

Wirtschaft und Gesellschaft

Editorial

Automatisierung und Beschäftigung

Herbert Walther

Die Rekordarbeitslosigkeit als zentrale
Herausforderung der Wirtschaftspolitik

Gunther Tichy

Arbeitsmarktregulierung, Arbeitslosigkeit und Effizienz

Matthias Firgo, Peter Mayerhofer

Wirtschaftsstruktur und regionales
(Beschäftigungs-)Wachstum.

Ewald Walterskirchen

Hans Seidel: Architekt der Wirtschaftspolitik in der Kreisky-Ära

Martin Riese

Kazimierz Laski (1921-2015): ein engagierter Kaleckianer

Stefan Kranzinger

Eine Analyse des Prozesses der Vermögensakkumulation
anhand des Konzeptes der Pfadtheorie

WIRTSCHAFT UND GESELLSCHAFT

42. Jahrgang (2016), Heft 1

Inhalt

Editorial

Automatisierung und Beschäftigung. Makroökonomische Zusammenhänge
und politische Gestaltungsspielräume 3

Herbert Walther

Die Rekordarbeitslosigkeit als zentrale Herausforderung
der Wirtschaftspolitik 19

Gunther Tichy

Arbeitsmarktregulierung, Arbeitslosigkeit und Effizienz 61

Matthias Firgo, Peter Mayerhofer

Wirtschaftsstruktur und regionales (Beschäftigungs-)Wachstum.
Einige empirische Erkenntnisse zur wachstumsoptimalen Ausrichtung
regionaler Strukturpolitik in Österreich 83

Ewald Walterskirchen

Hans Seidel: Architekt der Wirtschaftspolitik in der Kreisky-Ära 109

Martin Riese

Kazimierz Laski (1921-2015): ein engagierter Kaleckianer 119

Begutachteter Artikel

Stefan Kranzinger

Eine Analyse des Prozesses der Vermögensakkumulation
anhand des Konzeptes der Pfadtheorie 131

Bücher

Barry Eichengreen, Die großen Crashes 1929 und 2008.

Warum sich Geschichte wiederholt (Philipp Heimberger) 161

François Bourguignon, Die Globalisierung der Ungleichheit;

ders., The Globalization of Inequality (Matthias Schnetzer) 174

Joseph Stiglitz, Reich und Arm. Die wachsende Ungleichheit

in unserer Gesellschaft (Michael Ertl) 180

BEIGEWUM (Hrsg.), Politische Ökonomie Österreichs. Kontinuitäten

und Veränderung seit dem EU-Beitritt (Johannes Jäger) 184

Ingo Pies, Martin Leschke (Hrsg.), John Maynard Keynes' Gesellschaftstheorie (Günther Chaloupek)	187
Heinz D. Kurz, Neri Salvadori (Hrsg.), The Elgar Companion to David Ricardo (Peter Kalmbach)	191
Nikolaus Dimmel (Hrsg.), (Über)Leben an der Grenze (Josef Schmee)	198
Oleg Chlewnjuk, Stalin. Eine Biographie (Martin Mailberg)	202

Unsere Autoren:

Matthias Firgo ist wissenschaftlicher Mitarbeiter im Forschungsbereich Strukturwandel und Regionalentwicklung des Österreichischen Instituts für Wirtschaftsforschung (WIFO) in Wien.

Stefan Kranzinger ist Dissertant und Projektmitarbeiter am Forschungsinstitut Economics of Inequality der Wirtschaftsuniversität Wien.

Peter Mayerhofer ist wissenschaftlicher Mitarbeiter im Forschungsbereich Strukturwandel und Regionalentwicklung des Österreichischen Instituts für Wirtschaftsforschung (WIFO) in Wien.

Martin Riese ist a. Universitätsprofessor i. R. am Institut für Volkswirtschaftslehre der Johannes-Kepler-Universität Linz.

Gunther Tichy ist emeritierter Professor für Volkswirtschaftslehre und -politik der Karl-Franzens-Universität Graz und war bis 2005 Leiter des Instituts für Technikfolgenabschätzung (ITA) der Österreichischen Akademie der Wissenschaften in Wien.

Ewald Walterskirchen war vor seiner Pensionierung Mitarbeiter des Instituts für Wirtschaftsforschung (WIFO) in Wien und ist nun Konsulent dieses Instituts.

Herbert Walther ist emeritierter Universitätsprofessor am Institut für Arbeitsmarktheorie und -politik der Wirtschaftsuniversität Wien.

Editorial

Automatisierung und Beschäftigung Makroökonomische Zusammenhänge und politische Gestaltungsspielräume

Im Diskurs über die möglichen Auswirkungen einer Realisierung der Konzepte oder Visionen „Industrie 4.0“ bzw. „Wirtschaft 4.0“, definiert als interaktive Vernetzung der analogen Produktion von Sachgütern und Dienstleistungen mit der digitalen Welt im Rahmen von sog. digital-physischen Systemen (*cyber-physical systems*), kommen zahlreiche Themen zur Sprache: von den potenziellen Effekten auf das Niveau der Beschäftigung und die Beschäftigungsstruktur über Implikationen für die Finanzierung des Wohlfahrtsstaats, industriepolitische Voraussetzungen, wettbewerbsrechtliche Aspekte, Probleme der Sicherheit und des Datenschutzes bis zu Auswirkungen auf die Qualität der Arbeit. Im Rahmen eines Editorials ist es selbstverständlich nicht möglich, all diese Facetten der Diskussion zu behandeln. Der folgende Text beschränkt sich daher auf zwei Aspekte: die makroökonomischen Zusammenhänge, welche für die Beschäftigungseffekte der Implementierung von Automatisierungstechniken ausschlaggebend sind, und die Gestaltungsspielräume, welche Politik und Sozialpartner haben.

Makroökonomische Zusammenhänge und die Bedeutung der Verteilung

Die Nachfrage nach Arbeitskräften in einer offenen Volkswirtschaft wird gemäß postkeynesianischer Theorie durch die effektive gesamtwirtschaftliche Nachfrage determiniert, die sich aus der Konsumnachfrage der privaten Haushalte, den Bruttoinvestitionen der Unternehmen, den konsumtiven und investiven Ausgaben des Staates sowie den Exporten zusammensetzt.

Bei den Überlegungen im Hinblick auf die möglichen gesamtwirtschaftlichen Beschäftigungswirkungen von Automatisierungstechniken sind im Einzelnen sieben Arten von Effekten zu berücksichtigen:

- **Substitutionseffekte** (Ersetzungseffekte) und
- **Komplementaritätseffekte** (Ergänzungseffekte)

Automatisierungstechniken (Maschinen, Anlagen, Rechner und andere IKT-Ausrüstungen sowie -Geräte, Software) übernehmen Tätigkeiten, die bislang von Arbeitskräften ausgeführt wurden. Anders ausgedrückt: Bündel aus weniger qualifizierten, v. a. manuelle und kognitive Routinetätigkeiten ausführenden Arbeitskräften und technisch veralteten,

weniger effizienten und effektiven Maschinen, Anlagen und Ausrüstungen werden in der Produktion tendenziell ersetzt durch Bündel aus höher qualifizierten, v. a. kognitive, interaktive und manuelle Nichttroutinetätigkeiten ausführenden Beschäftigten und technisch aktuellen, effizienteren und effektiveren Maschinen, Anlagen, Rechnern und anderen IKT-Ausrüstungen sowie -Geräten und Software. Die hoch qualifizierten Beschäftigten sind Komplemente der jüngsten Generationen von Kapitalgütern. (Auf Substitutions- und Komplementaritätseffekte wird unten ausführlicher eingegangen.)

● **Linkage-Effekte** (Investitions- und Zuliefereffekte)

sind Effekte der Implementierung von neuen Automatisierungstechniken auf Zulieferer. Mit der Installierung von neuen Automatisierungstechniken sind häufig

- Bauleistungen (u. a. Tiefbau: Ausbau des Leistungsnetzes – „Schnelles Internet“),
- Ausrüstungsinvestitionen in Rechner, Maschinen und Anlagen,
- massive Aufwendungen für IT- und Informationsdienstleistungen sowie weitere wissensintensive Dienstleistungen verbunden.

Sofern diese Bauleistungen, Investitionsgüter und Dienstleistungen von inländischen Zulieferern stammen, zeitigen sie erhebliche positive Beschäftigungseffekte. Andernfalls erhöhen sie die Importnachfrage.

● **Exporteffekte**

Gelingt es Zulieferern aus der Maschinenindustrie und der IT-Branche, im Bereich der für die Automatisierung erforderlichen Kapitalgüter und immateriellen Investitionsgüter ein temporäre Führungsrolle hinsichtlich Technik, Produktinnovationen, Qualität (Bündel von Sachgütern und Dienstleistungen) und/oder Organisation (neuartige Vernetzung von Wertschöpfungsketten etc.) einzunehmen, so können daraus positive Effekte auf Exportnachfrage und Beschäftigung sowie Pionier Vorteile (u. a. Lerneffekte, Kostenvorteile durch Skalen- und Verbundeffekte, Wissens-*Spillovers*) und infolgedessen vorübergehende Monopolgewinne resultieren.

● **Preiseffekte**

Technischer Fortschritt in Gestalt von Prozessinnovationen und damit verbundene organisatorische Innovationen haben seit der Ersten Industriellen Revolution des späten 18. und frühen und mittleren 19. Jh. massive Produktivitätssteigerungen in der Landwirtschaft, im Bergbau, in der Energiegewinnung, in der Sachgütererzeugung und im Transportwesen bewirkt, welche, ausreichenden Wettbewerb vorausgesetzt, starke Preissenkungen von Nahrungsmitteln, Energie, Transportleistungen, industriell erzeugten Konsumgütern des täglichen Bedarfs, dauerhaften Konsumgütern und Investitionsgütern zur Folge gehabt haben. Einige Schlaglichter auf die Wirtschaftsgeschichte der zurück-

liegenden 250 Jahre belegen dies: Die Erfindung der Dampfmaschine und der revolutionären Spinnmaschinen und mechanischen Webstühle im späten 18. und frühen 19. Jh. ließen industriell gefertigte Textilien zu erschwinglichen Gütern des Massenkonsums werden. Die auf der Dampfmaschinentechnik beruhenden, innovativen Transportsysteme des 19. Jh. – Eisenbahn und Dampfschifffahrt – reduzierten die Transportkosten drastisch. Mit der Zweiten Industriellen Revolution des späten 19. und frühen 20. Jh., die v. a. auf der Elektrifizierung und der breiten Anwendung des Verbrennungsmotors beruhte, begann der Siegeszug der modernen Massenproduktion (Fließbandtechnik etc.) in einer Vielzahl von Industriebranchen. Nach dem Zweiten Weltkrieg wurden elektrische Haushaltsgeräte und Pkws für die Mehrheit der Bevölkerung erschwinglich. Infolge des Einsatzes von Traktoren und landwirtschaftlichen Maschinen fielen die Preise von Nahrungsmitteln, und der Anteil der in der Land- und Forstwirtschaft Erwerbstätigen sank weiter und weiter. Die modernen IKT und Steuerungstechniken bildeten die Voraussetzung für die flexible Spezialisierung in der Industrie und für die Preisreduktionen und Produktinnovationen im Bereich der Unterhaltungs- und Haushaltselektronik. Der Einsatz von Robotern ermöglichte weitere Preissenkungen bei industriellen Produkten aller Art, von Nahrungsmitteln bis zu Fahrzeugen und Werkzeugmaschinen.

Wie werden die Preiseffekte einer möglichen Implementierung des „Industrie 4.0“-Konzepts eingeschätzt?

Zusätzliche Kosten von „Industrie 4.0“ resultieren aus Investitionen, Bedarf an zusätzlichen IT-Dienstleistungen zur bestmöglichen Ausschöpfung der potenziellen Effizienzgewinne, an Weiterbildung und Beratungsleistungen.

Einsparungen betreffen Vorleistungen (Rohstoffe, Halbfertigprodukte, elektronische Erzeugnisse) und eventuell Lohnzahlungen.

Kurzfristig überwiegen als Folge der Implementierung von „Industrie 4.0“ Kostensteigerungen, mittelfristig Einsparungen.

Die Preiselastizität der Nachfrage gibt an, wie stark sich die Nachfrage nach Sachgütern bzw. Dienstleistungen relativ ändert, wenn sich die Preise von Sachgütern bzw. Dienstleistungen relativ ändern (relativ erhöhen bzw. verringern). Die Preiselastizität der Nachfrage nach industriell gefertigten Sachgütern ist u. a. abhängig 1) vom Grad der Marktsättigung, 2) von Produktinnovationen, Qualitätsänderungen und Produktvarianten, 3) von imitativem (d. h. nachahmendem) Konsum und der Verfügbarkeit von billigen Konsumentenkrediten, 4) der Einkommensverteilung und 5) der Exportnachfrage aus Schwellenländern etc.

● **Einkommenseffekte**

Mittel- und langfristig hat die Arbeitsproduktivität in der Sachgüterproduktion deutlich stärker zugenommen als die gesamtwirtschaftliche Ar-

beitsproduktivität, und die Preise von Industrieprodukten sind signifikant schwächer gestiegen als der Verbraucherpreisindex insgesamt.

Im Zusammenhang mit dem als Folge des technischen und organisatorischen Fortschritts sehr raschen Produktivitätsanstiegs in der verarbeitenden Industrie stellt sich sofort die Verteilungsfrage: Kommen Erträge aus Produktivitätsgewinnen nur den Kapitaleignern (und wenigen leitenden Angestellten) zugute oder auch den Beschäftigten?

Es ist das historische Verdienst der nationalen Arbeiterbewegungen in vielen europäischen Ländern, dass sie ab dem späten 19. Jh., gestützt auf Gewerkschaften, Streiks, Massenmobilisierungen, politische Parteien, Arbeitsgesetze und Kollektivverträge, eine Beteiligung eines zunehmenden Teils der ArbeitnehmerInnen an den Erträgen aus dem Produktivitätsfortschritt durchsetzten, teils in Form von Arbeitszeitverkürzungen, aber überwiegend in Form von realen Lohn- und Gehaltszuwächsen. In der Phase des Postfordismus gelang es in Ländern mit neokorporatistischem System sogar, die Majorität der Beschäftigten über eine produktivitätsorientierte Lohnpolitik in vollem oder sehr hohem Ausmaß an den Erträgen des gesamtwirtschaftlichen Produktivitätsfortschritts teilhaben zu lassen. Das Ausmaß dieser Beteiligung der Beschäftigten widerspiegelte und widerspiegelt letztlich die Machtrelationen in der betreffenden Gesellschaft.

Ob die Erträge aus Produktivitätsgewinnen in der Sachgüterproduktion und darüber hinaus nur den Kapitaleignern oder auch den Beschäftigten zugute kommen, ist für die Entwicklung der Binnennachfrage sehr wichtig: Empirische Studien zeigen, dass, wenig überraschend, das Konsumverhalten nicht über alle Einkommensgruppen gleich ist. Niedrige Einkommen haben eine besonders hohe Konsumneigung, und sehr hohe Einkommen (bspw. jene von Aktionären) haben eine geringere Konsumneigung als mittlere Einkommen. Verschiebt sich also die Einkommensverteilung durch die Ausschüttung der Erträge aus den Produktivitätsfortschritten überwiegend an die Kapitaleigner zugunsten der höheren und höchsten Einkommen, wird unter sonst gleichen Umständen der Konsum fallen und die Ersparnis steigen. Von gesamtwirtschaftlicher Bedeutung ist in diesem Zusammenhang, dass ein höherer Anteil der Einkommen dem Finanzsektor zugeführt wird. Ein Großteil davon wird, wie die letzten Jahrzehnte unter dem finanzkapitalistischen Regime gezeigt haben, nicht für realwirtschaftliche Investitionen verwendet, sondern verbleibt in Gestalt verschiedenartiger Finanzanlagen im Finanzsektor. Diese Absorption von Einkommensanteilen durch den Finanzsektor hat gesamtwirtschaftliche Folgen. Bei zunehmender Ungleichheit fällt die Binnennachfrage unter sonst gleichen Bedingungen schwächer aus, als dies bei gleichmäßigerer Verteilung, also bspw. bei Durchsetzung produktivitätsorientierter Lohnpolitik, der Fall wäre. Dies

kann, wenn die Umverteilung länger anhält, Folgewirkungen auf die inländischen Investitionen haben, die aufgrund der – wegen der geringen Konsumdynamik – ungünstigen Absatzerwartungen der Unternehmen unter diesen Umständen schwächer ausfallen. Es resultiert dann eine insgesamt nur langsam steigende Binnennachfrage.

Die Einkommenselastizität der Nachfrage gibt an, wie stark sich die Nachfrage nach Sachgütern und Dienstleistungen relativ ändert, wenn sich das Einkommen der Erwerbstätigen relativ ändert. Die Einkommenselastizität der Nachfrage ist u. a. abhängig von einigen Faktoren, die schon im Zusammenhang mit der Preiselastizität der Nachfrage genannt wurden, also vom Grad der Marktsättigung, vom Vorhandensein von Produktinnovationen, von imitativem Konsum, v. a. aber von der Einkommensverteilung, der Veränderung der Einkommensverteilung, der Durchsetzung von produktivitätsorientierter Lohnpolitik.

Es ist zu vermuten, dass die Einkommenseffekte der Produktivitätsgewinne aufgrund von Industrie 4.0 (bei weitgehend unveränderter Einkommensverteilung) überwiegend der Nachfrage nach und der Beschäftigung in Dienstleistungen zugute kommen würden (hohe Einkommenselastizität der Nachfrage nach Gesundheits-, Bildungs-, Unterhaltungsdienstleistungen etc.).

● **Produktinnovationseffekte**

Technischer Fortschritt erfolgt nicht nur in Gestalt von Prozessinnovationen, sondern auch in Form von Produktinnovationen. Beides galt und gilt in besonderem Maße für neue und bahnbrechende Universaltechniken. Beispielsweise basierten unzählige Prozess- und Produktinnovationen im späten 19. Jh. und in der ersten Hälfte des 20. Jh. auf der Elektrotechnik und seit dem letzten Drittel des 20. Jh. auf den modernen IKT. Die vielfältigen Produktinnovationen des 20. Jh. brachten die Entstehung neuer Berufe, neuer Produktionssparten, ja ganzer Branchen mit sich, zeitigten also enorme Beschäftigungseffekte und Verschiebungen in der Tätigkeits-, in der Berufs- und in der Branchenstruktur der Beschäftigung.

Substitutions- und Komplementaritätseffekte

Gemäß der Routinisierungsthese (Autor et al. [2003]) verschiebt sich infolge des technischen und organisatorischen Wandels die Berufsstruktur zugunsten von hoch qualifizierten Angestelltenberufen, deren Tätigkeitsprofile vor allem analytische Nichttroutinetätigkeiten umfassen. Im Bereich der mittel und gering qualifizierten Berufe führt technischer und organisatorischer Fortschritt zu unterschiedlichen Beschäftigungsentwicklungen, je nachdem, ob Routine- oder Nichttroutinetätigkeiten überwiegen.

Analytische Nichtroutinetätigkeiten: Forschen, Analysieren, Auswerten, Planen, Design, Erstellen und Interpretieren von Regeln u. a.; interaktive Nichtroutinetätigkeiten: Verhandeln, Interessenvertretung, Koordinieren, Organisieren, Lehren, Vortragen, Ausbilden, Kaufen und Verkaufen, Werben, Beraten, Leitung, Personalführung, künstlerische Tätigkeiten u. a.; manuelle Nichtroutinetätigkeiten: Reparatur, Renovieren, Restaurieren, Pflege und Krankenpflege, Bedienen, Versorgen, Fahren u. a.; kognitive Routinetätigkeiten: einfaches Rechnen, Buchhaltung, Eingabe und Korrektur von Daten und Texten, Messen u. a.; manuelle Routinetätigkeiten: Einrichtung, Bedienung und Kontrolle von Maschinen etc.

Empirische Studien wie jene von Autor et al. (2003) und Spitz (2005) zeigen, dass sich in den hoch entwickelten Ländern seit den 1980er-Jahren der Anteil der Arbeitsinputs für analytische Nichtroutinetätigkeiten, für interaktive Nichtroutinetätigkeiten und für manuelle Nichtroutinetätigkeiten jeweils signifikant erhöhte, während kognitive Routinetätigkeiten und manuelle Routinetätigkeiten jeweils deutlich an Bedeutung verloren.

Diese Entwicklung zu komplexeren Tätigkeiten war überall zu finden: in allen Qualifikationsstufen, in allen Altersgruppen und auf der Ebene der einzelnen Berufe (Tätigkeitsstruktureffekt in einzelnen Berufen). Die ausgeprägteste Tendenz in Richtung auf analytische und interaktive Nichtroutinetätigkeiten zulasten von kognitiven Routinetätigkeiten betraf die hoch qualifizierten Beschäftigten (Universitäts- und FachhochschulabsolventInnen).

Die empirischen Resultate der genannten und anderer internationaler Studien bestätigen die Rolle der neuen Universaltechnik, der modernen IKT, als Treiber dieser Veränderungen der Tätigkeitsstruktur. Während die IKT-Produktionsmittel tendenziell Arbeitskräfte, welche v. a. kognitive und manuelle Routinetätigkeiten ausführen, substituieren, sind IKT-Produktionsmittel und mittel und hoch qualifizierte Arbeitskräfte, die in erster Linie analytische und/oder interaktive Nichtroutinetätigkeiten ausführen, komplementär.

Die Routinisierungsthese blendet freilich nicht-technische Ursachen sozialen Wandels – insbesondere des berufsstrukturellen Wandels – aus: nachfragegetriebene und politische (institutionelle, staatseinnahmen- und staatsausgabenbezogene) Ursachen, strategische Entscheidungen von Unternehmen.

Berücksichtigte man lediglich die rein technischen Spielräume, würde – wie derartige Szenarien (Frey, Osborne [2013]; Brynjolfsson, McAfee [2014]) zeigen – die Anwendung der nächsten Generation von IKT-basierten Automatisierungstechniken weitere Nichtroutinetätigkeiten in beträchtlichem Ausmaß in prinzipiell automatisierbare Routinetätigkeiten verwandeln. Der Wert derartiger Szenarien liegt v. a. darin, Hinwei-

se auf potenzielle technische Brüche in Sparten, Branchen und/oder Berufen zu geben – etwas, das andere Formen der Vorschau nicht leisten können.

Rein technikzentrierte Untersuchungen stellen allerdings lediglich Einschätzungen technischer Potenziale dar. Vernachlässigt wird, dass technische Innovationen in organisatorische und soziale Prozesse eingefügt werden müssen. Erst komplementäre organisatorische und soziale Innovationen sichern Funktionsfähigkeit eines sozio-technischen Systems. Werden diese Zusammenhänge berücksichtigt, ergibt sich, so der arbeitssoziologische Einwand, dass auch viele Routinetätigkeiten nur begrenzt automatisierbar sind.

Konkret ist u. a. zu bedenken:

Mit der Technisierung steigt die Komplexität der sozio-technischen Systeme: Schnittstellen, Kooperations- und Koordinationsnotwendigkeiten vervielfältigen sich.

Die sich selbst steuernden Prozesse von Industrie 4.0 müssen überwacht, nachreguliert/justiert, instandgehalten/gewartet werden, und die betreffenden Daten müssen interpretiert werden.

Neue Techniken eröffnen neue Interaktionen und Kommunikationen sowie neue Marktchancen.

Und technischer Fortschritt erfolgt auch in Form von Produktinnovationen.

Daraus entstehen neue Tätigkeitsfelder/Berufe/Arbeitsplätze und/oder neue Tätigkeiten in bestehenden Berufen.

Neue Techniken substituieren also bestimmte Tätigkeiten, gleichzeitig erwachsen aber andere und teils neue Anforderungen an Arbeit.

Die steigende Komplexität der sozio-technischen Systeme und die Automatisierung weiterer Routinetätigkeiten verschieben den Qualifikationsbedarf tendenziell noch weiter in Richtung höherer, breiterer, fachübergreifender Qualifikationen (u. a. Forschung und Entwicklung, IT-Fachleute, Ingenieure der Produktionsplanung, vielfältigste produktionsbezogene Dienstleistungen – siehe unter Gewährleistungsfunktion der Dienstleistungen in Industriebetrieben und der unternehmensbezogenen Dienstleister).

In Bezug auf Arbeitsteilung und Kooperation unter den Beschäftigten können unterschiedliche Formen gewählt werden, u. a. die folgenden beiden idealtypischen Formen:

- hoch qualifizierte Angestellte in Kombination mit abgewerteten FacharbeiterInnen, detaillierter technischer Steuerung und Überwachung der Beschäftigten;
- oder Gruppenarbeit von hoch qualifizierten Angestellten und abgewerteten FacharbeiterInnen. Diese ganzheitliche Arbeitsform nutzt das auf verschiedene Beschäftigtengruppen verteilte Produk-

tionswissen und unterstützt die Weiterentwicklung von (nicht kodifiziertem) Erfahrungswissen.

Allgemeiner formuliert: In Industrieunternehmen werden seit dem späten 19. Jh. zwei unterschiedliche Rationalisierungsformen gleichzeitig praktiziert: effizienzbezogene Rationalisierung und effektivitätsbezogene Rationalisierung.

Während die Rationalisierung der Fertigungsarbeit vor allem auf steigende Effizienz (d. h. eine verbesserte Output-Input-Relation) ausgerichtet ist, zielt Rationalisierung von Dienstleistungsarbeit im sekundären Sektor in erster Linie auf die Effektivität (d. h. höheren Zielerreichungsgrad) der Dienstleistungsfunktionen ab.

Diese Ausrichtung der Rationalisierung ist bedingt durch die Funktion, die Dienstleistungen in Industrieunternehmen haben, nämlich ihre Gewährleistungsfunktion: die Gewährleistung der institutionellen Ordnung und der funktionellen Voraussetzungen, dass Fertigungsarbeit vonstatten gehen kann.

Ganz allgemein ausgedrückt: Effizienzorientierte Rationalisierung erfolgt in der Form des Einsatzes arbeitssparender Maschinen und arbeitsorganisatorischer Maßnahmen, nützt also technische und organisatorische Innovationen, die im Idealfall komplementär sind. Effektivitätsorientierte Rationalisierung erfolgt in der Form ständiger Ausdifferenzierung von Dienstleistungsfunktionen und des Aufbaus von entsprechenden Kapazitäten.

Die Ausdifferenzierung von Dienstleistungsfunktionen erweist sich als Voraussetzung für den effizienzorientierten Rationalisierungsstil der Fertigungsarbeit!

Effektivitätsbezogene Rationalisierungsmaßnahmen orientieren sich strategisch an Risiken und Unsicherheiten der natürlichen, technischen, wirtschaftlichen und gesellschaftlichen Umwelt, an Störungen und Unregelmäßigkeiten. Ziel ist die Verhinderung von Störungen des Fertigungsprozesses. Die sicherste Strategie zur Vermeidung von Störungen im Inneren und in den Außenverhältnissen ist der Aufbau von Kapazitäten im Bereich der Dienstleistungsfunktionen (Zeitreserven, Qualifikationsreserven, Gewährung von Dispositionsspielräumen).

All dies bedeutet freilich nicht, dass nicht auch Dienstleistungsarbeit der Rationalisierungsform der Effizienzsteigerung unterliegt.

Das Dilemma zwischen der effektivitätsorientierten Rationalisierung (Sicherheitspolitik, Kapazitätsaufbau, Reservehaltung) einerseits und der effizienzorientierten Rationalisierung andererseits ist das strategische Grundproblem der Regulierung und Organisation von Dienstleistungsarbeit in Industrieunternehmen. Angestellte stehen und standen im Schnittpunkt gegenläufiger Rationalisierungsstrategien.

Standardisierung, Formalisierung, Mechanisierung und Automatisie-

rung in einem Angestelltenbereich ziehen, so die historische Bilanz, vermehrten Bedarf an koordinierender und disponierender Angestelltenarbeit in anderen Angestelltenbereichen nach sich, um die gesamthafte Gewährleistungsfunktion der Dienstleistungsarbeiten in Industrieunternehmen zu garantieren.

Rückblick aufs 20. Jahrhundert

Automatisierungstechniken ersetzten in der Tat Arbeit (genauer gesagt: standardisierbare und routinisierbare Tätigkeiten; Substitutionseffekte). Unzählige körperlich anstrengende, auf lange Frist die Gesundheit untergrabende, gefährliche und/oder monotone, in psychischer Hinsicht abstumpfende Tätigkeiten im Bergbau, in der Sachgüterproduktion, in der Landwirtschaft, im Transportwesen und anderen Bereichen wurden von Maschinen übernommen. Infolgedessen verbesserten sich die Qualität der Arbeit und die Lebensqualität, stieg die Lebenserwartung.

Die Anwendung dieser Techniken erforderte jedoch gleichzeitig den Einsatz von höher qualifizierten Arbeitskräften (Komplementaritätseffekte; qualifikationsverzerrter technischer Fortschritt seit der Zweiten Industriellen Revolution Ende des 19. Jh.).

Weiters erhöhte der Einsatz von Automatisierungstechniken über verschiedene Kanäle (*Linkage*-Effekte, Preis- und Einkommenseffekte, Exporteffekte) die gesamtwirtschaftliche Nachfrage nach Sachgütern und Dienstleistungen. Diese Effekte bewirkten daher einen Anstieg der gesamtwirtschaftlichen Arbeitskräftenachfrage.

Große Bedeutung kam und kommt in diesem Zusammenhang der Verteilungsfrage zu: Wem flossen die Erträge aus dem Produktivitätsfortschritt zu? Konzentrierten sich diese auf wenige Kapitaleigner, oder wurden die Beschäftigten durch produktivitätsorientierte Lohnpolitik (und/oder Arbeitszeitverkürzung) in hohem Ausmaß an den Ertragszuwächsen beteiligt? In der Ära des fordistischen Kapitalismus (siehe unten) war die Einkommensverteilung relativ (zur Zwischenkriegszeit und auch zur Ära des Neoliberalismus ab den 1980er-Jahren) ausgeglichen, und die Gewerkschaften waren in der Lage, eine am mittelfristigen Trend der gesamtwirtschaftlichen Arbeitsproduktivität ausgerichtete Lohnpolitik durchzusetzen, was sich wesentlich auf Preis-, Einkommens- und Produktinnovationseffekte auswirkte.

Der technische Fortschritt nahm insbesondere auch die Form von Produktinnovationen an, wodurch ganz neue Branchen und Berufe entstanden, was ganz erhebliche Beschäftigungseffekte bedeutete (Produktinnovationseffekte).

Obwohl die Automatisierung den Arbeitsbedarf je Outputeinheit wesentlich senkte und die Erwerbsbeteiligung der Frauen stark zunahm,

hatte dies im 20. Jh. in den hoch entwickelten Industrieländern Europas und Nordamerikas keinen langfristigen Anstieg der Arbeitslosenrate zur Folge.

Trotz des sehr starken Produktivitätsanstiegs (Verdreifachung des realen Pro-Kopf-Einkommens) erhöhte sich im 20. Jh. die Erwerbstätigenquote (Erwerbstätige in Prozent der Bevölkerung im arbeitsfähigen Alter) in den hoch entwickelten Volkswirtschaften.

Gleichzeitig fiel die Arbeitszeit je Beschäftigten in den Industriestaaten stark: Die durchschnittliche Jahresarbeitszeit halbierte sich zwischen 1870 und 2000 von 2.950 auf 1.500 Stunden.

Die Substitutionseffekte der Automatisierungstechniken wurden also in hohem Maße kompensiert, phasenweise sogar deutlich überkompensiert durch die Komplementaritätseffekte und die makroökonomischen Effekte.

Dass hohe Produktivitätszuwächse keineswegs automatisch auch gesamtwirtschaftliche Beschäftigungsrückgänge bedeuten, lässt sich besonders markant an den Entwicklungen in Österreich während der „goldenen Ära“ des fordistischen Kapitalismus von Mitte der 1950er- bis Mitte der 1970er-Jahre zeigen. Diese Phase war u. a. durch außergewöhnlich raschen Produktivitätsfortschritt gekennzeichnet: Das BIP je Beschäftigten erhöhte sich zwischen 1960 und 1973 gemäß OECD Historical Statistics um 5,0% p.a.

In dieser Periode befanden sich die verarbeitende Industrie und das produzierende Gewerbe Österreichs (und der anderen westeuropäischen Länder) in einer positiven Wachstumsspirale. Aufgrund von simultanen und zusammenhängenden Effekten gingen in dieser Phase hohes Produktivitätswachstum und Beschäftigungsexpansion in vielen Branchen der Sachgüterproduktion Hand in Hand. Der produktivitätsorientierten Lohnpolitik und der relativ ausgeglichenen Einkommensverteilung kam in diesen Zusammenhängen besondere Bedeutung zu.

Erstens bewirkten die sehr starken Produktivitätserhöhungen im Bereich der verarbeitenden Industrie und des produzierenden Gewerbes einen Rückgang der relativen Preise vieler Industrieprodukte: Da sich der Anstieg der nominellen Arbeitsverdienste in den einzelnen Branchen nicht an branchenspezifischen, sondern an gesamtwirtschaftlichen Entwicklungen, insbesondere den Tendenzen von realer Arbeitsproduktivität und Verbraucherpreisen, orientierte, fielen die industriellen Lohnstückkosten.

Weil zweitens die Nachfrage nach industriellen Produkten preiselastisch und die Verteilung der Einkommen relativ ausgeglichen war, hatte die Senkung ihrer relativen Preise einen entsprechenden Anstieg der Nachfrage zur Folge. Die relativen (oder sogar absoluten) Preisrückgänge verwandelten exklusive Produkte in Güter des Massenkonsums.

Der resultierende Beschäftigungsanstieg überkompensierte den arbeitssparenden Effekt des Produktivitätsfortschritts.

Da drittens die Nachfrage nach Industrieprodukten, insbesondere nach dauerhaften Konsumgütern, auch einkommenselastisch war, flossen die aus den steigenden Realeinkommen (Anhebungen der realen Konsumlöhne im Ausmaß des mittelfristigen Anstiegs der gesamtwirtschaftlichen Arbeitsproduktivität) resultierenden zusätzlichen Verbrauchsausgaben der privaten Haushalte der zunehmend breiten Mittelschicht in hohem Maße wieder in den Sachgütersektor, was ebendort zusätzliche positive Beschäftigungseffekte zeitigte.

Weitere Produktivitätsfortschritte ergaben sich in dieser Spirale industriellen Wachstums im Zuge der Marktausdehnung aus zunehmenden Skalenerträgen und aus Verbundeffekten: Neue Produkte wurden durch Prozessinnovationen effizienter und billiger produziert, was zu Marktausweitungen (Exporteffekte), daraus folgenden Produktivitätsgewinnen und weiteren Absatzsteigerungen usw. führte. Daher wurde für diese Periode (und nicht nur für diese) auch ein positiver Zusammenhang zwischen Outputwachstum und Produktivitätswachstum konstatiert (Kaldor-Verdoorn-Zusammenhang).

Mitte der Siebzigerjahre endete in Österreich ebenso wie in den meisten anderen westeuropäischen Ländern die Wachstumsphase, die in hohem Maße auf den wechselseitigen Verstärkungen zwischen Produktivitäts- und Einkommenswachstum sowie Beschäftigungs- und Marktexpansion im Sachgütersektor beruht hatte.

Fassen wir zusammen: Trotz des beispiellosen technischen Fortschritts im 20. Jh. gab es langfristig keine steigende Tendenz der Arbeitslosigkeit und keine sich verfestigende Sockelarbeitslosigkeit.

Ausblick

Die hohe Arbeitslosigkeit in der EU und in Österreich (die derzeitige Arbeitslosenrate ist die höchste seit der Stabilisierungskrise 1952/53) ist nicht eine Folge der breiten Anwendung von neuen, auf den modernen IKT beruhenden Automatisierungstechniken, sondern eine Konsequenz verfehlter Wirtschaftspolitik, und zwar sowohl auf EU-Ebene als auch auf nationaler Ebene.

Die neue wirtschaftspolitische Steuerung der EU legt einseitigen Fokus zum einen auf Austerität, zum anderen auf neoliberal ausgerichtete Strukturreformen. Letztere laufen auf die Deregulierung des Arbeitsmarktes, die Entmachtung der Gewerkschaften und die Zurückdrängung staatlichen Einflusses hinaus, allesamt langfristige neoliberale Ziele.

Aus postkeynesianischer Sicht vernachlässigt eine derartig konzi-

pierte Wirtschaftspolitik erstens die Nachfrageseite. Zweitens ignoriert sie die empirisch erhärtete Tatsache, dass die gesamtwirtschaftliche Nachfrage im Euroraum lohngetrieben ist. Und drittens werden die makroökonomischen Kreislaufzusammenhänge zwischen den Finanzierungssalden von privatem Sektor, Staatssektor und Ausland nicht zur Kenntnis genommen: In systemischer Sicht sind die Budgetdefizite die Voraussetzung dafür, dass privates Nettosparen $[(S - I) > 0]$ nicht nur geplant, sondern auch realisiert werden kann.

Die Implementierung einer auf Austerität und Umverteilung zulasten der Löhne ausgerichteten Wirtschaftspolitik in einem Wirtschaftsraum wie der Eurozone, deren Nachfrageentwicklung lohngetrieben ist, hatte erwartungsgemäß den Rückgang der öffentlichen Investitionsquote, eine Dämpfung der Entwicklung der Binnennachfrage und des Wirtschaftswachstums, hohe Arbeitslosigkeit und eine deflationäre Tendenz zur Folge.

Bei neu ausgerichteter, von Fesseln der Austeritätspolitik befreiter, auf Entwicklung der Binnennachfrage ausgerichteter Wirtschaftspolitik könnte die Implementierung von „Wirtschaft 4.0“ beschäftigungsfreundlicher ausfallen, weil Einkommens-, Preis- und Produktinnovationseffekte bedeutender wären.

Mit einer Wirtschafts- und Sozialpolitik, die den sozialen Dialog nicht nur in Sonntagsreden hervorhebt, sondern – im Gegensatz zur jetzigen Praxis – tatsächlich forciert, würden ganz andere Rahmenbedingungen für eine sozialpartnerschaftliche Gestaltung der Arbeitspolitik bestehen.

Gestaltungsspielräume

Gestaltungsspielräume für die Politik und für die Sozialpartner gibt es sowohl auf der betrieblichen und beruflichen Ebene als auch auf der Branchen- und der gesamtwirtschaftlichen Ebene.

Wenden wir uns zunächst der betrieblichen bzw. beruflichen Ebene zu:

Die Implementierung digital-physischer Systeme in der betrieblichen Praxis erfolgt zumeist nicht als revolutionärer Umbruch, sondern in Form von inkrementellen Änderungen, d. h. durch schrittweise Innovationen auf der Basis bisher angewandter Automatisierungstechniken und der bestehenden IT-Vernetzung. Infolgedessen vergrößern sich die Spielräume für vorausschauende und/oder reaktive Gestaltung der technischen, organisatorischen und sozialen Prozesse in den Betrieben und hinsichtlich der Anpassung der Tätigkeitsprofile von Berufen.

In Bezug auf die Technikooptionen, auf die technische und organisatorische Gestaltung neuer Produktionssysteme, auf die Verbindung unterschiedlicher Technologien, auf Arbeitsorganisation und Personal-

einsatz besteht große Unsicherheit. Für die Interessenvertretungen der ArbeitnehmerInnen (Betriebsräte, Gewerkschaften, Berufsverbände) und für die Sozialpartner eröffnet das Chancen, eine gestaltende Arbeitspolitik zu betreiben. Betriebsräten und Gewerkschaften bieten sich Möglichkeiten, Konzepte für die Humanisierung der Arbeitswelt in den Diskurs und die Verhandlungen einzubringen.

Welche Auswirkungen die technischen Innovationen haben, die unter den Schlagworten „Industrie 4.0“ und „Wirtschaft 4.0“ diskutiert werden, wird keineswegs ausschließlich durch die gewählte Technikoption sowie die konkrete Gestaltung und Auslegung der Technik bestimmt.

Die Arbeitsbedingungen, die quantitativen und qualitativen Beschäftigungswirkungen werden also mitnichten vollständig durch die Technik determiniert! Behauptungen, es gebe keine Gestaltungsmöglichkeiten, sondern nur Anpassungsnotwendigkeiten von Seiten der Beschäftigten und der Regulierung von Arbeit an das neue technisch-organisatorische Umfeld, sind als ideologisch und machtpolitisch geleitete Stellungnahmen zu werten.

Bezüglich der Technik existieren große Spielräume: Es bestehen unterschiedliche Technikoptionen, und die konkrete Auslegung digital-physischer Produktionssysteme kann auf verschiedene Weise erfolgen. Entsprechendes gilt für die betrieblichen und zwischenbetrieblichen, netzwerkbezogenen organisatorischen Anpassungen.

Schließlich verbleiben auch erhebliche arbeitsorganisatorische Spielräume für die Gestaltung der Arbeitsabläufe und der Arbeitsbedingungen sowie hinsichtlich der Festlegung der erforderlichen Qualifikationen und des quantitativen Bedarfs an Arbeit in den einzelnen Qualifikationssegmenten.

Technisch-organisatorischer Fortschritt ist nicht automatisch mit Humanisierung der Arbeitswelt verbunden. Es bedarf besonderer Anstrengungen, um Arbeit sinnvoll, lernfördernd, nicht gesundheitsschädlich und alternsgerecht zu gestalten. Arbeitszeitregelungen haben auch die physischen und psychischen Belastungen und die sich wandelnden Präferenzen der ArbeitnehmerInnen zu berücksichtigen.

Das Fazit lautet also: Die Spielräume und *Notwendigkeiten* betrieblicher, betriebspartnerschaftlicher, berufsbezogener, branchenpartnerschaftlicher, sozialpolitischer, sozialpartnerschaftlicher und gesellschaftlicher Gestaltung der Arbeitswelt, und zwar in technischer, betriebsorganisatorischer und arbeitsorganisatorischer Hinsicht, werden unterschätzt.

Technische Innovationen sind in organisatorische Prozesse und diese wiederum in soziale Prozesse eingebettet. Erst komplementäre organisatorische und soziale Innovationen sichern die Funktionsfähigkeit von sozio-technischen Systemen.

Eine adäquate Gestaltung der technischen und organisatorischen Prozesse soll sicherstellen, dass die Beschäftigten ihre Fähigkeiten und Kenntnisse einbringen und weiterentwickeln können.

Berufsbilder sind nicht statisch. In der Praxis erfolgt fortwährend eine Anpassung der die Berufsprofile prägenden Tätigkeitsbündel an technische, organisatorische, marktliche, politische und soziale Veränderungen. Wie bereits mehrfach angeführt, können manuelle und kognitive Routinetätigkeiten teilweise von neuen Automatisierungstechniken (Maschinen und Rechnern) übernommen werden. Gleichzeitig besteht verstärkter Bedarf an kognitiven, interaktiven und manuellen Nichtroutinetätigkeiten, die komplementär zu IKT-Kapital und anderen Automatisierungstechniken sind. Insbesondere im Bereich der Fertigungsberufe mittlerer Qualifikation und im Bereich der Angestelltenberufe mittlerer Qualifikation wird es notwendig sein, Berufsprofile stärker umzugestalten. Diese Berufsprofile zeichnen sich gegenwärtig durch relativ hohe Anteile von manuellen und/oder kognitiven Routinetätigkeiten aus. Es gilt, in diesen beruflichen Segmenten Berufsprofile mit höheren Anteilen an kognitiven, interaktiven und manuellen Nichtroutinetätigkeiten zu schaffen und ggf. auch (für Lehre und schulische Ausbildungsgänge) zu institutionalisieren.

Wenden wir uns der Branchen- und der gesamtwirtschaftlichen Ebene zu:

Die Auswirkungen der Implementierung digital-physischer Systeme sind nicht rein technisch determiniert, sondern abhängig von

- ökonomischen und strategischen Entscheidungen von Unternehmen. Technische Innovationen werden in bestehende Produktions- und Dienstleistungsprozesse eingebaut. Institutionen, technische, Datenschutz-, Sicherheits- und andere Standards sowie technische und soziale Schnittstellen beeinflussen die Diffusion der technischen Innovationen.
- der Einflussnahme von Betriebsräten/Gewerkschaften, bspw. in Aufsichtsräten und im Rahmen von Branchenkollektivvertragsverhandlungen;
- überbetrieblichen nationalen und internationalen Wertschöpfungsketten, Koordinationsbestrebungen und Standortentscheidungen. Multinationale Firmen treffen ihre Standortentscheidungen im europäischen oder globalen Rahmen. Um Agglomerationsvorteile realisieren zu können, tendieren europa- oder weltweit agierende Konzerne dazu, hochrangige Dienstleistungsfunktionen in hochrangigen urbanen Zentren anzusiedeln.
- sozialpartnerschaftlicher Arbeitspolitik auf gesamtwirtschaftlicher Ebene;
- gesellschaftlichen Gestaltungsprozessen, die Niederschlag finden

in Arbeitspolitik und Institutionen, welche Handlungsmöglichkeiten definieren/einschränken;

- der Verteilungspolitik;
- makroökonomischen Zusammenhängen und makroökonomischer Politik.

Im Hinblick auf und im Zuge einer möglichen breiten Einführung von neuen Automatisierungstechniken, bspw. jener, die mit dem Schlagwort „Industrie 4.0“ belegt werden, bestehen grundsätzlich erhebliche Spielräume für die Politik, insbesondere die makroökonomische Politik, die Verteilungspolitik und die Arbeitspolitik, sowie für die Sozialpartner, um die quantitativen Beschäftigungseffekte und die strukturellen Beschäftigungseffekte zu beeinflussen. Die Interessenvertretungen der ArbeitnehmerInnen haben Gestaltungsmöglichkeiten auf der betrieblichen, auf der Branchen- und auf der gesamtwirtschaftlichen Ebene. Im gegebenen Fall gilt es, diese zu nutzen.

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

Die Rekordarbeitslosigkeit als zentrale Herausforderung der Wirtschaftspolitik

Herbert Walther

Einleitung

Das Jahr 2015 war für Österreich – gemessen an der Entwicklung der Arbeitslosigkeit – das bislang schwärzeste der Nachkriegsgeschichte. In der Nachkriegszeit war die Arbeitslosenquote noch nie so hoch: 5,8% nach den international vergleichbaren Mikrozensus-Daten; 9,4% nach der alten österreichischen Methode des AMS. Die Rekordarbeitslosigkeit ist zurzeit die größte wirtschaftspolitische Herausforderung, von deren Bewältigung auch der Erfolg aller Integrationsbemühungen in Zusammenhang mit der Flüchtlingskrise abhängig ist.

Der folgende Aufsatz gibt zunächst einen deskriptiven Überblick über einige – aus der subjektiven Sicht des Autors – wesentliche Aspekte der Entwicklung der letzten Jahre. Besonderes Augenmerk gilt dabei den divergierenden Entwicklungen in Österreich und Deutschland. Im zweiten Teil wird anhand eines ökonometrischen Ansatzes der Zusammenhang zwischen dem realen Wachstum des BIP und den Veränderungen der Arbeitslosenquote („Okun’s Law“) mit einem kleinen Kreislaufmodell erweitert, um die Rolle der Arbeitsangebotsseite, aber auch der Hartz-Reformen, der realen Abwertung in Deutschland und der Pensionsreformen in Österreich etwas präziser einschätzen zu können. Alternative Szenarien werden anhand der geschätzten Strukturgleichungen verglichen. Wie hätte sich z. B. in Deutschland die Arbeitslosigkeit entwickelt, wenn die Zahl der Erwerbsfähigen zwischen 1991 und 2015 genauso stark gewachsen wäre wie in Österreich? Was wäre gewesen, wenn Österreich real genauso abgewertet hätte wie Deutschland? Wie hätte sich die Arbeitslosigkeit in Deutschland ohne Hartz-Reformen entwickelt?

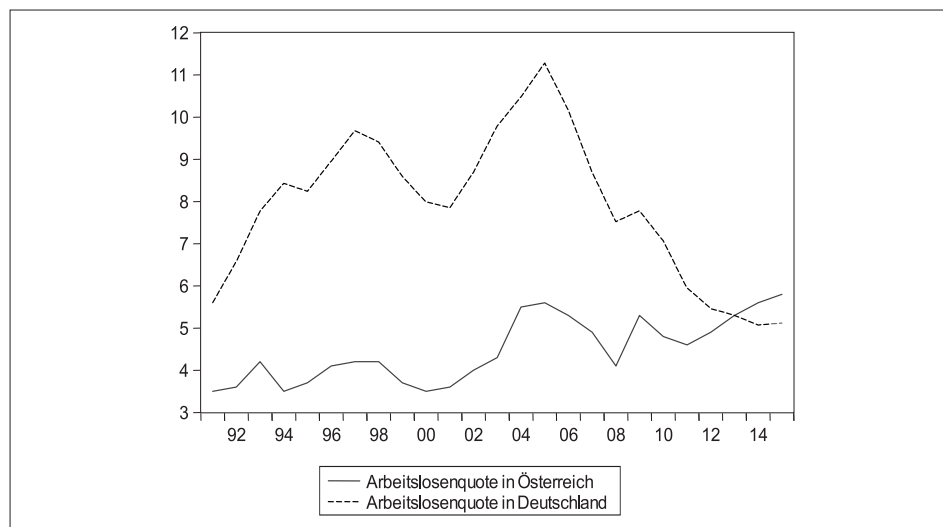
Im dritten Teil wird die Entwicklung der Arbeitslosigkeit in der Nachkriegszeit in einen globalen, langfristigen und politischen Zusammenhang gestellt.

Darauf aufbauend werden einige wirtschaftspolitische Ansätze diskutiert, wie man die steigende Arbeitslosigkeit bekämpfen könnte.

1. Österreich versus Deutschland: Einige Fakten

Obwohl die Arbeitsmarktlage in Österreich – im Vergleich zur Situation in der Eurozone – noch immer ein deutlich helleres Gesamtbild zeigt, hat sich die relative Position Österreichs in puncto Arbeitslosigkeit, insbesondere im Vergleich zu Deutschland, verschlechtert (siehe Abbildung 1).

Abbildung 1: Arbeitslosenquoten in Österreich und Deutschland



Quelle: OECD, LFS.

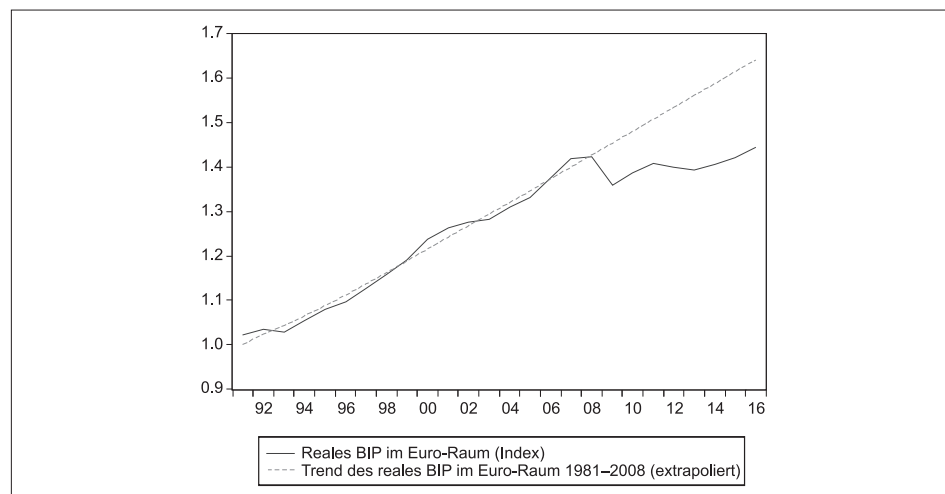
Diese Entwicklung hat verständlicherweise Unbehagen und eine öffentliche Debatte über ihre Ursachen ausgelöst, wobei oft holzschnittartig (aber medial wirksam) auf die „mutigen“ Arbeitsmarktreformen der rot-grünen deutschen Regierung verwiesen wird. Diese Reformen hätten wesentlich dazu beigetragen, die deutsche Wirtschaft wettbewerbsfähiger zu machen.¹ Oberflächlich und ohne länderspezifische Diagnosen der tieferen Ursachen der Arbeitslosigkeit wird suggeriert, jedes Land, das solche Reformen imitiert, könnte damit ähnliche Erfolge erzielen. Oder es werden, wie in einer Studie der „Agenda Austria“, primär Qualifikationsmängel von Arbeitssuchenden hinter der hohen Arbeitslosigkeit in Österreich vermutet – wobei sogar ein Beitrag konjunktureller Faktoren im Gefolge der Finanz- und Eurokrise (gab es so eine Krise überhaupt??) oder der Arbeitsangebotsdynamik geleugnet oder ignoriert wird.²

1.1 Der Beitrag der Finanz- und Eurokrise

Abbildung 2 zeigt die Entwicklung des realen BIP der Eurozone vor und nach der Finanzkrise. Vergleicht man diese Entwicklung ab dem Jahr

2009 mit dem Trendwachstum bis 2008, erkennt man die gewaltigen – kumulativen – Wohlfahrtsverluste, die durch die Finanzkrise entstanden sind. Man sieht auf den ersten Blick, dass es abwegig wäre, angesichts der Abhängigkeit der österreichischen Volkswirtschaft von den Exportmärkten des Euroraums eine konjunkturelle Komponente der derzeitigen Krisensituation auf dem Arbeitsmarkt zu leugnen. Hat doch der Anteil des Exports als Teil der gesamten Endnachfrage nach Gütern und Dienstleistungen in Österreich mittlerweile ein höheres Gewicht (37%) als die gesamte private Konsumnachfrage (35%).

Abbildung 2: Entwicklung des realen BIP der Eurozone

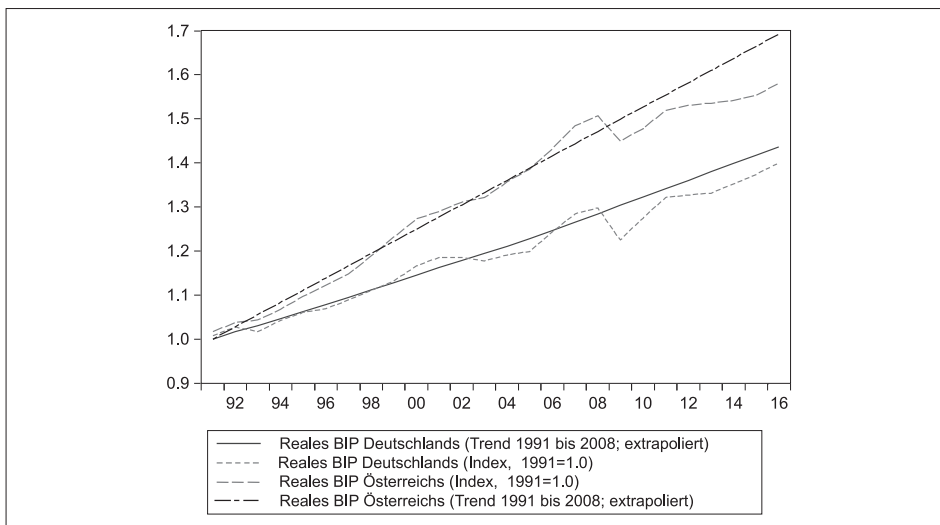


Quelle: OECD, ECO-Datenbank.

Abbildung 3 illustriert, dass Österreich – gemessen am Grad der Abweichung vom Trendwachstum bis zum Jahr 2008 – von den Nachwehen der Finanz- und Eurokrise relativ stärker betroffen war als Deutschland: Vor dem Jahr 2008 hatte Österreich noch ein Trendwachstum von etwa 2,3% p. a., Deutschland eines von 1,5%. Seit dem Jahr 2009 ist das deutsche BIP bis 2014 um 10,4% gewachsen, das österreichische nur um 6,2%. Betrachtet man die Entwicklung der realen Endnachfragekomponenten seit dem Jahr 2009 genauer, so fällt auf, dass der Wachstumsunterschied vor allem durch die Entwicklung des Konsums und der Exporte zustande gekommen ist. Der private Konsum ist in Deutschland zwischen 2009 und 2014 real um 4% gestiegen, in Österreich nur um 2,9%. Der öffentliche Konsum ist in Deutschland real sogar um 6% gestiegen, in Österreich hingegen nur um 1,7%. Die realen Investitionen lagen hingegen in beiden Ländern auch im Jahre 2014 noch immer um 1% unter dem Niveau des Jahres 2009.

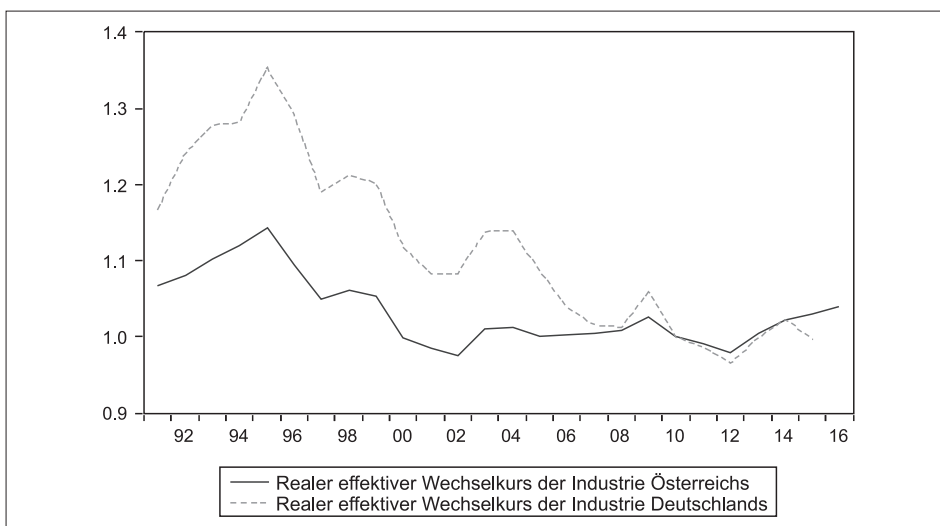
Der entscheidende Wachstumsmotor ist in Deutschland jedoch der Export. Er ist seit 2009 um fast 30% real gewachsen, derjenige Österreichs nur um 23%. Welche Faktoren stehen hinter dieser Differenz? Abgesehen

Abbildung 3: Trendentwicklung und tatsächliche BIP-Entwicklung in Deutschland und Österreich



Quelle: OECD.

Abbildung 4: Real effektiver Wechselkurs der Industrie in Deutschland bzw. Österreich



Quelle: OECD.

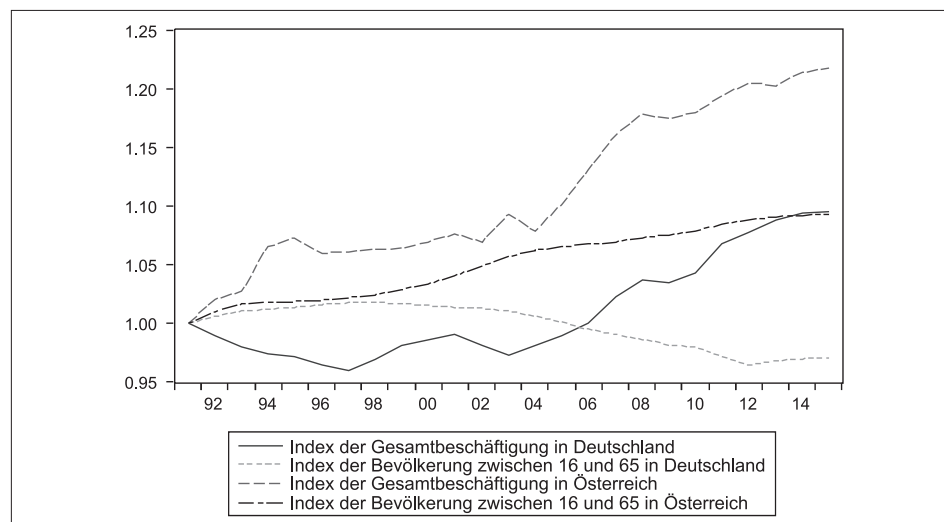
von der Tatsache, dass Deutschland auf bestimmten Wachstumsmärkten der Schwellenländer und in den USA stärker präsent ist als Österreich, darf ein Punkt nicht ausgeblendet werden: Deutschland hat – siehe Abbildung 4 – seit dem Jahr 1996 um mehr als 30% real abgewertet, sogar gegenüber Österreich um 18%!

Bis zum Jahr 2004 hat Österreich mit den realen Abwertungen Deutschlands einigermaßen mithalten können, seit den Hartz-Reformen, die zu Beginn 2004 in Kraft getreten sind, hat sich der Lohndruck in Deutschland aber derart verschärft, dass Österreich an preislicher Wettbewerbsfähigkeit verloren hat.

1.2 Der Beitrag der demografischen Komponente

Abbildung 5 zeigt, dass vermutlich auch demografische Faktoren einen Beitrag zu der divergenten Arbeitsmarktentwicklungen in Deutschland und Österreich gespielt haben: In Deutschland ist zwischen 1991 und 2015 die erwerbsfähige Bevölkerung zwischen 16 und 64 Jahren um etwa 4% geschrumpft, während die Beschäftigtenzahl im selben Zeitraum um 9% gestiegen ist. Österreich hingegen hatte eine Zunahme der erwerbsfähigen Bevölkerung um etwa 9%, während die Beschäftigung im gleichen Zeitraum um mehr als 20% gestiegen ist!

Abbildung 5: Beschäftigungs- und Bevölkerungsentwicklung in Deutschland bzw. Österreich



Quelle: OECD.

Interessant ist, dass der Rückgang der Zahl der Erwerbsfähigen in Deutschland sich zum größeren Teil nach 2004 (dem Jahr der wichtigsten

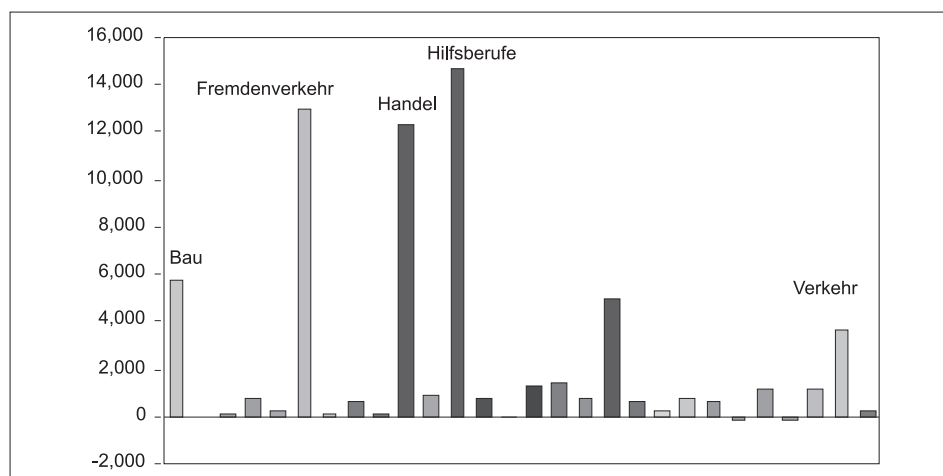
Hartz-Reformen) abgespielt hat. Möglich wäre, dass diese Entwicklung nicht nur durch demografische Kohorteneffekte, sondern zu einem Teil auch durch „Hartz-IV“-induzierte Emigration von jüngeren Arbeitskräften (z. B. nach Österreich, aber auch in die Schweiz) verursacht worden ist, also durch einen geradezu „physischen“ Export von Arbeitslosigkeit. Nach der Finanzkrise 2009 ist die Beschäftigung allerdings in Österreich bis 2015 deutlich schwächer gestiegen als in Deutschland (3,7% versus 5,8%), was ein weiterer Indikator dafür ist, dass Österreich von den Auswirkungen der Weltwirtschaftskrise 2008 stärker betroffen war. Einen Beitrag hat dazu sicher auch die stärkere Exposition der Banken gegen Osteuropa geliefert – insbesondere die verhängnisvolle Vergabe von Eurokrediten an Haushalte dieser Länder (noch dazu refinanziert über Frankenkredite ...).

1.3 Der Beitrag der „strukturellen“ Komponente

Der Beitrag der Finanz- und Eurokrise, zeigt sich auch am Faktum, dass die Arbeitslosigkeit seit dem Jahr 2009 quer durch fast alle Berufe gestiegen ist, relativ am stärksten allerdings im Handel (siehe Abbildungen 6 und 7). Die stark gestiegene Arbeitslosigkeit in den Handelsberufen hat primär damit zu tun, dass seit 2009 der reale Konsum der privaten Haushalte wegen der enttäuschenden Entwicklung der real verfügbaren Haushaltseinkommen *de facto* stagniert (siehe Abbildung 8).

Der Strukturwandel, insbesondere die fortschreitende Verlagerung der Konsumnachfrage aus den Stadtzentren in die Einkaufszentren, aber auch der zunehmende Internethandel (stimuliert durch das im heimischen

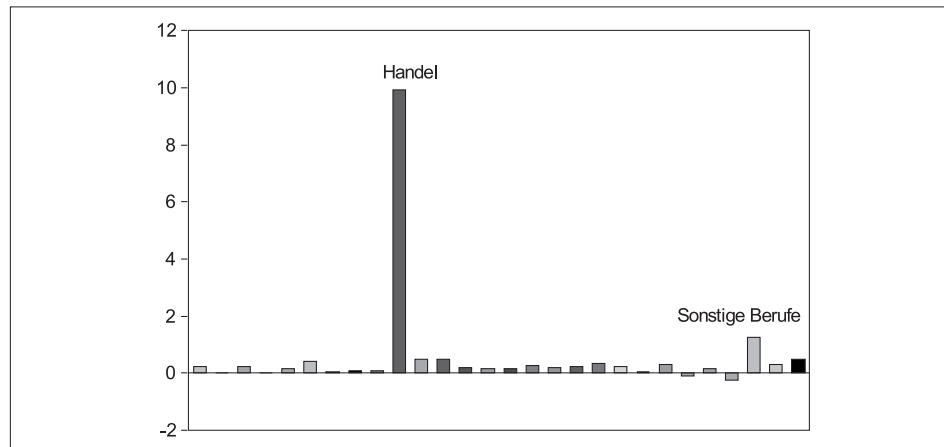
Abbildung 6: Absolute Zunahme der Zahl der Arbeitslosen nach Berufen (2009-2015)



Quelle: WIFO-Datenbank.

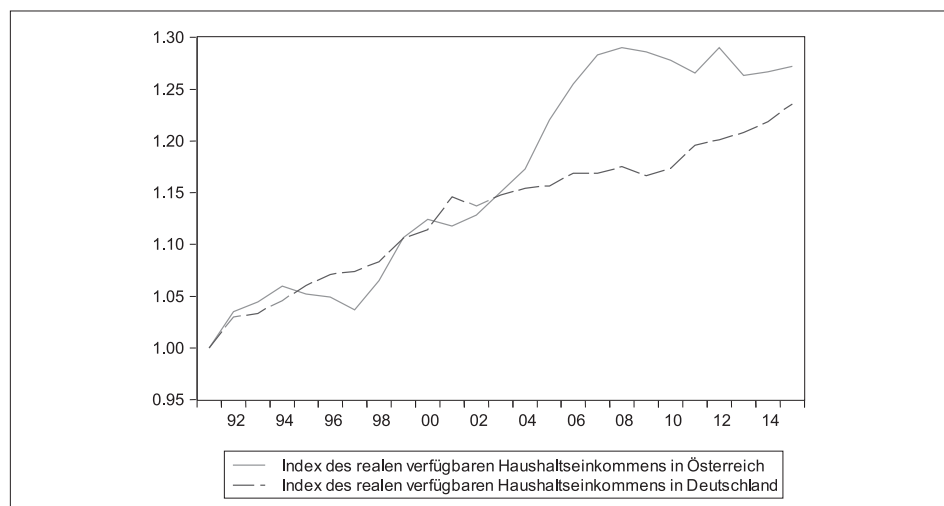
Fachhandel im Vergleich zu Deutschland höhere Preisniveau) dürften ebenfalls eine gewisse Rolle spielen.

Abbildung 7: Relative Zunahme der Zahl der Arbeitslosen nach Berufen in % (2009-2015)



Quelle: WIFO-Datenbank.

Abbildung 8: Index des realen verfügbaren Haushaltseinkommens in Deutschland und Österreich

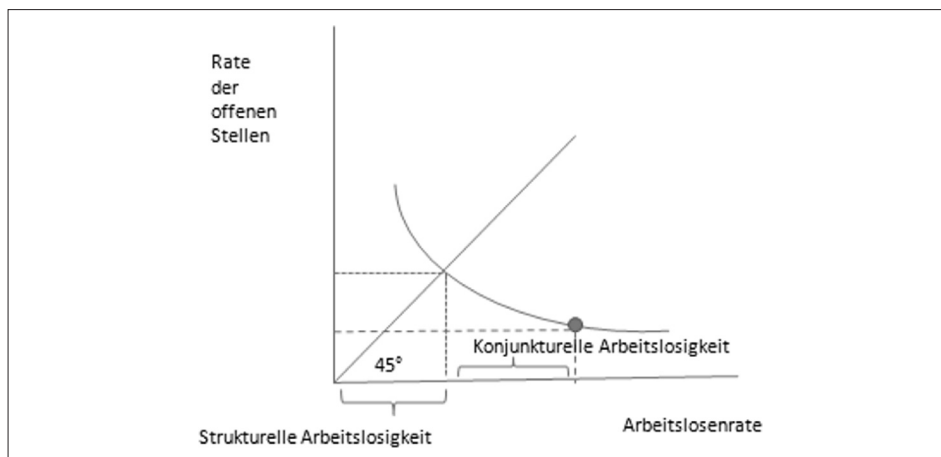


Quelle: OECD.

Das theoretische Konzept der Beveridge-Kurve sollte eigentlich das passende Instrument sein, um konjunkturelle und „strukturelle“ Komponenten der Arbeitslosigkeit unterscheiden zu können.³

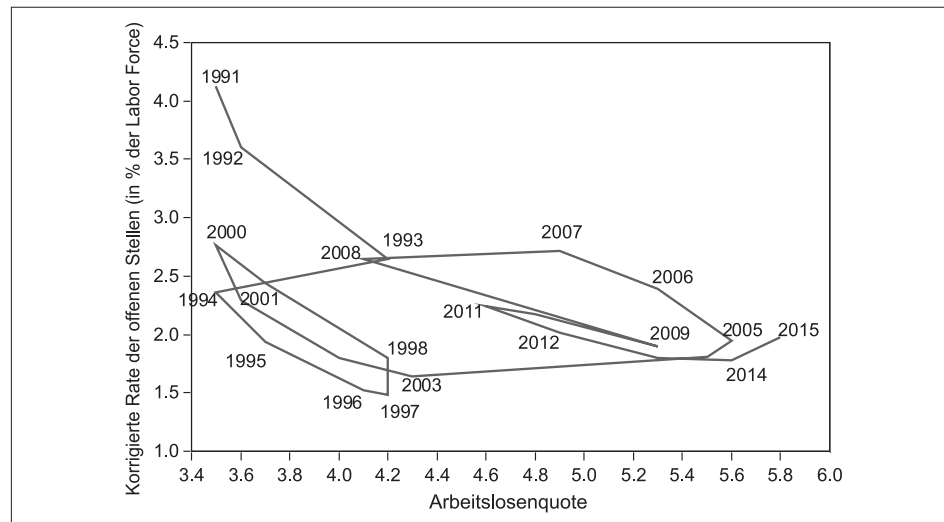
Abbildung 9 zeigt in stilisierter Form die Beziehung zwischen der Arbeitslosenquote und der Rate der offenen Stellen (= offene Stellen/Arbeitskräfteangebot): Je höher die Rate der offenen Stellen, desto geringer ist normalerweise die Arbeitslosigkeit. Wenn die Rate der offenen Stellen der Arbeitslosenrate entspricht, dann handelt es sich um „strukturelle“ Arbeitslosigkeit im Sinne des ursprünglichen Konzepts der „Beveridge-Kurve“. Subtrahiert man von der tatsächlichen Arbeitslosigkeit die strukturelle, so erhält man die „konjunkturelle“ Komponente als Residuum. Wenn sich die gesamte Beziehung nach außen verschiebt, signalisiert dies eine Erhöhung der „strukturellen“ Arbeitslosigkeit.

Abbildung 9: Die theoretische Beveridge-Kurve



Versucht man das Konzept in die Realität zu übertragen, muss man berücksichtigen, dass die beim AMS gemeldeten offenen Stellen nur eine unscharfe Teilmenge der gesamten offenen Stellen sind. Erfahrungsgemäß ist die Einschaltquote des AMS bei Stellenvermittlungen etwas höher als ein Drittel. Setzt man eine entsprechend nach oben korrigierte Rate der offenen Stellen mit der Arbeitslosenquote auf Basis des Labor Force Surveys in Beziehung, so zeigt sich der in Abbildung 10 wiedergegebene Zusammenhang.

Zwei Beobachtungen sind von besonderem Interesse: Erstens scheint es ab 2003 eine dauerhafte Rechtsverschiebung dieser Beziehung gegeben zu haben, zwischen 2003 und 2005 sind Arbeitslosenquote und die Rate der offenen Stellen simultan gestiegen. Es ist zu vermuten, dass die Einschränkung der Frühpensionierungen durch die im Jahr 2004 in Kraft getretene Pensionsreform, aber auch die Reform der Abfertigung, die 2003 in Kraft getreten ist, bei dieser Verschiebung eine gewisse Rolle gespielt haben könnten.

Abbildung 10: Die Beveridge-Kurve in Österreich

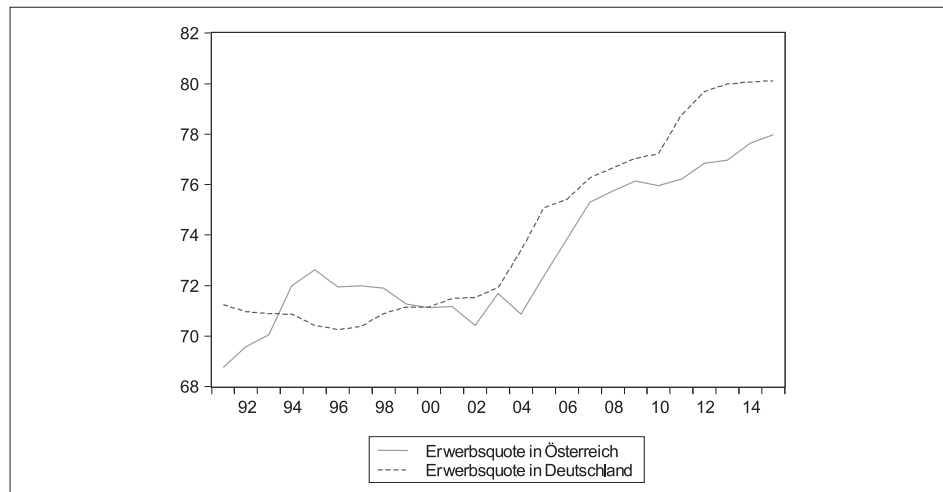
Quelle: OECD, LFS.

Die Pensionsreform 2004 hat nämlich die Flucht in die Frühpension zunächst noch beschleunigt mit einem teilweisen Übergang durch das Stadium der Arbeitslosigkeit, sichtbar auch an der deutlichen Reduktion der Erwerbsbeteiligungsquote – um zwei Prozentpunkte im Vergleich zu Deutschland (siehe Abb. 11). Dieser wellenartige „Vorzieheffekt“ des früheren Pensionsantritts auf die Arbeitslosenquote ist allerdings temporärer Natur und sollte wegen des „Selektionseffektes“ durch einen gegenteiligen Effekt nach 2004 kompensiert werden; der Grund liegt darin, dass nach einer Fluchtwelle in die Frühpension in derselben Alterskohorte nur mehr jene mit deutlich höherer Erwerbsaffinität aktiv bleiben. Dies zeigt sich auch (s. u.) in den ökonometrischen Schätzungen.

Interessanterweise ist in Deutschland kein Knick in der Erwerbsbeteiligung zu sehen, obwohl im Jahr 2003 ebenfalls eine Pensionsreform, allerdings ganz anders „gestrickt“ – mit einheitlicher Anhebung des gesetzlichen Pensionsalters ab 2012, beschlossen wurde.

Das Ziel einer höheren Erwerbsbeteiligung älterer Jahrgänge haben die Pensionsreformen sowohl in Österreich als auch in Deutschland zweifelsfrei erreicht. In Österreich (Deutschland) ist die Erwerbsquote der 55- bis 59-Jährigen zwischen 2004 und 2013 von 47% (71%) auf 65% (80%) gestiegen. Dieser längerfristige Effekt auf das Arbeitsangebot muss von den temporären „Vorzieh- und Selektionseffekten“ unterschieden werden.

Einen temporären und einen längerfristigen Effekt auf die strukturelle Arbeitslosigkeit könnte es auch durch die Abfertigungsreform des Jahres 2003 gegeben haben. Unternehmen könnten sich alter Abfertigungsver-

Abbildung 11: Die Erwerbsquoten in Deutschland und Österreich

Quelle: OECD.

pflichtungen entledigt haben, indem sie Mitarbeiter, die sich weigerten, in das neue System zu wechseln, kündigten, um sie durch jüngere zu ersetzen. Auch wenn dies nur ein temporärer Effekt sein kann – die „Abfertigung neu“ macht es den Firmen generell leichter, Arbeitskräftehortung zu vermeiden.⁴

Aber es gibt auch tiefer liegende Gründe, die dafür sprechen, dass die Abfertigungsreform die „strukturelle“ Arbeitslosigkeit erhöht haben könnte.⁵ Die Abfertigung alt war ja ein komplexes Bündel aus verschiedenen Anreizen (Mobilitätsbremse, Kündigungsschutz- und Disziplinierungsfunktion), durch welche die Auflösung eines länger laufenden Arbeitsvertrages aus „leichtfertigen“, aber auch aus „kurzfristigen“ Motiven (auf beiden Seiten) wesentlich erschwert worden ist.

Zweitens zeigt sich, dass im letzten Vierteljahrhundert nur in einem einzigen Jahr, 1992, die (aus den AMS-Daten hochgerechnete) Rate der offenen Stellen und die Arbeitslosenquote auf gleichem Niveau lagen (3,6%): Nur im Hochkonjunkturjahr 1991 – dem Jahr der deutschen Vereinigung – lag die Offene-Stellen-Rate über der Arbeitslosenquote, in allen anderen Jahren zeigt die Beveridge-Kurve einen deutlichen Überhang der Arbeitslosenquote.

Ein mehr als zwei Dekaden währender chronischer Mangel an Arbeitsplätzen kann wohl nicht als Ergebnis temporärer Schwankungen des BIP rund um einen langfristigen Gleichgewichtspfad interpretiert werden. Offensichtlich gibt es nicht nur „strukturelle“ Arbeitslosigkeit und „konjunkturelle“ Arbeitslosigkeit, sondern auch „persistente“ Arbeitslosigkeit, die durch einen permanenten Mangel an Arbeitsplätzen charakterisiert ist, der

sich weder durch einen kurzfristigen Konjunkturaufschwung noch durch reine Qualifizierungsmaßnahmen oder höhere Mobilität von Arbeitskräften abbauen lässt.

Oder gibt es – eine unter konservativen Kommentatoren besonders beliebte Erklärung – nur deshalb einen chronischen Überhang an Arbeitslosigkeit, weil manche Arbeitslose gar keine Arbeit suchen?

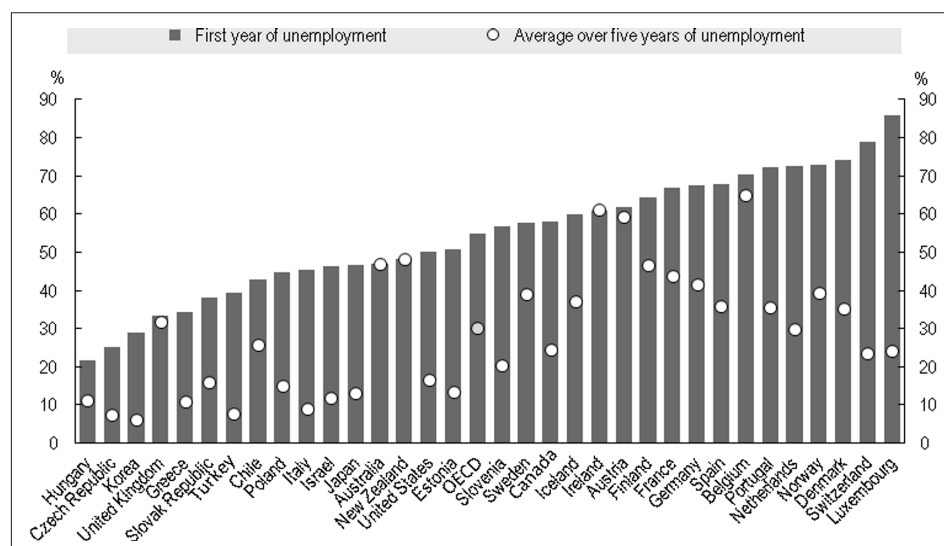
1.4 Der Beitrag der Einkommensersatzraten

Vergleicht man die Netto-Einkommensersatzraten bei Arbeitslosigkeit zwischen Österreich und Deutschland, so zeigt sich, dass Österreich im ersten Jahr der Arbeitslosigkeit weniger großzügig ist, als Deutschland (siehe Abb. 12) und auch weniger großzügig als viele andere Länder.

Über einen Zeitraum von fünf Jahren gerechnet, ist Österreich etwas generöser, weil die Ersatzrate weiterhin an die 60% beträgt, in Deutschland aber wegen der Hartz-Reformen drastisch reduziert worden ist. Insbesondere höher qualifizierte, ältere ehemalige „Besserverdiener“ (z. B. ein 50-jähriger Techniker in ehemals leitender Funktion) haben geradezu brutale Einbußen erlitten. Solche Personen fallen nach einem Jahr aus dem Arbeitslosengeld I in das Arbeitslosengeld II auf das Niveau der früheren Sozialhilfe. Auch die Grenzen der Zumutbarkeit von Stellen wurden *de facto* abgeschafft.

Wie hat sich zwischen 2004 und 2014 laut ILO-Statistik die Langzeitarbeitslosigkeit in Österreich im Vergleich zu Deutschland entwickelt? Der

Abbildung 12: Nettoeinkommensersatzraten laut OECD (2015)



Quelle: OECD.

Anteil der Arbeitslosen, die länger als ein Jahr arbeitslos sind, ist in beiden Ländern gesunken, in Österreich leicht, von 27,9% auf 27,2%, in Deutschland von einem weit höheren Niveau (51,8%) aus etwas stärker auf 44,3%. Die durchschnittliche Dauer der Arbeitslosigkeit ist aber in Deutschland noch immer nahezu doppelt so hoch wie in Österreich.

Im nächsten Schritt soll ein kleines ökonometrisches Schätzmodell dazu dienen, die verschiedenen Einflussfaktoren etwas präziser zu gewichten, die bei der unterschiedlichen Entwicklung von Deutschland und Österreich eine Rolle gespielt haben könnten.

2. Ein ökonometrisches Modell

Die Schätzgleichungen unseres Modells werden im Appendix präsentiert. Hier soll eine intuitive Beschreibung der Struktur des Modells und wesentlicher Simulationsergebnisse gegeben werden.

Die grundlegende Beziehung des Modells ist eine „Okun'sche“-Relation: Änderungen der Arbeitslosenquote werden primär durch die reale Wachstumsrate des realen „BIP“ (definiert als Summe aus privatem Konsum, realen Bruttoinvestitionen, staatlichem Konsum, Exporten minus Importen)⁶ bestimmt. Zusätzlich wird das Wachstum der erwerbsfähigen Bevölkerung im Alter zwischen 16 und 64 als erklärende Variable beigezogen. Um die Verschärfung der Pensionseintrittsbedingungen und die „Abfertigung neu“-Effekte abzubilden, wurde eine stufenweise Dummy-Variable konstruiert, die einerseits einen Niveaueffekt (nach Verschärfung), andererseits einen marginalen Effekt (den kurzfristigen Effekt der Verschärfung) inkludiert.

Um in rudimentärer Weise auch kreislaufmäßige Rückkoppelungen zu erfassen, werden auch eine Exportfunktion, eine Importfunktion, eine Konsumfunktion und eine Investitionsfunktion geschätzt, sowie eine Rückkopplung zwischen dem Wachstum des realen BIP und dem Wachstum des realen verfügbaren Einkommens. Das zugrunde liegende Modell, das für beide Länder strukturell und in den geschätzten Parametern vergleichbar ist, wurde mit Eviews in einem zweistufigen IV-Verfahren geschätzt.

Abbildung 13 illustriert auf Basis einer „dynamischen“ und deterministischen Prognose (ausgehend vom Jahr 1998), welchen Pfad der Arbeitslosenquote das Modell im sogenannten Baseline (Referenz-)Szenario vorhersagt.

Das bedeutet, dass die Prognosewerte der endogenen Variablen einer Periode als Input für die Prognose der nächsten Periode verwendet werden, sodass sich Prognosefehler nicht nur „fortschleppen“, sondern sogar noch verstärken, wenn eine Fehlspezifikation vorliegt. Dynamische Vorhersagen sind daher ein strengeres Kriterium der Prognosegüte, als „stati-

sche Vorhersagen“, bei denen die tatsächlichen (und nicht die prognostizierten) Werte der endogenen Variablen der Vorperiode als Input für die Prognose der nächsten Periode eingesetzt werden.

Abbildung 13: Vergleich von Referenzszenario und tatsächlicher Entwicklung der Arbeitslosigkeit (Österreich)

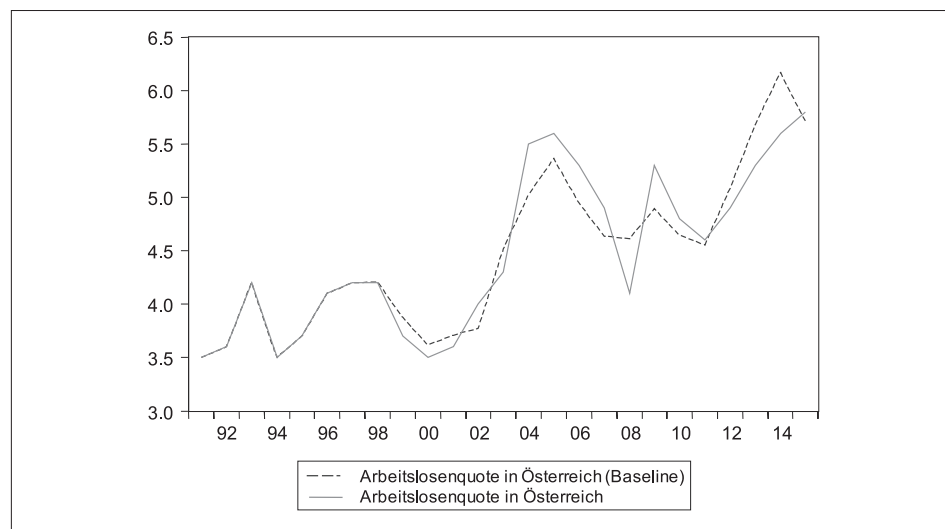


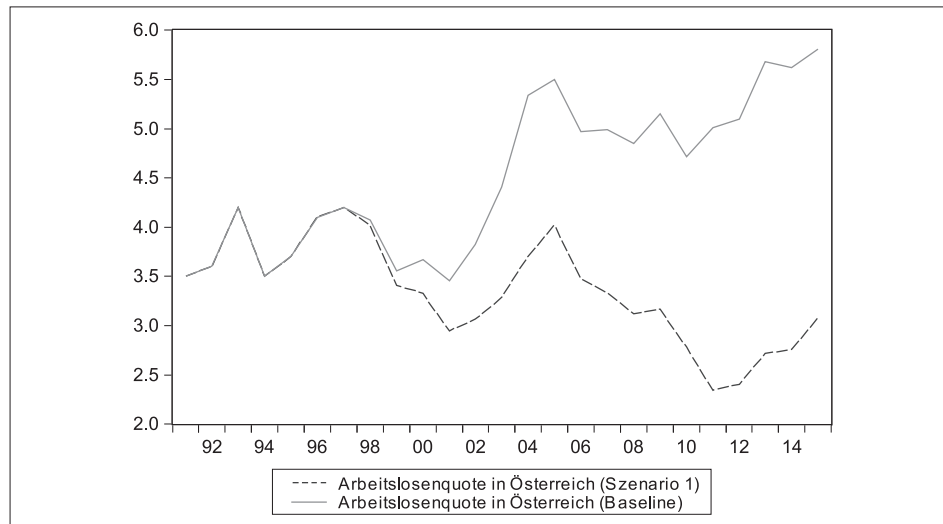
Abbildung 14 illustriert den dramatischen Unterschied, wenn man dieselben Strukturgleichungen dazu verwendet, um ein Szenario 1 zu simulieren, indem Österreich seit dem Jahr 1998 das gleiche Arbeitsangebotswachstum gehabt hätte wie Deutschland. Als Arbeitsangebot wird dabei die Bevölkerung im erwerbsfähigen Alter zwischen 15 und 64 mit dem um zyklische Schwankungen bereinigten Trend der Erwerbsbeteiligungsquote multipliziert.

Danach hätte Österreich im Szenario 1 praktisch Vollbeschäftigung erreicht – ganz ohne Arbeitsmarktreformen a la Hartz. Dieses Resultat ist natürlich mit erheblichen Einschränkungen zu versehen. Mit Sicherheit hätte es bei einer niedrigeren Arbeitslosigkeit auch negative Rückkoppelungen über die Preisentwicklung, den realen effektiven Wechselkurs etc. gegeben, die im Modell ignoriert werden. Außerdem handelt es sich um eine deterministische Prognose, welche die Unsicherheitsgrenzen ignoriert.

Wir haben oben festgestellt, dass die strukturelle Arbeitslosenquote in Österreich entsprechend der Beveridge-Kurve vermutlich zwischen 3% und 4% liegen dürfte. Ein Unterschreiten der 3%-Grenze hätte daher vermutlich zu einem stärkeren Preisauftrieb geführt. Dies hätte auch die Exporte und damit das Wachstum gedämpft. Aber das Modell zeigt auf, dass der Einfluss der „Demografie“ (d. h. der Nettozuwanderung *und* der stei-

genden Erwerbsneigung) in Österreich doch sehr bedeutsam gewesen sein dürfte.

Abbildung 14: Entwicklung der Arbeitslosenquote im Szenario 1 (Österreich)



Man kann daraus und aus dem Vergleich der Einkommensersatzquoten den Schluss ziehen, dass für den relativen Anstieg der Arbeitslosigkeit in Relation zu Deutschland primär das stärkere Wachstum des Arbeitsangebots verantwortlich war, nicht jedoch mangelnde Arbeitsmarktreformen.

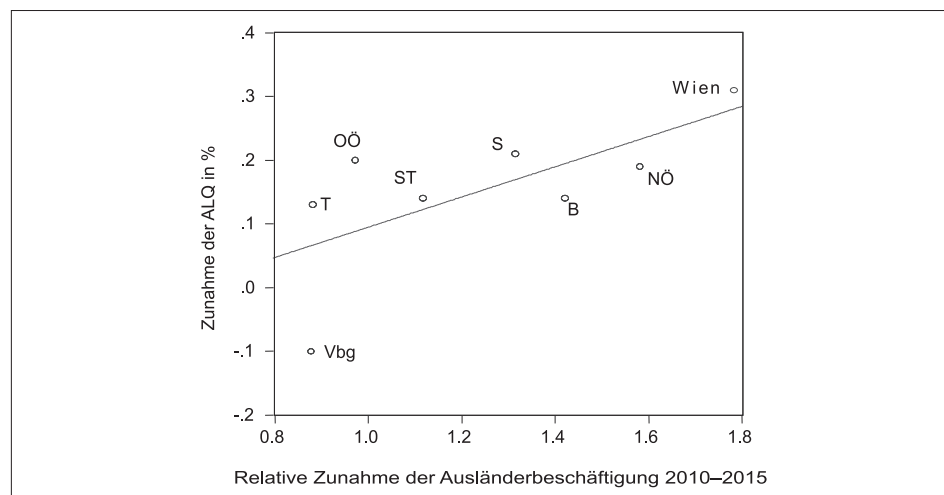
Wirtschaftspolitisch folgt daraus, dass Maßnahmen, die das Arbeitsangebotswachstum zusätzlich erhöhen (wie zum Beispiel ein „Nachschärfen“ von Pensionsreformen) mit Sicherheit die Probleme am Arbeitsmarkt verstärken würden.

Der starke Anstieg der Arbeitslosigkeit nach 2011 kann jedoch nicht zur Gänze durch das höhere Wachstum des heimischen Arbeitsangebots erklärt werden, sondern hängt mit der stärkeren Betroffenheit Österreichs durch die Finanz- und Eurokrise zusammen, zu einem kleineren Teil aber auch damit, dass die Dynamik der Arbeitsangebotsentwicklung unterschätzt wird, weil Arbeitspendler aus dem Ausland nach der Ostöffnung des Arbeitsmarktes im Jahr 2011 wichtiger geworden sind.

Abbildung 15 zeigt den Zusammenhang zwischen der Zunahme der Ausländerbeschäftigung (bezogen auf die Zunahme der Gesamtbeschäftigung im Zeitraum 2010-2015) und der Veränderung der Arbeitslosenquote in Prozent (nicht in Prozentpunkten). Der Druck durch die Ostöffnung manifestiert sich vor allem in den östlichen Bundesländern, wobei ein absoluter Ausreißer (Kärnten) nicht in der Grafik dargestellt ist. In

Kärnten ist die Ausländerbeschäftigung relativ zur nahezu stagnierenden Gesamtbeschäftigung weit stärker gestiegen, die prozentuelle Zunahme der Arbeitslosenquote entspricht aber etwa der von Wien.

Abbildung 15: Zusammenhang zwischen Zunahme der Ausländerbeschäftigung und Veränderung der Arbeitslosenrate (Österreich)



Quelle: AMS.

Im nächsten Schritt wollen wir uns ansehen, wie sich die Arbeitslosenrate entwickelt hätte, wenn Österreich real genauso kräftig abgewertet hätte wie Deutschland. Abbildung 16 illustriert anhand des Vergleichs zwischen Baseline-Szenario und Szenario 2, dass Österreich unter diesen Umständen seine Arbeitslosenquote um etwa einen halben Prozentpunkt hätte senken können. Nach dem Jahr 2004, dem Jahr der Hartz-Reform, weitet sich diese Differenz definitiv aus, was auf den Lohndruck verweist, der durch diese Reformen in Deutschland ausgelöst worden ist.

Nicht nur die Exporte (Abbildung 17), auch die Investitionen hätten sich in diesem Szenario in Österreich positiver entwickelt. Österreich ist somit ein direkt Betroffener der „*Beggar-my-neighbour-policy*“-Deutschlands.

Die Entwicklungen in Deutschland lassen sich mit einem analogen Strukturmodell simulieren. Abbildung 18 illustriert das analoge Experiment zu Abbildung 13, jetzt für Deutschland. Das ökonometrische Modell kann den deutlichen Rückgang der Arbeitslosigkeit zwischen 1997 und 2001 nicht sehr gut erklären, dafür umso besser den drastischen Rückgang nach 2005.

Im Szenario 1 (Abbildung 19) fragen wir, was geschehen wäre, wenn Deutschland real genauso abgewertet hätte wie Österreich. Die Arbeitslosenquote wäre in Deutschland 2015 um etwa einen halben Prozentpunkt

Abbildung 16: Entwicklung der Arbeitslosenquote im Szenario 2 (Österreich)

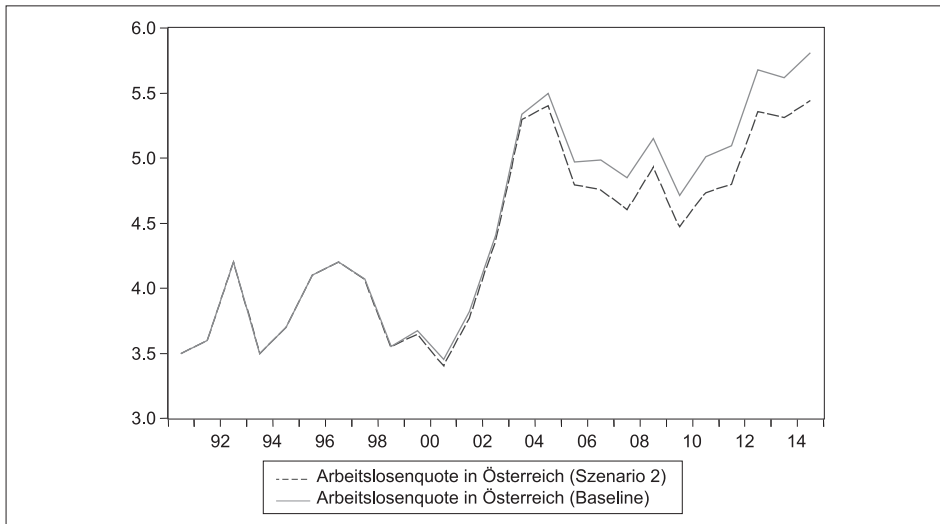
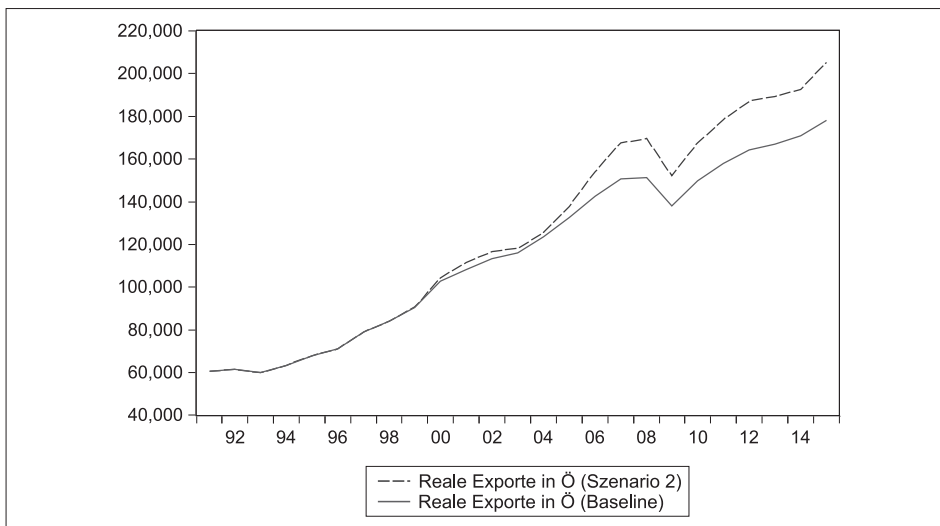


Abbildung 17: Entwicklung der realen Exporte im Szenario 2 (Österreich)



höher ausgefallen. Vermutlich ist das eher eine Untergrenze, weil die langfristigen Preiselastizitäten im Export höher sein dürften als jene, die dem Modell zugrunde liegen.

Welche Rolle spielten die Hartz-Reformen? Das umstrittenste Gesetz trat am 1. Jänner 2004 in Kraft, richtig umgesetzt mit allen Härten wurde es

Abbildung 18: Vergleich von Referenzszenario und tatsächlicher Entwicklung der Arbeitslosigkeit (Deutschland)

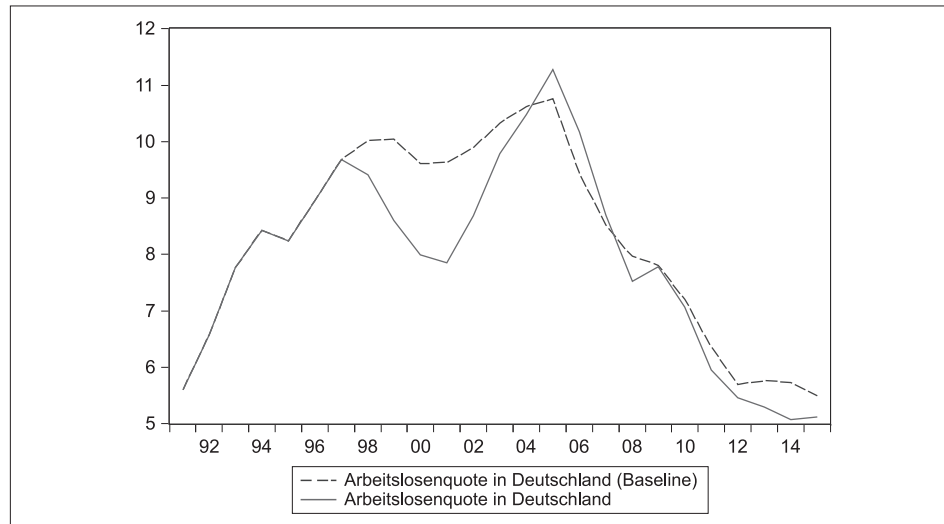
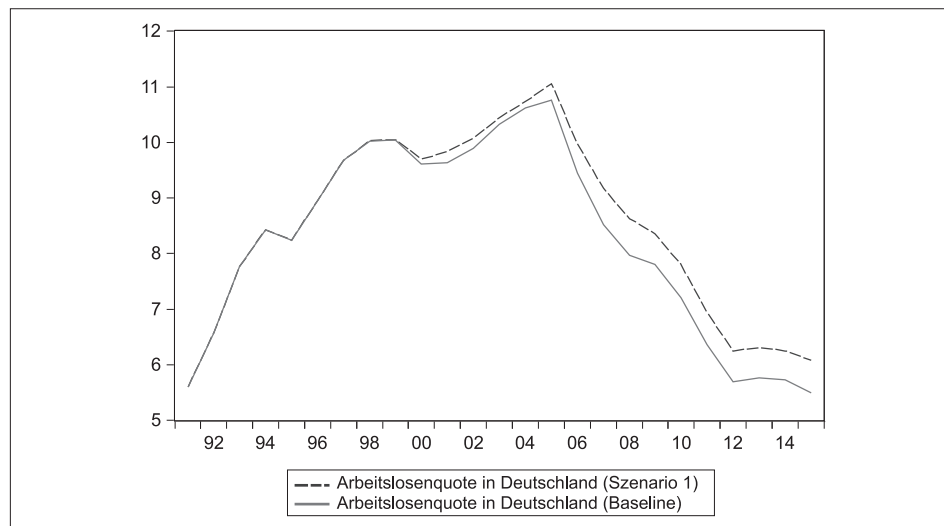


Abbildung 19: Entwicklung der Arbeitslosenrate im Szenario 1 (Deutschland)



ab 2005. Was wäre gewesen, wenn Deutschland keine Hartz-Reformen durchgeführt hätte?

Es sieht in der Tat so aus (Szenario 2), als könnten die Arbeitsmarktreformen den Rückgang der Arbeitslosenquote in Deutschland seit 2005 zur Gänze erklären. Ohne Hartz-Reform und mit österreichischem Wachstum

des Arbeitsangebots wäre demnach die Arbeitslosenquote in Deutschland nach 2004 sogar weiter gestiegen. Daraus jedoch den Schluss zu ziehen, dass es sich um ein Patentrezept handelt, dass andere Länder imitieren sollen, wäre im Allgemeinen – und im Besonderen für Österreich – höchst voreilig. Man muss sich schon die spezifischen Ursachen der Arbeitslosig-

Abbildung 20: Arbeitslosenquote in Deutschland mit und ohne Hartz-Reformen (Szenario 2)

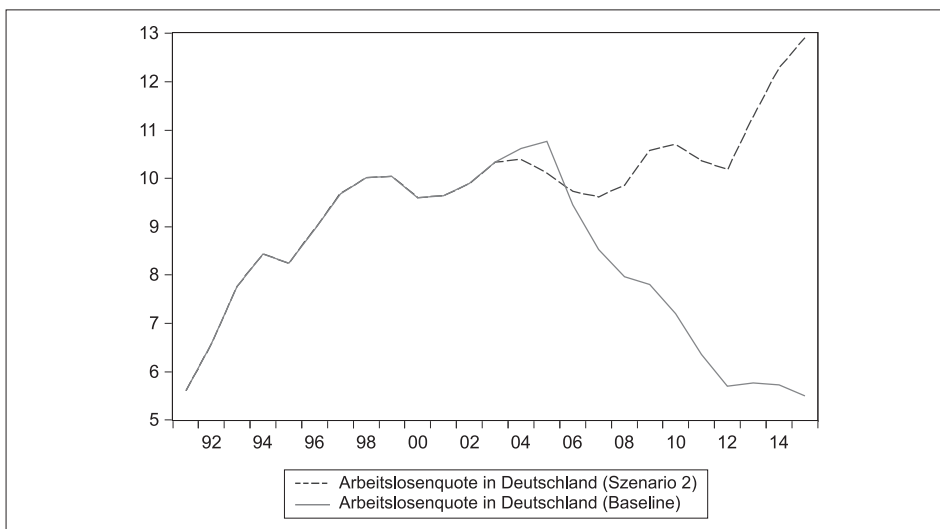
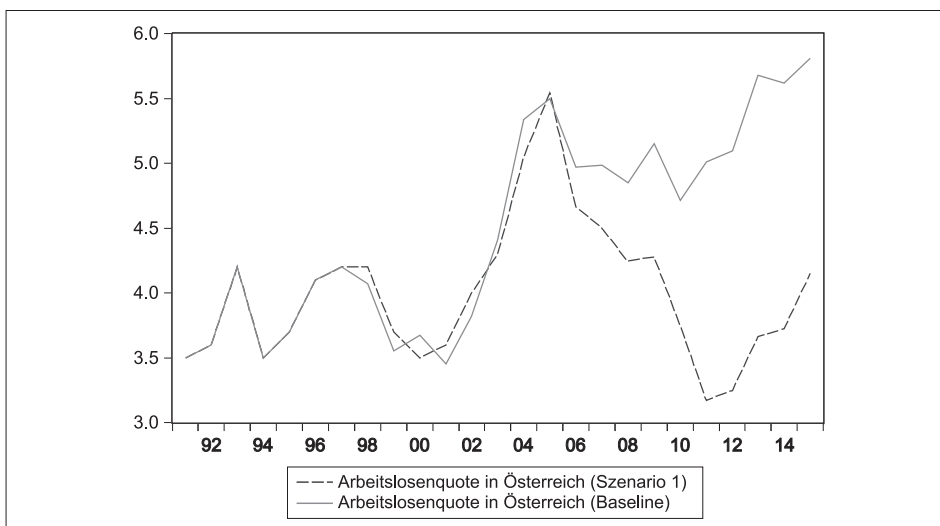


Abbildung 21: Entwicklung von Österreichs Arbeitslosenquote im Szenario 1 ab dem Jahr 2004



keit genauer ansehen, bevor man allen „Kranken“ die gleiche „Medizin“ verschreibt. Vor allem muss man die einzelnen Elemente der verschiedenen Hartz-Reformen differenzierter betrachten, die ja nicht nur fragwürdige Aspekte mit sich gebracht haben, sondern zum Beispiel auch nachhaltigere Beschäftigungs- und Ausbildungsgarantien für Jugendliche (bis 24 Jahre) und ein deutlich verbessertes Arbeitsmarktservice.

Launov und Wälde (2013) etwa argumentieren im Rahmen eines mikrofundierten stochastischen Gleichgewichtsansatzes überzeugend, dass vor allem die Reformen Hartz I bis Hartz III zur Reduktion der Arbeitslosigkeit beigetragen haben, während der Beitrag der „harten“ Hartz-IV-Reform vernachlässigbar gering war und gerade mal 0,1 Prozentpunkte ausgemacht hat. Krebs und Scheffel (2013) schätzen den Effekt etwas höher ein, auf 1,4 Prozentpunkte.

Bei allen Debatten über „Hartz“ muss man jedenfalls beachten, dass die Ausgangssituation für Arbeitsmarktreformen in Österreich anders ist.

Erstens hat in Österreich das hohe Wachstum des Arbeitsangebots, und nicht die fehlende Flexibilität des Arbeitsmarktes, für die stärkere Zunahme der Arbeitslosigkeit gesorgt. Das gilt im Übrigen besonders für die Periode nach 2005 und nach der Ostöffnung des Arbeitsmarktes (siehe Abb. 21). Schränkt man die Simulationsperiode des Szenarios 1 (= Österreich mit deutschem Angebotswachstum) auf die Zeit nach 2005 ein, so erklärt sich nahezu ein Drittel der Arbeitslosenquote von 6% (und der gesamte Anstieg seit 2004 sowieso) nur durch die stärkere Ausweitung des Arbeitsangebots.

Zweitens war Hartz eine Reaktion auf das in der Tat große Problem der Langzeitarbeitslosigkeit in Deutschland, ein Problem, das sich mit der deutschen Vereinigung, aber auch mit der Stagnationsphase im Gefolge der Euroeinführung (Realzinsschock) verschärft hatte. Die Langzeitarbeitslosigkeit ist und war in Österreich jedoch zu allen Zeiten ein erheblich geringeres Problem als in Deutschland. Auch ist die Einkommensersatzrate für Arbeitskräfte, die kürzer als ein Jahr arbeitslos sind, in Österreich niedriger. Auch andere Indikatoren der „Arbeitsmarktrigidität“ (z. B. der Kündigungsschutz) sind in Österreich weniger ausgeprägt als in Deutschland. Es ist einsichtig, dass ein zu strenger Kündigungsschutz sowohl den Austritt als auch den Eintritt in ein Beschäftigungsverhältnis erschwert.

Zum Dritten ist das Rezept der massiven realen Abwertung – auch wenn man für die deutsche Sondersituation nach der Vereinigung bis zu einem gewissen Grad Verständnis haben kann – international nicht verallgemeinerbar. Wenn Deutschland von südeuropäischen Ländern (und auch von Frankreich) fordert, die eigene relative preisliche Wettbewerbsfähigkeit zu stärken, fordert es logischerweise gleichzeitig, seine eigene relative preisliche Wettbewerbsposition zu verschlechtern. Es sei denn, die Regeln der zweiwertigen Logik werden im politischen Kontext außer Kraft gesetzt.

Viertens stellt sich die wirtschaftspolitische und ethische Frage, ob es weniger brutale Wege als Hartz IV hätte geben können, nicht nur in Deutschland, sondern in der gesamten Eurozone, die Arbeitslosigkeit wirkungsvoll zu bekämpfen. Um diese Frage zu beantworten, bedarf es einer genaueren Betrachtung der langfristigen Ursachen des massiven Anstiegs der Arbeitslosigkeit, nicht nur in Österreich, sondern in ganz Europa.

3. Einige langfristige Aspekte der Entwicklung der Arbeitslosigkeit

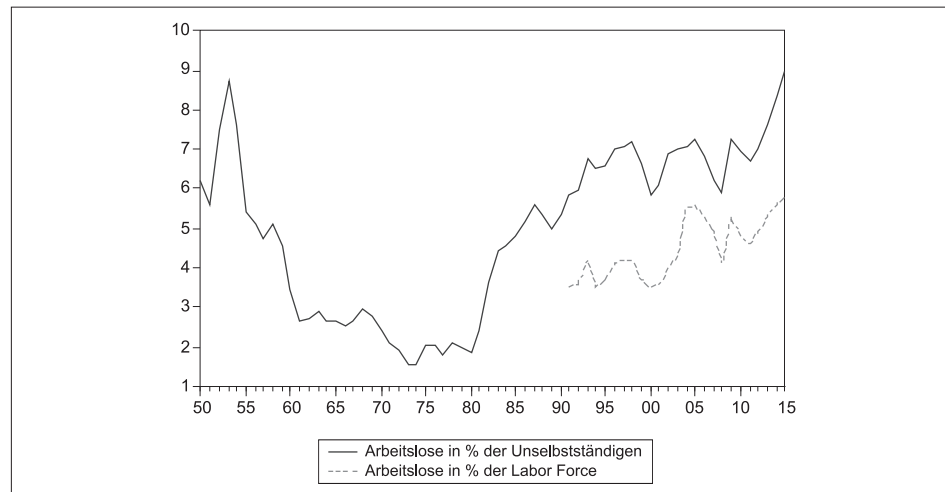
3.1 Die Bedeutung von „Hysterese“ am Arbeitsmarkt und die Konsequenzen für die Wirtschaftspolitik

Das für die Simulation verwendete ökonometrische Modell im Appendix ist explizit in Hinblick auf „Hysterese“-Mechanismen spezifiziert worden. ArbeitsmarktökonomInnen sprechen von „Hysterese“, wenn nachfrage- oder angebotsseitige „Schocks“ dauerhafte (positive oder negative) Niveaueffekte in der Sockelarbeitslosigkeit hinterlassen.⁷ Wenn es keine Schocks gibt, ist der beste Prädiktor der Arbeitslosenquote im nächsten Jahr die Arbeitslosenquote heuer – die Ausgangsannahme hinter den Schätzgleichungen (siehe Appendix). Das bedeutet auch, dass es keine eindeutig bestimmte „Gleichgewichtsarbeitslosigkeit“ gibt, zu der die Arbeitslosenquote nach einem „Schock“ zurückkehrt. Es handelt sich vielmehr um einen pfadabhängigen Prozess.

Bleibende Niveaueffekte durch äußere Schocks können selbstverständlich auch durch rein „konjunkturelle“ Faktoren ausgelöst werden, weil es keine Garantie dafür geben kann, dass solche Schocks „symmetrisch“ rund um einen „Gleichgewichtspfad“ verteilt sind. Je länger beispielsweise eine Krise dauert, desto wahrscheinlicher wird es, dass sich Arbeitslosigkeit über eine Vielzahl von Mechanismen verfestigt und im nächsten Aufschwung nicht vollständig wieder abgebaut wird. Die Zeitreihen in Abbildung 22 zeigen, dass in der Nachkriegszeit zwischen 1953 und 1974 (zum Unterschied von der Zeit danach) wegen einer Vielzahl, zum Teil historisch einmaliger Faktoren (Wiederaufbauzeit und technologischer Entwicklungsrückstand), eine positive „Hysterese“, nach 1980 hingegen eine der negativen Art im Gange war.

Selbstverständlich können auch Angebotsschocks am Arbeitsmarkt (z. B. eine plötzliche Zuwanderungswelle, welche die Absorptionskapazität des Arbeitsmarktes überfordert), oder länderspezifische „Strukturkrisen“ (Beispiel: Finnlands „Nokia“-Krise) einen persistenten Anstieg der Arbeitslosigkeit nach sich ziehen.

So wie die Quellen, sind auch die Mechanismen dieser „Hysterese“ viel-

Abbildung 22: Arbeitslosenquote in Österreich (1950-2015)

Quelle: WIFO-Datenbank, AMS, OECD, LFS.

fällig: Eine wichtige Rolle spielen spezifische „Unvollkommenheiten“ des Arbeitsmarktes, die bewirken, dass der Arbeitsmarkt anders funktioniert als ein perfekter Wettbewerbsmarkt.

Größere Betriebe sind in regionaler Hinsicht und in technischer Hinsicht hochgradig spezialisierte Anbieter von Waren und Dienstleistungen, die im Normalfall in einem relativ stabilen Netzwerk von Abnehmer- und Lieferantenbeziehungen stehen, dessen Aufbau oft Jahrzehnte gedauert hat. Wenn ein solches Unternehmen wegen einer (zu) langen Konjunkturkrise schließen muss (was auch prinzipiell „gesunden“ Unternehmen passieren kann), ist es naturgemäß schwierig, „Ersatzarbeitsplätze“ zu finden. In einer langen Krise kann der Kapitalstock sogar schrumpfen – im Aufschwung fehlen dann Arbeitsplätze sogar bei „Vollauslastung“, die NAIRU ist gestiegen.

Im Regelfall hat ein Arbeitsanbieter einen einzigen Arbeitsnachfrager und daher ein hohes Spezialisierungsrisiko. Die aus der Unteilbarkeit und der Spezialisierung des Arbeitsverhältnisses resultierende Abhängigkeit wird verschärft durch soziale Faktoren und regionale Mobilitätsbarrieren sowie durch das Faktum, dass Arbeitskräfte ein biologisches Ablaufdatum haben. Daher rechnen sich betriebliche Investitionen in Ausbildung mit zunehmendem Alter – für beide Seiten – immer weniger. Ab einem gewissen Alter wird deshalb der Wechsel zu einem anderen Arbeitgeber oder ein Wiedereinstieg aus der Arbeitslosigkeit immer schwieriger, die Arbeitskraft immer erpressbarer.

Daher bestimmen – innerhalb eines unterschiedlich breiten, durch Marktkräfte bestimmten Bandes – ganz unvermeidlich auch Machtfakto-

ren den Lohn. Diese Asymmetrie der Machtverteilung schafft jedoch, im Vergleich zum vollkommenen Wettbewerbsmarkt, die Möglichkeit von Ausbeutung und Diskriminierung.

Das darin begründete Konfliktpotenzial hat weitreichende Konsequenzen. Zum einen sind in einem langen Prozess organisierte Interessenvertretungen entstanden, welche die rechtlichen Spielregeln der Arbeitsbeziehungen entscheidend geprägt haben. Regeln, die am Arbeitsmarkt der Fairness dienen und die Menschenwürde schützen, dienen auf unvollkommenen Arbeitsmärkten – unter langfristigen Aspekten – auch der wirtschaftlichen Effizienz, weil vertrauensvolle, friedliche Arbeitsbeziehungen eine wichtige Quelle der Produktivität darstellen.

Um Investitionen beider Seiten in eine riskante Vertragsbeziehung abzusichern, bedarf es eines Schutzes vor moralischer Versuch („*moral hazard*“) und erpresserischem „Nachverhandeln“: Langfristige Arbeitsverträge werden ökonomisch sinnvoll.

Aus all diesen Gründen reagiert die Beschäftigung auf schwankende gesamtwirtschaftliche Nachfrage nur träge, was unter dem konjunkturellen Aspekt eigentlich stabilisierend wirkt. Sofern Kündigungen doch unvermeidbar sind, haben Arbeitskräfte mit Leistungseinschränkungen (z. B. solche mit gesundheitlichen oder anderen persönlichen Problemen) ein höheres Risiko, arbeitslos zu werden. Weil es einen solchen Selektionseffekt empirisch belegbar gibt, laufen Arbeitskräfte, die aus dem Zustand der Arbeitslosigkeit eine Stelle suchen, Gefahr, unabhängig von ihrer wahren Leistungsfähigkeit, als weniger produktiv eingestuft zu werden. Das macht es für solche Personen schwieriger, eine neue Stelle zu finden. Ein Wiedereinstieg erfordert höhere Lohneinbußen, je länger die Arbeitslosigkeit bereits dauert. Das Problem der „Stigmatisierung“ kann auch daraus resultieren, dass manche Arbeitslose in diesem Zustand schlicht Qualifikationen verlieren.

Asymmetrische Nachfrageschocks auf den Gütermärkten (aber auch strukturelle Schocks, lokale Arbeitsangebotsschocks) können – in Kombination mit all diesen Faktoren – zwanglos das Phänomen der Hysterese erklären. Leider besteht auch jetzt die Gefahr, dass sich aus der durch Finanz- und Eurokrise ausgelösten Stagnationsphase (in Verbindung mit dem erheblichen Zustrom an Arbeitskräften) eine Erhöhung der Sockelarbeitslosigkeit ergibt.

Denn die Dauer von Krisen spielt eine Schlüsselrolle bei der Entwicklung von Hysterese im negativen Sinn.

Der Mangel an Arbeitsplätzen, der daraus entsteht, kann durch Maßnahmen zur Bekämpfung der „strukturellen“ Arbeitslosigkeit gemildert, aber nicht wirklich beseitigt werden. Aktive Arbeitsmarktpolitik kann zwar eine „gerechtere“ Verteilung des Mangels bewirken, aber sie kann einen Mangel an Arbeitsplätzen, der durch die Mechanismen der Hysterese über

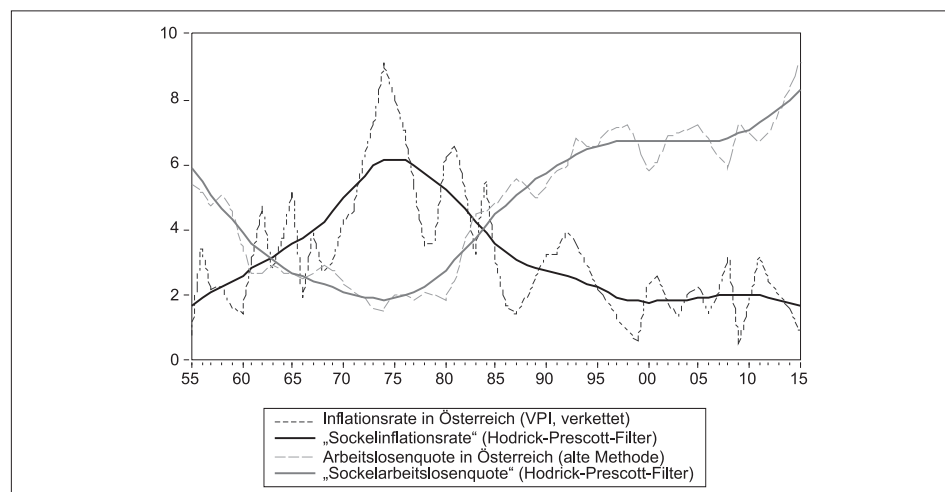
viele Jahre entstanden ist, nicht beheben. Dazu bedürfte es eines drastischen „positiven“ Schocks – wie zum Beispiel eines länger anhaltenden Nachfragebooms.

Es ist wichtig zu erkennen, dass die „inflationsneutrale“ NAIRU-Arbeitslosenquote selbst nur das pfadabhängige Ergebnis von negativer und positiver Hysterese ist. Lässt man eine nachfragebedingte Arbeitsmarktkrise lange genug laufen, so verschlechtert sich das *Trade-off* zwischen Inflation und Arbeitslosigkeit.

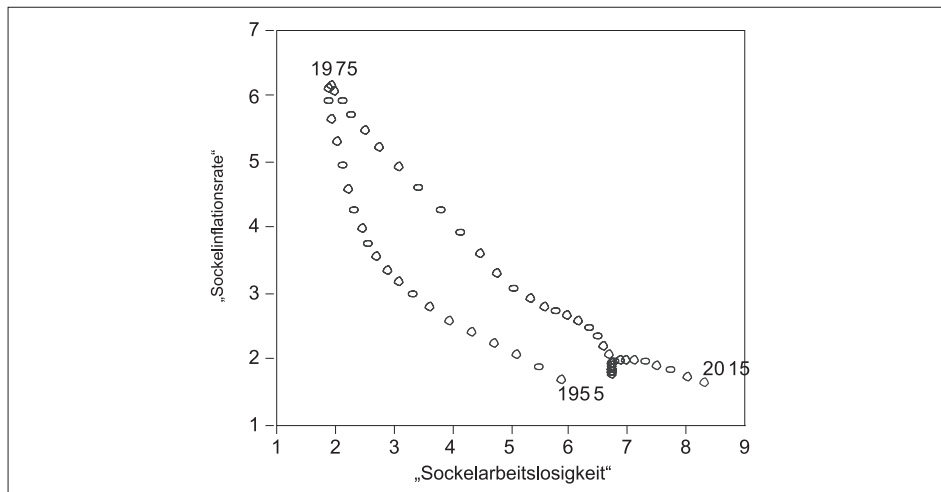
Die orthodoxe Theorie leugnet hingegen, dass es ein langfristiges *Trade-off* zwischen Inflation und Arbeitslosigkeit geben könnte.⁸ Das steht allerdings in komplettem Widerspruch zur Entwicklung in Österreich: Wie anders als durch die Existenz einer langfristigen Phillipskurve wäre es zu erklären, dass die lange Epoche der „positiven“ Hysterese von allmählich steigender „Sockelinflationsrate“ charakterisiert war, während die „negative“ Hysterese ab dem Beginn der Achtzigerjahre durch eine von Zyklus zu Zyklus fallende „Sockelinflationsrate“ geprägt war (siehe Abb. 23)?

Abbildung 24 zeigt die (laut Orthodoxie „nicht existierende“) langfristige Phillipskurve, präziser die um zyklische Schwankungen mittels Hodrick-Prescott-Filter bereinigten Zeitreihen von „Sockelinflationsrate“ und „Sockelarbeitslosenrate“ in einem Streudiagramm. Anders als die „kurzfristige“ Phillipskurve der Lehrbücher verläuft sie im Uhrzeigersinn. Analoge Zusammenhänge lassen sich auch für viele andere westeuropäische Länder in der Nachkriegszeit finden. Wenn es einen solchen Zusammenhang gibt, hat dies natürlich auch Konsequenzen für die Frage, welche „Zielinflations-

Abbildung 23: Sockelarbeitslosigkeit und Sockelinflation in Österreich



Quelle: WIFO.

Abbildung 24: Die langfristige Philipskurve in Österreich

Quelle: eigene Berechnungen.

rate“ eigentlich angestrebt werden sollte. Es schaut jedenfalls so aus, als wären unter dem langfristigen Aspekt 3%-4% eine sinnvollere Zielgröße als die im EZB-Gesetz festgeschriebene Zielinflation von „annähernd, aber unter 2%“.

Aus Sicht der *Mainstream*-Ökonomie à la OECD hat die steigende Sockelarbeitslosigkeit nach 1980 natürlich absolut nichts mit der monetaristisch inspirierten „Anti-Inflationspolitik“ seit Beginn der 80er-Jahre zu tun.

Vielmehr sei mit dem Ende der Nachkriegszeit in den Siebzigerjahren durch Globalisierung und technischem Wandel der Arbeitsmarkt, insbesondere im Segment der niedrig qualifizierten Arbeitskräfte, unter Druck gekommen, und die europäischen „wohlfahrtsstaatlich geschützten“ Arbeitsmärkte hätten nicht flexibel genug auf diese Anpassungszwänge reagiert. Ausgeblendet wird, dass hinter dem Aufbau von Sockelarbeitslosigkeit seit Beginn der Achtzigerjahren auch eine zu geringe, langfristige Dynamik der gesamtwirtschaftlichen Endnachfrage stehen kann. Drei Faktoren haben wesentlich zur Schwächung der langfristigen Dynamik der Nachfrageentwicklung beigetragen:

(1) Der Übergang zu einer dogmatischen, an monetaristischen Konzepten orientierten Geldpolitik der deutschen Bundesbank, die das Geschehen in Europa bis Ende der 90er-Jahre mit ihrer „übersteuernden“ Anti-Inflationspolitik ganz wesentlich prägte. Dadurch wurden Aufschwungphasen zu früh gebremst und Abschwungphasen unnötig verlängert. Der Erfolg einer von Zyklus zu Zyklus sinkenden Inflationsrate wurde jedenfalls teuer erkaufte. Die deutsche Bundesbank war auch federführend, als die EZB nach der Finanzkrise viel zu früh den Leitzinssatz wieder erhöhte.

Und sie ist bei allen Reaktionen der EZB auf die Eurokrise (die ohnehin viel zurückhaltender ausgefallen sind als jene der FED) massiv auf der Bremse gestanden, was die Krise in der Eurozone – zum Unterschied von den USA – unnötig verlängert hat.

(2) Der Prozess der Globalisierung, dessen Beitrag zum Anstieg der Sockelarbeitslosigkeit allerdings über ganz andere Kanäle gelaufen ist, als die orthodoxe Sichtweise betont.

(3) Die Abkehr von keynesianischen Prinzipien der Fiskalpolitik.

(4) Der demografische Alterungsprozess Europas und der untaugliche und kontraproduktive Versuch des Aufbaus „kapitalgedeckter“ Rentensysteme auch in größeren Ländern Europas.

Im Folgenden wird auf die Punkte (2), (3) und (4) genauer eingegangen.

3.2 Die Rolle der „Globalisierung“

Nicht die zu geringe „Flexibilität“ des Arbeitsmarktes ist die Wurzel des Problems, sondern im Gegenteil die fortschreitende Schwächung des Wohlfahrtsstaates durch den ausufernden Standort- und Steuerwettbewerb. Die Globalisierung wurde als politischer Hebel benutzt, um über einen virulenten „Standortwettbewerb“ die Gewerkschaften zu schwächen und via Steuer- und Transferpolitik eine Umverteilung von unten nach oben einzuleiten. Die Reallohnentwicklung wurde – ohne Rücksicht auf etwaige Nachfrageimplikationen – von der Produktivitätsentwicklung abgekoppelt, was man an den in den meisten Industrieländern sinkenden Lohnquoten seit Anfang der Achtzigerjahre erkennen kann.

Eine Umverteilung von unten nach oben schwächt die Dynamik der Konsumententwicklung und damit letztlich auch die Investitionsbereitschaft. In den USA, wo dieser Prozess der Umverteilung besonders krass war, schaffte man es, die Konsumnachfrage des Mittelstandes trotz relativer Verarmung über längere Zeit hoch zu halten: Die privaten Haushalte wurden mit allen möglichen Tricks angeregt, sich enorm zu verschulden – verlockt durch (jetzt wieder auflebende) Hauspreisblasen und NINA-Kredite (*no interest, no amortization* in den ersten drei Jahren). Ein aufblühender Markt für Kreditausfallsversicherung und „*asset backed securities*“ ermöglicht es den Banken, die systemischen Risiken dieser Entwicklung bis zur (nächsten) Finanzkrise zu verschleiern.

In Deutschland, mit seinem weniger „sophistischen“ Finanzmarkt, setzte man hingegen auf merkantilistische Politik, um die stagnierende Konsumnachfrage zu kompensieren. Weder das amerikanische noch das deutsche Rezept sind allerdings „nachhaltig“, können bestenfalls über ein Jahrzehnt hinweg die zugrunde liegende fundamentale Fehlentwicklung „übertünchen“ und enden entweder in einem Finanzcrash oder in einer schweren Krise des fixen Wechselkurssystems namens „Euro“.

3.3 Die Abkehr von keynesianischer Fiskalpolitik

Aus nationalstaatlicher Sicht haben die fortschreitende Kapitalmarktliberalisierung und die steigende Exportabhängigkeit natürlich auch den Spielraum für autonome keynesianische Geld- und Fiskalpolitik vor allem in kleinen bis mittelgroßen Ländern stark eingeschränkt.

Die Wirtschaftspolitik hat seit den Achtzigerjahren darauf reagiert, indem sie sich auf „Standortpolitik“ im Sinne einer „Stärkung der relativen (!) Wettbewerbsfähigkeit“ konzentriert, was in vielen Ländern (sogar in den skandinavischen) zu einem Abbau des Sozialstaates geführt hat. Die ökonomische Theorie hat mit ihrer Hinwendung zu orthodoxer Gleichgewichtstheorie (und mit immer neuen Argumenten gegen fiskalische Nachfragesteuerung) den Legitimationsrahmen dafür geliefert.

Während man das Faktum, dass autonome, „keynesianische“ Politik – isoliert und kleinräumig betrieben – immer weniger wirksam wird, auch als Keynesianer nicht bestreiten kann, sind die radikalen Schlussfolgerungen, die vor allem in Deutschland (aber auch in der konservativen Meinungspresse vieler Länder) gezogen werden, fatal: Gesamtwirtschaftliche Nachfragesteuerung sei sinnlos, ja sogar kontraproduktiv, ein „Schuldendeckel“ und eine Politik des ausgeglichenen Budgets nach dem Vorbild der kleinen Schweiz sei auch in großen Ländern wie Deutschland erwünscht und notwendig.

Ignoriert wird, dass gerade die Globalisierung die wechselseitigen Abhängigkeiten und damit das Destabilisierungspotenzial durch „systemische“ Effekte erheblich erhöht hat. Der Bedarf an koordinierter Gegensteuerung bei weltweit immer stärker korrelierten Krisen ist daher in Wahrheit dramatisch gestiegen! Wenn große Länder das stabilitätspolitische Trittbrettfahrerverhalten der Schweiz imitieren, wird konsequenterweise die weltweite Instabilität weiter zunehmen.

Der geistige Rückfall in vorkeynesianische Dogmen der Wirtschaftspolitik hat vor allem in Deutschland (mit der verfassungsmäßigen Verankerung der „schwarzen Null“) und der Fixierung auf „Wettbewerbsfähigkeit“ Ausmaße angenommen, die zutiefst beunruhigend sind. Viele deutsche NationalökonomInnen scheinen der Überzeugung zu sein, ihr Land habe seine positive Arbeitsmarktentwicklung der letzten Jahre ausschließlich der Tatsache zu verdanken, dass man selbst die „Hausaufgaben“ erledigt habe, andere Länder hingegen aus „Trägheit“, mangelndem politischem Mut etc. die Probleme verschleppen. Diese moralisierende und überhebliche Perspektive klammert die Frage komplett aus, ob eine reale Abwertung um 30% (und ein permanenter Exportüberschuss von 6% des BIP) eine in irgendeiner Weise generalisierbare, nachhaltige Strategie sein kann.

Denktabus und dogmatische Verengungen machen es aber unmöglich,

der gewaltigen Herausforderung der Massenarbeitslosigkeit in der gesamten Eurozone wirkungsvoll, d. h. durch europaweit koordiniertes geld- und fiskalpolitisches Handeln zu begegnen.

Dabei gab es auch in Deutschland einen historischen Moment der Nachkriegszeit, in dem das Primat der Politik über den Dogmatismus (der Deutschen Bundesbank) triumphiert hat: Das war die historische Herausforderung der deutschen Vereinigung. Das „Begrüßungsgeld“ im weiteren Sinne für DDR-Bürger war tatsächlich „frisch gedrucktes Helikopter-Geld“ (zum Unterschied von jenem, das die Politik des „*Quantitative Easing*“ innerhalb des Bankensektors produziert), weil von der Bundesbank DDR-Geld zu einem weit überhöhten Kurs aufgekauft werden musste. Kohl hatte sich per Gesetz durchgesetzt, der deutsche Bundesbankpräsident Pöhl trat damals aus Empörung sogar zurück.

Die konjunkturpolitische Wirksamkeit dieses, für die deutsche Nachkriegsgeschichte einmaligen „Sündenfalls“ von „*functional finance*“ war übrigens phänomenal – ein reales Wachstum der deutschen und österreichischen Wirtschaft von nahezu 4%, die Arbeitslosigkeit sank nach den schwierigen 80er-Jahren deutlich. Die Einkaufslaune der Ostdeutschen machte es möglich.

Der Fehler allerdings war, dass man dieses „Begrüßungsgeld“ nicht als echtes, einmaliges, mit Hilfe der Notenbank finanziertes „Geschenk“ deklarierte (was es realwirtschaftlich ja war), sondern zwecks moralischer und rechtlicher Pseudo-Legitimation an einen fiktiven, weit überhöhten Wechselkurs der Ostmark knüpfte. Die Schattenseite des veritablen Booms: Ein kurzes Aufflackern der Inflation in Deutschland und eine sich abzeichnende Verschlechterung der Leistungsbilanz führte zu panikartigen, massiven Realzinserhöhungen durch die deutsche Bundesbank 1992 (mit dem schalen Beigeschmack eines „Rachefeldzugs“ für die politische „Demütigung“ im Jahr 1991). Die Folge war eine tiefe „Stabilisierungskrise“. Und der viel zu hohe, irreversibel festgelegte Kurs der Ostmark führte im Zusammenspiel mit der Rezession zu einem verheerenden Kahlschlag in der ostdeutschen Wirtschaft.

Aus dieser Erfahrung kann man vor allem Eines lernen. Es gibt historische Momente, in denen aus staatspolitischer Sicht so viel am Spiel steht, dass man Schritte setzen muss, die unter „normalen“ Umständen wahrscheinlich zu Recht mit großer Skepsis betrachtet werden. Und es gibt Situationen, in denen das Primat demokratisch legitimierter Politik auch gegenüber Institutionen durchgesetzt werden muss, die ihre Unabhängigkeit nicht durch weises, der Situation angepasstes Handeln verteidigen, sondern auf rein dogmatischer Basis, wie eine unantastbare Priesterkaste, die sich im Besitz der absoluten Wahrheit wähnt.

Sind wir nicht zurzeit wieder in einer solchen historischen Ausnahmesituation?

Die Massenarbeitslosigkeit in weiten Teilen der Eurozone bedroht den inneren Zusammenhalt der gesamten EU, stärkt jenen irrwitzigen Nationalismus, der Europa im letzten Jahrhundert zweimal verwüstet hat. Die Flüchtlingskrise verschärft die Krise am Arbeitsmarkt und den nationalen Egoismus. Und die Geldpolitik des *Quantitative Easing* der EZB erweist sich in einer typisch keynesianischen Liquiditäts- und Investitionsfalle als ein Instrument, das zwar einen noch stärkeren Absturz dämpfen, mit dem man auch Wertpapierkurse und Immobilienpreise erhöhen konnte, aber aus sich heraus keinen dauerhafter Aufschwung auslösen kann, weil es dazu eines äußeren, kräftigen Nachfrageimpulses auf den Gütermärkten bedürfte.

Wegen der fehlenden Nachfrage (und der lastenden Unsicherheit) haben die realen Bruttoinvestitionen in der Eurozone (und auch in Deutschland) noch immer nicht einmal das Vorkrisenniveau erreicht – trotz der Tatsache, dass der deutsche Unternehmenssektor auf enormen finanziellen Reserven sitzt und mittlerweile (wie auch der deutsche Haushaltssektor und der Staat) zum „Nettosparer“ mutiert ist. Statt realwirtschaftlich (zum Beispiel in strategisch wichtige Forschungsfelder) zu investieren, startete beispielsweise Siemens jüngst ein milliardenteures Aktienrückkaufprogramm – gut für das Erreichen kurzfristiger „Kursziele“ und (obszöner) Prämien für phantasielose Manager, schlecht für die langfristige Entwicklung (wahrscheinlich auch des Siemens-Konzerns).

Wie soll man das ökonomische Agieren der deutschen Regierung beurteilen, die Kredite zu einem negativen Nominal- und Realzinssatz angeboten bekommt, damit (projektbezogen!) rentable Infrastrukturinvestitionen (z. B. in Forschung und Entwicklung, in eine Erneuerung und bessere Ausstattung von Schulen, in den Wohnbau etc. etc.) finanzieren könnte, sich aber weigert dies zu tun, weil selbst auferlegte, buchhalterische Fesseln (ausgeglichener Haushalt!) es verbieten?

Auch aus ökonomisch orthodoxer Sicht handelt es sich dabei um eine Vergeudung von Wohlstand durch Unterlassung. Diese Vergeudung wird nur übertroffen von den negativen Renditen, die Deutschland – als direkte Folge seiner extremen Überersparnis – in Wahrheit bereits jetzt auf seine akkumulierten Auslandsveranlagungen erwirtschaftet (siehe europäischer „Rettungsschirm“, siehe Renditen deutscher Pensionsfonds und der „Riester-Rente“). Sieht die deutsche Wirtschaftspolitik nicht, dass der deutsche Steuerzahler die akkumulierten Exportüberschüsse zumindest partiell bereits jetzt aus der eigenen Tasche finanziert?

Um Missverständnisse zu vermeiden: Es soll keineswegs bestritten werden, dass es eine Vielzahl von Maßnahmen zur Stärkung der qualitativen Wettbewerbsfähigkeit gibt, die ein jedes Land, auch Österreich, immer zur Verteidigung seines Wohlstands, vernünftigerweise zu setzen hat – von der Bildungspolitik über eine ordentliche Wettbewerbspolitik bis zu einem

produktiven Einsatz öffentlicher Ressourcen eröffnet sich ein weites Feld für Verbesserungsmöglichkeiten.

Das Problem besteht in dogmatischen Scheuklappen, wenn man sich weigert, zu erkennen, dass die einseitige Ausrichtung auf das Ziel „Stärkung der (preislichen) Wettbewerbsfähigkeit“ in einem System fester Wechselkurse (wie in der Eurozone) einen deflationären *Bias* mit zwangsläufig steigenden Arbeitslosenraten verursacht. Wie (siehe Abb. 2) anders als „*beggar my neighbour policy*“ soll man die massiven realen Abwertungen Deutschlands seit 1997 – sogar gegenüber Österreich um nahezu 20% – qualifizieren?

3.3.1 Was kann man auf europäischer Ebene tun?

Eine europaweite, koordinierte Abkehr von Abwertungswettläufen via Lohndumping wäre notwendig, um den gegenwärtigen, außergewöhnlichen Herausforderungen am europäischen Arbeitsmarkt zu begegnen. Die zahnlosen Regeln gegenüber Ländern, die bedrohlich hohe Leistungsbilanzüberschüsse anhäufen, müssten verschärft werden – solche Länder sollten zu kräftigeren Lohnsteigerungen und/oder einer Abkehr von fiskalischer Austerität verpflichtet werden.

Dem steht jedoch entgegen, dass die nationalen Regierungen der Eurozone durch die wegen der Finanzkrise gestiegene Schuldenquote und wegen des restriktiven Fiskalpaktes in ihrer Handlungsfähigkeit massiv eingeschränkt sind.

Dazu kommt, dass den Regierungen und der Öffentlichkeit schmerzlich bewusst geworden ist, wie rasch ein Land auf den entfesselten Finanzmärkten in den Strudel einer durch Rating-Agenturen angeheizten, destruktiven Spekulationswelle geraten kann. Diese Spekulationswellen wurden zwar durch die mutige Erklärung Draghis im Juni 2012 vorläufig eingedämmt, aber der eigentliche Test, wie glaubwürdig diese Erklärung innerhalb der gesetzlichen Rahmenbedingungen wirklich ist, wird wohl erst in der nächsten großen Krise stattfinden. Im Übrigen hat der deutsche Verfassungsgerichtshof, der allemal für Überraschungen gut ist, noch immer nicht über die Rechtmäßigkeit der EZB-Krisenmaßnahmen entschieden ...

In den USA sind die einzelnen Bundesstaaten ebenfalls an strenge Fiskalregeln gebunden, es gibt aber zumindest eine zentrale fiskalische Instanz, die US-Regierung, die konjunkturrell kräftig gegensteuern kann. Diese zentrale Instanz hat kein Insolvenzrisiko, weil die US-Regierung ihre Schulden via FED immer mit selbst gedrucktem Geld bedienen kann. Darüber hinaus gilt in den USA, dass die Notenbank explizit das Beschäftigungsziel im Auge behalten muss und auch die Regierung in ihrer Wirtschaftspolitik unterstützen muss – Regeln, die ein wichtiges Erbe der

großen Weltwirtschaftskrise der Dreißigerjahre sind. Wenn sich Europa nicht in all diesen institutionellen Details ein Beispiel an den USA nimmt oder auf das komplizierte Europa halbwegs passende Surrogate entwickelt, wird die Eurozone nicht auf Dauer überleben können.

Da eine europäische Regierung mit eigener Steuerhoheit und dem Recht, Kredite aufzunehmen, so wie es aussieht, wohl utopisch bleibt, muss man auf andere Hilfskonstruktionen zurückgreifen.

Ein mögliches Surrogat wäre, die europäische Investitionsbank in wesentlich stärkerem Maße zur Finanzierung volkswirtschaftlich rentabler, grenzüberschreitender Infrastrukturprojekte einzusetzen, wobei der europäischen Investitionsbank bessere Refinanzierungsmöglichkeiten bei der EZB eingeräumt werden müssten. Programme wie das „Juncker-Paket“ sind ein Schritt in die richtige Richtung, allerdings hat dieses Paket den Nachteil, dass viel zu wenig zusätzliche Investitionen ausgelöst und eher Mitnahmeeffekte zum Tragen kommen.

Ein anderes Surrogat wäre, dass die nationalen Zentralbanken das „*Quantitative Easing*“ auf unbegrenzte Zeit fortführen und einen Teil, sagen wir ein Drittel, der jeweiligen nationalen Verschuldung mehr oder weniger permanent in ihrem jeweiligen Portfolio vergraben (der derzeitige Umfang des Anleihen-Aufkaufprogrammes ist weitaus geringer). Da die Zinserträge über Ausschüttungen wieder in die Budgets fließen, kommt dies ökonomisch einem faktischen Schuldenschnitt gleich, wenngleich die Schulden buchhalterisch weiter ausgewiesen werden (könnten).⁹

Andererseits, wenn die EZB trotz eines solchen Schuldenschnitts über die Hintertür ihr Inflationsziel von 2% nicht überschreitet, was wäre daran falsch? Soll man sich wirklich – wie im Mittelalter – in einer Art kollektivem Wahn selber geißeln, um durch zusätzliche, sinnlose Schmerzen Buße zu tun für die „Sünden“ der Vergangenheit?

Gewiss, da gibt es das Problem der „Glaubwürdigkeit“ von Spielregeln, die vertrackte Generalpräzedenzwirkung einmaliger „Ausnahmen“ (zum Beispiel bei der Finanzierung von Staaten über die Notenbank). Wenn Politiker (und Wähler) sehen, dass „es leicht geht“, weshalb sollen sie sich mit „harten Reformen“ abmühen?

In normalen Zeiten, unter normalen Umständen würde ich dem absolut zustimmen. Es ist legitim, wenn man ein gewisses Misstrauen gegenüber der Rationalität politischen Entscheidungsprozesse hat. Und es ist evident, dass Institutionen, wenn überhaupt, nur unter äußerem Druck „lernen“.

Wenn die Inflationsrate aber weiter fällt und die Arbeitslosigkeit weiter steigt; wenn sich zeigt, dass auch das Q.E.-Programm keinerlei Anstieg der Inflation bewirkt (was jetzt ironischerweise auch von konservativen Wirtschaftskommentatoren der EZB zum Vorwurf gemacht wird – sie sehen sich offensichtlich um die Erfüllung ihrer lautstark propagierten In-

flationsängste betrogen); wenn sich zeigt, dass die politische und ökonomische Gesamtstabilität auf dem Spiel steht, weshalb sollte man in einer historischen Ausnahmesituation nicht auch Ausnahmen im Sinne von „*functional finance*“ aktiv zulassen? Die Unabhängigkeit eines Akteurs namens EZB wird doch nicht dadurch angetastet, dass sie in einer Notsituation mit Regierungen zum Wohle des Ganzen kooperiert?

Die einzige Alternative zu selbstbestimmter, europäischer „*functional finance*“ ist die, dass man sich erneut der Bereitschaft der USA ausliefert, enorme Leistungsbilanzdefizite hinzunehmen, quasi als „*borrower of last resort*“ zu fungieren, der den Absturz in eine weltweite Depression durch seine eigene Notenpresse verhindert. Das ist natürlich – wie vergangene Beispiele zeigen – mit enormen langfristigen Wohlfahrtsverlusten für Europa verbunden, weil sich die USA, so wie in der Vergangenheit, ihren angehäuften realen Verbindlichkeiten durch schlichte Abwertung (oder durch eine Finanzkrise) wieder mehr oder weniger elegant entziehen werden.

Ein weiteres „Surrogat“ für die institutionelle Imitation der USA wäre die Möglichkeit, einfach passiv auf einen Aufschwung und höhere Inflation zu warten und später als üblich und weniger heftig zu bremsen, sodass für längere Zeit die Inflationsrate eventuell auch über 2% bleibt, um eine reale Entschuldung der Staaten zu erreichen. Da wäre jedoch die direkte, bilanzielle Integration eines Teils der Staatsschulden in die Bilanzen der nationalen Zentralbanken (und deren Streichung – da ja die Eigentümer der nationalen Zentralbanken nicht bei sich selber Schulden haben können) der ehrlichere, raschere und volkswirtschaftlich weit billigere Weg.

Durch die Finanz- und Eurokrise ist der budgetäre Spielraum für die Bewältigung weiterer Krisen innerhalb des gegebenen rechtlichen Rahmens jedenfalls extrem eng geworden. Natürlich ist dies den Finanzmarktakteuren bewusst. Und natürlich wissen sie auch über die vielfältigen Rückkopplungen im Krisenfall Bescheid, auch über jene zwischen Banken- und Staatensolvvenz.

Daher steht zu befürchten, dass eine weitere (Finanz-)Krise und die daraus resultierende Panik jene des Jahres 2008 an Intensität und Dramatik übertreffen könnte.¹⁰ Die institutionellen Baumeister der EZB haben unter dem dominanten deutschen Einfluss historische Lektionen leider nur sehr einseitig verarbeitet. Sie haben sehr viel über Inflationsgefahren (und den Missbrauch des Notenbankmonopols durch staatliche Willkür) nachgedacht und zahlreiche Sicherungen dagegen eingebaut, aber ignoriert, unter welchen katastrophalen, besonderen Umständen Notenbanken eigentlich ursprünglich entstanden sind: in historischer Ausnahmesituationen, in denen finanzielle und/oder politische Krisen anders nicht mehr bewältigbar waren.

Die Dämonisierung keynesianischer Politik und die einseitige Fokussierung auf „Standort- und Angebotspolitik“ haben jedenfalls dazu beigetra-

gen, dass wichtige Einsichten aus der keynesianischen Theorie der unmittelbaren Zeit nach dem Zweiten Weltkrieg, die heute wieder relevant sein könnten, völlig in Vergessenheit geraten sind. Es handelt sich um die langfristige keynesianische Krisentheorie, welche die Gefahr einer säkularen Stagnation wegen eines chronischen Überhangs der gewollten Ersparnisbildung über die Investitionsbereitschaft – mit dem Resultat eines langfristigen Nachfragemangels – betont.

3.4 Die Rolle des demografischen Alterungsprozesses

Der demografische Alterungsprozess einer Gesellschaft kann solche Folgen haben (siehe Japan). Sparbereitschaft und Liquiditätspräferenz erhöhen sich nachweisbar im Alter – was übrigens im klaren Widerspruch zur Lebenszyklushypothese des Sparens à la Modigliani steht.¹¹ Wenn diese erhöhte Sparbereitschaft (verstärkt durch einen politischen Zwang zu kapitalgedeckter Pensionsvorsorge und/oder Panikmache durch private Versicherungen) auf einen Mangel an rentablen Veranlagungsmöglichkeiten trifft, kann zur Kompensation des chronischen Sparüberschusses ein strukturelles, primäres Budgetdefizit des Staates auch langfristig notwendig sein, wie der angesehene deutsche Ökonom Carl Christian v. Weizsäcker (2014) vor einiger Zeit argumentiert hat. Denn eine Absorption der altersbedingten „Überersparnis“ über Kapitalexport einerseits und Exportüberschüsse andererseits stößt, angesichts der Tatsache dass der Alterungsprozess ein Phänomen fast aller Industrienationen ist, an Grenzen. (Ein dauerhaftes primäres Defizit wäre natürlich nur möglich, wenn der langfristige Realzins unterhalb der realen Wachstumsrate des BIP bleibt.)

In einer neoklassischen Gleichgewichtswelt, in der sich die Subjekte gemäß der Lebenszyklushypothese verhalten, würden Exportüberschüsse und Kapitalexporte auf der einen, Importüberschüsse und Kapitalimporte auf der anderen Seite einen „natürlichen“, langfristigen Ausgleich schaffen. Irgendwann in der Zukunft, so die romantische Sage, „drehen sich die Salden“, und deutsche Rentner können sich von den Gewinnen, die z. B. aus den hochrentablen Veranlagungen ihrer Pensionsfonds in Ägypten stammen, in Luxor verwöhnen lassen. In einer solchen allgemeinen Gleichgewichtswelt gibt es natürlich auch keine Konkurse (z. B. von Pensionsfonds), keine Finanzkrisen, keine rechtlichen und politischen Risiken (Enteignung durch Revolutionen und Bürgerkriege etc.). Und es gibt natürlich auch kaum irgendwelche Kosten der Verwaltung anvertrauter Gelder.

Das ist natürlich eine naive Vorstellung. Betrachten wir das japanischen Beispiel: Japanische Pensionsfonds halten aus guten Gründen ihre Gelder lieber in Japan (nach den katastrophalen Erfahrungen mit Veranlagungen in den USA im Gefolge einer drastischen, durch die Kapitalmarktliberalisierung ausgelösten Aufwertungsphase des Yen Anfang der Neunzi-

gerjahre). Sie müssen ihre Renten ja auch in Yen bezahlen und garantieren – einer der wesentlichen Gründe dafür, dass wegen der extrem niedrigen staatlichen Pensionen und der hohen „Vorsorgebereitschaft“ der Japaner die Zinsen in Japan seit zwei Jahrzehnten am Boden sind, trotz einer Staatsschuldenquote von mehr als 200%.

Jedenfalls wäre ein weiterer, noch dazu steuerlich geförderter Ausbau der „kapitalgedeckten Pensionsvorsorge“ völlig kontraproduktiv, weil dadurch nur weitere Nachfrageausfälle generiert werden, bei bestenfalls vorübergehenden und „virtuellen“ Kursblasen an jenen Börsen, wo diese Mittel veranlagt werden müssen. Vernünftiger wäre es, die Steuermittel, die bereits jetzt zur Alimentierung der Ansparprogramme eingesetzt werden, in die Stützung des Umlageverfahrens für die niedrigsten Pensionen einzusetzen (vorzugsweise, indem man die Beitragssätze auf niedrige Einkommen reduziert).

Die OECD, die in ihren „Pension at a Glance Report“ (2009) Propaganda für den Ausbau der „zweiten Säule“ der Pensionsvorsorge macht, hat eine abenteuerliche Rechnung angestellt, die zeigt, wie interessensverzerrt der Blick dieser Organisation auf bestimmte „Fakten“ ist: Mit welchen Einkommensersatzraten könnte ein Arbeitnehmer rechnen, der 40 Jahre lang 10% seines Lohnes in einen Pensionsfonds einzahlt, der seinerseits das Geld zur Hälfte in Aktien und zur Hälfte in festverzinslichen Wertpapieren anlegt? In einem Durchschnittsszenario (!) lautet die Prognose (S. 40): *„The median real (!) return: half of the time returns will be above ... 7,3% for a balanced portfolio, half-and-half in equities and government bonds. It is higher – 8,9% – for equities and lower – 5,2% – for bonds.“*

Die OECD zieht von dieser abenteuerlich hohen, realen Rendite als „Verwaltungsprämie“ satte 1,8% der Rendite ab. Die Nettoertragsrate von 5,5% ermöglicht dann eine Einkommensersatzrate von 48,6%.

Nur zum Vergleich: In der gesamten Nachkriegszeit betrug die reale Rendite auf Aktien in den USA etwa 6%, auf Bonds (Staatsanleihen) etwa 2%, macht im Durchschnitt etwa 4%. Zieht man davon die Fondsverwaltungsprämie ab, kommt man auf 2,2% reale Rendite. Ergibt eine Einkommensersatzquote von weniger als 25%, weniger als die Hälfte dessen, was die OECD als Durchschnittsszenario angibt. Selbstverständlich ist auch die Vorstellung, dass die Renditen von einer massenhaften Umstellung auf so ein System unberührt blieben, völlig absurd.

Die Propaganda für die Umstellung des Pensionssystems in Richtung „kapitalgedeckter Renten“ ist natürlich im Interesse des Finanzsektors (und jener angelsächsischen Länder, die weitere Teilnehmer an ihrem eigenen Pyramidenspiel suchen), hat aber in einer alternden Gesellschaft fatale Folgen für die effektive Nachfrage.

Generell sollte man alles tun, um auf europäischer Ebene die Konsum-, vor allem aber auch die Investitionsnachfrage zu stimulieren. Letzteres

wäre möglich, wenn man einerseits die in den letzten Jahren massiv gesunkenen Körperschaftssteuersätze wieder allgemein erhöht und im Gegenzug die Abschreibungsmöglichkeiten massiv verbessert. Der vertrauten Kritik, dass dadurch auch verschwenderische Investitionen zwecks Steuervermeidung induziert werden, lässt sich entgegenen: Massenarbeitslosigkeit ist wohl die schlimmste Form der Verschwendung.

4. Was kann man im kleinen, österreichischen Maßstab tun?

Obwohl in der bisherigen Analyse die „keynesianischen“ Ursachen der Krise (und entsprechende Rezepte) im Mittelpunkt gestanden sind, gilt es doch eine wichtige Ergänzung zu machen. Sieht man diese Rezepte nur als simples „Aufpumpen“ von Nachfrage, so missversteht man grundlegend das tiefere Wesen des keynesianischen Krisenverständnisses. Im Zentrum steht zwar die mangelnde Investitionsbereitschaft von Unternehmen wegen zu geringer Nachfrage und fehlenden Zukunftsvertrauen. Es wäre jedoch ein sehr altbackener Keynesianismus, wenn man nur dieses als Problem begreift.

Beispielsweise ist klar, dass man einen relativen Verlust an preislicher Wettbewerbsfähigkeit auch aus keynesianischer Sicht ernst nehmen muss und hinsichtlich seiner Ursachen genau analysieren muss. Im Falle Österreich versus Deutschland liegt der enorme Lohndruck, der von Hartz ausgegangen ist, auf der Hand. Wenn es sich jedoch um Versäumnisse im Bildungssystem, im Bereich von F & E oder um eine schlichtweg überzogene Lohnpolitik gemessen an Produktivitätsspielräumen handelt, muss man auf diesen Ebenen handeln. Keynesianische Konzepte sind kein Allheilmittel gegen Arbeitslosigkeit.

Investitionen sind unter dem Informationsaspekt die komplexesten, schwierigsten Entscheidungen, die auf der Mikroebene in unserem Wirtschaftssystem zu treffen sind. Sie sind risikoreich und müssen sich, um rentabel zu sein, zur richtigen Zeit und am richtigen Ort in die richtige „Nische“ eines existierenden oder eines – mit kreativer unternehmerischer Phantasie – geschaffenen Bedarfs fügen. Größere Investitionen haben eine Fülle von Externalitäten, positive und negative. Daher wäre ein blinder Glaube, dass der „Markt immer recht hat“, absolut nicht gerechtfertigt, was jedoch nicht bedeutet, dass politische Steuerung „klüger“ wäre. In einer reifen Volkswirtschaft sind unternehmerisches Handeln und Fantasie unverzichtbare Elemente einer dynamischen Entwicklung, und kein noch so gutes keynesianisches Nachfragemanagement kann Wettbewerb und Innovationen als langfristige Triebfedern der Investitionstätigkeit und des möglichst sorgsamsten Umganges mit Kapital substituieren.

In weniger entwickelten Volkswirtschaften reicht es, billiger zu imitieren,

was sich anderswo bewährt hat. In entwickelten Ländern muss man, auch um nur den eigenen Wohlstand zu verteidigen, innovativ sein. Daher ist die richtige Mischung eigentlich eine aus keynesianischen und „schumpeterianischen“ Elementen – wobei die keynesianische Seite wegen des stabilitätspolitischen „Trittbrettfahrerproblems“ nur auf übergeordneter, europäischer Koordinationsebene angesiedelt sein kann.

Aus den vielen Beispielen regional erfolgreicher Wachstumspolitik kann man lernen, dass „*Spin-offs*“ von Forschungseinrichtungen und Universitäten eine wichtige Quelle wirtschaftlichen Wachstums sein können, wenn, ja wenn man die richtigen strategischen Weichen stellt – und auf „Qualität“ setzt. All die wohlfeilen Schlagworte von „Innovations-“, „Wachstums-“ und „Ausbildungsoffensiven“ etc. sind wertlos, wenn man nicht sagt, was, warum, wo, wie konkret, mit welchen Finanzierungen getan werden soll. Meines Erachtens sollte Österreich z. B. verstärkt in anwendungsorientierte Werkstoff- und Materialforschung investieren, weil die mittelständisch strukturierte österreichische Industrie mit ihren vielen versteckten „Champions“ davon am meisten übergreifend profitieren könnte. Man kann bereits erfolgreiche Einrichtungen besser dotieren oder auch neue Einrichtungen in Zusammenarbeit mit exzellenten Vorbildern (Technion in Israel, Fraunhofer-Gesellschaft, Max-Planck-Gesellschaft) schaffen. Das Geld für die medizinische Fakultät in Linz hätte man – gerade im technologisch starken Oberösterreich – sicher wesentlich besser anlegen können.

Von Maßnahmen, die auf gesamteuropäischer Ebene durchaus sinnvoll sein können – wie beispielsweise koordinierte Arbeitszeitverkürzungen – ist im Alleingang eher abzuraten, das hat das Beispiel Frankreichs in den frühen Achtzigerjahren gelehrt. Arbeitszeitverkürzungen, die im Einklang mit den Präferenzen der Menschen freiwillig gewählt werden, durch geschickte fiskalische Anreize oder auch tarifvertragliche Abkommen zu fördern, ist hingegen ein vernünftiger Ansatz. Vernünftig wäre es auch, wenn angesichts der hohen Arbeitslosigkeit im Einzelhandel (und besonders in Wien) die Sozialpartner sich endlich auf eine Tourismuszone im Ersten Bezirk einigen könnten. Eine allgemeine Liberalisierung der Ladenschlusszeiten würde hingegen mittelfristig, wegen der zu erwartenden Struktureffekte, die Arbeitslosigkeit im Handel eher erhöhen.

5. Zusammenfassung

Die unterschiedliche Arbeitsmarktentwicklung in Österreich und Deutschland nach der Finanzkrise steht im Mittelpunkt des ersten, durch ökonometrische Schätzungen gestützten Teils der Arbeit. Die wesentliche Schlussfolgerung lautet: Der Anstieg der Arbeitslosigkeit in Österreich nach der Finanzkrise relativ zu Deutschland ist drei Faktoren geschuldet:

- erstens und zum Großteil einer deutlich dynamischeren Entwicklung des Arbeitsangebots, verursacht durch stärkere Zuwanderung und eine – auch wegen der Pensionsreformen – steigende Partizipationsrate;
- zweitens der Tatsache, dass die gesamte Eurozone noch immer nicht zu ihrem alten Wachstumspfad zurückgefunden hat und Österreich stärker von deren Krise betroffen war;
- und drittens, dass Österreich relativ zu Deutschland seit 2004, dem Jahr der Hartz-Reformen, an preislicher Wettbewerbsfähigkeit verloren hat, weil diese Reform den Lohndruck in Deutschland weiter verschärft hat.

In Deutschland scheinen die Hartz-Reformen tatsächlich die Arbeitslosenquote signifikant gedrückt zu haben. Allerdings zielt diese Reform auf die Langzeitarbeitslosigkeit, die in Österreich nie jenes Problem war, das sie in Deutschland (noch immer) ist. Darüber hinaus hat Österreich ohnehin bei Arbeitslosigkeit bis zu einem Jahr eine deutlich niedrigere Einkommensersatzrate als Deutschland. Deutschland hat durch seine extreme reale Abwertung (und die Arbeitsmarktreformen) über verschiedene Kanäle (Export, Migration) eindeutig Arbeitslosigkeit in die Nachbarländer (auch nach Österreich) exportiert.

In einem eigenen Abschnitt werden die langfristigen Aspekte des säkularen Anstiegs der Arbeitslosigkeit seit den frühen Achtzigerjahren analysiert. Es wird betont, dass die Globalisierung zwar die Möglichkeiten kleinräumiger „keynesianischer“ Politik massiv eingeschränkt hat, dass sie jedoch gleichzeitig die Notwendigkeit koordinierter Geld- und Fiskalpolitik (vom Typus der „*functional finance*“) enorm erhöht hat.

Eine solche findet zurzeit in Europa nicht statt, weil dies einerseits durch das rechtliche Korsett der EZB verhindert wird und andererseits die Politik des „Standort- und Steuerwettbewerbs“ alles überschattet. Dabei bräuchte die Eurozone dringend einen kräftigen Nachfrageschub (in Analogie zum „Geschenk“ an die Ex-DDR-Bürger), um sich aus der gegenwärtigen Erstarrung zu lösen. Ein solcher ist aber nur finanzierbar, wenn man das Dogma von der absoluten Trennung von Fiskal- und Geldpolitik angesichts einer politischen und historischen Ausnahmesituation ignoriert und auf die eine oder andere Weise (so wie dies die angelsächsischen Länder seit Langem tun) „*functional finance*“, also eine wesentlich engere Kooperation zwischen Geld- und Fiskalpolitik als Notwendigkeit begreift. Die Alternative, die enorme Lücke zwischen Spar- und Investitionsbereitschaft in Europa durch kumulierende Exportüberschüsse (in die USA) zu kompensieren, wird für Europa längerfristig (und erneut) mit enormen Wohlstandsverlusten verbunden sein.

Es wird gezeigt, dass – entgegen den Thesen der Orthodoxie – sehr wohl eine langfristige, negativ geneigte Phillipskurve existiert und wir uns

daher im Rahmen dieses *Trade-off* auch wirtschaftspolitisch für etwas mehr Inflation und weniger Arbeitslosigkeit entscheiden könnten.

Im Inneren sollte Österreich vor allem die langfristigen Quellen des Wirtschaftswachstums und der qualitativen Wettbewerbsfähigkeit stärken und verstärkt Mittel in anwendungsnahe Forschungsbereiche (wie zum Beispiel der Material- und Werkstoffforschung) stecken. *Spin-offs* aus Forschung und Entwicklung sind (wie auch die erfolgreiche Entwicklung des Bio- und Medizin-Clusters in Wien zeigt) zentrale Quellen des langfristigen Erfolges einer Volkswirtschaft.

Appendix

Die folgenden Variablen werden im Schätzmodell verwendet (UR = Arbeitslosenquote, Schul = Anteil von Schulungsteilnehmern bezogen auf Arbeitslose nach ILO-Konzept plus Schulungsteilnehmer) X = Export, M = Import, FCV = Konsum privater Haushalte, FCGG = öffentlicher Konsum, GFCF = Bruttoinvestition, POP15_64 = Bevölkerung zwischen 15 und 64 Jahren, PART_TREND = Trend der Partizipationsrate; Level Dummy für Pensions- und Abfertigungsreform in Österreich = „PENS_LF“, für Hartz-IV-Reform in Deutschland = HARTZ_LF; REFX_MANU = realer effektiver Wechselkurs, „GDP“ = $X - M + AT_GFCF + AT_FCGG + AT_FCV$, OECD_GDP = BIP des OECD-Raumes (ohne DE oder AT), PPW = Anzahl der Pensionisten pro Erwerbstätigen zwischen 15 und 64 Jahren. Das Präfix AT (DE) steht für Österreich (bzw. Deutschland).

Das Gleichungssystem für Österreich

Gleichung (1)

$$\text{LOG(AT_UR)} = \text{LOG(AT_UR}(-1)) + C(1) * \text{DLOG(AT_SCHUL)} + C(2) * \text{DLOG(„GDP“)} + C(3) * \text{DLOG(AT_PART_TREND * AT_POP15_64)} + C(4) * \text{D(AT_PENS_LF)} + C(5) * \text{AT_PENS_LF} + [\text{AR}(1) = C(6), \text{AR}(2) = C(7)]$$

Gleichung (2)

$$\text{DLOG(AT_X)} = C(8) * \text{DLOG(OECD_GDP)} + C(9) * \text{DLOG(AT_REFX_MANU)} + C(10) * \text{DLOG(AT_REFX_MANU}(-1))$$

Gleichung (3)

$$\text{DLOG(AT_M)} = C(11) * \text{DLOG(AT_X + AT_GFCF + AT_FCV + AT_FCGG)}$$

Gleichung (4)

$$\text{DLOG(AT_FCV)} = C(12) * \text{DLOG(„AT_GDP“)} + C(13) * \text{LOG(AT_FCV}(-1)/\text{„AT_GDP}(-1)\text{“)} + C(14) * \text{AT_PPW} + [\text{AR}(1) = C(15)]$$

Gleichung (5)

$$\text{DLOG(AT_GFCF)} = C(17) * \text{DLOG}((\text{AT_X} + \text{AT_FCV} + \text{AT_FCGG})/\text{AT_GDPT08}) + C(18) * \text{LOG(AT_GFCF}(-1)/(\text{AT_X}(-1) + \text{AT_FCGG}(-1) + \text{AT_FCV}(-1)))$$

System: SYS09_AT

Estimation Method: Iterative Two-Stage Least Squares

Date: 03/04/16 Time: 12:12

Sample: 1993 2015

Included observations: 24

Total system (unbalanced) observations 114

Convergence achieved after 15 iterations

	Coefficient	Std. Error	t-Statistic	Prob.
C(1)	−0,467304	0,124246	−3,761125	0,0003
C(2)	−1,600363	0,749610	−2,134928	0,0353
C(3)	8,426643	2,426569	3,472657	0,0008
C(4)	0,116139	0,029070	3,995122	0,0001
C(5)	−0,015970	0,005603	−2,850028	0,0054
C(6)	−0,535463	0,224774	−2,382230	0,0192
C(7)	−0,465173	0,209900	−2,216163	0,0290
C(8)	2,232917	0,248686	8,978867	0,0000
C(9)	−0,687699	0,402289	−1,709464	0,0906
C(10)	−0,199486	0,270464	−0,737570	0,4626
C(11)	1,752219	0,150495	11,643040	0,0000
C(12)	0,427944	0,083964	5,096731	0,0000
C(13)	−0,122366	0,031296	−3,909964	0,0002
C(14)	−0,278838	0,075627	−3,686998	0,0004
C(15)	−0,405219	0,180790	−2,241380	0,0273
C(16)	0,742982	0,293545	2,531067	0,0130
C(17)	−0,006172	0,002725	−2,264550	0,0258
C(18)	−0,253370	0,218417	−1,160028	0,2489

Die analogen Schätzergebnisse für Deutschland

	Coefficient	Std. Error	t-Statistic	Prob.
C(2)	−1,687147	0,624602	−2,701154	0,0082
C(3)	8,803679	3,231338	2,724469	0,0076
C(4)	0,177244	0,074412	2,381918	0,0192
C(5)	−0,091699	0,024854	−3,689560	0,0004
C(6)	0,487341	0,259335	1,879197	0,0632
C(7)	−0,261664	0,231817	−1,128752	0,2618
C(8)	1,860233	0,366611	5,074138	0,0000
C(9)	−1,041686	0,349117	−2,983771	0,0036
C(10)	−0,236632	0,185494	−1,275684	0,2051
C(11)	2,220547	0,162625	13,654370	0,0000
C(12)	0,256814	0,080617	3,185605	0,0019
C(13)	−0,068366	0,026182	−2,611219	0,0105
C(14)	−0,112583	0,052972	−2,125334	0,0361
C(15)	−0,059894	0,220963	−0,271057	0,7869
C(16)	2,525729	0,533070	4,738083	0,0000
C(17)	0,009770	0,005737	1,702939	0,0918
C(18)	0,045219	0,222776	0,202979	0,8396

Der Koeffizient C(1) fehlt bei Deutschland, weil eine vergleichbar konsistente Zeitreihe für Schulungsteilnehmer wie in Österreich für den ganzen Zeitraum ab 1991 nicht verfügbar war. Ansonsten sind alle Strukturgleichungen identisch. Instrumentiert wurden alle Gleichungen jedes Systems mit verzögerten endogenen Variablen und der Wachstumsrate des realen verfügbaren Einkommens der Haushalte. Interessant ist, dass der hoch signifikante Parameter C(3), der Veränderungen des Arbeitsangebots mit Änderungen der Arbeitslosenquote verknüpft, für Österreich und Deutschland nahezu gleich hoch ist. Die Hartz-Reformen haben im ersten Jahr die Arbeitslosigkeit signifikant erhöht, längerfristig aber gesenkt. Die Detailergebnisse für die einzelnen Gleichungen liefern durchwegs „bessere“ R^2 und DW-Werte als für Österreich. Zusätzliche Details können einer längeren Fassung des Papiers auf Research Gate entnommen werden.

Anmerkungen

- ¹ „Österreich hat es versäumt, grundlegende Reformen zu machen, die dafür sorgen, dass die Unternehmen wettbewerbsfähiger werden. Das ist in Deutschland gelungen.“ So der deutsche Ökonom und ehemalige Vorsitzende des deutschen Sachverständigenrates Wolfgang Wiegand in der Tageszeitung „Die Presse“, Print-Ausgabe (31.12.2015).
- ² Christl, Köppl-Turyna und Kucsera (2015).
- ³ Elsbj, Michaels, Ratne (2015).
- ⁴ Dies schlägt sich in der gemessenen Arbeitslosigkeit vermutlich nur zu einem Teil nieder, weil ja Arbeitslose mit Wiedereinstellungszusage nicht als arbeitslos gezählt werden. Die höhere Flexibilität der Beschäftigungsanpassung an sich aber sehr wohl.
- ⁵ Siehe auch Walther (1999).
- ⁶ Da es sich um jeweils reale Größen nach dem Kettenindexverfahren handelt, entspricht diese Summe nicht ganz dem Wert des realen BIP zu konstanten Preisen.
- ⁷ Roede (1997); Ball (2009).
- ⁸ Friedman (1968).
- ⁹ Einen sorgfältig ausgearbeiteten Vorschlag (der PADRE-Plan) für eine Schuldenrestrukturierung in Europa wurde jüngst von Wyplosz, und Paris (2014) ausgearbeitet. M. E. handelt es sich dabei um einen der vernünftigsten und ausgewogensten Vorschläge. Die Autoren zeigen auch klar die Konsequenzen auf, die sich daraus für Europa ergeben, wenn man auf dem bisher eingeschlagenen Weg der Austerität weiter voranschreitet.
- ¹⁰ Es ist es für mich erschreckend, welche offensichtliche ökonomische „Untergangslust“ sich in manchen journalistischen Kommentaren und in den Internet-Foren im Kontext makroökonomischer Themen abzeichnet und wie sehr manche Feinde des Wohlfahrtsstaates, die es zu allen Zeiten gegeben hat, geradezu darauf hoffen, dass „das System endlich gegen die Wand fährt“.
- ¹¹ Für einen empirischen Beweis, siehe z. B. Danziger; Van der Haag; Smolensky und Taussig (1982).

Literatur

- Ball, L. M.: Hysteresis in Unemployment: Old and New Evidence, National Bureau of Economic Research. Working Paper 14818, <http://www.nber.org/papers/w14818>.
- Christl, M., Köppl-Turyna, M. und Kucsera, D. (2015): Das Geheimnis hinter der Rekordarbeitslosigkeit ist fehlende Qualifikation, nicht die Konjunktur. Studie der Agenda Austria.

- Danziger, S., Van der Haag, J., Smolensky, E., und Taussig, M. (1982): „The Life Cycle Hypothesis and the Consumption Behavior of the Elderly“. *Journal of Post-Keynesian Economics* 5, pp 224-226.
- Elsby, W. L., Michaels, R., and Ratne, D. (2015): The Beveridge Curve: A Survey. *Journal of Economic Literature* 2015, 53 (3), 571-630.
- Friedman, M. (1968): The Role of Monetary Policy. *American Economic Review*, No.1 vol. LVIII March.
- Krebs, T., und Scheffel, M. (2013): Macroeconomic Evaluation of Labor Market Reform in Germany, IMF Working Paper, Nr. 42.
- Launov, A., und Wälde, K. (2013): Estimating Incentive and Welfare Effects of Non-Stationary Unemployment Benefits. In: *International Economic Review*, 54. Jg., H. 4, S. 1159-1198.
- OECD (2015), Graph 4.6. Net replacement rates of unemployment benefits in OECD countries: Net benefit relative to net income by duration of unemployment (percentages), 2012, in *Back to Work: Canada*, OECD Publishing, Paris.
DOI: <http://dx.doi.org/10.1787/9789264233454-graph34-en>.
- Roede, K. (1997): Hysteresis in Unemployment. *Journal of Economic Surveys*, 11: 389-418. doi: 10.1111/1467-6419.00040.
- von Weizsäcker, C. C.: Interview: „Wir leben in einem gänzlich neuen Zeitalter“, *Perspektiven der Wirtschaftspolitik*, 15 (1), S. 24-40, 2014.
- Walther, H. (1999): Ökonomische Funktionen der österreichischen Abfertigungsregelung – im Lichte von Theorie und Empirie. (ein Beitrag zur aktuellen Abfertigungsdiskussion). *Working Papers Series „Growth and Employment in Europe: Sustainability and Competitiveness“*, 2. Inst. für Volkswirtschaftstheorie und -politik, WU Vienna University of Economics and Business, Vienna. <http://epub.wu.ac.at/id/eprint/502>.
- Wyplosz, C. und Paris, P. (2014): PADRE – Politically acceptable debt restructuring in the Eurozone. <http://www.voxeu.org/content/padre-politically-acceptable-debt-restructuring-eurozone>.

Zusammenfassung

Die Arbeit untersucht im ersten Teil einige der Ursachen der unterschiedlichen Entwicklungen der Arbeitslosenraten in Österreich und in Deutschland. (1) Österreich hatte – wegen der stärkeren Abhängigkeit seiner Exporte von Süd- und Osteuropa und der Exposition seines Bankensektors – höhere Wachstumsverluste durch die Finanz- und Eurokrise erlitten als Deutschland. (2) Österreich hatte ein weit höheres Wachstum des Arbeitskräfteangebots (wegen Immigration, steigender Partizipationsrate von Frauen und der Pensionsreform von 2004). Dieser Faktor kann den größten Teil des Anstiegs der Arbeitslosigkeit nach 2004 statistisch erklären. (3) Seit dem Jahr 1996 hat Deutschland um mehr als dreißig Prozent real abgewertet. Österreich hat bis 2004 mit diesen Abwertungen mitgehalten. Der durch die Hartz-Reformen induzierte enorme Lohndruck führte jedoch seither zu einer realen Aufwertung Österreichs gegenüber Deutschland um annähernd achtzehn Prozent, was etwa einen halben Prozentpunkt zur österreichischen Arbeitslosenrate beigetragen hat. Während die Arbeitsmarktreformen aus deutscher Sicht erfolgreich waren, wird davor gewarnt, diese Strategie zu imitieren, da diese Art der „*beggar-my-neighbour-policy*“ (1) in Europa nicht generalisierbar ist und (2) nicht die spezifischen Ursachen der Arbeitslosigkeit therapiert. Im zweiten Teil der Arbeit werden einige langfristige, makroökonomische Aspekte der Arbeitsmarktkrise in Europa diskutiert.

Abstract

The paper analyses in the first part some of the causes of the diverging developments of unemployment rates in Austria (now rising) and in Germany (further falling). (1) Austria had been hit harder by the financial crisis and the following Euro-crisis than Germany, due to the greater exposition of its exports and of its banking system vis-à-vis eastern and southern European economies. (2) Austria had a much higher growth of the labour supply (due to immigration, rising female labour market participation and the pension reform of 2004), which can explain econometrically most of the rise of unemployment after 2004. (3) Starting in 1996, Germany's real effective exchange rate devaluated by more than thirty percent. Austria managed to keep up until 2004. Since 2004 the immense wage pressure caused by "Hartz IV"-reforms forced even Austria to appreciate vis-à-vis Germany (not vis-à-vis other countries) by approximately eighteen percent, which contributed approximately one half of a percentage point to Austria's unemployment rate. It is also argued that the labour market reforms in Germany, while superficially successful, can and should not be imitated, as they simply follow the classical "beggar my neighbour policy", which cannot be generalized in Europe as a policy concept and does not deal with the specific causes of unemployment in Austria. In the second part of the paper, some long-term, macroeconomic aspects of dealing with the unemployment crisis in Europe are discussed.

Wirtschaft&Umwelt

ZEITSCHRIFT FÜR UMWELTPOLITIK UND NACHHALTIGKEIT



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

Ein Jahr Wirtschaft & Umwelt kostet € 7,20.

Für AK-Mitglieder ist die Zeitschrift kostenlos.

Rufen Sie an. Bestellen Sie Ihr Gratis-Probeheft

01/50165-2404
www.wirtschaftundumwelt.at

Arbeitsmarktregulierung, Arbeitslosigkeit und Effizienz*

Gunther Tichy

Maximierung des Wohlstands durch Steigerung der Effizienz war das Ziel erheblicher Teile der Theorie wie der Politik der letzten Jahrzehnte des vorigen Jahrhunderts; als eines der wichtigsten Instrumente, wie zugleich eigenständiges Ziel, galt die Liberalisierung der Märkte. Auf dem Arbeitsmarkt sollte die Effizienz einerseits durch höhere Mobilität der Arbeitskräfte, vor allem durch gelockerten Kündigungsschutz, gesteigert werden, andererseits durch beschleunigte Arbeitssuche als Folge reduzierter Arbeitslosenunterstützung. Allerdings wurden die Folgen einer solchen Liberalisierungsstrategie eher behauptet als bewiesen. Für die geforderte Arbeitsmarkt-Deregulierung war die „Jobs Study“ der OECD (1994), die unter dem Schlagwort Flexibilisierung eine umfassende Liberalisierung forderte, ebenso charakteristisch wie die Philosophie des IWF¹ und – mehr noch – deren Sanierungsprogramme. Erst 1999 stellte die OECD mit den Indikatoren zur „Employment Protection Legislation“ (EPL) eine wichtige, international vergleichbare Basis zur Messung der Regulierung vor, allerdings beschränkt auf die gesetzlichen Kündigungsbeschränkungen. Das neu gewonnene empirische Material begann ein Umdenken einzuleiten:

„These new data provide the basis for a reassessment of the links between EPL and labour market performance. Consistent with prior studies, there appears to be little or no association between EPL strictness and overall unemployment. However, EPL may be more strongly associated with the level of employment and the demographic composition of employment and unemployment. ... The evidence is more robust for EPL tending to increase self-employment and lower turnover rates in the labour market. The latter result implies that fewer individuals become unemployed in those countries where employment protection is stricter but once unemployed, they have a higher risk of remaining unemployed for a long period of time.“²

2006 sah sich die OECD aufgrund ihrer Regulierungsindizes zu einer Neubewertung der allzu einfachen Konzepte der „Jobs Study“ veranlasst.³ Einige Jahre später rückte der IWF vorsichtig von seiner strikten Liberali-

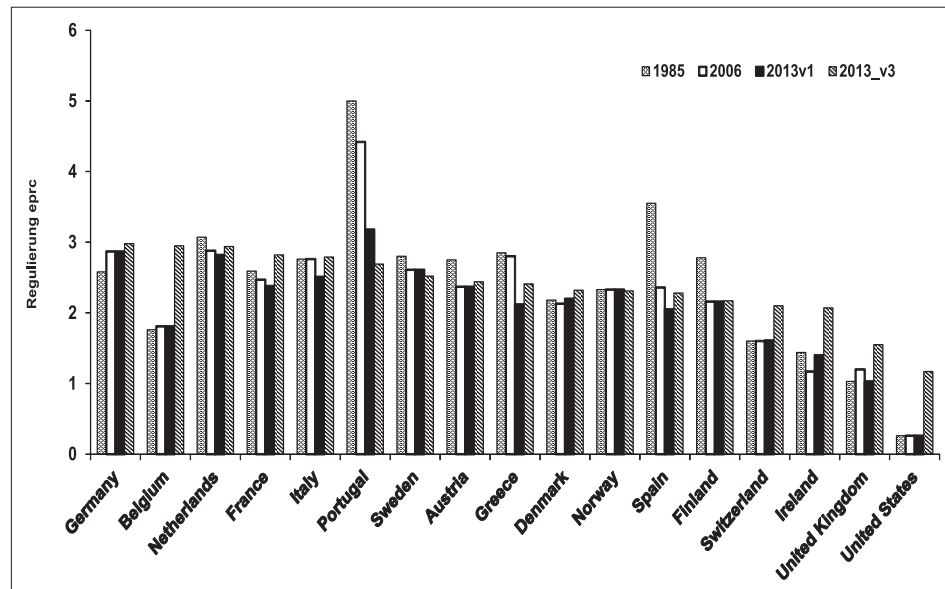
* Der Autor dankt F. Butschek, H. Lutz und E. Walterskirchen für wertvolle Verbesserungsvorschläge.

sierungsideologie ab,⁴ und er akzeptierte in weiterer Folge, dass die Arbeitsmarkt-Deregulierung als solche zumindest die Produktivität nicht steigert.⁵ Auf die Praxis sickerten die neuen Erkenntnisse allerdings bloß zögernd durch: Für die Sanierungsprogramme von OECD und IWF wie auch für die Europäische Zentralbank (ECB 2012) blieb die Deregulierung der Arbeitsmärkte ein zentrales Instrument.

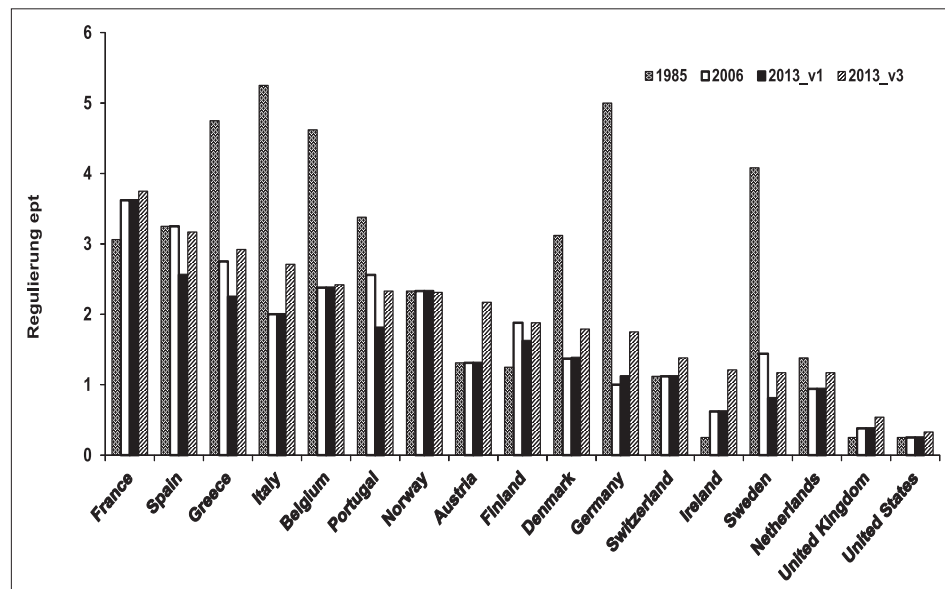
Mit dem vor allem demografisch bedingten Ansteigen der Arbeitslosigkeit in den Neunzigerjahren wurde die Liberalisierung des Arbeitsmarkts weniger unter dem Effizienzaspekt denn als Instrument zur Beschäftigungssteigerung propagiert; vor allem befristete Arbeitsverträge wurden aus diesem Grund dereguliert, was in den meisten Ländern zu einer problematischen Segregation des Arbeitsmarkts führte. Nach der Finanzkrise verschob sich der Schwerpunkt der Deregulierungsdebatte auf die Flexibilisierung der Arbeitszeit.

1. Arbeitsmarktregulierung: Geschichte und Schwerpunkte

Die Indikatoren der OECD zur „Employment Protection Legislation“ (EPL) schufen 1999 erstmals eine wichtige, international vergleichbare Basis zur Messung des Ausmaßes der gesetzlichen Kündigungsbeschränkungen,⁶ getrennt nach solchen ohne (regular: EPRC) und mit zeitlicher Beschränkung der Vertragsdauer (temporary: EPT); vor der Ausweitung der Kriterien (vor allem betreffend Massenkündigungen) im Jahr 2013 (xxx_V1, V2) stützten sich die Indizes auf 6, danach (xxx_V3) auf 8 Indikatoren, die ihrerseits auf 21 Subindikatoren basieren. Abb. 1 zeigt Niveau und Entwicklung der Regulierung der unbefristeten Verträge (ohne zeitliche Beschränkung der Vertragsdauer). Ihr Regulierungsgrad sank gemäß dem seit 1985 verfügbaren sechstufigen Index EPRC_V1 im Durchschnitt der hier untersuchten Staaten von 2,43 (1985) über 2,25 (2006) auf 2,10 (2013).⁷ Zugleich wurde der Regulierungsgrad einheitlicher: Die Streuung der Länderwerte ging von 1,06 auf 0,72 zurück. Die Regulierung der unbefristeten Verträge (gemäß dem erweiterten Index EPRC_V3) war zuletzt in Deutschland, Belgien und den Niederlanden besonders strikt (jeweils vierte Säule in Abb. 1), in der Schweiz und im anglo-amerikanischen Raum hingegen besonders locker; Österreich und die skandinavischen Staaten liegen im mittleren Bereich. Dereguliert (Vergleich der Säulen 1 bis 3) haben Portugal, Spanien und Griechenland – und zwar vor allem zwischen 1985 und 2006 –, in geringerem Maß auch Finnland und Österreich; Deutschland hat die Regulierung der unbefristeten Verträge hingegen sogar verschärft.

Abbildung 1: Regulierung der unbefristeten Arbeitsverträge (EPRC)

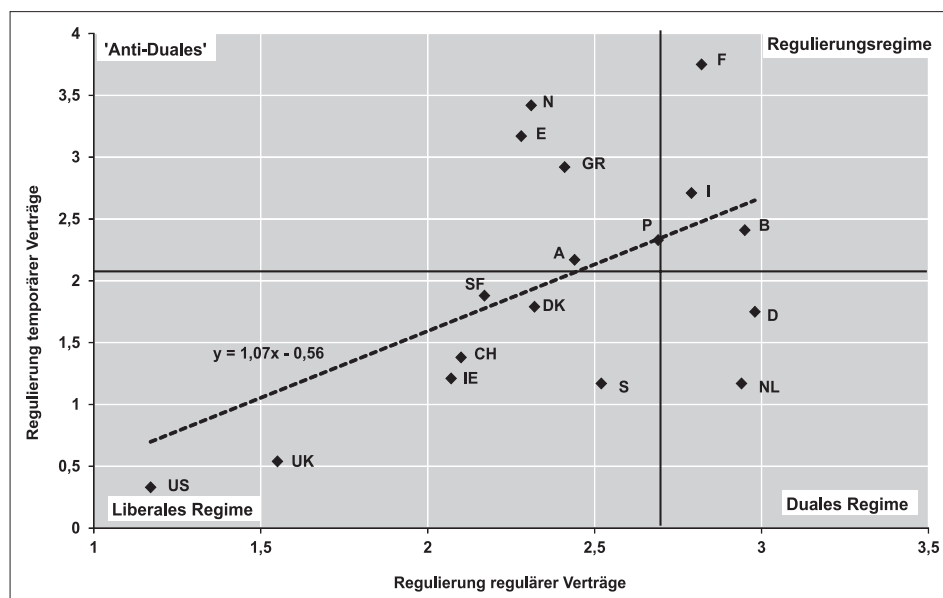
Quelle: OECD.

Abbildung 2: Regulierung der temporären Arbeitsverträge (EPT)

Quelle: OECD.

Die Zeitverträge (Abb. 2) wurden in den meisten Ländern, vor allem vor der Finanzkrise, wesentlich stärker liberalisiert als die unbefristeten, im Aggregat von 2,63 (1985) über 1,72 (2006) auf zuletzt 1,56 (2013), und der Regulierungsgrad wurde gleichfalls einheitlicher: Die Streuung nahm von 1,75 auf 0,89 ab. Zeitverträge sind in Frankreich, Spanien, Griechenland und Italien relativ strikt reguliert, fast überhaupt nicht im angloamerikanischen Raum. Massiv dereguliert, und zwar wiederum zwischen 1985 und 2006, wurden sie in Deutschland, Italien, Griechenland, Belgien, Portugal und Dänemark, verschärft hingegen in Frankreich und Finnland.

Abbildung 3: Relation der Regulierung von unbefristeten und Zeitverträgen 2013



Quelle: OECD.

Die Lockerung der Kündigungsbeschränkungen, vor allem die überproportionale Deregulierung der Zeitverträge, beschränkte sich auf die Zeit vor der Finanzkrise; nur die Krisenstaaten an der südlichen Peripherie der EU mussten unter dem Druck der Sanierungsaufgaben nachziehen. In den anderen Staaten erkannte man allmählich, dass die Lockerung der Kündigungsbeschränkungen nicht uneingeschränkt positiv einzuschätzen ist. So betonte etwa die OECD (2013, S. 66f), dass Massenkündigungen wegen ihrer gesamtwirtschaftlich negativen Folgen tunlichst eingeschränkt werden sollten, oder dass einseitige Deregulierung der Zeitverträge infolge der Dualisierung des Arbeitsmarkts Effizienz wie Verteilung negativ beeinflusst. Die Reformen konzentrierten sich daher zunehmend auf diffe-

renzierte Maßnahmen wie Beschränkung der Wiedereinstellungsverpflichtung nach ungerechtfertigter Entlassung⁸ oder die Verlängerung der Probezeiten.⁹ Insgesamt aber verschob sich der Schwerpunkt der Deregulierungsdiskussion von generellen gesetzlichen Kündigungsbeschränkungen zu spezifischen Elementen, etwa zur Implementierung der Überwachung der Kündigungsvorschriften oder zur Flexibilisierung der Arbeitszeit. Das spiegelt sich nicht bloß in den Empfehlungen der OECD (2012), sondern, stärker noch, in den aktuellen Auseinandersetzungen von Arbeitgebern, Arbeitnehmern und Gewerkschaften in den meisten Ländern: Die Arbeitgeber wollen die Arbeitszeit an die jeweilige Auftragslage koppeln, um Kosten zu sparen und Kündigungen zu vermeiden, die Arbeitnehmer wollen mehr individuellen Gestaltungsspielraum erhalten; zugleich wollen die Gewerkschaften die Arbeitszeit generell verkürzen, um der steigenden Arbeitslosigkeit entgegenzuwirken.

2. Arbeitsmarktiliberalisierung und die Folgen

Notwendigkeit und Folgen der Regulierung von Märkten sind seit Langem umstritten. Der *mainstream* der Theorie und ihm folgend die Unternehmer(verbände) gehen von perfekten Märkten aus und betonen die Effizienzverluste durch Regulierung infolge Behinderung der optimalen Allokation: Auf dem Arbeitsmarkt resultierten die Effizienzverluste der Regulierung sowohl daraus, dass Beschäftigte bloß schwer gekündigt und daher auch nicht gezwungen werden können, einen für sie besser geeigneten Arbeitsplatz zu suchen, als auch daraus, dass die Firmen ihre Belegschaft nicht der jeweiligen Absatzlage anpassen können. Arbeitsmarkt-ökonom, und ihnen folgend die Arbeitnehmer(verbände), gehen hingegen von Marktunvollkommenheiten und den Spezifika der einzelnen Märkte aus: Von den Informationsproblemen abgesehen, die die Suche nach dem optimalen Arbeitsplatz erschweren¹⁰ und der beschränkten Lohnflexibilität, hat der Arbeitsmarkt die besondere Eigenschaft, dass sich der einzelne Arbeitnehmer infolge der Imperfektion der Finanzmärkte nicht gegen Entlassung versichern kann;¹¹ unregulierte Arbeitsmärkte wären daher keineswegs effizienter als sinnvoll regulierte.

2.1 Die Folgen für Arbeitsmarkt und Effizienz

Nicht bloß wegen der unterschiedlichen Einschätzung der Funktionsfähigkeit der Märkte sind die Folgen der Regulierung für den Arbeitsmarkt nach wie vor umstritten; entscheidender noch ist, dass es *die* Wirkungen der Regulierung nicht gibt: Es kommt nicht bloß auf Form und Ausmaß der Regulierung an, sondern auch auf die spezifischen Details, etwa die

Strenge der jeweiligen Durchführung und die landesspezifischen Institutionen. Im Allgemeinen überschätzt die Politik die Folgen der (De-)Regulierung für Arbeitslosigkeit und Beschäftigung: Es gibt weder einen allgemeinen signifikanten Zusammenhang zwischen dem Niveau der Regulierung (gemessen am OECD-Index) und der Arbeitslosigkeit, noch zwischen Deregulierung und Arbeitslosigkeit. Zwar erhöht Deregulierung die Zahl der Kündigungen wie der Neueinstellungen, die beiden kompensieren einander jedoch weitgehend.¹² Die Allokation wird durch Deregulierung bloß etwas verbessert, aber auch die befürchtete Gegenwirkung durch den Verlust berufsbezogenen Humankapitals bleibt gering, da der Wechsel überwiegend innerhalb der Branchen erfolgt.¹³

Gewisse Allokationsverluste strikter Regulierung ergeben sich daraus, dass Industrien mit raschem technischen Fortschritt und dem daraus resultierenden wechselnden Bedarf an Qualifikationen von Kündigungsbeschränkungen stärker betroffen sind.¹⁴ Verschiedene Autoren beobachten auch eine niedrigere Multifaktor-Produktivität¹⁵ in Ländern mit strikter Regulierung. Die Effekte sind allerdings bescheiden, vielfach U-förmig¹⁶ und für die Politik wenig relevant. Das geeignete Instrument, die Multifaktor-Produktivität zu erhöhen und zugleich die Beschäftigung zu steigern, wäre die Reduzierung der Abgabenbelastung der Arbeit (zulasten einer stärkeren Besteuerung von Energie und Ressourcen). Die Belastung mit Lohnabgaben veranlasst die Unternehmer zu rationalisieren, d. h. die Arbeitsproduktivität durch zusätzlichen Kapitaleinsatz und durch Gestaltung der Arbeitsverträge (Teilzeit, Zeitverträge, Leiharbeit, Scheinselbstständige) zu steigern, anstatt auf Innovationen zu setzen. Demgemäß ist die Arbeitsstunden-Produktivität in der EU im ersten Dezennium dieses Jahrhunderts mit etwa $\frac{3}{4}\%$ sehr viel stärker gestiegen als die Multifaktor-Produktivität mit knapp $\frac{1}{4}\%$.

Bedeutsamer als die Regulierung als solche sind die Folgen ungleichmäßiger Regulierung des Arbeitsmarkts: Strikte Regulierung regulärer Verträge drängt die Firmen in nicht regulierte Beschäftigungsformen: in Leiharbeit oder in Zeitverträge. Beide führen zu einer Dualisierung des Arbeitsmarkts in *insider*, die einen geschützten Arbeitsplatz besitzen, und in *outsider*, die um schlechter bezahlte und weniger geschützte Arbeitsplätze kämpfen müssen; noch problematischer ist das Ausweichen in Werkverträge und Scheinselbstständigkeit, bei denen der soziale Schutz vielfach überhaupt fehlt.

2.2 Die Folgen der Liberalisierung für die Arbeitnehmer

Die Deregulierung hat den Arbeitsmarkt der EU in den letzten drei Jahrzehnten kontinuierlich unternehmensfreundlicher gemacht:

- Der Regulierungsindex der OECD, der das Ausmaß der Kündigungs-

beschränkungen spiegelt, sank in dieser Periode für reguläre Verträge um 14% (von 2,43 auf 2,10), für Zeitverträge dreimal so stark, nämlich um 41% (von 2,63 auf 1,58).

- Nicht zuletzt als Folge der Regulierungsdifferenz zu den regulären stieg der Anteil der Zeitverträge zwischen 2000 und 2014 für 15- bis 24-Jährige von 33% auf 40% und für 25- bis 54-Jährige von 10¹/₂% auf 12%. Großteils war das nicht im Interesse der Beschäftigten: Die meisten Zeitarbeiter hätten lieber reguläre Arbeitsverträge; allerdings arbeitet in Dänemark, Frankreich, Schweden, der Schweiz und in Großbritannien etwa ein Fünftel der Betroffenen freiwillig auf temporärer Basis.¹⁷
- Der Anteil der nicht-regulären Arbeitsverhältnisse machte in der OECD zuletzt etwa ein Drittel aus, wobei etwa ein Zehntel auf Zeitverträge, ein weiteres Zehntel auf Teilzeitarbeit und der Rest auf Scheinselbstständige entfällt.¹⁸
- Die solidarische Lohnpolitik wurde durch die zunehmende Verbreitung von Öffnungsklauseln geschwächt: Gemäß der ICTWSS-Datenbank (abgerufen 8.10.2015) sind sie noch 1960 in allen Staaten mit Ausnahme von Irland und eingeschränkt Großbritannien ganz seltene Ausnahme gewesen; zuletzt (2011) waren sie jedoch überall weit verbreitet, am wenigsten in Portugal, Belgien und Finnland.¹⁹
- Andererseits wurden als teilweisen Ersatz in den meisten Staaten Mindestlöhne auf gesetzlicher oder kollektivvertraglicher Basis eingeführt, zeitlich zuletzt in Deutschland und Österreich.
- Die Flexibilisierung der Arbeitszeit (Zeitkonten etc.) hat dazu geführt, dass die Arbeitskräfte stärker ausgelastet wurden und viele Überstundenzuschläge wegfielen. Gemeinsam mit der Ausweitung von Leiharbeit und prekären Arbeitsverhältnissen wurde dadurch zwar die Wettbewerbsfähigkeit der Unternehmen verbessert (Leistungsbilanzüberschuss), die Lohnquote sank jedoch.

Tabelle 1: Anteil der nicht-dauerhaften Beschäftigungsverhältnisse

	EU28	Euro 19	Deutschland**	Österreich	OECD**
	Anteil an den Beschäftigten 15-64 Jahre in %**				
Befristete Verträge*	13 ¹ / ₂	15 ¹ / ₂	13	14	11
Teilzeit*	19 ¹ / ₂	21 ¹ / ₂	26 ¹ / ₂	27	
davon unfreiwillig*	29 ¹ / ₂	31 ¹ / ₂	14 ¹ / ₂	11 ¹ / ₂	
Leiharbeit***			2	1 ¹ / ₂	

Quelle: * Eurostat; ** OECD database; *** Voss (2013): Anteil an *total workforce* (z. T. in der Leiharbeitsfirma dauerhaft angestellt).

Für die Arbeitnehmer brachte die Liberalisierung des Arbeitsmarkts nicht unerhebliche Nachteile. Die Arbeitslosenquote stieg – wenn auch nicht primär wegen der Arbeitsmarkliberalisierung – in den Euroländern seit der Zeit vor der Finanzkrise (2006) von $8\frac{1}{2}\%$ auf zuletzt 12%, die Jugendarbeitslosenquote von $17\frac{1}{2}\%$ auf 22%. Vor allem aber kam es zu einer Segmentierung des Arbeitsmarkts und einer Verschlechterung der Verteilung. Selbst in Österreich, wo diese Entwicklungen infolge seines „anti-dualen Regimes“ (siehe Abbildung 3) unterdurchschnittlich ausgeprägt waren, macht das Kernsegment der Beschäftigten mit überwiegend stabiler Vollzeitbeschäftigung über der Niedriglohnschwelle oder Selbständigkeit inzwischen bloß noch bloß die Hälfte der erwerbsfähigen Bevölkerung aus;²⁰ die Erwerbsverläufe ohne durchgängige Anbindung an den Arbeitsmarkt nehmen zu, und die Arbeitslosigkeit verfestigt sich.²¹

Die Effizienz mag sich durch die Deregulierung des Arbeitsmarkts zwar verbessert haben, die Arbeitnehmer profitieren davon jedoch nicht. Die Verteilung ist in Ländern mit strikter Arbeitsmarktregulierung weniger ungleich als in solchen mit flexiblen,²² und sie hat sich tendenziell verschlechtert. Selbst die OECD (2013, S. 68) spricht von der „*necessity of coupling reforms with adequate unemployment benefits*“ – die Deregulierung müsste von entsprechenden Kompensationsmaßnahmen für die betroffenen Arbeitnehmer begleitet sein. Die Realität zeigt jedoch das Gegenteil:

- Die Netto-Ersatzquote für einen durchschnittlichen Einkommensempfänger wurde in den erfassten EU-Ländern zwischen 2005 und 2013 von 74% auf 57% reduziert,²³ besonders stark überraschenderweise in Skandinavien, den Niederlanden und – infolge der Hartz-Reformen – in Deutschland.
- Der Anteil der Arbeitslosenunterstützung an den Sozialleistungen ist zwischen 2005 und 2012 von 7,05% auf 6,56% gefallen.
- Die Ausgaben für aktive Arbeitsmarktpolitik wurden in den EU-Mitgliedsstaaten von 1,95% des BIP im Jahre 2005 auf zuletzt 1,81% reduziert, obwohl die Zahl der Arbeitslosen um fast 20% stieg.
- Die *In-work-at-risk-of-poverty rate* stieg im selben Zeitraum von 8,2% auf 9,0%, das Armutsrisiko von 21,1% auf 22,8%.

2.3 *Flexicurity* und die Folgen der Dualisierung

Als problematische Resultate aus dem Druck internationaler Organisationen und der Unternehmensverbände den Arbeitsmarkt zu liberalisieren einerseits und dem Widerstand der Gewerkschaften und der dauerhaft Beschäftigten (*insider*) andererseits deregulierten die meisten OECD-Staaten primär die Zeitverträge, und zwar überwiegend zwischen 1993 und 2004. Die Europäische Sozialagenda, die im Dezember 2000 vom Europäischen Rat in Nizza angenommen wurde, machte die einseitige Dere-

gulierung unter der Bezeichnung *Flexicurity* zu einem wesentlichen Bestandteil des Lissabon-Prozesses. Das Konzept, das sich auf ein recht spezifisches dänisches Vorbild stützt, soll zur Erreichung der Ziele von Europa 2020 beitragen. Es will „den Bedarf der Arbeitgeber an flexiblen Arbeitskräften mit den Anforderungen der Arbeitnehmer an die Sicherheit ihres Arbeitsplatzes vereinen, sodass diese keine langen Phasen der Arbeitslosigkeit fürchten müssen“. ²⁴ Die Folgen der Aufweichung des Kündigungsschutzes sollen durch eine generelle Verbesserung der Vermittelbarkeit (*employability*) kompensiert werden: makroökonomisch durch Beschäftigungspolitik, mikroökonomisch durch aktive Arbeitsmarktpolitik. Das Konzept wurde bisher allerdings in keinem Mitgliedsland realisiert, da, wie in den voranstehenden Abschnitten gezeigt, zwar die Kündigungsbeschränkungen gelockert wurden, die Kompensation für die Arbeitnehmer jedoch ausblieb; ganz im Gegenteil wurden nicht bloß die Ausgaben für aktive Arbeitsmarktpolitik trotz steigender Zahl von Arbeitslosen reduziert, sondern sogar die Arbeitslosenunterstützung.

Selbst wenn die Folgen der überproportionalen Deregulierung der Zeitverträge inzwischen erkannt wurden und sich die Arbeitsmarktkontroversen auf die Deregulierung der Arbeitszeit verlagert haben: Die Folgen der Asymmetrie, duale Arbeitsmärkte, bestehen in den meisten Ländern nach wie vor. Wie Abbildung 3 zeigt, liegt der Regulierungsindex für Zeitverträge (2,04) nach wie vor um ein Fünftel unter dem für reguläre Verträge (2,38); ²⁵ „In most OECD countries termination of non regular contracts is less costly for employers and less protective for workers.“ ²⁶ Der Anteil der extrem kurzfristigen Zeitverträge (mit einer Laufzeit von maximal 3 Monaten) lag 2011/12 in Großbritannien, Dänemark und Österreich zwischen 20 und 30% der Neueinstellungen, in den Ländern mit strikter Regulierung der regulären Verträge deutlich höher: in Deutschland bei 50%, in Frankreich, den Niederlanden und Schweden zwischen 80 und 90%; in den Krisenländern Portugal und Spanien erreichte er sogar 80% bzw. 90%. ²⁷ Das ist vor allem deswegen bedenklich, weil die nicht-regulär angestellten Arbeitskräfte jünger sind, ²⁸ niedrigere Bildungsabschlüsse haben, zumeist auch mangelhaft ausgebildet sind und Zeitverträge mangels Alternativen akzeptieren müssen. ²⁹ Dieckhoff and Steiber (2012) zeigten anhand der Daten von 19 EU-Staaten für die Periode 1992-2007, dass eine Erhöhung des sechsstufigen OECD-Regulierungsindex (EPL) um eine Einheit die Beschäftigungsrate der 50- bis 55-Jährigen um 1,3 Prozentpunkte erhöht, die der 25- bis 29-Jährigen hingegen um 2,6 Prozentpunkte senkt. Zwar finden junge Arbeitskräfte rascher einen Arbeitsplatz in Form von Zeit- und Leiharbeit, doch mit geringem Schutz; ³⁰ sie müssen vielfach Arbeitsplätze annehmen, für die sie überqualifiziert sind, ³¹ und die Bezahlung ist nicht höher, sondern geringer als bei unbefristeten Verträgen. ³² Gemäß OECD (2014, 179) werden Zeitarbeiter im Durchschnitt um 5% schlechter be-

zahlt, in Deutschland und Österreich sogar um 10%, obwohl der geringeren Arbeitsplatzsicherheit auf einem funktionierenden Arbeitsmarkt eigentlich höhere Löhne entsprechen müssten.³³ Tatsächlich zahlen Firmen mit geringer Arbeitsplatzstabilität – wie auf einem funktionierenden Arbeitsmarkt zu erwarten – höhere Löhne, wie etwa in Finnland³⁴ oder, umgekehrt in Frankreich, wo es sich Familienfirmen wegen ihrer größeren Jobstabilität leisten können niedrigere Löhne zu zahlen.³⁵

Zeitverträge könnten grundsätzlich eine Funktion als Einstieg in den regulären Arbeitsmarkt haben. Tatsächlich ist jedoch die Wahrscheinlichkeit eines Übergangs von einem Zeitvertrag zu einem regulären geringer als zu Arbeitslosigkeit oder Inaktivität; akkumuliert über die Zeit sind Zeitarbeiter öfter und erheblich länger arbeitslos, selbst wenn die Einzelperioden jeweils kürzer sind.³⁶ Demgemäß hat sich die Hoffnung, dass Zeitverträge den Neueinsteigern als Sprungbrett dienen könnten, als Illusion erwiesen; vor allem gilt das, wenn mehrere Zeitverträge aufeinander gefolgt sind.³⁷ Sprungbretteffekte zeigen sich bestenfalls in einigen Ländern, in geringem Ausmaß und unter günstigen Voraussetzungen.³⁸ Abgesehen von Art des Arbeitsmarktregimes³⁹ bzw. der Regulierung(sdifferenzen) zwischen den Vertragsarten,⁴⁰ kommt es vor allem auf die Unterstützung durch die Arbeitsmarktbehörden⁴¹ und auf das Ausmaß aktiver Arbeitsmarktpolitik an.⁴² Die Sprungbrettfunktion der Zeitverträge wird vor allem dadurch vereitelt, dass die Wahrscheinlichkeit einer firmenspezifischen Ausbildung für Zeitarbeiter um 17% geringer ist als für unbefristete,⁴³ was vor allem für die Jungen äußerst problematisch ist. Am ehesten lässt sich eine gewisse Sprungbrettfunktion in den nordeuropäischen Ländern finden: In Schweden,⁴⁴ in denen das Instrument nicht bloß zur rascheren Beschäftigung der Schulabgänger dient, sondern als ein breit eingesetztes Maßnahmenpaket der Arbeitsmarktpolitik fungiert, aber auch in den Niederlanden⁴⁵ oder in Deutschland.⁴⁶ In Frankreich⁴⁷ und Spanien⁴⁸ fehlt jeder Ansatz einer Sprungbrettfunktion – ganz im Gegenteil: Die Zeitarbeiter sind in aufeinanderfolgenden Kurzarbeitsperioden unqualifizierter Arbeit⁴⁹ gefangen, mit deren Dauer die Chance auf einen permanenten Arbeitsplatz sogar sinkt⁵⁰ – die *Insider* bleiben *Insider* und die *Outsider* *Outsider*. In den südmediterranen Ländern⁵¹ führte die Dualisierung weder zu einer Verringerung der Arbeitslosigkeit noch zu einer rascheren Beschäftigung der Schulabgänger. Zwar hat die Dualisierung die Flexibilität des Arbeitsmarktes erhöht, doch zulasten der Jungen, der Frauen und der Ausbildung.

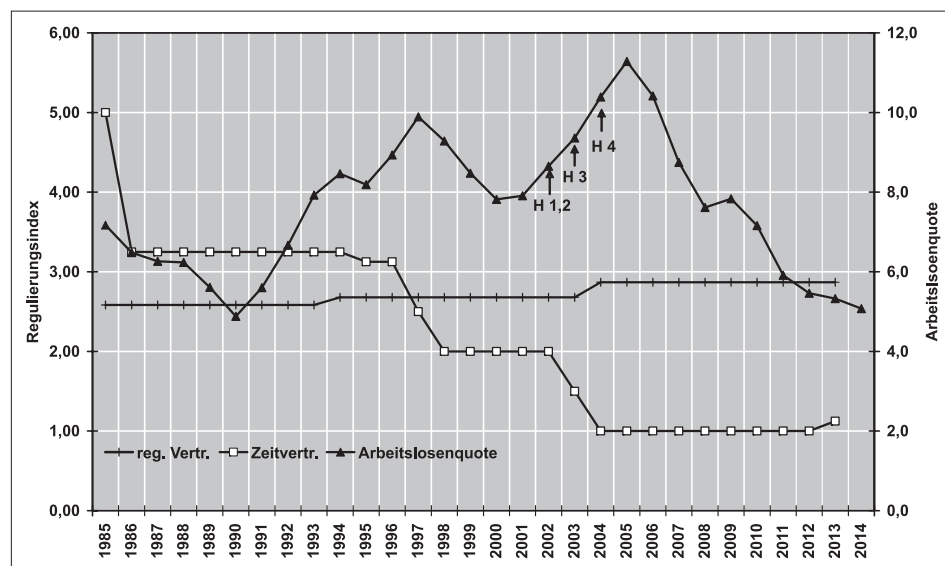
Die mangelnde Ausbildung und die höhere Arbeitslosigkeit der Arbeitskräfte mit Zeit- oder irregulären Verträgen bedeutet, dass diese Vertragsformen zwar betriebs-, nicht aber gesamtwirtschaftlich effizient sind.⁵² Die Kosten werden auf die Gesellschaft abgewälzt. Zahlreiche Autoren wie etwa Blanchard und Tirole (2003) schlagen daher eine einheitliche Regulierung aller Arbeitsverträge vor.

3. Exkurs: Erfolgsmodell Deutschland?

Deutschland, das einzige Land in dem die Arbeitslosigkeit in den letzten Jahren gesenkt werden konnte, gilt weithin als das Erfolgsmodell. Grundsätzlich gibt es dafür vier Erklärungen: Die Demografie, die relativ rasche konjunkturelle Erholung, die überdurchschnittliche Dualisierung (asymmetrische Deregulierung der Zeitverträge) und die Hartz-Reformen.

Die entscheidende, gerne übersehene Erklärung für den Rückgang der deutschen Arbeitslosigkeit ist das Schrumpfen der Bevölkerung: Anders als in der EU-28 oder der Eurozone, wo die Bevölkerung in den letzten 10 Jahren um rund $\frac{1}{2}\%$ wuchs, schrumpfte sie in Deutschland um $3\frac{1}{2}\%$. Der Rückgang der Zahl der Arbeitslosen um rund $1\frac{1}{4}$ Mio. Personen in dieser Periode muss daher im Licht des Rückgangs der Bevölkerung im erwerbsfähigen Alter um gut $1\frac{1}{2}$ Mio. ($-1\frac{3}{4}\%$) gesehen werden. Überdies trug die relativ rasche konjunkturelle Erholung nach Hartung et al. (2015) im Wege geringerer Kündigungen zwei Fünftel zur Reduzierung der Arbeitslosigkeit bei. Das relativiert den Beitrag der Arbeitsmarktpolitik erheblich. Die Liberalisierung der Zeitverträge erfolgte, wie Abbildung 4 zeigt, in zwei größeren Stufen, 1996/97 und 2002/03, wobei die zweite Liberalisierungsrunde die erste Stufe der Hartz-Reform bildete. Hartz 2 erleichterte Mini- und Midi-Jobs, und Hartz 3 reformierte 2004 die Personalvermittlung. Hartz 4

Abbildung 4: Liberalisierung und Arbeitslosigkeit in Deutschland



H 1-4 markiert die einzelnen Stufen der Hartz-Reform.

Quelle: OECD.

schließlich verkürzte die Dauer der Arbeitslosenunterstützung auf ein Jahr und verschärfte die Zumutbarkeitsbestimmungen.

Die Arbeitslosenquote war in Deutschland bis einschließlich 2005 kontinuierlich angestiegen – mit Ausnahme der Hochkonjunkturjahre 1998–2000 – und dann auf weniger als die Hälfte gesunken (Abbildung 4). Geht man davon aus, dass der Rückgang der Arbeitslosigkeit 1998–2000 überwiegend konjunkturbedingt war, dürfte die erste Deregulierungswelle der Zeitverträge ohne größere Folgen für die Beschäftigung geblieben sein, und auch die zweite wirkte bestenfalls verzögert. Der Zeitverlauf wie auch die Tatsache, dass die anderen Dualisierungsregime ihre Arbeitslosenquote in derselben Periode kaum (Belgien) bzw. gar nicht reduzieren konnten (Dänemark), lässt vermuten, dass der Beitrag der Hartz-Reformen, vor allem von Hartz 4. zur Verringerung der Arbeitslosigkeit größer war als jener der Liberalisierung der Zeitverträge.

Unbeschadet der Zurechnung zu der einen oder anderen Maßnahmengruppe gilt es, die positiven und negativen Folgen der deutschen Politik abzuwägen. Auf der positiven Seite stehen sicherlich Beschäftigung und Arbeitslosigkeit: Seit 2000 stieg die deutsche Beschäftigungsquote von 66% auf 74%, wogegen sie in den übrigen dieser Untersuchung zugrunde liegenden Ländern (ohne die drei Krisenländer der südlichen Peripherie) bei 64% verharrte. Arbeitslosen- und Jugendarbeitslosenquote sanken in Deutschland um jeweils 3 Prozentpunkte, in den übrigen Ländern stiegen sie um jeweils 2 Punkte. Quantitativ ist die *employability* in Deutschland somit sicherlich gestiegen, wenn auch offenbar weniger als Folge der Politik als der Demografie und der Konjunktur.

Da Arbeitslosigkeit neben Krankheit der mächtigste Bestimmungsfaktor der Lebenszufriedenheit ist,⁵³ muss dieser Erfolg sehr hoch eingeschätzt werden. Andererseits dürfen aber auch die hohen Kosten der Politik nicht übersehen werden. Abgesehen davon, dass die Arbeitslosen unter finanziellen Druck gesetzt wurden, da sie nach einem Jahr auf Sozialhilfe beschränkt sind, ist der Übergang von selbst kurzer Arbeitslosigkeit auf einen dauerhaften Arbeitsplatz in Deutschland mit einer Einkommenseinbuße von etwa einem Drittel verbunden, auf einen temporären mit einer noch größeren.⁵⁴ Das dürfte nicht zuletzt damit zusammenhängen, dass eine Qualifizierung der Arbeitslosen auf den jeweils neuen Beruf deutlich erschwert wurde, da die Ausgaben für aktive Arbeitsmarktpolitik kontinuierlich von 3,4% des BIP (2004) auf 1,7% (2013) zurückgefahren wurden⁵⁵ und inzwischen unter die der Vergleichsländer (2,0%) gefallen sind. Dazu kommt, dass Dualisierung und Hartz-Reformen vor allem temporäre Arbeitsplätze schufen.⁵⁶ Der *skills mismatch*, die Differenz zwischen Fertigkeiten und Berufsanforderungen, ist in Deutschland hoch, trotz (oder wegen?) des Drucks, nach einer Kündigung rasch einen neuen Arbeitsplatz zu finden: Nach Müge et al. (2015, 10) hält Deutschland den fünftletz-

ten Platz unter 22 untersuchten Ländern, wobei Überqualifizierung dominiert; mangels früherer Daten lässt sich allerdings nicht sagen, ob der *mismatch* seit Hartz zu- oder abgenommen hat.

Die Reduzierung der Arbeitslosenunterstützung und der Zwang, einen „billigeren“ Arbeitsplatz anzunehmen,⁵⁷ verschlechterten die Einkommenssituation beträchtlich: Das Risiko von *in-work poverty* ist in Deutschland seit 2003 von 4,8% auf 8,6% gestiegen, deutlich stärker als in den Vergleichsländern (von 5,8% auf 6,2%), und ist jetzt sogar höher als in diesen. Gleichmaßen ist die Armutsquote mit 2 Prozentpunkten viermal so stark gestiegen (um 1/2 Prozentpunkt in den Vergleichsländern), die Verteilung ist ungleicher geworden, auch die der Erwerbseinkommen; und die Schere öffnet sich weiter: Die Kohorten der Baby-Boomer weisen im Lebenslauf eine fast doppelt so große Einkommensungleichheit auf wie ihre Eltern, und ihre Löhne sind erheblich volatiler.⁵⁸

Eine bewertende Abwägung der Arbeitsmarktvor- gegen die Kompensationsnachteile der deutschen Reformen ist auf wissenschaftlicher Basis natürlich nicht möglich. Festzuhalten ist jedoch, dass die gute Entwicklung des deutschen Arbeitsmarkts bloß zum Teil auf die Arbeitsmarktpolitik zurückzuführen ist, dass das Schlagwort von Fordern und Fördern den Sachverhalt keineswegs trifft und dass eine verstärkte Förderungskomponente durch Aufstockung statt Einschränkung der Mittel für aktive Arbeitsmarktpolitik die Kosten für die Betroffenen jedenfalls geringer gehalten hätte.

4. Die neue Diskussion um die Arbeitsmarktregulierung

In den letzten ein- bis eineinhalb Jahrzehnten haben sich die Schwerpunkte der Deregulierungsdebatte verschoben: Die Deregulierung wird, wie in Abschnitt 1 bereits erwähnt, differenzierter gesehen, und das Ziel der Effizienzsteigerung hat relativ zu qualitativer Wettbewerbsfähigkeit, Bekämpfung der Arbeitslosigkeit und Verringerung der Segmentierung an Bedeutung verloren.

Als zentrale neue Front entwickelte sich die Auseinandersetzung um die Flexibilisierung der Arbeitszeit, nicht zuletzt deswegen, weil Arbeitgeber und Arbeitnehmer darunter Unterschiedliches verstehen. Die Arbeitgeber wollen nicht bloß eine Aufweichung der Arbeitszeitrichtlinie der EU, sondern vor allem längere Durchrechnungsperioden, um die Arbeitszeit der Auftragslage anpassen zu können; dadurch soll die preisliche internationale Wettbewerbsfähigkeit gesteigert und die Konjunktur- und Beschäftigungslage verbessert werden. Die Arbeitnehmer wenden gegen diese Form der Flexibilisierung Einkommensverluste durch Wegfall der Überstundenzuschläge ein, physische und psychische Schäden durch Überbelastung, und keineswegs einen Beitrag zur Verringerung der Arbeitslosigkeit.

keit. Die Gewerkschaften verstehen unter Flexibilisierung eine generelle Kürzung der Arbeitszeit, um die Arbeitslosigkeit und die zunehmende physische und psychische Belastung der Arbeitnehmer zu senken sowie die Möglichkeiten der individuellen Gestaltung zu vergrößern.

Aus wirtschaftspolitischer Sicht erscheint die Debatte um die Arbeitszeit überschätzt. Die Strategie einer Verbesserung der preislichen Wettbewerbsfähigkeit durch Flexibilisierung der Arbeitszeit in Form von Verlängerung des Durchrechnungszeitraums ist aus verschiedenen Gründen problematisch:

Erstens würde durch eine Forcierung der quantitativen Wettbewerbsfähigkeit der Leistungsbilanzüberschuss der EU und damit die weltwirtschaftlichen Ungleichgewichte weiter gesteigert werden – mit entsprechenden Reaktionen der betroffenen Defizitländer. Zweitens mangelt es an international vergleichbaren Indikatoren der Arbeitszeitflexibilität, so dass keineswegs klar ist, ob die jeweilige Lage anderswo besser oder schlechter ist als in der EU. Die einzige verfügbare Quelle, das EU-Labour Force Survey-ad hoc Module aus 2004 ist veraltet und betrifft bloß europäische Staaten. Es zeigt, dass damals 60-70% der Beschäftigten in Österreich, Großbritannien, Italien, Frankreich und den Benelux-Staaten fix geregelte Arbeitszeiten hatten („*fixed start or end*“) sowie 40-50% in Skandinavien, Finnland und Deutschland. Längere Durchrechnungszeiten („*working time banking*“) für einen nennenswerten Anteil der Beschäftigten gab es bloß in Deutschland (20%) sowie in Skandinavien und Frankreich (10%).⁵⁹ Ein dritter Grund, vor allem die einzelstaatlichen Versuche einer Deregulierung der Arbeitszeit kritisch zu sehen, ist die Gefahr einer internationalen Abwärtsspirale (*race to the bottom*), bei der letztlich kein Land an Wettbewerbsfähigkeit gewinnt, jede Beschränkung der Arbeitszeit jedoch fehlt. Viertens besteht die Gefahr, dass der Rationalisierungseffekt langer Durchrechnungszeiträume die Arbeitslosigkeit erhöht, und fünftens kann lange Arbeitszeit auch physische und psychische Gesundheitsrisiken mit sich bringen.

Andererseits gibt es auch wenig Evidenz dafür, dass die Kürzung der (Wochen-)Arbeitszeit als Instrument zur Reduzierung der derzeit hohen Arbeitslosigkeit ausreicht. Sosehr die Realisierung der Produktivitätsgewinne durch Freizeit anstelle von Einkommen einer Wohlstandsgesellschaft entsprechen mag, zum Abbau der Arbeitslosigkeit trägt sie bloß beschränkt bei: Sie wird erfahrungsgemäß zu etwa zwei Dritteln durch höhere Arbeitsproduktivität kompensiert.⁶⁰ Die Flexibilisierung der individuellen Arbeitszeit kann zweifellos zu einer besseren *work-life-balance* beitragen, wird jedoch unvermeidlicherweise auf bestimmte, in der Regel hoch qualifizierte Gruppen der Arbeitnehmer beschränkt bleiben.

Statt über Flexibilisierung und Arbeitszeit wird der Kampf gegen die Arbeitslosigkeit überwiegend auf anderer Ebene geführt werden müssen.⁶¹

Zunächst durch Nachfragepolitik: Zwar sollte man nach der historischen Erfahrung nicht auf eine nennenswerte Steigerung des längerfristigen Wachstums bauen,⁶² doch besteht angesichts der erheblichen Unterauslastung der Kapazitäten in den meisten Staaten noch ein erheblicher Expansionsspielraum. Vor allem aber sollte man auf eine steuerliche Entlastung der Arbeit (zulasten von Umweltsteuern) bauen. Die hohe Belastung der Arbeit durch Steuern und Sozialversicherungsbeiträge zwingt die Unternehmer derzeit zu arbeitssparenden Rationalisierungsinvestitionen, wie nicht zuletzt der – verglichen zur totalen Faktorproduktivität – mehr als doppelt so hohe Anstieg der Arbeitsproduktivität zeigt. Die Gegenfinanzierung durch Umweltsteuern hätte überdies einen dringend erwünschten ökologischen Nebeneffekt.

Allerdings darf man sich nicht der Hoffnung hingeben, dass der Abbau der Arbeitslosigkeit zugleich auch die Segmentierung des Arbeitsmarkts beseitigen würde, deren Verringerung vor allem aus Gründen der Gerechtigkeit, aber auch wegen der hohen gesellschaftlichen Kosten und der damit verbundenen Effizienzverluste⁶³ dringend erforderlich ist; auch mindert Segmentierung Vertrauen, Loyalität und Einsatzbereitschaft der Betroffenen,⁶⁴ was sich nicht zuletzt in höheren Managementkosten niederschlägt.

Ein Abbau der Dualität könnte auf verschiedenen Weise erfolgen: erstens durch den Verzicht auf eine differenzierte Regulierung von unbefristeten und Zeitverträgen, wie sie etwa Aoyagi und Ganelli (2013) oder schon früher Blanchard und Tirole (2003) vorschlugen. Das hätte allerdings sowohl in Form einer Deregulierung der befristeten als auch in Form einer Reregulierung der Zeitverträge Nachteile: im ersten Fall für die Arbeitnehmer durch verringerten Schutz, im zweiten Fall sowohl für die Arbeitgeber, die in bestimmten Fällen eine gewisse Flexibilität benötigen, als auch für diejenigen Arbeitnehmer, die aus persönlichen Gründen eine temporäre Anstellung bevorzugen.⁶⁵ Die OECD (2014, S. 188) diskutiert daher zwei alternative Lösungen: zunächst einen einheitlichen Vertrag mit steigenden Abfertigungsansprüchen, eventuell mit einer Eingangsphase mit kaum beschränkter Auflösungsmöglichkeit der Verträge und einer anschließenden „Stabilitätsphase“; interessanter erscheint ihr Vorschlag einer beide Vertragsformen betreffenden Vertragsauflösungssteuer, die mit der Vertragsdauer steigt (ebd. S. 189). Alle diese Vorschläge erfordern jedoch, wie die OECD auch betont, dass der Tatbestand der „unfairen Entlassung“ sehr restriktiv definiert wird. Zweckmäßiger – und möglicherweise auch leichter durchsetzbar – erscheint daher viertens, die beiden Vertragsformen unverändert beizubehalten, jedoch die Arbeitgeberbeiträge zur Arbeitslosenversicherung für Zeitverträge anzuheben, und zwar unbeschadet ihrer Dauer. Diese Lösung bietet den Firmen die Möglichkeit (die dann teureren) Zeitverträge dort und dann einzusetzen, wo es tatsächlich gilt, massi-

ve temporäre Schwankungen der Auftragslage auszugleichen. Die Kosten werden so internalisiert und nicht auf die Öffentlichkeit abgeschoben.

Letztlich darf nicht übersehen werden, dass hinter Arbeitslosigkeit wie Segmentierung ein erhebliches Strukturproblem liegt: das Überangebot an gering Qualifizierten bei erheblichem Mangel an Fachkräften. Der *mis-match*, der sich in Zukunft infolge der Zuwanderung noch verschärfen wird, gefährdet auch die langfristige qualitative Wettbewerbsfähigkeit der europäischen Wirtschaft, die auf Facharbeiter-intensiver Qualitätsproduktion beruht.⁶⁶ Es gilt daher einerseits alles dranzusetzen, möglichst große Teile der Bevölkerung möglichst rasch und möglichst stark zu qualifizieren; die Zeit drängt, da solche Programme vor allem für Bevölkerungsteile, die aus anderen kulturellen Milieus stammen, erhebliche Zeit erfordern. Darüber hinaus muss Europa versuchen, bei Forschung und Entwicklung mit dem asiatischen Tempo Schritt zu halten und die Subventionen auf radikale, für den Weltmarkt neue Entwicklungen zu konzentrieren.

Anmerkungen

¹ Siehe etwa Berger und Danninger (2005).

² OECD (1999) 48.

³ „*The link between the stance of employment protection legislation and aggregate unemployment is uncertain in theory, and in practice is highly dependent on the specific national context. However, there is evidence that too-strict legislation will hamper labour mobility, reduce the dynamic efficiency of the economy and restrain job creation.*“ (OECD [2006] 12.)

⁴ Bernal-Verdugo (2012); Blanchard et al. (2013).

⁵ „*Lower product market regulation and more intense use of high-skilled labor and ICT capital inputs, as well as higher spending on R&D activities, contribute positively and with statistical significance to total factor productivity. ... In contrast, labor market regulation is not found to have statistically significant effects on total factor productivity.*“ (IMF [2015] 105.)

⁶ Anders als der Name suggeriert, bilden die Indizes nicht die gesamte *Employment Protection Legislation* ab, sondern bloß die gesetzlichen Kündigungsbeschränkungen.

⁷ Infolge der Ausweitung der Kriterien (EPRC_V3 statt EPRC_V1) betrug der Regulierungsgrad der unbefristeten Verträge 2013 2,38 und ihre Streuung sank auf 0,49; die entsprechenden Wert für Zeitverträge betrugen 1,94 und 0,92.

⁸ Die OECD (2013, 67ff) hält die Effizienz der Streitschlichtung für einen der wichtigsten Bestimmungsgründe für Kosten und Effizienz der Arbeitsmarktregulierung (Bassanini and Garnero 2013).

⁹ Da diese von den EPL-Indikatoren nicht erfasst werden kommt es zu einer Unterschätzung der Liberalisierung.

¹⁰ „*The foundation for this idea is that each worker has many distinct features, which make them suitable for different kinds of jobs. Job requirements vary across firms too, and employers are not indifferent about the type of worker that they hire, whatever the wage. The process of matching workers to jobs takes time, irrespective of the wage offered by each job. A process whereby both workers and firms search for each other and jointly either accept or reject the match seemed to be closer to reality.*“ (Pissarides [2010] 397.)

- ¹¹ Pissarides (2010).
- ¹² OECD (2013) 69ff.
- ¹³ Bassanini und Garnero (2013).
- ¹⁴ OECD (2013) 70.
- ¹⁵ Autor (2007); Bassanini (2009); Van Schaik und Klundert (2013); OECD (2014) 186.
- ¹⁶ Jahn et al. (2012) F122.
- ¹⁷ OECD (2014) 149.
- ¹⁸ OECD (2015) 140.
- ¹⁹ In Österreich decken die Kollektivverträge noch 95% ab, in Deutschland bloß noch 35%.
- ²⁰ Eppel et al. (2013); Eppel et al. (2015) 783.
- ²¹ Eppel et al. (2015).
- ²² Jahn et al. (2012).
- ²³ DICE-Datenbank, abgerufen 10.10.2015.
- ²⁴ <http://ec.europa.eu/social/main.jsp?catId=102&langId=de>.
- ²⁵ In den Dualisierungsregimen Deutschland und Niederlande liegt er sogar um drei Fünftel darunter.
- ²⁶ OECD (2014) 141.
- ²⁷ Ebendort 150.
- ²⁸ Das ist vor allem deswegen problematisch, weil die Jugenderfahrungen die Lebenseinstellung bestimmen: Jugendliche, die in Rezession arbeitslos aufgewachsen sind, glauben mehr an Glück als an Leistung, sind für Umverteilung und Interventionen, vertrauen aber öffentlichen Einrichtungen zugleich weniger (Giuliano und Spilimbergo [2009]).
- ²⁹ OECD (2014) 142, 149.
- ³⁰ Boeri (2011).
- ³¹ Verhaest und Omey (2009).
- ³² Hagen (2003).
- ³³ Tatsächlich zahlen Firmen mit geringer Arbeitsplatzstabilität in Finnland höhere Löhne (Böckermann et al. [2011]) oder, umgekehrt, können es in sich Frankreich Familienfirmen wegen ihrer größeren Arbeitsplatzstabilität leisten, niedrigere Löhne zu zahlen (Bassanini et al. [2013]).
- ³⁴ Böckermann et al. (2011).
- ³⁵ Bassanini et al. (2013).
- ³⁶ OECD (2014) 173.
- ³⁷ Gagliarducci (2005); Cockx und Picchio (2012); Rebolle-Sanz (2011).
- ³⁸ Bruno (2012).
- ³⁹ Righi und Sciulli (2009); Garrouste und Loi (2011); Caroleo und Pastore (2007).
- ⁴⁰ Gagliarducci (2005).
- ⁴¹ Nunziata und Staffolani (2007).
- ⁴² Brauns et al. (1999); Contini et al. (2004).
- ⁴³ OECD (2014), Annex to chpt. 4.
- ⁴⁴ Holmlund und Storrie (2002).
- ⁴⁵ Zijl et al. (2004).
- ⁴⁶ Hagen (2003).
- ⁴⁷ Blanchard und Landier (2002).
- ⁴⁸ Dolado et al. (2002).
- ⁴⁹ Barbieri und Scherer (2009).
- ⁵⁰ Garcia-Pérez und Muñoz Bullon (2007).
- ⁵¹ Quintini et al. (2007).
- ⁵² OECD (2014) 186.
- ⁵³ Di Tella et al. (2003) 811; Boarini et al. (2012).
- ⁵⁴ Engbom et al. (2015).

- ⁵⁵ Pro Arbeitslosen wurden sie um ein Drittel reduziert.
- ⁵⁶ Engbom et al (2015) 21f.
- ⁵⁷ „Thus, we conclude that it does not appear that the fact that workers return to lower-paying occupations or sectors plays a major role in driving the cost of replacement.“ (Engbom et al. [2015] 20) Mit anderen Worten: Durch Kündigung und Neueinstellung können die Firmen ihre Lohnkosten senken.
- ⁵⁸ Corneo (2015) 124.
- ⁵⁹ Plantenga und Quintini (2010) 55.
- ⁶⁰ Walterskirchen (2015).
- ⁶¹ Auf den demografisch bedingten Rückgang der Bevölkerung im erwerbsfähigen Alter zu bauen ist fahrlässig, da er in den meisten Staaten zumindest zum Teil durch die unvermeidliche Anhebung des Pensionsantrittsalters, die steigende Frauenerwerbsquote und die Zuwanderung kompensiert werden dürfte.
- ⁶² Tichy (2014).
- ⁶³ Bassanini et al. (2009).
- ⁶⁴ Kleinknecht et al. (2015).
- ⁶⁵ Böheim und Cardoso (2009).
- ⁶⁶ Derzeit und in naher Zukunft ist die EU (insgesamt) durchaus wettbewerbsfähig, wie die kontinuierlichen Leistungsbilanzüberschüsse zeigen; auf längere Sicht muss das nicht so bleiben. Erstens befinden sich etliche asiatische Länder in einem raschen Aufholprozess, zweitens mangelt es gerade bei zukunftsorientierten Waren und vor allem Dienstleistungen an europäischer Dynamik, und drittens gefährdet die Qualifikationsstruktur der Bevölkerung die bestehenden europäischen Wettbewerbsvorteile.

Literatur

- Aoyagi, C.; Ganelli, G., The path to higher growth: Does Japan's dual labor market matter? (= IMF WP 12/202, Washington, D. C., 2013).
- Autor, D.H.; et al., Does employment protection reduce productivity? Evidence from US states, in: *Economic Journal* 117 (2007) F189-F217.
- Barbieri, P.; Scherer, St., 2008, Labour market flexibilization and its consequences in Italy, in: *European Sociological Review* 25/6 (2008) 677-692.
- Bassanini, A.; Garnero, A., Dismissal protection and worker flows in OECD countries: Evidence from cross-country/cross industry data, in: *Labour Economics* 21/1 (2013) 25-41.
- Bassanini, A.; et al., Workers in family firms: Paid less but more secure? Evidence from French matched employer-employee data, in: *Industrial and Labor Relations Review* 66/2 (2013) 433-66.
- Bassanini, A.; et al., Job protection legislation and productivity growth in OECD countries, in: *Economic Policy* 58 (2009) 349-402.
- Berger, Helge; Danninger, Stephan, Labor and product market deregulation: Partial, sequential, or simultaneous reform? (= IMF Working Paper 05/227, Washington, D. C., 2005).
- Bernal-Verdugo, Lorenzo E.; Furceri, Davide; Guillaume, Dominique, Crises, labor market policy, and unemployment (= IMF WP/12/65, Washington, D. C., 2012).
- Blanchard, O.; Landier, A., The perverse effects of partial labor market reform: Fixed duration contracts in France (= NBER WP 8219, Washington, D. C. 2001).
- Blanchard, O.; Tirole, J., Contours of employment protection reform (= MIT Department of Economics WP 03-35, 2003).
- Blanchard, Olivier; Jaumotte, Florence; Loungani, Prakash, Unemployment, labour-market flexibility and IMF advice: Moving beyond mantras (2013); online: <http://www.voxeu.org/article/unemployment-labour-market-flexibility-and-imf-advice>.

- Boarini, R.; et al., What makes for a better life? The determinants of subjective well-being in OECD countries – Evidence from the Gallup World Poll (= OECD Statistics Working Papers 2012/03, Paris 2012); online: <http://dx.doi.org/10.1787/5k9b9ltjm937-en>.
- Boeri, T.; Garibaldi, P., Two tier reforms of employment protection: A honeymoon effect?, in: *Economic Journal* 117 (2007) F357-85.
- Boeri, T., Institutional reforms and dualism in European labor markets, in: Ashenfelter, O.; Card, D. (Hrsg.), *Handbook of Labor Economics*, Vol. 4b (Amsterdam 2011).
- Böheim, R.; Cardoso, A.R., Temporary help services employment in Portugal, 1995-2000, in: Autor, D.H. (Hrsg.), *Studies in Labor Market Intermediation* (Chicago 2009).
- Bökermann, P.; et al., Job security and employee well-being: Evidence from matched survey and register data, in: *Labour Economics* 18/4 (2011) 547-54.
- Brauns, H.; et al., Education and unemployment: patterns of labour market entry in France, the United Kingdom and Germany (= MZES Working Paper 6, 1999).
- Bruno, G. S.; et al., Stepping stones versus dead end jobs: Exits from temporary contracts in Italy after the 2003 reform (= IZA Discussion Paper 6746, Bonn 2012).
- Caroleo, F. E.; Pastore, F., The youth experience gap: Explaining differences across European countries (= Università di Perugia, Quaderni del Dipartimento di Economia, Finanza e Statistica 41, 2007).
- Cockx, B.; Picchio, M., Are short-lived jobs stepping stones to long-lasting jobs?, in: *Oxford Bulletin of Economics and Statistics* 74/5 (2012) 646-675.
- Contini, B.; et al., Stepping-stones or traps? The Consequences of labour market entry positions on future careers in West Germany, Great Britain and Italy, in: *Work, Employment & Society* 18 (2004) 369-394.
- Corneo, G., Kreuz und quer durch die deutsche Einkommensverteilung, in: *Perspektiven der Wirtschaftspolitik* 16/2 (2015) 109-126.
- Dieckhoff, M.; Steiber, N., Institutional reforms and age-graded labour market inequalities in Europe, in: *International Journal of Comparative Sociology* 53 (2012) 97-119.
- Di Tella, R.; et al., The macroeconomics of happiness, in: *Review of Economics and Statistics* 85/4 (2003) 809-827.
- Dolado, J. J.; et al., Drawing lessons from the boom of temporary jobs in Spain, in: *Economic Journal* 112 (2002) F270-F295.
- ECB, Euro area labour market and the crisis (= Structural Issues Report, October, Frankfurt 2012).
- Engbom, N.; Detragiache, E.; Raei, F., The German labor market reforms and post-unemployment earnings (= IMF WP/15/162, Washington, D. C., 2015).
- Eurofound, Psychosocial risks in Europe: Prevalence and strategies for prevention (Dublin 2014); online: www.eurofound.europa.eu/publications/htmlfiles/ef1443.
- Gagliarducci, S., The dynamics of repeated temporary jobs, in: *Labour Economics* 12/4 (2005) 429-448.
- García-Pérez, J.I.; Muñoz Bullón, F., Transitions to permanent employment in Spain: An empirical analysis for young workers, in: *British Journal for Industrial Relations* 49/1 (2007) 103-143.
- Garrouste, C.; Loi, M., School-to-work transitions in Europe: Paths towards a permanent contract (= MPRA Working Paper 37167, 2011).
- Giuliano, P.; Spilimbergo, A., Growing up in a recession: Beliefs and the macroeconomy (= National Bureau of Economic Research Working Paper 15321, Washington, D. C., 2009).
- Hagen, T., Do fixed term contracts increase the long-term employment opportunities of the unemployed? (= ZEW Discussion Paper 03-49, Mannheim 2003).
- Hartung, B.; Jung, Ph.; Kuhn, M., What hides behind the German labor market miracle? (2015); online: <https://editorialexpress.com/cgi-bin/.../download.cgi?db...SED2015...>

- Holmlund, B.; Storrie, D., Temporary work in turbulent times: The Swedish experience (= CESifo Working Paper 671, München 2002).
- IMF, World Economic Outlook (WEO). Uneven growth: Short- and long-term factors (Washington, D. C., 2015).
- Jahn, E.; et al., Feature: Flexible forms of employment: Boon or bane?, in: *Economic Journal* 122 (2012) F115-124.
- Kleinknecht, A.; et al., Rigidities through flexibility: flexible labour and the rise of management bureaucracies, in: *Camb. J. Econ.* (2015); doi: 10.1093/cje/bev056.
- Müge, A.; et al., Skill mismatch and public policy in OECD countries (= OECD Economics Department WP 1210, Paris 2015).
- Nunziata, L.; Staffolan, S., Short-term contracts regulations and dynamic labour demand: theory and evidence, in: *Scottish Journal of Political Economy* 54/1 (2007) 72-104.
- OECD, The OECD jobs study. Facts, Analysis, Strategies (Paris 1994).
- OECD, Employment Outlook 1999 (Paris 1999).
- OECD, Boosting jobs and incomes. Policy lessons from reassessing the OECD jobs strategy (Paris 2006).
- OECD, Employment Outlook 2012 (Paris 2012).
- OECD, Employment Outlook 2013 (Paris 2013).
- OECD, Employment Outlook 2014 (Paris 2014).
- OECD, In it together: Why less inequality benefits all (Paris 2015).
- Pissarides, Christopher A., Equilibrium in the labour market with search frictions, Nobel prize lecture (2010).
- Plantenga, Janneke; Remery, Chantal, Flexible working time arrangements and gender equality. A comparative review of 30 European countries (European Commission, Brüssel 2xyz).
- Quintini, G. et al, 2007, The changing nature of the school-to-work transition process in OECD countries (= IZA Discussion Paper 2582, Bonn 2007).
- Rebollo-Sanz, Y., Landing a permanent contract in Spain: Do job interruptions and employer diversification matter?, in: *The Manchester School* 79/6 (2011) 1197-1236.
- Righi, A.; Sciulli, D., The timing of the school-to-permanent work transition: A comparison across ten European countries (= Università di Perugia, Dipartimento di Economia, Finanza e Statistica, Quaderno 65, 2009).
- Tichy, G., Verschuldungsbedarf und Sparüberschuss, in: *Wirtschaft und Gesellschaft* 40/4 (2014) 567-595.
- Van Schaick, T.; v.d. Klundert, Th., Employment protection legislation and catching up, in: *Applied Economics* 45/8 (2013) 973-981.
- Verhaest, D.; Omey, E., Objective over-education and worker well-being: A shadow price approach, in: *Journal of Economic Psychology* 30 (2009) 469-481.
- Voss, Eckhard, The role of temporary agency work and labour market transitions in Europe: Institutional frameworks, empirical evidence, good practice and the impact of social dialogue. Final Report for the Joint Eurociett/UNI Europa Project: Temporary Agency Work and transitions in the labour market (2013).
- Zijl, M.; et al., Stepping stones for the unemployed: The effect of temporary jobs on the duration until regular work (= IZA Discussion Paper 1241, Bonn 2004).

Zusammenfassung

Die Deregulierung der Märkte, im Bereich des Arbeitsmarkts durch Abbau von Kündigungsbeschränkungen, erfolgte um die Effizienz der Wirtschaft zu steigern. Form und Ausmaß fielen in den einzelnen Ländern sehr unterschiedlich aus, sodass differenzierte Arbeitsmarktregime entstanden. Vor allem die asymmetrische Deregulierung von regulären und Zweitverträgen, die überdies die Beschäftigung steigern sollte, brachte bloß geringen Effizienz- und Beschäftigungsgewinn, schuf aber erhebliche Probleme der Segmentierung. Inzwischen hat sich die Deregulierungsdebatte auf die Arbeitszeit verlagert: Einerseits soll der Abbau der Beschränkungen Effizienz und Beschäftigung steigern, andererseits eine generelle Verkürzung der Arbeitszeit die Arbeitslosigkeit verringern. In beiden Fällen dürfte die Wirkung der Maßnahmen überschätzt werden. Ausweitung der Nachfrage bis zum Erreichen einer normalen Kapazitätsauslastung und (budgetneutrale) Verringerung der Abgabenbelastung der Arbeit einerseits, Verringerung der Segmentierung durch abgabenmäßige Belastung der Zeitverträge versprechen größere Erfolge.

Abstract

The deregulation of markets, restriction of dismissals in the field of labour markets, was introduced to increase allocation and efficiency. The differing implementation in the various countries resulted in differentiated labour market regimes. Deregulation and even more asymmetric devaluation of regular and time contracts came with petty gains in efficiency and employment, but with severe disadvantages as to segmentation. By now the deregulation discussion shifted from dismissal to working time. Again the cutback of restrictions is assumed to increase efficiency and employment, and the overall reduction of working time to eased unemployment. Both assumptions are over optimistic. Boosting of demand up to an average utilisation of capacity and reduction of taxes on labour are superior instruments to reduced unemployment, and taxes on time contracts are superior to reduce segmentation.

OGB VERLAG

www.ogbverlag.



Nationale Arbeitsbeziehungen und Lohnpolitik in der EU 2004-2014

Von der Tarifautonomie zum EU-Interventionismus?

Mag. Dr. Markus Marterbauer (Hrsg.), Leiter der Abteilung Wirtschaftswissenschaft und Statistik der Kammer für Arbeiter und Angestellte für Wien

Mag. Dr. Michael Mesch (Hrsg.), Abteilung Wirtschaftswissenschaft und Statistik der AK Wien und geschäftsführender Redakteur der Quartalszeitschrift „Wirtschaft und Gesellschaft“

Mag. Josef Zuckerstätter (Hrsg.), Mitarbeiter der Abteilung Wirtschaftswissenschaft und Statistik der AK Wien

Wirtschaftswissenschaftliche Tagungen der AK Wien Band 18

438 Seiten / ÖGB-Verlag / 2015 / ISBN 978-3-99046-139-6 / EUR 29,90

ebook
inside

Der Sammelband bietet einen Überblick über die nationalen Arbeitsbeziehungen und die Lohnpolitik in der EU vor und seit dem Ausbruch der Finanz- und Wirtschaftskrise. Er vereinigt Beiträge, die in den Jahren 2007 bis 2014 verfasst wurden. Kollektive Arbeitsbeziehungen (sozialer Dialog, Kollektivverträge auf der Branchenebene, betriebliche Interessenvertretung etc.) waren bis zum Einsetzen der Krise 2008/09 wichtige Merkmale der kontinentaleuropäischen, der nordeuropäischen und der mediterranen Kapitalismusvariante. Mit der schrittweisen Durchsetzung des Neoliberalismus unterlagen die Institutionen der kollektiven Arbeitsbeziehungen einer graduellen Erosion, wobei die nationalen Unterschiede sehr groß waren. Im Zuge der Krise verstärkte sich die neoliberale Ausrichtung der wirtschaftspolitischen Steuerung der EU, d. h. die Fokussierung auf Konsolidierung der öffentlichen Haushalte durch ausgabenseitige Kürzungen, auf Verbesserung der preislichen Konkurrenzfähigkeit durch Senkung der Arbeitskosten und auf Deregulierung und Flexibilisierung der Arbeitsmärkte.

Im Bereich der Lohnpolitik erfolgte ein Paradigmenwechsel, nämlich von der Akzeptanz der Tarifautonomie hin zu einem EU-Interventionismus. Besonders betroffen von den Eingriffen in den nationalen Lohnpolitiken und den nationalen Kollektivverhandlungssystemen waren bislang die finanziell von der Troika unterstützten Krisenländer. Finanzdominierter Kapitalismus, neoliberale Wirtschaftspolitik der EU und die Krise haben die Machtressourcen der Gewerkschaften in all ihren Dimensionen weiter geschwächt. Revitalisierungsstrategien der Gewerkschaften setzen deshalb auf die Erneuerung und Stärkung ihrer organisatorischen und gesellschaftlichen Ressourcen.

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



Wirtschaftsstruktur und regionales (Beschäftigungs-)Wachstum

Einige empirische Erkenntnisse zur wachstumsoptimalen Ausrichtung regionaler Strukturpolitik in Österreich

Mathias Firgo, Peter Mayerhofer

1. Strukturpolitik als Notwendigkeit, optimale Ausrichtung als Forschungsfrage

Strukturpolitische Ansätze erleben in der industrie- und innovationspolitischen Forschung seit einigen Jahren eine bemerkenswerte Renaissance, die mittlerweile auch in den konzeptionellen Grundlagen der EU-Förderpolitik ihren Niederschlag gefunden hat¹. Wurden nach dem Scheitern interventionistischer Ansätze in den 1960er- und 1970er-Jahre² lange Zeit allein sektor- bzw. technologie-„neutrale“ (horizontale) Maßnahmen propagiert und mit Nachteilen sektorspezifischer Eingriffe (Wettbewerbsverzerrung, „rent-seeking“ sektoraler Akteure) begründet, so werden die Vorteile (auch) gezielter, vertikaler Interventionen (Bündelung der Kräfte auf gewünschte Aktivitäten, Erreichen „kritischer Massen“, Nutzung von Synergien) zunehmend betont. Dieser Paradigmenwechsel beruht – neben praktischen Überlegungen³ – auch auf der Erkenntnis, dass eine nachhaltig günstige (regionale) Wirtschaftsentwicklung kontinuierliche Transformationsprozesse auf Branchenebene erfordert, welche „der Markt“ nicht notwendig herstellt.⁴ Tatsächlich verändert sich der „optimale“ Standort von Produktionen im Laufe des Produktlebenszyklus⁵, sodass sich regionale Wirtschaftsstrukturen beständig verändern. Diese Anpassung findet über ein (innovationsbasiertes) „Up-grading“ von Wettbewerbsvorteilen in bestehenden Branchen statt, nicht zuletzt aber auch über die strukturelle Diversifizierung in neue Bereiche:⁶ Neue Aktivitäten werden entwickelt und ersetzen wegfallende, traditionelle Ausrichtungen.

Nun liegen gute Argumente vor, dass diese (notwendige) Weiterentwicklung der Branchenstruktur in einer reinen Marktlösung wegen Formen des Markt- bzw. Systemversagens nur unzureichend zustande kommt. So wird der Strukturwandel zu neuen Aktivitäten durch „Informationsversagen“ beeinträchtigt:⁷ Pionier-Akteure, die sich als Erste in neue Geschäftsfelder wagen („self discovery“⁸), haben im Fall des Scheiterns die vollen

Kosten des Misserfolges zu tragen. Im Erfolgsfall können sie aber nur einen Teil der damit verbundenen Erträge lukrieren, weil bei erwiesener Tragfähigkeit des neuen Geschäftsfeldes auch andere Akteure diese Aktivität aufnehmen.⁹ Die Diffusion in „neue“ Aktivitätsfelder wird damit suboptimal bleiben. Ähnliche Wirkungen lässt ein „Koordinationsversagen“ in Fällen erwarten, in welchen für den Erfolg „neuer“ Geschäftsfelder simultane Investitionen mehrerer Akteure notwendig sind.¹⁰ Auch hier bleibt der Aufbau des „neuen“ Aktivitätsfeldes suboptimal, weil die Investition eines einzelnen Akteurs nur bei komplementären Investitionen auch anderer Akteure ertragreich ist, er diese Investitionstätigkeit Dritter aber nicht beeinflussen kann.¹¹ In all diesen Fällen sind gezielte (vertikale) Interventionen der öffentlichen Hand nötig, um die Diversifizierung in neue Bereiche voranzutreiben.

All dies liefert eine ökonomische Legitimation für gezielte, „vertikale“ strukturpolitische Interventionen, lässt aber das „Wo“ solcher Interventionen und damit die Frage nach der (wachstums-)optimalen Ausrichtung von Strukturpolitik offen. Anhaltspunkte dafür liefern neue Wachstumstheorie bzw. Neo-Schumpeterianische Theorie, welche das neoklassische Standardmodell um Wissen und dessen Entstehungsgründe (Qualifikation bzw. Erfahrung bei Romer [1986] oder Rebelo [1991] Investitionen in F&E bei Romer [1990] oder Aghion/Howitt [1998]) erweitern. Sie können zeigen, dass bei der Produktion und beim Einsatz von Wissen positive externe Effekte entstehen – Wachstumsimpulse aus Wissens-*Spillovers* zwischen den Unternehmen sind die Folge. Damit kann in diesen Ansätzen – neben den nun bedeutenden Einflüssen von Investitionen in neues Wissen – auch die Vielfalt von ökonomischen Akteuren Quelle des Wachstums sein,¹² Wachstumsunterschiede folgen damit auch aus Unterschieden in der Wirtschaftsstruktur.

Dies umso mehr, als Wissens-*Spillovers* nach neueren empirischen Ergebnissen zwar über verschiedene Kanäle wirken,¹³ aber räumlich begrenzt sind, weil viele Wissensbestandteile nicht oder nur schwer „kodiert“ werden können und damit in Personen „gebunden“ sind („*tacit knowledge*“). Dies trifft nicht zuletzt auf komplexes Wissen zu, das für Innovationen entscheidend ist.¹⁴ Solches Wissen kann über übliche (etwa elektronische) Informationskanäle kaum weitergegeben werden. Vielmehr sind zu seiner Transmission *face-to-face*-Kontakte und oft auch wiederholte Interaktionen zwischen Wissensträger und -empfänger notwendig. Wissens-*Spillovers* werden daher durch räumliche Nähe begünstigt.¹⁵ Sie sind damit (entgegen den Annahmen der neoklassischen Theorie) räumlich (eng) begrenzt.¹⁶ Damit können neben regionalen Unterschieden in Wissensproduktion und Innovation auch Effekte aus der Agglomeration von ökonomischen Aktivitäten¹⁷ und Innovationen¹⁸ im Raum Wachstumsunterschiede zwischen den Regionen begründen.

Ist damit die Bedeutung von Agglomerationsvorteilen (und damit der räumliche Ballung von Akteuren) für die Dynamik einer Volkswirtschaft unstrittig, so bedeutet dies nicht notwendig die Überlegenheit von Spezialisierung und der „Stärkung von Stärken“ als strukturpolitischer Grundausrichtung. Vielmehr entscheidet die Art und Weise, in welcher sich Wissen in einer Ökonomie ausbreitet, welche Art von Agglomerationsvorteilen für eine innovationsbasierte Wirtschaftsentwicklung ausschlaggebend sein wird:

- Verlaufen Wissens-*Spillovers* vorrangig innerhalb der Branchen entlang enger technologischer Bahnen, wie dies traditionelle Ansätze der Agglomerationstheorie beginnend mit Marshall (1890 [1994]) und deren spätere Formalisierungen (etwa Romer [1986]) nahe legen, so werden (sektoral) spezialisierte Wirtschaften Wachstumsvorteile aus der Ballung ähnlicher Unternehmen in wenigen Branchen („*localisation economies*“) lukrieren. In diesem Fall wären Branchenkonzentration und Spezialisierung (bzw. die Förderung enger Branchencluster) wachstumsoptimale strukturpolitische Option.
- Verlaufen Wissen-*Spillovers* dagegen vor allem zwischen den Branchen, weil Innovationen vorrangig aus der Anwendung technologischer Lösungen auf neue Bereiche folgen,¹⁹ so würde eine stark diversifizierte Branchenstruktur mit breitem Besitz unterschiedlicher Aktivitäten am Standort für Wachstum und Beschäftigung optimal sein. Strukturpolitisch würden in diesem Fall horizontale Instrumente und Initiativen zur breiten Diversifizierung der Wirtschaftsstruktur vorteilhaft sein.
- Letztlich könnten Wissens-*Spillovers* zwar verstärkt intersektoral (also zwischen den Branchen) verlaufen, dies aber vorrangig zwischen technologisch bzw. kognitiv „nahen“ Branchen, weil ein Wissenstransfer zwischen sehr unterschiedlichen Branchen an der hohen kognitiven bzw. technologischen Distanz zwischen den Akteuren scheitert.²⁰ In diesem Fall wäre eine hohe Vielfalt an „verwandten“ Branchen mit Ähnlichkeiten in Technologien und/oder Wissensbasen („*related variety*“) vorteilhaft, was strukturpolitisch eine Ausrichtung auf thematische (aber branchenübergreifende) Schwerpunktfelder nahe legen würde.

Welche dieser Hypothesen zutrifft, ist für eine wachstumsoptimale Ausrichtung von Strukturpolitik von zentraler Bedeutung,²¹ ist letztlich aber nur empirisch zu klären. Für Österreich lagen dazu bisher kaum Erkenntnisse vor. Dies wiegt umso schwerer, als die Ergebnisse internationaler Studien heterogen sind und vom jeweiligen regionalen Kontext beeinflusst scheinen.²² Aus diesem Grund sind die Autoren der Frage nach den Wachstumswirkungen unterschiedlicher wirtschaftsstruktureller Settings (Spezialisierung, allgemeine bzw. „verwandte“ Branchenvielfalt) in einer rezen-

ten Studie (Firgo/Mayerhofer [2015]) bzw. einem aktuellen Arbeitspapier (Firgo/Mayerhofer [2016]) auf Basis sektoral wie regional tief disaggregierter Daten für Österreich nachgegangen. In der Folge werden einige zentrale Ergebnisse dieser Arbeiten präsentiert²³ und in Hinblick auf mögliche Erkenntnisse für eine wachstumsorientierte Strukturpolitik in Österreich interpretiert.

2. Wirtschaftsstruktur und (Beschäftigungs-)Wachstum: Erkenntnisse aus der internationalen Literatur

Breite empirische Evidenz liegt auf internationaler Ebene bisher zur dichotomen Frage nach Spezialisierung oder Branchenvielfalt (Diversität) als wachstumsoptimalem wirtschaftsstrukturellem Setting vor. Beginnend mit Pionierstudien von Glaeser et al. (1992) bzw. Henderson et al. (1995) für US-Regionen ist hierzu in den letzten zwei Jahrzehnten eine Vielzahl empirischer Arbeiten entstanden, ohne in Summe zu eindeutigen Ergebnissen zu gelangen.²⁴ Die erzielten Resultate unterscheiden sich nach Datenquellen, verwendeten Indikatoren, betrachteten Regionen und dem Spektrum der erfassten Wirtschaftsbereiche,²⁵ auch methodische Probleme dürften in Teilen zur Heterogenität der Ergebnisse beigetragen haben.²⁶

In der Tendenz werden positive Wachstumswirkungen von (allgemeiner) Branchenvielfalt leicht häufiger identifiziert als von Spezialisierung, wobei dieses Ergebnis bei (sektoral wie regional) tief aggregierten Analysen und der Verwendung von Beschäftigungswachstum als Performanz-Indikator verstärkt zutage tritt. Wachstumsvorteile (auch) für Spezialisierung finden sich dagegen eher bei Betrachtung von Wertschöpfungs- bzw. Produktivitätswachstum, wobei hier in Teilen auch negative Einflüsse identifiziert werden – wohl Ausdruck vermehrter „lock-in“-Effekte in spezialisierten Strukturen.²⁷ Letztlich finden sich in einer Differenzierung nach Wirtschaftsbereichen²⁸ Wachstumseffekte aus Branchenvielfalt verstärkt im Tertiärbereich, während für die Sachgütererzeugung vermehrt auch positive Effekte aus Spezialisierung identifiziert werden – ein Ergebnis, das mit Produktzyklus-Überlegungen und den Charakteristika von Dienstleistungen in Einklang steht.²⁹

Insgesamt ist die empirische Evidenz zur (einfachen) Frage nach Spezialisierung oder Diversität als Wachstumsmotor freilich wenig eindeutig – ein Tatbestand, an dem die neuere Literatur (beginnend mit Frenken et al. [2007]) ansetzt. Danach könnte die einfache Frage nach Spezialisierung oder Diversität als Wachstumstreiber insofern zu kurz greifen, als Wissens-*Spillovers* zwar verstärkt intersektoral (also zwischen den Branchen) verlaufen, hier aber vorrangig zwischen „verwandten“ bzw. kognitiv „na-

hen“ Branchen. So scheint plausibel, dass ein effizienter Wissenstransfer zwischen Unternehmen nur dann zu erwarten ist, wenn die Wissensgrundlagen von Sender und Empfänger (technologisch bzw. kognitiv) nicht allzu unterschiedlich sind, sodass effektive Kommunikation und interaktives Lernen möglich sind. Gleichzeitig wird aber auch eine ausreichende kognitive Distanz zwischen den Akteuren notwendig sein, damit für den Empfänger überhaupt „neues“ Wissen vorliegt.³⁰ Damit würde weder regionale Diversität mit ihrer oft (zu) großen kognitiven Distanz zwischen den Unternehmen, noch regionale Spezialisierung mit der hier großen kognitiven Nähe zwischen den Akteuren (wachstumssteigernde) Wissens-*Spillovers* begünstigen, sondern die Vielfalt „verwandter“ Aktivitäten am Standort.

Um dies zu testen, wird das Konzept der (allgemeinen) Diversität in der neueren Literatur dekonstruiert und zwischen der Vielfalt in „verwandten“ Branchen („related variety“) und der Vielfalt in den übrigen (nicht verbundenen) Branchen („unrelated variety“) unterschieden. Dabei erfasst der Indikator für die Vielfalt in verwandten Branchen die vermuteten Vorteile aus Wissens-*Spillovers* zwischen unterschiedlichen, aber komplementären Branchen,³¹ während jener für die unverbundene Vielfalt mögliche Wachstumseffekte aus einer geringeren Anfälligkeit „breiter“ Wirtschaftsstrukturen gegenüber asymmetrischen konjunkturellen Schocks (also einen Portfolio-Effekt) abbildet.

Zur Abgrenzung kognitiv bzw. technologisch „verwandter Branchen“ dominiert dabei ein Ansatz, welcher „Branchennähe“ rein formal aus der Kennung in der offiziellen Branchenklassifikation (in Europa v. a. NACE, in den USA SIC) erschließt:³² Unter der Annahme einer zunehmenden Ähnlichkeit von Produkten (bzw. der zu ihrer Produktion notwendigen Wissensbasen) mit zunehmender Branchendisaggregation wird für die einzelnen Branchen eine umso größere „Nähe“ unterstellt, je mehr Stellen sie in der Kodierung der Branchenklassifikation teilen.³³

Auf dieser Basis finden Frenken et al. (2007) für die Niederlande positive Beschäftigungswirkungen aus einer Vielfalt in verwandten Branchen („*related variety*“), während Proxies für unverbundene Diversität („*unrelated variety*“), aber auch für Urbanisierungsvorteile und Spezialisierung statistisch nicht signifikant sind. Ähnliche Ergebnisse wurden in der Folge für mehrere Länder und Zeitperioden erzielt, etwa von Boschma/Iammarino (2009) für Italien, Boschma et al. (2012) für Spanien, Hartog et al. (2012) für Finnland (hier nur für höher technologische Branchen), Wixe/Anderson (2013) für Schweden oder Brachert et al. (2013) für Deutschland (hier mit positiven Effekten für beide Arten von Vielfalt). Boschma et al. (2012) finden Wachstumseffekte von „verwandter Diversifizierung“ zudem auch für die Wertschöpfung, während Frenken et al. (2007) einen signifikant dämpfenden Einfluss von „*unrelated variety*“ auf die Arbeitslosigkeit nachweisen – ein Ergebnis, das mit der Hypothese von (risikosenkenden) Portfo-

lio-Effekten von Diversität bei sektoral asymmetrischen konjunkturellen Schwankungen in Einklang steht. Heterogen scheinen auch hier die Einflüsse von (*related*) *variety* nach Branchen. So findet Bishop (2009) für britische Regionen, dass die Vielfalt unverbundener Branchen keinen Effekt auf die (Beschäftigungs-)Entwicklung in der Industrie, aber einen (signifikant) positiven Effekt auf das Wachstum des Dienstleistungsbereichs ausübt, während er für die Vielfalt in verwandten Branchen (kontraintuitiv) negative Koeffizienten in beiden Aggregaten identifiziert. In sektoral stark disaggregierter Analyse (23 Branchen) können Bishop/Gripaios (2010) zeigen, dass etwas mehr als die Hälfte der Branchen (mit Schwerpunkt bei Dienstleistungen) von einer Vielfalt in verwandten und/oder nicht-verwandten Branchen profitiert, während Spezialisierung überwiegend negative oder insignifikante Ergebnisse liefert.

Gemeinsam ist (auch) der neueren Literatur, dass die Ergebnisse nach Ländern nicht gleichförmig sind – der jeweilige nationale bzw. regionale Kontext spielt für den Zusammenhang zwischen Wirtschaftsstruktur und Dynamik also offenbar eine erhebliche Rolle. Dies und die (erstmalige) Verfügbarkeit brauchbarer Datengrundlagen haben die Autoren zu einer eigenständigen Analyse für Österreich bewogen, deren Methodik und (einige) zentrale Ergebnisse in der Folge in der gebotenen Kürze präsentiert werden.

3. Wirtschaftsstruktur und (Beschäftigungs-)Wachstum: Empirische Ergebnisse für Österreich

3.1 Datenbasis und Methodik

Arbeiten zum Thema scheiterten für Österreich bislang am Fehlen sektoral (tief) disaggregierter Informationen für die (klein-)regionale Ebene, Zeitreihenbrüche durch Veränderungen der statistischen Nomenklatur (etwa ÖNACE-Umstellung im Jahr 2008) kamen hinzu. Mit dem „Erwerbskarrierenmonitoring“ von AMS und BMASK liegt allerdings mittlerweile eine Datenbasis vor, welche auf Grundlage von Individualdaten des Hauptverbands der Sozialversicherungsträger Informationen zu (allen) unselbstständigen Beschäftigungsverhältnissen und deren wesentlichen Charakteristika in den (615) 4-Steller-Klassen der ÖNACE-Branchengliederung 2008 enthält. Sie ist auf Basis einer Rückcodierung älterer Individualdateninformationen in neuer Sektorklassifikation für die Jahre seit 2000 und bis zur (klein-)regionalen Ebene der (90) österreichischen Arbeitsmarktbezirke auswertbar.

Diese Datenbasis liegt unserer ökonometrischen Analyse zugrunde, wobei hieraus nicht nur Informationen zur regionalen Entwicklung von Be-

schäftigung und Arbeitslosigkeit (als abhängigen Variablen) sowie Indikatoren zur regionalen Wirtschaftsstruktur (als zentralen Erklärungsvariablen) gewonnen werden konnten, sondern auch das Gros der zusätzlich einbezogenen Kontrollvariablen. Einige dieser Variablen lagen dagegen nur für die Ebene der politischen Bezirke vor. Ihre Verwendung erforderte die Aggregation einiger Arbeitsmarktbezirke (innerhalb von politischen Bezirken), was die Zahl der Beobachtungen im Querschnitt von 90 auf 81 reduzierte.

Konkret wurde der Einfluss der genannten Strukturindikatoren auf die regionale Beschäftigungsentwicklung in Österreich auf Basis von Daten für 81 (teils zusammengefasste) Arbeitsmarktbezirke und zwei Subperioden (2000-2006, 2007-2013) ökonometrisch identifiziert. Dabei wurde das Schätzmodell als

$$y = B\alpha + X\beta + T\delta + u$$

gebildet, wobei y den (zu erklärenden) Vektor des durchschnittlichen jährlichen Beschäftigungswachstums bzw. alternativ des durchschnittlichen Wachstums der Zahl der Arbeitslosen in den einzelnen Arbeitsmarktbezirken in den genannten Subperioden bezeichnet. Die Matrix X enthält die zu testenden Strukturvariablen sowie weitere Kontrollvariablen.³⁴ Die Matrizen B und T sind letztlich *Dummy*-Variablen für die einzelnen Arbeitsmarktregionen bzw. die beiden Subperioden. α , β und δ sind geschätzte Parameter, mit α bezirks-fixen Effekten, welche durch die Kontrollvariablen nicht abgebildet werden, δ zeit-fixen Effekten aus regionsunabhängigen Tendenzen der Beschäftigungsdynamik in den beiden Subperioden, und β den hier interessierenden Ergebnisvektoren für die Strukturindikatoren (sowie die Kontrollvariablen). u bezeichnet letztlich den Vektor der Störgrößen, wobei diese sowohl Heteroskedastizität als auch bezirksspezifische Strukturen aufweisen können, sodass sie zur Ermittlung der Signifikanz der geschätzten Parameter auf der Ebene der Bezirke geclustert wurden.

In Hinblick auf die zu testenden Strukturvariablen basiert unsere Messung von Branchenvielfalt (Diversität) wegen seiner günstigen statistischen Eigenschaften auf dem Shannon-Index, einem Entropiemaß, das auch in Teilindikatoren zerlegt werden kann. Dabei wird – wie in der Literatur üblich – „kognitive Nähe“ zwischen den Teilbranchen einer Branchengruppe der Branchenklassifikation, nicht aber zwischen diesen (übergeordneten) Branchengruppen unterstellt. Angewandt auf die in Österreich gültige Branchenklassifikation wird „unverbundene Diversität“ (*Unrelated Variety*; *UV*) nach dieser Logik über die Entropie der Beschäftigungsverteilung zwischen den ÖNACE-2-Steller-Abteilungen als

$$UV = \sum_{g=1}^G E_g \ln \frac{1}{E_g}$$

gemessen, wobei g den Index der 2-Steller-Abteilungen von 1 bis G , und E_g den Beschäftigungsanteil der 2-Steller-Abteilung g an der Gesamtbeschäftigung eines Arbeitsmarktbezirkes abbilden. Die Werte für UV können zwischen 0 (Konzentration der Beschäftigten in einer einzigen 2-Steller-Abteilung) und $\ln G$ (Gleichverteilung über die 2-Steller-Abteilungen) liegen.

„Verwandte Branchenvielfalt“ (*Related Variety; RV*) misst dagegen die Entropie der Beschäftigung zwischen den 4-Steller-Branchen(klassen) innerhalb der jeweiligen 2-Steller-Branchen(abteilungen). Dazu wird in einem ersten Schritt die Diversität innerhalb jeder 2-Steller-Abteilung in der Form

$$H_g = \sum_{i=1}^I E_{ig} \ln \frac{1}{E_{ig}}$$

errechnet, mit E_{ig} dem Beschäftigungsanteil einer 4-Steller-Klasse i ($i = 1 \dots I$) innerhalb der 2-Steller-Abteilung g , welcher die 4-Steller-Klasse angehört. In einem zweiten Schritt wird die Information über die Diversität innerhalb jeder 2-Steller-Abteilung (H_g) mit der relativen Größe dieser 2-Steller-Abteilung g (E_g) gewichtet. Die Summe über alle G Branchengruppen ergibt schließlich in der Form

$$RV = \sum_{g=1}^G E_g H_g$$

das Maß für die verwandte Branchenvielfalt (*Related Variety; RV*) in einem (Arbeitsmarkt-)Bezirk.

Die beiden Maße für UV und RV entsprechen dabei einer Dekomposition der gesamten („generellen“) Branchenvielfalt (*Variety; V*) in einer Region, sodass diese der Summe aus der 2-Steller-Entropie (UV) und der gewichteten Summe der 4-Steller Entropie (RV) innerhalb jeder 2-Steller-Abteilung entspricht.³⁵

Als Index für die Spezialisierung und damit als Proxy für Agglomerationsvorteile innerhalb der Branchen („Lokalisationseffekte“) verwenden wir letztlich – u. a. einer Arbeit von Van Oort et al. (2015) folgend – die Summe der mit den jeweiligen Beschäftigtenanteilen innerhalb einer Region gewichteten Lokationsquotienten der einzelnen ÖNACE-2-Steller-Abteilungen. Positive (und signifikante) Koeffizienten für diese Erklärungsvariable würden darauf hindeuten, dass Wissens-*Spillovers* vor allem innerhalb der Branchen (entlang enger technologischer Bahnen) verlaufen. Eine spezialisierte, eng auf einzelne „Leitbranchen“ ausgerichtete Wirtschaftsstruktur ließe in diesem Fall also das größte Beschäftigungswachstum erwarten.

Neben diesen Strukturindikatoren, welche das eigentliche Erkenntnisinteresse unserer Anwendung darstellen, wurde eine Reihe zusätzlicher Kontrollvariablen in die Schätzung einbezogen, um verzerrte Schätzergebnisse aus der Nichtberücksichtigung anderer (relevanter) Bestim-

mungsgründe für das Wachstum von Beschäftigung bzw. Arbeitslosigkeit als zu erklärende Variablen zu vermeiden.³⁶ Konkret kontrollieren wir mit der Erwerbsquote für mögliche (beschäftigungsrelevante) Aufholprozesse in der regionalen Erwerbsbeteiligung. Die Lohnhöhe, gemessen an der durchschnittlichen Bemessungsgrundlage zur Sozialversicherung, wird als Proxy für allgemeine ökonomische Konvergenzprozesse in der österreichischen Raumstruktur einbezogen, und die Bevölkerungsdichte bildet allgemeine Effekte aus der räumlichen Ballung von Bevölkerung bzw. ökonomischen Akteuren auf regionaler Ebene ab, welche nicht mit der Branchenstruktur in Zusammenhang stehen (in der Literatur als „Urbanisationseffekte“ diskutiert). Zudem kontrollieren der regionale Anteil gering qualifizierter Beschäftigter (maximal Pflichtschulabschluss) sowie der Beschäftigtenanteil in 3-Steller-Branchengruppen, welche in der Produktion verstärkt Personen mit hohem Ausbildungsniveau beschäftigen,³⁷ für unterschiedliche Aspekte des Einflusses von Humankapital auf die regionale Beschäftigungsdynamik (bzw. die regionale Arbeitslosigkeit). Dabei basiert die letztgenannte Erklärungsvariable auf Branchentypologien des WIFO³⁸ und geht getrennt für sekundären bzw. tertiären Sektor in die Schätzung ein. Letztlich kontrolliert der Beschäftigungsanteil im sekundären Sektor für Beschäftigungseinflüsse aus unterschiedlichen strukturellen Schwerpunkten in den betrachteten Arbeitsmarktbezirken. Alle erklärenden Variablen, sofern sie keine Quoten bzw. Anteile abbilden, gehen in logarithmierter Form in die Schätzung ein, um die Interpretation der Ergebnisse (als Elastizitäten) zu erleichtern.

3.2 Empirische Ergebnisse für Österreich: Diversität als Wachstumstreiber, deutliche Unterschiede nach Regionstypen

Zentrale Ergebnisse der in Firgo/Mayerhofer (2015, 2016) durchgeführten ökonometrischen Schätzungen zum Einfluss der wirtschaftsstrukturellen Ausrichtung auf die Beschäftigungsentwicklung in den österreichischen Arbeitsmarktbezirken sind in den Spalten 1 bis 3 von Tabelle 1 erkennbar. Dabei testen die Modelle (1) und (2) den (einfachen) Zusammenhang von Branchenvielfalt (Diversität) bzw. Spezialisierung einerseits und regionaler Beschäftigungsdynamik andererseits, während Modell (3) die Grundspezifikation um die genannten Kontrollvariablen erweitert. Die Modelle (4) bis (6) testen analog zu den Modellen (1) bis (3) die Effekte der zu testenden erklärenden Variablen auf die Entwicklung der Arbeitslosigkeit.

Schon in Modell (1) wird hier deutlich, dass eine größere (allgemeine) Branchenvielfalt (*Variety*; *V*) mit einem signifikant höheren Beschäftigungswachstum verbunden ist, während eine höhere sektorale Spezialisierung keinen signifikanten Erklärungsbeitrag für Unterschiede im Beschäftigungswachstum der österreichischen Arbeitsmarktbezirke liefert.

Wird bei der Branchenvielfalt in eine solche zwischen „verwandten“ Branchen (*related variety*; *RV*) und „unverbundenen“ Branchen (*unrelated variety*; *UV*) unterschieden (Modell 2), erweisen sich beide Formen der Diversität als (signifikant) beschäftigungssteigernd, wobei die Wachstumswirkungen von unverbundener Branchenvielfalt höher (und statistisch besser abgesichert) sind. Dieses Kernergebnis bleibt auch bei Berücksichtigung von weiteren Kontrollvariablen erhalten (Modell 3). Diese zusätzlichen erklärenden Variablen erhöhen den Erklärungswert des Modells (gemessen am Bestimmtheitsmaß R^2), lassen die Schätzkoeffizienten der hier interessierenden Strukturindikatoren zu Diversität und Spezialisierung aber in Größenordnung und (ln-)Signifikanz weitgehend unberührt. Zusätzlichen Erklärungswert liefert unter den Kontrollvariablen vor allem der Beschäftigtenanteil im sekundären Sektor, was Vorteile industriell-gewerblicher Aktivitäten in der Beobachtungsperiode (v. a. den Boom von Weltwirtschaft und damit Warenexport in der Phase 2003-2008) widerspiegeln dürfte. Dagegen erweisen sich unter den Kontrollvariablen zur Lohnhöhe, zur regionalen Qualifikationsstruktur (gemessen am Anteil gering Qualifizierter an den Beschäftigten) sowie zur *Skill*-Intensität der regionalen Produktionsstrukturen nur der Anteil an *high-skill*-dominierten Branchen im sekundären Sektor als (schwach) signifikant, auch Erwerbsquote und Bevölkerungsdichte üben keinen signifikanten Einfluss auf die regionale Beschäftigungsentwicklung aus.

Konsistente gegenläufige Ergebnisse erbringen die Modelle (4) bis (6) für die Entwicklung der Arbeitslosigkeit. Sektorale Diversität im Allgemeinen und unverbundene Diversität (*UV*) im Speziellen wirken aufgrund des beschriebenen Portfolio-Effekts der Branchenvielfalt dämpfend auf die Entwicklung der Zahl der Arbeitslosen. Verbundene Branchenvielfalt (*RV*) steht hingegen mit der Entwicklung der regionalen Arbeitslosigkeit in keinem signifikanten Zusammenhang. Einen hoch signifikant höheren Zuwachs der Zahl der Arbeitslosen verzeichnen freilich Regionen mit einem höheren Anteil an gering qualifizierten Beschäftigten. Eine ungünstige regionale Qualifikationsstruktur scheint sich somit vorwiegend in einem stärkeren Anstieg der Arbeitslosigkeit als einem schwächeren Beschäftigungswachstum niederzuschlagen, was mit dem vergleichsweise hohen Anteil an Teilzeitbeschäftigten unter den niedrig Qualifizierten in Zusammenhang stehen dürfte. Auch ein höherer Anteil an Beschäftigten in *high-skill*-dominierten Branchen in der Sachgütererzeugung war im Zeitraum 2000 bis 2013 nach Modell (6) mit einem höheren Anstieg der Arbeitslosigkeit verbunden. Dies dürfte freilich als Spezifikum der hier gewählten (bzw. allein möglichen) Beobachtungsperiode zu interpretieren sein, waren doch die heimischen Hochtechnologie-Sachgütererzeuger von der Finanzmarkt- und Wirtschaftskrise im letzten Drittel der Beobachtungsperiode nach vorliegenden Analysen deutlich stärker betroffen.

Tabelle 1: Determinanten der (klein-)regionalen Arbeitsmarktdynamik in Österreich
Wachstum der Zahl der unselbstständig (Standard-)Beschäftigten bzw. Arbeitslosen in den Arbeitsmarktbezirken, 2000-2013

	Beschäftigung			Arbeitslosigkeit		
	(1)	(2)	(3)	(4)	(5)	(6)
Variety (V)	0.3170*** (0.1120)			-0.5160*** (0.1630)		
Related Variety (RV)		0.0700* (0.0375)	0.0644** (0.0304)		-0.0437 (0.0735)	-0.0456 (0.0700)
Unrelated Variety (UV)		0.2610*** (0.0962)	0.2410*** (0.0833)		-0.6260** (0.2400)	-0.5630*** (0.2100)
Spezialisierung	0.0049 (0.0030)	0.0045 (0.0034)	0.0025 (0.0040)	0.0016 (0.0089)	0.0060 (0.0105)	0.0110 (0.0092)
Erwerbsquote			-0.0409 (0.0812)			0.2770 (0.1800)
Lohnhöhe			-0.0630 (0.0569)			0.1060 (0.1280)
Bevölkerungsdichte			-0.0023 (0.0542)			-0.0018 (0.1520)
Beschäftigungsanteil Sekundärer Sektor			0.0882*** (0.0323)			-0.0923 (0.1030)
Anteil Beschäftigter mit höchstens Pflichtschulabschluss			-0.1500 (0.0913)			0.9320*** (0.3020)
Anteil Beschäftigte in <i>high-skill</i> -dominierten Branchen im sekundären Sektor			-0.0369* (0.0220)			0.1710** (0.0722)
Anteil Beschäftigte in <i>high-skill</i> -dominierten Branchen im tertiären Sektor			-0.0762 (0.1030)			0.2740 (0.2120)
Regions-fixe Effekte	ja	ja	ja	ja	ja	ja
Zeiträumen-fixe Effekte	ja	ja	ja	ja	ja	ja
Beobachtungen	162	162	162	162	162	162
R ²	0.267	0.270	0.404	0.167	0.187	0.386
Adj. R ²	0.253	0.251	0.361	0.151	0.166	0.341

Quelle: Firgo/Mayerhofer (2015, 2016). Standardabweichung in Klammer; Signifikanzniveau: *** ... 1%, ** ... 5%, * ... 10%. Störgrößen nach Bezirken geclustert.

Insgesamt liefern unsere Ergebnisse damit durchaus robuste Evidenz dafür, dass zumindest in einer Betrachtung der gesamten Wirtschaft und der Phase seit der Jahrtausendwende eine spezialisierte, auf wenige Branchen bzw. „Leitsektoren“ konzentrierte regionale Wirtschaftsstruktur für die Arbeitsmarktentwicklung nicht förderlich ist. Wachstumsimpulse gehen vielmehr von regionaler Branchenvielfalt – also einer „breiten“ wirtschaftsstrukturellen Aufstellung – aus, wobei der hier gefundene höhere Wachstumsimpuls von unverbundener (*UV*) gegenüber verwandter Vielfalt bzw. Diversität (*RV*) weiterer Erklärung bedarf: Zwar können theoretisch beide Indikatoren wachstumsfördernd wirken, weil unverbundene Vielfalt (*UV*) die Vorteile einer diversifizierten Branchenstruktur im Fall asymmetrischer sektoraler Schocks abbildet (Portfolio-Effekt). Der Einfluss von „*related variety*“ auf das Wachstum sollte aber – sofern Wissens-*Spillovers* tatsächlich vor allem zwischen „verwandten“ bzw. kognitiv „nahen“ Branchen verlaufen – größer sein, weil nur sie dynamische Vorteile aus der Wissensdiffusion generiert.

In Teilen kann diese größere Bedeutung von unverbundener (gegenüber „verwandter“) Branchenvielfalt wohl als Spezifikum der betrachteten Beobachtungsperiode gesehen werden: Sie enthält den in seiner Größenordnung solitären Einbruch der Finanzmarkt- und Wirtschaftskrise (2008/09), in welcher die Risikostreuung aus dem Portfolio-Effekt „breiter“ Branchenstrukturen zweifellos von großer Bedeutung war. Bei genauerer Betrachtung³⁹ resultiert dieses (kontraintuitive) Ergebnis freilich vorrangig aus Unterschieden im Zusammenhang zwischen Wirtschaftsstruktur und Beschäftigungswachstum nach Regionstypen – eine regionale Heterogenität, welche in der einschlägigen Literatur bisher kaum thematisiert wurde, aus produktzyklischer Sicht aber zu erwarten ist: So sollten Aktivitäten in frühen Stadien des Produktzyklus verstärkt von Wissens-*Spillovers* und neuen technologischen Kombinationen (und damit von verwandter Branchenvielfalt) profitieren. Gleichzeitig sollten solche produktzyklisch „frühe“ Aktivitäten vor allem in Verdichtungsräumen günstige Standortbedingungen vorfinden, während sich der optimale Standort mit dem Ausreifen des Produktes an die Agglomerationsränder sowie letztlich an die Peripherie verlagert.⁴⁰ Damit sollte die Beschäftigungsentwicklung in Verdichtungsräumen theoretisch stärker von verwandter Diversität (*RV*) profitieren, während in nicht-urbanen Regionen Wachstumseffekte verstärkt aus nicht-verwandter Diversität und Spezialisierung resultieren sollten.

In Firgo/Mayerhofer (2015, 2016) finden wir diese Erwartung empirisch klar bestätigt. Hier werden Unterschiede nach Regionen insofern berücksichtigt, als alle erklärenden Variablen mit einer kategorialen Variablen für den Regionstyp interagiert werden. Dies ermöglicht es, die zu testenden Einflussfaktoren getrennt nach städtischen Regionen und deren Umland

(urbane Räume) einerseits sowie industriell bzw. ländlich geprägten Regionen (nicht-urbane Räume) andererseits zu betrachten, wobei die Unterscheidung zwischen beiden Regionstypen einer (clusterbasierten) Typologie nach „Wirtschaftsregionen“⁴¹ folgt. Danach steht die Beschäftigungsdynamik im „regionalen Regime“ der städtischen Regionen und ihres Umlands in einem signifikanten (positiven) Zusammenhang zum Grad der verwandten Branchenvielfalt (*related variety*, *RV*), während der Koeffizient für die nicht-verwandte Diversität (*unrelated variety*, *UV*) insignifikant bleibt. Im Gegensatz dazu liefern nach den Ergebnissen von Firgo/Mayerhofer (2015, 2016) in den industriell geprägten und ländlichen (nicht-urbanen) Regionen beide Formen der Branchenvielfalt einen positiven und signifikanten Erklärungsbeitrag zum Beschäftigungswachstum, wobei hier aber jener von nicht-verwandter Vielfalt (*UV*) deutlich größer ist als jener von „*related variety*“ (*RV*). Dabei unterscheiden sich Effekte der beiden Diversitätsmaße zwischen den Regionstypen signifikant – die Einflüsse der strukturellen Gegebenheiten auf das Beschäftigungswachstum sind also regional heterogen: Offenbar wird die Beschäftigungsentwicklung in humankapitalintensiven städtischen Räumen und ihrem Umland (erwartungsgemäß) vor allem von einer hohen Vielfalt in verbundenen („verwandten“) Branchen mit ihren Vorteilen für Wissens-*Spillovers* (und damit technologie- und wissensintensive Aktivitäten) getrieben, während das Arbeitsplatzwachstum in industriell geprägten und ländlichen Regionen (zumindest in der hier beobachtbaren Zeitperiode) stärker von einer breit gestreuten Branchenstruktur (und dem damit einhergehenden Portfolio-Effekt) profitiert.

Diese Unterschiede nach Regionstypen lösen letztlich auch das (so nicht zu erwartende) „Puzzle“ einer größeren Wachstumswirkung von unverbundener Branchenvielfalt (gegenüber „*related variety*“) in unseren (räumlich nicht differenzierten) Schätzergebnissen der Modelle 1 bis 3 auf: Da in der österreichischen Raumstruktur (nicht-urbane) industrielle und ländliche Regionen (61 Arbeitsmarktbezirke) gegenüber (urbanen) städtischen bzw. Umland-Regionen (20 Bezirke) zahlenmäßig klar in der Mehrheit sind, kommen die Zusammenhänge in ersteren in den Ergebnissen eines nach Regionstypen nicht differenzierten ökonometrischen Erklärungsmodells verstärkt zum Ausdruck. Die Ergebnisse zu regionalen Regimes dokumentieren somit die Notwendigkeit, bei der Nutzung von empirischen Analyseergebnissen für evidenzbasierte Wirtschaftspolitik den jeweiligen regionalen Kontext mit zu berücksichtigen, um falsche Schlussfolgerungen (und Empfehlungen) zu vermeiden: Immerhin sind die (nur 20) verdichteten Arbeitsmarktbezirke in Österreich für mehr als 60% der nationalen Beschäftigten sowie 60% der Arbeitsplatzgewinne seit der Jahrtausendwende verantwortlich, ihre Bedeutung als Innovationsknoten (mit mehr als der Hälfte der internationalen Patentanmeldungen in Öster-

reich) kommt hinzu. Es ist daher eine wesentliche Information zur strukturpolitischen Optimierung, dass gerade diese Regionen von der Vielfalt in verbundenen Branchen verstärkt profitieren. Die Ergebnisse räumlich nicht differenzierter Analysen, wie sie die evidenzbasierte Politikberatung ganz generell über weite Strecken dominieren, können solche Informationen nicht beibringen.

Abschließend sei darauf hingewiesen, dass in der diesem Beitrag zugrunde liegenden Arbeit (Firgo/Mayerhofer [2015; 2016]) eine Reihe weiterer Analysen durchgeführt wurde, welche die hier präsentierten Kernergebnisse ergänzen bzw. (inhaltlich und methodisch) absichern. So konnte in einer Unterscheidung nach sekundärem und tertiärem Sektor gezeigt werden, dass die für die Gesamtwirtschaft erzielten und hier dokumentierten Ergebnisse (Wachstumswirkung von unverbundener und verwandter Vielfalt; kein Einfluss von Spezialisierung) stark von den Wirkungsmechanismen im Dienstleistungsbereich dominiert sind, während für den sekundären Sektor keine Wachstumseffekte von unverbundener Vielfalt, wohl aber von verwandter Vielfalt und von Branchenspezialisierung identifiziert werden können. Nicht zuletzt wurde eine Reihe von Sensitivitätstests durchgeführt, welche neben der Verwendung zusätzlicher bzw. alternativer Kontrollvariablen auch alternative Schätzstrategien (insbesondere die Verwendung unterschiedlicher Modelle der räumlichen Ökonometrie) sowie die Implementierung alternativer Strukturindikatoren auf Basis einer empirischen Messung von „Branchennähe“ betrafen. Die hier präsentierten Kernergebnisse erwiesen sich in allen diesen Sensitivitätstests als robust, was es erlaubt, auf dieser Basis einige wirtschaftspolitische Schlussfolgerungen zu ziehen.⁴²

4. Strukturpolitische Schlussfolgerungen

Strukturpolitische Ausrichtung: Stärkung der Vielfalt bei vertikalen Schwerpunkten

In der Tendenz liefern unsere empirischen Ergebnisse für die kleinregionale Ebene in Österreich Argumente für eine Strukturpolitik, welche grundsätzlich auf Branchenvielfalt und die weitere Diversifizierung der Branchenstruktur in neue Bereiche setzt, innerhalb dieser breiten sektoralen Aufstellung aber durchaus vertikale Schwerpunkte verfolgt und damit bewusst Prioritäten setzt. Dabei wären solche gezielten Fokussierungen zumindest außerhalb der Industrie vor allem thematisch (und damit branchenübergreifend) und nicht sektoral auszurichten.

Die grundlegende Betonung der Vorteilhaftigkeit von Branchenvielfalt (Diversifizierung) stützt sich einerseits auf die risikosenkende Wirkung

einer breiten Branchenstruktur in Bezug auf exogene sektorale Schocks, welche die Resilienz einer Regionalwirtschaft gegenüber konjunkturellen Einbrüchen erhöht.⁴³ Gleichzeitig bietet Diversität einen guten Zugang zu unterschiedlichen Wissens-Basen und macht damit ein größeres Spektrum von Wissen für Innovationen verfügbar, weil ein breiter Branchenmix vermehrte Möglichkeiten zur Imitation, zum Teilen, zur Modifikation und zur Rekombination von Ideen bietet.⁴⁴ Allerdings dürften Wissens-*Spillovers* als Grundlage von Innovation und Wachstum zwischen geographisch, aber auch technologisch bzw. kognitiv „nahen“ Unternehmen deutlich wahrscheinlicher sein, weil Unternehmen neues Wissen nur aufnehmen können, wenn es von der eigenen Wissensbasis nicht zu weit entfernt ist.⁴⁵ Dies und die effizienzsteigernden Wirkungen von Agglomeration und kritischen Massen für wirtschaftliche⁴⁶ und speziell innovative Aktivitäten⁴⁷ sprechen trotz der genannten Vorteile von allgemeiner Branchenvielfalt für vertikale Schwerpunktsetzungen. Dabei sollte strukturpolitisch die Stärkung von Ballungen in verwandten, also technologisch bzw. kognitiv „nahen“ Aktivitäten – mit entsprechendem Potenzial für Wissens-*Spillovers* aus der Vielfalt solcher Aktivitäten am Standort – im Vordergrund stehen.

Thematische Ausrichtung von Clusterinitiativen

Grundsätzlich sprechen unsere Ergebnisse nicht gegen eine Fortführung bzw. Weiterentwicklung von Clusterbestrebungen, wie sie in den letzten Jahrzehnten vor allem als Instrument der regionalen Wirtschaftspolitik der Bundesländer (auch) in Österreich vielfach entstanden sind. Allerdings sollten solche Initiativen nicht auf Branchenspezialisierung setzen, sondern vorrangig der Vernetzung komplementärer Aktivitäten zwischen (verwandten) Branchen dienen. Zielsetzung wären also themenspezifische, aber branchenübergreifende Stärkefelder, wobei hier wegen der zunehmenden Verschmelzung von produzierenden und dispositiven Aktivitäten im Rahmen moderner Fertigungssysteme – im Fall relevanter kognitiver Nähe – auch an eine verstärkte Verknüpfung von Branchen aus Industrie und Dienstleistungsbereich zu denken wäre.

Für die Weiterentwicklung bestehender Clusterinitiativen scheint dabei wesentlich, dass Wachstumseffekte nach neuerer empirischer Evidenz⁴⁸ typischerweise nicht im engen Clusterkern (mit bereits hoher Spezialisierung), sondern in angelagerten, verwandten Branchen entstehen, die zunächst oft noch schwach entwickelt sind. Dies ist mit unseren empirischen Ergebnissen zur Bedeutung verwandter Branchenvielfalt für Wissens-*Spillovers* und damit Wachstum konsistent. Ähnlich bestätigen unsere Ergebnisse auch neuere Arbeiten, welche zeigen, dass *Cluster*, welche mit der Wissensbasis der jeweiligen Region in Einklang stehen bzw. auf be-

stehende Stärken der regionalen ökonomischen Basis aufbauen, erfolgreicher sind als solche, für die das nicht der Fall ist.⁴⁹ Neue Clusterinitiativen sollten damit nicht das Ziel verfolgen, gänzlich „neue“, wachstums-trächtige Bereiche zu schaffen, sondern bestehende regionale Stärken zur Diversifizierung in neue (verwandte) Bereiche nutzen.⁵⁰

Diversifizierung in neue Aktivitäten als Aufgabe, Branchennähe als Orientierungshilfe

Wie bereits in Abschnitt 1 argumentiert, dürfte eine beständige Diversifizierung der regionalen Wirtschaftsstruktur in neue, vielversprechende Bereiche auch übergeordnet wesentlicher Schlüssel für eine nachhaltig günstige Regionalentwicklung sein. Schwierig scheint freilich das „Wo“ begleitender strukturpolitischer Initiativen – also die Frage, welche konkreten, bisher in einer Region nicht verfolgten Aktivitäten für eine Verbreiterung bzw. Erneuerung der Wirtschaftsstruktur viel versprechend sind, so dass sie durch strukturpolitische Initiativen angeregt bzw. entwickelt werden sollten. Die Problematik der richtigen Auswahl solcher (vertikaler) Priorisierungen wurde nicht zuletzt in der Strukturpolitik der 1960er- und 1970er-Jahre deutlich, in der versucht worden war, tragfähige sektorale Schwerpunktsetzungen nach dem „*picking-the-winner*“-Prinzip zu orton. Die Ergebnisse solcher Versuche waren meist wenig ermutigend.⁵¹

Nun kann für die Festlegung sinnvoller strukturpolitischer Priorisierungen die zunehmende Evidenz zur Bedeutung von „Branchennähe“ für Wissens-*Spillovers* und damit Innovation und Wachstum von Relevanz sein, zu welcher auch unsere Analyseergebnisse beitragen: Wenn Wissens-*Spillovers* vor allem zwischen technologisch bzw. kognitiv „nahen“ Branchen wirken, sollte eine Diversifizierung in neue Bereiche vorrangig dort gelingen, wo diese Aktivitäten mit bestehenden Branchenschwerpunkten in der Region in Zusammenhang stehen, sodass sie auf die vorfindliche Wissensbasis zugreifen und die in der Region verfügbaren „*Capabilities*“⁵² nutzen können. Die dazu vorliegende empirische Literatur ist mittlerweile eindeutig: So konnten Fallstudien⁵³ schon früh zeigen, dass neue Industrien verstärkt aus existierenden, technologisch „nahen“ Industrien entstehen, auch liegt empirische Evidenz für eine höhere Überlebenswahrscheinlichkeit neuer Aktivitäten bei Nähe zur regionalen ökonomischen Basis vor.⁵⁴

Vor diesem Hintergrund erbringen rezente Arbeiten, die unserer Analyse methodisch ähnlich sind,⁵⁵ zunehmend systematische Evidenz dafür, dass die Veränderung regionaler Branchenstrukturen tatsächlich vorwiegend in einem Prozess der „verwandten“ Diversifizierung („*Regional Branching*“) vonstatten geht: „Neue“ Industrien entstehen verstärkt in technologischer bzw. kognitiver Nähe zu bestehenden Branchen, weil in der

Region vorfindliche Kompetenzen zu neuen Aktivitäten „rekombiniert“ werden. Strukturwandel ist damit pfadabhängig und durch die „*relatedness*“ zu regional vorfindlichen Branchen getrieben.⁵⁶ Empirische Belege dafür liegen mittlerweile für eine Reihe von hoch entwickelten Ländern vor.⁵⁷

Dies lässt den Schluss zu, dass sich strukturpolitische Initiativen zur Diversifizierung der ökonomischen Basis unter dem Aspekt der Erfolgswahrscheinlichkeit vorwiegend auf solche (neue) Aktivitäten konzentrieren sollten, die technologisch (bzw. kognitiv) mit bestehenden Aktivitäten „verwandt“, aber in der Region noch kaum in Erscheinung getreten sind. Das Kriterium der Nähe zu bestehenden Branchen bietet damit einen guten Ansatzpunkt, um regionale (ungenutzte) Potenziale zu identifizieren und viel versprechende Aktivitäten auszuwählen. Dabei stellt die Beachtung dieses Kriteriums auch sicher, dass die entstehenden „neuen“ Aktivitäten bzw. Branchen tatsächlich in die ökonomische Basis der Region eingebettet sind und von den lokalen Ressourcen und „*Capabilities*“ profitieren. Dies vermindert die Gefahr, durch Strukturpolitik „Kathedralen in der Wüste“ zu schaffen.⁵⁸

Regionsspezifische Strategien als Notwendigkeit

Jedenfalls wird (auch) aus unseren Ergebnissen für Österreich klar, dass sich „*one-size-fit's-all*“-Rezepte gerade für strukturpolitische Fragestellungen kaum eignen. Einschlägige Strategien werden vielmehr regionsspezifisch aufzusetzen sein: Wenn neue Industrien tatsächlich aus existierenden (verbundenen) Industrien entstehen, werden die für strukturpolitische Priorisierungen relevanten, vielversprechenden Diversifizierungsfelder in unterschiedlichen Regionen nicht dieselben sein, weil sich deren Wirtschaftsstrukturen und Branchenschwerpunkte unterscheiden. Letztlich bestimmen die jeweils akkumulierten technologischen Kompetenzen in den einzelnen Regionen damit die je spezifischen Möglichkeiten (und Grenzen) zur weiteren Entwicklung und Diversifizierung der Wirtschaftsstruktur. Erforderlich sind also regional angepasste Politikstrategien, die auf den jeweiligen regionsspezifischen Kontext Bezug nehmen, wobei dieser wieder vom je spezifischen regionalen Branchenbestand und seinen Vernetzungen nicht unabhängig ist.

Folgerichtig verfolgt auch die reformierte Kohäsionspolitik der Europäischen Union für die Programmperiode 2014-2020 mit dem Prinzip der „Smart Specialisation“ einen regional differenzierten Ansatz mit deutlichen „*bottom-up*“-Elementen.⁵⁹ Die Erarbeitung einer regionsspezifischen Spezialisierungsstrategie⁶⁰ unter Beteiligung regionaler Akteursgruppen hat dabei als Konditionalität für die Zuerkennung innovationsbezogener Mittel weitgehend verpflichtenden Charakter. Dabei wurden für die dazu not-

wendigen Priorisierungen in frühen Ansätzen der „*Smart Specialisation*“⁶¹ weitgehend allein „unternehmerische Entdeckungsprozesse“ favorisiert: In einem offenen Politikansatz sollten neue Felder für tragfähige Spezialisierungen (ausschließlich) „*bottom-up*“ in Diskursen zum regionalen Strategieprozess identifiziert werden, mit den regionalen Unternehmen in einer Schlüsselrolle. Allerdings stellte sich schon bald heraus, dass die in Abschnitt 1 genannten Probleme des Informations- und Koordinationsversagens so nicht zu lösen waren, der hohe Aufwand von (breiten) „*bottom-up*“-Strategieprozessen kam hinzu.⁶² In der EU-Politik letztlich umgesetzt wurde daher ein Verfahren, in welchem der regionale Strategiebildungsprozess durch *top-down*-Analysen zur regionalen Wirtschaft begleitet und gelenkt wird. Dabei werden in einem ersten Schritt vielversprechende Diversifizierungsfelder auf Basis ökonomischer Analysen (*ex-ante*) identifiziert und außer Streit gestellt, die folgende Strategieentwicklung (als „Entdeckungsprozess“ unter Beteiligung vielfältiger regionaler Akteure) bezieht sich in der Folge nur noch auf diese Felder. Datengrundlagen zur „Branchennähe“, wie sie in unserer Analyse entwickelt wurden, können in einem solchen Rahmen wesentliche Grundlage sein, um die Auswahl der jeweils zu findenden Prioritäten evidenzbasiert zu gestalten.⁶³

Anmerkungen

- ¹ So sieht das neue EU-Rahmenprogramm für Forschung und Innovation („Horizon 2020“; European Commission [2011]) explizit die Koordination nationaler Aktivitäten zur Förderung ausgewählter „Schlüsseltechnologien“ vor, zudem sollen die Aktivitäten zur Formung „kritischer Massen“ thematisch auf wenige zentrale gesellschaftliche Herausforderungen fokussiert werden. Auch die Verordnungen zur neuen EU-Kohäsionspolitik (European Commission [2013]) stellen mit dem Konzept der „Intelligenten Spezialisierung“ erstmals vertikale Interventionsaspekte explizit (und sogar zwingend) in den Vordergrund. Nicht zuletzt wurde von der EU-Kommission im Zuge der Debatte um eine mögliche „Re-Industrialisierung“ entwickelter Volkswirtschaften explizit das Ziel formuliert, den Industrieanteil am BIP in der EU bis 2020 wieder auf 20% anzuheben (European Commission [2012]).
- ² Owen (2012).
- ³ So konnte empirisch gezeigt werden, dass ein strukturpolitisches „*Laissez-faire*“ Investitionen in nicht-handelbare Sektoren zu Lasten (wachstumsintensiver) handelbarer Bereiche begünstigt (Aghion et al. [2011]). Auch erzielten Länder mit pointiert strategischer Sektorpolitik (etwa China) ökonomisch erhebliche Erfolge. Nicht zuletzt zeigt sich zunehmend, dass große gesellschaftliche Herausforderungen wie Klimapolitik oder Energiesicherheit ohne steuernde („vertikale“) Eingriffe der öffentlichen Hand kaum zu bewältigen sein werden.
- ⁴ Hausmann/Rodrik (2003).
- ⁵ Duranton/Puga (2001).
- ⁶ Saxenian (1994).
- ⁷ Rodrik (1996).
- ⁸ Hausmann/Rodrik (2003).
- ⁹ Diese „*Follower*“ partizipieren am Ertrag, ohne das Erstrisiko des Pioniers tragen zu

müssen. Sie beschneiden damit die (temporäre) Monopolrente des Pionier-Akteurs, welche aber den eigentlichen Anreiz darstellt, das Risiko einer bisher unerprobten Aktivität einzugehen.

¹⁰ Rodrik (2007).

¹¹ Als Beispiel kann hier die flächendeckende Umsetzung der e-Mobilität gelten, welche nicht nur Investitionen in den Bau von Elektroautos erfordert, sondern auch in die Weiterentwicklung der dazu notwendigen Komponenten (etwa Batterien, neue Werkstoffe) sowie in ein flächendeckendes Netz von e-Tankstellen (Aghion et al. [2011]).

¹² Glaeser et al. (1992).

¹³ Empirisch belegt sind Wissens-*Spillovers* im Kontext von Arbeitskräftemobilität (etwa Breschi/Lissoni [2009]; Neffke/Henning [2013]), Ausgründungen, *Spin-Offs* und Direktinvestitionen (etwa Audretsch/Feldman [2004]), Kooperationen und Netzwerken zwischen Unternehmen und/oder Akademia (etwa Varga [2009]), aber auch von Leistungsverflechtungen (Essletzbichler [2013]) und der Inanspruchnahme von wissensintensiven Unternehmensdiensten (etwa; Evangelista et al. [2013]).

¹⁴ Guillain/Huriot (2001).

¹⁵ Van Stel/Nieuwenhuijsen (2004).

¹⁶ Dabei nimmt die Intensität der Wissensströme mit der geographischen Entfernung (Jaffee et al. [1993]; Audretsch/Feldman [1996]; Anselin et al. [1997]; Varga [2009]; Capello/Lenz [2013]), aber auch mit der kognitiven Distanz (Breschi/Lissoni [2009]; Boschma [2005]) zwischen Sender und Empfänger rasch ab.

¹⁷ Etwa Ottaviano/Puga (1998); Rosenthal/Strange (2004).

¹⁸ Etwa Feldman (1994); Audretsch/Feldman (1996).

¹⁹ Jacobs (1969); später etwa Boschma et al. (2012).

²⁰ Frenken et al. (2007); Hidalgo et al. (2007); Neffke et al. (2011).

²¹ Dies nicht zuletzt auch, weil strukturpolitische Bemühungen in den letzten Jahrzehnten in praktisch allen Industrieländern stark auf die Entwicklung von „Clustern“ ausgerichtet waren, welche vorwiegend der Nutzung von (lokalen) Spezialisierungsvorteilen dienen. Möglicherweise blieben damit Vorteile der strukturellen Vielfalt unberücksichtigt, für die neben intersektoralen Wissens-*Spillovers* auch Argumente der Risikostreuung (Abschwächung asymmetrischer sektoraler Schocks aus einem Portfolio-Effekt; etwa Attaran [1986]) sprechen.

²² Weil der Aufbau von Wissen über Lernprozesse kumulativ verläuft, entwickeln sich im Raum unterschiedliche Wissensbasen, Absorptionskapazitäten und Lernmöglichkeiten. Damit sind die Kapazitäten zur Wissensnutzung und die Bedeutung von Wissens-*Spillovers* über Länder und Regionen nicht homogen. Empirische Erkenntnisse für einzelne Länder sind daher nur bedingt auf andere Länder und regionale Kontexte übertragbar.

²³ Der vorliegende Beitrag bietet nur einen kleinen Ausriss aus den hier erzielten Ergebnissen. Die vollständige Studie steht u. a. unter https://media.arbeiterkammer.at/wien/MWuG_Ausgabe_144.pdf als Download zur Verfügung.

²⁴ Baudry/Schiffauerova (2009) finden in ihrem Survey 67 einschlägige empirische Arbeiten. Dabei orten rund 70% empirische Evidenz für positive Externalitäten aus Spezialisierung (Lokalisationsvorteile), während etwa drei Viertel Belege für externe Effekte aus Diversität (Vorteile aus der Branchenvielfalt) beibringen. Rund die Hälfte der Arbeiten bietet dabei eindeutige Resultate, während die übrigen Papiere positive, insignifikante oder auch negative Ergebnisse für die getesteten Ausgangshypothesen finden.

²⁵ Van Oort (2007).

²⁶ Combes (2000).

²⁷ Grabher (1993); Martin/Sunley (2006).

²⁸ Etwa Van Oort (2007); Van Stel/Nieuwenhuijsen (2004); Combes (2000); Bishop/Gripaios (2007).

- ²⁹ Bishop (2009).
- ³⁰ Noteboom (2000).
- ³¹ Frenken et al. (2007); Boschma et al. (2012).
- ³² Frenken et al. (2007).
- ³³ In neuerer Zeit wurden wegen der Schwächen dieses Ansatzes (etwa Desrochers/Lepäälä [2011]; Brachert et al. [2013]) auch Methoden entwickelt, welche „verwandte“ Branchen empirisch zu identifizieren suchen. Sie erschließen „Branchennähe“ aus der Verwendung ähnlicher Ressourcen (wie Inputs oder Berufsqualifikationen) bzw. aus *Flow*-Daten zwischen den Branchen (wie intersektoralen Vorleistungsströmen oder Arbeitsplatzwechseln). Zuletzt wurden auch Ansätze entwickelt, welche Branchennähe (indirekt) aus der Wahrscheinlichkeit erschließen, mit der Branchen am selben Standort lozieren („*Co-Occurance*“), woraus geschlossen wird, dass sie ähnliche (an diesem Standort erreichbare) Wissensbasen bzw. „*Capabilities*“ nutzen. Dabei klassifizieren etwa Boschma et al. (2012, 2013) Produkte (bzw. aggregiert Branchen) dann als nahe bzw. verwandt, wenn sie im internationalen Warenhandel stärker als zufällig gemeinsame komparative Vorteile auf Länderebene teilen. Diese Abgrenzungsmethode wurde auch in unserer Arbeit alternativ zur üblichen Vorgehensweise mit guten Ergebnissen getestet vgl. Firgo/Mayerhofer (2015, 2016). Sie ist in Österreich (datenbedingt) allerdings nur für den Warenhandel (und damit die Industrie) umsetzbar, die hier präsentierten Ergebnisse für die Gesamtwirtschaft basieren daher auf der in der Literatur üblichen Abgrenzungsmethodik.
- ³⁴ Alle Variablen in *X* weisen die Werte für die jeweiligen Anfangsjahre (2000, 2007) der beiden Subperioden aus.
- ³⁵ Damit kann die gesamte Branchenvielfalt (*Variety*; *V*) als Entropie über die tiefste Gliederungsebene (4-Steller-Klassen) in der Form $V = UV + RV$ bzw. $V = \sum_{j=1}^J E_j \ln \frac{1}{E_j}$ gerechnet werden, mit E_j dem Beschäftigungsanteil der 4-Steller-Klasse *j* an der Gesamtbeschäftigung in allen *J* 4-Steller-Klassen.
- ³⁶ Derartige Verzerrungen sind dann zu erwarten, wenn die Nichtberücksichtigung einer relevanten erklärenden Variable zu einer Über- oder Unterschätzung des Einflusses anderer, berücksichtigter erklärender Variable führt. In der (ökonometrischen) Literatur ist dieses Problem als „*omitted variables bias*“ bekannt.
- ³⁷ Peneder (1999).
- ³⁸ Peneder (1999, 2001).
- ³⁹ Firgo/Mayerhofer (2015, 2016); hier nicht abgebildet.
- ⁴⁰ Vernon (1966); Duranton/Puga (2001).
- ⁴¹ Palme (1995).
- ⁴² Alle genannten Erweiterungen und Sensitivitätstests sind in Methodik und Ergebnissen in der zugrunde liegenden Studie dokumentiert.
- ⁴³ Frenken et al. (2007).
- ⁴⁴ Jacobs (1969).
- ⁴⁵ Cohen/Levinthal (1990); Noteboom (2000).
- ⁴⁶ Duranton/Puga (2004); Rosenthal/Strange (2004).
- ⁴⁷ Feldman (1994); Audretsch/Feldman (1996).
- ⁴⁸ Etwa Delgado et al. (2013).
- ⁴⁹ Duranton (2011); Martin/Sunley (2011); Delgado et al. (2013).
- ⁵⁰ Ketels (2013).
- ⁵¹ Owen (2012).
- ⁵² Unter „*capabilities*“ werden nach Maskell/Malmberg (1999) immaterielle Assets des Standorts (etwa Milieufaktoren, Traditionen, eingeübte Routinen, Kompetenzen etc.) verstanden, welche oft nicht direkt sichtbar bzw. messbar sind, aber den Erfolg einer

Region und ihrer Unternehmen beeinflussen. Sie sind oft stark lokalisiert und können von anderen Regionen daher nur schwer kopiert werden.

⁵³ Etwa Klepper/Simons (2000).

⁵⁴ Etwa Neffke et al. (2011).

⁵⁵ In einem unserem Ansatz sehr ähnlichen Schätzmodell werden dabei Strukturvariable (zu nicht-verwandter und verwandter Branchenvielfalt bzw. Spezialisierung) nicht zur Erklärung des Beschäftigungswachstums, sondern zur Erklärung der Richtung des Branchenstrukturwandels auf regionaler Ebene genutzt.

⁵⁶ Nicht zuletzt erklärt dies auch, warum regionale Industriestrukturen in technologischer Hinsicht recht persistent sind, obwohl beständig neue Unternehmen bzw. Branchen entstehen und andere absterben: Einerseits scheitern im Marktprozess verstärkt jene Unternehmen und Industrien, welche mit den übrigen Branchen am Standort kaum verbunden sind (was die Branchenvielfalt senkt, aber die verbundene Branchenvielfalt erhöht). Gleichzeitig treten verstärkt Unternehmen und Industrien mit Verbindungen zu bestehenden Branchen in den Markt ein, was verbundener Branchenvielfalt ebenfalls zugute kommt. Auch hierzu liegt mittlerweile einige empirische Evidenz vor (etwa Neffke et al. [2011]; Essletzbichler [2013]; Boschma et al. [2014]).

⁵⁷ Etwa Boschma/Frenken (2012); Neffke et al. (2011); Boschma et al. (2013); Essletzbichler (2013).

⁵⁸ McCann/Ortega-Argiles (2013).

⁵⁹ Foray/Goenaga (2013); McCann/Ortega-Argilés (2013, 2013a).

⁶⁰ Ziel ist dabei nicht mehr (sektorale) Spezialisierung, welche immer die Gefahr von Monostrukturen bzw. eines regionalen „Lock-ins“ in eingefahrene technologische Bahnen in sich birgt. Angestrebt ist vielmehr die Identifikation tragfähiger Priorisierungen als Grundlage für eine „verwandte Diversifizierung“, die auf verwandte Industrien mit hoher regionaler Präsenz und erheblichem Potenzial zur Re-Kombination aufbaut (Boschma/Gianelle [2014]).

⁶¹ Etwa Forey (2009).

⁶² Boschma/Gianelle (2014).

⁶³ Hier können etwa Netzwerktechniken genutzt werden, um empirisch identifizierte (technologische bzw. kognitive) Nähebeziehungen zwischen den Branchen zu kartieren (etwa Neffke et al. [2011]; Boschma/Gianelle [2014]), und auf dieser Grundlage „nahe“, aber noch fehlende Bereiche als Kandidaten für strukturpolitische Interventionen zu identifizieren. Gleichzeitig lassen sich auf dieser Basis jene Branchen abgrenzen, welche im regionalen Netzwerk Knotenfunktionen ausüben, und daher für die Regionalwirtschaft besonders wichtig sind. Auch hier wurde in Firgo/Mayerhofer (2015) eine erste, nur beispielhafte Anwendung für Österreich erprobt. Die Ergebnisse lassen die weitere Arbeit an den für solche Anwendungen zugrunde liegenden Datenbasen jedenfalls als sinnvoll erscheinen.

Literatur

- Aghion, P.; Boulanger, J.; Cohen, E., Rethinking Industrial Policy (= Bruegel Policy Brief 04/11, Brüssel 2011).
- Aghion, P.; Howitt, P., Endogenous Growth Theory (Cambridge, MA, 1998).
- Anselin, L.; Varga, A.; Acs, Z., Local Geographic Spillovers between University Research and High Technology Innovations, in: Journal of Urban Economics 42 (1997) 422-448.
- Attaran, M., Industrial Diversity and Economic Performance in U.S. Areas, in: The Annals of Regional Science 20/2 (1986) 44-54.
- Audretsch, D. B.; Feldman, M. P., R&D Spillovers and the Geography of Innovation and Production, in: American Economic Review 86 (1996) 630-640.

- Audretsch, D. B.; Feldman, M. P., Knowledge Spillovers and the Geography of Innovation, in: Henderson, J. V.; Thisse, J. F. (Hrsg.), *Handbook of Regional and Urban Economics*, Bd.4 (Amsterdam 2004) 2713-2739.
- Baudry, C.; Schiffauerova, A., Who's right, Marshall or Jacobs? The Localization versus Urbanization Debate, in: *Research Policy* 38 (2009) 318-337.
- Bishop, P., Spatial Spillovers and Employment Growth in the Service Sector, in: *The Service Industries Journal* 29/6 (2009) 791-803.
- Bishop, P.; Grippaios, P., Explaining Spatial Patterns of Industrial Diversity: an Analysis of Sub-Regions in Great Britain, in: *Urban Studies* 44 (2007) 1739-1759.
- Boschma, R., Proximity and Innovation: A Critical Survey, in: *Regional Studies* 39/1 (2005) 61-74.
- Boschma, R.; Frenken, K., Technological Relatedness and Regional Branching, in: Bathelt, H.; et al. (Hrsg.), *Dynamic Geographies of Knowledge Creation, Diffusion and Innovation* (London 2012) 64-81.
- Boschma, R.; Gianelle, C., Regional Branching and Smart Specialization Policy (= S3 Policy Brief Series, 06, European Commission Joint Research Centre, Sevilla 2014).
- Boschma, R.; Iammarino, S., Related Variety, Trade Linkages, and Regional Growth in Italy, in: *Economic Geography* 85/3 (2009) 289-311.
- Boschma, R.; Minondo, A.; Navarro, M., Related Variety and Regional Growth in Spain, in: *Papers in Regional Science* 91/2 (2012) 241-256.
- Boschma, R.; Balland, P.-A.; Kogler, D. F., Relatedness and Technological Change in Cities: the Rise and Fall of Technological Knowledge in US Metropolitan Areas from 1981 to 2010, in: *Industrial and Corporate Change* 1 (2014) 1-28; doi:10.1093/icc/dtu012.
- Boschma, R.; Minondo, A.; Navarro, M., The Emergence of New Industries at the Regional Level in Spain: A Proximity Approach Based on Product Relatedness, in: *Economic Geography* 89/1 (2013) 29-51.
- Brachert, M.; Kubis, A.; Titze, M., Related Variety, Unrelated Variety and Regional Functions: a Spatial Panel Approach (= *Papers in Evolutionary Economic Geography* 13.01, Utrecht University, Utrecht 2013).
- Breschi, S.; Lissoni, F., Mobility of Inventors and Networks of Collaborations: an Anatomy of Localized Knowledge Flows, in: *Journal of Economic Geography* 9 (2009) 439-468.
- Capello, R.; Lenzi, C., Territorial Patterns of Innovation and Economic Growth in European Regions, in: *Growth and Change* 44/2 (2013) 195-227.
- Combes, P. P., Economic Structure and Local Growth: France 1984-93, in: *Journal of Urban Economics* 47 (2000) 329-355.
- Delgado, M.; Porter, M. E.; Stern, S., *Defining Clusters of Related Industries* (= Institute for Strategy and Competitiveness, Harvard Business School, Cambridge, MA, 2013).
- Desrochers, P.; Leppälä, S., Opening up the „Jacobs Spillovers“ Black Box: Local Diversity, Creativity and the Processes Underlying New Combinations, in: *Journal of Economic Geography* 11/5 (2011) 843-863.
- Duranton, G., California dreamin': The feeble Case for Cluster Policies, in: *Review of Economic Analysis* 3 (2011) 3-45.
- Duranton, G.; Puga, D., Nursery Cities: Urban Diversity, Process Innovation, and the Life Cycle of Products, in: *American Economic Review* 91/5 (2001) 1454-1477.
- Europäische Kommission, Verordnung des Europäischen Parlaments und des Rates mit gemeinsamen Bestimmungen für den EFRE, den EFS, den Kohäsionsfonds, den ELER, und den EMF, für die der gemeinsame strategische Rahmen gilt, sowie mit allgemeinen Bestimmungen über den EFRE, den ESF und den Kohäsionsfonds und zur Aufhebung der Verordnung (EG) Nr. 1083/2006 des Rates (= KOM [2013], 246 endg., Brüssel 2013).

- European Commission, Horizont 2020 – das Rahmenprogramm für Forschung und Innovation (= Mitteilung der Kommission, KOM [2011] 808 endg., Brüssel 2011).
- European Commission, A stronger European Industry for Growth and Economic Recovery (= Industrial Policy Update, Brüssel 2012).
- Essletzbichler, J., Relatedness, Industrial Branching and Technological Cohesion in US Metropolitan Areas, in: *Regional Studies* (2013); DOI: 10.1080/00343404-2013.806793.
- Evangelista, R.; Lucchese, M.; Meliciani, V., Business Services, Innovation and Sectoral Growth, in: *Structural Change and Economic Dynamics* 25 (2013) 119-132.
- Feldman, M. P., *The Geography of Innovation* (Boston 1994).
- Firgo, M.; Mayerhofer, P., Wissens-Spillovers und regionale Entwicklung – welche strukturelle Ausrichtung optimiert das Wachstum? (= WIFO-Studie, Wien 2015, bzw. Materialien zu Wirtschaft und Gesellschaft 144, Wien 2015).
- Firgo, M.; Mayerhofer, P., (Un)Related Variety and Employment Growth at the Sub-Regional Level (= WIFO Working Paper No. 511, Wien 2016).
- Foray, D., Understanding Smart Specialisation, in: Pontikakis, D.; Kyriakou, D.; Van Bavel, R. (Hrsg.), *The Questions of R&D Specialisation: Perspectives and Policy Implications* (Sevilla 2009) 14-24.
- Foray, D.; Goenaga, X., *The Goals of Smart Specialisation* (= JRC Scientific and Policy Reports, S3 Policy Brief Series, 01, Sevilla 2013).
- Frenken, K.; Van Oort, F. G.; Verburg, T., Related Variety, Unrelated Variety and Regional Economic Growth, in: *Regional Studies* 41/5 (2007) 685-697.
- Glaeser, E. L.; Kallal, H. D.; Scheinkman, J. A.; Shleifer, A., Growth in Cities, in: *Journal of Political Economy* 100/6 (1992) 1126-1152.
- Grabher, G., The Weakness of Strong Ties: the Lock-in of Regional Development in the Ruhr Area, in: Grabher, G. (Hrsg.), *The Embedded Firm* (London 1993) 255-277.
- Guillain, R.; Huriot, M., The Local Dimension of Information Spillovers: a Critical Review of Empirical Evidence in the Case of Innovation, in: *Canadian Journal of Regional Science* 24/2 (2001) 313-338.
- Hartog, M.; Boschma, R.; Sotarauta, M., The Impact of Related Variety on Regional Employment Growth in Finland 1993-2006: High-tech Versus Medium/Low-Tech, in: *Industry and Innovation* 19/6 (2012) 459-476.
- Hausmann, R.; Rodrik, D., Economic Development as Self-Discovery, in: *Journal of Development Economics* 72 (2003) 603-633.
- Henderson, V.; Kuncoro, A.; Turner, M., Industrial Development in Cities, in: *Journal of Political Economy* 103/5 (1995) 1067-1090.
- Hidalgo, C.; Klinger, B.; Barabási, A.; Hausmann, R., The Product Space Conditions in Development of Nations, in: *Science* 317 (2007) 482-487.
- Jacobs, J., *The Economy of Cities* (New York 1969).
- Jaffee, A. B.; Trajtenberg, M.; Henderson, R., Geographical Localisation of Knowledge Spillovers, as Evidenced by Patent Citations, in: *Quarterly Journal of Economics* 58/3 (1993) 577-598.
- Ketels, C., Recent Research on Competitiveness and Clusters: What Are the Implications for Regional Policy?, in: *Cambridge Journal of Regions, Economy and Society* 6 (2013) 269-284.
- Klepper, S.; Simons, K. L., Dominance by Birthright. Entry of Prior Radio Producers and Competitive Ramifications in the US Television Receiver Industry, in: *Strategic Management Journal* 21 (2000) 997-1016.
- Marshall, A., *Principles of Economics. An Introductory Volume* (London 1890 [1994]).
- Martin, P.; Sunley, P., Path Dependence and Regional Economic Evolution, in: *Journal of Economic Geography* 6 (2006) 395-437.

- Martin, R.; Sunley, P., Conceptualizing Cluster Evolution: Beyond the Life Cycle Model?, in: *Regional Studies* 45/10 (2011) 1299-1318.
- Maskell, P.; Malmberg, A., Localised Learning and Industrial Competitiveness, in: *Cambridge Journal of Economics* 23/2 (1999) 167-185.
- McCann, P.; Ortega-Argilés, R., Smart Specialisation, Regional Growth, and Applications to EU Cohesion Policy, in: *Regional Studies* (2013); DOI:10.1080/00343404.2013.799769, 2013.
- Neffke, F.; Henning, M., Skill Relatedness and Firm Diversification, in: *Strategic Management Journal* 34/3 (2013) 297-316.
- Neffke, F.; Henning, M.; Boschma, R., How Do Regions Diversify Over Time: Industry Relatedness and the Development of New Growth Paths in Regions, in: *Economic Geography* 87 (2011) 237-265.
- Noteboom, B., *Learning and Innovation in Organizations and Economies* (Oxford 2000).
- Ottaviano, G.; Puga, D., Agglomeration in the Global Economy: a Survey of the „New Economic Geography“, in: *The World Economy* 21/6 (1998) 707-738.
- Owen, G., Industrial Policy in Europe Since the Second World War: What Has Been Learnt? (= ECIPE Occasional Paper 1, European Centre for International Political Economy, Brüssel 2012).
- Palme, G., Struktur und Entwicklung österreichischer Wirtschaftsregionen, in: *Mitteilungen der Österreichischen Geographischen Gesellschaft* 137 (1995) 393-416.
- Peneder, M., Intangible Investment and Human Resources. The New WIFO Taxonomy of Manufacturing Industries (= WIFO Working Papers 114, Wien 1999).
- Peneder, M., Entrepreneurial Competition and Industrial Location. Investigating the Structural Patterns and Intangible Sources of Competitive Performance (Cheltenham 2001).
- Rebelo, S., Long-run Policy Analysis and Long-run Growth, in: *Journal of Political Economy* 99/3 (1991) 500-521.
- Rodrik, D., Coordination Failures and Government Policy: A Model with Applications to East Asia and Eastern Europe, in: *Journal of International Economics* 40/1-2 (1996) 1-22.
- Rodrik, D., Industrial Policy for the Twenty-first Century, in: Rodrik, D. (Hrsg.), *One Economics, Many Recipes: Globalisation, Institutions, and Economic Growth* (Princeton 2007) 99-152.
- Romer, P. M., Increasing Returns and Long Run Growth, in: *Journal of Political Economy* 95 (1986) 1002-1037.
- Romer, P. M., Endogenous Technological Change, in: *Journal of Political Economy* 98 (1990) 71-102.
- Rosenthal, S. S.; Strange, W., Evidence on the Nature and Sources of Agglomeration Economies, in: Henderson, J. V.; Thisse, J. F. (Hrsg.), *Handbook of Regional and Urban Economics*, Bd. 4 (Amsterdam 2004).
- Saxenian, A. L., *Regional Advantage: Culture and Competition in Silicon Valley* (Cambridge, MA, 1994).
- Van Oort, F., Spatial and Sectoral Composition Effects of Agglomeration Economies in the Netherlands (= *Papers in Regional Science* 86, 2007) 5-30.
- Van Oort, F.; de Geus, S.; Dogaru, T., Related Variety and Regional Economic Growth in a Cross-Section of European Urban Regions, in: *European Planning Studies* 23 (2015) 1110-1127.
- Van Stel, A. J.; Nieuwenhuijsen, H.R., Knowledge Spillovers and Economic Growth: an Analysis Using Data of Dutch Regions in the Period 1989-1995, in: *Regional Studies* 38 (2004) 393-407.
- Varga, A., *Universities, Knowledge Transfer and Regional Development: Geography, Entrepreneurship and Policy* (Cheltenham 2009).

- Vernon, R., International Investment and International Trade in the Product Cycle, in: Quarterly Journal of Economics 80 (1966) 190-207.
- Wixe, S.; Andersson, M., Which Types of Relatedness Matter in Regional Growth? – Industry, Occupation and Education (= CESIS Working Paper Series 332, Jönköping 2013).

Zusammenfassung

Strukturpolitische Ansätze erleben in ökonomischer Forschung wie wirtschaftspolitischer Praxis derzeit eine bemerkenswerte Renaissance. Allerdings liegen in der internationalen Literatur bisher keineswegs einhellige Ergebnisse zur Frage vor, ob Spezialisierung, allgemeine Branchendiversität oder eine Vielfalt an „verwandten“, kognitiv und technologisch „nahen“ Branchen die regionale Wirtschaftsdynamik und damit die Entwicklung von Beschäftigung und Arbeitslosigkeit optimal unterstützen. Unser Beitrag präsentiert einige zentrale Ergebnisse einer Arbeit, in der versucht wurde, zu dieser Frage erstmals für Österreich empirische Evidenz auf Basis sektoral und regional tief disaggregierter Daten (615 4-Steller-Branchenklassen, 81 zusammengefasste Arbeitsmarktbezirke) beizubringen. Die ökonometrischen Ergebnisse sprechen in der Tendenz für eine Strukturpolitik, welche grundsätzlich nicht auf Branchenspezialisierung, sondern auf Branchenvielfalt und die weitere Diversifizierung der Branchenstruktur in neue Bereiche setzt, innerhalb dieser breiten sektoralen Aufstellung aber durchaus vertikale Schwerpunkte verfolgt. Dabei wären Priorisierungen vor allem thematisch (und damit branchenübergreifend) auszurichten, mit der weiteren Diversifizierung der Wirtschaftsstruktur in neue, aber mit bestehenden regionalen Stärken „verwandte“ Bereiche als Zielsetzung. Eine Differenzierung unserer Ergebnisse nach Regionstypen lässt freilich auch erkennen, dass sich „one-size-fit’s-all“-Rezepte gerade für strukturpolitische Fragestellungen wenig eignen. Letztlich bestimmen die jeweils akkumulierten regionalen Kompetenzen die je spezifischen Möglichkeiten (und Grenzen) zur Weiterentwicklung der Wirtschaftsstruktur. Notwendig sind daher regional angepasste Politikstrategien, die auf den jeweiligen regionsspezifischen Kontext Bezug nehmen.

Abstract

In our contribution we present some empirical results from a larger study on the relationship between sectoral structure and growth in Austria and draw some conclusions on the optimal design of a growth-oriented structural policy. Based on a highly disaggregated dataset (614 4-digit-industries, 81 provinces) we found that regional employment growth profits from a diverse sectoral setting (and not from specialization), whereby especially in urban regions related variety (as diversity in technologically and cognitively „near“ industries) matters most. Our econometric results provide arguments in favor of a structural policy that emphasizes (related) variety and a further diversification of the economic base into new fields, but pursues vertical focuses within this broad sectoral setting. Thereby such a targeted focusing should be oriented along thematic (and thus inter-sectoral) lines, with a „broadening of strength“ as the leading goal. However, a differentiation of our results by regional „types“ also reveals that „one-size-fits-all“-recipes are not appropriate to guide structural policy. Rather, place-based strategies seem necessary, which refer to the specific regional context and develop the economic structure along the regional strength and capabilities at hand.

blog.arbeit-wirtschaft.at

Geld kann vieles kaufen.

**GUTE
ARGUMENTE
GEHÖREN
ALLEN.**



twitter.com/AundW



facebook.com/arbeit.wirtschaft

Arbeit&Wirtschaft

Herausgegeben von AK und ÖGB

www.arbeit-wirtschaft.at

Hans Seidel: Architekt der Wirtschaftspolitik in der Kreisky-Ära

Ewald Walterskirchen

Ich möchte das Ableben Hans Seidels am 1. September 2015 zum Anlass nehmen, seine Bedeutung als Wirtschaftsforscher zu würdigen. Hans Seidel hat wie kein anderer die Wirtschaftsforschung in Österreich in der zweiten Hälfte des 20. Jahrhunderts geprägt.

Sein Leben

Hans Seidels Kindheit war gekennzeichnet von der Massenarbeitslosigkeit und der politisch aufgeladenen Atmosphäre der Dreißigerjahre.¹ Das waren wohl die Wurzeln für seinen unbändigen Eifer, an der Bekämpfung der Arbeitslosigkeit mitzuwirken und die politischen Gräben zu überwinden. Sein Vater war in dieser Zeit arbeitslos.² Dieses Schicksal teilte er mit so vielen – z. B. auch mit Michał Kalecki. Die keynesianische Botschaft „Vollbeschäftigung als erreichbares wirtschaftspolitisches Ziel“ fiel hier auf besonders fruchtbaren Boden.

Aufgewachsen in einer Zeit, in der Heimwehr und Schutzbund einander bewaffnet gegenüberstanden, wuchs in ihm die Sehnsucht nach einer Versöhnung zwischen diesen feindlichen Lagern. So wurde er zum geborenen Ökonomen der Sozialpartnerschaft.³

Ein Leben als Wirtschaftsforscher

Hans Seidel trat 1946 ins Österreichische Institut für Wirtschaftsforschung ein. Er stieg rasch zum Wissenschaftlichen Redakteur und Koordinator auf, obwohl der Leiter Franz Nemschak zunächst meinte, Seidel sei zu sehr Theoretiker. Er redigierte die WIFO-Monatsberichte, schrieb Artikel um und ließ verfügbare Beiträge in seiner Schublade verschwinden, wenn sie ihm nicht passten.

Im Jahr 1962 wurde Hans Seidel zweiter Leiter des WIFO neben Franz Nemschak. Er war dann fast zwei Jahrzehnte lang für die wissenschaftliche Ausrichtung des WIFO verantwortlich. Zwischen 1973 und 1980 war

er alleiniger Leiter des WIFO. Er führte das WIFO von einem Institut, das die konjunkturelle Entwicklung minutiös genau beschrieb, zu einem Forschungsinstitut von internationalem Niveau, das ökonomische Theorie, statistische Empirie und Wirtschaftspolitik verband.

Hans Seidel fühlte sich zur Beratung der Wirtschaftspolitik berufen und zeigte Mut zu wirtschaftspolitischen Urteilen. Er war sich dabei im Klaren, dass ein Berater der Regierung immer in den Verdacht gerät, regierungsfreundlich zu sein. Seidels Rat wurde von vielen Regierungschefs und Ministern geschätzt, insbesondere von Finanzminister Hannes Androsch – der wirtschaftspolitischen Leitfigur der Regierung Kreisky. Vielleicht kann man etwas überspitzt sagen: Hans Seidel war der Architekt und Hannes Androsch der Baumeister der Wirtschafts- und Finanzpolitik in der Kreisky-Ära. Natürlich trugen auch Heinz Kienzl, Josef Staribacher, Stephan Koren und viele andere zu diesem Bau des Hauses Österreich in den Siebzigerjahren bei.

Bruno Kreisky holte Hans Seidel 1981 als „bürgerliches Korrektiv“ in die sozialdemokratische Regierung. In dieser kurzen Episode als Staatssekretär im Finanzministerium war er vor allem mit Finanzierungs- und Kreditagenden betraut. Er machte sich überdies dadurch verdient, dass er die österreichische Wirtschaftspolitik, die damals wegen ihres Erfolges international Aufsehen erregte, im Ausland präsentierte. Nach dem Ende der Regierung Kreisky wurde Hans Seidel Leiter des Instituts für Höhere Studien.

In den letzten drei Jahrzehnten schrieb Hans Seidel als Konsulent im WIFO vor allem wirtschaftshistorische Arbeiten. Sein großes Werk „Österreichs Wirtschaft und Wirtschaftspolitik nach dem Zweiten Weltkrieg“ erschien im Jahr 2005. Seither arbeitete er an einem Buch über die Wirtschaftspolitik in der Kreisky-Ära.

Sachkundiger und objektiver Mittler zwischen den Sozialpartnern

Der Beirat für Wirtschafts- und Sozialfragen war Hans Seidel sehr wichtig. Er widmete der Beiratsarbeit und -diskussion mehr Zeit, als man von einem Institutsleiter erwarten konnte. Im Beirat spielte er seine Fähigkeit aus, unterschiedliche Standpunkte auf einen Nenner zu bringen. Sein Bemühen um Objektivität brachte ihm Respekt von allen Seiten ein.

Der Beirat wurde im gleichen Jahr (1963) gegründet wie der deutsche Sachverständigenrat und hatte auch eine ähnliche Funktion. Nur vertraute die Politik hierzulande mehr auf die Experten der Sozialpartner und des WIFO als auf Universitätsprofessoren.

Die Wirtschaftspolitische Aussprache, die von Bundeskanzler Klaus ein-

geführt wurde, war Hans Seidel ein besonders wichtiges Anliegen. Vor diesem Forum stellte er die konjunkturelle Lage dar und präsentierte seine wirtschaftspolitischen Vorstellungen.⁴

Als profunder Kenner der Materie schrieb Hans Seidel ein Buch und viele Artikel über die österreichische Sozialpartnerschaft.⁵ In Deutschland gab es theoretisch-philosophische Diskussionen über den Ordo-Liberalismus und den Begriff der sozialen Marktwirtschaft. In Österreich wurde die Sozialpartnerschaft – nicht die wettbewerbsorientierte soziale Marktwirtschaft – zum prägenden Merkmal der Wirtschaftsordnung. Die fruchtbare Zusammenarbeit der Sozialpartner war eine der Ursachen für die überdurchschnittliche Entwicklung Österreichs in den Sechziger- und Siebzigerjahren.

Hans Seidel war ein Verfechter des EU-Beitritts. Er strebte diesen Beitritt aber nicht so früh an wie Franz Nemschak und kam deshalb nicht so sehr in Konflikt mit der Neutralitätsdebatte und zu befürchtenden Protesten der Sowjetunion. Er versuchte die Spitzen der Sozialdemokratie, die Bedenken hatten, von den Vorteilen der EU zu überzeugen. Seidel wertete es als große Leistung der Sozialpartner, dass sie geschlossen für den EU-Beitritt plädierten.

Seidel sah sich nicht nur als Vermittler zwischen den Sozialpartnern, sondern auch zwischen internationalen Vorgaben und nationalen wirtschaftspolitischen Positionen. Er strebte eine Vernetzung der dominanten Konzepte der internationalen Wirtschaftspolitik mit der österreichischen Realität an. Die Kamitz'sche Stabilisierungskrise war seines Erachtens nicht freiwillig gewählt, sondern durch den starken Druck der USA gleichsam oktroyiert worden.

Liberaler Keynesianer der „Großen Synthese“

In den Jahrzehnten nach dem Zweiten Weltkrieg dominierte der Keynesianismus in Wirtschaftstheorie und Wirtschaftspolitik. Nach 1945 wurden weder Hayek noch Mises in Österreich zitiert, das WIFO stellte jedoch aus Imagegründen eine Kontinuität mit dem Institut für Konjunkturforschung der Vorkriegszeit her, das von Hayek und Mises 1927 gegründet worden war.

Hans Seidel war ein Liberaler, der sich an der amerikanischen Spielart des Keynesianismus orientierte. Schließlich verbrachte er 1957 auch ein halbes Jahr beim Internationalen Währungsfonds. Er stützte sich wie viele Ökonomen besonders auf das Lehrbuch von Paul Samuelson, das eine Synthese von Keynesianismus und Neoklassik herstellte.

In Österreich genießt der Post-Keynesianismus hohes Ansehen, nicht zuletzt durch die Arbeiten von Josef Steindl, Kurt Rothschild, Kazimierz

Laski und deren Schülern. Hans Seidel konnte dem Linkskeynesianismus, der auf Michał Kalecki und Joan Robinson zurückgeht, wenig abgewinnen. Er sah diese heterodoxe ökonomische Richtung als internationale Randerscheinung, die dem Marxismus nahestand und eine Überwindung der kapitalistischen Marktwirtschaft nicht ausschloss.

Seidel war primär an jener herrschenden Theorie interessiert, welche die internationalen Rahmenbedingungen festlegte, mit denen er die österreichische Entwicklung in Einklang bringen wollte. Es fehlte ihm jede quasi-religiöse Verehrung für die Begründer ökonomischer Schulen und ihrer Exegeten. Das zeigen die kritischen Anmerkungen in seinen Literaturauszügen. Hans Seidel zeichnete sich durch eine umfassende Kenntnis der ökonomischen Literatur aus. Die Arbeiten großer Ökonomen waren für ihn aber keinesfalls sakrosankt.

Die Bevorzugung des Keynesianismus der „Großen Synthese“ durch Hans Seidel entsprach den Anforderungen der Zeit. Die Verringerung der Konjunkturschwankungen – und damit der Arbeitslosigkeit – war damals das Hauptanliegen der Wirtschaftspolitik. In Österreich gab es ein Konjunkturausgleichsbudget, das immer dann eingesetzt wurde, wenn die WIFO-Wachstumsprognose einen bestimmten Wert unterschritt.

Hans Seidel war fasziniert vom geschlossenen System der Makroökonomie, das von Keynes entwickelt worden war. Er wurde zu einem großen Kenner der Volkswirtschaftlichen Gesamtrechnung. Zeitlebens blieb er Makroökonom, die Mikroökonomie und die „*supply-side policy*“ interessierten ihn wenig.

Der Paradigmenwechsel von der keynesianischen zur neoklassischen Theorie wurde von ihm – wie von vielen anderen Ökonomen – so interpretiert: Der Keynesianismus hatte gegen die Stagflation der Siebzigerjahre kein wirksames Rezept. Die von den Keynesianern geforderte Einkommenspolitik konnte auf internationaler Ebene der Inflation nicht Herr werden. Das gelang erst der Volcker'schen restriktiven US-Geldpolitik. Der Paradigmenwechsel führte zu wirtschaftspolitischem Vorrang für Preisstabilität und ein ausgeglichenes Budget.

Die neoklassische Theorie konnte jedoch nach Seidels Überzeugung nicht jene beherrschende Stellung erlangen, welche die keynesianische Theorie und Politik in der Zeit davor hatten.⁶ Die Fed und die EZB verfolgten auch in den letzten Jahrzehnten eine „neokeynesianische“ Politik, die eine konjunkturelle Feinsteuerung mit Hilfe der Geldpolitik anstrebte. Diese Politik war lange Zeit erfolgreich („*Great Moderation*“), bis die „neoklassische“ Deregulierung der Finanzmärkte in die Finanzkrise und die Große Rezession führte. Die Neoklassik hat nach Seidels Auffassung ihren Höhepunkt überschritten. Ähnlich wie die Große Depression wird auch die Große Rezession zu einer neuen Theorie führen.

Austro-Keynesianismus

Hans Seidel prägte den Begriff Austro-Keynesianismus. Er verstand darunter einen *policy-mix* aus expansiver Budgetpolitik zur Nachfrage- bzw. Beschäftigungssicherung und sozialpartnerschaftlicher Einkommenspolitik zur Stabilisierung der Preise und der Leistungsbilanz. Er war strikt dagegen, Stefan Korens Hartwährungspolitik als Austro-Keynesianismus zu bezeichnen (wie es üblicherweise geschieht). Gunther Tichy betonte zusätzlich die „keynesianische“ Stabilisierung der Erwartungen, die vor allem mit der Sozialpartnerschaft verbunden war.

Der Politik des Austro-Keynesianismus gelang es, die Inflationsrate in Österreich nach dem Ölpreisschock stark zu verringern (auf 2-3%), ohne dass es zu einem Anstieg der Arbeitslosigkeit kam. Die österreichische Wirtschaftspolitik erlangte dadurch hohe internationale Anerkennung. Es gab sogar eine Anhörung des US-Kongresses, bei der Hans Seidel die österreichische Einkommenspolitik vorstellte. Das American Enterprise Institute veranstaltete 1981 ein Österreich-Symposium.

Die österreichische Politik war jedoch auf Durchtauchen ausgerichtet. Man hoffte, dass es nach dem ersten Ölpreisschock wieder zu einer normalen Aufwärtsentwicklung kommen werde. Der zweite Ölpreisschock machte dieser Hoffnung jedoch ein Ende. Eine Anpassung an die neuen internationalen Rahmenbedingungen war notwendig. Ein Wandel in der Weltwirtschaftspolitik vom Keynesianismus zum pragmatischen Monetarismus zeichnete sich ab.

Das Ende des Austro-Keynesianismus war spätestens Mitte der Achtzigerjahre besiegelt. Es erfolgte nach Seidels Auffassung in zwei Schritten: Zunächst führte die Hartwährungspolitik dazu, dass Österreich die restriktive Geldpolitik der Deutschen Bundesbank übernehmen musste. Ab 1981 wurde der Schilling strikt an die D-Mark gebunden, ohne jede Bandbreite. Hartwährungspolitik als Stoßdämpfer gegen die Ölpreisschocks erschien Hans Seidel angemessen, aber die D-Mark als Fixpunkt für die Wirtschaftspolitik zu wählen und die Geld- und Zinspolitik damit an die deutsche Bundesbank zu delegieren, hatte mit Keynesianismus nicht das Geringste zu tun. Socher hielt den Begriff Austro-Monetarismus für die österreichische Hartwährungspolitik eher gerechtfertigt als den Begriff Austro-Keynesianismus.⁷

Der zweite Schritt in der politischen Abkehr vom Austro-Keynesianismus⁸ lag im Auslaufen des Konjunkturgleichsbudgets. Dieses wurde zwar noch in den Bundesvorschlägen vorgesehen, aber in den Achtzigerjahren in schlechten konjunkturellen Zeiten nicht mehr genutzt. Die langfristige Budgetkonsolidierung trat in den Vordergrund: Die große Koalition beschloss 1987, das Nettodefizit des Bundeshaushalts schrittweise von 5,2% des BIP im Jahr 1986 auf 2,5% im Jahr 1992 zu senken. Diese 2,5%

entsprachen der „Seidel-Formel“. Nach den Maastrichter Vereinbarungen sollten in der EU die Budgetdefizite 3% des Staatshaushalts nicht überschreiten. Das wurde größtenteils erreicht.⁹ Seidel begrüßte eine weitere Senkung des Budgetdefizits, um Spielraum zu schaffen für die zu erwartenden Belastungen aus der Altersversorgung bei steigender Pensionistenquote.

Hannes Androsch beschrieb in der Einleitung zu Seidels Finanzbericht 1978 ein widersprüchliches Phänomen in allen Industriestaaten: Die Anforderungen an den Staat steigen beträchtlich, gleichzeitig sinkt aber die Bereitschaft, die dafür notwendigen Steuern zu zahlen.

Hans Seidel als Wirtschaftshistoriker

Nach seiner aktiven Laufbahn wandte sich Hans Seidel wirtschaftshistorischen Themen zu.¹⁰ Da er alle seine Aktivitäten – egal ob im Beruf oder im Sport (Schifahren) – mit hundertprozentigem Einsatz ausführte, stöberte er als Wirtschaftshistoriker im Archiv der Nationalbank und in den Akten des Staatsarchivs. Er wollte die Forschungsmethoden des Historikers mit ökonomischem Wissen und persönlicher Erfahrung verknüpfen. Seine Akribie kam den historischen Studien besonders zugute. Das Buch „Österreichs Wirtschaft und Wirtschaftspolitik nach dem Zweiten Weltkrieg“, das 2005 erschien, kann als sein historisches *Opus Magnum* bezeichnet werden. In diesem Buch beschreibt er die Entwicklung Österreichs zwischen 1945 und 1955: den Übergang von der Kommandowirtschaft des Krieges zur Marktwirtschaft, die Währungsreformen, die Lohn- und Preisabkommen, die Marshallplan-Hilfe usw.

Im Jahrzehnt nach dem Krieg wurde Wirtschaftspolitik vor allem von den Interessenvertretungen und vom ERP-Büro, das für die Marshallplan-Hilfe zuständig war, betrieben. Die Sozialpartner vereinbarten Lohn und Preisabkommen, und das ERP-Büro – das Agenden des Krauland-Ministeriums übernahm – war für die Investitions- und Importplanung zuständig. Das WIFO agierte damals wie die Grundsatzabteilung eines Ministeriums. Die Wirtschaft wurde in Privatwirtschaft und Gemeinwirtschaft untergliedert. Die Gemeinwirtschaft (Verstaatlichte, Verkehr) wurde das „Königreich Waldbrunner“ genannt.

„Goldenes Zeitalter“ und Kreisky-Ära

In seinem letzten Lebensjahrzehnt arbeitete Hans Seidel an einem Buch „Österreichs Wirtschaft und Wirtschaftspolitik in der Kreisky-Ära“. Er konnte jedoch nur mehr einzelne Kapitel und mehrere Entwürfe fertigstellen.

Das WIFO plant, dieses Buch – nach Überarbeitung – heuer zu publizieren.

In diesem Buch beschreibt Hans Seidel den überzogenen Aufschwung 1970/74, den Wachstumsknick, das Ende des „Goldenen Zeitalters“ und den Schwenk zu einer zahlungsbilanzorientierten Wirtschaftspolitik (1977). Der Schwerpunkt der vollendeten Kapitel des Buches liegt beim Wandel der Geldpolitik.

Die österreichische Wirtschaftspolitik hatte in der Kreisky-Ära hohes internationales Ansehen. Die OECD und der Internationale Währungsfonds lobten Österreich. Ausländische Professoren interessierten sich für den österreichischen Weg, die Inflation durch Hartwährungspolitik und zurückhaltende Einkommenspolitik zu bekämpfen.

Seidel war jedoch kritisch gegenüber den letzten Jahren der Kreisky-Regierung, als panikartig versucht wurde, die Vollbeschäftigung mit allen Mitteln zu halten. Kreisky kam es auf jeden Arbeitsplatz an. Die hohen Budgetdefizite in Österreich spiegelten nicht nur die schwere Rezession, sondern auch die Priorität für die Vollbeschäftigung wider.

Insgesamt zog Hans Seidel freilich eine sehr positive Bilanz der Kreisky-Ära: Der ökonomische Aufholprozess war eklatant. Das Pro-Kopf-Einkommen in Österreich, das niedriger als in der Europäischen Union gewesen war, stieg bis 1983 deutlich über den EU-Durchschnitt. Die Inflation wurde auf ein erträgliches Maß reduziert, dennoch blieb die Vollbeschäftigung erhalten. Der Modernisierungsschub erfasste nicht nur die Wirtschaft, sondern die ganze Gesellschaft. Die Regierung Kreisky hatte – in Seidels Worten – „leadership-Qualitäten“, ¹¹ sie schielte nicht nur auf die Ergebnisse von Meinungsumfragen.

Die Erhaltung der Vollbeschäftigung in turbulenten Zeiten führte Seidel auf die Anpassung des Arbeitskräfteangebots (Gastarbeiter), den Rückgang des Wachstums der Arbeitsproduktivität, die Reallohnflexibilität und die hohen Budgetdefizite zurück.

Erst in den Achtzigerjahren wurde die Budgetkonsolidierung – vor allem von Ferdinand Lacina – ernstlich in Angriff genommen. Hans Seidel bezeichnete Lacina als einen der besten Finanzminister Österreichs in der Nachkriegszeit. ¹²

Während Österreich mit den ungünstigeren internationalen Rahmenbedingungen noch relativ gut zurechtkam, gerieten viele europäische Volkswirtschaften außer Tritt. Die Vollendung des Binnenmarktes hat der EU nicht den erhofften Auftrieb gegeben. Nachdenklich stimmte Hans Seidel, dass die Wirtschaftspolitik in einigen Ländern zu resignieren schien. Sie beschränkte sich darauf, „die sozialen Konsequenzen der Unterbeschäftigung zu mildern, statt mit einer offensiven Strategie für wirtschaftliche Dynamik mit einem hohen Beschäftigungsgrad zu sorgen“. ¹³

Zur Finanzkrise hat Seidel nur wenige Anmerkungen gemacht. ¹⁴ Er

empfahl zwischen den Verlusten an Finanzvermögen durch das Platzen der Blase und den Folgen für die Realwirtschaft zu trennen. Dass die Spekulanten auf die Nase fielen, sah er eher als Genugtuung. Die realwirtschaftlichen Folgen waren das große Problem. Seidel war skeptisch, dass die Bankenaufsicht Blasen vermeiden könne, weil sie selbst von Wellen des Optimismus infiziert wird und Banken die Warnungen einfach zurückweisen (z. B. bezüglich der Kredite in Osteuropa). Einen „*credit crunch*“ hielt er für unwahrscheinlich.

Die Blase auf dem US-Wohnungsmarkt wurde allgemein darauf zurückgeführt, dass *ex ante* die Ersparnisse die Investitionen überstiegen. Das veranlasste die Banken zu riskanten Veranlagungen und den US-Notenbankchef Greenspan zu hohen Liquiditätsspritzen für die Wirtschaft. Seidel merkte dazu an: Vielleicht wäre eine Kombination aus Geld- und Fiskalpolitik besser gewesen.

Schlussbemerkungen

Hans Seidel hat ein halbes Jahrhundert lang die österreichische Wirtschaftsforschung geprägt. Er war politischer Berater in einem Ausmaß und einer Dauer, wie es kein Wirtschaftsforscher vor und nach ihm war. Seidel konstatierte, dass es heute viel mehr Ökonomen gibt als früher. Aber ihr Einfluss auf die Wirtschaftspolitik ist geringer geworden. Seidel vermisste zuletzt eine Diskussionskultur zwischen Ökonomen und Politikern. Die Wirtschaftsforscher könnten vor allem dazu beitragen, die Risiken verschiedener Strategien auszuloten. Hans Seidels Arbeit im Beirat für Wirtschafts- und Sozialfragen hat gezeigt, dass in sachlichen Gesprächen trotz aller weltanschaulichen Differenzen oft ein gemeinsamer Nenner gefunden werden kann.

Anmerkungen

- ¹ Siehe dazu Hans Seidel im Gespräch mit dem Herausgeber, in: Mahlich, Schediwy (Hrsg., 2008).
- ² Manchmal hat uns Hans Seidel von der „guten alten Zeit“ erzählt: von Massenarbeitslosigkeit, Krieg und Nachkriegszeit. Ich war schockiert, als er einmal erzählte, dass er und seine Familie richtig gehungert hatten. Das lässt uns seinen Eifer verstehen, die wirtschaftliche Situation in unserem Land zu verbessern.
- ³ Hans Seidel war verheiratet und hat eine Tochter, die Architektin wurde. Er lebte in bürgerlichen Verhältnissen in einer Altbauwohnung im 4. Wiener Gemeindebezirk. Er war begeisterter Schifahrer, was wie bei Rennfahrern nicht ganz ohne Verletzungen abging. Seidel war auch ein großer Freund klassischer Musik, bis zu einer Kriegsverletzung auch hervorragender Klavierspieler.
- ⁴ Viel später fragte er uns manchmal, ob es die Wirtschaftspolitische Aussprache noch gäbe und ob sie noch eine Bedeutung habe.

- ⁵ Seidel (1993). Bezüglich seiner Artikel siehe die Homepage von Hans Seidel sowie die Publikationen auf der WIFO-Homepage.
- ⁶ Den „New Keynesianism“ hielt Seidel für einen Etikettenschwindel. Das habe nichts mit Keynesianismus zu tun.
- ⁷ Siehe dazu Seidel (2009).
- ⁸ Hans Seidel steht damit in gewissem Widerspruch zu Chaloupek und Marterbauer (2008), die Österreichs Politik bis zur Mitte der Neunzigerjahre wegen der Bedeutung der Einkommenspolitik als „postkeynesianisch“ interpretieren.
- ⁹ Seidel (1992).
- ¹⁰ Siehe Butschek (2003).
- ¹¹ Justizminister Broda ist ein Paradebeispiel dafür. Er setzte die Fristenlösung gegen den Widerstand der katholischen Kirche in die Tat um – auch auf die Gefahr hin, dass die nächste Wahl verloren wird.
- ¹² Gespräch mit Professor Hans Seidel am 17.1.2005 für „Zeitzeugen und Gestalter der Wirtschaftspolitik“, Interviewreihe von Ralf Kronberger, Werner Teufelsbauer und Robert Schediwy, S. 27.
- ¹³ Gespräch mit Prof. Hans Seidel, a.a.O., S. 32.
- ¹⁴ Finanzmarktkrise, Diskussionsbeitrag zu Hahn-Aufsatz, 2009, nicht veröffentlicht.

Literatur

- Butschek, Felix, Vom Wirtschaftsforscher zum Wirtschaftshistoriker – Hans Seidel zum achtzigsten Geburtstag, in: WIFO-Monatsberichte 1 (2003).
- Chaloupek, Günther; Marterbauer, Markus, Was bleibt vom Austro-Keynesianismus? Dauerhafte Wirkungen der postkeynesianischen Wirtschaftspolitik in Österreich 1970-1995 (Marburg 2008).
- Mahlich, Jörg; Schediwy, Robert (Hrsg.), Zeitzeugen und Gestalter österreichischer Wirtschaftspolitik (Wien 2008) 157-185.
- Seidel, Hans, Zwischenbilanz der Budgetkonsolidierung (= PSK, Schriftenreihe Volkswirtschaft, Heft 12/1992, Wien 1992).
- Seidel, Hans, Der Beirat für Wirtschafts- und Sozialfragen (Wien 1993).
- Seidel, Hans, Österreichs Wirtschaft und Wirtschaftspolitik nach dem Zweiten Weltkrieg (Wien 2005).
- Seidel, Hans, Vom Austro-Keynesianismus zum Austro-Monetarismus? Eine historische Reminiszenz, in: Markus Marterbauer, Markus; Mayerhuber, Christine (Hrsg.), Entwürfe für die Zukunft von Wirtschafts- und Sozialpolitik (Wien 2009) 52-61.

OGB VERLAG

www.oebverlag.



e book
inside

Eduard März als Wirtschaftshistoriker und Wirtschaftspolitiker

Dr. Günther Chaloupek (Hrsg.), ehemaliger Leiter des Bereichs Wirtschaft der AK Wien,
Wirtschaftshistoriker

Mit Beiträgen von
Andreas Resch, Robert Schediwy, Felix Butschek, Hans Kernbauer und Oskar Grünwald.

Die Ökonomik der Arbeiterbewegung in der Nachkriegszeit Band 1
96 Seiten / ÖGB-Verlag / 2015
ISBN 978-3-99046-140-2 / EUR 19,90

Eduard März (1908-1987) war einer der profiliertesten Ökonomen in Österreich in der
Zweiten Republik. Als Ökonom war er einem umfassenden wissenschaftlichen Ansatz
verpflichtet, in dem Theorie, Geschichte und Politik gleich gewichtet waren. Nach seiner
Rückkehr 1953 aus der Emigration und seinem Eintritt in die Wiener Arbeiterkammer enga-
gierte sich März drei Jahrzehnte in der österreichischen Wirtschaftspolitik und hat bis
heute sichtbare Spuren hinterlassen. In der AK baute er den ersten modernen think tank
im Rahmen einer Interessenvertretung auf. Er war auch Verfasser von Standardwerken zur
Wirtschaftsgeschichte.

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



Kazimierz Laski (1921-2015): ein engagierter Kaleckianer

Martin Riese

Im Oktober vorigen Jahres ist Kazimierz Laski, emeritierter Professor für Volkswirtschaftslehre an der Johannes-Kepler-Universität Linz und ehemaliger wissenschaftlicher Direktor des Wiener Instituts für Internationale Wirtschaftsvergleiche (WIIW) im 94. Lebensjahr verstorben.¹ Laskis wissenschaftliches Werk hat eine enorme Spannweite:² von Problemen der sozialistischen Zentralverwaltungswirtschaft (hauptsächlich, aber nicht ausschließlich, entstanden während seiner Jahre an der Hochschule für Planung und Statistik in Warschau bis 1968) einschließlich der Transformationsphase Anfang der 90er-Jahre bis zu Arbeiten über neoklassische Makroökonomie, Spezialfragen der Marx'schen Theorie und immer wieder der Theorie von Kalecki. Der polnische Ökonom Michał Kalecki (1899-1970), der heute (neben Keynes) als Mitbegründer der Theorie der effektiven Nachfrage und Gründungsvater einer wichtigen Strömung des Post-keynesianismus gilt, hat Laski zunächst als Lehrer und später als Kollege maßgeblich geprägt.

Der vorliegende Aufsatz würdigt vier wesentliche Bereiche in Laskis wissenschaftlichem Oeuvre: seinen Beitrag zur Verbreitung und Weiterentwicklung der Theorie von Kalecki (Abschnitt 1), seine Fundamentalkritik an einem zentralen Instrument der neoklassischen Makroökonomie, der AD/AS-Analyse (Abschnitt 2), einige seiner kritischen Einwendungen gegen Marx'sche Theoreme (Abschnitt 3) und schließlich (Abschnitt 4) seine Analyse und Einschätzung der Eurokrise.

1. Kalecki

In Laskis Werk spielt die Theorie von Kalecki eine zentrale Rolle. Seine bekannteste Darstellung von Kalecki ist der umfassende Eintrag in der Enzyklopädie New Palgrave (Laski 1987). Im deutschsprachigen Raum haben die „Ausgewählten Essays“ (Kalecki 1987), herausgegeben und mit einer ausführlichen Einleitung versehen von Laski, zur Verbreitung von Kaleckis Ideen beigetragen. Sein „Macroeconomics versus ‚Common Sense‘“ (Laski 2004), und die populäre Darstellung in Bhaduri – Laski (1993) machen die

Essenz von Kaleckis Denken für ein breiteres Publikum zugänglich. In seinem kurz vor seinem Tod auf Polnisch erschienenen Lehrbuch (Laski 2015)³ zieht Laski die Summe seiner Beschäftigung mit Kalecki.

Kalecki gilt mit seiner Version der Theorie der effektiven Nachfrage, die von Anbeginn an Preisbildung und Verteilung organisch integriert, als Begründer der wichtigsten Strömung innerhalb des Postkeynesianismus. Eine stark vereinfachte Version seiner Theorie einer kapitalistischen Ökonomie sieht zunächst vom Staat und außenwirtschaftlichen Beziehungen ab. Es werden zwei voll integrierte Sektoren unterschieden; Sektor 1 produziert Investitionsgüter, Sektor 2 Lohngüter. Unter der Annahme, dass die Arbeiter ihr gesamtes Einkommen konsumieren, während die Kapitalisten überhaupt nicht konsumieren, sind es die Löhne der Investitionsgütersektorarbeiter (die sie nicht im eigenen Sektor ausgeben können), welche den Markt bereitstellen, auf dem der Surplus von Sektor 2 (das ist der Wert des Produkts, der über die Löhne der Arbeiter in diesem Sektor hinausgeht) als Profit „realisiert“ werden kann. Das hebt die zentrale Rolle der Investitionen hervor und dass es die Investition und ihre Veränderung sind, die die Wirtschaft treiben. Dieses Szenario macht auch die Implikation – unermüdlich von Laski propagiert – anschaulich, dass „die Investitionen ihr entsprechendes Sparen generieren“: Die gesamten Profite (bei Nullkonsum der Kapitalisten größengleich dem gesamten Sparen) werden in diesem einfachen Schema tatsächlich durch die Ausgaben für Investitionsgüter hervorgebracht („realisiert“):

Aus

$$(1) \quad I = P_1 + W_1 \text{ und}$$

$$(2) \quad C = P_2 + W_2$$

(mit I Wert der Investitionsgüter, C Wert der Konsumgüter, P Profite, P_i und W_i Profite bzw Löhne im Sektor i) ergibt sich aus der Profitrealisierungsbedingung

$$(3) \quad W_1 = P_2$$

$$(4) \quad I = P_1 + P_2 = P = S$$

(mit S gesamtwirtschaftliches Sparen).

Laski betont stets Kaleckis Unterscheidung zwischen der Investitionsentscheidung und der Realisierung dieser Entscheidung in einer nachfolgenden Periode. Daher sind die Investitionen der laufenden Periode typischerweise durch frühere Entscheidungen festgelegt, und somit bleibt die Profitsumme auch dann unverändert, wenn sich in der laufenden Periode Veränderungen im Konsum der Arbeiter ergeben. Für eine Situation sinkender Nominallöhne [genauer: sinkender Lohnstückkosten bei gleichbleibendem oder weniger sinkendem Preisniveau] argumentiert Laski (2004, S. 11):

„Thus the immediate consequence of lowering nominal wages would be lower employment and lower output in the consumer goods sector. Although the profit per unit of output in the consumer goods sector would increase, total profit would not change. ... profits (identical to savings in our model) are equal to investment. At given investment profits do not change either. This means that the increase in profits per unit of output in the consumer goods sector would be exactly compensated by the decline of units of output in this sector. The volume of profits remaining at the same level at which it was before the nominal wage reduction does not create stimuli for more investment decisions. Still worse, the capacity utilization in the consumer goods sector would deteriorate, hence investment decisions would be influenced even negatively.“

Das erklärt Laskis ablehnende Haltung (z. B. Laski, Walther [2015]) gegenüber dem Konzept eines „*profit-led regime*“, das seit Bhaduri und Marglin (1990) eine prominente Rolle in den postkeynesianischen Debatten gespielt hat.⁴ Die Kalecki'sche Unterscheidung von Investitionsentscheidung und deren Realisierung/Ausführung bedeutet, dass die heute durchgeführten Investitionen Resultat von Entscheidungen sind, die auf Konstellationen einer früheren Periode reagieren bzw. umgekehrt, dass die heute bestehenden Verhältnisse zwar die heutigen Entscheidungen dirigieren, die aber erst morgen effektiert werden. Im Bhaduri-Marglin-Modell gibt es solche *lags* nicht, alles geschieht gleichzeitig, eine verbesserte Profitquote heute bringt (im *profit-led regime*) noch heute einen Investitionsschub, der überdies groß genug ist, den Konsumausfall via sinkender Lohnquote zu überkompensieren.

Kaleckis Sicht des Multiplikators ergibt sich in dem 2-Sektoren-Modell sehr unmittelbar: Eine Erhöhung der Investitionen erweitert den Markt für Konsumgüter; um aber diese zusätzlichen Konsumgüter für die Investitionsgüter-Arbeiter zur Verfügung zu stellen, muss (viel) mehr produziert werden, weil ja auch die Arbeiter, die in dieser Zusatzproduktion tätig sind, ihrerseits „ernährt“ werden müssen. In Kurzschreibweise:

$$(5) \quad \Delta W_1 = (1-h)\Delta I = \Delta P_2 = h\Delta C \text{ und somit}$$

$$(6) \quad \Delta Y = \Delta I + \Delta C = \Delta I + [(1-h)/h]\Delta I = (1/h)\Delta I$$

(mit ΔW_1 Veränderung der Löhne in Sektor 1, ΔI Veränderung des Outputs von Investitionsgütern, ΔP_2 Veränderung der Profite in Sektor 2, ΔC Veränderung des Outputs von Konsumgütern, ΔY Veränderung des gesamten Outputs, h Profitanteil, konstant und identisch in beiden Sektoren).

Das ist die bekannte Multiplikatorformel, wobei der Verteilungsparameter h – aufgrund der Annahme, dass die marginale (und durchschnittliche) Konsumneigung der Kapitalisten null ist – der mehr psychologisch begründeten Sparneigung s bei Keynes korrespondiert. Dass ΔY sich in reinen Mengengrößen (im Gegensatz zu Preisgrößen) realisiert, setzt voraus, dass der tatsächliche Output unter dem Potenzialoutput liegt oder der

Auslastungsgrad der Ressourcen $u < 1$ ist. Das ist eine für eine kapitalistische Ökonomie durchaus realistische Voraussetzung:

„The fact that the capitalist economy shows as a rule $u < 1$ is the great weakness of the capitalist economy, because it cannot assure the full utilization of capacity which in normal circumstances it is able to create in abundance. This is also the major source of its strength, because it puts the producer under continuous pressure forcing him to compete for the consumer by better quality of goods, by new goods, by lower prices, by publicity. Also the specific way in which in a capitalist economy the propensities to invest and to save are coordinated ... require underutilized capacity. Indeed the whole idea of private investment ... and of the multiplier as driving factor of output imply that capacity is present and must be awakened to life by additional effective demand.“ (Laski, Roemisch [2001, S. 8])

Kaleckis extrem vereinfachte Analyse, wie sie oben dargelegt wurde, kann folgendermaßen erweitert werden:

(a) Unter Einbeziehung des Konsums aus Profiten C_p ergibt sich

$$(7) \quad W + P = I + C_p + C_w$$

(mit W Lohnsumme, P Profitsumme, I Investitionen, C_p Kapitalistenkonsum, C_w Arbeiterkonsum).

Mit $W = C_w$ folgt

$$(8) \quad P = I + C_p.$$

Das ist Kaleckis berühmte Profitgleichung, die oft so paraphrasiert wird: „Die Kapitalisten verdienen, was sie ausgeben, und die Arbeiter geben aus, was sie verdienen.“

(b) Unter Einbeziehung des Staatssektors und des Auslands gilt:

$$(9) \quad W + P + T = I + C_w + C_p + G + (X - M)$$

(mit T (Netto)steuern, G Staatsausgaben, X Exporte, M Importe).

Mit $W = C_w$ ergibt das die erweiterte Profitgleichung

$$(10) \quad P = I + C_p + (G - T) + (X - M).$$

Mit der Notation $G - T = D$ (D Budgetdefizit) und $X - M = E$ (E Exportüberschuss) ergibt sich die bekannte sektorielle Bilanzgleichung

$$(11) \quad (S - I) = D + E,$$

wobei angenommen wird, dass $P - C_p = S$, d. h. gesamtwirtschaftliches Sparen ausschließlich aus Profiten stammt.

Die Gleichungen (8) und (11) sind Bilanzgleichungen, die *ex post* immer erfüllt sein müssen. Dennoch geben sie auch einen Rahmen ab, um über mögliche Kausalitäten konsistent nachzudenken. So wurde Laski (und vor ihm schon Kalecki) nicht müde, auch eine kausale Lesart der berühmten Profitgleichung (Gl [8]) zu begründen: Gleichung (8) sagt nicht, wie Profite verwendet werden können, nämlich für Investitionen und Kapitalistenkonsum, sondern dass (im Gleichgewicht) Profite nur in dem Ausmaß über-

haupt zustandekommen, wie Nachfrage nach Investitions- und Kapitalistenkonsumgütern besteht. Die Kapitalisten können über ihre Investitionen und ihren Konsum entscheiden, nicht aber über ihre Profite. Ähnlich dominieren auch in der erweiterten Profitgleichung (Gl [11]) die aktiven Elemente I , G und X , während sich die anderen Größen über Outputvariationen so angleichen, dass die Bilanzgleichung erfüllt ist.

Dennoch liefert auch schon die tautologische Saldenbeziehung wertvolle Aufschlüsse: ein erfolgreiches *deleveraging* des privaten Sektors (Einnahmenüberschuss $(S - I) > 0$) kann nur zustandekommen, wenn gleichzeitig der Staat und/oder das Ausland einen Ausgabenüberschuss aufweisen, d. h. ein Budgetdefizit $((G - T) > 0)$ und/oder ein Exportüberschuss $((X - M) > 0)$ besteht. Oder (wie in Laski, Podkaminer (2013) engagiert ausgeführt): für die Welt als Ganzes ist der Exportsaldo notwendigerweise null; die Staatssektoren haben (jedenfalls in Summe) empirisch einen Ausgabenüberschuss $D = (G - T) > 0$. Dies ist aber nicht einfach ihrer Laxheit, Verschwendungssucht etc. zuzuschreiben, obwohl solche Aspekte auch eine Rolle spielen. In systemischer Sicht sind die Budgetdefizite die Voraussetzung dafür, dass privates Nettosparen $((S - I) > 0)$ nicht nur geplant, sondern auch realisiert werden kann. Die Polarisierung der Einkommensverteilung und die Privatisierung vordem staatlicher Leistungen haben die Sparabsichten des Privatsektors erhöht, während der technische Fortschritt erlaubt, dass Investitionen in Realkapital von kleinerem Umfang mehr Output produzieren als früher. Diese Tendenzen in Richtung positiven Nettosparens des privaten Sektors würden nicht realisiert werden können, wenn nicht ein anderer Sektor bereit ist, einen Ausgabenüberschuss zu akzeptieren.

2. AD/AS-Diagramm

In vielen der oben erwähnten Artikel ist Laskis kritische Haltung gegenüber der neoklassischen Theorie in ihren unterschiedlichen Varianten enthalten, aber nicht das ausschließliche oder wichtigste Thema. Eine Reihe von Artikeln (Bhaduri, Laski, Riese [1994, 1995, 1999]) greift direkt und heftig eines der hauptsächlichen „*working horses*“ der *Mainstream*-Ökonomie an: die AD/AS-(*aggregate demand/aggregate supply*-)Theorie, zusammengefasst in dem bekannten Diagramm, das in (nahezu) jedem Standardlehrbuch der Makroökonomie zu finden ist. Die Bhaduri-et-al.-Artikel zeigen im Wesentlichen, dass die im Y/P-Diagramm (d. h. Output-Preis-Diagramm) abwärts verlaufende Nachfragekurve (AD-Kurve) schon eine Theorie des Angebots beinhaltet, nämlich die im Multiplikatorprozess implizierte. Die aufeinanderfolgenden „Runden“ des Multiplikatorprozesses können nur zustandekommen, wenn auch der *angebotene* (und ver-

kaufte) Output sich tatsächlich entlang des Multiplikatorpfades bewegt. Wenn dann noch eine zweite Theorie des Angebots eingeführt wird, gerät der AD/AS-Apparat in Schwierigkeiten.

„The inconsistency manifests itself in two different supply responses by the firms resulting from the two constraints. For instance, as suggested by text-book analysis, at any given price, firms follow the rule of maximizing profit by adjusting output along the AS curve. At the same time, however, they have to follow a different rule if they adjust output exclusively according to demand along the AD curve. This boils down to inconsistent responses yielding two different levels of supply by the firms at each out-of-equilibrium price. ... At a deeper analytical level, however, the inconsistency arises from a lack of appreciation as to the role the firms play in sustaining the circular flow of national income. Precisely because of the circular nature of this flow, the expenditure by firms on the wage bill accrues as income to households. Consequently, households consume more out of their higher income through the consumption function to drive the multiplier mechanism, only when the firms offer more employment to generate higher income for the households. As a result the supply response of the firms enters in an essential manner in generating the demand for goods by the households to drive the multiplier mechanism.“ (Bhaduri, Laski, Riese [1999, S. 282])

3. Marx

Während der 50er- und 60er-Jahre, als Laski an der Zentralen Schule für Planung und Statistik in Warschau studierte und später als Dozent und Professor tätig war, befasste er sich selbstverständlich ausführlich mit dem Marxismus. Er setzte diese Studien nach seiner erzwungenen Emigration in Österreich fort und war ein aktiver Teilnehmer an der neu belebten Marx-Diskussion im Westen, die sich ab den 70er-Jahren entwickelte. Er sieht die Reproduktionsschemata als Marx' wichtigsten und bleibenden Beitrag zur ökonomischen Theorie an, die Arbeitswerttheorie hingegen betrachtete er stets mit Skepsis. Die Kritik in Sraffa (1960) hatte gezeigt, dass das Konzept „Kapital“ selbst – und umso mehr dessen Grenzproduktivität, die in der neoklassischen Theorie eine so entscheidende Rolle spielt – fundamental unscharf ist und logische Widersprüche aufwirft, wenn man die Produktion von Waren mittels Waren Ernst nimmt. Die Sraffa-Kritik hat, wie von Steedman (1977) umfassend dargestellt, auch das ganze Gebäude der Marx'schen Arbeitswertlehre in Frage gestellt. In mehreren Artikeln (Laski [1978, 1979]; Falkinger, Laski [1983]) hat Laski diese Kritik popularisiert und erweitert. Er zeigt, dass aus einer Basis-Matrix technischer Koeffizienten und einem vorgegebenen Reallohn reine Arbeitswerte (wie in der einfachen Warenproduktion) ebenso wie Produktionspreise (bei Anwendung einer einheitlichen Profitrate) abgeleitet

werden können, dass aber der Versuch, von den Arbeitswerten zu den Produktionspreisen zu gelangen, mit logischen Inkonsistenzen überfrachtet ist.

Eine andere Linie aktiver Forschung in diesen Jahren war die Diskussion um den tendenziellen Fall der Profitrate. Laski (1976) hält Marx' Analyse der Profitkompression über den Zyklus für richtig und betrachtet sie als einen Vorläufer von Kaleckis Konjunkturtheorie, aber kritisiert Marx' Behauptung einer langfristigen Abwärtstendenz der Profitrate. In diesem Teil seiner Theorie ignoriert Marx seine eigene kraftvolle Kritik des Say'schen Gesetzes und verwendet Konzepte, die Probleme der Realisierung ausblenden, d. h. er schenkt der effektiven Nachfrage nicht die gebührende Aufmerksamkeit, während Laski (und Kalecki) die effektive Nachfrage nicht nur für die kurze Frist, sondern auch für die lange Frist als essentiell ansehen. Die Profitrate $r = M/(C + V)$ (mit M Mehrwert, C konstantes Kapital, V variables Kapital) kann offensichtlich auch ausgedrückt werden als $r = (M/V)/[(C/V) + 1]$. Marx' These, dass eine steigende organische Zusammensetzung des Kapitals, d. h. eine steigende Relation C/V , notwendigerweise eine fallende Profitrate impliziert, während eine gleichzeitig steigende Mehrwertrate (M/V) bloß eine unbedeutende konsequenzlose Gegentendenz bildet, ist offenbar nicht schlüssig. Laski schlägt im Anschluss an Steindl (1952) vor, die Profitrate als

$r = [M/(M + V)] \cdot [(M + V)/(C + V)]$ anzusetzen. Hier kann der erste Term 1 nicht übersteigen, während man argumentieren kann (was in einer Vielzahl von Fällen auch empirisch gezeigt worden ist), dass der zweite Term, der Reziprokwert einer Art von Kapitalkoeffizient, säkular sinkt, wodurch sich zumindest eine fallende obere Schranke für die Profitrate ergibt.

4. Eurokrise

Laski hat bis zuletzt auch immer wieder Stellung zu aktuellen wirtschaftspolitischen Fragen bezogen, so auch zur sog. Eurokrise (Laski, Podkaminer [2012]). Er teilt den Kern des postkeynesianischen Narrativs,⁵ dass nämlich durch die merkantilistische Politik Deutschlands ein signifikantes Konkurrenzfähigkeitsgefälle zwischen Deutschland (und einigen anderen nordeuropäischen Ländern) und dem europäischen Süden entstanden ist, welches zu enormen Intra-Eurozonen-Leistungsbilanzungleichgewichten (und entsprechenden Kapitalflüssen) geführt hat. Die Krise wurde sichtbar, als die (Banken der) Nordländer nicht mehr bereit waren, die öffentlichen und (!) privaten Defizite im Süden zu (re)finanzieren („*sudden stop*“), eine Schuldenrestrukturierung zulasten ebendieser Banken aber verhindert wurde. Das trieb die Zinssätze in den Defizitländern in die Höhe und verlangsamte ihr Wachstum. In manchen Ländern mussten die

Staatsbudgets zur Bankenrettung einspringen, was dann zusammen mit dem staatlichen Einnahmenausfall als Staatsschuldenkrise erscheint.

Diesem Kern der postkeynesianischen Interpretation fügen Laski und Podkaminer (2012) noch weitere wichtige Aspekte hinzu:

- Die für alle Euroländer einheitliche (Zins-)Politik der EZB hat in der Vorkrisenperiode der 2000er-Jahre prozyklisch gewirkt, indem in den Staaten mit tendenziell höherer Inflationsrate die *realen* Zinssätze besonders niedrig waren, was das BIP nach oben trieb, die Ausdehnung der Staatsverschuldung erleichterte, die Lohnstückkosten erhöhte und die Inflation befeuerte, wodurch in dieser Zone ohne adaptierbaren Wechselkurs die Konkurrenzfähigkeit weiter erodierte. Das (Output-)Wachstumsdifferenzial tat dann noch ein Weiteres zur Ausweitung der Leistungsbilanzdefizite im Süden und der Leistungsbilanzüberschüsse im Norden.
- Die Lohnsenkungsmaschinerie um das deutsche Hartz IV-Programm sehen Laski und Podkaminer (2012) geradezu als „Vergeltung“ (*revenge*) Deutschlands gegenüber den hohen Realzinssätzen an. Zusammen mit der Drohung, die Produktion in Niedriglohnländer auszulagern, entstand somit die externe (preisliche) Hyperkonkurrenzfähigkeit Deutschlands.

Die Politikauflagen der EU-Kommission bzw. der Eurozone bestehen im Wesentlichen aus

- „interner Abwertung“ mittels Lohnkürzungen, welche über eine Liberalisierung und Deregulierung des Arbeitsmarktes erreicht werden sollen, und
- staatlicher Austeritätspolitik in Gestalt des „Fiscal Compact“ und ähnlicher Regelwerke, die auf ein Budget „*close to balance or in surplus*“ hinauslaufen.

Laski und Podkaminer (2012) kritisieren diese Vorschläge scharf:

- Die Lohnmoderation hat in den Defizitländern die interne Nachfrage abgewürgt, ohne dass die verbesserte externe Konkurrenzfähigkeit ausreichende Kompensation gebracht hätte.
- Das Postulat der „schwarzen Null“ lässt die Tatsache außer Acht, dass auch das Staatsbudget Komponente eines makroökonomischen Systems ist. Der Budgetsaldo ist zwangsläufig mit dem Überschuss oder Defizit des privaten Sektors und dem Leistungsbilanzüberschuss bzw. -defizit verbunden (siehe Gl [11] oben). Wenn nun ein struktureller Sparüberschuss besteht wie in Deutschland, korrespondiert diesem notwendigerweise ein Budgetdefizit, falls die Leistungsbilanz ausgeglichen wäre, oder wenn der Weg über das Budget durch selbst auferlegte Regeln versperrt ist, kann der Sparüberschuss des privaten Sektors nur bei einem Exportüberschuss realisiert werden. Deutschlands Budgetpolitik des Nulldefizits impliziert somit schon den Druck

auf ausländische Märkte mit den bekannten Folgen zunehmender und über kurz oder lang nicht mehr tragfähiger Verschuldung in den Defizitländern.

Laski und Podkaminer (2012) plädieren vehement für eine expansive Budgetpolitik zumindest in den Nordländern. Die fiskalische Belastung einer erhöhten Schuldenstandsquote würde andernfalls über quasi-fiskalische Ausgaben zur Gläubigerrettung „durch die Hintertür“ gleichermaßen entstehen.

5. Schlussbetrachtung

Laskis Werk umfasst eine große Zahl von Büchern, Artikeln, Kommentaren, Berichten etc. Darüber hinaus ist er als Mentor und Begutachter im akademischen Betrieb, als Präsentator in *workshops* und Konferenzen und als Lehrer mehrerer Generationen von Studenten, von denen heute viele wichtige Positionen im universitären und politischen Leben innehaben, aktiv gewesen. Seine gewissenhaft ausgearbeiteten Vorlesungsunterlagen über Konjunkturtheorie, Dogmengeschichte, marxistische Ökonomie, Theorie der Planung und andere Themen sind leider nicht öffentlich zugänglich, werden aber von seinen früheren Studenten und Kollegen als Juwelen aufbewahrt.

Anmerkungen

- ¹ Nachrufe finden sich u. a. in WIIW (2015), Institut für Volkswirtschaftslehre (2015), Mesch (2015).
- ² Eine vollständige Literaturliste kann unter <http://wiiw.ac.at/files/staff/list-of-publications/list-of-publications-kazimierz-laski-s-10.pdf> heruntergeladen werden.
- ³ Eine englische Version ist in Vorbereitung.
- ⁴ Die Review of Keynesian Economics (ROKE) plant für 2016 zwei Sondernummern zu diesem Thema (<http://rokeonline.com/>).
- ⁵ Z. B. Bibow (2006); Hein, Truger, van Treeck (2012); Flassbeck, Spieker (2005). Ähnlich, wenn auch nicht explizit in der Postkeynesianischen Tradition: z. B. DeGrauwe (2011), Wolf (2014). Die These, dass es sich bei der Eurokrise wesentlich um eine Zahlungsbilanzkrise (cum Bankenkrise) handelt, hat im anglo-amerikanischen Raum mittlerweile weite Verbreitung gefunden (z. B. Baldwin [2015]); die Rolle der deutschen Lohnmoderation ist in diesem Diskurs kontrovers (Bofinger [2015]). Grundsätzlicher Widerspruch gegen eine *real*wirtschaftliche Erklärung kommt z. B. von Storm, Naastepad (2015) und Storm (2016).

Literatur

- Baldwin, R.; et al., Rebooting the Eurozone: Step I - agreeing a crisis narrative (= CEPR Policy Insight No. 85, November 2015); online:
<http://www.voxeu.org/sites/default/files/file/PolicyInsight85.pdf>.
- Bhaduri, Amit; Laski, Kazimierz, Wohlstand durch Nachfrage, in: Die Zeit Online (14. Mai 1993); <http://www.zeit.de/1993/20/wohlstand-durch-nachfrage>.
- Bhaduri, Amit; Laski, Kazimierz; Riese, Martin, Fallacies in Aggregate Demand/Supply Analysis (= WIIW Working Paper No. 4, Wien 1994).
- Bhaduri, Amit; Laski, Kazimierz; Riese, Martin, Making Sense of the Aggregate Demand/Supply Model (= WIIW Working Paper, No. 5, Wien 1995).
- Bhaduri, Amit; Laski, Kazimierz; Riese, Martin, Effective Demand versus Profit Maximization in Aggregate Demand/Supply Analysis: A Dynamic Perspective, in: Banca Nazionale del Lavoro Quarterly Review (1999) 281-293.
- Bhaduri, Amit; Marglin, Stephen, Unemployment and the real wage: the economic basis for contesting political ideologies, in: Cambridge Journal of Economics 14/4 (1990) 375-393.
- Bibow, Jörg, The euro area drifting apart: does reform of labor markets deliver competitive stability or competitive divergence, in: European Trade Union Confederation, Structural reforms and macro-economic policy (Brüssel 2006) 76-86; online:
https://www.etuc.org/sites/www.etuc.org/files/Structural_reforms_EN-2.pdf.
- Bofinger, Peter, German wage moderation and the EZ crisis, in: VoxEU (30.11. 2015);
<http://www.voxeu.org/article/german-wage-moderation-and-ez-crisis>.
- DeGrauwe, Paul, The Governance of a Fragile Eurozone (= CEPS Working Document No. 346, 2011).
- Falkinger, Josef; Laski, Kazimierz, Marx's Theory of Exploitation and Technical Progress, in: *Metroeconomica* 35/1-2 (1983) 159-176.
- Flassbeck, Heiner; Spiecker, Friederike, Die deutsche Lohnpolitik sprengt die Europäische Währungsunion, in: WSI Mitteilungen 58/12 (2005) 707-713; online:
http://www.boeckler.de/wsimit_2005_12_flassbeck.pdf.
- Hein, Eckhard; Truger, Achim; van Treeck, Till, The European financial and economic crisis: Alternative solutions from a (Post-) Keynesian perspective, in: Arestis, Philip; Sawyer, Malcolm (Hrsg.), *The Euro Crisis* (Basingstoke 2012) 35-78.
- Institut für Volkswirtschaftslehre, Johannes Kepler Universität Linz, Prof. Kazimierz Laski verstorben (Linz 2015); <http://www.econ.jku.at/3591/>.
- Kalecki, Michał, Krise und Prosperität im Kapitalismus. Ausgewählte Essays 1933-1971, herausgegeben von Kazimierz Laski (Marburg 1987).
- Laski, Kazimierz, Zur Marxschen Theorie des tendenziellen Falles der Profitrate, in: *Wirtschaft und Gesellschaft* 2 (1976) 27-42.
- Laski, Kazimierz, Zur Marxschen Arbeitswertlehre. Am Rande des Buches von Ian Steedman „Marx after Sraffa“, in: *Wirtschaft und Gesellschaft* 4 (1978) 377-392.
- Laski, Kazimierz, Verteilung und Arbeitswertlehre, in: Laski, Kazimierz; Matzner, Egon; Nowotny, Ewald (Hrsg.), *Beiträge zur Diskussion und Kritik der neoklassischen Ökonomie. Festschrift für Kurt W. Rothschild und Josef Steindl* (Berlin, Heidelberg 1979) 211-225.
- Laski, Kazimierz; Kalecki, Michał, Eintrag in: Eatwell, John; Milgate, Murray; Newman, Peter (Hrsg.), *The New Palgrave. A Dictionary of Economics*, Bd. 3 (London 1987) 8-14.
- Laski, Kazimierz; Roemisch, Roman, Growth and Savings in USA and Japan (= WIIW Working Paper 16, Wien 2001).
- Laski, Kazimierz, Macroeconomics versus „Common Sense“ (= WIIW Working Paper 33, Wien 2004); online:
<http://wiiw.ac.at/macroeconomics-versus-common-sense--dlp-532.pdf>.

- Laski, Kazimierz; Podkaminer, Leon, The basic paradigms of EU economic policy-making need to be changed, in: *Cambridge Journal of Economics* 36/1 (2012) 253-270.
- Laski, Kazimierz; Podkaminer, Leon, Net private savings in relation to the government's financial balance: some basic principles of macroeconomics disregarded by the European Union's economic policy makers, in: Dejuan, O.; Febrero, E.; Uxo, J. (Hrsg.), *Post-Keynesian Views of the Crisis and its Remedies* (London 2013); wiederabgedruckt in: *WIIW* (2015).
- Laski, Kazimierz, *Wykłady z Makroekonomii; Gospodarka Kapitalistyczna bez bezrobocia* (Warschau 2015).
- Laski, Kazimierz; Walther, Herbert, Kalecki's Profits Equation after 80 Years, in: Toporowski, J.; Mamica, L. (Hrsg.), *Michał Kalecki in the 21st Century* (Basingstoke 2015) 131-156.
- Mesch, Michael, Nachruf für Kazimierz Laski, in: *Wirtschaft und Gesellschaft* 41/4 (2015) 650.
- Sraffa, Piero, *Production of Commodities by Means of Commodities* (Cambridge 1960).
- Steedman, Ian, *Marx after Sraffa* (London 1977).
- Steindl, Josef, *Maturity and Stagnation in American Capitalism* (1952).
- Storm, Servaas; Naastepad, Carola WM, Europe's Hunger Games: income distribution, cost competitiveness and crisis, in: *Cambridge Journal of Economics* 39/3 (2015) 959-986.
- Storm, Servaas, German wage moderation and the eurozone crisis: a critical analysis, in: *INET* (8.1.2016); <http://ineteconomics.org/ideas-papers/blog/german-wage-moderation-and-the-eurozone-crisis-a-critical-analysis>.
- WIIW, *Monthly Report No. 11/2015 – Special Issue in Memoriam Kazimierz Laski* (Wien 2015); online: <http://wiiw.ac.at/monthly-report-no-11-2015-special-issue-in-memoriam-kazimierz-laski-p-3709.html>.
- Wolf, Martin, *The shifts and the shocks: what we have learned and still have to learn from the financial crisis* (London 2014).

OGB VERLAG

www.oegbverlag.



Das Scheitern des neoklassischen Paradigmas. Wirtschaftspolitik in der EU

Markus Marterbauer (Hrsg.), Leiter der Abteilung Wirtschaftswissenschaft und Statistik der AK Wien

Michael Mesch (Hrsg.), Abteilung Wirtschaftswissenschaft und Statistik der AK Wien und geschäftsführender Redakteur der Quartalszeitschrift „Wirtschaft und Gesellschaft“

Miriam Rehm (Hrsg.), Abteilung Wirtschaftswissenschaft und Statistik der AK Wien

Christine Reiterlechner (Hrsg.), Abteilung Wirtschaftswissenschaft und Statistik der AK Wien

Wirtschaftswissenschaftliche Tagungen der AK Wien Band 19

ÖGB-Verlag 2015 / 184 Seiten / EUR 24,90 / ISBN 978-3-99046-185-3

ebook
inside

Europas Wirtschaft befindet sich im achten Jahr der tiefen wirtschaftlichen und sozialen Krise. An deren Beginn stand das fehlgeleitete Vertrauen in die Selbstregulierungsfähigkeit und Stabilität der Finanzmärkte. Die Krise wurde verschärft durch die negativen Wirkungen von Sparpolitik und Lohnsenkungen auf gesamtwirtschaftliche Nachfrage, Verteilung und Beschäftigung. Damit ist die europäische Wirtschaftspolitik gescheitert. Mit diesem Scheitern wird auch die zugrundeliegende ökonomische Theorie infrage gestellt. Die Neoklassik postuliert all jene Verheißungen, die nun falsifiziert wurden: stabile Finanzmärkte, expansive Effekte von Staatsausgabenkürzungen, Vollbeschäftigung durch Deregulierung der Arbeitsmärkte. Was sind die Ursachen des Scheiterns der neoklassischen Theorie? Wie können ökonomische Theorie und Wirtschaftspolitik besser fundiert werden, also den empirischen Zusammenhängen und den gesellschaftlichen Herausforderungen angemessener gestaltet werden? Geht es bei der Auseinandersetzung zwischen unterschiedlichen wirtschaftspolitischen und theoretischen Positionen nur um wissenschaftliche Kriterien oder auch um Fragen der ökonomischen und politischen Macht? Diesen und verwandten Fragen gehen die Beiträge des neunzehnten Bandes der Reihe „Wirtschaftswissenschaftliche Tagungen der AK Wien“ nach.

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



BEGUTACHTETER ARTIKEL

Eine Analyse des Prozesses der Vermögensakkumulation anhand des Konzeptes der Pfadtheorie

Stefan Kranzinger

1. Einleitung

Dieser Artikel beschäftigt sich mit einer Analyse des Prozesses der Vermögensakkumulation anhand des Konzeptes der Pfadtheorie. Basierend auf den theoretischen Fundamenten von Robert King Merton, Vilfredo Pareto und Pierre Bourdieu werden verschiedene Mechanismen der Vermögensakkumulation identifiziert. Diese werden im Verlauf dieser Studie mithilfe der Statistik Software R illustriert. Dadurch sollen fundamentale Zusammenhänge der Vermögensakkumulation in Bezug auf Arbeits- und Kapitaleinkommen illustriert werden. Hierbei wird zuerst ein Basismodell entworfen, welches im Verlauf der Arbeit durch theoretische Bausteine erweitert wird.

2. Pfadtheorie

Um mit der Analyse von Mechanismen der Vermögensakkumulation beginnen zu können, wird zunächst auf das Konzept der Pfadtheorie eingegangen. Hierzu werden die wichtigsten Eckpunkte der Pfadtheorie betrachtet und in weiterer Folge deren Bedeutung für die nachfolgende Arbeit herausgearbeitet.

Die Motivation der Forschung auf dem Gebiet der Pfadtheorie konzentriert sich unter anderem darauf, die Ursachen starrer, rigider oder unflexibler gesellschaftlicher Zustände erklären zu können.¹ Das Phänomen steigender und sich gleichzeitig verfestigender sozialer Ungleichheit eignet sich somit, um es mithilfe der Pfadtheorie analysieren und erklären zu können.

2.1 Verlauf

Das Konzept der Pfadtheorie impliziert den Grundgedanken, dass Ereignisse in der Vergangenheit Einfluss auf die Gegenwart und die Zukunft ausüben und einen sogenannten „Lock-in“ bewirken können. Ein *Lock-in* kann dazu führen, dass ein gewisser Standard in der Technologie oder ein gesellschaftlicher Zustand etabliert wird und nur mehr schwer abgelöst bzw. verändert werden kann. Dieser Vorgang wird durch Ausgangsereignisse initiiert und im weiteren Verlauf u. a. durch Netzwerkeffekte unterstützt und führt dazu, dass gegenwärtige Technologien bzw. vorherrschende gesellschaftliche Zustände nur mehr schwer verändert werden können und eine sogenannte Pfadabhängigkeit auftritt.² In Bezug auf das Phänomen der sozialen Ungleichheit müsste die Politik somit durch aktive Maßnahmen eingreifen, um die entstehenden Netzwerkeffekte abzuschwächen und Chancengleichheit herzustellen. Diese Arbeit vertritt nun das Postulat, dass es sich beim Zustand steigender und sich manifestierender sozialer Ungleichheit um ein Phänomen handelt, welches der Logik der Pfadtheorie folgt.

Sydow, Schreyögg und Koch (2009) teilen den organisatorischen Verlauf der Pfadtheorie in drei Phasen ein, welche durch Abbildung 1 veranschaulicht werden: in Phase 1, die performative Phase, Phase 2, die Formationsphase, und Phase 3, die *Lock-in*-Phase. Dieser Verlauf wird nun theoretisch beschrieben und auf den Prozess der Vermögensakkumulation umgelegt.

1) Die performative Phase kennzeichnet sich durch eine Ausgangssituation mit nicht signifikant eingeschränktem Handlungsspielraum. Vollkommene Handlungs- bzw. Auswahlfreiheit trifft nicht zu, da Einflüsse aus der Vergangenheit, wie zum Beispiel institutionelle Rahmenbedingungen oder Kulturerbe, welche in Abbildung 1 durch den grauen Schatten dargestellt werden, auf mögliche Handlungsspielräume Einfluss nehmen.³

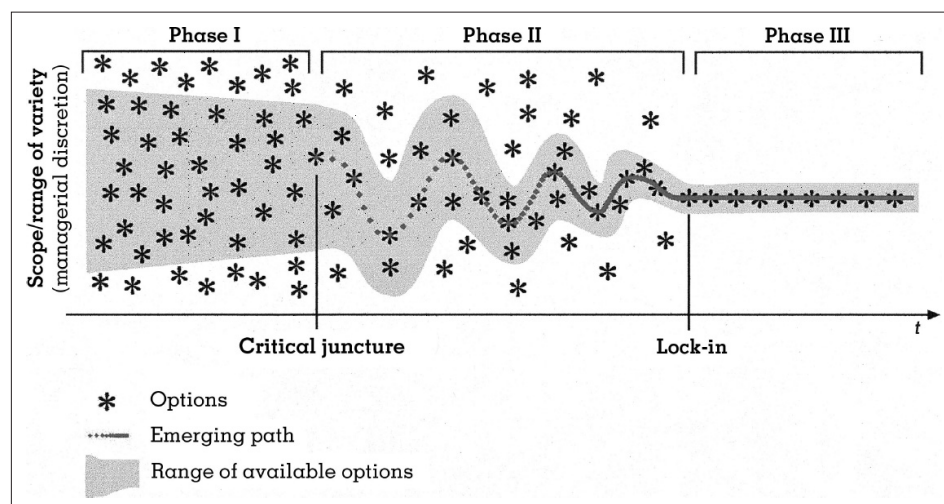
In Bezug auf das Beispiel der Vermögensakkumulation treten hier zwischen den Individuen nur geringe Unterschiede im Einkommen auf, welche zu keinen signifikant eingeschränkten Handlungsspielräumen führen.

2) Der Übergang zwischen Phase 1 und Phase 2 wird durch den in Abbildung 1 abgebildeten kritischen Moment (*critical juncture*) dargestellt. Hierbei handelt es sich um ein Ereignis, welches als Auslöser für die weitere Entwicklung des beschriebenen Pfades maßgeblich ist.⁴ Als ein Ausgangsereignis sozialer Ungleichheit kann die Neolithische Revolution genannt werden, welche aufgrund technologischer Errungenschaften soziale und produktionstechnische Arbeitsteilung ermöglichte. Dies führte nach Acemoglu und Robinson (2009, S. 679) dazu, dass Institutionen wie zum Beispiel Regierungen oder der Bankensektor gebildet werden konnten, welche den Transfer von materiellem Vermögen erst ermöglichten und

durch institutionelle Faktoren wie Schutz vor Armut und politischer Willkür den Aufstieg materialistischer Gesellschaften, in denen ökonomisches Kapital akkumuliert werden konnte, begünstigt haben. Borgerhoff Mulder et al. (2009, S. 684f) versuchen, den Einfluss institutioneller Rahmenbedingungen empirisch zu untermauern. Es wird postuliert, dass es von den Institutionen einer Gesellschaft abhängt, wie stark sich Vermögen innerhalb einer Gesellschaft konzentriert. In agrarisch geprägten Gesellschaften war es im Gegensatz zu anderen ökonomischen Systemen leichter möglich, Vermögen anzuhäufen, da hier Institutionen den generationsübergreifenden Transfer von materiellem Vermögen wie Grund und Boden ermöglicht haben. In Jäger- und Sammlergesellschaften, wo materielles Vermögen nur eine untergeordnete Rolle spielt und sich der Transfer von körperlichem und sozialem Vermögen als schwierig erweist, kommt es demnach zu geringeren generationsübergreifenden Vermögenstransmissionen.⁵

Des Weiteren tauchen nun auch selbstverstärkende Effekte bzw. Mechanismen auf, welche in dieser Arbeit als direkte und indirekte Netzwerkeffekte interpretiert werden und vorherrschende Unterschiede verstärken. Es kommt somit zu positiven Rückkopplungseffekten, die Pfadrichtung klärt sich, und der nun eingeschlagene Pfad verengt sich schließlich, wie in Abbildung 1 ersichtlich, immer mehr.⁶ Dadurch wird deutlich, dass anfangs unbedeutend erscheinende Ereignisse in der Prozessdynamik nicht vergessen werden. Der Vergangenheit kommt deshalb eine gewichtige Rolle zu, da diese Einfluss auf die Gegenwart ausübt.⁷

Abbildung 1: Verlauf einer möglichen Pfadabhängigkeit



Quelle: Sydow, Schreyögg, Koch (2009) 692.

3) Innerhalb der *Lock-in*-Phase tritt aufgrund von selbstverstärkenden Mechanismen und positiven Rückkopplungseffekten eine weitere Beschränkung der Möglichkeiten ein. Dadurch kommt es zu einem sich verfestigenden deterministischen Charakter, Handlungsspielräume werden auf ein Minimum reduziert, und eine Pfadabhängigkeit kann entstehen.⁸

Positive Rückkopplungs- und selbstverstärkende Effekte können daher einen sich determinierenden Zustand sozialer Ungleichheit hervorrufen. Vermögende Menschen bleiben vermögend und unvermögende Menschen bleiben unvermögend. Dies führt zu einem *Lock-in*, und soziale Unterschiede können von einzelnen Individuen nicht mehr überwunden werden.

2.2 Direkte und indirekte Netzwerkeffekte

Netzwerkeffekte können unter anderem als Auslöser und Verstärker von Pfadabhängigkeiten gesehen werden.⁹ Daher wird in dieser Arbeit versucht allgemeine Mechanismen der Vermögensakkumulation als direkte und indirekte Netzwerkeffekte zu identifizieren, um das zuvor aufgestellte Postulat: soziale Ungleichheit folgt der Logik einer Pfadtheorie, weiter zu untermauern. Bevor mit dieser Identifizierung begonnen werden kann, folgt nun eine Beschreibung der zentralen Idee von direkten und indirekten Netzwerkeffekten.

Als Netzwerkeffekt bezeichnet man es, wenn der Nutzen einer Aktion durch die Anzahl an NutzerInnen dergleichen Aktion beeinflusst wird.¹⁰ Als Ursache einer solchen Nutzenänderung, wird innerhalb der Pfadtheorie zwischen direkten und indirekten Netzwerkeffekten unterschieden.

Direkte Netzwerkeffekte treten in einem physikalischen Zweiwege-Netzwerk auf. Als praktisches Beispiel sei der Kauf eines Faxgerätes genannt: Kauft eine Person ein solches, profitieren Personen, welche bereits im Besitz eines Faxgerätes sind, auf direkte Weise. Dies ergibt sich daraus, dass es nun mehr potenzielle KommunikationspartnerInnen gibt. Ähnliches gilt auch für das Internet, das Telefon oder den Erwerb einer Fremdsprache. Bei steigender Netzwerkgröße kommt es folglich zu einem positiven Rückkopplungseffekt.¹¹ Arthur (1994, S. 2) nennt zudem den Markt von Videokassettenrekordern, auf welchem zu Beginn zwei konkurrierende Systeme mit ähnlichen Marktanteilen vorhanden waren: VHS und Beta. Anfängliche Unterschiede zugunsten des VHS-Systems bewirkten, dass sich dieses aufgrund positiver Rückkopplungseffekte von seinem Konkurrenten absetzen und den gesamten Videokassettenmarkt beherrschen konnte. Zieht man in Betracht, dass das Beta-System technisch überlegen war, wird zudem verdeutlicht, dass sich nicht zwangsläufig die ökonomisch beste Variante durchsetzen muss.¹²

Indirekte Netzwerkeffekte treten in einem Netzwerk auf, welches durch

ein System von kompatiblen Systemen bzw. Geräten gekennzeichnet ist. Diese müssen nicht zwingend physisch miteinander verbunden sein. Als Beispiel können hier virtuelle Netzwerke, wie zum Beispiel Hardware-Software-Netzwerke im Informations- und Kommunikationsbereich, genannt werden. Um eine Software zu benutzen, bedarf es einer Hardware, wie zum Beispiel in der Form eines Computers. Gibt es eine große Anzahl an Computern, wirkt sich dies positiv auf die Entwicklung von geeigneter Software aus, welche durch die Hardware ausgeführt werden kann. Die Anzahl von Software steigt, was sich wiederum positiv auf die Verkaufszahlen der Hardwarekomponente auswirkt. Software, welche nur durch eine bestimmte Hardware genutzt werden kann, wirkt sich somit positiv auf deren Anzahl aus. Vergrößert sich die Systemgröße der Hardwareseite, steigt wiederum die der Softwarekomponente. Dadurch verfestigt sich das Bestehen einer gewissen Hardware, und ein Wechsel wird, unter anderem durch Übergangs- oder Lernkosten, erschwert.¹³ Somit können wiederum positive Rückkopplungseffekte beobachtet werden.

Wie Mechanismen der Vermögensakkumulation auf direkte sowie indirekte Netzwerkeffekte in Bezug auf das Phänomen sozialer Ungleichheit umgelegt werden können, wird nun nachfolgend betrachtet.

3. Direkter Netzwerkeffekt: Matthäus-Effekt

Zur Analyse eines direkten Netzwerkeffektes wird das Konzept des Matthäus-Effekts herangezogen. Dieses soll veranschaulichen, dass es Personen mit einem bereits hohen Kapitalstock erleichtert wird, ihr monetäres Kapital weiter zu vergrößern. Vermögen wird durch Verzinsung vermehrt und steigt exponentiell an. Bei Personen mit Schulden verhält sich dies genauso, nur eben in die andere Richtung. Ausgeliehene Darlehen müssen verzinst beglichen werden und können somit die Schuldenlast exponentiell erhöhen. Um dies besser zu veranschaulichen, wird im nächsten Kapitel auf die Charakteristiken des Matthäus-Effekts eingegangen. Am Beispiel des Matthäus-Effekts soll ein theoretischer Erklärungsansatz zur steigenden Ungleichheit und Vermögensakkumulation betrachtet werden.

„Denn wer da hat, dem wird gegeben, daß er die Fülle habe; wer aber nicht hat, von dem wird auch das genommen was er hat.“ (Bibeltexte, Mt 25,29.)

Dieses Zitat stammt aus dem Matthäus-Evangelium. Der Soziologe Robert King Merton prägte den Begriff „Matthäus-Effekt“, der einer breiten Masse geläufig ist. Merton (1968, S. 1f) beschreibt den Matthäus-Effekt anhand des Belohnungssystems der Wissenschaft. Laut Merton werden bereits etablierte ForscherInnen durch ihren Bekanntheitsgrad systematisch begünstigt, und es kommt infolgedessen zu einer fundamentalen Un-

gleichheit von Karrieremöglichkeiten einzelner WissenschaftlerInnen. Haben ForscherInnen innerhalb der WissenschaftlerInnengemeinschaft schon einmal erfolgreich publiziert, werden sie stärker wahrgenommen. Dieser Umstand kann bis zu einer Autoritätsvergötterung führen und somit den als Norm in der Wissenschaft verankerten Universalismus beeinträchtigen. Der Matthäus-Effekt wird von Merton jedoch auch auf andere Bereiche des sozialen Lebens umgelegt und kann, durch die Akkumulation von Vor- bzw. Nachteilen, zur Erklärung sozialer Ungleichheit herangezogen werden.¹⁴

Aktuelle Erfolge hängen nicht nur von der erbrachten Leistung einer Person ab, sondern erklären sich dem Soziologen Lutter (2012, S. 435f) zufolge oft durch eine bereits früher erbrachte Leistung. Dadurch kann es zu einem Auseinanderdriften von Erfolgchancen kommen, da diese nicht mehr primär von der tatsächlich erbrachten Leistung abhängen. Anfänglich nur kleine Unterschiede zwischen Menschen können über die lange Frist zu bedeutenden Unterschieden heranwachsen. Ohne eine mögliche Intervention von außen kommt es laut Lutter daher oft zu einer vom Leistungsprinzip entkoppelten *The-winner-takes-it-all*-Mentalität, in der wenige Menschen über die Mehrheit von Gewinnen bzw. Vermögen verfügen und die breite Masse sich mit einem nur kleinen Anteil zufrieden geben muss.¹⁵

Für Rigney (2010, S. 4f) stellt der Matthäus-Effekt das fehlende Puzzlesstück in der Wissenschaft dar, um die tiefere Dynamik der sozialen Ungleichheitsentwicklung erklären zu können. Besonders in den Wirtschaftswissenschaften wurde auf das Konzept des Matthäus-Effekts und dessen soziale Folgeerscheinungen bisher nur wenig eingegangen.¹⁶

Doch besonders in Zeiten steigender ökonomischer Ungleichheit, wo zugleich stets das Leistungsprinzip als Schlüssel für materiellen Wohlstand und gesellschaftlichen Aufstieg hochgehalten wird, ist der Matthäus-Effekt bedeutsam. Wie die Folgen des Matthäus-Effekts deutlich machen, wirken sich unterschiedliche familiäre und ökonomische Ausgangsbedingungen von Individuen stark auf den Prozess der Vermögensakkumulation aus. Bewirkt durch kumulative Vorteile, welche sich aus den unterscheidenden Ausgangspositionen ergeben, kommt es zu einer ungleichen Chancenverteilung innerhalb der Gesellschaft. Bereits wohlhabende Menschen haben es durch die diskutierten Effekte leichter, materielles Vermögen aufzubauen, da diese von den kumulativen Vorteilen bereits akkumulierter Vermögensgegenstände profitieren. Daraus ergibt sich, dass ein direkter Netzwerkeffekt beobachtet werden kann.

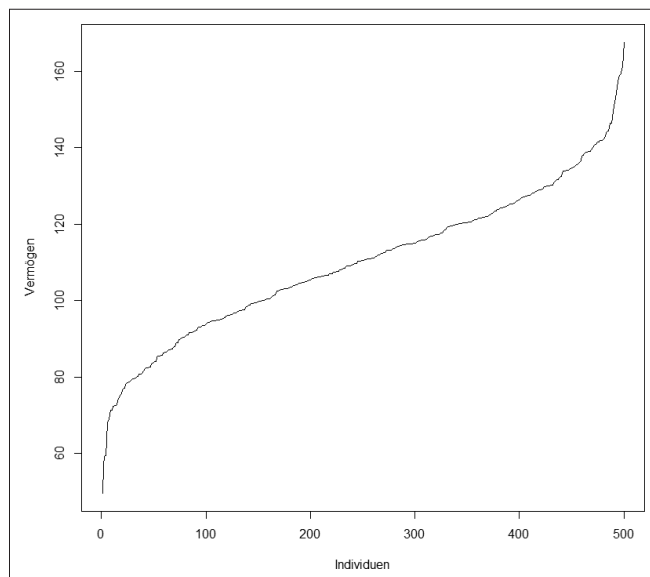
Um nun den diskutierten direkten Netzwerkeffekt veranschaulichen zu können, wird versucht, ein formales Modell zu entwickeln. Mit diesem soll mithilfe der Software R¹⁷ der Einflussbereich des behandelten Matthäus-Effekts grafisch dargestellt werden. Hierbei wird mit einem einfachen Basismodell der zeitliche Verlauf des Prozesses der Vermögensakkumulati-

on ohne den Einfluss direkter und indirekter Netzwerkeffekte verdeutlicht. Dieses Basismodell wird im weiteren Verlauf dieser Arbeit kontinuierlich erweitert, um in weiterer Folge auch die im nächsten Kapitel behandelten indirekten Netzwerkeffekte darstellen zu können.

3.1 Modellvariante 1: Basismodell

Die erste Modellvariante, welche den zeitlichen Verlauf der Vermögensakkumulation aufzeigen soll, wird in Abbildung 2 ersichtlich. Diese Modellvariante enthält keine direkten oder indirekten Netzwerkeffekte und soll als Ausgangs- und Vergleichsbasis für die noch folgenden Modellvarianten dienen. Um dieses Modell so einfach wie möglich zu halten, wurden folgende Annahmen getroffen: Die Anzahl der Individuen beträgt 500, und es werden 200 Runden simuliert. Jedes Individuum erhält am Beginn der Simulation ein zufällig normalverteiltes Arbeitseinkommen mit einem Mittelwert von 5 und einer Standardabweichung von 1. Dieses Einkommen bleibt über die gesamte Dauer der Simulation unverändert und wird jede Runde ausbezahlt. Zusätzlich kommt es zur Einführung eines Konsums, welcher in dieser Modellvariante 90% des Arbeitseinkommens eines Individuums beträgt. Das Anfangsvermögen eines Individuums wird in Runde 1 mit 10 festgesetzt. Das Gesamtvermögen eines Individuums ergibt sich folglich aus: $\text{Arbeitseinkommen} + \text{Anfangsbestand des Vermögens} - \text{Konsum}$.

In Abbildung 2 kann die Vermögensverteilung in Runde 200 beobachtet werden. Hierbei wird ersichtlich, dass es aufgrund der bisher getroffenen Annahmen zu keiner gravierenden sozialen Ungleichheit gekommen ist. Um die Ergebnisse aus Modellvariante 1 mit den noch folgenden Modellvarianten vergleichen zu können, wurde eine Reihe von Indikatoren berechnet, welche in Tabelle 1 ersichtlich sind. Hierzu wurden der 80/20- bzw. 90/10-Ratio berechnet, welcher jeweils die obersten 20% bzw. 10% der VermögensbesitzerInnen durch die untersten 20% bzw. 10% der VermögensbesitzerInnen dividiert. Je höher die sich aus dieser Division ergebende Zahl, desto ungleicher ist die Vermögensverteilung innerhalb des modellierten Szenarios. Zudem wurde der Gini-Koeffizient herangezogen, um die Auswirkungen der folgenden Modifizierungen zeigen zu können. Dieser Koeffizient würde bei einer absoluten Gleichverteilung des Vermögens einen Wert von 0 und bei einer Maximalkonzentration des Vermögens einen Wert von 1 erreichen.¹⁸ Als weitere Indikatoren wurden außerdem noch das Gesamtvermögen in Runde 200 sowie das minimale und maximale Vermögen angegeben. Da diese Modellvariante noch einige wichtige Faktoren der Vermögensakkumulation außer Acht lässt, wird diese nun kontinuierlich durch die erarbeiteten direkten und indirekten Netzwerkeffekte erweitert.

Abbildung 2: Modellvariante 1 – Basismodell

Quelle: eigene Abbildung.

Tabelle 1: Indikatoren

	Modellvariante 1 Basismodell
80/20-Relation	1,658
90/10-Relation	1,896
Gini-Koeffizient	0,100
Gesamtvermögen	55.043
Vermögen min.	50
Vermögen max.	167

Quelle: eigene Berechnungen.

3.2 Modellvariante 2: Basismodell mit zufälligem Zinssatz und differenzierter Sparquote

Die zweite in dieser Arbeit herausgearbeitete Modellvariante wird durch eine für jede Person und jede Runde neu berechnete Kapitalertragsrate mit einem Mittelwert von 3% und einer Standardabweichung von 0,1/100 ersetzt. Durch diese Annahme sollen neben den selbstverstärkenden Effekten des Matthäus-Effekts auch noch die Finanzmärkte als institutionelle Komponente berücksichtigt werden, welche die Kapitalertragsrate beeinflussen können. Dadurch wird es möglich, die aufgrund des zuvor erläuterten Matthäus-Effekts entstehenden kumulativen Vorteile zu simulieren.

Dies bedeutet, dass nun auch das Kapitaleinkommen bei der Analyse des Prozesses der Vermögensakkumulation und die Zusammensetzung des Bruttoinlandsproduktes (BIP) berücksichtigt werden müssen.

Um sich mit Modellvariante 2 der Realität weiter anzunähern, wird zudem eine differenzierte Sparquote eingeführt. Bisher wurde der Konsum eines Individuums mit 90% dessen Arbeitseinkommens festgelegt. Die differenzierte Sparquote bezieht sich hierbei nicht auf das Einkommen eines Individuums, da dieses per Definition ab Runde 1 gleich bleibt, sondern auf dessen Vermögen, da in dieser Modellierung die selbstverstärkenden Auswirkungen von Vermögensungleichheit im Fokus liegen. Deshalb wird nun angenommen, dass Individuen mit einem höheren Vermögen eine höhere Sparquote aufweisen und sich ein hoher Vermögensbestand positiv auf den Prozess der Vermögensakkumulation auswirkt. Individuen, deren Vermögen um mindestens 20% über dem Durchschnittsvermögen liegt, weisen demnach einen Konsum von 75% des Einkommens auf, und Individuen, deren Vermögen um mindestens 50% über den Durchschnittsvermögen liegt, konsumieren lediglich 65% ihres Einkommens. Somit können Individuen aufgrund des Matthäus-Effekts ihren Kapitalstock am besten vergrößern, wenn sie bereits über einen hohen Kapitalstock verfügen. Dadurch kann abermals dem Mechanismus des Matthäus-Effekts Rechnung getragen und ein direkter Netzwerkeffekt in Bezug auf den Prozess der Vermögensakkumulation simuliert werden.

Durch diese neu getroffenen Annahmen ist es notwendig, eine buchhalterische Identität zu verwenden, mit welcher das Vermögen für jede Person jede Runde neu berechnet werden kann. Diese Arbeit bedient sich hierbei einer von Meade (1964, 1975) entwickelten buchhalterischen Identität, welche nachfolgend dargestellt wird:

$$W_t = W_{t-1} + AE_t + r_t * W_{t-1} - C_t$$

Dieses einfache Grundgerüst bietet eine geeignete Basis für die Analyse von Vermögensakkumulation im zeitlichen Verlauf. Die Variable W_t steht in diesem Zusammenhang für das Vermögen in Runde t , W_{t-1} für das Vermögen in Runde $t-1$, AE_t das erzielte Arbeitseinkommen in Runde t , $r_t * W_{t-1}$ für das Kapitaleinkommen in Runde t und C_t für den Konsum in Runde t .¹⁹

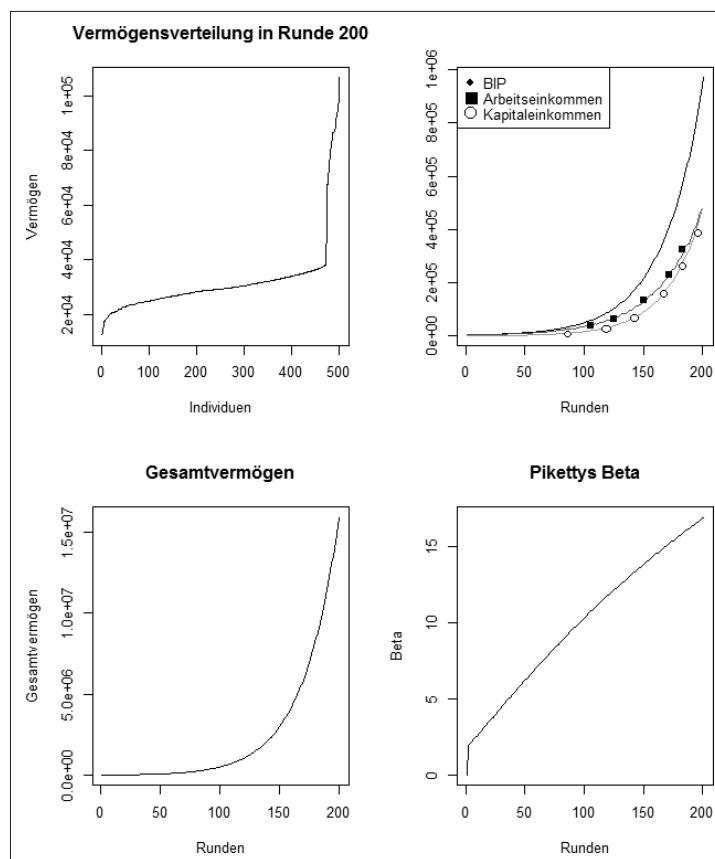
Zusätzlich wird ab Modellvariante 2 die Wachstumsrate des Arbeitseinkommens berechnet. Das Wachstum des BIP ergibt sich aus dem Wachstum der Arbeitseinkommen und dem Wachstum der Kapitaleinkommen. Da die Wachstumsrate des BIP in allen Modellvarianten als konstant angenommen wird und auch die Kapitalertragsrate vorgegeben ist, hängt die Wachstumsrate der Arbeitseinkommen vom Wachstum der Kapitaleinkommen ab. Steigt dieses, so kommt es zu einem geringeren Wachstum

der Arbeitseinkommen, was dazu führt, dass dem Arbeitseinkommen im Prozess der Vermögensakkumulation eine geringere Rolle zukommt.

Abbildung 3 zeigt nun im Vergleich zu Abbildung 2 ein verändertes Bild. Neben der schon in Modellvariante 1 gezeigten Vermögensverteilung in Runde 200 können ab Modellvariante 2 noch die Zusammensetzung des BIP aus Arbeits- und Kapitaleinkommen, die Entwicklung des Gesamtvermögens und Pikettys Beta, welches sich aus der Bedingung Gesamtvermögen/BIP ergibt, beobachtet werden. Hierbei ist zu erwähnen, dass Pikettys Beta nichts über die Ungleichheit innerhalb einer Gesellschaft aussagt, sondern die Bedeutung von Kapital in Bezug auf die Vermögensakkumulation verdeutlichen soll. Je höher Pikettys Beta, desto höher ist die Bedeutung von Kapital in Bezug auf die Vermögensakkumulation.²⁰

Die Ergebnisse zeigen, dass aufgrund der Einführung eines zufälligen Zinssatzes und einer differenzierten Sparquote anhand der Vermögens-

Abbildung 3: Modellvariante 2 – Matthäus-Effekt



Quelle: eigene Abbildung.

Tabelle 2: Indikatoren

	Modellvariante 1 Basismodell	Modellvariante 2 Matthäus-Effekt
80/20-Relation	1,658	2,197
90/10-Relation	1,896	3,074
Gini-Koeffizient	0,100	0,164
Gesamtvermögen	55.043	15.908.078
Vermögen min.	50	12.531
Vermögen max.	167	106.602

Quelle: eigene Berechnungen.

verteilung in Runde 200 nun eine deutlich erkennbare Oberschicht beobachtet werden kann. Der starke Knick der zuerst flachen Kurve lässt erkennen, dass es in Modellvariante 2 einer Gruppe von Individuen ermöglicht wird, sich stark absetzen zu können. Die differenzierte Sparquote und der zufällige Zinssatz führen dazu, dass Individuen, welche bereits über einen hohen Vermögensbestand verfügen, mehr Vermögen anhäufen können. Somit ist es möglich, einen direkten Netzwerkeffekt zu beobachten. Bei der Analyse der Zusammensetzung des BIP wird außerdem deutlich, dass die Summe der Kapitaleinkommen über die der Arbeitseinkommen steigt und somit den Großteil des BIP ausmacht.

Bei der Betrachtung der errechneten Indikatoren wird ersichtlich, dass die soziale Ungleichheit durch die Berücksichtigung des Matthäus-Effekts zugenommen hat. So erreichte die 80/20- bzw. die 90/10-Relation in Modellvariante 1 noch einen Wert von 1,658 bzw. 1,896, wohingegen diese in Modellvariante 2 auf 2,197 bzw. 3,074 angewachsen ist. Zusätzlich stieg auch der Gini-Koeffizient von 0,100 in Modellvariante 1 auf 0,164 in Modellvariante 2 an.

Durch die Simulation des identifizierten direkten Netzwerkeffektes wurde ersichtlich, dass er den Prozess der Vermögensakkumulation beeinflusst und eine steigende soziale Ungleichheit beobachtet werden konnte. Die hier entwickelte Modellvariante 2 wird im weiteren Verlauf dieser Arbeit als Referenzmodell dienen und durch weitere Mechanismen erweitert werden.

4. Indirekte Netzwerkeffekte

Wie schon zuvor erläutert, handelt es sich bei indirekten Netzwerkeffekten um einen Nutzen, welcher durch ein kompatibles sowie meist virtuelles Netzwerk entsteht. Als theoretische Grundlagen werden in dieser Arbeit Paretos Elitentheorie und Bourdieus Kapitalbegriff herangezogen.

4.1 Paretos Elitentheorie

Das gesellschaftliche Konstrukt der Klasse spielt in Paretos Denken über die Verteilung von Vermögen innerhalb einer Gesellschaft eine wichtige Rolle und wird deshalb nun näher betrachtet. In seinen Schriften, bspw. in „Das soziale System“, spricht Pareto von einer sozialen Heterogenität, die sich aus den unterschiedlichen physischen, moralischen und intellektuellen Eigenschaften der Menschen begründet.²¹ Pareto versucht hierbei die Herrschaft einer politisch herrschenden Elite zu rechtfertigen. Theoretisch könnte man nach Pareto (1975b, S. 257) alle menschlichen Individuen in einem Indexsystem mit einer Skala von 0, Idiot, bis 10, Mensch mit überragenden Eigenschaften, einteilen. Aufgrund dieser Indexierung wäre es Pareto zufolge möglich, ein Klassensystem zu entwickeln, welches er wie folgt beschreibt:

„Wir erhalten also zwei Bevölkerungsschichten, d. h. 1. die Unterschicht, die ‚nicht ausgewählte Klasse‘, [...] 2. die Oberschicht, die ‚ausgewählte Klasse‘ oder Elite, die in zwei Teile zerfällt, nämlich a) die herrschende Elite; b) die nicht herrschende Elite.“²²

In der Praxis wäre eine solche Indexierung jedoch nur schwer durchzuführen, und deshalb bedient sich die Gesellschaft gewisser Etiketten, welche sich in Form von Titeln wie dem des „Rechtsanwaltes“ äußert, um Menschen verschiedenen Klassen zuordnen zu können.²³ Des Weiteren spricht Pareto von vererbaren Etiketten: „Reichtum, Familienzugehörigkeit und ‚Beziehungen‘ sind auch in vielen anderen Fällen nützlich und verhelfen denen zum Etikett der Elite im allgemeinen oder der herrschenden Elite im besonderen, die sonst keinen Anspruch darauf hätten.“²⁴

Das in diesem Zitat besprochene Konstrukt der Etikette weist eine große Ähnlichkeit mit der von Bourdieu vertretenen Kapitaltheorie auf, welche im weiteren Verlauf der Arbeit noch genauer untersucht wird. Menschen, die bereits in eine hohe gesellschaftliche Position hineingeboren wurden, können, durch die von Pareto beschriebene Etikettenstruktur, ihre Stellung noch ausbauen, obwohl sie rein aufgrund ihrer Fähigkeiten keinen Anspruch auf diese Stellung hätten.

Pareto zufolge kann die Macht eines einzelnen Menschen nicht direkt, jedoch in erkennbarem Maße in dessen akkumuliertes Vermögen umgemünzt werden. Er beschreibt dieses wie folgt: „Gliedert man die Menschen jedoch nach dem Grad ihres Einflusses und ihrer politischen und gesellschaftlichen Macht, dann werden es in den meisten Gesellschaften, zumindest teilweise, dieselben Menschen sein, die [...] in der Verteilung des Reichtums denselben Platz einnehmen.“²⁵

In diesem Zitat wird der Zusammenhang zwischen der gesellschaftlichen und somit in weiterer Folge auch der politisch gestalterischen Macht deutlich. Menschen, welche sich in einer hohen Position innerhalb der Ge-

sellschaft befinden, verfügen auch über die größten Vermögen, was wiederum eine Absicherung einer hohen gesellschaftlichen Position leichter erscheinen lässt. Soziale und monetäre Ungleichheit können somit als Ausdruck eines Absicherungsbemühens von Eliten interpretiert werden, welche ihren Vermögensbestand dazu benötigen, um ihre Macht aufrechtzuerhalten und *vice versa*. Gesellschaftliche Ungleichheit wird daher gezielt angestrebt und von Eliten absichtlich in der Gesellschaft verankert, um die gegebenen Machtstrukturen erhalten zu können.

Pareto beschreibt hierzu auch die Rolle von Institutionen, welche die Elite schafft, um für sie wichtige Werte und Normen in Form von Rechtsordnungen durchzusetzen. In diesem Kontext betont Pareto das Recht der Stärke, welches von der jeweils herrschenden Elite eingesetzt werden muss, um ihre Stellung an der Spitze der Gesellschaft aufrechtzuerhalten. „Durch Stärke werden die sozialen Institutionen errichtet, durch Stärke werden sie aufrechterhalten. Jede Elite, die nicht bereit ist, für die Verteidigung ihrer Stellung zu kämpfen, ist im Verfall begriffen, es bleibt ihr nichts anderes übrig, als ihren Platz an eine andere Elite abzutreten, die die Mannhaftigkeit besitzt, die ihr fehlt.“²⁶

Somit müssen Eliten institutionelle Maßnahmen treffen, die zur Absicherung ihrer gesellschaftlichen Position positiv beitragen. Geschieht dies nicht, werden sie von einer anderen, „mannhafteren“ Elite abgelöst. In Paretos Sichtweise ist daher von einer sozialen Auslese von Eliten auszugehen, die durch institutionelle Rahmenbedingungen ihre Stellung absichern können. Es zeigt sich jedoch auch, dass institutionelle Rahmenbedingungen notwendig sind, um Paretos postuliertes Klassensystem aufrechtzuerhalten. Die soeben beschriebene Heterogenität der Gesellschaft bedingt laut Pareto ein gesellschaftliches Gleichgewicht. Hierbei sei erwähnt, dass in der hier vorgestellten Elitentheorie von Pareto Verwandtschaftsbeziehungen zu den Elitentheorien von Karl Marx (1956, 1959) und Antonio Gramsci (1975) erkennbar sind, welche einen ähnlichen Ansatz in Bezug auf die Machtausübung der herrschenden Klasse verwenden.

4.1.1 Anwendungsbeispiel von Paretos Elitentheorie

Um Paretos Elitentheorie auf den praktischen Kontext der Wirtschaft umlegen zu können, befasst sich dieses Kapitel mit ungleichen Kapitalertragsraten innerhalb einer Gesellschaft. Durch dieses Beispiel soll auf die von wirtschaftlich und gesellschaftlich vorherrschenden Eliten gebildeten Rechtsordnungen und Institutionen hingewiesen werden, welche bestehende Ungleichheiten noch verstärken.

Der gesellschaftliche Einflussbereich und die mit ökonomischem Kapital einhergehende Macht verhelfen Eliten dazu, ihr Vermögen gewinnträchtiger anzulegen, als dies bei der breiten Masse innerhalb der Gesellschaft

der Fall ist. Das Argument ungleicher Kapitalertragsraten wird auch von Piketty ins Feld geführt und somit weiter untermauert. Für Piketty ist es offensichtlich, dass Menschen mit 10 Mio. Euro mehr Möglichkeiten besitzen, FinanzexpertInnen bzw. BeraterInnen zu engagieren, die ihr Vermögen einem besseren Ertrag zuführen, als Menschen, die lediglich 100.000 Euro besitzen. Als zweiten Faktor sieht Piketty die mit größeren finanziellen Reserven einhergehende, erhöhte Risikobereitschaft. Menschen mit einem höheren Vermögen fällt es demnach leichter, Vermögen zu investieren, da diese über die notwendigen Reserven im Falle einer unglücklichen Investition verfügen.²⁷ Tabelle 3 untermauert Pikettys Argument der ungleichen Kapitalertragsraten. Zwischen 1987 und 2013 betrug die durchschnittliche Kapitalertragsrate von Vermögen pro Jahr weltweit rund 2,1%, wohingegen die größten VermögensbesitzerInnen eine Kapitalertragsrate zwischen 6,4% und 6,8% pro Jahr erzielen konnten.

Tabelle 3: Globale Kapitalertragsraten zwischen 1987 und 2013

	Average real growth rate per year (after deduction of inflation) (%)
The top 1/(100 million) highest wealth holders*	6.8
The top 1/(20 million) highest wealth holders**	6.4
Average world wealth per adult	2.1
Average world income per adult	1.4
World adult population	1.9
World GDP	3.3
Note: Between 1987 and 2013, the highest global wealth fractiles have grown at 6%-7% per year versus 2.1% for average world wealth and 1.4% for average world income. All growth rates are net of inflation (2.3% per year between 1987 and 2013).	
* About 30 adults out of 3 billion in the 1980s, and 45 adults out of 4.5 billion in 2010.	
** About 150 adults out of 3 billion in the 1980s, and 225 adults out of 4.5 billion in 2010.	

Quelle: Piketty (2014) 435.

Wie in der Auseinandersetzung mit Paretos Elitentheorie erkennbar wird, kann eine elitäre Gesellschaftsstruktur das Phänomen sozialer Ungleichheit verstärken. Bereits besser gestellte Individuen in einer Gesellschaft werden dazu veranlasst, ihre eigene Position gegenüber potenziellen KonkurrentInnen zu stärken und diese am Aufstieg zu hindern. Daher werden aufstrebende, sich derzeit nicht im elitären Zirkel befindliche Individuen von gestalterischen Möglichkeiten ausgeschlossen. Um eine Herrschaftsfunktion dauerhaft absichern zu können, werden Entscheidungen getroffen, welche sich gegen die allgemeinen Interessen der Gesellschaft richten. Dieses System der Eliten kann daher dahingehend zu Ungleichheit führen, da es die bestehenden gesellschaftlichen Zustände reproduziert und verstärkt. Eine ungleiche Gesellschaft ist nach der Interpretation

von Paretos Gesellschaftstheorie, daher das Produkt eines gezielten Prozesses der politischen Eliten. Somit wird deutlich, dass laut der Theorie Paretos politische Macht durch ökonomisches Kapital ermöglicht wird. In weiterer Folge begünstigt politische Macht wiederum den Aufbau von ökonomischem Kapital. Politische Macht und Vermögen sind somit komplementär und beeinflussen sich gegenseitig durch positive Rückkopplungseffekte. Zudem kann aufgrund der von Piketty beobachteten ungleichen Kapitalertragsraten Paretos Elitentheorie weiter bekräftigt werden. Die Kapitalertragsrate der wirtschaftlichen Elite einer Gesellschaft ist, wie zuvor gezeigt, bedeutend höher als die des gesellschaftlichen Durchschnitts. Somit ist es möglich, einen indirekten Netzwerkeffekt in Bezug auf die Vermögensakkumulation zu beobachten.

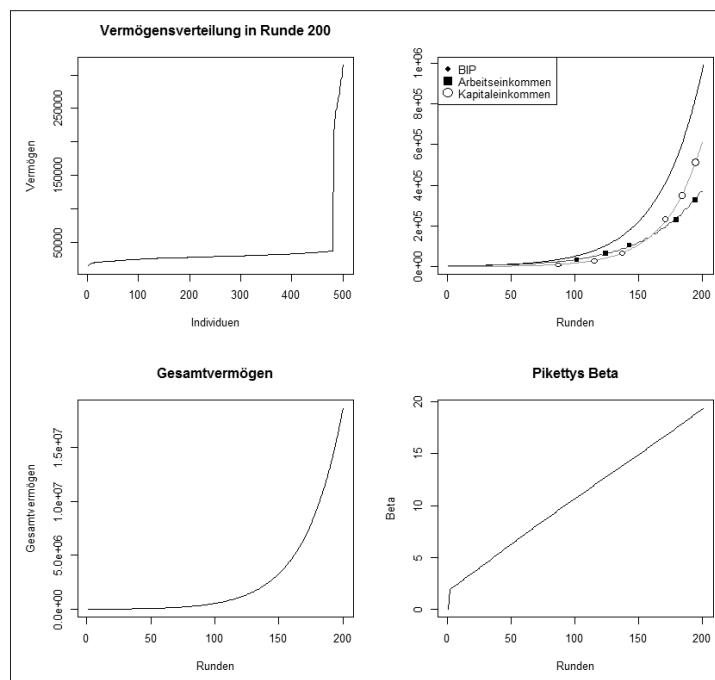
4.1.2 Modellvariante 3: Die Simulation von ungleichen Kapitalertragsraten

Um den im vorherigen Abschnitt herausgearbeiteten indirekten Netzwerkeffekt abbilden zu können, wird neben den bereits bekannten Annahmen des Referenzmodells die Existenz von ungleichen Kapitalertragsraten angenommen. Diese werden so simuliert, dass Individuen, die mindestens mehr als 150% des Durchschnittsvermögens besitzen, ihr Kapital gewinnträchtiger anlegen können. Die Kapitalertragsrate errechnet sich in diesem Fall wie bisher durch die jede Runde neu berechnete Kapitalertragsrate mit einem Mittelwert von 3% und einer Standardabweichung von 0,1/100. Zusätzlich erhalten Personen, die mindestens mehr als 150% des Durchschnittsvermögens besitzen, einen um 1 Prozentpunkt höheren Zinssatz. Somit kann der Einfluss von Eliten simuliert werden, welche sich innerhalb der Gesellschaft rechtliche Rahmenbedingungen und Institutionen errichten, die ihre gegenwärtige gesellschaftliche Stellung festigen.

Abbildung 4 zeigt in Runde 200 eine, im Vergleich zu Modellvariante 2, deutlich veränderte Vermögensverteilung. Die schon in Abbildung 3 erkennbare Elite hat sich in Abbildung 4 noch klarer herauskristallisiert. Die Simulation von ungleichen Kapitalertragsraten haben im Vergleich zu Modellvariante 2 zu einer starken Erhöhung der Indikatoren in Tabelle 4 geführt. So stieg die 80/20- bzw. die 90/10-Relation von 2,197 bzw. 3,074 in Modellvariante 2 auf 3,595 bzw. 6,134 in Modellvariante 3 an. Zudem hat sich auch der Gini-Koeffizient von 0,164 in Modellvariante 2 auf 0,296 in Modellvariante 3 vergrößert. Weiters hat sich das maximale Vermögen einer Person von 106.602 in Modellvariante 2 auf 314.771 in Modellvariante 3 erhöht. Wenigen Individuen wurde es durch die Einführung von ungleichen Kapitalertragsraten somit erleichtert, Vermögen zu akkumulieren und sich von der breiten Masse der simulierten Gesellschaft abzusetzen.

Außerdem kam es zu einem Anstieg von Pikettys Beta, welches in Modellvariante 3 nun einen Wert von knapp 20 erreicht. Somit lässt sich feststellen, dass der Einfluss von Kapital auf den Prozess der Vermögensakkumulation zugenommen hat.

Abbildung 4: Modellvariante 3 – Pareto



Quelle: eigene Abbildung.

Tabelle 4: Indikatoren der Modellvarianten

	Modellvariante 1 Basismodell	Modellvariante 2 Matthäus-Effekt	Modellvariante 3 Pareto
80/20-Relation	1,658	2,197	2,259
90/10-Relation	1,896	3,074	3,179
Gini-Koeffizient	0,100	0,164	0,171
Gesamtvermögen	55.043	15.908.078	16.186.367
Vermögen min.	50	12.531	15.296
Vermögen max.	167	106.602	111.873

Quelle: eigene Berechnungen.

Es kann daher festgehalten werden, dass durch die Berücksichtigung des ersten identifizierten indirekten Netzwerkeffektes auf den Prozess der Vermögensakkumulation Einfluss genommen wurde und ein deutlicher

Anstieg der sozialen Ungleichheit erkannt werden konnte. Um soziale Unterschiede und den Prozess der Vermögensakkumulation besser verstehen zu können, werden nun die von Bourdieu ausgearbeiteten Kapitalarten näher betrachtet.

4.2 Bourdieu

Eine weitere theoretische Grundlage für die Entstehung eines indirekten Netzwerkeffektes ist Bourdieus Kapitaltheorie. Diese erweitert die Analyse von Vermögensakkumulation um zwei weitere Einflussfaktoren, nämlich kulturelles und soziales Kapital.

4.2.1 Bourdieus Kapitalbegriff

Für Bourdieu (1983, S. 183) ist Kapital ein „grundlegendes Prinzip der inneren Regelmäßigkeit der sozialen Welt“. Nach Bourdieu kommt es in der Wirtschaftstheorie bezüglich des Kapitalbegriffes zu einer Form der Selbstbescheidung, da diese alle gesellschaftlichen Austauschverhältnisse auf bloßen Warentausch reduziert. Der Warenaustausch wiederum konzentriert sich auf objektive und subjektive Profitmaximierung und wird durch ökonomischen Eigennutz geleitet. Dies führt laut Bourdieu dazu, dass alle anderen sozialen Austauschprozesse in einer Gesellschaft zu uneigennütigen und somit nicht-ökonomischen Beziehungen werden. Das Feld der Ökonomie komprimiert sich somit zu einer Wissenschaft der Marktbeziehungen, welche infolgedessen von Gegenstandsbereichen wie Privateigentum, Profiten und Lohnarbeit abstrahiert und die Fähigkeit verliert, das Gesamtgebiet der ökonomischen Produktion abzudecken.²⁸

Betrachtet man die von Bourdieu vorgenommene Analyse des Kapitalbegriffs in der gegenwärtigen Wirtschaftstheorie, wird deutlich, dass, um eine vollkommene Beschreibung des Prozesses der Vermögensakkumulation vornehmen zu können, auch andere Kapitalarten neben der von der klassischen Wirtschaftstheorie verwendeten ökonomischen Kapitalform miteinbezogen werden müssen. Die soziale und kulturelle Ebene, die auf den Vorgang der Vermögensakkumulation Einfluss nimmt, kann mit einer Betrachtung zusätzlicher Kapitalformen besser analysiert werden.

Kapital ist laut Bourdieu dafür verantwortlich, dass die Welt auf akkumulierter Geschichte aufbaut und der Gesellschaft eine gewisse Konsistenz innewohnt. Die Verteilungsstruktur verschiedener Kapitalarten bewirkt, Bourdieu zufolge, ein dauerhaftes Funktionieren der gesellschaftlichen Wirklichkeit und determiniert in weiterer Folge auch die Erfolgchancen von Menschen. Bourdieu unterscheidet im Wesentlichen drei Arten von Kapital: kulturelles, soziales und ökonomisches Kapital. Soziales und kulturelles Kapital sind laut Bourdieu in ökonomisches Kapital umwandelbar und stellen somit einen wesentlichen Faktor der Vermögensakkumulation

dar. Daher kann die Anhäufung von kulturellem und sozialem Kapital als Vermögensaufbau verstanden werden und ist für eine Analyse von steigender Ungleichheit in Bezug auf den Prozess der Vermögensakkumulation von Bedeutung.²⁹

In weiterer Folge können, wie von Fröhlich und Rehbein (2009, S. 135) beschrieben, nun alle Tätigkeiten zu Kapitalakkumulation führen und alle Ressourcen, welche soziales Handeln benötigen, als Kapital verstanden werden. Somit ergibt sich, dass Kapital die Grundlage und zugleich notwendige Ressource allen sozialen Handelns darstellt.

Durch die Ansicht Bourdieus, ökonomisches Kapital könne in soziales und kulturelles Kapital umgewandelt werden, ergibt sich eine neue Dimension des sozialen Phänomens der sozialen Ungleichheit. Der Prozess der Vermögensakkumulation steht von nun an auf gänzlich anderen Beinen, da nun auch andere Kapitalformen in die Betrachtung indirekter Netzwerkeffekte der Vermögensakkumulation einfließen müssen. Werden soziales und kulturelles Kapital angesammelt, kann dies in weiterer Folge den Akkumulationsprozess entscheidend mitgestalten und verdient daher eine genauere Betrachtung. Für einen besseren Überblick der weiteren Diskussion werden soziales und kulturelles Kapital nachfolgend analysiert und auf ihre Bedeutung in Bezug auf Vermögensakkumulation untersucht.

4.2.2 Kulturelles Kapital

Bourdieu (1983, S. 186) zufolge kann kulturelles Kapital in drei Ausprägungen existieren: erstens in Form eines verinnerlichten inkorporierten Zustandes. Krenz (2008, S. 7) zufolge braucht der Erwerb dieser Ausprägung kulturellen Kapitals Zeit und kann nur durch die entsprechende Person, den/die TrägerIn des kulturellen Kapitals, selbst geschehen. Des Weiteren zählt es zum sogenannten Habitus bzw. stellt einen festen Bestandteil eines Menschen dar.

Die zweite Ausprägung ist laut Bourdieu (1983, S. 186) kulturelles Kapital in objektiviertem Zustand, welches in Form von kulturellen Gütern wie Bildern, Büchern, Lexika, Instrumenten oder Maschinen seinen Ausdruck findet. Nach Krenz (2008, S. 7) ist diese Form des kulturellen Kapitals materiell übertragbar und stark an das inkorporierte Kapital gebunden, da ohne ein solches die Ausübung bzw. Wertschätzung eines kulturellen Objektes, wie eines Buches oder Instrumentes, nicht möglich wäre.

Die dritte Ausprägung kulturellen Kapitals existiert in institutionalisierter Form und wird zum Beispiel als schulischer oder akademischer Titel sichtbar.³⁰ Laut Krenz wird kulturelles Kapital u. a. an der Sprechweise einer bestimmten Klasse oder religiösen Gruppe deutlich und bleibt von den Umständen seiner ersten Aneignung geprägt. In diesem Zusammenhang ist es wichtig zu erwähnen, dass sich ein Individuum nur so lange mit der

Akkumulation von kulturellem Kapital befassen kann, solange es ausreichende finanzielle Unterstützung erfährt.³¹ Kulturelles Kapital stellt daher einen wesentlichen Punkt dar, um ungleiche Vermögensakkumulation zu erklären. Da kulturelles Kapital generationsübergreifend weitervererbt und in ökonomisches Kapital umgewandelt werden kann, ist es schwierig, für schlechter gestellte Teile der Bevölkerung einen etwaigen Rückstand aufzuholen.

Zudem erwähnt Bourdieu, dass sich aufgrund institutioneller Rahmenbedingungen ein gewisses Beharrungsvermögen der diskutierten Kapitalarten herausbildet und sich ungleiche Vermögensstrukturen somit versteifen. Diese werden laut Bourdieu (1983, S.184) durch politisch konservative Maßnahmen verstärkt und bewirken eine Politik der Demobilisierung und Entpolitisierung, was wiederum zu einer Reproduktion der schon vorhandenen Kapitalverteilung führt.

Institutionen haben daher auch nach Bourdieu einen nicht zu vernachlässigenden Einfluss auf die Vermögensverteilung.

4.2.3 Soziales Kapital

Laut Bourdieu (1983, S. 191) ist soziales Kapital „die Gesamtheit der aktuellen und potentiellen Ressourcen, die mit dem Besitz eines dauerhaften Netzes von mehr oder weniger institutionalisierten Beziehungen gegenseitigen Kennens oder Anerkennens verbunden sind; oder, anders ausgedrückt, es handelt sich dabei um Ressourcen, die auf der Zugehörigkeit zu einer Gruppe beruhen“. Soziales Kapital kann sich zudem durch das Tragen eines gemeinsamen Namens oder in Form einer Mitgliedschaft zu einer Familie, Klasse, Schule, Partei usw. äußern. Bourdieu merkt im Zusammenhang mit Sozialkapital an, dass für dessen Reproduktion eine ständige Beziehungsarbeit durch Austauschakte geschehen muss. Dafür ist es notwendig, Zeit und Geld zu investieren und sich somit in direkter oder indirekter Weise ökonomischen Kapitals zu bedienen.³²

Es wird deutlich, dass für die Anhäufung sozialen Kapitals wiederum ökonomisches Kapital von entscheidender Bedeutung ist. Daher tritt ein wie schon zuvor in dieser Arbeit beschriebener indirekter Netzwerkeffekt der Vermögensakkumulation auf, und Menschen, welche bereits über Vermögen verfügen, können dieses leichter und durch weniger Anstrengung vermehren.

Rössel und Bromberger (2009, S. 495f) zufolge bildet sich, nach Bourdieus Konzeption, aus der Verteilung der drei Kapitalarten eine Klassenstruktur innerhalb der Gesellschaft. Durch die Weitergabe der Kapitalarten innerhalb der Klassen, kommt es laut Rössel und Bromberger zu einer Reproduktion des Klassensystems und einer Versteinerung des gegenwärtigen Gesellschaftssystems.

Zudem ähnelt das Phänomen des sozialen und kulturellen Kapitals der schon zuvor beschriebenen Etikettenstruktur Paretos. Auch die von Pareto erwähnten Etiketten waren für die Klassenzugehörigkeit in der Gesellschaft mitentscheidend und konnten generationsübergreifend weitervererbt werden. Es lässt sich daher der Einfluss nicht materieller Vermögensgegenstände auf den Prozess der Vermögensakkumulation innerhalb der Gesellschaft erkennen. Diese verhelfen Menschen zu unterschiedlich guten Startvorteilen in Bildung, Beruf und anderen Bereichen des Lebens, welche auf die Vermögensbildung Einfluss nehmen. Solche Entwicklungen können, wie schon zuvor näher erläutert, durch den Matthäus-Effekt verstärkt werden, was wiederum zu einem weiteren Auseinanderdriften des sozialen Gefüges und somit zu mehr Ungleichheit führen kann. Der Einfluss auf die ökonomische Sphäre lässt sich somit gut erkennen und der Analyse des Prozesses der Vermögensakkumulation kann ein weiterer indirekter Netzwerkeffekt hinzugefügt werden.

Bei der Betrachtung von Bourdieus Kapitaltheorie wird deutlich, dass durch ökonomisches Kapital die Chancen, kulturelles bzw. soziales Kapital anzuhäufen, erhöht werden. Dies führt zu einer verstärkten Kapitalakkumulation weniger Individuen, da die beiden letztgenannten Kapitalarten wiederum in ökonomisches Kapital umgewandelt werden können. Ökonomisches Kapital und kulturelles bzw. soziales Kapital sind laut der Analyse von Bourdieus Kapitaltheorie miteinander kompatibel und beeinflussen sich durch positive Rückkopplungseffekte gegenseitig. Durch ökonomisches Kapital wird der Aufbau von kulturellem Kapital, wie Bildung, erleichtert. Bildung erleichtert, zum Beispiel durch bessere Berufschancen, in weiterer Folge den Aufbau ökonomischen Kapitals. Ähnliches gilt für soziales Kapital. Mithilfe ökonomischen Kapitals ist es für Individuen einfacher, Zugang zu gesellschaftlich und wirtschaftlich einflussreichen Kreisen zu bekommen, was wiederum die Chancen ökonomisches Kapital anzuhäufen, erhöht. In diesem Punkt werden Berührungspunkte zu dem zuvor analysierten indirekten Netzwerkeffekt von Pareto deutlich. Durch soziales Kapital wird der Aufbau von politischer Macht bestärkt, und ökonomisches Kapital kann schneller akkumuliert werden. Dies wiederum führt zu besseren Möglichkeiten, soziales Kapital aufzubauen, und der Kreis beginnt sich zu schließen.

4.2.4 Modellvariante 4: Die Simulation von sozialem und kulturellem Kapital

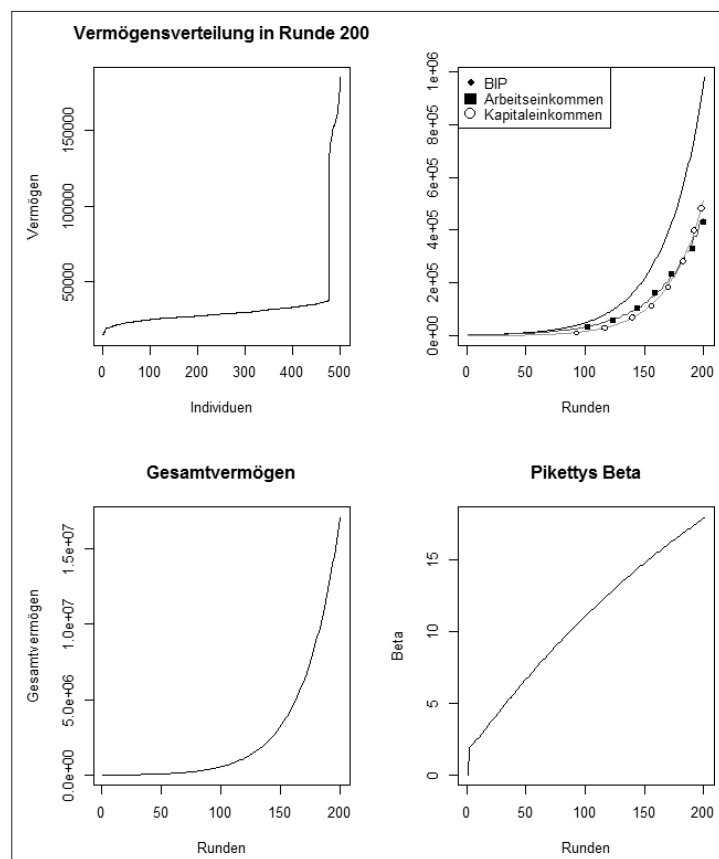
Im Rahmen von Modellvariante 4 wird nun versucht, den Einfluss von kulturellem und sozialem Kapital auf den Prozess der Vermögensakkumulation zu simulieren.

Als Fundament für Modellvariante 4 dient das Referenzmodell, Modell-

variante 2. Um soziales und ökonomisches Kapital zu simulieren, wird neben den bereits vorhandenen Annahmen aus dem Referenzmodell zusätzlich ein Bonussystem für vermögende Individuen installiert. Wenn ein Individuum mehr als 110% des Durchschnittsvermögens besitzt, dann erhält dieses pro Runde einen Bonus in Form eines um 20% höheren Arbeitseinkommens. Dieser Bonus soll kulturelles und soziales Kapital darstellen, welches, wie bereits zuvor erläutert, in ökonomisches Kapital umwandelbar ist. Individuen, die über ein hohes Vermögen verfügen, können dieses so schneller vergrößern, und ein indirekter Netzwerkeffekt kann beobachtet werden.

Durch die Berücksichtigung von sozialem und kulturellem Kapital kommt es, wie in Abbildung 5 ersichtlich wird, zu einer Veränderung in der Vermögensverteilung nach 200 Runden. Die sich schon in Modellvariante 2 herausgebildete Oberschicht ist nun stärker und deutlicher ausgeprägt als

Abbildung 5: Modellvariante 4 – Bourdieu



Quelle: eigene Abbildung.

Tabelle 5: Indikatoren

	Modellvariante 1 Basismodell	Modellvariante 2 Matthäus-Effekt	Modellvariante 3 Pareto	Modellvariante 4 Bourdieu
80/20-Relation	1,658	2,197	2,259	2,887
90/10-Relation	1,896	3,074	3,179	4,587
Gini-Koeffizient	0,100	0,164	0,171	0,236
Gesamtvermögen	55.043	15.908.078	16.186.367	17.083.292
Vermögen min.	50	12.531	15.296	14.473
Vermögen max.	167	106.602	111.873	185.165

Quelle: eigene Berechnungen.

zuvor. Zudem haben sich im Vergleich zu Modellvariante 2 auch die errechneten Indikatoren erhöht. Die 80/20- bzw. die 90/10-Relation ist von 2,197 bzw. 3,074 in Modellvariante 2 auf 2,887 bzw. 4,587 in Modellvariante 4 angewachsen. Außerdem stieg der Gini-Koeffizient von 0,164 in Modellvariante 2 auf 0,236 in Modellvariante 4 an, und das maximale Vermögen kletterte von 106.602 in Modellvariante 2 auf 185.165 in Modellvariante 4.

Die Berücksichtigung des zweiten indirekten Netzwerkeffektes hatte im Vergleich zu Modellvariante 2 einen deutlich erkennbaren Einfluss auf den Prozess der Vermögensakkumulation. So konnte sich wie in Modellvariante 3 eine deutlich erkennbare Elite herausbilden, und die soziale Ungleichheit stieg innerhalb der simulierten Gesellschaft an.

In weiterer Folge wird versucht, Pikettys zentrale Bedingung für soziale Ungleichheit, die Relation zwischen der Ertragsrate des Kapitals (r) und der Wachstumsrate des Nationaleinkommens (g),³³ in die zuvor entwickelte Modellvariante 2 einzubauen und auf mögliche Auswirkungen hin zu analysieren.

4.3 Pikettys „Capital in the 21st Century“

Um den Prozess der Vermögensakkumulation umfassender diskutieren zu können, wird nun ein Blick auf das von Piketty verfasste Werk „Capital in the 21st Century“ geworfen.

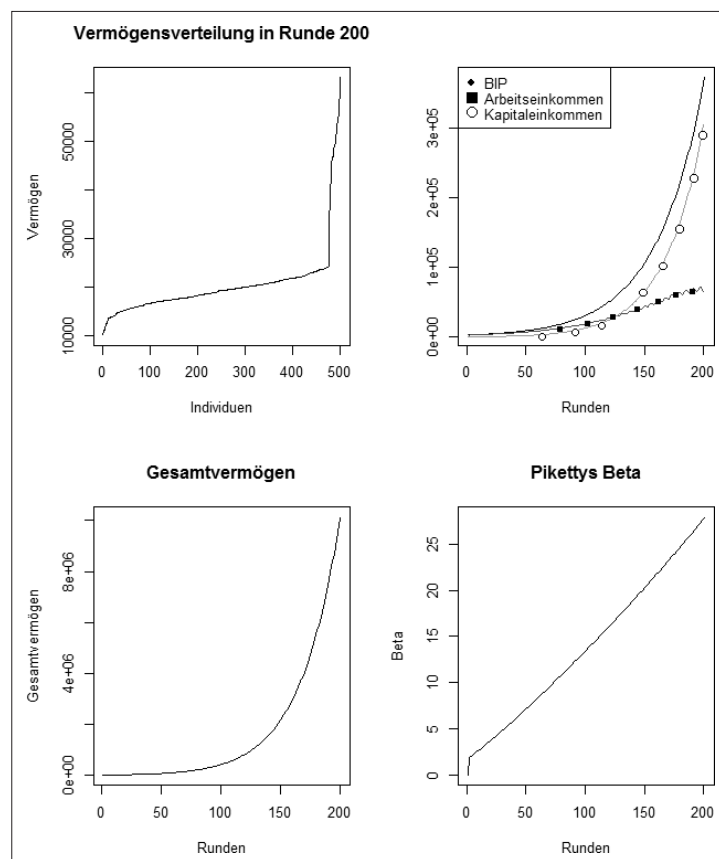
Kapeller (2014, S.330f) zufolge beruhen bei Piketty langfristige Verteilungstendenzen auf zwei Ursachen: erstens auf dem relativen Anstieg des aggregierten Kapital- bzw. Vermögensbestandes im Vergleich zum Nationaleinkommen entwickelter Volkswirtschaften und zweitens auf der zunehmenden Konzentration ebendieser Vermögenswerte. Die erste Tendenz beschreibt eine Situation, in welcher die Ertragsrate des Kapitals (r) größer ist als die Wachstumsrate des Nationaleinkommens (g). Durch diesen Umstand wachsen Kapital- und Vermögensstand in einem Land stärker als dessen Wirtschaftsleistung. Solange $r > g$ gilt, steigt zudem das

Verhältnis zwischen Kapitalstock und Nationaleinkommen (β). Dadurch kommt es im weiteren zeitlichen Verlauf zu einem Anstieg des relativen Anteils der Kapitalerträge am Nationaleinkommen und folglich zu einer systemimmanenten und kontinuierlichen Umverteilung von Arbeitseinkommen zu Kapitalerträgen.

Um nun die Folgen von Pikettys aufgestellter Theorie zeigen zu können, wird die bereits zuvor erläuterte Modellvariante 2, in welcher $r = g$ galt, durch das Verhältnis $r > g$ modifiziert. Dadurch soll versucht werden, den Einfluss des Verhältnisses von Kapitalertragsrate und der Wachstumsrate des BIP aufzuzeigen. Hierbei wird die Wachstumsrate des BIP von 3% auf 2,5% herabgesetzt. Die restlichen Bedingungen bleiben unverändert und entsprechen den jeweiligen Annahmen aus Modellvariante 2.

Durch die Einführung des Szenarios $r > g$ in Modellvariante 2.1 steigt, wie in Abbildung 6 ersichtlich wird, die Bedeutung von Kapitaleinkommen

Abbildung 6: Modellvariante 2.1 – Piketty



Quelle: eigene Abbildung.

Tabelle 6: Indikatoren

	Modellvariante 2 Matthäus-Effekt	Modellvariante 2.1 Piketty
80/20-Relation	2,197	1,941
90/10-Relation	3,074	2,564
Gini-Koeffizient	0,164	0,138
Gesamtvermögen	15.908.078	10.117.305
Vermögen min.	12.531	10.074
Vermögen max.	106.602	63.070

Quelle: eigene Berechnungen.

stark an. So verläuft die Entwicklung von Arbeits- und Kapitaleinkommen nur kurz bis nach Runde 100 simultan. Zwischen Runde 100 und 150 beginnt der Anteil von Kapitaleinkommen am BIP stark zuzunehmen und übertrifft bis zu Runde 200 das Arbeitseinkommen deutlich. Die steigende Bedeutung von Kapitaleinkommen wird auch durch die Entwicklung von Pikettys Beta untermauert. Dieses steigt in Modellvariante 2.1 auf einen Wert von knapp über 25 an, wohingegen in Modellvariante 2 Pikettys Beta nur einen Wert von knapp über 15 erreicht. Eine Steigerung sozialer Ungleichheit ist durch das Verhältnis $r > g$ jedoch nicht zu erkennen. So hat diese laut dem Gini-Koeffizienten, welcher sich im Vergleich zu Modellvariante 2 von 0,164 auf 0,138 in Modellvariante 2.1 verringert hat, nachgelassen. Auch das maximale Vermögen beträgt mit 63.070 in Modellvariante 2.1 nur mehr 59,16% des maximalen Vermögens in Modellvariante 2, wo dieses einen Wert von 106.602 erreicht. Auch das Gesamtvermögen ging von 15.908.078 in Modellvariante 2 auf 10.117.305 in Modellvariante 2.1 stark zurück. Durch das Verhältnis $r > g$ kommt es daher zu einer steigenden Bedeutung von Kapital an sich, die soziale Ungleichheit nimmt laut den Ergebnissen dieser Simulation jedoch nicht zu.

5. Diskussion und Ausblick

Abschließend ist noch anzumerken, dass die in dieser Arbeit berechneten Gini-Koeffizienten weit unter jenen in der Realität liegen. So lag der Gini-Koeffizient auf Nettovermögen in Österreich, welcher anhand von HFCS-Daten des Jahres 2010 errechnet wurde, bei 0,76.³⁴ Somit ergibt sich laut den berechneten Modellen eine erstaunlich geringe Vermögensungleichheit, die stark von der tatsächlich empirischen Ungleichheit abweicht. Dies kann u. a. dadurch erklärt werden, dass jedem Individuum das gleiche Anfangsvermögen zugewiesen wurde. Die selbstverstärkenden Effekte brauchen somit länger, um ihre Wirkung zeigen zu können.

Um realitätsnähere Gini-Koeffizienten zu erzielen, müssten daher mehr Runden gespielt werden, da dann die analysierten Mechanismen der Vermögensakkumulation mehr Zeit hätten, sich zu entfalten.

Des Weiteren wäre es für Folgearbeiten ratsam, andere bzw. mehr Parameter in den Modellsimulationen zu verwenden, weil dadurch eventuell realistischere Gini-Koeffizienten erzeugt werden könnten. Einen Überblick über potenzielle Anpassungen und Erweiterungen der Parameter bieten insbesondere zwei Studien von Cagetti und De Nardi (2006) und De Nardi (2015), auf welche hiermit noch verwiesen werden soll.

Zudem ist zu erwähnen, dass die zur Analyse von Mechanismen der Vermögensakkumulation verwendeten sozialwissenschaftlichen Theorien durch die notwendige mathematische Adaption stark vereinfacht wurden. Dies trifft besonders auf die komplexe Kapitaltheorie Bourdieus zu, welche nur schwer durch Zahlen zu formalisieren ist. Außerdem gilt für alle Modellvarianten die Annahme einer mechanischen Vorstellung der Gesellschaft und eines politikleeren Raumes. Der Staat greift hierbei weder umverteilend ein, noch versucht er steigender sozialer Ungleichheit entgegenzuwirken.

Nachfolgende Tabelle soll eine kurze Formalisierung der berücksichtigten Mechanismen der Vermögensakkumulation bieten. Neben der bisher rein verbalen Beschreibung soll tabellarisch aufgezeigt werden, welche Mechanismen in den verschiedenen Simulationsvarianten eingebaut wurden.

Tabelle 7: Überblick über die Simulationsvarianten

	Modellvariante 1 Basismodell	Modellvariante 2 Matthäus-Effekt	Modellvariante 3 Bourdieu	Modellvariante 4 Pareto	Modellvariante 2.1 Piketty
zufällige Kapitalertragsrate		x	x	x	x
differenzierte Sparquote		x	x	x	x
soziales/kulturelles Kapital				x	
ungleiche Kapitalertragsraten			x		
$r > g$					x

6. Conclusio

Um den Prozess der Vermögensakkumulation als einen pfadabhängigen Vorgang darzustellen, wurden in dieser Arbeit direkte und indirekte

Netzwerkeffekte der Vermögensakkumulation identifiziert. Diese wurden als Auslöser und Verstärker von pfadabhängigen Prozessen verstanden und bildeten somit das Fundament für die Analyse des Prozesses der Vermögensakkumulation. Zudem wurde mithilfe der identifizierten direkten und indirekten Netzwerkeffekte ein formales Modell entwickelt, mit dem es möglich ist, die Auswirkungen dieser veranschaulichen und interpretieren zu können.

Der anhand der Theorie des Matthäus-Effekts herausgearbeitete direkte Netzwerkeffekt zeigt, dass unterschiedliche soziale, gesellschaftliche und ökonomische Ausgangsbedingungen von Individuen selbstverstärkende Effekte bewirken, welche den Prozess der Vermögensakkumulation für bereits wohlhabende Individuen positiv beeinflussen und somit eine steigende gesellschaftliche Ungleichheit nach sich ziehen. Dadurch kann eine Pfadabhängigkeit in Bezug auf den Prozess der Vermögensakkumulation erkannt werden. Die hierzu entwickelte Modellvariante 2 zeigt im Vergleich zu Modellvariante 1, dass durch die Formalisierung des Matthäus-Effekts die soziale Ungleichheit zugenommen hat.

Als theoretische Grundlage für die Analyse eines indirekten Netzwerkeffektes wurde Paretos Elitentheorie herangezogen. Es wurde ersichtlich, dass sich gesellschaftliche sowie wirtschaftliche Eliten durch ökonomisches Kapital politische Macht aufbauen können. Diese Macht kann wiederum dazu verwendet werden, ökonomisches Kapital zu vermehren. Durch diese wechselseitige Beziehung zweier kompatibler Systeme, Geld und Macht, konnte die Annahme eines indirekten Netzwerkeffektes untermauert werden. Außerdem war es durch die von Piketty beobachteten ungleichen Kapitalertragsraten möglich, den herausgearbeiteten indirekten Netzwerkeffekt durch ein praktisches Beispiel veranschaulichen zu können.

Die Analyse von Bourdieus Kapitaltheorie ergab, dass ökonomisches Kapital in kulturelles bzw. soziales Kapital umgewandelt werden kann. Diese beiden Kapitalformen können wiederum in ökonomisches Kapital umgewandelt werden. Der Besitz von ökonomischen Kapital erhöht somit die Chancen, kulturelles und soziales Kapital aufzubauen und *vice versa*. Ökonomisches und kulturelles bzw. soziales Kapital sind demnach miteinander kompatibel. Dies führt zu wechselseitigen positiven Rückkopplungseffekten, welche soziale Ungleichheit verstärken und in einer Gesellschaft verankern. Mithilfe der Formalisierung dieser beiden indirekten Netzwerkeffekte konnte eine Steigerung sozialer Ungleichheit beobachtet werden. So hat laut den Indikatoren in Modellvariante 3 und 4 die soziale Ungleichheit deutlich zugenommen. Betrachtet man die Vermögensverteilung nach 200 Runden, ist ähnliches zu beobachten. Die bereits in Modellvariante 2 sichtbare Elitenbildung hat sich in den Modellvarianten 3 und 4, durch die Berücksichtigung von ungleichen Kapitalertragsraten sowie sozialem und kulturellem Kapital, noch stärker herauskristallisiert.

Die Modifizierung von Modellvariante 2 durch das Verhältnis $r > g$, also einem Szenario, in welchem die Kapitalertragsrate die Wachstumsrate des Nationaleinkommens überschreitet, hatte zwar keine vermehrte soziale Ungleichheit zur Folge, veränderte jedoch die Zusammensetzung des BIP. Dieses setzte sich nun größtenteils aus Kapital- statt aus Arbeits-einkommen zusammen. Wie erwartet vergrößerte sich auch Pikettys Beta, was auf eine erhöhte Bedeutung von Kapital in Bezug auf den Prozess der Vermögensakkumulation hinweist.

Anmerkungen

- ¹ Vgl. Sydow, Schreyögg, Koch (2009) 689.
- ² Ebendort 690.
- ³ Ebd. 692f.
- ⁴ Ebd. 693f.
- ⁵ Vgl. Borgerhoff Mulder, et al. (2009) 687.
- ⁶ Vgl. Sydow, Schreyögg, Koch (2009) 693f.
- ⁷ Arthur (1994) 16ff.
- ⁸ Vgl. Sydow, Schreyögg, Koch (2009) 694f.
- ⁹ Vgl. Liebowitz, Margolis (2000) 995.
- ¹⁰ Vgl. Liebowitz, Margolis (1994) 135.
- ¹¹ Vgl. Page, Lopatka (1999) 954.
- ¹² Vgl. Arthur (1994) 2.
- ¹³ Vgl. Page, Lopatka (1999) 955.
- ¹⁴ Vgl. Merton (1995) 19f.
- ¹⁵ Vgl. Lutter (2012) 435f.
- ¹⁶ Vgl. Rigney (2010) 4f.
- ¹⁷ Vgl. R Development Core Team (2014).
- ¹⁸ Vgl. Quatember (2008) 60.
- ¹⁹ Vgl. Davies, Shorrocks (2000) 610.
- ²⁰ Vgl. Piketty (2014) 50f.
- ²¹ Vgl. Pareto (1975b) 255.
- ²² Ebendort 257.
- ²³ Ebd. 256ff.
- ²⁴ Ebd. 258.
- ²⁵ Pareto (1975a) 113.
- ²⁶ Ebendort 132.
- ²⁷ Vgl. Piketty (2014) 430f.
- ²⁸ Vgl. Bourdieu (1983) 183ff.
- ²⁹ Ebendort.
- ³⁰ Ebd. 184.
- ³¹ Vgl. Krenz (2008) 7.
- ³² Vgl. Bourdieu (1983) 194.
- ³³ Vgl. Milanovic (2013) 4f.
- ³⁴ Vgl. Andreasch et al. (2012) 255.

Literatur

- Acemoglu, Daron; Robinson, James, Foundations of societal inequality, in: *Science* 326 (2009) 678-679.
- Andreasch, Michael; Fessler, Pirmin; Mooslechner, Peter; Schürz, Martin, Fakten zur Vermögensverteilung in Österreich, in: *Sozialbericht 2011-2012* (Bundesministerium für Arbeit, Soziales und Konsumentenschutz, Wien 2012) 247-265.
- Arthur, Brian W., *Increasing Returns and Path Dependence in the Economy* (Ann Arbor, Michigan, 1994).
- Bibeltexte: online: http://www.bibel-online.net/buch/luther_1912/matthaeus/13/ (dt. 14.1. 2016).
- Borgerhoff Mulder, Monique; et al., Intergenerational wealth transmission and the dynamics of inequality in small-scale societies, in: *Science* 326 (2009) 682-688.
- Bourdieu, Pierre, Ökonomisches Kapital, kulturelles Kapital, soziales Kapital, in: Kreckl, Reinhard (Hrsg.), *Soziale Ungleichheiten – Soziale Welt Sonderband 2* (Göttingen 1983) 183-198.
- Cagetti, Marco; De Nardi, Mariacristina, *Wealth inequality – Data and models* (= Working Paper, Cambridge 2006).
- Davies, James B.; Shorrocks, Anthony F., The Distribution of Wealth, in: Atkinson, Anthony; Bourguignon, François. (Hrsg.), *Handbook of Income Distribution* 1/1 (2000) 605-675.
- De Nardi, Mariacristina, *Quantitative models of wealth inequality: A survey* (= Working Paper, Cambridge 2015).
- Fröhlich, Gerhard; Rehbein, Boike, *Bourdieu Handbuch – Leben – Werk – Wirkung* (Stuttgart 2009).
- Gramsci, Antonio, *Quaderni del carcere – Edizione critica dell'Istituto Gramsci* (Turin 1975).
- Kapeller, Jakob, Die Rückkehr des Rentiers – Rezension zu Thomas Pikettys „Capital in the 21st century“, in: *Wirtschaft und Gesellschaft* 40/2 (2014) 329-346.
- Krenz, Astrid, *Theorie und Empirie über den Wirkungszusammenhang zwischen sozialer Herkunft, kulturellem und sozialem Kapital, Bildung und Einkommen in der Bundesrepublik Deutschland* (Berlin 2008).
- Liebowitz, Stan J.; Margolis, Stephen E., Network Externality – An Uncommon Tragedy, in: *Journal of Economic Perspectives* 8/2 (1994) 133-150.
- Liebowitz, Stan J.; Margolis, Stephen E., Path Dependence, in: Bouckaert, Boudewijn; De Geest, Gerrit (Hrsg.), *The History and Methodology of Law and Economics, Encyclopedia of Law and Economics* 1 (Gent 2000) 981-998.
- Lutter, Mark, Anstieg oder Ausgleich? Die multiplikative Wirkung sozialer Ungleichheiten auf dem Arbeitsmarkt für Filmschauspieler, in: *Zeitschrift für Soziologie* 41/6 (Stuttgart 2012) 435-457.
- Marx, Karl, *Marx – Engels Werke* 1 (Berlin 1956).
- Marx, Karl, *Marx – Engels Werke* 29 – *Das Kapital*, Band I (Berlin 1959).
- Meade, James E., *Efficiency, Equality and the Ownership of Property* (London 1964).
- Meade, James E., *The Just Economy* (London 1975).
- Merton, Robert K., The Matthew Effect in Science, in: *Science* 159/3810 (1968) 56-63.
- Merton, Robert K., *Soziologische Theorie und soziale Struktur* (Berlin 1995).
- Milanovic, Branko, The return of „patrimonial capitalism“ – Review of Thomas Piketty's *Capital in the 21st century*, in: *Journal of Economic Literature* 52/2 (2013) 519-534.
- Page, William H.; Lopatka, John E., Network Externalities, in: Bouckaert, Boudewijn; De Geest, Gerrit (Hrsg.), *The History and Methodology of Law and Economics, Encyclopedia of Law and Economics* 1 (Gent 2000) 952-980.
- Pareto, Vilfredo, *Das soziale System*, in: Mongardini, Carlo (Hrsg.), *Ausgewählte Schriften* (Frankfurt 1975a) 255-310.

- Pareto, Vilfredo, Einleitung zu *Les Systèmes Socialistes*, in: Mongardini, Carlo (Hrsg.), *Ausgewählte Schriften* (Frankfurt 1975b) 108-152.
- Piketty, Thomas, *Capital in the 21st century* (Cambridge, MA, London 2014).
- Quatember, Andreas, *Statistik ohne Angst vor Formeln – Das Studienbuch für Wirtschafts- und Sozialwissenschaftler* (München 2008).
- R Core Team, *R: A language and environment for statistical computing* (Wien 2014).
- Rigney, Daniel, *The Matthew effect – How advantage begets further advantage* (New York 2010).
- Rössel, Jörg; Bromberger, Kathi, Strukturiert kulturelles Kapital auch den Konsum von Populärkultur?, in: *Zeitschrift für Soziologie* 38/6 (2009) 494-512.
- Sydow, Jörg; Schreyögg, Georg; Koch, Jochen, Organizational Path Dependence Opening the Black Box, in: *Academy of Management Review* 34/4 (2009) 689-709.

Zusammenfassung

Dieser Artikel beschäftigt sich mit einer Analyse des Prozesses der Vermögensakkumulation anhand des Konzeptes der Pfadtheorie. Basierend auf den theoretischen Fundamenten von Robert King Merton, Vilfredo Pareto und Pierre Bourdieu werden verschiedene Mechanismen der Vermögensakkumulation identifiziert. Hierbei werden diese Mechanismen als direkte und indirekte Netzwerkeffekte verstanden, um als Analyseinstrument eines pfadabhängigen Verlaufes verwendet werden zu können. Zur Untermauerung der herausgearbeiteten direkten und indirekten Netzwerkeffekte werden diese im Verlauf dieser Studie mithilfe der Statistik Software R formalisiert und grafisch veranschaulicht. Hierbei wird zuerst ein Basismodell entworfen, welches im Verlauf der Arbeit durch direkte und indirekte Netzwerkeffekte erweitert wird. Durch die Simulation direkter und indirekter Netzwerkeffekte soll der Einfluss von Netzwerkeffekten auf den Prozess der Vermögensakkumulation besser verstanden werden. Zudem wird noch auf Erkenntnisse aus Pikettys Werk „*Capital in the 21st Century*“ eingegangen, im Speziellen auf die Relation zwischen Kapitalrendite und Wirtschaftswachstum, welche in das entwickelte Modell eingebaut werden.

Abstract

This paper analyses the process of wealth accumulation with regard to the path dependence theory. Based on the theoretical foundations of Robert King Merton, Vilfredo Pareto and Pierre Bourdieu, mechanisms of wealth accumulation will be analyzed. Furthermore, these mechanisms, which are understood as direct and indirect network effects, will be formalized by the statistical Software R. Therefore, a base model without any mechanisms of wealth accumulation will be developed. This makes it possible to include the analyzed mechanisms step by step and observe their effects on the process of wealth accumulation and social inequality. Moreover, Piketty's findings out of his work „*Capital in the 21st Century*“, in particular the relationship between the rate of return on capital and the growth rate of the economy, will be included in the formalized models of wealth accumulation.

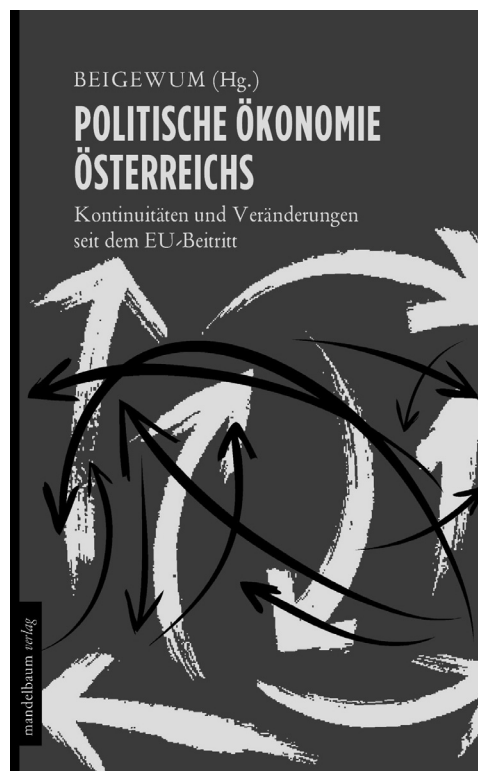
BEIGEWUM (Hg.)
POLITISCHE ÖKONOMIE ÖSTERREICHS

Kontinuitäten und Veränderungen
 seit dem EU-Beitritt

374 Seiten
 englische Broschur
 19,90 Euro
 ISBN 978385476-458-8

Der EU-Beitritt 1995 hatte tiefgehenden Einfluss auf wirtschaftliche und politische Prozesse in Österreich. Die Politische Ökonomie Österreichs bietet einen kritischen Überblick über Veränderungen und Kontinuitäten der politischen und gesellschaftlichen Entwicklungen der letzten 20 Jahre. Das Buch geht folgenden Fragen nach: Wie hat sich die Struktur der Wirtschaftssektoren verändert? Ist das Osteuropa-Engagement der österreichischen Unternehmen eine Erfolgsgeschichte? Welche politischen Kräfteverhältnisse haben diese Entwicklungen vorangetrieben? In welche Richtung haben sich die Budget- und Geldpolitik entwickelt? Wie sieht die Sozialpartnerschaft heute aus? Welche Tendenzen lassen sich in der Gleichstellungs- und Migrationspolitik feststellen? Wie hat sich die Verteilung von Einkommen und Vermögen geändert?

Die AutorInnen dieses Sammelbandes geben einen ebenso umfassenden wie anschaulichen Überblick über zentrale Entwicklungslinien in Wirtschaft, Politik und Gesellschaft und präsentieren auch detaillierte empirische Befunde.



BÜCHER

Die aktuelle Krise im wirtschaftshistorischen Vergleich mit der Großen Depression der 1930er-Jahre

Rezension von: Barry Eichengreen, Die großen Crashes 1929 und 2008. Warum sich Geschichte wiederholt, FinanzBuch Verlag, München 2015, 560 Seiten, gebunden, € 34,99; ISBN 978-3-89879-890-7.

1. Einleitung

Wie stellt sich die Finanz- und Wirtschaftskrise der Jahre 2008/09 aus einer wirtschaftshistorischen Perspektive dar? Inwieweit waren die Reaktionen wirtschaftspolitischer EntscheidungsträgerInnen in den USA und in Europa seit dem Ausbruch der Finanzkrise durch Erfahrungen und Lektionen aus der Großen Depression der 1930er-Jahre beeinflusst?

Diese Fragen stehen im Zentrum des vorliegenden Buches von Barry Eichengreen. Wer nach wirtschaftsgeschichtlicher Expertise sucht, wird kaum qualifiziertere Menschen als Eichengreen finden, der Professor für Ökonomie an der University of California (Berkeley) ist. Seit Langem zählt Eichengreen zu den renommiertesten Experten bezüglich der Geschichte der Großen Depression der 1930er-Jahre und des Goldstandards. Dies belegen nicht nur zahlreiche Fachpublikationen zu diesem Themenkreis, wie etwa das Buch „Golden Fetters: The Gold Standard and the Great Depression“ (1996).

Eichengreen brachte sich seit 2008 auch wiederholt medienwirksam in die wirtschaftspolitische Debatte ein, indem er in aktuellen Fragen der Geld- und Fiskalpolitik sowie der Finanzmarktregulierung auf die Wichtigkeit wirtschaftshistorischer Zusammenhänge verwies.¹ Das Bemühen Eichengreens um eine fundierte historische Perspektive auf die Wirtschaftspolitik auf beiden Seiten des Atlantiks ist angesichts des ahistorischen Forschungszugangs eines großen Teils der neoklassisch geprägten *Mainstream*-ÖkonomInnen von besonderer Relevanz.

Im hier zu besprechenden Band liefert Eichengreen eine detail- und umfangreiche Vergleichsstudie zwischen der Großen Depression der 1930er-Jahre und den Ereignissen seit dem Ausbruch der Wirtschafts- und Finanzkrise 2008/09; jener Periode also, die unter „Große Rezession“ firmiert. Der Autor verweist auf interessante, nicht immer naheliegende Parallelen: So sieht er etwa historische Ähnlichkeiten zwischen der Häuserpreisblase im Florida der 1920er-Jahre und der explosionsartigen Entwicklung der Immobilienpreise in Spanien bzw. Irland bis 2007; zwischen beschwichtigenden Versicherungen von ÖkonomInnen und PolitikerInnen, die sowohl in den späten 1920er-Jahren als auch vor der Finanzkrise 2008/09 wortgewaltige Rechtfertigungen parat hatten, um Blasenbildungen an Immobilien- und Aktienmärkten als Ausdruck „gesunder Fundamentaldaten“

kleinzureden; zwischen der Verleugnung der Krise und ihres Ausmaßes seitens wirtschaftspolitischer VerantwortungsträgerInnen; zwischen einigen Bankenpleiten in 1929 und dem Beinahe-Kollaps des Finanzsystems aufgrund der Pleite von Lehman Brothers im Jahr 2008; und auch zwischen dem betrügerischen Wirken von Charles Ponzi in den 1920er-Jahren und jenem von Bernie Madoff sowie anderen FinanzmarktakteurInnen 80 Jahre später.

Bemerkenswert ist, dass Eichengreen sich nicht eingehend mit der Rolle von steigenden Einkommensungleichheiten in den Vorkrisenjahren von Großer Depression und „Großer Rezession“ im historischen Vergleich auseinandersetzt, obwohl einige Forschungsarbeiten mittlerweile darauf hinweisen, dass steigende Einkommensungleichheit in Verbindung mit der Deregulierung von Finanzmärkten zur Entstehung finanzmarktbezogener und makroökonomischer Instabilitäten beitragen.²

Gleichzeitig arbeitet Eichengreen auch zentrale historische Unterschiede heraus: Während sich bspw. die Finanzkrise der 1930er-Jahre in den USA auf das Bankensystem konzentrierte, spielte das Schattenbankensystem – „*[the system of] levered non-bank investment conduits, vehicles, and structures*“³ – für den Crash 2008 eine besonders destabilisierende Rolle. Ein weiteres Beispiel für einen wesentlichen Unterschied besteht in der Bedeutung der automatischen Stabilisatoren für die Abfederung der Krise: Weil es heute stärker ausgebaute Sozialstaaten gibt als noch in den 1920er- und 1930er-Jahren, federten bspw. der automatische Anstieg der Staatsausgaben in Bezug auf Arbeitslosigkeit und andere Sozialausgaben das Ausmaß der Krise ab, weil sie die Einkommen breiter Bevölkerungsgruppen stabilisierten: „Das Wachstum des staatlichen Einflusses [gegenüber den 1930er-Jahren] stärkte die Effektivität fiskalischer Stabilisierungsmaßnahmen.“ (S. 349)⁴ Zudem habe die internationale Zusammenarbeit zwischen den Zentralbanken und Regierungen der USA und Europas in der Finanzkrise ab 2008 deutlich besser funktioniert als dies nach dem Crash 1929 der Fall gewesen war, was die Effektivität der Krisenbekämpfung positiv beeinflusste.

2. Systemzusammenbruch verhindert, an wirtschaftlicher Erholung gescheitert

Die zentrale These des Buches lässt sich folgendermaßen zusammenfassen: Als die Finanzkrise 2008 über die USA und Europa hereinbrach, setzten die wirtschaftspolitischen VerantwortungsträgerInnen – vielfach geleitet durch die Erfahrungen der tiefen Krise der 1930er-Jahre – zunächst auf beiden Seiten des Atlantiks im Großen und Ganzen die richtigen Maßnahmen. Die zuständigen Zentralbanken – die Fed in den USA und die EZB in Europa – stellten in enormem Ausmaß Liquidität bereit, um den totalen Zusammenbruch des Banken- und Finanzsystems zu verhindern. Kurzzeitig erkannten die handelnden Personen sowohl in den USA als auch in Europa die Notwendigkeit, über defizitfinanzierte Konjunkturprogramme auf koordinierte Weise den Wirtschaftskreislauf wieder in Gang zu bringen. Indem die Wiederholung zentraler Fehler der 1930er-Jahre – nämlich das Verfolgen einer restriktiven Fiskal- bzw. Geldpolitik, welche die Krise verschärft – vermieden wurde, konnte sich 2008/09 keine neue Große Depression Bahn brechen.

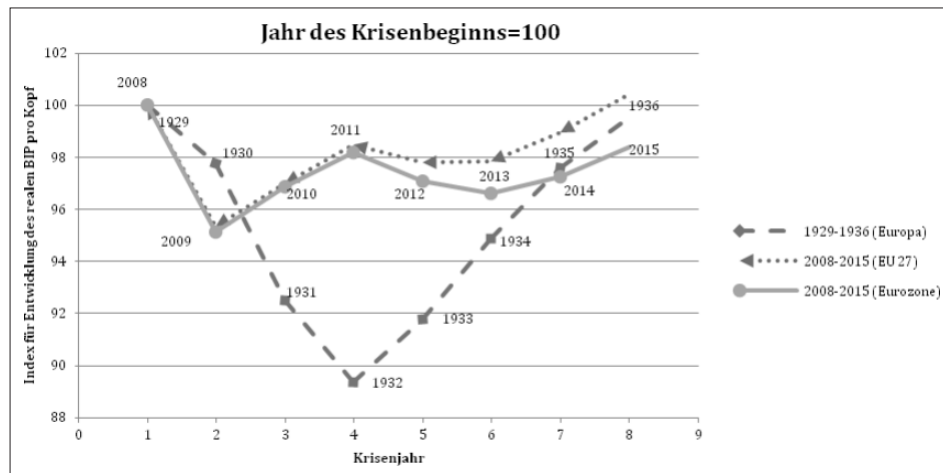
An diesem Punkt kommt Eichengreen jedoch auf den aus seiner Sicht zentralen Punkt zu sprechen, der die Basis für die schwache wirtschaftliche Erholung seit 2010 legt: „Es steckt eine Menge Ironie in der Tatsache, dass gerade die erfolgreiche Abwendung eines wirtschaftlichen Zusammenbruchs wie in den 1930er-Jahren verhinderte, dass die Politiker für eine stärkere Erholung sorgen konnten.“ (S. 20) Weil die handelnden Personen aus den Fehlern der 1930er-Jahren zumindest so weit die richtigen Lehren gezogen hatten, dass sie den totalen Systemzusammenbruch verhindern konnten, untergruben sie das Fundament für eine fortgesetzt expansive Wirtschaftspolitik, die jedoch notwendig gewesen wäre, um die Erholung weiter zu unterstützen. Zudem drängte der Banken- und Finanzsektor mithilfe seiner LobbyistInnen erfolgreich auf ein baldiges *business as usual* und schwächte die Argumente der Reformkräfte für eine radikale Veränderung der Regulierungsarchitektur. Eine fundamentale Neugestaltung des Finanzsystems, wie sie insbesondere Präsident Franklin D. Roosevelt in den USA während der 1930er-Jahre im Zuge des „New Deal“ durchgesetzt hatte, blieb auf beiden Seiten des Atlantiks aus. Die Konsequenz besteht darin, dass das Finanzsystem heute nicht weniger fragil ist als vor der Krise. So drohen etwa *Too-Big-To-Fail*-Banken, der unregulierte Schattenbankensektor und ein nach wie vor im Allgemeinen hypertropher Finanzsektor bei der nächsten Finanzkrise neuerlich nicht nur das Finanzsystem in den Abgrund zu reißen, sondern auch die zu weiteren Finanzmarkt-Rettungsaktionen gezwungenen Staaten in den fiskalischen Ruin zu treiben: „Genau der Erfolg, mit dem die Politiker den Schaden der schlimmsten Finanzkrise in 80 Jahren abwendeten, bedeutet, dass wir wahrscheinlich in weniger als 80 Jahren eine weitere solche Krise erleben werden.“ (S. 478)

3. Europa: Krise damals, Krise heute

Der Fokus von Eichengreens Ausführungen liegt im historischen Detail häufiger auf den USA als auf Europa; dennoch hat Eichengreen auch viel zu europäischen Geschehnissen und Begebenheiten zu sagen. Diese Buchbesprechung konzentriert sich aus den Gründen geografischer Nähe und wirtschaftspolitischer Relevanz nachfolgend vor allem auf einige wesentliche Fragen der europäischen Wirtschaftspolitik und Finanzmarktregulierung.

Eichengreens Buch kommt auf 560 Seiten gänzlich ohne Tabellen und Abbildungen aus. In Bezug auf die Erfahrungen Europas erscheint jedoch folgende Grafik geeignet, die wirtschaftliche Entwicklung im historischen Vergleich zu veranschaulichen: Abbildung 1 zeigt die Veränderung des realen BIP pro Kopf in den Jahren 1929-1936 für Europa (strichlierte Linie) sowie für die Jahre 2008-2015 jeweils für die EU-27 (gepunktete Linie) und für die Eurozone (durchgezogene Linie). Es lässt sich erkennen, dass der wirtschaftliche Einbruch in Europa während der Großen Depression der 1930er in den ersten Krisenjahren deutlich heftiger ausfiel als die Krise 2008/09; ab dem vierten Krisenjahr (1932) ist jedoch ein starker V-förmiger Erholungsverlauf zu erkennen.

Im historischen Vergleich erscheint die wirtschaftliche Entwicklung Europas zwischen 2008 und 2015 als besonders problematisch. Denn Abbildung 1 macht nicht nur deutlich, dass das reale BIP pro Kopf 2015 in der Eurozone noch unter

Abbildung 1: Reales BIP pro Kopf in den Krisen 1929ff und 2008ff in Europa

Daten: Maddison Project, AMECO (Stand: 5.11.2015); eigene Berechnungen.

dem Vorkrisenniveau lag, sondern auch, dass seit dem Eintreten der *Double-Dip*-Rezession im Jahr 2011 keine nennenswerte Erholungsdynamik zu verzeichnen ist. Europa hatte sich 1936 – im achten Jahr seit Ausbruch der Krise – bereits deutlich stärker von der Großen Depression erholt als dies für die Eurozone in Bezug auf die „Große Rezession“ der Fall ist. Vor diesem historischen Hintergrund erscheint es als durchaus gerechtfertigt, die anhaltenden makroökonomischen Probleme im Euroraum als wirtschaftliche „Depression“ zu bezeichnen.

Der Verlauf des realen BIP pro Kopf in Abbildung 1 drängt eine Frage auf: Wodurch ist die Erholung von der Finanzkrise in den Jahren 2010-2015 insbesondere in der Eurozone negativ beeinflusst worden? Folgt man Eichengreens Argumenten, ist die schwache wirtschaftliche Entwicklung maßgeblich auf wirtschaftspolitische Fehler zurückzuführen.

4. Die geldpolitischen Fehler der EZB

Aus den Ausführungen des Berkeley-Professors lassen sich drei zentrale Fehler der Geldpolitik im Euroraum herausdestillieren: Erstens verabsäumte es die EZB, in den Jahren 2010/11 als *Lender of Last Resort* für Staatsanleihen zu fungieren. Dadurch ließ sie jene panikartigen Kursbewegungen an den Staatsanleihemärkten zu, die Griechenland, Irland, Portugal, Spanien und Italien aufgrund der sprunghaft steigenden Zinsbelastung in bedrohliche Finanzierungsschwierigkeiten trieb. Erst Mitte 2012 kündigte Mario Draghi an, dass die EZB alles in ihrer Macht Stehende tun werde, um den Euro zu retten, was auch zu einer Beruhigung an den Finanzmärkten führte.⁵

Zweitens erhöhte die EZB 2011 in zwei Schritten die Leitzinsen, obwohl die wirtschaftliche Erholung schwach und unvollständig war – eine Entscheidung, die historische Erfahrungen bezüglich schleppender Erholungen nach schweren Fi-

nanz- und Bankenkrisen unberücksichtigt ließ. Drittens brachte die EZB erst Anfang 2015 ein *Quantitative-Easing*-Programm auf den Weg, welches das Ziel verfolgt, die Konjunktur und die Inflation in der Eurozone anzuheizen. Das aktuelle QE-Programm der EZB ist im vorliegenden Band aus zeitlichen Gründen noch gar nicht enthalten.

Die Fed setzte hingegen unter Ben Bernanke deutlich aggressivere Maßnahmen als die EZB unter Jean-Claude Trichet, um die amerikanische Konjunktur durch das Aufkaufen von Staatsanleihen und anderen Wertpapieren zu unterstützen und um Deflationstendenzen vorzubeugen.⁶

Warum war die Geldpolitik der Fed deutlich expansiver? Eichengreen erklärt dies speziell damit, dass die „Inflationsparanoia“ – charakterisiert durch völlig übertriebene Warnungen vor kurz bevorstehender „explodierender Inflation“ trotz eines Umfelds extrem niedriger Zinsen und erheblicher wirtschaftlicher Unterauslastung – in europäischen Zentralbankkreisen noch stärker ausgeprägt ist als unter amerikanischen Notenbankern; und dass dementsprechend die Geldpolitik der EZB konservativer ausgerichtet ist. Die Deutsche Bundesbank ist die notorischste Verweigerin unkonventioneller geldpolitischer Maßnahmen. Die kontextunabhängige Angst vor plötzlich stark steigender Inflation erklärt Eichengreen mit den fest in der deutschen Zentralbankkultur verankerten, traumatischen Erfahrungen mit der Hyperinflation der frühen 1920er-Jahre. In den USA hingegen seien Schlüsselpersonen im Federal Reserve System stärker durch die Deflationserfahrungen während der Großen Depression der 1930er-Jahre geprägt, weshalb Bernanke, Yellen & Co. auch eine größere Bereitschaft zur aggressiven Nutzung der gesamten Zentralbankbilanz hätten als Issing, Weidmann & Co.: „Tatsächlich hielt sich die Besorgnis lange, dass die Zentralbanken zur Entwertung der Währungen neigen könnten. In Europa war dies wegen der Erfahrungen der 1920er-Jahre tief verwurzelt. Diese Voreingenommenheit wurde nun durch die Sorge verstärkt, dass sich die monetären Behörden ins Marktgeschehen einmischten und den Druck verringerten, strukturelle Reformen durchzuführen, indem sie die Wirtschaft künstlich stützten. Diese Argumente veränderten die Politik zunehmend, auch wenn die Gefahren, auf die sie hinwiesen, größtenteils illusorisch waren.“ (S. 352)

5. Aktuelle Austeritätspolitik aus historischer Perspektive

Neben den genannten geldpolitischen Fehlern der EZB, die als Teil der Erklärung der schwachen wirtschaftlichen Entwicklung der Eurozone seit 2010 ins Treffen geführt werden, sieht Eichengreen jedoch den zentralen wirtschaftspolitischen Fehler in der Eurozone in einer völlig verfehlten Fiskalpolitik. Der Schwenk zur Austeritätspolitik, der insbesondere in der Eurozonenperipherie einschneidende Staatsausgabenkürzungen und Steuererhöhungen bedeutete, führte ab 2010/11 in einen weiteren wirtschaftlichen Einbruch, was auch die durchgezogene Linie in Abbildung 1 ab dem vierten Krisenjahr zeigt. Gleichzeitig trug die fiskalpolitische Zurückhaltung in den „Kernländern der Eurozone“ – Deutschland, Österreich etc. – dazu bei, dass die gesamtwirtschaftliche Nachfrage in der Eurozone sich nicht nachhaltig von der Krise erholen konnte: „So verschoben sich die

Schwerpunkte nach einer kurzen Phase 2008 und 2009, als die Analogie zur Großen Depression im Mittelpunkt des Denkens der Politiker stand und die Priorität war, die Wirtschaft um jeden Preis zu stabilisieren. Jetzt hatte der Haushaltsausgleich Priorität [...] Diese Verschiebung geschah trotz der Tatsache, dass die Erholung weiterhin enttäuschend verlief. Statt die Fehler der 1930er-Jahre zu vermeiden, schienen die Politiker sie schon beinahe absichtlich zu wiederholen.“ (S. 353)

In diesem Zusammenhang verweist Eichengreen auf mehrere historische Perioden, in denen Budgetkonsolidierungsmaßnahmen zur Verschärfung negativer gesamtwirtschaftlicher Kreislaufeffekte in einer Krise beigetragen hatten: insbesondere auf die katastrophalen gesamtwirtschaftlichen Folgen der Sparpolitik unter dem bereits autoritär regierenden Kanzler Heinrich Brüning in Deutschland (Reichskanzler März 1930 bis Mai 1932), welche das Land in die Deflation führte; sowie auf den Glauben an die positiven Effekte eines ausgeglichenen Staatshaushaltes unter Präsident Herbert Hoover in den USA (1929-1933), als der damalige US-Finanzminister Andrew Mellon argumentierte, „man könne das Vertrauen wiederherstellen, indem man fiskalische und finanzielle Redlichkeit walten ließ und Interventionen der Regierung einschränkte“ (S. 193).⁷ Diese Argumentation erinnert frappant an jene von hochrangigen wirtschaftspolitischen Akteurlinnen seit 2010 in Europa. So verlangten etwa der deutsche Bundesfinanzminister Wolfgang Schäuble und der damalige EZB-Präsident Jean-Claude Trichet nicht nur drastische Kürzungen von Staatsausgaben, um das „Vertrauen“ der Finanzmärkte in die Staatshaushalte der Eurozonенländer wiederherzustellen; sie propagierten ab 2010 auch vehement die Vorstellung „expansiver Austeritätspolitik“, das heißt positiver Wachstumseffekte durch Budgetkonsolidierungsmaßnahmen.⁸

Die Erwartung „nicht-keynesianischer Effekte“ von fiskalischen Konsolidierungsmaßnahmen gründet auf der Annahme, dass die WirtschaftsakteurInnen antizipieren würden, dass heute durchgesetzte Staatsausgabenkürzungen eine geringere zukünftige Steuerlast bedeuten, weshalb KonsumentInnen mehr ausgeben und Unternehmen mehr investieren und so die negativen Wachstumseffekte der Budgetkonsolidierungsmaßnahmen mehr als kompensieren würden. Namhafte ÖkonomInnen nahmen durch fragwürdige Empfehlungen Einfluss auf wirtschaftspolitische EntscheidungsträgerInnen. So hielt Alberto Alesina, führender Ökonom im Bereich der Forschung zu „nicht-keynesianischen Effekten“ von Fiskalpolitik, im April 2010 einen Vortrag beim Ecofin-Meeting der EU-Wirtschafts- und FinanzministerInnen. Bei diesem Anlass versicherte er den anwesenden PolitikerInnen, es sei nicht davon auszugehen, dass einschneidende Budgetkonsolidierungsmaßnahmen einer Erholung der europäischen Wirtschaft im Weg stehen würden.⁹

Die von Alesina und anderen ÖkonomInnen vertretene Erwartung positiver Wachstumseffekte von Budgetkonsolidierungsmaßnahmen war von vornherein völlig verfehlt, wenn man ein wenig Vorwissen über die historischen Erfahrungen mit tiefen Wirtschaftskrisen und über gesamtwirtschaftliche Zusammenhänge voraussetzt. Der zentrale Erklärungsfaktor für die schwache wirtschaftliche Erholung von der Finanz- und Wirtschaftskrise in Europa wird von Eichengreen im historischen Kontext dementsprechend klar herausgearbeitet: „Was fiskalische An-

reize betrifft, hätte man viel von John Maynard Keynes und anderen Fachleuten lernen können, deren Arbeiten von der Großen Depression beeinflusst wurden, aber es wurde auch vieles vergessen (S. 17) [...] Das Schlimmste, was Regierungen tun können, so schlussfolgerten Ökonomen [als Reaktion auf die Große Depression der 1930er-Jahre], [...] ist die Erhöhung der Steuern und die Kürzung der Staatsausgaben in Zeiten einer Wirtschaftskrise.“ (S. 350)

Unter den während der „Großen Rezession“ vorherrschenden makroökonomischen und institutionellen Rahmenbedingungen war Fiskalpolitik in Europa besonders effektiv, das heißt die Fiskalmultiplikatoren waren höher als eins.¹⁰ Auch das ist eine Parallele zu den 1930er-Jahren, weil Eichengreen mit Ko-AutorInnen in einer empirischen Analyse besonders hohe Fiskalmultiplikatoren für die Große Depression fand.¹¹

6. Goldstandard damals, Eurozone heute?

Für die aktuelle wirtschaftspolitische Debatte höchst relevante historische Erkenntnisse lassen sich zudem aus Eichengreens Ausführungen zu den Zeiten des Goldstandards ableiten. Laut Eichengreen galt der Goldstandard in den 1920er-Jahren als Garant für wirtschaftliche und finanzielle Stabilität; ähnliches kann für den Euro bis kurz vor der Krise gesagt werden. Zwar unterscheiden sich die institutionellen Charakteristika des Euro erheblich von jenen des Goldstandards, aber dennoch bestehen relevante Parallelen: Für Mitgliedsländer des Goldstandards war die Währung an den Goldpreis gebunden; dementsprechend konnten europäische Goldblockländer wie Deutschland, Frankreich oder Großbritannien nicht nach eigenem Ermessen ihre Währung abwerten. Sie mussten vielmehr ausreichende Goldreserven halten, um so zu demonstrieren, dass ihre Währung glaubwürdig an den Goldpreis gekoppelt war.

„[Der Goldstandard] verhinderte die Finanzkrise 1931 nicht, sondern trug zu ihrer Entwicklung bei“ (S. 22), schreibt Eichengreen. „Zunächst, weil er zu einem falschen Verständnis von Stabilität führte, wodurch große Mengen von Krediten in Länder flossen, die schlecht für den Umgang mit ihnen gerüstet waren. Das Ergebnis waren Anstürme auf die Banken und Zahlungsbilanzkrisen, weil die Investoren an der Fähigkeit der Behörden zweifelten, ihre Banken und Währungen zu verteidigen.“ (S. 22) Die Parallelen mit der Eurozone liegen auf der Hand: Da ist erstens der Umstand, dass der Euroraum ein fixes Wechselkursregime ist, in dem einzelne Mitgliedsländer keine Währungsabwertungen vornehmen können. Ähnlich der Situation der Goldblockländer in den 1920er- und 1930er-Jahren sind die geldpolitischen Handlungsmöglichkeiten einzelner Euroländer stark eingeschränkt. Eurozonenländer haben *de facto* keine Kontrolle über die Währung, in der sie sich verschulden. Im Euroraum führte dies 2010/11 zu Panikverkäufen an den Staatsanleihemärkten, die mehrere Länder an den Rand des Staatsbankrottes trieben.¹²

Da ist zweitens die Entstehung von massiven Leistungsbilanzungleichgewichten in der Eurozone während der Vorkrisenjahre; zwischen Defizitländern wie etwa Spanien, Griechenland und Irland auf der einen Seite und Überschussländern wie Deutschland,¹³ den Niederlanden und Österreich auf der anderen Seite

– wobei die Entstehung dieser Leistungsbilanzungleichgewichte nach der Einführung des Euro mit massiven Kapitalzuflüssen in die Eurozonenperipherie einherging. Drittens ist da die historische Ähnlichkeit bzgl. der verfehlten Einschätzung, die Einführung der gemeinsamen europäischen Währung sei ein Garant für Stabilität – ähnlich der Überzeugung, der Goldstandard mache die Entstehung von Ungleichgewichten und Finanzkrisen quasi unmöglich.

Eichengreen beschreibt, dass jene Länder, die Anfang der 1930er-Jahre den Goldstandard verließen – bspw. Großbritannien, Schweden, Dänemark und Norwegen – zu einer raschen Erholung ansetzten, nachdem sie ihre Währungen abgewertet hatten. Dies wird auch anhand des V-förmigen Erholungsverlaufes des BIP pro Kopf aus Abbildung 1 deutlich (strichlierte Linie). Während Goldblockländer in den 1930er-Jahren durch eine unilaterale Entscheidung den Goldstandard abschaffen konnten, ist ein Austritt aus dem Euro vertraglich nicht vorgesehen und aufgrund der institutionellen und wirtschaftlichen Gegebenheiten wesentlich problematischer als das Abschaffen des Goldstandards.

Im hier besprochenen Band scheut Eichengreen davor zurück, die entscheidende Frage klar zu beantworten, ob es für die Eurozonenländer am besten wäre, das Euro-Projekt aufzugeben, gleichwohl er eindringlich beschreibt, dass die Reformschritte der letzten Jahre – bspw. bezüglich der Errichtung einer Bankenunion – nicht ausreichen, um die gemeinsame Währung krisenfest und zukunftsfähig zu machen. An anderer Stelle zeigte Eichengreen (2010) jedoch vor einigen Jahren eindringlich die möglichen negativen Konsequenzen des Ausscheidens einzelner oder mehrerer Länder aus dem Euroraum auf. Dabei verwies er nicht nur auf das durch unkontrollierte Währungsabwertungen bedingte Risiko von Kaskadeneffekten, die kurzfristige Turbulenzen an den Finanzmärkten auf die Realwirtschaft hätten; vielmehr sah er auch wahrscheinliche negative mittel- und langfristige Konsequenzen als massives Problem, die sich in einem neuen europäischen Regime des nationalen Isolationismus vor allem aus einer Schädigung bilateraler und multilateraler Beziehungen zwischen den europäischen Ländern ergeben könnten. Ein Austritt einzelner Länder aus der gemeinsamen Währung zöge aus dieser Sichtweise enorme Folgekosten nach sich, die höchstwahrscheinlich die möglichen Vorteile des Austritts deutlich übertreffen würden; und zwar nicht nur für die austretenden Länder selbst, sondern auch für den Rest Europas.

Was wäre also aus Eichengreens Sicht wirtschaftspolitisch zu tun, um den Euro trotz der durch das fixe Wechselkursregime und die institutionellen Unvollkommenheiten der Währungsraum-Architektur (Stichwort: fehlende Fiskalunion) bedingten Einschränkungen wieder funktionsfähiger zu machen? Die Mindestanforderung besteht darin, dass auch in Überschussländern – allen voran Deutschland, aber auch in Österreich, den Niederlanden etc. – die Einsicht gedeihen müsste, dass der Euro als gemeinsame Währung ein System darstellt, in dem sowohl Defizit- als auch Überschussländer eine Verantwortung für die Stabilität der Finanzmärkte und der Makroökonomie tragen. Eine Anpassungsstrategie, die ausschließlich auf Lohnkürzungen und Austeritätspolitik in den Defizitländern setzt, würgt die gesamtwirtschaftliche Nachfrage ab und führt – wie dies im Euroraum bereits seit Längerem der Fall ist – in Richtung Deflation. Vor allem Deutsch-

land müsste kräftige Lohnerhöhungen durchsetzen, um den Abbau der deutschen Leistungsbilanzüberschüsse zu starten und die makroökonomische Anpassung in den Defizitländern zu erleichtern, wo aufgrund der deflationären Entwicklung die reale Schuldenlast immer weiter zunimmt. Die historischen Erfahrungen mit dem Goldstandard lehren, dass die makroökonomische Anpassung im Euroraum nur dann erfolgreich wird sein können, wenn sowohl Defizit- als auch Überschussländer ihren Teil beitragen.¹⁴

7. Wirtschaftliche Depression, Rechtsextremismus und Demokratie

Wie dringlich das Finden wirtschaftspolitischer Lösungen für die anhaltenden makroökonomischen Probleme in der Eurozone ist, zeigt Eichengreen nicht zuletzt dadurch auf, dass eine ungelöste Krise den Aufstieg rechtsextremer Parteien begünstigt und damit die demokratischen Strukturen untergräbt. Der Berkeley-Professor untersuchte mit Ko-Autoren die Determinanten von rechtspolitischem Extremismus; mit dem zentralen Ergebnis, dass nicht das laufende Wirtschaftswachstum, sondern die kumulative Tiefe einer Wirtschaftskrise entscheidend für die Erklärung des Aufstiegs rechtsextremer politischer Gruppierungen ist. Mit anderen Worten: Ein Jahr tiefe Krise reiche noch nicht aus, um Rechtsextremismus zum Aufstieg zu verhelfen, aber eine über viele Jahre andauernde Depression schaffe einen idealen Nährboden.¹⁵

Für Europa bedeutet das nichts Gutes, wenn man Abbildung 1 noch einmal betrachtet: Die wirtschaftliche Erholung von der Finanz- und Wirtschaftskrise blieb auch im achten Krisenjahr äußerst schwach, die Arbeitslosigkeit verharrt dementsprechend auf hohem Niveau. Die weiter oben diskutierten wirtschaftspolitischen Fehler der letzten Jahre haben insbesondere die Eurozone in eine persistente Unterauslastungskrise gedrückt. Wer das Erstarken rechtsextremer Parteien in mehreren europäischen Ländern während der letzten Jahre verstehen bzw. erklären will, muss aus diesem Blickwinkel die anhaltende wirtschaftliche Depression in weiten Teilen Europas berücksichtigen. Die Arbeit von Eichengreen und anderen WirtschaftsforscherInnen ist somit auch für aktuelle Demokratiedebatten zur Entwicklung der politischen Systeme in Europa von hoher Bedeutung.

8. „Bailouts“, Finanzialisierung und Krise

Eichengreen argumentiert, dass es den handelnden Personen nach Ausbruch der Finanzkrise auf beiden Seiten des Atlantiks gelang, den Zusammenbruch des Finanzsystems zu vermeiden, weil sie aus den Fehlern der 1930er-Jahre gelernt hatten. Aus einem Blickwinkel Kritischer Politischer Ökonomie ist die Sichtweise von Eichengreen sicherlich zu euphorisch: Die Rettungsaktionen für den Finanzsektor waren mehr durch den Zwang zum Handeln als durch eine durchdachte Strategie bestimmt; die Krise überraschte die an die Effizienz lax regulierter Finanzmärkte glaubenden EntscheidungsträgerInnen und traf sie nahezu völlig unvorbereitet. Die *Bailouts* waren nicht an strikte Bedingungen gekoppelt, die auch die Allgemeinheit an zukünftigen Gewinnen des Finanzsektors partizipieren hätte lassen: Die Bankenrettungsaktionen durch Zentralbanken und Staat verhinderten

enorme Verluste großer Finanzvermögen; gleichzeitig schulterten die SteuerzahlerInnen sowohl in den USA als auch in Europa die finanziellen Kosten und Risiken der Rettungspolitik. Die Kosten der Austeritätspolitik fielen nicht zuletzt in Form von sinkenden Einkommen, geschwächten sozialen Sicherungsnetzen und höherer Arbeitslosigkeit bei ArbeitnehmerInnen und sozial Unterprivilegierten an. Die VerursacherInnen der Exzesse des Finanzsektors kamen hingegen größtenteils ungeschoren davon.

Nicht nur blieb ein radikaler Regimewechsel in der Regulierung des Finanzsektors wie etwa unter Roosevelts „New Deal“ in den 1930er-Jahren aus, was Eichengreen mit den Erfolgen des verhinderten Systemzusammenbruchs erklärt; auch eine Verkleinerung hypertropher Finanzinstitutionen gelang nicht. Im Gegenteil: Der Bankensektor ist nicht nur in den USA, sondern vor allem in Europa heute stärker konzentriert und damit nicht weniger fragil als vor der Finanzkrise; und das Problem eines unregulierten Schattenbankensektors besteht weiterhin. Aus einer Perspektive der Kritischen Politischen Ökonomie kamen in all diesen und vielen anderen Aspekten die Widersprüche des Kapitalismus in der Phase nach dem Ausbruch der Finanzkrise der Jahre 2008/09 weit stärker zum Vorschein, als dies Eichengreen thematisiert.¹⁶

Während Eichengreen im historischen Detail sehr überzeugend Parallelen und Unterschiede zwischen der Großen Depression und der „Großen Rezession“ herausarbeitet, besteht ein Schwachpunkt seiner Analyse auch darin, dass er die Bedeutung der Finanzialisierung und des neoliberalen ideologischen Unterbaus für die Wirtschaftspolitik seit den 1980er-Jahren für die USA und Europa kaum thematisiert. Eichengreen ist freilich nicht blind für die ideologischen Entwicklungen in Zeiten des Neoliberalismus: „Insbesondere bei Leuten wie Fed-Chairman Greenspan traf die Theorie von den effizienten Märkten auf offene Ohren. Aber die Rolle von Ideologie ging über die Hallen der Fed hinaus. 1992 bewegte sich die Demokratische Partei [unter Bill Clinton] in eine unternehmensfreundliche Richtung.“ (S. 92) Und auch den Zusammenhang zwischen den Deregulierungsmaßnahmen der 1980er- und 1990er-Jahre und dem rasanten Wachstum des Finanzsektors lässt er nicht unerwähnt: „Das Resultat dieser [Deregulierungs-]Maßnahmen war ein massiver Anstieg der Größe, Komplexität und der Verschuldung der US-Finanzinstitute.“ (S. 93) Wer sich jedoch auf der Grundlage dieser zitierten Passagen eine eingehende Beschäftigung mit der Rolle von Ideologie für das Handeln von FinanzmarktakteurInnen und wirtschaftspolitischen EntscheidungsträgerInnen erwartet, wird bei Eichengreen nicht fündig werden. Warum haben neoklassisch geprägte *Mainstream*-ÖkonomInnen die Krise weitgehend unbeschadet überstanden, obwohl sie den Crash weder kommen sahen noch sinnvolle wirtschaftspolitische Lösungsansätze zu bieten hatten? Welche Rolle spielen die weiterhin sehr engen finanziellen und personellen Beziehungen zwischen makroökonomischer bzw. finanzmarktbezogener *Mainstream*-Forschung und dem Finanzsektor? Wer Antworten auf diese Fragen sucht, sollte sich nicht mit Eichengreens hier besprochenem Band, sondern mit den ideologiekritischeren Arbeiten von heterodoxen ÖkonomInnen wie Philip Mirowski beschäftigen.¹⁷

Der vorliegende Band stellt dennoch eine hervorragende Arbeit auf dem Gebiet wirtschaftsgeschichtlicher Forschung dar; er hat zudem höchste Relevanz für ak-

tuelle wirtschaftspolitische Debatten. Die Lektüre lohnt sich sowohl für akademische ÖkonomInnen als auch für wirtschaftspolitische EntscheidungsträgerInnen und geschichtlich Interessierte. Das Lesen des Buches setzt jedoch ein gewisses Vorwissen zu den geld-, fiskal- und regulierungspolitischen Debatten der letzten Jahre voraus; nicht alle Fachausdrücke werden eingehend erklärt, ein Grundverständnis für gesamtwirtschaftliche und finanzmarktbezogene Zusammenhänge wird vorausgesetzt. Davon abgesehen besticht Eichengreen jedoch durch seine einzigartigen Kenntnisse der historischen Zusammenhänge sowie durch zahlreiche Anekdoten und Geschichten zum Wirken der handelnden Personen; diese Kombination macht die Lektüre des dicken Wälzers erstaunlich kurzweilig. Abschließend sei erwähnt, dass die hier besprochene deutsche Übersetzung von Eichengreens Buch an vielen Stellen besser sein könnte. Wer nicht vor 500 Seiten englischsprachiger Wirtschaftsliteratur zurückschreckt, sollte deshalb die englische Originalversion lesen, die unter dem Titel „Hall of Mirrors. The Great Depression, the Great Recession, and the Uses – and Misuses – of History“ erschienen ist.¹⁸

Philipp Heimberger

Anmerkungen

- ¹ Siehe z. B. Eichengreen, O'Rourke (2009); Eichengreen (2015a).
- ² Siehe z. B. Belabed (2015); Stockhammer (2015); Trappl (2015); van Treeck (2015).
- ³ McCully (2007) 2.
- ⁴ Selbst der Internationale Währungsfonds veröffentlichte 2015 ein analytisches Kapitel zur Bedeutung automatischer Stabilisatoren für das Ausgleichen konjunktureller Schwankungen (IMF 2015).
- ⁵ Siehe z. B. Sarka et al. (2015).
- ⁶ Siehe z. B. Mody (2014).
- ⁷ Eine systematischere und umfangreichere Abhandlung zu den (ideen-)geschichtlichen Hintergründen von Austeritätspolitik liefert Blyth (2013). Siehe die Rezension in „Wirtschaft und Gesellschaft“ 41/4 (2015) 615ff.
- ⁸ Trichet (2010); Schäuble (2011).
- ⁹ Alesina (2010).
- ¹⁰ Siehe z. B. Blanchard, Leigh (2013).
- ¹¹ Almunia et al. (2010).
- ¹² Siehe z. B. DeGrauwe, Ji (2013).
- ¹³ Zur besonderen Rolle der deutschen Lohnzurückhaltungspolitik in den Vorkrisenjahren für die Entstehung der Leistungsbilanzungleichgewichte hat Eichengreen nicht viel zu sagen. Siehe hierzu etwa Bofinger (2015).
- ¹⁴ Siehe hierzu auch O'Rourke, Taylor (2013).
- ¹⁵ De Bromhead et al. (2013).
- ¹⁶ Für eine Vertiefung einiger der angeführten Argumente aus Sicht einer Kritischen Politischen Ökonomie siehe z. B. Jäger, Springler (2015).
- ¹⁷ Siehe Mirowski (2014).
- ¹⁸ Eichengreen (2015b)

Literatur

- Alesina, Alberto, Fiscal adjustments: lessons from recent history (= vorbereitete Rede für das Ecofin-Meeting am 15.4.2010 in Madrid); online: http://scholar.harvard.edu/files/alesina/files/fiscaladjustments_lessons-1.pdf?m=1360040905 (zuletzt abgerufen am 8.12.2015).
- Almunia, Miguel; Benetrix, Agustin; Eichengreen, Barry; O'Rourke, Kevin; Rua, Gisela, From Great Depression to Great Credit Crisis: Similarities, Differences and Lessons, in: *Economic Policy* 25/4 (2010) 219-265.
- Belabed, Christian, Income Distribution and the Great Depression (= IMK Working Paper 153, Düsseldorf 2015).
- Blanchard, Olivier; Leigh, Daniel, Growth Forecast Errors and Fiscal Multipliers (= IMF Working Paper 1301, Washington, D.C., 2013).
- Blyth, Mark, Austerity. The history of a dangerous idea (Oxford und New York 2013).
- Bofinger, Peter, German wage moderation and the EZ crisis, in: *VoxEU* (30.11.2015); <http://www.voxeu.org/article/german-wage-moderation-and-ez-crisis> (zuletzt abgerufen am 8.12.2015).
- De Bromhead, Alan; Eichengreen, Barry; O'Rourke, Kevin, Political Extremism in the 1920s and 1930s: Do German Lessons Generalize?, in: *The Journal of Economic History* 73/2 (2013) 371-406.
- DeGrauwe, Paul; Ji, Yumei, From Panic-Driven Austerity to Symmetric Macroeconomic Policies in the Eurozone, in: *Journal of Common Market Studies* 51 (2013) 31-41.
- Eichengreen, Barry, Golden Fetters: The Gold Standard and the Great Depression 1919-1939 (Oxford und New York 1996).
- Eichengreen, Barry, The break-up of the euro area, in: Alesina, Alberto et al. (Hrsg.), *Europe and the Euro* (Chicago 2010) 11-51.
- Eichengreen, Barry, Saving Greece, Saving Europe, in: *Project Syndicate* (13.7.2015a); <http://www.project-syndicate.org/commentary/greece-debt-agreement-risks-by-barry-eichengreen-2015-07> (zuletzt abgerufen am 9.11.2015).
- Eichengreen, Barry, Hall of Mirrors: The Great Depression, the Great Recession, and the Uses – and Misuses – of History (Oxford und New York 2015b).
- Eichengreen, Barry; O'Rourke, Kevin, A Tale of Two Depressions, in: *VoxEU* (4.6.2009); <http://www.voxeu.org/article/tale-two-depressions-what-do-new-data-tell-us-february-2010-update> (zuletzt abgerufen am 9.11.2015).
- International Monetary Fund, Can Fiscal Policy Stabilize Output?, in: *Fiscal Monitor* „Now is the Time. Fiscal Policies for Sustainable Growth“ (April 2015) 21-48.
- Jäger, Johannes; Springler, Elisabeth (Hrsg.), *Asymmetric Crisis in Europe and Possible Futures. Critical Political Economy and Post-Keynesian Perspectives* (London und New York 2015).
- McCully, Paul, *Teton Reflection* (= Global Central Bank Focus by PIMCO, Newport Beach, CA, 2007).
- Mirowski, Philip, *Never Let A Serious Crisis Go To Waste. How Neoliberalism Survived the Financial Meltdown* (London 2014).
- Mody, Ashoka, The ECB must – and can – act, in: *Bruegel Blog* (6.5.2014); <http://bruegel.org/2014/05/the-ecb-must-and-can-act/> (zuletzt abgerufen am 30.11.2015).
- O'Rourke, Kevin; Taylor, Alan, Cross of Euros, in: *Journal of Economic Perspectives* 27/3 (2013) 167-192.
- Saka, Orkun; Fuertes, Ana-Maria; Kalotychou, Elena, ECB Policy and Eurozone Fragility: Was DeGrauwe Right?, in: *Journal of International Money and Finance* 54 (2015) 168-185.

- Schäuble, Wolfgang, Why austerity is the only cure for the eurozone, in: Financial Times (5.9.2011); online; <http://www.ft.com/intl/cms/s/0/97b826e2-d7ab-11e0-a06b-00144feabdc0.html> (zuletzt abgerufen am 8.12.2015).
- Stockhammer, Engelbert, Rising inequality as a cause of the present crisis, in: Cambridge Journal of Economics 39/3 (2015) 935-958.
- Trappl, Stefan, Funktionale und personelle Einkommensverteilung in der „Großen Depression“ und in der „Großen Rezession“: Survey über Theorien, bisherige Ergebnisse und stilisierte Fakten, in: Wirtschaft und Gesellschaft 41/3 (2015) 409-447.
- Trichet, Jean-Claude, Interview with La Repubblica (16. June 2010); online: <https://www.ecb.europa.eu/press/key/date/2010/html/sp100624.en.html> (zuletzt abgerufen am 8.12.2015).
- Van Treeck, Till, Inequality, the crisis and stagnation, in: European Journal of Economics and Economic Policies: Intervention 12/2 (2015) 158-169.

Für eine Globalisierung der Gleichheit

Rezension von: François Bourguignon,
Die Globalisierung der Ungleichheit,
Hamburger Edition, Hamburg 2013,
127 Seiten, gebunden, € 12;

ISBN 978-3-868-54263-9;

ders., The Globalization of Inequality,
Princeton University Press, Princeton, NJ,
und Oxford, 2015, 210 Seiten, gebunden,
€ 24,95; ISBN 978-0-691-16052-8.

Seit einigen Jahren wird die Verteilung von Einkommen und Vermögen wieder vermehrt in der wissenschaftlichen Forschung thematisiert. Die steigende Ungleichheit ist aber auch zunehmend im Zentrum einer breiten öffentlichen Debatte. Damit einher ist die Popularität einiger fachkundiger ÖkonomenInnen gestiegen, deren Publikationen reißenden Absatz gefunden haben. Thomas Piketty oder Tony Atkinson sind begehrte Vortragende und Interviewpartner, deren Namen auch interessierten ZeitungsleserInnen geläufig sind.

Nur in Fachkreisen allerdings wird der Name François Bourguignon mit wichtigen Beiträgen zur Ungleichheitsforschung in Verbindung gebracht. Der ehemalige Chef-Ökonom der Weltbank (2003-2007) und emeritierte Professor an der Paris School of Economics kann durchaus in einem Atemzug mit renommierten Forschern genannt werden, nicht zuletzt weil Bourguignon gemeinsam mit Atkinson das voluminöse Standardwerk „Handbook of Income Distribution“ (2000, 2015) herausgegeben hat. Vor allem auf dem Gebiet der statistischen Ungleichheitsmessung ist Bourguignon zuhause,

von der Zerlegung von Verteilungsindizes¹ bis hin zur Entwicklung von eigenen Armuts- und Verteilungsmaßen.² Das hier rezensierte Buch zeigt, dass der preisgekrönte Ökonom nicht nur auf statistischem Terrain herausragend ist, sondern auch zu den ökonomischen Herausforderungen von Ungleichheit auf globaler Ebene Stellung bezieht.

„Before there was Thomas Piketty, there was François Bourguignon“, schrieb das Forbes Magazin, denn die französische Ausgabe („La Mondialisation de l'inégalité“) des hier rezensierten Buches erschien 2012 noch vor dem Verteilungsklassiker von Piketty (2014). Die deutsche Übersetzung wurde 2013 veröffentlicht, und seit 2015 gibt es auch eine englische Ausgabe, die im Vergleich zum französischen Original aktualisierte Grafiken und mehrere zusätzliche Passagen enthält.

Das Paradoxon von internationaler und nationaler Ungleichheit

Das Buch beginnt mit einer statistischen Einordnung von Ungleichheit im globalen Maßstab. Die untersuchte Maßzahl ist das verfügbare, kaufkraftbereinigte, äquivalisierte Haushaltseinkommen und wird von Bourguignon als „Lebensstandard“ bezeichnet. Anhand dieses Maßstabs zeigt sich das gewaltige Ausmaß der globalen Ungleichheit: Das Verhältnis zwischen dem Lebensstandard der ärmsten und der reichsten 10% der Weltbevölkerung beträgt 1:90. In absoluten Zahlen ausgedrückt, verfügen die ärmsten 600 Millionen im Durchschnitt 300 Euro pro Jahr und Person, während die reichsten 600 Millionen ein Einkommen von 27.000 Euro haben. Immerhin, schreibt Bourguignon, geht diese Schere leicht

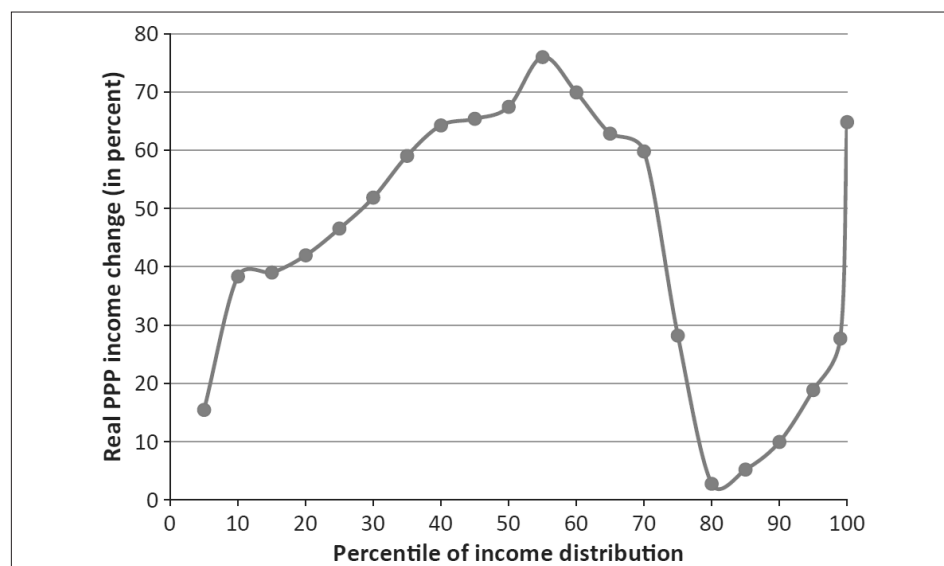
zusammen: Vor 20 Jahren war das Verhältnis noch 1:100.

Seit den 1990er-Jahren kann eine historische Trendwende identifiziert werden, da nach einer rasanten Zunahme der Ungleichheit im 19. und 20. Jahrhundert wieder eine Reduktion der Ungleichheit stattgefunden hat. Hauptverantwortlich dafür zeichnet das extrem hohe und anhaltende Wachstum des durchschnittlichen Lebensstandards in China (+8% pro Jahr) und Indien (+4% pro Jahr), während die Einkommen in den reichen Ländern (+2% pro Jahr) geringer stiegen. Im Gegensatz dazu verzeichneten manche afrikanische Staaten sogar einen Rückgang im Lebensstandard: Die ärmsten Länder von heute sind ärmer als die ärmsten Länder vor 20 Jahren, schreibt Bourguignon. Es sei somit keineswegs sicher, ob sich die armen Länder Afrikas an einem Aufholprozess gegenüber den höchst entwickel-

ten Nationen beteiligen. Der Autor macht vorwiegend „politische Probleme“ in den afrikanischen Staaten für diese Abkoppelung verantwortlich.

Es ist etwas irritierend, dass Bourguignon in der deutschen Fassung ohne eine einzige Referenz auf Branko Milanovic auskommt – immerhin ist sein ehemaliger Weltbank-Kollege führend auf dem Gebiet der Erforschung der globalen Ungleichheit tätig.³ Hier wurde erst in der neueren englischen Übersetzung mit einigen Fußnoten nachgebessert. Die Aussagen von Bourguignon decken sich mit dem Befund von Milanovic, der in Abbildung 1 dargestellt wird. Demnach gab es in den letzten zwei Jahrzehnten kräftige Einkommenszuwächse der globalen Mittelschicht (hauptsächlich Schwellenländer wie China und Indien) sowie für die Reichsten der Weltbevölkerung. Demgegenüber verzeichneten die ärmsten – meist afrikanischen – Län-

Abbildung 1: Veränderung der Realeinkommen nach Perzentilen der globalen Verteilung, 1988-2008



Quelle: Milanovic (2013) 202.

der sowie die Mittelschicht in den Industrieländern – global gesehen das 8. und 9. Dezil – kaum Einkommenszuwächse.

Während aber die globale Ungleichheit tendenziell sinkt, nehmen paradoxerweise die Unterschiede zwischen den jeweiligen Extremen der nationalen Einkommensskalen zu. Zur statistischen Untermauerung dieser Aussage greift Bourguignon auf Daten der World Top Income Database und der OECD zurück und reproduziert hauptsächlich die schon bekannten Ergebnisse von Piketty/ Saez (2003) und der OECD (2009). So wird einerseits gezeigt, dass das Niveau an Einkommensungleichheit in den USA 2008 vergleichbar mit jenem 100 Jahre zuvor war. Bourguignon stellt fest, dass seit den 1980er-Jahren der Löwenanteil des Kaufkraftzuwachses, konkret zwei Drittel, an die reichsten 10 Prozent der US-Bevölkerung ging. In einem geringeren Ausmaß fand eine ähnliche Entwicklung in fast allen OECD-Ländern statt.

Wie Globalisierung Ungleichheit produziert

Bourguignon führt die Entwicklungsunterschiede zwischen den Schwellenländern und den Industriestaaten auf Unterschiede bei technologischen und organisatorischen Innovationen, der produktionsbezogenen Infrastruktur, sowie den Bildungs- und Qualifikationsniveaus der Arbeitskräfte zurück. Die Konvergenz sei dadurch gekennzeichnet, dass sich Industriestaaten an der technologischen Grenze bewegen, während Schwellenländer wie China und Indien nunmehr in die internationale Konkurrenz eingetreten sind und durch Nachahmung der Produktionsprozesse rasant aufholen.

Aber es ist noch ein weiter Weg: Unter Berücksichtigung einer langfristig schwächeren Wachstumsdynamik wird es laut Bourguignon 30 Jahre dauern, bis das chinesische Pro-Kopf-Einkommen das heutige Niveau der ärmsten OECD-Staaten erreicht.

Obwohl die zwischenstaatliche Ungleichheit abnimmt, hat die Integration der Schwellenländer in den Weltmarkt gravierende Folgen für die binnenstaatliche Ungleichheit. Bourguignon beschreibt, dass aufgrund der enormen Masse an unqualifizierter Arbeitskraft aus China und Indien die Produktionsfaktoren Kapital und Rohstoffe relativ verknappen und dadurch deren relative Vergütung weltweit gestiegen ist: Sprich, die Gewinnquote steigt, die Lohnquote sinkt. Aber neben den unqualifizierten Tätigkeiten würde auch immer mehr Arbeit in Schwellenländer abwandern, die ein höheres Qualifikationsniveau benötigt (EDV-Entwicklung, Buchhaltung, etc.). Bourguignon sieht somit eine Verschiebung in der Einkommensverteilung von gering und mittel zu hoch qualifizierten Erwerbstätigen. Zusammenfassend hat die Globalisierung in den Industrieländern für erhöhte Arbeitsplatzunsicherheit und Prekarisierung gesorgt, wovon auch immer höhere Qualifikationssegmente betroffen sind.

Bourguignon erwähnt den internationalen Steuerwettbewerb als einen weiteren Faktor, der die globale Ungleichheit vorangetrieben hat. Er verweist auf die weltweit durchgesetzten dualen Steuersysteme mit einer unterschiedlichen Besteuerung von Arbeit und Kapital, wobei Letzteres zu nicht progressiven, in allen Ländern annähernd gleichen Pauschalsätzen besteuert wird. Schließlich haben auch die seit den 1980ern vermehrt forcierten Privatisie-

rungen sowie die Deregulierung der Finanz- und Arbeitsmärkte einen großen Beitrag zur steigenden Einkommensungleichheit geführt. Den Einfluss des Finanzsektors auf Ungleichheit charakterisiert Bourguignon knapp: Die Deregulierung brachte eine höhere Kapitalrendite, sie ermöglichte Spitzen-einkommen für Börsianer und leitende Angestellte, und sie schaffte mittels Kapitalmarktorientierung großer Unternehmen eine Basis für abgehobene Gehälter von SpitzenmanagerInnen.

Globalisierung gerecht gestalten

In seinem letzten Kapitel übt sich Bourguignon dennoch in Optimismus. Er schlägt eine ganze Palette an Maßnahmen vor, wie der Ungleichheit auf internationaler und nationaler Ebene Einhalt geboten werden könne.

Aus internationaler Perspektive sei die Entwicklungshilfe aktuell das einzige wirkliche Instrument der Umverteilung. Die reichen Nationen geben etwa 0,35 Prozent ihres Volkseinkommens für Entwicklungshilfe aus – mit insgesamt rund 100 Mrd. Euro eine lächerlich geringe Summe. Allerdings sei es für arme Länder die einzige Chance, der Armutsfalle zu entkommen, da sie alleine nicht über genügend Finanzkraft verfügen, um die notwendigen Investitionen zu tätigen. Bourguignon räumt aber durchaus ein, dass Entwicklungshilfe oft von geopolitischen Motiven begleitet wird. Um vorzubeugen, dass Geldgeber ihr Eigeninteresse in der Unterstützungspolitik geltend machen, schlägt er vor, die Entwicklungshilfe von multilateralen Agenturen verwalten zu lassen, die ideologisch unvorbelastet sind.

Um die wirtschaftliche Eigenständigkeit der armen, afrikanischen Staaten

zu verbessern, könnte ein privilegierter Zugang ihrer Waren zu entwickelten Märkten über zeitweilige Handelspräferenzen eingeführt werden. Es gibt zwar bereits entsprechende Initiativen („African Growth Opportunity Act“ oder „Alles außer Waffen“), die aber bisher nur geringe Wirkung zeigten. Vor dem Hintergrund, dass die Industrienationen ihren Marktzugang in Krisenzeiten ohnehin eher beschränken, die Entwicklungszusammenarbeit ein stiefmütterliches Dasein fristet und Abkommen zur Absicherung geistiger Eigentumsrechte (z. B. TRIPS) in den Startlöchern stehen, wirkt die Maßnahmenpalette von Bourguignon etwas zahnlos und wenig zeitgemäß.

Auf nationaler Ebene ist die vorrangigste Forderung natürlich jene der steuerlichen Umverteilung. Hier pocht Bourguignon zu Recht auf die Erhöhung der Steuersätze für Kapitaleinkommen. Er sieht deutlichen Spielraum für eine stärkere Belastung der Reichen, deren Einkommen einen hohen Kapitalanteil beinhalten. Auch eine internationale Koordinierung sei unumgänglich, um die gemeinhin als „Steeroptimierung“ bezeichnete Steuerflucht zu unterbinden. Begleitend sollten bildungspolitische Maßnahmen schon vor der Besteuerung für eine ausgewogenere Einkommensverteilung sorgen. Eine Homogenisierung der Bildungsqualität sowie ein erleichterter Hochschulzugang in einem leistungsfähigen Bildungssystem können die Ungleichheiten reduzieren. Leider wird nur in der englischen Fassung auf die wichtige Rolle der frühkindlichen Bildung eingegangen, deren Bedeutung in der internationalen Literatur immer öfter hervorgehoben wird.⁴ Auch die Forderung nach Erbschaftssteuern findet sich nur in der englischen Version.

Nicht zuletzt sind auch eine Regulierung des Finanzsektors sowie eine Trennung von Geschäfts- und Investmentbanken wünschenswert. Die Regulierung am Arbeitsmarkt sollte indes mithilfe eines Mindestlohns erfolgen. Die höheren Kosten für die Unternehmen könnten mit einer Senkung der Sozialabgaben ausgeglichen werden, die wiederum durch eine Steuererhöhung (wahrscheinlich im Bereich der Kapitaleinkommen) kompensiert würde. In den einzelnen Ländern sind die Instrumente laut Bourguignon grundsätzlich verfügbar, allerdings hemmt das Argument der Wettbewerbsfähigkeit angesichts von Globalisierung und internationaler Konkurrenz Bestrebungen für mehr Gleichheit. Ohne Antrieb darf man hier also nicht viel Bewegung erwarten. Und genau deshalb widmet Tony Atkinson in seinem neuen Buch (2015) dem Konzept der „Gegenmacht“ (*countervailing power*) so viel Raum – bei François Bourguignon findet man diesen Begriff leider nicht.

Conclusio

Die Quintessenz des Buches ist, dass die Globalisierung bei der Entwicklung der Ungleichheit eine substanzielle, aber ambivalente Rolle spielt. In einer zwischenstaatlichen Betrachtung hat sie die Ungleichheit verringert, indem sie hunderte Millionen Menschen über die Armutsschwelle gehoben hat – vor allem in den Schwellenländern Asiens, Osteuropas, Lateinamerikas und Südafrikas. Aus einer binnenstaatlichen Perspektive hat sie die Ungleichheit hingegen erhöht, in erster Linie durch die Ertragssteigerungen des Produktiv-, Finanz- und Humankapitals, den Strukturwandel

der Volkswirtschaften, den technischen Fortschritt, die Steuersysteme sowie die Deregulierung der Finanz- und Arbeitsmärkte. Die Globalisierung hat in all diesen Entwicklungen seit den 1980er-Jahren eine herausragende Bedeutung, resümiert Bourguignon.

In seiner Analyse greift der renommierte Ökonom immer wieder auf neoklassische Erklärungsmuster zurück, während heterodoxe Ansätze tendenziell unterbelichtet bleiben. So wird die erhöhte Kapitalrendite der relativen Verknappung des Produktionsfaktors zugeschrieben, während die Deregulierung an den Finanzmärkten nur wenig Platz findet. Erst in der englischen Fassung wurde hier mit einigen Absätzen nachgebessert. In den Passagen zu Deregulierung, Privatisierungen oder Steuerwettbewerb gibt es keine Hinweise auf die zugrunde liegenden Machtstrukturen oder systemimmanente Prozesse, über die bei Piketty (2014) oder Atkinson (2015) zu lesen ist. Immerhin erklärt Bourguignon, Gleichheit und Effizienz seien keine unvereinbaren Gegensätze, und die steigende Ungleichheit habe die Krise mitverursacht – um dann sofort wieder auf die *Mainstream*-Krisenerklärung der lockeren Geldpolitik der US-Notenbank zurückzufallen.

Das Buch ist im Vergleich zu den umfassenderen Werken von Atkinson und Piketty aufgrund seiner Knappheit eine kurzweilige Lektüre für geringe Zeitbudgets. Die am Original gehaltene deutsche Übersetzung ist ein typisches Werk der Prä-Piketty-Ära: eine überwiegend fundierte Auseinandersetzung mit dem Zusammenhang von Globalisierung und Einkommensungleichheit und mit Politikmaßnahmen zur Symptombekämpfung. Nach Piketlys Bestseller wirkt es aber etwas ober-

flächlich, weshalb in der 2015 erschienenen englischen Fassung einige neuere Diskussionen aufgenommen und ergänzt wurden. Bourguignon bleibt dennoch eine systematische Erklärung über die Wurzeln der Ungleichheit schuldig. Wahrscheinlich hat es deshalb auch für weniger Furore in der Fachwelt gesorgt.

Matthias Schnetzer

Anmerkungen

- ¹ Bourguignon (1979).
- ² Bourguignon (1999); Bourguignon, Chakravarty (2003).
- ³ Milanovic (2011); Milanovic (2013).
- ⁴ Heckman u. a. (2012).

Literatur

Atkinson, Anthony B.; Bourguignon, François (Hrsg.), *Handbook of Income Distribution*, Bd. 1 (Amsterdam 2000).

Atkinson, Anthony B.; Bourguignon, François (Hrsg.), *Handbook of Income Distribution*, Bd. 2 (Amsterdam 2015).

Atkinson, Anthony B., *Inequality – What can be done?* (Cambridge, MA, 2015).

Bourguignon, François, *Decomposable*

Income Inequality Measures, in: *Econometrica* 48 (1979) 901-920.

Bourguignon, François, Comment to: Multidimensional approaches to welfare analysis, in: Silber, J. (Hrsg.), *Handbook of Income Inequality Measurement* (New York 1999).

Bourguignon, François; Chakravarty, Satya, The measurement of multidimensional poverty, in: *Journal of Economic Inequality* 1 (2003) 25-49.

Heckman, James J.; Pinto, Rodrigo; Savelev, Peter A., Understanding the Mechanism through Which an Influential Early Childhood Program Boosted Adult Outcomes (= NBER Working Paper No. 18581, Washington, D. C., 2012).

Milanovic, Branko, *The Haves and the Have-nots: A Brief and Idiosyncratic History of Global Inequality* (New York 2011).

Milanovic, Branko, Global income inequality in numbers: in history and now, in: *Global Policy* 4 (2013) 198-208.

OECD, *Growing Unequal? Income Distribution and Poverty in OECD Countries* (Paris 2008).

Piketty, Thomas; Saez, Emanuel, Income Inequality in the United States, 1913-1998, in: *Quarterly Journal of Economics* 118 (2003) 1-39.

Piketty, Thomas, *Das Kapital im 21. Jahrhundert* (München 2014).

Über Eltern und Chancengleichheit

Rezension von: Joseph Stiglitz, Reich und Arm. Die wachsende Ungleichheit in unserer Gesellschaft, Siedler Verlag, München 2015, 512 Seiten, gebunden, € 24,99; ISBN 978-3-827-50068-7.

Einleitung

Als Joseph E. Stiglitz im November vergangenen Jahres sein Buch im prall gefüllten Audimax der Wirtschaftsuniversität Wien präsentierte, erzählte er folgende Anekdote: Er fragt seine StudentInnen in seinen Kursen an der Columbia University, was die wichtigste Entscheidung in ihrem Leben sei – eine Entscheidung, die den eigenen Lebenslauf für immer bestimmen würde. Seine simple und zugleich zynische Antwort: die Eltern. Und als ob das nicht schon genügt, setzt er nach und meint, dass die falsche Entscheidung dazu führe, dass das Spiel vorbei sei („*the game is over*“).

Dieses Bonmot repräsentiert eine seiner zentralen Aussagen in diesem Buch: Die Chancengleichheit in den USA ist – anders als die teils öffentliche Wahrnehmung infolge der Existenz des Mythos „Vom Tellerwäscher zum Millionär“ – eine der geringsten weltweit. Die Ursachen und Konsequenzen dieser Chancenungleichheit betrachtet er aus einer Vielzahl von Perspektiven, in deren Zentrum sowohl die gegenwärtige Situation als auch die Potenziale einer durchdachten Bildungspolitik stehen.

Aufbau des Buches

Das Buch, dessen amerikanischer Originaltitel „The Great Divide“ lautet, besteht aus acht Teilen. Es setzt sich mit Dimensionen, Ursachen und Folgen von Ungleichheit auseinander und gibt außerdem auch ein Stück des privaten Lebens von Joseph Stiglitz preis. So beschreibt er etwa sein Glück, als Zwanzigjähriger bei der Rede von Martin Luther King dabei gewesen zu sein. Diese Rede brachte den angehenden Physikstudenten Stiglitz schließlich zum Studium der Volkswirtschaft; mit dem erklärten Ziel, sich mit Verteilungsfragen zu beschäftigen.¹

Jeder Teil des Buches beginnt mit einem Überblick und leitet zu Artikeln über, die in Zeitschriften und Zeitungen abgedruckt wurden. Die Auswahl der Medien ist bunt: zwischen Beiträgen aus seiner Kolumne „The Great Divide“ in der „New York Times“ finden sich Artikel aus dem Hochglanzmagazin „Vanity Fair“, aus „Project Syndicate“, „The Guardian“, „Washington Post“ und ähnlichen Formaten, aber auch das Vorwort zur spanischen und japanischen Ausgabe seines Buches „Der Preis der Ungleichheit“. Die Erstveröffentlichung der Beiträge reicht von 2006 bis 2014, wobei die meisten Beiträge aus den Jahren 2013 und 2014 stammen.

Scheinkapitalismus

Stiglitz bezieht sich auf Autoren wie Emmanuel Saez und Branko Milanovic und ihre aktuellen Arbeiten, konzentriert sich aber besonders auf Pikettys „Kapital im 21. Jahrhundert“. Der Autor greift die Ergebnisse von Piketty dankend auf, streicht aber gleichzeitig und teilweise sehr detailliert die Unterschiede in der Analyse der Ursachen der

Ungleichheit heraus. Konzentriert auf einen Satz lautet sie etwa so: „Während Piketty uns erzählt, der marktbaasierte Kapitalismus erzeuge ein geradezu obszönes Maß an Ungleichheit, glaube ich, dass wir ein anderes Problem haben: Auf unseren Märkten herrscht nicht genug Wettbewerb.“ (S.167)

Daher bezeichnet er die Form des vorherrschenden Kapitalismus auch lieber als „Scheinkapitalismus“ oder „Ersatzkapitalismus“ und betont die Tendenz der Monopolbildung an Beispielen wie Microsoft (Bill Gates). Dabei beruht ein wesentlicher Teil des Erfolges dieser Unternehmen, wie Mariana Mazzucato (2014) gezeigt hat, auf staatlich finanzierter Grundlagenforschung. Gedankt wird dies mit Steuervermeidung, der Stiglitz mit einer Reihe an konkreten Ideen zur Steuerpolitik begegnen will.

Sozialismus im amerikanischen Stil

An mehreren Stellen kritisiert er die umfassende Rettung der amerikanischen Banken nach der Lehman-Brothers-Pleite, die keine ernsthaften Konsequenzen für Boni der Top-Manager oder die Regulierung der Banken hatte. Diese von ihm als „Konzernwohlfahrt“ (*corporate welfare*) bezeichnete Praxis erstreckt sich nicht bloß auf Unternehmen aus der Finanzbranche, sondern umfasst auch Subventionen für die Agrarwirtschaft und weitreichende Patentrechte. Diese können Innovationen zum Teil sogar verhindern. Den Konzernen bescherten sie aber mittels *evergreening* (minimale Änderung von Wirkstoffen und dann neuerliche Patentierung) enorme Monopolgewinne.

Stiglitz tritt für mehr gesellschaftliche Wohlfahrt ein und fordert die Rettung

von mehreren Millionen AmerikanerInnen, die ihre Häuser verloren haben. Gemeinsam mit Mark Zandi (Chefvolkswirt von Moody's) liefert er detaillierte Vorschläge und nimmt Bezug auf vorangegangene Rettungsaktionen in der 1930er-Jahren. Diese hatten damals über eine Million AmerikanerInnen, mittels Umschuldung auf langfristige und stabile Hypothekendarlehen vor der Zwangsvollstreckung gerettet.

Bildung als Mittel gegen Ungleichheit

Bildung ist ihm ein wesentliches Anliegen, und so weist er etwa auf die Tatsache hin, dass die (amerikanischen) Studiengebühren stark gestiegen sind, während das mittlere amerikanische Haushaltseinkommen seit Jahrzehnten stagniert.

Neben Beispielen aus anderen Ländern wie Australien, wo die Rückzahlungssumme von Studiendarlehen an die Höhe des Einkommens gekoppelt ist, bringt er eines aus den USA selbst: die G.I. Bill, ein Gesetz aus 1944, das Soldaten unter anderem ein kostenloses Studium an Universitäten ermöglichte. Diese von Präsident Roosevelt gesetzte Maßnahme ermöglichte vielen Amerikanern einen Aufstieg in die Mittelschicht und trug dazu bei, Chancengleichheit zu schaffen.

Hoffnung besteht

Eine seelische Wohltat stellt dabei der Abschnitt VII (Regionale Perspektiven) dar, in dem Stiglitz auch positive Beispiele und Entwicklungen darstellt, die allesamt einen weiteren zentralen Aspekt in seinem Buch darstellen: die Gestaltbarkeit innerhalb des Kapitalismus. Politik ist nicht machtlos im Ge-

zerre der kapitalistischen Kräfte. Neben bekannteren Beispielen wie Japan und China führt er auch das seit 1968 unabhängige Mauritius an. Die Politiker dieses jungen Staates haben früh verstanden, dass die wichtigste Ressource eines Landes die Menschen sind. Auch ohne abbaubare Bodenschätze schafft es Mauritius, seinen Einwohnern kostenlose Gesundheitsversorgung und Hochschulbildung anzubieten. Stiglitz will damit zeigen, dass die Frage des Sich-Leisten-Könnens getrennt vom Sich-Leisten-Wollen zu betrachten ist.

An anderer Stelle führt er Indien an, das sich gegen die Interessen der Pharmakonzerne durchsetzte, indem der Oberste Gerichtshof Patente für Krebsmedikamente aufhob. Indien etablierte sich dann erfolgreich als „Apotheke der Welt“.

Conclusio

Es gelingt Joseph Stiglitz großartig, komplexe Themen in einer Weise zu erklären, sodass alle Interessierten seinen Ausführungen folgen können. Er verzichtet dabei auf Grafiken, Formeln und großteils auch auf Zahlen und schafft es doch, Gefühle für Relationen und Sachverhalte darzustellen. Er verknüpft ein breites Spektrum an Themen mit Ungleichheit und lässt auch Aktuelles wie Freihandelsabkommen oder die Ebola-Krise einfließen. Obwohl der geografische Ausgangspunkt der Beiträge meist die USA sind, springt der Autor immer wieder in andere Teile der Erde und beleuchtet ihren Umgang mit Ungleichheit. Das schafft Abwechslung und erlaubt zu-

gleich Einblicke in Länder, die seltener im Fokus des Weltinteresses stehen.

Wie auch in seinem vorangegangenen Buch „Der Preis der Ungleichheit“ (2012) kämpft er vehement gegen den Mythos des *Trickle-down* und verwehrt sich an verschiedenen Stellen gegen diesen hartnäckigen Mythos, der von den Republikanern gepredigt wird. Es gibt auch weitere Bezüge zu dieser Publikation. U. a. fließen ganze Artikel, entlehnt aus dem Vorwort der japanischen bzw. der spanischen Ausgabe, ein.

Durch den speziellen Aufbau des Buches aus bereits veröffentlichten Artikeln kommt es zwangsläufig zu Wiederholungen von Erzählsträngen und Fakten. Dieser Umstand erklärt auch den Umfang des Buches von etwa 500 Seiten. Zudem gibt es auch einzelne Beiträge, die nur entfernt mit dem Thema Ungleichheit zu tun haben bzw. aufgrund ihrer damaligen Tagesaktualität eine Rolle gespielt haben, aber nicht im mittelfristigen Zeithorizont. So geht er etwa in einem Artikel auf die „Denkfehler des Mitt Romney“ ein, fügt damit aber keine neue inhaltliche Dimension hinzu.

Das Buch bietet einen hervorragenden Überblick über die drängenden Probleme und Folgen von Ungleichheit und Laien auf dem Gebiet einen umfassenden Einstieg in die Thematik – ohne mit methodischen Problemen und der Interpretation von Grafiken zu belasten. Es bleibt zu hoffen, dass zukünftige Generationen von Studentinnen auf die Frage nach der wichtigsten Entscheidung im Leben anders antworten können als: die Eltern.

Michael Ertl

Anmerkung

- ¹ Wie sehr sich in den folgenden Jahrzehnten das gesellschaftliche Umfeld änderte, geht aus einem Zitat von Robert E. Lucas jr. hervor: „Von allen Tendenzen, die einer soliden wirtschaftswissenschaftlichen Forschung abträglich sind, ist die verlockendste und zugleich meines Erachtens schädlichste die, sich auf Verteilungsfragen zu konzentrieren.“ (S. 178)

Literatur

- Mazzucato, Mariana, Das Kapital des Staates. Eine andere Geschichte von Innovation und Wachstum (München 2014; siehe die Rezension in WuG 41/4 [2015] 625-628).
- Stiglitz, Joseph, Der Preis der Ungleichheit: Wie die Spaltung der Gesellschaft unsere Zukunft bedroht (München 2012, siehe die Rezension in WuG 39/3 [2013] 449ff).
- Piketty, Thomas, Das Kapital im 21. Jahrhundert (München 2014; siehe die Rezensionen der amerikanischen Ausgabe in WuG 40/2 [2014] 329ff und WuG 40/3 [2014] 495ff).

Zur politischen Ökonomie Österreichs seit dem EU-Beitritt

Rezension von: BEIGEWUM (Hrsg.),
Politische Ökonomie Österreichs.
Kontinuitäten und Veränderung seit
dem EU-Beitritt, Mandelbaum Verlag,
Wien 2015, 373 Seiten, broschiert,
€ 19,90; ISBN 978-3-854-76458-8.

Österreichs wirtschaftliche, soziale und politische Gegenwart und Geschichte sind aufs Engste mit europäischen Entwicklungen verwoben. Zwanzig Jahre EU-Beitritt stellen einen wichtigen äußeren Anlass zur Reflexion dar. Dies umso mehr, als sich die Europäische Union wohl seit nunmehr über sechs Jahren in einer tiefen Krise befindet, deren Überwindung noch nicht absehbar ist.

Der BEIGEWUM (Beirat für gesellschafts- wirtschafts- und umweltpolitische Alternativen) hat sich der Herausgabe eines umfassenden Werkes gestellt. Auch wenn der BEIGEWUM vielen LeserInnen von „Wirtschaft und Gesellschaft“ sicherlich bekannt ist, so soll der Vollständigkeit halber doch festgehalten werden, dass dieser Verein von SozialwissenschaftlerInnen aus unterschiedlichen Disziplinen getragen wird. Seit seiner Gründung 1985 trägt er regelmäßig dazu bei, dass kritische Forschungstätigkeiten in laufende politische Debatten eingebracht werden. Über die vierteljährlich erscheinende Zeitschrift „Kurswechsel“, zahlreiche Buchpublikationen und damit verbundene Veranstaltung wird dies umgesetzt.

Der vorliegende aktuelle Sammelband zum 20-jährigen „EU-Beitrittsjubi-

läum“ stellt den Versuch dar, eine möglichst umfassende Darstellung der wirtschaftlichen, gesellschaftlichen, sozialen und politischen Entwicklungen in Österreich vorzunehmen. Im Zuge der traditionell interdisziplinären Herangehensweise, die viele BEIGEWUM-Publikationen auszeichnet, wird auch hier versucht, unterschiedliche, miteinander verknüpfte zentrale Aspekte darzustellen. Das Buch stellt eine zeitgeschichtlich eingebettete Analyse des *Status quo* dar.

Damit wird auch gewissermaßen der gemeinsame methodischer Nenner der Beiträge im Buch deutlich. Sie versuchen, die Gegenwart aus der Vergangenheit zu rekonstruieren. Überdies wird, wenn auch mit unterschiedlicher Schwerpunktsetzung, so doch meist versucht, ökonomische und politische Entwicklungen in ihrer intrinsischen Verknüpfung zu behandeln. Die „Politische Ökonomie Österreichs“ kann damit in der weiteren Tradition politökonomischer Perspektiven verstanden werden, wenn auch die einzelnen AutorInnen sich vielfach nicht unmittelbar und explizit an spezifischen methodischen Vorgangsweisen in der Kritischen Politischen Ökonomie orientieren.

Dafür beeindruckt der Band jedoch dadurch, dass es gelungen ist, für die einzelnen Beiträge und damit die abgedeckten Bereiche ausgewiesene FachexpertInnen zu gewinnen. Darunter – wie sicherlich nicht überraschend – nicht nur zahlreiche AutorInnen aus dem universitären bzw. akademischen Umfeld, sondern auch aus der Arbeiterkammer.

Wie soll nun das Unterfangen einer Analyse und Darstellung der Politischen Ökonomie Österreichs angegangen werden? Sind doch alle Berei-

che und Dimensionen miteinander verwoben. Im Buch wird dazu eine pragmatische Vorgangsweise gewählt: Aufbauend auf eine umfassende Einführung durch das Team der HerausgeberInnen (Joachim Becker, Valerie Bösch, Romana Brait, Georg Feigl, Tobias Orischnig, Philipp Poyntner, Jana Schultheis) folgt den stärker Ökonomie-zentrierten Analysen im ersten Teil ein eher politikwissenschaftlich-institutioneller zweiter Teil.

Zu Beginn des ersten Teils steht eine Analyse des Akkumulations- und Entwicklungsmodells (Stefan Ederer, Engelbert Stockhammer, Predrag Ćetković). Im Anschluss erfolgt die Analyse einzelner Wirtschaftssektoren. Der Bogen spannt sich dabei von der Entwicklung der Realwirtschaft und der Rolle der Industriepolitik (Silvia Angelo, Markus Marterbauer), über den Agrarsektor (Irmi Salzer), Österreichs Banken (Christina Wieser, Thomas Zotter), den Strukturwandel im kommerziellen Dienstleistungssektor (Sandra Breiteneder) bis zu einem Überblick zu den sozialen Dienstleistungen in Österreich (Karin Heitzmann, August Österle, Astrid Pennerstorfer). Der Abschluss dieses Hauptteils erfolgt durch eine systematische Verortung Österreichs zwischen Deutschland und Osteuropa (Joachim Becker, Franziska Disslbacher, Rudy Weissenbacher), ergänzt um eine Analyse der Regionalentwicklung in Österreich (Christian Reiner, Helmut Gassler, Sascha Sardavár).

Der zweite Hauptteil des Sammelbandes beginnt mit einer Analyse der umfassenden Veränderungen, aber auch Kontinuitäten im Austro-Korporatismus (Emmerich Tálos). Damit verknüpft erfolgt die Untersuchung weiterer für die österreichischen Entwicklun-

gen relevanter Politikfelder. Auch wenn die Politik und institutionelle Ausgestaltung der EZB von Österreich weitgehend unbeeinflusst erfolgt, so hat sie doch wichtige Auswirkungen auf das Land und wird entsprechend im Band analysiert (Elisabeth Blaha). Einen weiteren zentralen Eckpunkt stellt die Analyse der Veränderung der nationalen Budgetpolitik im Kontext von Europäisierung und Neoliberalisierung dar (Georg Feigl, Christa Schlager). In der Folge werden die sozialpolitischen Entwicklungen (Christine Mayrhuber), die Veränderungen in der Beschäftigungspolitik (Susanne Pernicka, Bettina Stadler), die durch Europäisierung gekennzeichnete Migrationspolitik (Ilker Ataç, Christoph Reinprecht), die EU-Gleichstellungspolitik und die Situation der Frauen (Katharina Mader, Jana Schultheiss, Edith Waltner) und schließlich die Energiepolitik analysiert (Jürgen Schneider, Hanna Simons, Tobias Orischnig).

Im dritten und letzten Teilabschnitt des Buches wird die Frage nach den GewinnerInnen und VerliererInnen gestellt. Der erste Beitrag unternimmt dabei den Versuch einer Sozialstrukturanalyse (Stefan Angel). Der zweite und abschließende Text zeigt deutlich, wie sich die Verteilung von Einkommen und Vermögen hin zugunsten der Reichen, d. h. zum Kapital, aber auch zu hohen Arbeitseinkommen (Stichwort: ManagerInnengehälter) verschoben hat (Wilfried Altzinger, Mathias Moser, Matthias Schnetzer). Wer die GewinnerInnen und wer die VerliererInnen in Österreich seit dem EU-Beitrag waren, wird damit sehr eindrucksvoll dargestellt.

Wenn es im Band auch gelingt, die entsprechenden Interessen dieser Politik eindeutig zu benennen, so wäre

eine noch detaillierte Analyse der konkreten innerösterreichischen Herrschafts- und Durchsetzungsstrategien, die zu diesen Entwicklungen geführt haben, sicherlich auch für die LeserInnen von Interesse. Diese Leerstelle mag wohl aber auch Ausdruck dafür sein, dass diese konkreten Zusammenhänge und Mechanismen generell weniger erforscht werden.

Dennoch darf nicht vergessen werden, dass – wie im Band auch deutlich dargestellt – Österreichs Entwicklung wesentlich von europäischen Prozessen abhängt. Die Bilanz der letzten zwanzig Jahre seit dem EU-Beitritt fällt daher durchwachsen aus. Die Krise in Europa ist und bleibt (für absehbare Zeit) das bestimmende Moment. Eine progressive Lösung im Sinne aller eu-

ropäischen ArbeitnehmerInnen ist auf EU-Ebene nicht in Sicht. Der Ausblick – auch für Österreich – bleibt daher entsprechend getrübt.

Insgesamt bietet der Sammelband eine ausgesprochen gelungenen, sehr gut verständlichen und mit aussagekräftigem empirischem Material versehenen breiten und fundierten Überblick über die zentralen Veränderungen der ökonomischen, politischen und gesellschaftlichen Entwicklung der letzten zwanzig Jahre. Er eignet sich daher nicht nur vorzüglich als äußerst kurzweiliger und aufschlussreicher Lesestoff, sondern sollte auch in keiner (wenn auch noch so bescheidenen) Bibliothek fehlen.

Johannes Jäger

Hatte Keynes eine Gesellschaftstheorie?

Rezension von: Ingo Pies, Martin Leschke
(Hrsg.), John Maynard Keynes'
Gesellschaftstheorie. Band 20 der Reihe
Konzepte der Gesellschaftstheorie,
Verlag Mohr Siebeck, Tübingen 2014,
293 Seiten, broschiert, € 39;
ISBN 978-3-161-53602-1.

Das gegenständliche Buch ist der letzte Band der Reihe „Konzepte der Gesellschaftstheorie“, deren Zielsetzung es war, über die engere Fachdisziplin hinausgehende, in andere Bereiche der Sozialwissenschaften verweisende Bezüge im Werk bedeutender Ökonomen zu untersuchen und im Verhältnis zu deren ökonomischen Theorien darzustellen. Besonders geeignet für diese Fragestellung sind etwa die Werke Schumpeters (Band 19: Joseph Schumpeters Theorie gesellschaftlicher Entwicklung) und Hayeks (Band 9: F.A. von Hayeks konstitutioneller Liberalismus), während bei der zunehmenden Dominanz des neoklassischen *Mainstream* in der zweiten Hälfte des 20. Jahrhunderts sich immer weniger Autoren für eine solche Betrachtungsweise eigneten.

Gesellschaftstheorie wird hier nicht im engeren Sinn verstanden als Soziologie, sondern umfasst auch andere Bereiche der Sozialwissenschaften, insbesondere Politikwissenschaft und Psychologie. Davon zu unterscheiden, aber ebenso Teil der Fragestellung sind die normativen Vorstellungen davon, welchen Zielsetzungen und Werten eine Gesellschaft idealer Weise entsprechen sollte bzw. in welchem

Sinn die gesellschaftliche Entwicklung gestaltet werden sollte.

Keynes hatte ein sehr dezidiertes Weltbild in Form von normativen Vorstellungen über eine Gesellschaft, welche „das gute Leben“ für möglichst alle ihrer Mitglieder ermöglichen soll. Zu einer positiven Gesellschaftstheorie finden sich in seinen Schriften aber nur sehr punktuelle Ansätze, denen im vorliegenden Band nachgegangen wird. Wichtig erscheint die nur beiläufig in einer Fußnote getroffene Feststellung, „dass Keynes politische und psychologische Gesichtspunkte in seine Ökonomie einbezieht, kaum aber soziologische“ (S. 138, Beitrag von H. Bluhm).

Seine Analysen des politischen Prozesses entwickelte Keynes vor allem aus seiner praktischen Erfahrungen als Akteur und Berater in der Wirtschaftspolitik. Als Mitglied der britischen Delegation bei den Pariser Friedensverhandlungen hatte er vor der Rachsucht und dem ökonomischem Unverstand Frankreichs kapitulierte und sich zurückgezogen. Den großen publizistischen Erfolg seines Buches über den Friedensvertrag von Versailles nutzte Keynes jedoch umso intensiver, um sich beginnend in den 20er-Jahren in die wirtschaftspolitische Diskussion seines Landes einzubringen.

Keynes' Strategie für sein Engagement im wirtschaftspolitischen Diskurs beruht auf einem dreischichtigen Modell von Expertendiskurs (der engste Kreis), Mediendiskurs und Alltagsdiskurs (Pies, S. 12). Die großen Erfolge von Keynes in der Beeinflussung der Politik beruhen nicht zuletzt auf einem gekonnt zwischen den Ebenen wechselnden Agieren, mit dem er seinen auf neuen theoretischen Ansätzen beruhenden wirtschaftspolitischen Empfehlungen z. B. durch Veröffentlichungen

in der Tagespresse oder durch Radio-vorträge auch für die Diskussion auf der inneren Expertenebene Nachdruck verlieh (Leschke, S. 115).

Ob Keynes sich zu Recht als „Liberaler“ bezeichnet, wird auch in diesem Band unterschiedlich beantwortet. Nach Köhn und Priddat hat Keynes einen „neuen Liberalismus als Alternative zu Sozialismus und *Laissez-faire*-Kapitalismus“ definiert. Die Wirtschaftsordnung ist weiterhin eine marktwirtschaftliche, die den freien Unternehmer als ihren Motor begreift. Das neue ist die aktive Rolle der staatlichen Wirtschaftspolitik bei der Koordinierung und Steuerung der gesamtwirtschaftlichen Aggregate Konsum und Investitionen. Keynes selbst war ein Liberaler, auch wenn er gleichzeitig die theoretische und praktische Anleitung für eine nicht liberale Wirtschaftspolitik gegeben hat (S. 84ff). Für Engel ist Keynes kein Liberaler, denn die Stärke des Liberalismus liege darin, fehlbaren Politikern „nicht allzu viel Gelegenheit zu geben, Fehler mit großen Auswirkungen zu machen“ (S. 106).

Inhaltlich kämpfte Keynes gegen eine Populärversion der *Laissez-faire*-Doktrin an, deren Amalgam aus ökonomischen, politischen und biologistischen (sozialdarwinistischen) Ideen er seine klar ökonomisch ausgerichtete Theorie als neue Sichtweise auf die Welt der Wirtschaft entgegensetzte (Bluhm, S. 138f). Als politisch Agierender zielte Keynes darauf ab, die maßgeblichen Eliten für die Umsetzung der neuen Wirtschaftspolitik zu gewinnen. Er blieb insofern einem „klassischen Gentleman-Liberalismus“ verpflichtet, der von einem Verständnis des *public service* „als Bündelung aller Tugenden von Überparteilichkeit, Kompetenz und Gemeinwohlorientierung zur Durchset-

zung von *improvements* im Sinne des *public good*“ ausging, und zwar im Rahmen bestehender Institutionen. Daher seine „Präferenz für diskretionäre Politik und seine Vernachlässigung von Institutionalisierungen“. Ganz im Gegensatz zu Hayek impliziert „die systematische Gefahr verzerrender Kontaminationen im politischen Prozess für Keynes nicht, dass moderne Gesellschaften auf Politik verzichten könnten oder deren Stellenwert minimieren sollten“ (R. Storn, S. 262f). Zur Vermeidung solcher Kontaminationen hätte es eines tragfähigen institutionentheoretischen Konzeptes bedurft. „Bei Keynes befindet sich diesbezüglich ein blinder Fleck und eine einseitige Orientierung auf diskretionäre Politik, die in verbreiteten Formen des Vulgarkeynesianismus zu einer unreflektierten Steuerungsphilosophie führte.“ (ders., S. 261).

Keynes' Vortrag „Economic possibilities for our grandchildren“ (als Essay publiziert 1930) ist im Argumentationsstil eine geniale Skizze, die sich aber in der Wissenschaft gerade dadurch zum „Meisterwerk“ qualifiziert, „dass [sie] neue Fragen aufwirft und Anregungen für Antwortstrategien liefert, welche auch dort noch inspirierend wirken, wo sie sich als falsch erweisen“ (Pies, S. 199). Der Aufsatz präzisiert Keynes' Haltung zum Kapitalismus als Wirtschaftssystem, den er nicht als Selbstzweck sieht, sondern als am besten geeignetes Mittel dazu, möglichst bald, d. h. in einer Zeitspanne von 100 Jahren, die Wirtschaft so weit zu entwickeln, dass das „ökonomische Problem“ gelöst ist, indem die Knappheit bewältigt und die für die Güterproduktion erforderliche Arbeitszeit auf 15 Stunden pro Woche verkürzt wird. Damit wird die Grundlage geschaffen,

dass das Streben nach Geld und Profit obsolet wird und die Menschen „ihre Energien für nicht-wirtschaftliche Zwecke verwenden können“.

In diesem Punkt kommt Keynes dem von ihm sonst gar nicht geschätzten Karl Marx und dessen Vorstellungen einer „kommunistischen Gesellschaft“ erstaunlich nahe, die es dem Einzelnen „möglich macht, heute dies morgen jenes zu tun, morgens zu jagen, nachmittags zu fischen, abends Viehzucht zu treiben, nach dem Essen zu kritisieren, wie ich gerade Lust habe“ (Deutsche Ideologie). Keynes war sich zwar bewusst, dass sich Menschen, deren „Gewohnheiten und Instinkte“ über Jahrtausende durch harte Arbeit und Knappheit geprägt worden sind, nicht ohne Schwierigkeiten an die Welt ohne Knappheit anpassen würden, war aber letztlich optimistisch.

Eine Konfrontation von Keynes' Prognosen mit der tatsächlichen Entwicklung in immerhin schon mehr als vier Fünfteln des Prognosezeitraums zeigt eine beachtliche Treffsicherheit hinsichtlich des Wachstumstempos, aber eine ebenso beträchtliche Zielverfehlung im Bereich der Arbeitszeit, besonders wenn man darunter die Wochenarbeitszeit versteht. Der Grund dafür ist hauptsächlich darin zu suchen, dass Keynes den Substitutionseffekt nicht berücksichtigt hat, der sich aus einem steigenden Reallohnsatz ergibt – diese Kritik wurde von Pigou und Knight bereits beim Erscheinen des Aufsatzes geäußert. Jenseits von Keynes' Vorstellungswelt „lag wohl auch, dass sich eine auf Massenpublikum ausgerichtete Freizeitindustrie und Vergnügungskultur entwickeln würde“ (Pies, S. 214ff). Dass sich heute immer mehr Unternehmungen „um eine Arbeitsatmosphäre bemühen, die ihren Mitar-

beitern große Selbstverwirklichungspotenziale einräumt“ (S. 218), ist allerdings angesichts der sich fühlbar verschlechternden Qualität der Arbeit mehr als zweifelhaft.

Wenn man bei der Arbeitszeitentwicklung nicht die wöchentliche Normalarbeitszeit, sondern die durchschnittliche Jahresarbeitszeit und darüber hinaus die Lebensarbeitszeit im Verhältnis zur durchschnittlichen Lebenserwartung betrachtet, ergibt sich eine wesentlich stärkere Verkürzung, die allerdings in der Arbeitswelt selbst viel weniger zum Tragen kommt, als Keynes erwartete. Zur Halbzeit des Prognosezeitraums erschien das „Plansoll des Fortschritts“ noch übererfüllt. Wenn die Arbeitszeit – unter Zugrundelegung des umfassenderen Konzepts – bis 1980 etwa um ein Drittel zurückgegangen war, so hat sich dieser Trend nicht fortgesetzt.¹

Von den Ökonomen, die Robert L. Heilbroner (2000) aufgrund ihres weit über ihre Bedeutung als ökonomischer Theoretiker hinausgehenden Einflusses auf Politik, Wirtschaft und Gesellschaft unter die „*worldly philosophers*“ einreicht, ist Keynes derjenige, dessen Werk den Fachbereich der Wirtschaftswissenschaften am wenigsten überschreitet. Es ist daher nicht überraschend, wenn gut die Hälfte des gesamten Textes des hier besprochenen Buches der Darstellung und Diskussion der ökonomischen Theorien von Keynes gewidmet ist.

Als Manko bleibt, dass der Psychologie, die bei Keynes im Gegensatz zur Soziologie einen bedeutenden Platz einnimmt, kein Augenmerk zugewendet wird. Wie Rieter (2014/1985) gezeigt hat, stützte sich Keynes in seinem Erklärungsansatz für die Bildung von Erwartungen auf die „Instinktpsycholo-

gie“ des angloamerikanischen Motivationsforschers William McDougall, von dem er u. a. auch den Begriff „*propensity*“ übernahm. Zur Erklärung menschlichen Verhaltens verwendet Keynes immer wieder psychologische Begriffe wie Instinkt, *animal spirits* – es wäre daher naheliegend gewesen, in einem Buch über die Gesellschaftstheorie von Keynes diesem Aspekt seines Werks im Detail nachzugehen.

Günther Chaloupek

Anmerkung

- ¹ Siehe dazu das Editorial in Heft 9/2 (1983) dieser Zeitschrift.

Literatur

Heilbroner, Robert L., *The Wordly Philosophers* (London 2000).

Rieter, Heinz, Hypothesen zur Erwartungsbildung bei Keynes und Schumpeter (1985), in: ders., *Ökonomische Theoriegeschichte im zeithistorischen Kontext. Ausgewählte Aufsätze*, hrsg. von Elisabeth Allgöwer, Karsten Kasprzak und Joachim Zweynert (Marburg 2014) 155-203.

Wirtschaftswissenschaftliche Abteilung der AK Wien, Editorial: Keynes' „Wirtschaftliche Möglichkeiten unserer Enkelkinder“ zur Halbzeit, in: *Wirtschaft und Gesellschaft* 9/2 (1983) 175-178.

Ricardos Ökonomik im Überblick

Rezension von: Heinz D. Kurz, Neri Salvadori (Hrsg.), *The Elgar Companion to David Ricardo*, Edward Elgar, Cheltenham 2015, XIV und 603 Seiten, gebunden, £ 180; ISBN 978-1-848-44850-6.

In einer Zeit, in der bedauerlicherweise die wirtschaftswissenschaftlichen Fakultäten die Geschichte des ökonomischen Denkens ihren Studierenden gar nicht mehr zumuten oder allenfalls in höchst homöopathischen Dosierungen verordnen, kann man nicht davon ausgehen, dass der Name David Ricardo den Studierenden der Wirtschaftswissenschaften viel sagt. Danach befragt, was sie mit seinem Namen verbinden, wird man, sofern nicht verlegenes Schweigen folgt, dann vermutlich allenfalls etwas über dessen Rententheorie oder – wahrscheinlicher – über sein Theorem der komparativen Kostenvorteile zu hören bekommen. Dass es ein solches gibt und dieses etwas mit Ricardo zu tun hat, werden diejenigen, die diese Antwort zu geben vermögen, aber in aller Regel nicht aufgrund einer Lektüre von Ricardos Schriften wissen, sondern eher, weil sie sich durch eine Einführung in die Volkswirtschaftslehre gekämpft haben, in der ihnen dieses Theorem vorge-setzt wurde – nicht immer in einer Form, die mit dem übereinstimmt, was Ricardo im siebten Kapitel seines Hauptwerks „*On the Principles of Political Economy and Taxation*“ ausführt.

Studierende, Fachkollegen und auch interessierte Laien an das heranzufüh-

ren, was David Ricardo – dessen Hauptwerk vor nunmehr fast zweihundert Jahren (1817) erschienen ist – für die Herausbildung einer wissenschaftlichen Beschäftigung mit ökonomischen Fragen geleistet hat, wäre gegenwärtig wohl niemand geeigneter gewesen als das Autoren- (oder in diesem Fall: Herausgeber-)Team Heinz D. Kurz und Neri Salvadori. Die beiden haben seit vielen Jahren – oft gemeinsam, aber auch in allein verfassten Beiträgen oder in Zusammenarbeit mit anderen Autoren – eine beeindruckende Zahl von theoriegeschichtlichen Arbeiten vorgelegt, die uns geholfen haben, die Entwicklung unseres Fachs besser zu verstehen und insbesondere die Unterschiede zu begreifen, die zwischen dem „*surplus approach*“ der klassischen Politischen Ökonomie auf der einen Seite und der – nicht zu Recht so genannten – neoklassischen Theorie bestehen. Sie sind dabei immer wieder auf Ricardo zurückgekommen, der auch heute noch zu unterschiedlichen Interpretationen Anlass gibt und die Gemüter zu erhitzen imstande ist.

Inspiziert wurde ihre Beschäftigung mit Ricardo vor allem durch Piero Sraffa, dem Herausgeber der mustergültigen Ricardo-Gesamtausgabe („*The Works and Correspondence of David Ricardo*“, ab 1951 bei Cambridge University Press erschienen) und Verfasser des 1960 erschienenen Buchs „*Production of Commodities by Means of Commodities*“, mit dem gleichzeitig eine neue Sicht auf die klassische Politische Ökonomie begründet, deren widerspruchsfreie Rekonstruktion vorgenommen und eine fundamentale Kritik an der sogenannten neoklassischen Theorie eingeleitet wurde, die u. a. dann zur sogenannten Cambridge-

Kontroverse in der Kapitaltheorie führen sollte.

Kurz und Salvadori lassen in ihrem kurzen Vorwort dann auch ihre hohe Wertschätzung dieser beiden gerade erwähnten Ökonomen erkennen, die in ihrer Rangliste ganz oben stehen: David Ricardo („*arguably one of the most important economists ever, whose impact on the profession has been and still is significant*“, XIII), dem dieser Band gewidmet ist, und Piero Sraffa, dem die Wiederentfaltung der Debatte über Ricardos wirtschaftswissenschaftliches Vermächtnis zu danken sei und über dessen Vorworte und Erläuterungen in der Ricardo-Ausgabe Pasinetti sagt: [*They*] „*have opened up the way to a clearer and deeper understanding than has ever been the case before of classical economic theory*“.

An dem vorliegenden Band haben neben den beiden Herausgebern, die etliche Artikel selber beigesteuert haben, 55 Autorinnen und Autoren mitgewirkt, die dafür 86 alphabetisch geordnete Beiträge verfasst haben, von A („*Accumulation of Capital*“) bis – nein, nicht bis Z, aber immerhin bis – W („*Wicksell, Knut, on Ricardo*“). Unter denen, die einen Eintrag zu dieser Publikation beigesteuert haben, sind zahlreiche, die stark durch Sraffa und dessen Arbeiten geprägt sind. Die Herausgeber haben aber der Versuchung – wenn es denn für sie eine solche gewesen sein sollte – widerstanden, für diesen Band nur Autoren mit einer einheitlichen theoretischen Orientierung einzuladen. Ihnen ist es erkennbar bei der Autorenwahl um deren Kompetenz für das jeweilige Thema und nicht um deren Ausrichtung gegangen. Und bevor wir noch auf einzelne Aspekte zu sprechen kommen, sollte man angesichts der hohen Qualität der Beiträge

einen erfreulichen Sachverhalt festhalten: Zwar ist – unerfreulicherweise – der Stellenwert der Theoriegeschichte in der Ökonomenausbildung stark beschnitten worden, es gibt aber noch immer eine erstaunlich große Zahl von Ökonomen mit exzellenten Kenntnissen auf diesem Gebiet und der Fähigkeit, diese dem Leser zu vermitteln.

Welche Erkenntnisse lassen sich aus diesem „Elgar-Companion“ über diese allgemeine Feststellung hinaus gewinnen? Da es unmöglich ist, in einer Besprechung auf 86 verschiedene Beiträge einzugehen, sei vor allem auf Erkenntnisse eingegangen, die sich bei der Lektüre von geeignet kombinierten Beiträgen einstellen, wobei die jeweils am Ende eines Beitrags angegebenen Verweise auf themenverwandte andere Beiträge im Band gute Dienste leisten.

Kommen wir zunächst auf das zu sprechen, was wir über Ricardo selbst und sein Werk erfahren. „*Life and Activities*“ heißt der von Heertje verfasste Beitrag, der vor allem über Ricardos Leben Auskunft gibt und der durch Hinweise in weiteren Beiträgen ergänzt wird. Ricardo war, was die Ökonomie anbetrifft, ein reiner Autodidakt. Er entstammte einer Familie von sephardischen Juden, die erst einige Jahre vor seiner Geburt von Amsterdam nach London gezogen war, wo Ricardo 1772 geboren wurde. Sein Vater war Börsenmakler, und David trat schon mit 14 Jahren in dessen Geschäft ein, war mit der praktischen Seite der Ökonomie – oder jedenfalls ihrer Finanzsphäre – also schon sehr früh befasst.

Mit ökonomischen Werken scheint er erst sehr viel später in Berührung gekommen zu sein: Als er 1799 seine Frau zu einem Kuraufenthalt begleitete, stieß er in einer Wanderbibliothek

zufällig auf Adam Smiths „Wealth of Nations“, ein Werk, das ihn nachhaltig beeindruckte und das zum Auslöser für seine wissenschaftliche Beschäftigung mit ökonomischen Fragen werden sollte. Es dauerte dann allerdings noch zehn weitere Jahre, bis Ricardo seine erste – anonym veröffentlichte – ökonomische Publikation vorlegte, den Artikel „The Price of Gold“, dem 1810 die Streitschrift „The High Price of Bullion, a Proof of the Depreciation of Bank Notes“ folgte.

Die Titel legen es schon nahe: Es geht dabei um geldpolitische Fragen, und es ist die Absicht ihres Autors, sich in die kontrovers geführten Debatten seiner Zeit einzumischen und für seine Einsichten zu werben – freilich nie in der Art und Weise, wie man das vom Typ des Projektemachers kennt, sondern als jemand mit hohen analytischen Fähigkeiten, der sorgfältig seine Sicht der Dinge begründet und seine Leser davon mit theoretischen Begründungen und empirischen Belegen zu überzeugen versucht, und der sich umgekehrt auch mit Ansichten auseinandersetzt, die den seinen entgegengesetzt sind und für deren Widerlegung er ebenfalls sein beträchtliches analytisches Vermögen einbringt wie auch seine empirischen Beobachtungen anführt. In diesen geldpolitischen Kontroversen ist Ricardo jedenfalls das Gegenteil von dem Menschen, dessen Bild Keynes von ihm gezeichnet hat, wenn er von ihm als jemand „*with his head in the clouds*“ gesprochen hat.

Dieses Bild ist ganz offensichtlich durch Ricardos Hauptwerk entstanden. Vergleicht man es mit „Wealth of Nations“ von Adam Smith, so sind die Unterschiede in der Präsentation in der Tat eklatant. Smith würzt seine Ausführungen mit historischem Material und

illustriert sie mit anschaulichen Beispielen – wie etwa der berühmten Schilderung der Nadelproduktion, um die durch Arbeitsteilung sich ergebenden Produktivitätssteigerungen zu veranschaulichen. Ricardo dagegen ist ein Autor, der eher wie ein Mathematiker denkt und argumentiert (wenn auch lieber mit Zahlenbeispielen als Formeln): Er geht von bestimmten Prämissen aus und leitet daraus Schlüsse ab. Er setzt also auf die Deduktion und begründet damit eine für die auf ihn folgende Wirtschaftswissenschaft charakteristische Vorgehensweise, nämlich die Entwicklung ökonomischer Modelle, die ganz bewusst von bestimmten, in der Realität (auch) vorzufindenden Sachverhalten abstrahieren, um auf diese Weise die für entscheidend gehaltenen Wirkungszusammenhänge umso deutlicher hervortreten zu lassen. „*To be useful, a theory has to be simple*“, hat ein späterer Autor einmal lakonisch festgestellt. Damit ist natürlich nicht gemeint, dass die Theorie eine allzu simple Sicht der Welt vermitteln soll. Eine gute Theorie erfordert vielmehr die außerordentliche Fähigkeit, zwischen den wirklich entscheidenden und den nur akzidentiellen Einflüssen zu unterscheiden, sprich: die „richtigen Vereinfachungen“ vorzunehmen.

Die Anwendung dieser Methode der isolierenden Abstraktion ist nun aber keineswegs ein Beleg dafür, dass man es mit einem Menschen zu tun hat, dessen Kopf in den Wolken steckt oder der in einem Elfenbeinturm sitzt – was ja wohl heißen soll, dass ihn die Realität wenig kümmert. Für Ricardo gilt das jedenfalls gar nicht: Er war nicht nur über die Finanzsphäre wohlinformiert, sondern auch über Handel und Produktion. Insbesondere war er auch mit

den in der Landwirtschaft seiner Zeit fortschrittlichen Produktionsmethoden vertraut. Und ganz gewiss ging es ihm nicht um *l'art pour l'art* bei seinen Deduktionen; sie dienten ihm vielmehr dazu, sehr reale Probleme seiner Zeit zu adressieren und auf wirtschaftspolitische Entscheidungen Einfluss zu nehmen – ein Beispiel dafür ist sein entschiedenes Eintreten für die Abschaffung von Einfuhrzöllen auf Getreide (siehe dazu den Beitrag „Corn Laws“ von Maneschi). Um hier noch einmal eine spätere Feststellung zu zitieren: „Nichts ist so praktisch wie eine gute Theorie.“

Über einen Autor erfährt man nicht nur dadurch etwas, dass man über die von ihm behandelten Themen und die von ihm gefundenen Antworten aufgeklärt wird. Um über ihn ein zutreffendes Bild zu erhalten, ist es oft erforderlich, auch zu erfahren, mit wem (und mit welchen Argumenten) er welche Fragen diskutiert hat. Und um seine Wirkung zu beurteilen, muss man wissen, wie er von den ihm Nachfolgenden beurteilt wurde. Diesem Teil der Ricardo-Erkundung wird im vorliegenden Band mit zahlreichen Beiträgen Rechnung getragen, die unter den Titeln „... and Ricardo“ oder „... on Ricardo“ enthalten sind, wobei ... für zahlreiche Namen steht.

Unter denjenigen, mit denen Ricardo korrespondierte und diskutierte, war Malthus ohne Frage einer der wichtigsten. Anders als etwa bei James Mill, John Stuart Mill, J. B. Say oder anderen wird man darüber aber nicht mit einem Eintrag „Malthus, Thomas R., and Ricardo“ informiert, sondern in verschiedenen Beiträgen mit anderen Titeln, vor allem durch „Malthus-Ricardo Debate“ (verfasst von Cremaschi) und „Notes on Malthus“ (Verfasser Porta),

aber auch durch „Limiting and Regulating Principles“ (Verfasser Kurz) und weitere Beiträge, deren Titel nicht unmittelbar darauf hindeuten, dass man etwas über die theoretischen Kontroversen der beiden Ökonomen erfährt (etwa „General Glut“, Verfasser Hagemann).

Wer diese Beiträge liest – und sich durch diese vielleicht sogar dazu anregen lässt, auf die Originalbeiträge der Diskutanten zuzugreifen –, der wird in die Lage versetzt, sich ein eigenständiges Urteil zu den jeweils vorgebrachten und höchst kontroversen Argumenten zu bilden. Keynes hat sich – selbstverständlich noch ohne die Möglichkeit, auf Sraffas Ricardo-Gesamtausgabe zurückgreifen zu können – ganz eindeutig hinter Malthus eingereiht: „*If only Malthus, instead of Ricardo, had been the parent stem from which nineteenth-century economics proceeded, what a much wiser and richer place the world would be to-day*“, stellte er fest. Dahinter stand natürlich seine Überzeugung, dass er in Malthus einen frühen Verbündeten bei seiner Ablehnung des Say'schen Gesetzes gefunden hatte. Offenbar entgangen ist ihm dabei allerdings freilich, dass Malthus nicht in der Lage war, eine überzeugende Kritik am Say'schen Gesetz zu liefern, da er die dann für die Keynes'sche Theorie so entscheidende Unterscheidung zwischen Sparen und Investieren nicht vorgenommen hat. Auch wenn man aus heutiger Sicht bedauern mag, dass Ricardo so strikt am Say'schen Gesetz festgehalten hat, wird man dennoch – anders als Keynes – bei einer Würdigung der Kontroverse heute eher zu dem Ergebnis kommen, dass Ricardo gegenüber Malthus in der Auseinandersetzung der beiden die entschieden konsistentere Position

vertreten hat und als eindeutiger Punktsieger aus der Debatte der beiden hervorgegangen ist.

In den Beiträgen „... on Ricardo“ wird deutlich, wie kontrovers Ricardo und seine Theorie von nachfolgenden Ökonomen beurteilt worden ist. Die Ablehnung, die er erfahren hat, erfolgte z. T. aus rein politischen Motiven. So bezeichnet Carey – dem, sicher zu Recht, kein Beitrag gewidmet ist – schon Mitte des 19. Jahrhunderts Ricardos System als ein System der Zwietracht und kommt zu der einigermaßen absurden Einschätzung, dass dessen „Principles“ – ausgerechnet die! – das wahre Handbuch des Demagogen seien. Vermutlich waren es die sogenannten Ricardianischen Sozialisten (siehe dazu den Beitrag von King) und deren Radikalisierung der ricardianischen Theorie, die diese Reaktion ausgelöst haben – absurd bleibt sie dennoch.

Andere richten ihre Kritik gegen Ricardos Theorie insgesamt oder gegen einzelne Aspekte seiner Theorie. Dass Keynes es vorgezogen hätte, wenn Malthus und nicht Ricardo die nachfolgende ökonomische Diskussion dominiert hätte, ist schon erwähnt worden (dazu auch „Keynes, John Maynard, on Ricardo“ von Barens). Ohne die Vorliebe Keynes' für Malthus zu teilen und aus ganz anderen Gründen sieht z. B. auch Jevons in Ricardo einen, der „den Wagen der ökonomischen Wissenschaft aufs falsche Gleis rangiert“ hat („Jevons, William Stanley, on Ricardo“, Verfasser Haas), während Walras ihm den Kunstfehler vorwirft, mit einer Gleichung zwei Unbekannte bestimmen zu wollen („Walras, Marie-Esprit-Léon, on Ricardo“ von Kurz und Salvadori). Schumpeter setzte noch einen drauf, indem er den gleichen Feh-

ler unterstellte, ihm zufolge aber sogar mit der Absicht, gleich vier Unbekannte bestimmen zu wollen („Schumpeter, Joseph Alois, on Ricardo“ von Kurz). Darüber hinaus spricht er von dem „Ricardianischen Laster“, ihm zufolge dessen Neigung, aus übervereinfachten Modellen weitreichende praktische Folgerungen zu ziehen.

Diese kleine Blütenlese von Einschätzungen muss hier genügen. Dahinter stehen natürlich ganz bestimmte Interpretationen von Ricardos Werk. Dass diesbezüglich noch immer verschiedene Richtungen miteinander um die Deutungshoheit ringen, kann man etwa in dem Beitrag „Recent Interpretations“ von Mongiovi nachlesen. Im Kern geht es um die Frage, ob es sich bei der klassischen Politischen Ökonomie, mit Adam Smith und David Ricardo als ihren herausragenden Vertretern, um einen eigenständigen Ansatz handelt, der sich grundsätzlich von dem unterscheidet, der sich seit der marginalistischen Revolution entwickelt hat. Oder herrscht in der Entwicklung der Wirtschaftswissenschaft weit mehr an Kontinuität, als die Entgegensetzung eines klassischen „*surplus approach*“ und eines „Angebots-Nachfrage-Ansatzes“ mit allseits optimierenden Individuen wahrhaben will?

Sraffa hat bekanntlich die Eigenständigkeit des „Standpunkts“ der klassischen Ökonomen betont, von dem er im Vorwort seiner „*Production of Commodities by Means of Commodities*“ sagt, er sei „*submerged and forgotten since the advent of the 'marginal' method*“. Ein Vertreter der Kontinuitätsthese war dagegen Alfred Marshall, der in dieser Frage vor allem in Samuel Hollander einen Nachfolger gefunden hat.

In dem vorliegenden Band dominiert

die Sraffa'sche Sichtweise. Das damit zu erklären, dass die Herausgeber vor allem „Sraffianer“ zu Beiträgen eingeladen haben, scheint mir eine zu simple Erklärung dafür zu sein. Ob es überhaupt Sinn macht, Wissenschaftler in „Dies-und-das-ianer“ einzuteilen, muss schon einmal dahingestellt bleiben. Denn in der Regel haben Wissenschaftler zwar ihre Vorlieben für bestimmte Denkansätze, ohne sich aber damit zu schieren Parteigängern bestimmter Personen machen zu wollen. Die meisten, die bestimmte Argumente Sraffas überzeugend finden, sind sicher nicht „Sraffianer“ in dem Sinn, dass sie ihm bedingungslos folgen und ihn von einer Kritik ausnehmen würden. Man kommt deshalb einer Erklärung für die Dominanz der Sraffa'schen Sicht vielleicht näher, wenn man sich klar macht, dass eine Beschäftigung mit Ricardo heute nicht darum herum kommt, die mustergültige, von Sraffa (in Zusammenarbeit mit Dobb) besorgte Gesamtausgabe zu nutzen und sich auch mit den darin enthaltenen editorischen Anmerkungen auseinanderzusetzen. Dass man dabei jemandem mit Sraffas intellektuellen Fähigkeiten, der sich zudem gründlicher und länger als die meisten mit Ricardos Werk beschäftigt hat, nicht unbedingt eine andere Sicht entgegensetzen kann, dürfte nicht allzu erstaunlich sein. Und wenn man seine Interpretation für überzeugend hält, ist das sicher kein Beleg dafür, dass man zu einem unkritischen Jünger des Meisters geworden ist.

Folgt man Sraffa, so stellt sich natürlich die Frage, was dazu geführt hat, dass der klassische Ansatz, wie er sagt, „*submerged and forgotten*“ wurde. Dem muss man teilweise widersprechen. Ganz vergessen wurde die-

ser Ansatz nämlich sicher nicht – Sraffa selbst ist dafür das beste Beispiel. Aber bereits vor ihm gab es, auch nach Walras, Menger und Jevons, Ökonomen, die damit vertraut waren und grundsätzlich daran festhielten. Richtig ist aber sicherlich, dass die klassische Sichtweise nach Ricardo rasch an Bedeutung verlor. Wie bereits angedeutet, hatte das einerseits mit politischen Entwicklungen, vor allem mit der Verschärfung der Klassengegensätze zu tun, in deren Gefolge Ökonomen an Boden gewannen, die das kapitalistische System nicht mehr, wie vor ihnen Ricardo, zu analysieren, sondern zu rechtfertigen versuchten und von Marx später als „Vulgärökonomen“ bezeichnet werden sollten. Es hat aber auch damit zu tun, dass tatsächliche oder auch nur vermeintliche Schwächen von Ricardos Theorie aufgegriffen wurden.

Eine besondere Rolle kam dabei der Arbeitswerttheorie zu (siehe dazu „*Labour Theory of Value*“, verfasst von Faccarello). Dass diese als eine Erklärung der relativen Preise ernsthaften Einwänden ausgesetzt war, ist auch Ricardo nicht verborgen geblieben. Er hat sich ihrer dennoch bedient, da er andere Einflüsse auf die natürlichen Preise als den direkten und indirekten Arbeitsgehalt zwar zugestand, aber für geringfügig hielt. Stigler sollte später in Bezug auf Ricardo von einer „93-Prozent-Arbeitswerttheorie“ sprechen. Seine Gegner haben diese differenzierte Haltung gegenüber der Arbeitswerttheorie in der Regel nicht zur Kenntnis genommen und mit ihrer Kritik an der Arbeitswerttheorie auch gleich die Ricardianische Theorie für unzureichend erklärt. Sraffa war es schließlich mit seiner Rekonstruktion der klassischen Politischen Ökonomie vorbehalten,

den Nachweis zu liefern, dass die Arbeitswerttheorie kein essenzieller Bestandteil des klassischen Ansatzes ist (siehe dazu „Sraffa, Piero, on Ricardo“, verfasst von Kurz und Salvadori). Nicht unerwähnt dürfen hier zwei wichtige Vorläufer bleiben, die bereits ähnliche Ideen verfolgten: Dmitriev und von Bortkiewicz, die in ihrem Verhältnis zu Ricardo ebenfalls behandelt werden, Ersterer von Gehrke, Letzterer von Kurz.

Kommen wir zu einer abschließenden Beurteilung dieses „Companion“. Man kann ihm bescheinigen, dass er einen famosen Begleiter durch Ricardos Werk abgibt und einem zudem bei einer aufregenden Zeitreise durch die Rezeptionsgeschichte zur Seite stehen kann. Fast alle der im Band versammelten Autoren haben schon an anderer Stelle umfangreich über Ricardos Werk oder einzelne Aspekte davon publiziert und liefern in ihren Beiträgen konzentrierte Ergebnisse ihrer Studien ab, die besonders Interessierte durch die Literaturangaben und Querverweise weiterverfolgen können.

Zwei Dinge hätte man sich allerdings noch gewünscht. Von den Herausgebern, dass sie einen Beitrag eingeworben oder selber verfasst hätten, der die Aktualität von Ricardos Theorie für die heute im Vordergrund stehenden öko-

nomischen Fragen thematisiert. Hinweise darauf, dass eine Auseinandersetzung mit den von Ricardo behandelten Fragen nicht allein aus historischem Interesse erfolgt, gibt es in den einzelnen Beiträgen etliche, aber eben verstreut und versteckt. So bleibt letztlich offen, ob die Zurückdrängung des ricardianischen Ansatzes im 19. Jahrhundert das verhindert hat, was Keynes sich von der hypothetischen Entwicklung erwartete, die von einem Malthus dominiert worden wäre: *„what a much wiser and richer place the world would be today“*.

Den zweiten Wunsch könnte nur der Verleger erfüllen. Tucholsky hat schon 1932 die gleich zweimal wiederholte Bitte an seinen Verleger gerichtet: „Macht unsere Bücher billiger!“ Hintergrund dieser Bitte war ein Leserbrief an ihn. Der Leser sprach ihm zwar vollste Anerkennung aus, fügte aber hinzu: „Hoffentlich sterben Sie recht bald, damit ihre Bücher billiger werden.“ Nun ist Ricardo zwar schon lange tot, aber einen „Elgar Companion“ über ihn und sein Werk gibt es nur zu einem Preis, den sich kaum jemand leisten kann. Fordern wir deshalb den Verleger auf: „Macht solche Bücher billiger!“ Denn sie verdienen viele Leser.

Peter Kalmbach

Krise und Entwicklungsperspektiven des Oberen Waldviertels

Rezension von: Nikolaus Dimmel (Hrsg.),
(Über)leben an der Grenze,
pro mente edition, Linz 2015, 2 Bände,
376 + 388 Seiten, broschiert, € 64,90;
ISBN 978-3-902-72441-0.

Am Anfang standen eine Zeitungslektüre und eine Beobachtung. Am 25.4.2009 fand sich in der Tageszeitung „Die Presse“ die Meldung, in Schrems bei Gmünd im Waldviertel finde sich 76 Jahre nach der Studie „Die Arbeitslosen von Marienthal“ gleichsam eine Fortsetzung der damaligen Zustände wie Arbeitslosigkeit, Armut und prekäre Lebensverhältnisse. Während in Marienthal 1932 die Männer auf der Straße, an Hauswänden und Brückengeländern gelehnt, herumstanden und langsame Gespräche führten, sind es dem Bericht zufolge nunmehr die Frauen, die in Schrems auf dem Hauptplatz ihre Zeit mit der Beobachtung von Alltäglichkeiten totschlagen.

Fünf Jahre später wartet man in Schrems noch immer auf die Re-Industrialisierung, was zur Frage führt, ob Schrems ein gleichsam aus der Zeit gefallenes Unikum sei. Die Autoren recherchierten auch in Heidenreichstein und wurden fündig. Denn auch hier fanden sie ähnliche Beschäftigungs- und Lebensverhältnisse. Damit war klar, dass die Autoren die zwei Städte *pars pro toto* für eine Entwicklung, welche das gesamte Obere Waldviertel in je unterschiedlicher regionaler und lokaler Ausprägung betraf, einer Untersuchung unterziehen wollten.

Im Kapitel 1 des ersten Bandes versucht Nikolaus Dimmel Erklärungen für den deutlichen Unterschied zwischen der ursprünglichen Zielsetzung des Projektes und seinem letztendlichen Resultat zu finden. Sein Befund lautet, dass die gesellschaftliche Situation in Schrems und Heidenreichstein 2012 bis 2014, bestimmt durch lang anhaltende Abwanderung, atypische/prekäre Beschäftigung, hohe Arbeitslosigkeit, einen hohen Anteil niedrig Qualifizierter nicht mit jener in der historischen Studie von Jahoda, Lazarsfeld und Zeisel über die Arbeitslosen von Marienthal vergleichbar ist.

Die Lebensführung im neoliberalen Kapitalismus erfolgt eben weitgehend individualisiert. Es dominiert ein Wir-Gefühl ohne jede Anschauung von Gesellschaft. Praktiken der Selbstabschottung sind bestimmend. Die Stimmung ist je nach Alter und Milieu eher sentimental denn depressiv, eher pragmatisch denn widerständig. Soziale Marginalisierung und Prekarität sind öffentlich unsichtbar; das Leiden findet daheim vor dem PC-Bildschirm (Spiele) und dem Fernseher statt.

Die Bereitschaft, mit den fremden SozialforscherInnen zusammenzuarbeiten, die eben das thematisieren, was verdrängt wird, ist minimal. Folglich wurden weder Interviews mit Pendlern noch Haushaltsbücher geführt, keine Panels und Fokusgruppen eingerichtet und auch keine moderierten Gruppengespräche abgehalten. Auch das Vorhaben, Einstellungen und Werthaltungen von Arbeitslosen abzufragen, schlug weitgehend fehl. Alle auf Partizipation der Befragten hin ausgerichteten Instrumente und Methoden scheiterten.

Im Beitrag „Zurück zu den Arbeitslosen von Marienthal oder vorwärts zum

Waldviertel-Präkariat“ geht der Herausgeber der Frage nach, ob sich Schrems und Heidenreichstein als Labor verstehen lassen, in dem deutlich wird, welche Art totalisierte Prekarisierungsgesellschaft nach dem Sieg des Neoliberalismus entstanden ist. Das Waldviertel wird hierzu in den globalen Kontext des historischen Übergangs vom keynesianischen Fordismus zum Postfordismus eingebettet.

Gezeigt wird, wie im Verlauf der letzten 35 Jahre auf radikale Weise Geografien von Zentrum-Peripherie-Verhältnissen entstanden sind, in denen das Waldviertel nicht länger als verlängerte Werkbank und sekundärer Arbeitsmarkt mit relativ rückständigen fordistischen Arbeitstechnologien fungiert, die durch öffentliche Förderungen am Leben gehalten werden.

Franz Schandl rekonstruiert in „Vom Hochbetrieb zur Depression“ die latent depressiv-fatalistische Grundstimmung der individuellen Lebensführung in Zeiten der De-Industrialisierung. Sein Ausgangspunkt ist, dass die Industrieorte des Oberen Waldviertels 1975 eine zum Untergang geweihte Welt waren, die zuvor ein knappes Vierteljahrhundert ihre Blüte erlebte. Schandl macht deutlich, dass die zugehörigen Veränderungen in allen Dimensionen bzw. Lebenslagen (Betrieb, Reproduktion, Freizeit, Verkehr) ineinandergreifen, sodass sich der Prozess der De-Industrialisierung nur als Abstieg und Zerfall einer lokalen Arbeiterklasse, als sukzessives Brüchigwerden von Identität und Identifizierung verstehen lässt.

Im Kapitel 2 rekonstruiert Barbara Mair in „Zeit des Umbruchs – Was nun?“ in einem integrierten Ansatz Bevölkerungsentwicklung, Mobilität, Beschäftigung und Arbeitslosigkeit von

1945 bis Anfang der 1990er-Jahre am Beispiel Heidenreichstein.

Nikolaus Dimmel nimmt den Faden von Barbara Mair auf und erörtert in „Im demographischen Umbruch: Konsequenzen und Herausforderungen“ die mittel bis -langfristige Entwicklung der Bevölkerung im Waldviertel sowie Komponenten der Bevölkerungsprognose der Peripherie. Darauf aufbauend wird die demographische Entwicklung im Bezirk Gmünd sowie in Schrems und Heidenreichstein nachgezeichnet. Abschließend werden die (negativen) ökonomischen Konsequenzen dieses Strukturwandels auf die Kaufkraftentwicklung und die öffentlichen Haushalte erörtert.

Katharina Auer und Stefanie Hengl gehen in „Deskriptive Erfassung des Sozialen Raums Oberes Waldviertel“ der Frage nach, wie das Obere Waldviertel als Sozialraum aus der Perspektive der Bevölkerung wahrgenommen wird. Sie zeigen, dass die BürgerInnen eine eigene Topografie sowie distinkte Konnotationen des sozialen Raumes entwickelt haben, während die im öffentlichen (politischen) Diskurs verwendeten Beschreibungs-, Planungs- und Interventionsmuster der Raumordnung und -planung sowie die im öffentlichen Diskurs üblichen Passungen über „das Ländliche“ bzw. über den „städtischen Raum“ als schlichtweg irrelevant erlebt werden.

Im Kapitel 3 rekonstruiert Franz Schandl in „Industrie – Rasche Entwicklung, rasanter Verfall“ den historischen Prozess der De-Industrialisierung in Heidenreichstein anhand der kursorischen Geschichte der beiden Heidenreichsteiner Leitbetriebe, Patria und Eisert. Sein Befund lautet, dass sich der Niedergang der Industrie entlang eines fatalen Ablaufs aus Ge-

sundbeten – Krankschreiben – Toterklären – Verdrängen nachzeichnen lässt.

Josef Baum argumentiert in „Rahmen, Probleme und Möglichkeiten der Regionalpolitik“ gegen Franz Schandl. Für ihn ist ein Umkehrschub möglich, wobei sich hierbei ein geordneter Rückzug mit einem Ausbau der regionalen Demokratie, einer Stärkung der Bezirksstädte, der Erschließung neuer Finanzierungsquellen, innovativen Verkehrslösungen, grenzübergreifenden regional-politischen Maßnahmen, neuen Tourismuskonzeptionen und einer *Cluster*-Politik verknüpfen müsse.

Im Kapitel 1 des zweiten Bandes der Untersuchung dokumentiert Christian Tschank in „Qualifikation, Beschäftigung und Pendeln am Arbeitsmarkt 1981 bis 2011“ die Entwicklung der Wohnbevölkerung, der Erwerbsbevölkerung sowie der PendlerInnenzahl.

Christian Tschank analysiert die Entwicklung der Arbeitslosigkeit in den beiden untersuchten Kleinstädten von 1987 bis 2013. So zählen die Arbeitslosenquoten im AMS-Bezirk Gmünd seit 35 Jahren zu den höchsten des Bundeslandes. Zudem war in den 1990er-Jahren die Arbeitslosigkeit unter Frauen alarmierend hoch. Spätestens im ersten Drittel der 1980er-Jahre ging die Ära der Vollbeschäftigung im Waldviertel zu Ende. Mit der Finanz- und Wirtschaftskrise nach 2008 glichen sich die Arbeitslosenquoten von Männern und Frauen an und lagen 2013 auch erstmals zusammen über der 10%-Schwelle.

Franz Schandl diskutiert vor diesem Hintergrund den Zusammenhang von (Lohn-)Arbeit und Identität im Beitrag „Arbeit und Arbeitslosigkeit“. Er kommt zum Befund, dass die Verdammung zur kapitalistischen Lohnarbeit nicht

ohne die Ambivalenz von Verdummung und Emanzipation zu haben ist. Schandl benennt hierzu Arbeitssucht und Arbeitsleid der Textilindustrie, nämlich Lärm, Staub, Hitze, Schicht- und Nachtarbeit, unerträgliche Monotonie und den Stress, der durch den Akkord bedingt ist. Eben diese Lohnarbeit des Fabrikregimes erscheint den Arbeitenden als ehernes Gehäuse, als unhintergehbare Zwang, der durch das Hochhalten der Arbeit in der Arbeiterkultur und den Kampf für bessere Bedingungen innerhalb des Betriebs erträglich gemacht wird.

Zugleich, so Schandl weiter, ist die Industrie aber auch ein Ort der Emanzipation, nämlich des sozialen Aufstiegs vom Keuschler zum Industriearbeiter. Der Keuschler gewann im historischen Rückblick durch den Verkauf der Arbeitskraft außerhalb der Arbeit frei verfügbare Zeit, weil die Industriearbeit für ihn erstmals Lebenswert und Arbeitswelt strikt trennte, ihn zugleich auch von Repression und Autorität, von der Gratisarbeit im Stall und auf den Feldern, und schließlich vom Katholizismus und seinem engen, von Verbot und Gebot gezeichneten Verhaltenskodex befreite.

Im Beitrag „De-Industrialisierung – Deklassifizierung – Deklassierung“ diskutiert derselbe Autor im Anschluss daran den Zusammenhang von Deklassifizierung, also der Auflösung der Arbeiterklasse und der damit einhergehenden Zerstörung der Arbeiterkultur, einerseits und Deklassierung, also dem sozialen Abstieg der davon Betroffenen, andererseits. De-Industrialisierung wird als Schrumpfs-, Zerschlagungs- und Liquidierungsprozess des industriellen Potenzials (Arbeitskräfte, Maschinen, Gebäude, Know-how) vor Ort und jedenfalls teilweise

als Verlagerung an konkurrenzfähigere (Billiglohn-)Standorte konzipiert. Der Autor setzt sich dabei kritisch mit der Figur (und dem Wunschdenken) einer Re-Industrialisierung auseinander, welche die alte produktivistische Logik auf sozial destruktive Weise fortführen soll. Schandl bestimmt die Folgen der Deklassifizierungs- und Deklassierungsprozesse über Dynamiken der Prekarisierung, Zwangsflexibilisierung (Atypisierung), über zunehmende

Ängste vor Arbeitsplatzverlust und das allgemeine Empfinden einer Entscheidung im Lebenslauf.

Die vorliegende zweibändige Untersuchung ist – trotz der beschriebenen Einschränkungen für die Recherchen vor Ort – eine hervorragende soziologische Untersuchung der ökonomischen, politischen und sozialen Situation des Oberen Waldviertels.

Josef Schmee

Stalin im Lichte neu erschlossener russischer Quellen

Rezension von: Oleg Chlewnjuk, Stalin. Eine Biographie, Siedler, München 2015, 592 Seiten, gebunden, € 29,99; ISBN 978-3-827-50057-1.

Bis Ende der 1980er-Jahre glich die Lage von auf die Sowjetära spezialisierten Historikern jenen von Fachleuten in bestimmten Teilgebieten Alter Geschichte vor der Anwendung der neuen, hochtechnischen Methoden der Archäologie: Die Zahl der Quellen ließ sich kaum vergrößern, alles drehte sich um die Interpretation der verfügbaren Dokumente, Memoiren etc. Diese Situation änderte sich radikal, als in den frühen 1990er-Jahren die Archive in Russland und Osteuropa geöffnet wurden.

Die jüngsten Werke wie Jörg Babrowskis „Verbrannte Erde: Stalins Herrschaft der Gewalt“ (2012), Dietmar Neutatzs „Träume und Alpträume: Eine Geschichte Russlands im 20. Jahrhundert“ (2013), Orlando Figes' „Revolutionary Russia, 1891-1991“ (2014) und Stephen Kotkins „Stalin. Paradoxes of Power 1878-1928“ (2014) beweisen, dass die Historiker allmählich mit der Informationsflut zurechtkommen.

Oleg Chlewnjuk ist leitender Mitarbeiter des Staatsarchivs der Russischen Föderation in Moskau und Autor zahlreicher Bücher zur sowjetischen Geschichte. Er konnte bei seinen Forschungen auf vordem nicht zugängliche Originaldokumente zurückgreifen, z. B. auf Sonderprotokolle von Sitzungen des Politbüros, Stalins Schriftverkehr mit Kollegen im Politbüro und Be-

sucherhefte von Stalins Büro im Kreml. Das neu zugängliche Archivmaterial zwang den Autor nach eigener Aussage, sein Verständnis des Diktators und seiner Ära zu überprüfen, und ermöglichte es ihm, ein in vieler Hinsicht wirklich *neue* Biografie Stalins zu schreiben. Gleichwohl betont Chlewnjuk, dass es in der Erforschung der Stalin-Ära noch viele Desiderate gibt: Trotz einer unüberschaubar großen Zahl von Studien über den Zweiten Weltkrieg in Russland müsse Stalins Rolle als Oberbefehlshaber noch adäquat untersucht werden. Ähnliche Defizite bestünden auch in Bezug auf den Kalten Krieg und Stalins Rolle in der Außenpolitik.

Am Ende des Vorworts erläutert der Autor, wie es zur ungewöhnlichen Struktur des Buches kam: Eine Biografie Stalins erfordere zum einen die Darstellung der auffälligsten Merkmale seiner Persönlichkeit und seiner Diktatur, zum anderen die Darlegung der Abfolge der entscheidenden Ereignisse. Ein konventioneller chronologischer Aufbau werde diesen Anforderungen nicht gerecht. Aus diesem Grund entschied sich Chlewnjuk für eine innovative Struktur, nämlich die wechselnde Perspektive: Aus der einen Perspektive werden die Persönlichkeit Stalins und sein Regierungssystem vor dem Hintergrund der letzten Tage seines Lebens Anfang März 1953 untersucht. Die andere Sicht folgt den wichtigsten Stationen seines Lebens der Reihe nach. Das Buch lässt sich also auf zwei Arten lesen: Die Lektüre folgt entweder der Gliederung des Autors, oder man nimmt zunächst den einen Blickwinkel ein und dann den anderen.

Aufstieg

Im Bürgerkrieg versagte Stalin als Militärkommandant, und dies sowohl in Zarizyn (dem späteren Stalingrad, heute wieder Wolgograd) 1918 als auch im Sommer 1920 an der Südwestfront in Galizien. Dennoch stieg er 1922 in die oberste Riege der Parteiführung auf. Wie war das möglich?

Dieser Aufstieg Stalins war das Ergebnis des erbitterten Machtkampfs in der Parteiführung, v. a. zwischen Lenin und Trotzki. Letzterer war wegen seiner Führungsqualitäten, seines Organisationstalents und seiner unbestreitbaren Verdienste als Kommandant der Roten Armee im Bürgerkrieg die einzige eigenständige Führungspersönlichkeit der Bolschewiki neben Lenin. Dieser erkannte Ende 1920 die Bedrohung seiner Vormachtstellung. „Stalin war in diesem Machtkampf einer von Lenins wichtigsten Verbündeten.“ (S. 119)

Lenins Erkrankung, sein Konflikt mit Trotzki und die Neubesetzungen vieler wichtiger Posten als Folge dieser Auseinandersetzung trugen dazu bei, dass Stalin in der Partei eine immer wichtigere Rolle spielte. Anfang 1922 wurde er zum Generalsekretär des Zentralkomitees der KP Russlands ernannt. Dies bedeutete, dass er hinfort den ZK-Apparat leitete, d. h. die Bürokratie, die den Willen der Partei ausführte. Stalin war nunmehr verantwortlich für die Erstellung der Tagesordnung für die Sitzungen des Politbüros und war zuständig für Personalfragen. Die Karrieren von Zehntausenden mittlerer Parteifunktionäre hingen von da an von ihm ab. Zur Erinnerung: Im Sowjetstaat (ab Ende Dezember 1922: Sowjetunion) kontrollierte die KP den Staat, und das Politbüro führte die Partei.

Aufgrund seiner langjährigen Parteierfahrung und seiner Persönlichkeit war Stalin für das neue Amt des ZK-Generalsekretärs bestens geeignet. Durch eine Vielzahl scheinbar unwichtiger Entscheidungen bestimmte Stalin, wie der Parteiapparat geführt wurde.

Nach Lenins Tod im Jänner 1924 spitzte sich in der kollektiven Führung der Partei der Machtkampf um die Nachfolge Lenins zu. „Angetrieben wurde der Konflikt im Wesentlichen vom persönlichen Ehrgeiz der Erben Lenins, von ihren auf Konfrontation ausgerichteten Persönlichkeiten und übergroßen politischen Ambitionen, ihrer hässlichen revolutionären Gewohnheit, nur um des Kampfes willen zu kämpfen, und ihrer Neigung, hinter jeder Ecke Feinde zu vermuten. Natürlich waren die Auseinandersetzungen der führenden Bolschewiki auch von unterschiedlichen politischen Ideen bestimmt.“ (S. 150)

Die Auswertung von Dokumenten aus neu zugänglichen Archivbeständen bestätigt, dass Stalin die Konflikte, welche der kollektiven Führung der KP schließlich ein Ende setzten, selbst entschlossen vorantrieb. Der bereits weitgehend isolierte Trotzki wurde im Jänner 1925 seines Amts als Volkskommissar für Armee und Marine enthoben und verlor damit jede reale Macht. Und im Dezember 1925 zogen auch Sinowjew und Kamenew, lange Zeit Verbündete von Stalin, im Machtkampf mit diesem im Politbüro den Kürzeren. 1926 schloss das Politbüro Sinowjew, Kamenew und Trotzki aus. Die Zeit der kollektiven Führung war vorüber. Stalin sollte noch zehn Jahre benötigen, bis er die illegale, gegen das Fraktionsverbot verstoßende innerparteiliche Opposition zu einer kon-

terrevolutionären und terroristischen Organisation erklären konnte und die totale Macht an sich zu reißen vermochte.

Abkehr von der NÖP

Warum wandte sich Stalin Anfang 1928 geradezu plötzlich gegen die „Neue Ökonomische Politik“ und setzte sich für einen scharfen Kurswechsel in der Wirtschaftspolitik in Richtung auf eine vorübergehende Rückkehr zum Kriegskommunismus, zugunsten der Zwangskollektivierung der Landwirtschaft und der Planwirtschaft ein? Wie die meisten seiner Kollegen sieht auch Chlewnjuk die politischen Motive bei Weitem überwiegen. Stalin neigte als Politiker und Organisator zu gewaltsamen Maßnahmen, und er hatte als Wirtschaftspolitiker überhaupt keine Erfahrung, glaubte vermutlich ernsthaft, eine Volkswirtschaft wie einen militärischen Verband oder eine Administration beliebig und rasch durch wenige Direktiven von der Spitze her steuern zu können.

„Im Kern übernahm er Lenins revolutionäre Strategie, linksextreme Exzesse zu befördern, die ‚Gemäßigten‘ zu schwächen und die Radikalen durch eine extremistische Politik zu mobilisieren.“ (S. 173) Indem er auf einen radikalen Kurs in der Wirtschaftspolitik setzte, stärkte er letztlich die eigene Position im Politbüro.

Die Zwangskollektivierung der Landwirtschaft

Der Boden wurde beschlagnahmt, und die Bauern wurden gezwungen, den staatlich geführten Agrarbetrieben, den sog. Kolchosen, beizutreten und dort als miserabel bezahlte Lohn-

arbeiter zu schuften. Sie waren fortan an diese Kolchosen gebunden, ein Passsystem unterband ihre Freizügigkeit. Die Zwangskollektivierung in den Jahren 1929/30 warf die russischen Bauern somit in die Zeit vor Aufhebung der Leibeigenschaft (1861) zurück, denn sie mussten auf den Kollektivhöfen für den Staat wie für einen Feudalherrn Zwangsarbeit leisten.

Vielerorts wehrten sich die Bauern gegen Zwangskollektivierung und neue Leibeigenschaft, am häufigsten in der Ukraine. Chlewnjuk führt an, dass sich 1930 etwa 3,4 Mio. Bauern an den Aufständen beteiligten. Reguläre Truppen schlugen diese mit äußerster Brutalität nieder. In den Jahren 1930-1932 wurden Hunderttausende von „Saboteuren“ und „Kulaken“ erschossen oder in den Gulag deportiert, mehr als 2 Mio. Bauern verbannt. „Das sowjetische Dorf wurde durch die Kollektivierung verwüstet“ (S. 195), die landwirtschaftliche Produktion fiel stark, und der Viehbestand ging drastisch zurück. Die Folge war die Große Hungersnot von 1931-33, die laut Chlewnjuk 70 Mio. Menschen betraf und 5 bis 7 Mio. Todesopfer forderte.

Die Zwangskollektivierung versetzte der Landwirtschaft der Sowjetunion einen Schlag, von dem sie sich nie mehr richtig erholen sollte. Die Kolchosen waren während der gesamten Sowjetzeit nicht in der Lage, die Bevölkerung ausreichend mit Nahrungsmitteln zu versorgen. Was das System rettete, war der Kompromiss, zu dem sich Stalin Anfang 1933 bereitfand, den Kolchosarbeitern einen kleinen Teil des Bodens zur eigenen Bewirtschaftung zu überlassen. „Die Bauern, die mit ihrer Arbeit auf den Kollektivfarmen fast nichts verdienten, konnten nun ihren Lebensunterhalt bestreiten, indem sie

ihr eigenes Land bestellten.“ (S. 207) 1937 produzierten die Kolchosbauern auf den privaten Parzellen, die nur einen winzigen Bruchteil des Agrarlandes ausmachten, 38% des Gemüses und der Erdäpfel sowie 68% des Fleisches und der Milchprodukte.

Der „Große Sprung“ der Industrialisierung

Die Mittel zur Finanzierung des gewaltigen Investitionsvolumens des Stalin'schen „Großen Sprungs“ der Industrialisierung wurde also gewaltsam aufgebracht, durch die Senkung des (ohnehin bereits sehr niedrigen) Lebensstandards der ArbeiterInnen und „die Ausbeutung der ländlichen Gebiete als einer Art inneren Kolonie“ (S. 475).

Bei der Planung und Errichtung von Industrieanlagen und Infrastruktureinrichtungen (Eisenbahnlinien, Straßen, Kanäle, Staudämme, Kraftwerke) spielten Kosten- und Effizienzkriterien keine Rolle. Die Fertigstellung der aus dem Boden zu stampfenden Großprojekte innerhalb der jeweiligen Planperiode hatte oberste Priorität, koste es was es wolle. Maschinen und Ausrüstungen wurden häufig aus dem Westen (wo die verarbeitenden Industrien infolge der Großen Depression stark unterausgelastet waren) gekauft. Die zusätzlichen Arbeitskräfte für die Bauwirtschaft, die Fabriken und den Bergbau stammten zu einem erheblichen Teil aus dem Agrarsektor oder waren Zwangsarbeiter aus dem ständig erweiterten Lagersystem des Gulag.

Chlewnjuk zitiert aus einem Bericht von Grigori Ordschonikidse, Vorsitzender des Obersten Volkswirtschaftsrats, von Dezember 1930: In vielen Fällen, schrieb dieser, „wird Geld ohne jeden

Haushaltsplan ausgegeben. ... Die Buchhaltung ist komplett durcheinander. Bis heute kann niemand sagen, was der Bau der Traktorenfabrik in Stalingrad gekostet hat.“ (S. 185) Stalin las das Memorandum, versah es mit flüchtigen Randbemerkungen, unternahm aber nichts, diese Zustände zu ändern.

Die volkswirtschaftlichen Kosten des Stalin'schen „Großen Sprungs“ der Industrialisierung sind nach wie vor unklar, werden sich wohl nie auch nur annähernd einschätzen lassen. Nicht wenige Historiker, die sich mit den Anfängen der sowjetischen Planwirtschaft eingehend befasst haben, vermuten, dass die Sowjetunion bei einer industriellen Investitionsoffensive unter den Rahmenbedingungen der NÖP im Frühjahr 1941 mit einer leistungsfähigeren Schwer-, Maschinen-, Rüstungs- und Fahrzeugindustrie ausgestattet gewesen wäre. Selbstverständlich handelt es sich bei diesen Überlegungen nur um wohlbegründete Spekulationen, nicht mehr. Klar ist, dass der „Große Sprung“, so wie er stattfand, mit gewaltiger Ressourcenverschwendung verbunden war, und klar ist insbesondere auch, dass der massenhafte Einsatz von Zwangsarbeit im Dienste der Industrialisierung Hunderttausenden in den Lagern des Gulag das Leben kostete.

Fatalerweise war es diese Art der Industrialisierung „um jeden Preis“, welche in den Planwirtschaften Osteuropas nach dem Zweiten Weltkrieg und in der Folge auch in vielen Ländern der Dritten Welt imitiert wurde. Das berühmteste Beispiel ist Maos „Großer Sprung nach vorn“ 1958-61, der nach jüngsten Schätzungen rd. 45 Mio. Opfer forderte.¹

Der „Große Terror“

Die Repressionswelle, die von Sommer 1937 bis November 1938 den ganzen Sowjetstaat erfasste, wurde von Robert Conquest treffend als „Großer Terror“ bezeichnet. Sie bestand aus einer Serie von Operationen, welche das Politbüro anordnete und sich gegen verschiedene Gruppen richtete: gegen die erste Generation der Bolschewiki, gegen „unverlässliche“ Nationalitäten und gegen „Kulaken“, ehemalige Anhänger der Weißen und antibolschewistischer Parteien sowie ehemalige Beamte des zarischen Regimes.

Die Reste der kollektiven Führung und der frühen innerparteilichen Opposition bildeten die letzten Hindernisse auf dem Weg zu Stalins alleiniger und *unumschränkter* Macht. Die alten Bolschewiki wussten um Stalins katastrophale Fehler im Bürgerkrieg, bei der Kollektivierung der Landwirtschaft und bei der Forcierung der Industrialisierung sowie um die Umstände seines innerparteilichen Aufstiegs: Grund genug, sie großteils zu beseitigen. Nach der Terrorwelle, dem ein großer Teil der Nomenklatura zum Opfer fiel, rückten Angehörige der zweiten Generation der Bolschewiki, absolut loyale Anhänger Stalins, dem sie ihren sozialen Aufstieg zu verdanken hatten, an die Stelle der alten Garde.

Im Rahmen der einzelnen Operationen der Terrorwelle erhielten jeweils alle Regionen und Republiken konkrete Zielvorgaben, was die Anzahl der Hinrichtungen und Internierungen betraf. Regionale Funktionäre hatten das Recht – und damit tatsächlich die Pflicht –, in Moskau eine Erhöhung der Zahlen zu beantragen. Diese höheren „Selbstverpflichtungen“ wurden fast immer genehmigt. Auf die Initiative, die

von ganz oben ausging, folgten also die Bemühungen von unten, die Planziele überzuerfüllen.

Chlewnjuk führt aus, dass nach neuesten Erkenntnissen rd. 1,6 Mio. Menschen verhaftet und davon 700.000 hingerichtet wurden; eine unbekannte Zahl von Personen kam in den Folterkellern des NKWD und in den Arbeitslagern des Gulag um.

Für den Großen Terror und dessen furchtbares Ausmaß war nicht, wie manche Sowjetologen als revisionistisches Erklärungsmuster konstruieren, voraussetzender Gehorsam von Funktionären verantwortlich. Für Chlewnjuk besteht auf der Basis der verfügbaren Quellen keinerlei Zweifel, dass die Repressionswelle von Stalin ausging, von ihm angeordnet wurde: „Die Unterlagen in den Archiven zeigen eindeutig, dass Stalin alle wichtigen Beschlüsse vorantrieb, wenn es um Säuberungen innerhalb der Partei und in staatlichen Einrichtungen ging, und dasselbe galt auch für die Massenoperationen, die sich den normalen Bürgern widmeten. Er befahl nicht nur die Verhaftung und Hinrichtung Hunderttausender, sondern hatte auch ein starkes Interesse an Details. ... In vielen Fällen entschied er höchstpersönlich, ob jemand erschossen oder ins Arbeitslager geschickt wurde.“ (S. 258)

Chlewnjuk führt mehrere Erklärungsfaktoren für die Vernichtungswut an, die Stalin ab Mitte der 1930er-Jahre entfesselte:

- Die Persönlichkeit des „Führers“ (seit 1929 trug Stalin offiziell den Ehrentitel „*Woschd*“) spielte für dessen politischen Kurs eine erhebliche Rolle. Stalin „war grausam und mitleidlos veranlagt. Von allen verfügbaren Methoden zur Lösung politischer, sozialer und wirtschaftlicher Konflik-

te bevorzugte er den Terror, und er sah keinen Grund, sich dabei zu mäßigen“ (S. 30). Was er bereits 1918 in Zarizyn angeordnet hatte, nämlich die massenhafte Vernichtung tatsächlicher oder mutmaßlicher Gegner des Sowjetregimes, wiederholte er 1937/38 in viel größerem Maßstab.

- Die Sowjetherrschaft entstand durch Krieg, musste sich im Bürgerkrieg und gegen ausländische Interventionen behaupten. Stalin rechnete stets mit einem koordinierten ausländischen Angriff. Dieser schien nur eine Frage der Zeit zu sein. Die Bereitschaft zum alles entscheidenden Kampf setzte zum einen eine leistungsfähige Industrie und zum anderen ein sicheres Hinterland voraus. Letzteres rechtfertigte in den Augen der führenden Bolschewiki die Vernichtung von potenziellen Feinden. Stalins Interpretation der Ereignisse im Spanischen Bürgerkrieg verstärkte seine Paranoia bezüglich einer „fünften Kolonne“.
- Stalins Weltbild wurde geprägt vom traditionellen russischen Autoritarismus – er bewunderte Iwan IV., mit dem die Autokratie ihren Anfang genommen hatte –, von den europäischen revolutionären Traditionen und vom leninistischen Bolschewismus. Diese ideologische Lehre passte er den Interessen seiner Diktatur und jenen der Sowjetunion an. Sein extrem antikapitalistischer Dogmatismus war eine der Wurzeln der Gewalt, die für sein System bestimmend war.

Der Sowjetstaat war in Stalins Weltbild ein Absolutum: „Alles, was existierte, war ihm vollständig und bedingungslos untergeordnet, verkörpert wurde der Staat in erster Linie von der

Partei und ihrem Führer. Persönliche Interessen wurden nur anerkannt, wenn sie dem Staat dienten, und der Staat hatte das uneingeschränkte Recht, jedes Opfer von seinen Bürgern zu verlangen, auch ihr Leben. Der Staat war in seinen Maßnahmen keinerlei Beschränkungen unterworfen, da er die ultimative Wahrheit des historischen Prozesses verkörperte. Jede Maßnahme des Regimes konnte mit der Bedeutung seiner Mission gerechtfertigt werden. Fehler und Verbrechen des Staates gab es nicht, nur die historische Notwendigkeit und das historisch Unvermeidliche oder, in manchen Fällen, das wachsende Leid, bedingt durch den Aufbau einer neuen Gesellschaft.“ (S. 31)

Bedauerlich ist, dass Chlewnjuk die umfangreiche soziologische Literatur zur Stalinzeit, u. a. von der australisch-amerikanischen Historikerin Sheila Fitzpatrick, nicht berücksichtigt hat.

Stalin-Mythen vernebeln die Fakten

Dank der scharfen Kontrolle, die der Diktator insbesondere über Publikationen aller Art ausübte, die seine Person betrafen, entstand ein falsches, die Leistungen des Führers überhöhetes Bild Stalins. „Dieses Bild hat ihn überlebt und im heutigen Russland seine Anziehungskraft nicht verloren. ... Ein beträchtlicher Teil der russischen Gesellschaft sucht in der stalinistischen Vergangenheit Lösungen für die Gegenwart.“ (S. 516)

„Wir erleben eine Zeit, in der der Verstand vernebelt wird von Mythen eines ‚alternativen‘ Stalin, dessen effiziente Führung als nachahmenswertes Vorbild gepriesen wird“ (S. 9), so das ernüchternde Fazit des seriösen Historikers Chlewnjuk über das populäre Sta-

lin-Bild in der Ära Putin. Pseudowissenschaftliche Rechtfertigungsschriften seien es, welche das Bild des Diktators in Russland gegenwärtig vor allem bestimmten. „Die Wirkung dieses machtvollen ideologischen Angriffs auf den Verstand der Leser wird durch die Verhältnisse im heutigen Russland – grassierende Korruption, empörende soziale Ungleichheit – noch verstärkt.“ (S. 11)

„Wie groß ist die Gefahr, dass sich eine Mischung aus historischer Unwissenheit, Bitterkeit und sozialer Unzufriedenheit als fruchtbarer Nährboden für prosozialistische Lügen und Verzer-

rungen erweist? Kann es sein, dass Russland im 21. Jahrhundert in Gefahr schwebt, die Fehler des 20. Jahrhunderts zu wiederholen?“ (S. 517) Mit diesen skeptischen Fragen an sich selbst und die Leserschaft beschließt der Historiker Chlewnjuk seine mitreißend erzählte und dennoch unaufgeregte, klar und konzise geschriebene neue Biografie Stalins.

Martin Mailberg

Anmerkung

- ¹ Dikötter, Frank, Mao's Great Famine (New York 2010).