskussion sozialpolitik in diskussion

Ursula Filipić und Annika Schönauer (Hg.)

ZUR ZUKUNFT VON ARBEIT UND WOHLFAHRTSSTAAT

PERSPEKTIVEN AUS DER SOZIALFORSCHUNG

Februar 2018
www.arbeit-recht-soziales.at



BESTELLUNG IM THEMESHOP DES ÖGB-VERLAGS
www.arbeit-recht-soziales.at / kontakt@arbeit-recht-soziales.at
 T +43 1 405 49 98-132 / F +43 1 405 49 98-136
 oder direkt in der Fachbuchhandlung des ÖGB-Verlags
 1010 Wien, Rathausstraße 21

