

Wirtschaft und Gesellschaft

Editorial

Europa steht am Scheideweg

W. Altzinger, Ch. Berka, S. Humer, M. Moser
Einkommenskonzentration in Österreich (1)

Vera Glassner
Lohnpolitische Koordinierung
in der Eurozone

Michael Mesch
Lohnverhandlungen und gesetzlicher
Mindestlohn in Frankreich

Alban Knecht
Befähigungsstaat und Frühförderstaat

Vladimir Pankov
Die Globalisierung der Weltwirtschaft und
ihre Auswirkungen auf Russland

WIRTSCHAFT UND GESELLSCHAFT

37. Jahrgang (2011), Heft 4

Inhalt

Editorial	
Europa steht am Scheideweg	501
Wilfried Altzinger, Christopher Berka, Stefan Humer, Mathias Moser	
Die langfristige Entwicklung der Einkommenskonzentration in Österreich	
1957-2009. Teil 1: Literaturüberblick und Beschreibung der Daten	513
Vera Glassner	
Gewerkschaftsansätze zur lohnpolitischen Koordinierung in der Eurozone:	
Befunde aus dem Metallsektor in Belgien, den Niederlanden und	
Deutschland	531
Michael Mesch	
Lohnverhandlungen und gesetzlicher Mindestlohn in Frankreich	555
Alban Knecht	
Befähigungsstaat und Frühförderstaat als Leitbilder des 21. Jahrhunderts.	
Sozialpolitik mittels der Ressourcentheorie analysieren und gestalten	589
Vladimir Pankov	
Die Globalisierung der Weltwirtschaft und ihre Auswirkungen auf Russland . .	613
Kommentar	
Josef Falkinger jun.	
Paul Krugman und die Frage der Lebensmittelspekulation	639
Bücher	
Tony Judt, Dem Land geht es schlecht. Ein Traktat	
über unsere Unzufriedenheit (Ferdinand Lacina)	643
Raimund Dietz, Geld und Schuld: Eine ökonomische Theorie	
der Gesellschaft (Helge Peukert)	647

Ernst Hanisch, Der große Illusionist Otto Bauer (1881-1938) (Josef Schmee)	651
Petra Weber, Gescheiterte Sozialpartnerschaft – Gefährdete Republik? Industrielle Beziehungen, Arbeitskämpfe und der Sozialstaat. Deutschland und Frankreich im Vergleich (1918-1933/1939) (Klaus-Dieter Mulley)	655
Jahresregister 2011	659

Unsere AutorInnen:

Wilfried Altzinger ist ao. Professor am Institut für Geld- und Finanzpolitik der Wirtschaftsuniversität Wien.

Christopher Berka ist Universitätsassistent am Institut für Geld- und Finanzpolitik der Wirtschaftsuniversität Wien.

Josef Falkinger jun. ist Mitarbeiter von Statistik Austria in Wien.

Vera Glassner ist wissenschaftliche Mitarbeiterin des Europäischen Gewerkschaftsinstituts (EGI) in Brüssel.

Stefan Humer ist wissenschaftlicher Mitarbeiter am Institut für Geld- und Finanzpolitik der Wirtschaftsuniversität Wien.

Alban Knecht ist Lehrbeauftragter der Ludwigs-Maximilians-Universität München, Institut für Soziologie, und der Hochschule München, Fakultät für angewandte Sozialwissenschaften.

Michael Mesch ist Mitarbeiter der Abteilung Wirtschaftswissenschaft und Statistik der Kammer für Arbeiter und Angestellte für Wien.

Mathias Moser ist wissenschaftlicher Mitarbeiter am Institut für Geld- und Finanzpolitik der Wirtschaftsuniversität Wien.

Vladimir Pankov ist o. Professor und Bereichsleiter für internationale Wirtschaftsbeziehungen an der Fakultät für Weltwirtschaft und Weltpolitik der Staatlichen Universität – Hochschule für Ökonomie der Russischen Föderation in Moskau.

Editorial

Europa steht am Scheideweg

I. Primat der Finanzmärkte über die Politik

Nach der erstaunlich raschen Überwindung der durch die Finanzkrise ausgelösten Rezession in den meisten Staaten der Europäischen Union gelang es Teilen der Wirtschaft und der Politik, die Finanzkrise zu einer Staatsschuldenkrise umzudefinieren. Die drei wesentlichen Ursachen der Krise – zunehmende Ungleichheit in der Verteilung von Einkommen und Vermögen, Ungleichgewichte in den Leistungsbilanzen und Unterregulierung der Finanzmärkte – wurden dabei auf das populistische Argument reduziert, die Mitgliedstaaten hätten über ihre Verhältnisse gelebt. Ebenso gut kann behauptet werden, die Staaten hätten unter ihren Verhältnissen Steuern eingehoben. Ersteres trifft nur in Ausnahmefällen zu, etwa für Griechenland. Tatsächlich ist der sprunghafte Anstieg der Staatsschulden in erster Linie darauf zurückzuführen, dass die Staaten erhebliche Mittel zur Vermeidung des Zusammenbruchs des Finanzsystems und zur Stabilisierung der schweren Wirtschaftskrise einsetzen mussten. Die Rezession führte zudem zu hohen Steuerausfällen. Ohne Stützung der Nachfrage durch die öffentlichen Haushalte wäre die Rezession sicherlich stärker und länger ausgefallen. In der EU sind die Staatsschulden nach den jüngsten Schätzungen der Kommission von 2007 bis 2011 um mehr als 23% des BIP angestiegen. In Österreich fiel der Anstieg der Staatsschulden im Zeitraum 2007 bis 2011 mit über 12% des BIP bedeutend niedriger aus.

Mit dem Anstieg der Staatsschulden setzte Ende 2009 – eingeleitet von genau jenen Finanzmarktakteuren, die zuvor mit massiven öffentlichen Mitteln gerettet werden mussten –, aufbauend auf den bestehenden Ungleichgewichten, eine Spekulation gegen die schwächsten Staaten der Eurozone an der Peripherie ein. Durch das Zusammenspiel zwischen den Ratingagenturen und den Finanzinvestoren wurden die Zinssätze für Staatsanleihen kontinuierlich in die Höhe getrieben. Begonnen hat dieses „Spiel“ mit Griechenland, setzte sich dann aber fort und breitete sich schließlich wie eine Epidemie in der Spekulation gegen große Staaten wie Spanien (das vor der Finanzkrise budgetpolitischer Musterschüler war), Italien und Frankreich aus, deren steigende Anleihenzinssätze nun zu einer ernsthaften Zuspitzung der Krise geführt haben.

Die jüngste Verschärfung der Krise in der Eurozone bedroht allerdings nunmehr den Fortbestand des Euro und gefährdet die Zukunft der europäischen Integration. Die politischen Eliten der EU haben im Rahmen ihres katastrophalen Krisenmanagements, zumeist getrieben von nationalen Egoismen und Erkenntnissen der *Mainstream*-Ökonomie, bislang immer nur das Notwendigste unternommen, um akute Bedrohungen einzelner Mitgliedstaaten der Eurozone abzuwenden. Dadurch entstand ein Machtvakuum, das die Akteure auf den Finanzmärkten rigoros ausnutzten. Die fundamentalen Probleme, allen voran die Regulierung der Finanzmärkte, wurden nur zögerlich und ansatzweise angegangen und der kontinuierliche, durch Spekulation bedingte Anstieg der Zinsdifferenzen (*spreads*) staatlicher Anleihen zwischen den Mitgliedstaaten konnte bisher trotz zahlreicher Gipfel der europäischen Staats- und Regierungschefs nicht gestoppt werden.

Aufgrund dieses Führungsvakuums wird der Takt des politischen Handelns zunehmend von den Akteuren auf den Finanzmärkten und den Ratingagenturen bestimmt, während die Troika aus Europäischer Kommission, EZB und IWF den Ton angibt. Die nationalen Parlamente und das EU-Parlament – sofern überhaupt einbezogen – haben das Tempo zu halten, und die Abgeordneten sollen die auf Ebene des Europäischen Rats beschlossenen Maßnahmen durchwinken. Angesichts der vermeintlichen Handlungszwänge und des Zeitdrucks, den krisenhaften Entwicklungen entgegenzuwirken, werden demokratische Entscheidungsmechanismen zunehmend außer Kraft gesetzt.

II. Steht die Eurozone vor dem Zerfall?

Die EU hat den Anstieg der Staatsschulden zum Anlass genommen, ihre wirtschaftspolitische Steuerungsarchitektur zu reformieren. Kern der Reform ist ein vom europäischen Parlament beschlossenes Legislativpaket, das sogenannte „*Six Pack*“, das eine Verschärfung des Stabilitäts- und Wachstumspakts und der Haushaltsüberwachung mit numerischen Haushaltsregeln sowie ein neues Verfahren bei makroökonomischen Ungleichgewichten mit sich brachte. Mit letzterem Verfahren wird zwar eine fundamentale Schwäche der bisherigen *Governance*-Struktur aufgegriffen, eine symmetrische Anwendung scheiterte aber am Widerstand Deutschlands, das nicht bereit ist, seine hohen Leistungsbilanzüberschüsse zu reduzieren. Das merkantilistische, exportgetriebene Modell Deutschlands ist aber ebenso wenig tragfähig wie ein kreditgetriebenes Modell. Die neue europäische *Governance* bringt dennoch keinen Paradigmenwechsel, sie setzt erneut auf „*more of the same*“ – mit den Eckpfeilern Steigerung der Wettbewerbsfähigkeit mit dem Fokus auf sogenannte Strukturreformen und Budgetkonso-

lidierung um jeden Preis. Die Verschärfung des Stabilitäts- und Wachstumspakts trägt nicht zur Bekämpfung der Krise bei, weil Ursache und Wirkung verwechselt werden. Nach wie vor werden die Nachfrageseite und die zunehmende Ungleichheit in der Verteilung von Einkommen und Vermögen vernachlässigt. Lohn- und verteilungspolitische Fragen dürfen aber gerade jetzt nicht aus der wirtschaftspolitischen Koordinierung ausgeklammert werden, weil eine weiterhin gedämpfte Entwicklung der Masseneinkommen den wirtschaftlichen Abschwung verschärfen würde.

Zur Abwendung von Staatsbankrotten wurde nach dem ersten Griechenland-Paket ein temporärer Rettungsschirm, die EFSF (European Financial Stability Facility) eingesetzt, mit dem die Eurozone Garantien im Ausmaß von 440 Mrd. Euro für die Gewährung von Darlehen an von Staatspleiten bedrohte Mitgliedstaaten schuf. Ab Mitte 2012 soll die EFSF in den Europäischen Stabilitätsmechanismus übergeführt werden. Angesichts der sich zuspitzenden Situation für große Länder der Eurozone wurde am Europäischen Gipfel vom 26./27. Oktober 2011 die Schlagkraft des Rettungsfonds durch einen „Hebel“ auf über 1.000 Mrd. Euro ausgeweitet. Nach dem Ecofin-Rat vom 29. November wurde ein mögliches Volumen von 1.250 Mrd. Euro genannt. Wie genau die Hebelung erfolgen soll, ist weiterhin offen.

Damit stellen die politischen Eliten selbst vor dem Hintergrund des drohenden Zerfalls der Eurozone unter Beweis, dass sie nicht bereit sind, systemische Antworten auf eine systemische Krise zu geben. Nach wie vor fehlen substanzielle Schritte zur Regulierung der Finanzmärkte, die Bereitschaft zur Umsetzung einer Finanztransaktionssteuer und zu einer gemeinsamen Initiative zur Besteuerung von Vermögen als Alternative zur privaten Gläubigerbeteiligung durch einen Schuldenschnitt. Bislang waren alle Rettungsmaßnahmen ihrem Wesen nach Bankenhilfspakete, die das Problem der moralischen Versuchung (*moral hazard*) verschärften, anstatt es zu reduzieren. Die Entscheidung über eine Vergemeinschaftung der Schulden durch Eurobonds – „Stabilitätsanleihen“, wie sie neuerdings genannt werden – wird ebenso auf die lange Bank geschoben wie eine Erklärung der EZB, die für Notenbanken essenzielle Funktion des „*lender of last resort*“ zu übernehmen. Beides scheitert an Deutschland. Im Fall der EZB-Lösung scheint den Deutschen noch die Angst vor einer Hyperinflation aus den Jahren nach dem Ersten Weltkrieg im Nacken zu sitzen, und im Fall der Eurobonds fürchtet Deutschland höhere Zinsen für die eigenen Staatsanleihen sowie eine zu laxen Fiskalpolitik vor allem der Staaten an der Peripherie. Deutschland fordert daher schärfere direkte Eingriffsrechte in die nationalen Budgetpolitiken. Die EU-FinanzministerInnen haben diese Forderung bei ihrer jüngsten Sitzung begrüßt, und der Europä-

ische Rat vom 8./9.12.2011 hat mit einem neuen fiskalpolitischen Pakt strengere Budgetregeln beschlossen.

Halten diese Engstirnigkeit und das Beharren an nationalen Egoismen an, könnten die Tage der gemeinsamen Währung gezählt sein. Die politischen Eliten der EU müssen in dieser Situation daher rasch eine europäische Perspektive mit einem institutionellen Rahmen entwickeln, der die Wirtschaft des Euroraums wieder in ein ruhigeres Fahrwasser führen kann. Gerade die derzeitige Krise bietet die Chance, den Integrationsprozess weiter in Richtung einer demokratisch legitimierten EU-Wirtschaftsregierung mit dem Ziel voranzutreiben, eine ökologisch verantwortliche Wirtschafts-, Währungs-, Fiskal- und Sozialunion zu schaffen. Der Stabilisierung der Zinsen für Staatsanleihen als kurzfristig drängendste Aufgabe muss daher eine Debatte über die Neuausrichtung der Europäischen Verträge im Rahmen eines Konvents folgen.

III. Die Schuldenbremse – eine fehlgeleitete Symptomkur

Was aber passiert tatsächlich in der EU und in Österreich? Am letzten Europäischen Gipfel vom 26./27. Oktober 2011 einigten sich die Staats- und Regierungschefs u. a. auf Schuldenbremsen und ihre vorzugsweise Verankerung in den jeweiligen Verfassungen der Mitgliedsstaaten. Damit wollen sie einmal mehr den Druck auf die Konsolidierung der Staatsfinanzen erhöhen. Besonders merkwürdig war die politische Vorgangsweise in Österreich. Just als sich die Ratingagentur Moody's anschickte, die österreichische Bonität zu überprüfen, preschte die österreichische Regierung am 15. November mit einem Entwurf für eine Schuldenbremse nach deutschem Vorbild im Verfassungsrang an die Öffentlichkeit. Demnach müssen ab 2017 alle Gebietskörperschaften ausgeglichene strukturelle Haushalte haben. Dabei bedeutet ausgeglichen für den Bund ein maximales strukturelles Defizit von 0,35% des BIP und für die Länder und Gemeinden von 0,1% des BIP. Ein Signal an die Märkte sollte es sein. Bei kritischer Betrachtung muss es wohl als Kotau vor den Finanzmärkten gesehen werden, bei denen mit dieser Vorgangsweise um Gnade und Vergebung ersucht wird. Merkwürdig ist ferner, dass die Zinsen für österreichische Staatsanleihen nach dem Ministerratsbeschluss über die Schuldenbremse angestiegen sind.

Gegen eine Schuldenbremse und deren Verankerung in der österreichischen Bundesverfassung lassen sich zahlreiche Argumente anführen:

- Eine Schuldenbremse reduziert die Budgetpolitik zunächst einseitig auf die Senkung von Budgetdefiziten und Staatsschulden. Diese Fokussierung erinnert stark an die Budgetpolitik der schwarz-

blauen Koalitionsregierung, die die Erreichung des Nulldefizits zum alleinigen Ziel der Budgetpolitik machte und damit wichtige sozial- und gesellschaftspolitische Ziele ausklammerte. Auch die Schuldenbremse drängt die gestaltende Politik insbesondere im Hinblick auf die zukünftigen Herausforderungen in den Hintergrund. Der Spielraum zur Finanzierung von Investitionen in Bildung, Wissenschaft und Forschung wird ebenso wie jener für die Ausweitung von sozialen Dienstleistungen drastisch eingeengt.

- Durch den durch die Schuldenbremse ausgelösten Zwang zur Konsolidierung der öffentlichen Haushalte wird es auch zu Kürzungen von Ausgaben im Sozialbereich kommen, wodurch der soziale Zusammenhalt der Gesellschaft gefährdet werden könnte. Mit der Schuldenbremse ist daher eine gesellschaftliche Spaltung vorprogrammiert.
- Die Schuldenbremse ist eine fehlgeleitete Symptomkur, weil sie keinen Beitrag zur Beseitigung der Ursachen der Krise leistet. Sie ignoriert jene Faktoren, die zur Entstehung der hohen Staatsschulden und der Eurokrise führten: die Ungleichheit der Verteilung von Einkommen und Vermögen, die Ungleichgewichte in den Leistungsbilanzen und vor allem die Unvernunft auf den Finanzmärkten.
- Auch die makroökonomischen Handlungsspielräume werden deutlich geringer, und die Konjunktursteuerung wird nach dem vorliegenden Entwurf auf das Wirken der automatischen Stabilisatoren reduziert. Die Möglichkeiten zur Schaffung von Wachstum und Beschäftigung verschlechtern sich daher. Zur Erinnerung: Die Zahl der Arbeitslosen liegt derzeit noch immer um mehr als 50.000 höher als vor Ausbruch der Finanzkrise.
- Die Schuldenbremse sieht vor, dass die in einer Rezessionsphase aufgenommenen Schulden bzw. die eingegangenen Defizite im anschließenden Konjunkturaufschwung wieder vollständig abgebaut werden. Sie geht also von einer Symmetrie der Konjunkturzyklen aus, die es nur in Lehrbüchern gibt.
- Die Schuldenbremse könnte sich in der gegenwärtigen Phase der Konjunkturabschwächung – mit hohem Abwärtsrisiko wegen der weiter schwelenden Banken- und Eurokrise – als Bumerang erweisen. Den mehrfach verschärften Konsolidierungspaketen in den kleineren peripheren Staaten (Griechenland, Portugal, Irland) folgen nun rabiate Ausgabenkürzungen und Steuererhöhungen großer Länder der Eurozone (Spanien, Italien). Mit dem Beschluss der Schuldenbremse schließt sich Österreich nun der Beschleunigung der Konsolidierung an und muss daher wie diese Länder auch mit einer Vertiefung der Wachstumsschwäche und einem Anstieg der

Arbeitslosigkeit rechnen. Das erzeugt hohe Kosten für das Budget und konterkariert das Ziel stabiler Staatsfinanzen. Europa droht sich mit der Gleichzeitigkeit der Konsolidierungsprozesse in eine Rezession hineinzusparen.

- Nicht zu unterschätzen sind die möglichen Schätzfehler bei der Ermittlung der strukturellen Budgetsalden. Selbst die Europäische Zentralbank nennt in ihrem Monatsbericht vom November 2011 in Bezug auf die Schätzung des Produktionspotenzials die Probleme beim Namen. Sie weist darauf hin, dass Revisionen der Schätzungen häufig dieselbe Größenordnung aufweisen wie die geschätzte Lücke selbst bzw. sogar höher ausfallen. Schätzungen der strukturellen Salden eignen sich daher nur sehr begrenzt als Basis für weitreichende budgetpolitische Entscheidungen. Die Problematik kann am Beispiel der Schätzungen der Europäischen Kommission verdeutlicht werden. Das von ihr berechnete strukturelle Defizit für Österreich musste in den letzten Jahren (2008 bis 2010) im Durchschnitt um einen Prozentpunkt revidiert werden. So schätzte sie das strukturelle Defizit für 2009 im Herbst 2008 noch auf 1,2%, im Frühjahr 2009 auf 4,2%, im Herbst 2010 auf 2,3% und in ihrer aktuellen Prognose auf 2,8%.
- Auch namhafte österreichische Verfassungsrechtler haben sich skeptisch gegenüber der Verankerung einer Schuldenbremse in der Verfassung gezeigt, weil die Nichteinhaltung der Schuldenbremse keinerlei Konsequenzen nach sich zieht. Zudem könnte der Verfassungsgerichtshof gegebenenfalls zu Entscheidungen über komplexe ökonomische Sachverhalte angerufen werden.
- Schließlich sprechen demokratiepolitische Argumente gegen eine Schuldenbremse. Alfred Noll weist in einem „Kommentar der anderen“ in der Tageszeitung „Der Standard“ zu Recht darauf hin, dass die Schuldenbremse einen Angriff auf die Volkssouveränität darstellt, weil sie das als verbindlich vorgibt, was sich erst als Ergebnis politischer Auseinandersetzungen festlegen ließe. Die Demokratiefreudigkeit leitet er nicht aus dem Willen zum Sparen ab. Wer sparen will, soll sparen. Er begründet sie vielmehr damit, dass die Schuldenbremse unserer selbstbestimmten Wirtschaftspolitik eine inhaltliche Vorgabe macht, die wir uns nicht vorgeben lassen sollten.

Es steht außer Zweifel, dass die Schulden Österreichs auf Dauer zu hoch sind. Außer Zweifel steht aber auch, dass die österreichischen Fundamentaldaten gut sind, sodass kein Grund zur Panikmache besteht, Österreich könnte sein Triple-A-Rating verlieren. Diesbezügliche Warnungen vom Leiter des Staatsschuldenausschusses, Bernhard Felderer, vom 9. November 2011 waren daher in hohem Maße entbehr-

lich. Die Ratingagentur Moody's hat entgegen Felderers Warnungen die Bonität Österreichs auf „AAA-stable“ gesetzt. Als Hauptproblem für Österreich hat Moody's das hohe Risiko für österreichische Banken in Ost- und Südosteuropa gesehen. Eine Schuldenbremse, wie Felderer sie kontinuierlich einfordert, hat offensichtlich auch nach Ansicht von Moody's keine Priorität. Zur Finanzierung der Staatsfinanzen ist der mittelfristige Ausgabenrahmen des Bundes mit Ausgabenobergrenzen ökonomisch weit vernünftiger als eine Schuldenbremse. Der Bundesfinanzrahmen wird in der EU im Übrigen als „best practice“-Modell angesehen. Allerdings wäre es notwendig, den Finanzrahmen zumindest auf die Länder und die großen Städte auszuweiten. In den Verhandlungen zwischen Bund, Ländern und Gemeinden zur Schuldenbremse wurden am 29. November 2011 in Salzburg die im Entwurf zur Schuldenbremse vorgesehenen Landesfinanzrahmen zu Fall gebracht. Wieder einmal haben sich die Länder erfolgreich gegen den Bund durchgesetzt.

Die Bundesregierung konnte am 7. Dezember 2011 mangels einer Zwei-Drittel-Mehrheit die Schuldenbremse nicht wie geplant im Verfassungsrang, sondern nur einfachgesetzlich beschließen. Demnach darf der Bund ab 2017 ein maximales strukturelles Budgetdefizit von 0,35% des BIP eingehen. Mit den Ländern soll eine Art 15a B-VG Vereinbarung abgeschlossen werden, um die Salzburger Ergebnisse umzusetzen. Aufgrund der Beschlüsse des Europäischen Rates vom 8./9.12.2011 ist jedoch eine verfassungsmäßige Verankerung der Schuldenbremse nicht vom Tisch. 23 der 27 EU-Staaten einigten sich im Rahmen eines neuen fiskalpolitischen Paktes auf strengere Budgetregeln, die sekundärrechtlich bzw. auf der Basis von zwischenstaatlichen Sonderverträgen beschlossen und bis März 2012 ausgearbeitet werden sollen. (Großbritannien hat diesen Plänen eine strikte Absage erteilt.) Die zentralen Beschlüsse zur Verschärfung der Budgetregeln sind wie folgt:

- Die öffentlichen Haushalte müssen ausgeglichen sein oder einen Überschuss aufweisen. Dabei reicht es aus, wenn das jährliche strukturelle Defizit 0,5% des BIP nicht übersteigt.
- Diese Regel wird in den Mitgliedstaaten verfassungsrechtlich verankert. Der Europäische Gerichtshof soll prüfen, ob die europäischen Vorgaben korrekt in nationales Recht umgesetzt werden. Bei Überschreiten dieser Grenze tritt ein automatischer Korrekturmechanismus in Gang.
- eine stärkere Kontrolle der nationalen Haushalte von Mitgliedstaaten, die sich in einem Defizitverfahren befinden, wobei der Europäische Kommission und dem Rat ein „Wirtschaftspartnerschaftsprogramm“ mit den notwendigen Strukturreformen zur Genehmigung

vorzulegen ist. Die Implementierung des Programms wird von Rat und Kommission überwacht.

- Überschreitet ein Mitgliedstaat die erlaubte Budgetgrenze von 3% des BIP, dann wird automatisch ein Sanktionsverfahren eingeleitet, das nur mit einer Zwei-Drittel-Mehrheit im Rat abgewendet werden kann.

Damit werden die oben beschriebene fehlgeleitete Symptomkur und die Entdemokratisierung der Budgetpolitik durch Eingriffe in nationale Budgetrechte weiter verschärft. Systemische Lösungen waren auch bei diesem Rat kein Thema. Eine Entscheidung über Eurobonds wurde aufgeschoben. Die Rettungsschirme blieben aufgespannt, der ESM soll bereits Mitte 2012 in Kraft treten, und es soll geprüft werden, ob dem IWF über die nationalen Notenbanken zusätzliche Mittel in Höhe von 200 Mrd. Euro zur Absicherung des Euro zur Verfügung gestellt werden. Keine Entscheidung wurde in der Frage der EZB als „*lender of last resort*“ getroffen.

IV. Österreich als Musterschüler fehlgeleiteter europäischer Vorgaben

Wenn die Bundesregierung ihre mit der Schuldenbremse gesetzten Signale an die Finanzmärkte und die Beschlüsse des Europäischen Rates ernst nimmt, dann wird sie bis 2017 Konsolidierungsschritte im Gesamtausmaß von rund 9 Mrd. Euro setzen müssen. Auf die damit einhergehenden Probleme in der derzeitigen Konjunktursituation wurde bereits hingewiesen.

Um die negativen Auswirkungen auf Wachstum, Beschäftigung und Verteilung so gering wie möglich zu halten, müssen verschiedene Grundprinzipien Berücksichtigung finden. Zunächst ist sowohl die konjunkturelle Situation als auch die Entwicklung am Arbeitsmarkt zu berücksichtigen. Einer rein ausgabenseitigen Konsolidierung ist aus konjunktur- und verteilungspolitischen Erwägungen eine klare Absage zu erteilen. Es bedarf einer ausgewogenen Mischung einnahmen- und ausgabenseitiger Maßnahmen. Das bedeutet, dass dem Grundsatz des Leistungsfähigkeitsprinzips, der bis zum Ende der 1980er-Jahre das Steuer- und Abgabensystem – im Übrigen nicht nur in Österreich – prägte, wieder verstärkt Rechnung getragen werden muss. Dieser Grundkonsens in Bezug auf das Steuer- und Abgabensystem ist wiederherzustellen.

Es kann nicht sein, dass vorrangig jene Bevölkerungsschichten zur Konsolidierung beitragen, die die Finanzkrise nicht verursacht haben, und jene, die von den Bankenrettungspaketen und der Steuerpolitik der vergangenen Jahrzehnte (Stichwort Bedeutungsverlust der Besteue-

rung von Vermögen, geringe Kapitalertragsbesteuerung) profitiert haben, weiterhin so gering besteuert werden. Dabei ist ein Aufschließen der Besteuerung von Vermögen auf den Durchschnitt der EU-15 (1,9% des BIP) anzustreben. Österreich gehört mit 0,5% des BIP zu den Schlusslichtern innerhalb der EU- und OECD-Staaten. Damit ist Österreich ein Steuerparadies für Vermögende. Vor dem Hintergrund der extrem ungleichen Verteilung von Immobilien- und Geldvermögen mit einer starken Konzentration auf die obersten 10% der privaten Haushalte erscheint das Aufschließen auf den europäischen Durchschnitt mehr als gerechtfertigt. Zur Durchsetzung bedarf es allerdings einer Gerechtigkeitsdebatte im Land, um jene Mythen zu entzaubern, die derzeit die Verteilungsdebatte prägen: z. B. die Belastung des Mittelstands, Enteignung und Mehrfachbesteuerung. Das Steuer- und Abgabensystem weist weitere Strukturschwächen auf, die von der Politik seit Jahren ignoriert werden, v. a. die hohe Belastung des Faktors Arbeit und die fehlende weitere Ökologisierung des Steuer- und Abgabensystems. Darüber hinaus gibt es zahlreiche „*tax expenditures*“, die zu überdenken wären: von der Förderung der zweiten und dritten Säule der Pensionsvorsorge über die Familienleistungen (z. B. Kinderfreibeträge, steuerliche Absetzbarkeit für Kinderbetreuung) bis hin zu überzogenen Begünstigungen für Firmen-Pkw und Fiskal-Lkw. Allein in den genannten Bereichen belaufen sich die Steuerausfälle auf rund 3 Mrd. Euro.

Konsolidierungen erfolgten in den letzten Jahren durchwegs so, dass alle Ausgabenbereiche einen Beitrag leisten mussten. Damit wurden die Budgetstrukturen weitgehend festgeschrieben und Prioritätensetzungen verhindert. Wenn wir den Herausforderungen der kommenden Jahre in den Bereichen Pflege, Gesundheit, Bildung, Kinderbetreuung und Ökologie Rechnung tragen wollen, muss dieser strukturkonservierende Pfad verlassen werden. Das muss nicht automatisch nur mit Mehrausgaben in diesen Bereichen verknüpft sein. Einerseits können und sollen Effizienzpotenziale ausgeschöpft, andererseits verstärkt auch Budgetumschichtungen geprüft und umgesetzt werden. Dazu ein Beispiel: Die Familienleistungen sind derzeit überwiegend monetäre Transfers. Durch eine Umschichtung zu Sachleistungen könnten die fehlenden Kinderbetreuungsplätze finanziert und damit ohne Mehrausgaben zahlreiche Arbeitsplätze geschaffen werden. Eine Prüfung des Rechnungshofs hat ergeben, dass der Bund und die drei Bundesländer Oberösterreich, Kärnten, Salzburg 117 verschiedene Familienleistungen haben. Das führt mangels Koordination und Abstimmung zwischen Bund und Ländern zu Doppelgleisigkeiten und hohen administrativen Kosten. Allein beim Bund sind 7 Ressorts mit der Administration von 47 familienbezogenen Leistungen befasst. Eine Bündelung in einem Ressort wäre aus verwaltungsökonomischer Sicht sinnvoll.

Ein glaubwürdiger budgetpolitischer Kurs, der endlich jene Reformen anpackt, die seit Jahren diskutiert und eingefordert werden, wäre ein deutlich besseres Signal an die Finanzmärkte als eine Schuldenbremse. Dazu gehören Reformen der föderalen Strukturen (vom Bildungs- bis zum Gesundheitswesen), eine Reform des Finanzausgleichs (aufgabenorientierter Finanzausgleich, Territorialreformen, Intensivierung der regionalen und überregionalen Kooperationen) und der Finanzverfassung (Stärkung des Konnexitätsgrundsatzes zur Reduktion des komplexen Transfergeflechts und zur Abschaffung landesinterner Finanzausgleiche) sowie eine Überprüfung der Ausgaben – insbesondere auch der Förderausgaben – auf ökonomische und ökologische Nachhaltigkeit und Beschäftigungswirkung.

Vielfach werden in Verwaltungsreformen enorme Einsparungspotenziale geortet. Vor derartigen überzogenen Erwartungen kann nicht oft genug gewarnt werden. Das Einsparungspotenzial hängt in erster Linie davon ab, wie Verwaltungsreformen definiert werden. Nach gängigen Definitionen zielen sie auf Vorkehrungen gegen Unwirtschaftlichkeiten, gegen fehlendes Ausrichten an den NutzerInnen, gegen umständliches Verwalten und gegen schlechte innere Organisation sowie auf das Anpassen an Umstände, die von außen auf die öffentliche Verwaltung einwirken (z. B. die demografische Entwicklung) ab. Bei Verwaltungsreformen geht es somit um bewusste Veränderungen von Strukturen und Abläufen in der Organisation des öffentlichen Sektors. Die dafür erforderlichen Maßnahmen reichen von der Binnenmodernisierung der Verwaltung (e-Government-Anwendungen, Neuausrichtung des Finanzmanagements) bis hin zu einer Reform der föderalen Strukturen durch eine Neuverteilung der Kompetenzen im Bundesstaat. Selbst der Rechnungshof relativiert die Einsparungspotenziale aus Verwaltungsreformen in seinem Bericht vom November 2011, weil sich nur in den seltensten Fällen seriöse Potenzialschätzungen vornehmen lassen. Zudem entfalten die Maßnahmen erst mittel- bis langfristig ihre volle Wirksamkeit. Rasche und ergiebige Konsolidierungen durch Verwaltungsreformen sind daher wenig realistisch.

V. Von der *Economic Governance* zum *Gouvernement Économique*

Soll der Euroraum erhalten bleiben und eine lang andauernde Rezession mit hohen Kollateralschäden vermieden werden, dann sind die politischen Eliten Europas jetzt zum Handeln aufgerufen. Was ist zu tun?

Das Problem der Eurokrise muss rasch gelöst werden, wenn die Eurozone nicht zerfallen soll. Angesichts steigender Zinsunterschiede (*spreads*) für staatliche Anleihen zwischen den Mitgliedstaaten drängt die Zeit. Vorschläge liegen auf dem Tisch. Eine Möglichkeit bestünde

darin, den Märkten unmissverständlich zu signalisieren, dass die EZB bereit ist, die Rolle des „*lender of last resort*“ zu übernehmen. Eine andere Möglichkeit läge in der Schaffung eines Europäischen Währungsfonds, der gemeinsame europäische Anleihen ausgibt, um die spekulativen Attacken der Finanzmärkte auf die Staaten der Eurozone zu beenden und die Zinssätze für Staatsanleihen zu verringern. Zugleich haben die Regulierung der Finanzmärkte und die Sanierung der Banken oberste Priorität. Sie müssen ernsthaft mit dem Ziel in Angriff genommen werden, den Primat der Politik über die Finanzmärkte zurückzuerobern.

Drittens muss die Ungleichheit in der Verteilung von Einkommen und Vermögen reduziert werden. Die Finanztransaktionssteuer und die Abschöpfung von Liquidität über die Besteuerung von Vermögen sind dabei zentrale Instrumente.

Viertens müssen auf europäischer Ebene die Ungleichgewichte der Leistungsbilanzen abgebaut werden. Das erfordert nicht nur die symmetrische Anwendung des Verfahrens bei makroökonomischen Ungleichgewichten, sondern vor allem weitere Integrationsschritte hin zu einer demokratisch legitimierten Wirtschaftsregierung. Die Krise der Eurozone zeigt, dass Europa vor einer Weggabelung steht: Weiterwursteln wie bisher mit Risiken auf höchstem Niveau oder Weiterentwicklung der *Economic Governance* zum *Gouvernement Économique*, also weg von der einseitigen Ausrichtung auf die Stärkung der Wettbewerbsfähigkeit und dem Mantra der Budgetkonsolidierung um jeden Preis. Das damit verbundene Hineinsparen in die Rezession verhindert das Herauswachsen aus den hohen Staatsschulden. Überzeugte EuropäerInnen werden den zweiten Weg wählen, auch wenn er mühevoll ist und das Schlagwort der *Gouvernement Économique* erst mit Leben erfüllt werden muss.

Die Ergebnisse des Europäischen Rates vom 8./9. Dezember 2011 zeigen, dass einmal mehr zentrale Entscheidungen für den Erhalt des Euroraumes ebenso ausgeblieben sind wie ein demokratischer Aufbruch zu einer ökologisch verantwortlichen Wirtschafts-, Währungs-, Fiskal- und Sozialunion.

„Die Ökonomik der Arbeiterbewegung zwischen den Weltkriegen“

Band 3 Lohnpolitik in der Strukturkrise

Günther Chaloupek, Ulrike Felber, Michael Mesch, Hansjörg Klausinger

Ulrike Felber

Kaufkraftstärkung versus Konkurrenzfähigkeit: Die gewerkschaftliche Diskussion über wirtschafts- und lohnpolitische Strategien

Günther Chaloupek/Michael Mesch

Lohnentwicklung und Lohnpolitik in Österreich in der Zwischenkriegszeit

Hansjörg Klausinger

Lohnbildung und Lohnpolitik aus der Sicht der „Österreichischen Schule der Nationalökonomie“

Graz 2009, 96 Seiten, € 14,90.

Band 4 Rudolf Goldscheid und die Finanzkrise des Steuerstaates

Helge Peukert, Manfred Prisching

Helge Peukert

Rudolf Goldscheid: Finanzsoziologie des Steuerstaates

Manfred Prisching

Josef Schumpeter und der Staatskapitalismus

Graz 2009, 136 Seiten, € 16,90.

Bestellungen bei: Leykam Buchverlagsgesellschaft m.b.H. Nfg. & Co. KG,
Ankerstraße 4, A-8057 Graz, Tel. +43 (0) 5 0109-6530 bis 6533, 6535,
Fax: +43 (0) 5 0109-6539, e-mail: verlag@leykam.com

Die langfristige Entwicklung der Einkommenskonzentration in Österreich, 1957-2009*

Teil I: Literaturüberblick und Beschreibung der Daten

Wilfried Altzinger, Christopher Berka, Stefan Humer, Mathias Moser

1. Einleitung

Die Entwicklung der Einkommensverteilung rückt im Zuge der Suche nach den strukturellen Ursachen der aktuellen Finanz- und Wirtschaftskrise immer stärker in das Zentrum des wissenschaftlichen und wirtschaftspolitischen Diskurses. In den meisten entwickelten Ländern, vor allem aber im angelsächsischen Raum, nahm die Konzentration der Einkommen und Vermögen in den letzten drei Jahrzehnten deutlich zu. Auch in Österreich lässt sich für die personelle Verteilung der Lohneinkommen ein ähnliches Bild beobachten.¹ Im Bereich der Lohneinkünfte konnte das oberste Prozent der Einkommensbeziehenden seit 1994 seinen Anteil an der gesamten ausbezahlten Lohnsumme um 12% erhöhen, das oberste Dezil insgesamt um ca. 6%.

Eine Analyse der Entwicklung der personellen Einkommensverteilung über alle Einkunftsarten ist für Österreich dagegen mit der derzeit verfügbaren Datengrundlage nur in eingeschränktem Umfang möglich. In der vorliegenden Arbeit werden die Probleme der einzelnen Datenquellen im Zuge einer solchen Analyse dargelegt und ihre Auswirkungen auf die Interpretation der berechneten Konzentrationsmaße eingehend diskutiert.

Wir haben unsere Studie aufgrund des großen Umfangs in zwei Teile untergliedert. Im hier vorliegenden Teil I wird zunächst die zur Thematik vorliegende internationale wie nationale Literatur dargestellt (Kap. 2). Daran anschließend stellen wir die in der vorliegenden Studie verwendeten Daten ausführlich dar (Kap. 3). Teil II der Studie wird in *Wirtschaft und Gesellschaft* 1/2012 erscheinen. Darin werden neben dem methodischen Überblick der Analyse vor allem die empirischen Ergebnisse der langfristi-

* Der vorliegende Bericht entstand mit Unterstützung des Jubiläumsfonds der OeNB (Nr. 13156). Weiters bedanken sich die Autoren für die wertvollen Kommentare von Anton Rainer, Margit Schratzenstaller und Sepp Zuckerstätter. Alle verbliebenen Unzulänglichkeiten liegen ausschließlich in unserer eigenen Verantwortung.

gen Einkommensverteilung in Österreich ausführlich dargestellt und diskutiert.

2. Literaturüberblick

2.1 Internationale Studien

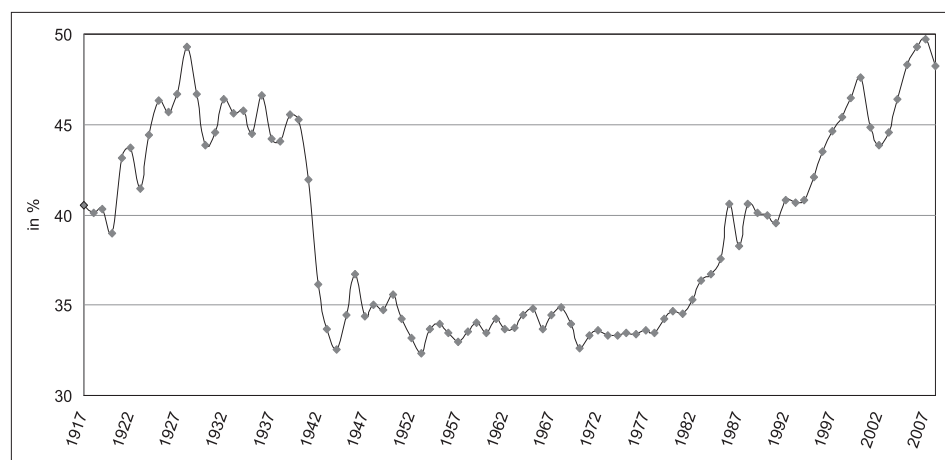
Tony Atkinson, Thomas Piketty und Emmanuel Saez (2011) haben in ihrem jüngsten Artikel im „Journal of Economic Literature“ ihre inzwischen 10-jährige gemeinsame Arbeit zur Entwicklung der Einkommenskonzentration in 22 Ländern im 20. Jahrhundert zusammengefasst. Dabei haben die Autoren das anspruchsvolle Projekt unternommen, einen international vergleichbaren Datensatz zu erstellen, welcher die Entwicklung der persönlichen Einkommen auf Basis von Einkommensteuerstatistiken teilweise über eine mehr als 100-jährige Periode verfolgt. Die Ergebnisse sind in detaillierter Form in zwei Büchern² gesammelt und spiegeln in beeindruckender Weise Umfang und Bedeutung dieser Thematik wider.

Atkinson und Saez (2007, 2010) haben in ihren über zwanzig Länderstudien gezeigt, dass die Einkommensentwicklung für die Top-10% der EinkommensbezieherInnen insbesondere in den angelsächsischen Ländern³ über die vergangenen hundert Jahre hinweg einen stark U-förmigen Verlauf aufweist. Die am besten analysierten Daten liegen dabei für die USA vor. Während der Anteil der Top-10% der EinkommensbezieherInnen am Gesamteinkommen in der 1920er-Jahren generell sehr hoch war und 1928, unmittelbar vor der Weltwirtschaftskrise, einen Spitzenwert von 49,3% erreichte, reduzierte sich zu Kriegsbeginn dieser Anteil binnen nur vier Jahren (1940-1944) von 45,3% auf 32,5% (vgl. Abb. 1). In den darauffolgenden vierzig Jahren (1944-1981) blieb der Anteil dieser Einkommensgruppe nahezu konstant bei 34%. Diese bemerkenswert langfristige Periode einer relativ egalitären Einkommensverteilung wird vor allem auf die Herausbildung wohlfahrtsstaatlicher Elemente der Nachkriegsära sowie auf die Einführung einer progressiven Einkommensteuer zurückgeführt, durch welche die Akkumulationsmöglichkeiten der Vermögensbesitzer – und somit auch deren Einkommen – deutlich reduziert wurden.⁴ Seit Beginn des neoliberalen Rückschlags mit Reagan Anfang der 1980er-Jahre ist der Einkommensanteil des obersten Dezils wieder dramatisch gestiegen. 2007, unmittelbar vor Ausbruch der jüngsten Finanzkrise, erreichte er einen Spitzenwert von 49,7%. Es ist – zumindest für die USA – offensichtlich, dass den beiden größten Weltwirtschaftskrisen der vergangenen hundert Jahre jeweils eine enorme Konzentration der Arbeits-, insbesondere aber der Vermögenseinkommen vorausgegangen ist.

Unterteilt man die Top-10% der Spitzeneinkommen nochmals, so fällt auf, dass der Einkommensanteil des obersten Dezils stark durch das Top-

Perzentil bestimmt wird. In den USA stieg der Einkommensanteil des Top-1% nach über 30-jähriger Konstanz während des Zeitraums 1953-1983 von rund 10% bis zum Jahr 2007 auf 23,5%. Nur 1928 war dieser Anteil mit 23,9% noch höher.⁵ Leigh (2007) zeigt sowohl theoretisch als auch empirisch, dass die allgemeinen Verteilungsmaße zentral durch die Entwicklung der Höchsteinkommen geprägt sind. Der Entwicklung der Spitzeneinkommen kommt somit eine zentrale Stellung in der gesamten Verteilungsdiskussion zu.

Abbildung 1: Einkommensanteil der Top-10% für die USA, 1917-2007



Quelle: Atkinson, Piketty (2011) 6.

Nach Atkinson et al. (2011) ist der U-förmige Verlauf der Einkommenskonzentration in den kontinentaleuropäischen Ländern nicht im selben Ausmaß zu beobachten. Wenngleich auch in vielen kontinentaleuropäischen Ländern eine Zunahme der Einkommenskonzentration seit Mitte/Ende der 1980er-Jahre feststellbar ist, so fällt sie doch nicht in derselben Schärfe wie in den USA und Großbritannien aus. Jedoch zeigen aktuelle Studien für Deutschland⁶ und Frankreich⁷ auf der Basis neuer Daten ebenfalls eine enorme Zunahme der Einkommenskonzentration unter den Top-10% für die vergangenen fünfzehn Jahre. Die – aufgrund der hohen Datenqualität – interessanteste Studie dazu ist jene von Bach et al. (2009). Für diese Untersuchung konnten die Autoren auf eine Vollerhebung (!) der Top-1% Einkommensbezieher aus der deutschen Einkommensteuerstatistik zurückgreifen. Dieser Datensatz ist insbesondere deshalb bemerkenswert, da hier sowohl Arbeits- als auch Kapitaleinkommen auf *Personenebene* erfasst werden. Da es sich um eine Vollerhebung handelt, kann die für fast jede Verteilungsstudie bestehende Hauptproblematik einer unzureichenden Erfassung von Höchsteinkommen gut gelöst

werden. Auf der Basis dieser Daten berechnen Bach et al. (2009) für die gesamten Lohn- und Vermögenseinkommen für 1992 einen Gini-Koeffizienten der Bruttoeinkommen von 0,62, welcher bis 2003 auf 0,65 angestiegen ist. Im Vergleich dazu liegen die Gini-Koeffizienten für Deutschland für diese Periode für die Lohneinkommen alleine bei rund 0,40. Der Unterschied in der Verteilungskonzentration zwischen Lohneinkommen einerseits und Lohn- und Vermögenseinkommen andererseits ist somit enorm. Derartige Daten sind unserem Wissen nach einmalig und verleihen dieser Studie auch erhebliche wirtschaftspolitische Relevanz: Denn jede steuerpolitische Diskussion kann eigentlich erst auf der Grundlage einer vollständigen Erfassung aller Lohn- und Vermögenseinkommen seriös geführt werden.⁸

2.2 Entwicklungen in Österreich

Atkinson (2008) hat Österreich zwar in einem eigenen Sammelband untersucht und dort auch einen Literaturüberblick zur österreichischen Einkommenskonzentration erstellt, jedoch keinen eigenen Datensatz präsentiert. Der Grund dafür ist insbesondere datenbedingt. In der österreichischen Steuerstatistik sind die Einkommen aus Arbeit und Vermögen in (zumindest) drei unterschiedlichen Statistiken erfasst: in der Lohnsteuer-, der Einkommensteuer- sowie der Integrierten Lohn- und Einkommensteuerstatistik. Dabei unterscheiden sich die verwendeten Einkommensdefinitionen, insbesondere sind Kapital- und Vermögenseinkommen nur zum Teil erfasst. Aus diesem Grund haben auch Atkinson und Piketty (2007, 2010) Österreich aus ihrem Projekt ausgenommen. Auch der große österreichische Ökonom Josef Steindl (1958) hat bereits vor mehr als fünfzig Jahren in seiner Einkommensanalyse in den Monatsberichten des österreichischen Wirtschaftsforschungsinstitutes festgehalten:

„Die Schichtung aller Einkommen – Selbstständige und Unselbstständige zusammengekommen – wurde für 1953 nicht betrachtet, weil die Statistik der Lohnsteuer und der Einkommensteuer zu heterogen ist, als daß sie sinnvoll zusammengefaßt werden könnte.“⁹

Diese Untersuchung von Steindl (1958) ist die erste Studie zur Einkommensverteilung in Österreich.¹⁰ Steindl hält in diesem Beitrag fest, dass die unselbstständigen Einkommen weniger ungleich verteilt sind als jene der Selbstständigen, da letztere eine wesentlich höhere Heterogenität aufweisen.¹¹ Zudem verlaufen die Veränderungen der Einkommensverteilung zwischen 1933 und 1953 bzw. 1954 gegenläufig. Während die Einkommen der Selbstständigen (Einkommensteuerstatistik) eine Tendenz zu einer ungleicheren Verteilung aufweisen, trifft für die unselbstständigen Einkommen (Lohnsteuerstatistik) das Gegenteil zu. Für die Selbstständigen errechnet Steindl für 1933 einen Gini-Koeffizienten von 0,38, der bis 1954

auf 0,44 ansteigt. 1933 bezog das oberste Dezil der Selbstständigen einen (Brutto-)Einkommensanteil von 33%, 1954 stiegen diese Anteile auf 47%.

Für die Unselbstständigen lag der Gini-Koeffizient für 1933 und 1953 bei 0,27. Diese konstante Verteilung wird jedoch damit begründet, dass 1953 für die niedrigeren Einkommensbezieher ein wesentlich höherer Erfassungsgrad als 1933 vorlag.¹² Berücksichtigt man diese Änderung in den Daten, so konstatiert Steindl für diese Periode eine deutliche Nivellierung der Einkommensungleichheit der Unselbstständigen. Zwischen 1953 und 1957 stellt Steindl wieder ein Auseinanderdriften der Einkommen der Unselbstständigen fest, merkt jedoch an, dass sowohl in der Einkommen- als auch in der Lohnsteuerstatistik die unteren Einkommen untererfasst sind und somit bei der Interpretation Vorsicht angebracht ist.

Christl (1980) untersucht die Einkommensverteilung für die Periode 1954-1979 für die Unselbstständigen mittels der Lohnsteuerstatistik sowie Daten des Hauptverbandes der Sozialversicherungsträger (HVSV). Er unterscheidet dabei drei Subperioden. Für die Jahre 1954-1964 stellt Christl – wie zuvor auch bereits Steindl für den ersten Teil dieser Periode – eine Zunahme der Ungleichheit fest. Dieser Anstieg fand insbesondere zwischen 1954-1957 statt. Christl erklärt diesen Anstieg vor allem mit der damaligen gewerkschaftlichen (anti-solidarischen) Lohnpolitik. Erst mit der Gründung der Paritätischen Kommission 1957 stabilisierte sich die Ungleichverteilung. Die Periode 1964-1970 war der Weg zur Vollbeschäftigung mit zunehmender Arbeitskräfteknappheit, verbunden mit einer zentralen und solidarischen Lohnpolitik. Der Rückgang der Ungleichheit bei den Lohneinkommen war in dieser Periode deutlich. Für die Periode 1970-1979 konstatiert Christl keine Veränderung in der Einkommensverteilung.

Gusenleitner et al. (1998) untersuchen mittels HVSV-Daten die Einkommensverteilung in der Gruppe der Unselbstständigen für die Periode 1972-1991.¹³ Die umfangreichen Berechnungen wurden dabei mittels mehrerer Indikatoren durchgeführt. Da die Einkommen in der Statistik der Sozialversicherungen nur bis zur Höchstbeitragsgrenze ausgewiesen werden, imputierten die Autoren die Einkommen über dieser Grenze mittels einer Pareto-Verteilung.¹⁴ Die Ergebnisse zeigen eine abnehmende Einkommenskonzentration für die Periode 1972-1977, wobei hier insbesondere die unteren Einkommen höhere Zuwächse zu verzeichnen hatten. Im Anschluss daran (1977-1991) nahm die Ungleichverteilung jedoch wieder stark zu. In dieser Periode verloren alle unteren neun Dezile zugunsten des Top-Dezils.¹⁵ Interessant dabei ist die gegenläufige Tendenz zwischen Arbeitern und Angestellten: Während die Verteilung für Arbeiter über die gesamte Periode 1972-1991 egalitärer wurde, stieg die Ungleichheit insgesamt ausschließlich aufgrund der stark divergierenden Einkommen der Angestellten.

Leoni et al. (2010)¹⁶ berechnen Gini-Koeffizienten für die Lohnsteuerstatistik für die Periode 1976-2008. Dabei zeigt sich zweierlei: Erstens wird der Datenbruch 1994 offensichtlich, wo aufgrund der Neuerungen in der Lohnsteuerstatistik ein sprunghafter Anstieg der Ungleichverteilung festzustellen ist.¹⁷ Und zweitens zeigt sich, dass die Ungleichheit über die gesamte Periode 1994-2008 kontinuierlich angestiegen ist.

Die nach Steindl (1958) nächstfolgende Untersuchung zur Entwicklung der einkommensteuerpflichtigen Bezüge stammt von Chaloupek (1980) für die Periode 1956-1972. Dabei wird die Entwicklung der Verteilung für einzelne der sieben unterschiedlichen Einkommensarten dargestellt, nicht jedoch die Verteilung nach Personen und deren Gesamteinkommen. Chaloupek (1980, 25f.) stellt dabei fest, dass sowohl die Einkünfte aus Gewerbebetrieb als auch jene aus selbstständiger Arbeit im Untersuchungszeitraum wesentlich ungleicher geworden sind. Chaloupek hält fest, dass die Ungleichheit bei den selbstständigen Einkünften insbesondere dadurch gestiegen ist, dass in dieser Periode eine große Anzahl an Neuzugängen mit relativ niedrigen Einkommen zu verzeichnen war, welche größtenteils aber nur Nebeneinkommen (von Unselbstständigen u. a.) gewesen sind. Es zeigt sich, dass in der Einkommensteuerstatistik eine Veränderung der Ungleichheit nur dann interpretierbar ist, wenn die Komposition und die Einkommenshöhe der Zu- und Abgänge gut analysierbar sind.

Schweitzer (2006) vergleicht die Entwicklung der Einkommen auf der Grundlage der Einkommensteuerstatistik für die Jahre 1992, 1996, 1999 und 2002. Über diese Jahre hinweg konstatiert Schweitzer zunächst eine starke Zunahme des Anteils von Unselbstständigen innerhalb der Einkommensteuerstatistik. Dies war insbesondere dadurch der Fall, dass ein zunehmender Teil der Unselbstständigen auch sonstige Einkunftsarten aufwies und zu versteuern hatte und somit erst dadurch in der Einkommensteuerstatistik aufscheint. Dabei handelt es sich vor allem um gut verdienende Unselbstständige. Das durchschnittliche Einkommen der unselbstständigen Einkommensteuerpflichtigen lag deutlich über dem Durchschnittseinkommen der Lohnsteuerpflichtigen. Allerdings besteht innerhalb der einzelnen Einkommensarten eine große Heterogenität. Schweitzer (2006)¹⁸ berechnet für 2002 für die Gruppe der schwerpunktmäßig Selbstständigen einen Gini-Koeffizienten von 0,71 und für die Gruppe der Gewerbetreibenden einen von 0,64.¹⁹ Für die Periode 1992-2002 wird für die Selbstständigen eine relative Konstanz der Einkommensverteilung konstatiert, während jene der Gewerbetreibenden etwas egalitärer wurde.²⁰ Darüber hinaus zeigt der Autor noch zweierlei: Erstens steigt die Anzahl der Einkommensarten mit der Einkommenshöhe, d. h. Personen mit hohem Einkommen weisen tendenziell mehrere Einkommensarten auf. Und zweitens ändert sich die Einkommenszusammensetzung mit der Einkommenshöhe deutlich.²¹ Während der Anteil des unselbstständigen

Einkommens am Gesamteinkommen von über 60% in der untersten Einkommensklasse für die obersten Einkommen auf unter 10% fällt, steigt der Anteil der Selbstständigeneinkommen sowie der Gewerbeeinkommen nahezu gegengleich.²² Diese großen Unterschiede in der Zusammensetzung der Gesamteinkommen nach Einkommensklassen unterstreichen nochmals die extreme Heterogenität der Gruppe der Einkommensteuerpflichtigen.

Leoni et al. (2010) analysieren die Entwicklung der Einkommen der Selbstständigen anhand von drei verschiedenen Datenquellen (Einkommensteuerstatistik, Beitragsgrundlagenstatistik der Sozialversicherungen, EU-SILC).²³ Die Analyse der Einkommensteuerstatistik für die Periode 2000-2007 zeigt, dass die Ungleichverteilung in der Einkommensteuer wesentlich ausgeprägter ist als bei den lohnsteuerpflichtigen Einkommen. Dabei wird die nur eingeschränkte Vergleichbarkeit zwischen den in den Steuerstatistiken dokumentierten Einkünften von Selbstständigen und Unselbstständigen sehr gut dokumentiert.²⁴ Je nach Einkommensart werden Gini-Koeffizienten zwischen 0,45 und 0,57 ermittelt.²⁵ Bemerkenswert dabei ist zudem, dass sich für die Periode 2000-2007 die Ungleichverteilung bei den schwerpunktmäßigen Einkünften aus Land- und Forstwirtschaft vergrößert hat, während sie sich bei den Selbstständigen und Gewerbetreibenden im selben Zeitraum reduziert hat. Auch hier zeigte sich wieder die große Heterogenität in der Einkommensteuerstatistik, was die Notwendigkeit unterstreicht, Änderungen in den Verteilungsindikatoren mit größter Vorsicht zu interpretieren.

Schatzenstaller und Wagener (2009) analysieren schließlich die Verteilungswirkungen der sich verändernden österreichischen Einkommensteuertarife für unterschiedliche Einkommenshöhen für die Periode 1955-2006 vor allem aus steuerpolitischer Sicht, d. h. hinsichtlich der sekundären Verteilungseffekte. Dabei werden die Vielzahl an Änderungen und Modifikationen in der Gesetzgebung im Betrachtungszeitraum sowie deren Auswirkungen auf Bemessungsgrundlage und Steueraufkommen detailliert dargelegt. Insbesondere dieser Teil des Beitrags ist auch für die vorliegende Arbeit von großer Bedeutung. Steuerpolitisches Resümee dieser Arbeit ist, dass sich die gesamte Einkommensteuer zunehmend mehr in Richtung einer reinen Lohn- (und Pensions-)steuer entwickelt und die Kapitaleinkommen als Bemessungsgrundlage innerhalb der Einkommensteuer an Bedeutung verlieren. Zudem wird festgehalten, dass die gesamte Einkommensteuer in der Periode 1955-1989 progressiver geworden ist, seitdem jedoch der Progressionsgrad und damit auch die Umverteilungswirkung schwinden.²⁶

3. Daten

Das Ziel dieser Arbeit ist es, die Konzentration von Einkommen in Österreich über einen möglichst langen Zeitraum abzubilden. Einkommen und Vermögen sind zwei wesentliche Dimensionen ökonomischer Handlungsfähigkeit, Selbstbestimmung, aber auch von Macht,²⁷ was nicht zuletzt aus demokratiepolitischer Sicht von Bedeutung ist. Daten über die Verteilung von Vermögen sind in Österreich²⁸ wie auch international bis auf wenige Ausnahmen kaum oder nur in unzureichender Qualität verfügbar. Im Bereich der Einkommen sind zwei Arten von Datenerhebungen zu unterscheiden: Befragungs- und Administrativdaten. Während Befragungsdaten oftmals eine Vielzahl an qualitativen, sozioökonomischen Merkmalen erfassen, werden an der Vertrauenswürdigkeit von Auskünften über das Einkommen oftmals Zweifel geäußert. Dies trifft im Speziellen auf die Ränder der Verteilung zu, da die BezieherInnen niedriger Einkommen ihre tatsächlichen Einkommensverhältnisse in der Regel überzeichnen, während die Personen mit hohem Einkommen über diese meist nur unvollständig Auskunft geben. Somit ist bei Befragungsdaten immer eine Tendenz zum mittleren Einkommen (mit entsprechend geringerer Streuung) festzustellen.²⁹ Da diese Studie vor allem an der Entwicklung der Höchsteinkommen interessiert ist, stellt dies ein Problem dar und hat zur Folge, dass Datenbestände die über Befragungen erhoben wurden (z. B. EU-SILC) für die Zwecke dieser Studie nicht sinnvoll verwendbar sind. Administrative Daten wie z. B. Steuer- oder Sozialversicherungsstatistiken bilden im Gegensatz dazu die gesamte Einkommensverteilung mit sehr hoher Genauigkeit ab. Allerdings ist zu bemerken, dass die HVSV-Daten Einkommen nur ab der Geringfügigkeitsgrenze bis zur Höchstbeitragsgrundlage erfassen, eine Eigenschaft, die der Analyse der Entwicklung der Top-einkommensanteile nicht zuträglich ist.

Ein Aspekt, welcher bei der Analyse von Steuerdaten berücksichtigt werden muss, ist die potenzielle Unterschätzung der Einkommenskonzentration, welche sich aufgrund der Möglichkeiten von (legaler) Steuervermeidung und (illegaler) Steuerhinterziehung ergibt, die generell bei höheren Einkommen vielfältiger sind.³⁰ Ein Vorteil von Steuerstatistiken hingegen ist ihre Verfügbarkeit. Die ersten Steuerdaten in tabellarischer Form gehen für Österreich bis in die Zeit der Monarchie zurück. Auch in der Zwischenkriegszeit wurden die Steuerveranlagungen analysiert und in aggregierter Form publiziert. Seit dem Zweiten Weltkrieg werden diese in ähnlicher Form in mehr oder weniger regelmäßigen Abständen veröffentlicht und anonymisiert in aggregierten Tabellen dargestellt. Da daher kein Rückschluss auf einzelne Individuen möglich ist, können die Einkommensdaten von bestimmten Personen auch nicht über einen längeren Zeitraum verknüpft werden. Dies würde es ermöglichen, Erwerbsverläufe zu analysie-

ren, aber auch Berechnungen über die Verteilung des permanenten Einkommens³¹ der Bevölkerung anzustellen. Da dies nicht möglich ist, konzentriert sich unsere Analyse auf die Dynamik der Verteilung der laufenden Einkommen.

Wünschenswerterweise erfasst der verwendete Einkommensbegriff die gesamten Einkommen der österreichischen Bevölkerung aus allen marktwirtschaftlichen Tätigkeiten. Wie die folgende Beschreibung der unterschiedlichen Datenquellen zeigt, kann jedoch keine der verfügbaren Statistiken diesem Anspruch Rechnung tragen. Entweder werden nur Einkünfte aus einer spezifischen Quelle dokumentiert, nur eine Untergruppe der Erwerbsbevölkerung erfasst oder staatliche Transfers hinzugerechnet (vgl. dazu Tab. 1). Zwar lässt sich die Entwicklung einzelner Einkommenskategorien größtenteils sehr gut nachvollziehen, eine Gesamtanalyse aller Einkünfte aus Arbeit und Kapital bleibt jedoch ausgeschlossen.

3.1 Lohnsteuerstatistik (LST)

Die Statistik der Lohnsteuer³² erfasst all jene Personen, die in Österreich lohnsteuerpflichtig sind. Bei der Lohnsteuer handelt es sich um eine Erhebungsform der Einkommensteuer. Für Einkünfte aus nichtselbstständiger Arbeit und Pensionsbezüge wird diese Steuer direkt durch Abzug von diesen Einkünften erhoben und von den bezugsauszahlenden Stellen monatlich an die Finanzverwaltung abgeführt. Jeder Arbeitgeber ist weiters gesetzlich verpflichtet, zumindest einmal pro Jahr für jeden Mitarbeitenden einen Lohnzettel zu erstellen, der alle dem Arbeitgeber verfügbaren Informationen, die für die Festsetzung der Lohnsteuer relevant sind, beinhaltet. Diese Lohnzettel werden der Statistik Austria von der Finanzverwaltung zur Verfügung gestellt und sind die Basis für die statistischen Auswertungen, die im Rahmen der Lohnsteuerstatistik veröffentlicht werden. Zusätzliche Informationen, die von den ArbeitnehmerInnen selbst im Zuge der Arbeitnehmerveranlagung der Finanzverwaltung bekannt gemacht werden, sind in der Lohnsteuerstatistik nicht berücksichtigt. Da es in einem Jahr für eine Person auch mehr als einen Lohnzettel geben kann, werden alle zu einer Person gehörigen Lohnzettel zusammengefasst, um von den Lohnzetteln zu einer personenbezogenen Lohnsteuerstatistik zu kommen.

Wie die Analyse der Ergebnisse zeigen wird, ist es von besonderer Bedeutung, den abgebildeten Teil der Bevölkerung und den der Statistik zugrunde liegenden Einkommensbegriff explizit zu machen. Die Lohnsteuerstatistik beinhaltet alle unselbstständig Erwerbstätigen inklusive der unterjährig Beschäftigten und Pensionisten mit dem entsprechenden lohnsteuerpflichtigen Einkommen. Dies schließt auch jene Erwerbstätigen mit ein, die auch Einkünfte aus anderen Einkommensarten³³ beziehen. Aller-

dings sind in dieser Statistik nur deren Lohneinkommen enthalten. Da bei der vorliegenden Arbeit das Einkommen aus marktwirtschaftlichen Tätigkeiten analysiert werden soll, werden Personen im Ruhestand herausgerechnet. Die Lohnsteuerstatistik liefert somit detaillierte Informationen über den Bruttobezug der großen Mehrheit der österreichischen Erwerbstätigen. Der Bruttolohn umfasst neben den Sonderzahlungen nach § 67 EStG 1988 (13. & 14. Monatsgehalt) auch die Arbeitnehmerbeiträge zur gesetzlichen Sozialversicherung. Die Arbeitgeberbeiträge werden nicht aufgeführt, da sie nicht Bestandteil des Bruttolohnes sind.

Die Daten werden in aggregierter Form publiziert. Diese Tabellen beinhalten in ihrer aktuellen Form für 19 Einkommensklassen die Informationen über die jeweiligen Fallzahlen und die aggregierten Bruttolohnsummen. Seit dem Jahr 1953 wurde die Statistik der Lohnsteuer 24-mal veröffentlicht. Mit Ausnahme der Perioden 1957-1964 und 1982-1987 wurde sie im Abstand von drei Jahren erstellt. Seit dem Jahr 1994 wird sie jährlich publiziert.

Neben den aggregierten Statistiken, die für einen relativ langen Zeitraum zur Verfügung stehen, werden für die Jahre 2004 bis 2008 auch Mikrodaten der 1%-Stichproben³⁴ der Lohnsteuerstatistik verwendet, um die Genauigkeit der Berechnungen überprüfen zu können. Die Stichprobe enthält jährlich ca. 60.000 Beobachtungen, für die in anonymisierter Form ein Teil der qualitativen und quantitativen Merkmale der Lohnzettel analysiert werden kann. Mithilfe der Stichprobengewichte³⁵ ist es möglich, sehr genaue Projektionen auf die Gesamtbevölkerung anzustellen.

Chaloupek (1981) hält fest, dass die Lohnsteuerstatistik in den ersten Jahren ihrer Erstellung einen großen Teil der ArbeitnehmerInnen nicht abgebildet hat. Die Untererfassung betrug beispielsweise 1953 ca. 550.000 Lohnsteuerkarten (ca. 25%) und betraf überwiegend Arbeiter mit niedrigem Einkommen im landwirtschaftlichen Bereich und Saisoniers. Die Aussagekraft der Lohnsteuerstatistiken ist aufgrund dieser strukturellen Untererfassung bis in die 1990er-Jahre beeinträchtigt.

Weiters ist zu bemerken, dass zwischen den Jahren 1967 und 1987 nur ein repräsentativer Teil der Lohnzettel für statistische Zwecke ausgewertet wurde. Technische Innovationen und die gesetzliche Umstellung von Lohnsteuerkarten auf jährlich abzugebende Lohnzettel ermöglichten erst ab dem Jahre 1994 eine vollständige Auswertung. Dementsprechend ist zwischen 1987 und 1994 auch ein deutlicher Strukturbruch in der Zeitreihe zu vermerken.

Tabelle 1: Überblick über die Eigenschaften der Datenquellen

	Def. Einkommen	Def. Bevölkerung	Strukturbrüche	Vorteile	Probleme
LST	Bruttolohn (inkl. Sonderzahlungen + Dienstnehmer SV)	Unselbstständige	vor 1995: Untererfassung	Mehrheit der Erwerbsbevölkerung	keine Information über Selbstständige
EKST	Bemessungsgrundlage (Sonderausgaben abgezogen) Keine Sonderzahlungen	Selbstständige	vor 1973: Haushaltsbesteuerung, nach 1994: Negativsteuer	jährliche Publikation, Information über Selbstständige	Definition der Einkommen stimmt nicht mit der LST überein
LUE	Bemessungsgrundlage + Transferereinkommen (Werbungskosten + Sonderausgaben abgezogen)	Unselbstständige + Selbstständige	nach 1984/1992: Kapitaleinkommen exkludiert	bildet die gesamte Erwerbsbevölkerung ab	jährlich seit 1998: Markt- + Transferereinkommen

3.2 Einkommensteuerstatistik (EKST)

Die Statistik der Einkommensteuer³⁶ ist die am längsten zurückreichende und am regelmäßigsten veröffentlichte Steuerstatistik in Österreich. Das erfasste Einkommen entspricht den im Veranlagungsjahr erzielten Einkünften aus den im Einkommensteuergesetz taxativ aufgezählten Einkunftsarten nach dem Abzug aller Verluste, der Sonderausgaben nach § 18, der außergewöhnlichen Belastungen nach §§ 34 und 35 und der Freibeträge nach §§ 104 und 105.

Die im weiteren Verlauf der Studie präsentierten Berechnungen leiden bezüglich ihrer Interpretier- und Vergleichbarkeit an der Überschneidung zwischen der Menge der einkommensteuerpflichtigen und der lohnsteuerpflichtigen Personen. Jene unselbstständig Beschäftigten und Pensionisten, die neben ihrem Aktiv- und Pensionsbezug zusätzliches Einkommen aus einer anderen Einkunftsart beziehen, werden sowohl in der Statistik der Lohnsteuer als auch in der Einkommensteuerstatistik dargestellt. Es handelt sich aktuell dabei sogar um die Mehrheit der Einkommensteuerpflichtigen, im Jahr 2000 waren es etwa zwei Drittel der Veranlagten.

Zusätzlich verkompliziert wird die Untersuchung durch die Tatsache, dass im Zuge der Berechnung der Gesamtbeträge der Einkünfte das in der Einkommensteuerstatistik erfasste Einkommen aus nichtselbstständiger Arbeit – im Gegensatz zur Lohnsteuerstatistik – nicht aus der Summe der Bruttobezüge besteht, sondern aus der steuerlichen Bemessungsgrundlage.³⁷ Diese ergibt sich, indem von den Bruttobezügen alle steuerfreien Bezüge, Sonderzahlungen (13. & 14. Monatsgehalt), Abfertigungen, Sozialversicherungsbeiträge und Werbungskosten in Abzug gebracht werden. Somit wird in der Statistik der Einkommensteuer nicht nur bloß ein Segment der Unselbstständigen abgebildet, sondern von diesen wird im

Vergleich zu Lohnsteuerstatistik auch nur ein Teil ihrer Bruttobezüge berücksichtigt.

Aus den vorliegenden Veröffentlichungen können für die gesamte Periode Einkommensklassen, Fallzahlen und das Gesamteinkommen entnommen werden. Die älteste Publikation stammt aus dem Jahr 1923.³⁸ Jedoch sind die Daten bis zum Ende des Zweiten Weltkriegs mit jenen danach nicht vergleichbar. Daher beginnt die Berechnung der Einkommensanteile in dieser Studie mit der ersten verfügbaren Einkommensteuerstatistik der Zweiten Republik aus dem Jahr 1957. Mit der Ausnahme des Jahres 1961 sind die Daten der Einkommensteuerstatistik bis zum Jahr 2008 jährlich verfügbar.

Die Einkommensteuergesetzgebung ist durch eine Vielzahl von Änderungen und Modifikationen gekennzeichnet.³⁹ In Folge der speziellen Definition der durch die Einkommensteuerstatistik erfassten Bevölkerung werden nur selbstständig Beschäftigte und daher lediglich ein kleiner Teil der gesamten Erwerbspersonen abgebildet. Da kleine oder negative Einkommen bis 1994 nicht effektiv besteuert wurden, wurden sie oftmals nicht durch eine Veranlagung zur Einkommensteuer den Finanzbehörden zur Kenntnis gebracht. Dies änderte sich im Jahr 1994 mit der Auszahlung des Alleinverdiener- und Alleinerzieherabsetzbetrages im Rahmen der Negativsteuer.⁴⁰ Im selben Jahr wurde auch die Endbesteuerung von Kapitalerträgen auf Zinsen eingeführt.⁴¹ Als direkte Folge schien ein beträchtlicher Teil der Einkünfte aus Kapital und Vermögen nicht mehr in der Einkommensteuerstatistik auf. Um die Vergleichbarkeit mit dem Zeitraum vor 1994 zu erleichtern, wurden die Kapitalerträge zur Gänze aus unseren Berechnungen entfernt.⁴² Die bis 1972 mögliche Haushaltsbesteuerung, bei der die Einkünfte von Ehepersonen und haushaltszugehörigen, minderjährigen Kindern in ihrer Summe zu veranlagten waren, wurde durch die Einführung der Individualbesteuerung ab 1973 aufgehoben.

3.3 Integrierte Lohn- und Einkommensteuerstatistik (LUE)

Obwohl die Lohnsteuer nur eine spezielle Erhebungsform der Einkommensteuer ist und für beide das EStG 1988 die maßgebliche Rechtsgrundlage ist, unterscheidet sich der Modus der Besteuerung enorm. Während die Lohnsteuer von der bezugsauszahlenden Stelle einbehalten und direkt an das Finanzamt abgeführt wird, wird die Einkommensteuer im Veranlagungsweg ermittelt und per Bescheid vorgeschrieben. Diese unterschiedlichen Konzepte verhindern eine direkte Zusammenführung der Ergebnisse der betroffenen Steuerstatistiken. Um im Rahmen der integrierten Lohn- und Einkommensteuerstatistik⁴³ zu einer Gesamtdarstellung zu kommen, werden von Statistik Austria die Definitionen der abgebildeten Merkmale vereinheitlicht und die Doppelzählungen⁴⁴ durch direkte

Verknüpfung der Daten auf Personenebene identifiziert. Um von den gesamten zugeflossenen Geldbeträgen und sonstigen Zuwendungen der Lohnsteuerstatistik auf die Einkünfte (Feststellung über Betriebsvermögensvergleich) der Einkommensteuerstatistik zu kommen, werden die Einkünfte aus nichtselbstständiger Arbeit durch den sogenannten adaptierten Bruttobezug ersetzt. Dieser wird durch den Abzug der Sozialversicherungsbeiträge von den Bruttolöhnen der Unselbstständigen berechnet.

Ein weiterer Unterschied der integrierten Lohn- und Einkommensteuerstatistik im Vergleich zu LST und EKST ist die Hinzurechnung von staatlichen Transferzahlungen,⁴⁵ die unter anderem vom Arbeitsmarktservice an die Finanzbehörden gemeldet wurden. Diese Zahlungen sind jedoch nicht als Markteinkommen zu qualifizieren, welchen das Hauptaugenmerk der vorliegenden Untersuchung gilt. Seit dem Jahr 1998 wird die LUE jährlich veröffentlicht, davor gibt es Publikationen für die Jahre 1976, 1979, 1982 und 1996. Diese relativ eingeschränkte Verfügbarkeit der Statistik, die abweichende Definition der abgebildeten Einkommen und die Einbeziehung von öffentlichen Transfers machen einen Vergleich mit den Berechnungen der Konzentrationsmaße für die beiden anderen Steuerstatistiken unmöglich. Aus diesem Grund wird die Integrierte Lohn- und Einkommensteuerstatistik im Rahmen dieses Artikels nicht weiter berücksichtigt.

4. Zusammenfassung und Ausblick

Die internationale Literatur zur langfristigen Einkommensverteilung zeigt ein nicht einheitliches Bild. Insbesondere in den angelsächsischen Ländern ist im hundertjährigen Vergleich die Einkommenskonzentration seit Ende der 1980er-Jahre deutlich gestiegen. Im Jahr 2007, unmittelbar vor Ausbruch der Großen Depression, erreichte das oberste Dezil mit 49,7% den absolut höchsten Einkommensanteilswert. Dieser wurde lediglich im Jahr 1928 vor Ausbruch der Weltwirtschaftskrise mit 49,3% annähernd erreicht. In den kontinentaleuropäischen Ländern ist zwar größtenteils ebenfalls eine Zunahme der Einkommenskonzentration festzustellen, allerdings nicht in dieser dramatischen Form. Neuere Studien weisen allerdings auch für Deutschland und Frankreich auf eine starke Konzentrationszunahme hin.

Die vorliegende Literatur für Österreich zeigt folgendes Muster: Eine relative Konstanz der Lohneinkommenskonzentration zwischen 1933 und 1953 (Steindl 1958); ein starker Anstieg in der Periode 1955-1957 (Steindl 1958, Christl 1980), gefolgt von einer Konstanz 1957-1964 (Christl 1980) sowie einem leichten Rückgang 1964-1970 (Christl 1980). Für die 1970er-

Jahre zeigen Gusenleitner et al. (1998) eine eindeutige Nivellierung der Lohneinkommen (anders dazu Christl 1980), gefolgt von einem permanenten Anstieg der Ungleichheit zwischen 1994 und 2009 (Guger und Knittler 2009, Leoni et al. 2010, Marterbauer 2011).

Das Bild für die Einkommensteuerstatistik und damit für jene Steuerpflichtigen, die schwerpunktmäßig Einkünfte aus Gewerbebetrieb und Selbstständigeneinkünfte erzielen, ist aufgrund der extremen Heterogenität der dabei erfassten Personen nicht konsistent. Erst eine genaue Analyse der Zu- und Abgänge sowie der vielfachen legistischen wie statistischen Änderungen kann hier näheren Aufschluss bringen. Dieser – nicht einfachen – Aufgabe wollen wir uns in Teil II unseres Berichts widmen, welcher in „Wirtschaft und Gesellschaft“ 38/1 (2012) erscheinen wird.

Anmerkungen

- ¹ Die funktionelle Einkommensverteilung sowie der starke generelle Rückgang der Lohnquote in den drei vergangenen Jahrzehnten werden in dieser Studie nicht näher behandelt. Vgl. dazu für Österreich Chaloupek, Russinger und Zuckerstätter (2008) sowie für einen internationalen Überblick OECD (2008).
- ² Atkinson, Saez (2007, 2010).
- ³ Großbritannien, USA, Kanada, Australien & Neuseeland.
- ⁴ Vgl. Atkinson, Piketty und Saez (2011) 66.
- ⁵ Ebendort 7.
- ⁶ Bach et al. (2009).
- ⁷ Landais (2008).
- ⁸ Vgl. dazu Bach et al. (2011a) & (2011b).
- ⁹ Steindl (1958) 3.
- ¹⁰ Diese Arbeit entstand im Rahmen von Steindls Tätigkeit am österreichischen Wirtschaftsforschungsinstitut (WIFO). Interessant ist dieser Beitrag auch deshalb, da Steindl hier eine theoretische Abhandlung über die verschiedenen statistischen Messkonzepte der Verteilung darlegt, welche auch heute noch von höchster Aktualität ist. 1958 war eine derartige Analyse ihrer Zeit bei Weitem voraus.
- ¹¹ Zum damaligen Zeitpunkt befanden sich in der Einkommensteuerstatistik nahezu ausschließlich Selbstständige.
- ¹² Auch Chaloupek (1980) hält fest, dass die Lohnsteuerstatistik in den ersten Jahren ihrer Erstellung einen großen Teil der Arbeitnehmer nicht abgebildet hat. Die Untererfassung betrug bis zu 30% und betraf überwiegend Arbeiter im landwirtschaftlichen Bereich und Saisoniers.
- ¹³ Gusenleitner et al. (1998) halten ebenfalls fest, dass sie die Einkommen der Selbstständigen in ihrer Analyse aufgrund der sehr unterschiedlichen Einkommenskonzepte ausschließen.
- ¹⁴ Hinsichtlich der Behandlung von Einkommen unter der Geringfügigkeitsgrenze werden keine Angaben gemacht.
- ¹⁵ Gusenleitner et al. (1998) Abbildung 2.
- ¹⁶ Vgl. Leoni et al. (2010) 219, Übersicht 6.
- ¹⁷ Der Gini-Koeffizient stieg zwischen 1987 und 1995 von 0,35 auf 0,41.
- ¹⁸ Vgl. Schweitzer (2006) 180.
- ¹⁹ Die Gini-Koeffizienten von Schweitzer (2006, 180) liegen deutlich höher als die von

- Leoni et al. (2010, 227) berechneten, wobei die unterschiedlichen Ergebnisse nicht direkt nachvollziehbar sind, möglicherweise aber durch die unterschiedliche Berücksichtigung der Verluste begründet sind.
- ²⁰ Vgl. Schweitzer (2006) 181, Abb. 2b-2c.
- ²¹ Vgl. Schweitzer (2006) 182, Tab. 13.
- ²² Eine diesbezügliche Ausnahme zeigt sich nur in der untersten Einkommensklasse, welche einen überdurchschnittlich hohen Anteil an Gewerbeeinkommen aufweist. Dies könnte sowohl aufgrund von Ein-Mann-Gewerbebetrieben als auch aufgrund von Gewerbebetrieben mit Verlusten bedingt sein.
- ²³ Leoni et al. (2010) 223ff.
- ²⁴ Dies sind v. a. folgende Punkte: Selbstständige haben einen anderen Einkommensbegriff (Erträge minus Aufwendungen) als Unselbstständige, haben sehr unterschiedliche Einkommensquellen und können steuerrechtlich Verluste (negative Einkommen) geltend machen. Dadurch ergibt sich bei den Einkommen der Selbstständigen ein wesentlich größerer Gestaltungsspielraum, wodurch tatsächliches Einkommen und steuerpflichtiges Einkommen stark voneinander abweichen können. Für jeden Zeitreihenvergleich wäre daher die Konsistenz der rechtlichen Rahmenbedingungen zu prüfen bzw. zu berücksichtigen; vgl. dazu Schweitzer (2006); Schratzenstaller und Wagener (2009).
- ²⁵ Vgl. Leoni et al. (2010) 227, Übersicht 11.
- ²⁶ Vgl. Schratzenstaller und Wagener (2009) 328f.
- ²⁷ Vgl. Bourdieu (1986).
- ²⁸ Z. B. Analyse der OeNB Vermögenserhebung von Fessler, Mooslechner & Schürz (2010).
- ²⁹ Vgl. The Canberra Group (2001).
- ³⁰ Vgl. Atkinson, Piketty and Saez (2011) 36ff.
- ³¹ Durchschnittliches Einkommen über einen längeren Zeitraum (z. B. Erwerbstätigkeit, Leben).
- ³² Vgl. Statistik Austria (2010): Statistik der Lohnsteuer 2009.
- ³³ Vgl. § 2 Einkommensteuergesetz 1988: Einkünfte aus Land- und Forstwirtschaft (§ 21), Einkünfte aus selbstständiger Arbeit (§ 22), Einkünfte aus Gewerbebetrieb (§ 23), Einkünfte aus nichtselbstständiger Arbeit (§ 25), Einkünfte aus Kapitalvermögen (§ 27), Einkünfte aus Vermietung und Verpachtung (§ 28), sonstige Einkünfte im Sinne des § 29.
- ³⁴ http://www.statistik.at/web_de/services/mikrodaten_fuer_forschung_und_lehre/datenangebot/standardisierte_datensaetze_sds/index.html – index12 (Juli 2011).
- ³⁵ Stichprobengewichte erlauben im Falle von disproportional geschichteten Zufallsstichproben genauere Hochrechnungen auf die Grundgesamtheit anzustellen. Das Gewicht einer Beobachtung entspricht dem reziproken Wert seiner Auswahlwahrscheinlichkeit.
- ³⁶ Vgl. Statistik Austria (2011): Statistik der Einkommensteuer 2008.
- ³⁷ Die Bruttolöhne aus unselbstständiger Arbeit werden publiziert, aber nicht zur Berechnung der Gesamteinkünfte herangezogen.
- ³⁸ Einkommensteuerveranlagung in den „Statistischen Nachrichten“, veröffentlicht vom Bundesamt für Statistik.
- ³⁹ Vgl. Schratzenstaller und Wagener (2009) 311f.
- ⁴⁰ Vgl. Österreichisches Statistisches Zentralamt (1997): Einkommensteuerstatistik 1994.
- ⁴¹ Die Kapitalertragsteuer (KESt) auf Zinsen wurde in Österreich im Rahmen der Steuerreform 1989 mit einem Steuersatz von 10% eingeführt. Am 1. Januar 1993 trat das Endbesteuerungsgesetz mit einem Abgeltungssteuersatz von 22% (ab 1996: 25%) im Verfassungsrang in Kraft. Auf Antrag können die Kapitaleinkünfte zur Einkommensteuer veranlagt und mit dem durchschnittlichen Steuersatz des Steuerpflichtigen besteuert werden. Ist diese Steuer niedriger als die Pauschalbesteuerung von 25% wird die Steu-

erdifferenz erstattet. Zurzeit existieren zwei Formen – KEST I (Besteuerung von Dividen- den) und KEST II (Besteuerung von Zinsen).

⁴² 1991 machten die Kapitalerträge 5% der gesamten Einkommen aus. Nach Einführung der Endbesteuerung viel der Anteil der deklarierten Erträge aus Kapitalvermögen im Jahr 1994 auf 0,5%.

⁴³ Vgl. Statistik Austria (2011): Integrierte Lohn- und Einkommensteuerstatistik 2008.

⁴⁴ Personen, die Einkünfte aus selbstständiger und unselbstständiger Tätigkeit beziehen.

⁴⁵ Arbeitslosengeld, Notstandshilfe, Familienbeihilfe, Pflegegeld und sonstige Beihilfen.

Literatur

- Andreasch, M.; Mooslechner, P.; Schürz, M., Einige Aspekte der Vermögensverteilung in Österreich, in: Bundesministerium für Arbeit, Soziales und Konsumentenschutz, Sozialbericht 2009/10 (Wien 2010) 233-260
- Atkinson, A. B.; Piketty, T., *Top Incomes over the Twentieth Century* (Oxford 2007).
- Atkinson, A. B., *The Changing Distribution of Earnings in OECD Countries* (Oxford 2008).
- Atkinson, A. B.; Piketty, T., *Top Incomes: A Global Perspective* (Oxford 2010).
- Atkinson, A. B.; Piketty, T.; Saez, E., *Top Incomes in the Long Run of History*, in: *Journal of Economic Literature* 49/1 (2011) 3-71.
- Bach, S.; Corneo, C.; Steiner, V., *From bottom to top: The entire income distribution in Germany, 1992-2003*, in: *Review of Income and Wealth* 55 (2009) 303-330.
- Bach, S.; Corneo, C.; Steiner, V., *Effective Taxation of Top Incomes in Germany* (= unveröff. Manuskript, 2011A).
- Bach, S.; Corneo, C.; Steiner, V., *Optimal Top Marginal Tax Rates under Income Splitting for Couples* (= unveröff. Manuskript, 2011B).
- Bourdieu, P., *The forms of capital*, in: Richardson, J. (Hrsg.), *Handbook of Theory and Research for the Sociology of Education* (New York, Greenwood, 1986) 241-258.
- Bourguignon, F.; Morrisson, C., *Inequality among World Citizens*, in: *The American Economic Review* 92/4 (2002).
- Canberra group, *Expert Group on Household Income Statistics* (Ottawa 2001).
- Chaloupek, G., *Die Verteilung der persönlichen Einkommen in Österreich III*, in: *Wirtschaft und Gesellschaft* 6 (1980) 17-27.
- Chaloupek, G., *Die Verteilung der Einkommen aus unselbstständiger Arbeit 1953 bis 1979*, in: Suppanz, H.; Wagner, M. (Hrsg.), *Einkommensverteilung in Österreich* (Wien 1981).
- Chaloupek, G.; Russinger, R.; Zuckerstätter, J., *Strukturveränderungen und funktionale Einkommensverteilung in Österreich*, in: *Wirtschaft und Gesellschaft* 34/1 (2008) 33-56.
- Christl, J., *Entwicklungstendenzen in der österreichischen Lohn- und Gehaltspyramide zwischen 1953 und 1979*, in: *Empirica* 11 (1980) 47-57.
- Fessler, P.; Mooslechner, P.; Schürz, M., *Immobilienvermögen in Österreich*, in: *Geldpolitik & Wirtschaft* 2 (2010) 34-55.
- Guger, A.; Marterbauer, M., *Langfristige Tendenzen der Einkommensverteilung in Österreich*, in: *WIFO Monatsberichte* 9 (2005).
- Guger, A.; Marterbauer, M., *Langfristige Tendenzen der Einkommensverteilung in Österreich – ein Update. Die Verteilung von Einkommen und Vermögen* (= WIFO-Working Papers, Wien 2007).
- Guger, A.; Knittler, K., *Entwicklung und Verteilung der Einkommen*, in: Bundesministerium für Arbeit, Soziales und Konsumentenschutz, *Sozialbericht 2007-8* (Wien 2009) 260-273.
- Gusenleitner, M.; Winter-Ebmer, R.; Zweimüller, J., *The Distribution of Earnings in Austria, 1972-1991*, in: *Allgemeines Statistisches Archiv* 82 (1998) 275-290.

- Landais, C., Top Incomes in France (1998-2006): Booming Inequalities? (= PSE working paper, 2008).
- Leigh, A., How Closely Do Top Income Shares Track Other Measures of Inequality?, in: *Economic Journal* 117 (2007) 619-633.
- Leoni, T.; Marterbauer, M.; Mayrhofer, C., Entwicklung und Verteilung der Einkommen, Grundlagen zum Sozialbericht 2010 (WIFO, Wien 2010).
- Marterbauer, M., Zahlen bitte! Die Kosten der Krise tragen wir alle (Wien 2011).
- Mooslechner, P.; Schürz, M., Verteilung der Geldvermögen, in: Bundesministerium für soziale Sicherheit und Generationen, Bericht über die soziale Lage (Wien 2008).
- OECD, Growing Unequal? Income Distribution in OECD Countries (Paris 2008); www.oecd.org/els/social/inequality.
- Schratzenstaller, M.; Wagener, A., The Austrian Income Tax Tariff, 1955-2006, in: *Empirica* 3 (2009) 309-330.
- Schweitzer, T., Einkunftsentwicklung und -verteilung gemäß Einkommensteuerstatistik, in *Wirtschaft und Gesellschaft* 32/2 (2006) 167-190.
- Statistik Austria, Integrierte Lohn- und Einkommensteuerstatistik 2008 (Wien 2011).
- Statistik Austria, Statistik der Einkommensteuer 2008 (Wien 2011).
- Statistik Austria, Statistik der Lohnsteuer 2009 (Wien 2010).
- Steindl, J., Die Schichtung der persönlichen Einkommen in Österreich, in: Monatsberichte des Österreichischen Instituts für Wirtschaftsforschung 31 (Beilage 32) (1958) 1-19.

Zusammenfassung

Die internationale Literatur zur langfristigen Einkommensverteilung zeigt ein nicht einheitliches Bild. Insbesondere in den angelsächsischen Ländern ist im hundertjährigen Vergleich die Einkommenskonzentration seit Ende der 1980er-Jahre deutlich gestiegen. Im Jahr 2007, unmittelbar vor Ausbruch der weltweiten Finanzkrise, erreichte das oberste Dezil mit 49,7% den absolut höchsten Einkommensanteilswert. Dieser wurde lediglich im Jahr 1928 vor Ausbruch der Großen Depression mit 49,3% annähernd erreicht. In den kontinentaleuropäischen Ländern ist zwar größtenteils ebenfalls eine Zunahme der Einkommenskonzentration festzustellen, allerdings nicht in dieser dramatischen Form. Neuere Studien weisen allerdings auch für Deutschland und Frankreich auf eine starke Konzentrationszunahme hin.

Die bisher vorliegende Literatur für Österreich zeigt folgendes Muster: Eine relative Konstanz der Lohneinkommenskonzentration zwischen 1933 und 1953; ein starker Anstieg in der Periode 1955-1957, gefolgt von einer Konstanz 1957-1964 sowie einem leichten Rückgang 1964-1970. Für die 1970er-Jahre zeigt sich eine eindeutige Nivellierung der Lohneinkommen, gefolgt von einem permanenten Anstieg der Ungleichheit zwischen 1994 und 2009.

Das Bild für die Einkommensteuerstatistik und damit für jene Steuerpflichtigen, die schwerpunktmäßig Einkünfte aus Gewerbebetrieb und Selbstständigeneinkünfte erzielen, ist aufgrund der extremen Heterogenität der dabei erfassten Personen nicht konsistent.

Reihe
**„Wirtschaftswissenschaftliche
Tagungen der AK-Wien“**

Band 6: „Finanzausgleich – Herausforderungen und Reformperspektiven“, hrsg. von Bruno Rossmann, 142 Seiten, 2002, € 22.

Band 7: „Wirtschaftspolitische Koordination in der Europäischen Währungsunion“, hrsg. von Silvia Angelo und Michael Mesch, 138 Seiten, 2003, € 20.

Band 8: „US-amerikanisches und EUropäisches Modell“, hrsg. von Michael Mesch und Agnes Streissler, 190 Seiten, 2004, € 25.

Band 9: „Öffentliche Wirtschaft, Geld- und Finanzpolitik: Herausforderungen für eine gesellschaftlich relevante Ökonomie“, hrsg. von Wilfried Altzinger, Markus Marterbauer, Herbert Walther und Martin Zagler, 154 Seiten, 2004, € 25.

Band 10: „Steigende wirtschaftliche Ungleichheit bei steigendem Reichtum?“, hrsg. von Günther Chaloupek und Thomas Zotter, 178 Seiten, 2006, € 25.

Band 11: „Aspekte kritischer Ökonomie. Gedenkschrift für Erwin Weissel“, hrsg. von Markus Marterbauer und Martin Schürz, 97 Seiten, 2006, € 15.

Band 12: „Ende der Stagnation? Wirtschaftspolitische Perspektiven für mehr Wachstum und Beschäftigung in Europa“, hrsg. von Günther Chaloupek, Eckhard Hein und Achim Truger, 156 Seiten, 2007, € 23.

Band 13: „Pensionskassen: Europa – Österreich; Strukturen, Erfahrungen, Perspektiven“, hrsg. von Thomas Zotter, 145 Seiten, 2008, € 20.

Band 14: „Entwürfe für die Zukunft von Wirtschafts- und Sozialpolitik - Alois Guger und Ewald Walterskirchen zum 65. Geburtstag“, hrsg. von Markus Marterbauer und Christine Mayrhuber, 158 Seiten, 2009, € 24.

Band 15: „Ausgliederungen aus dem öffentlichen Bereich – Versuch einer Bilanz“, hrsg. von Christa Schlager, 178 Seiten, 2010, € 24.

Band 16: „Alternative Strategien der Budgetkonsolidierung in Österreich nach der Rezession“, hrsg. von Georg Feigl und Achim Truger, 107 Seiten, 2010, € 16.

Die Reihe erscheint im LexisNexis Verlag ARD Orac,
1030 Wien, Marxergasse 25, Tel 01/534 52-0, Fax 01/534 52-140,
e-mail: verlag@lexisnexus.at

Gewerkschaftsansätze zur lohnpolitischen Koordinierung in der Eurozone

**Befunde aus der Metallbranche in Belgien,
den Niederlanden und Deutschland**

Vera Glassner

1. Einleitung

Im Vorfeld der Europäischen Wirtschafts- und Währungsunion (EWWU) haben europäische und nationale Gewerkschaften verschiedenste Initiativen zur grenzüberschreitenden tarifpolitischen Koordinierung gestartet. Ziel dieser Koordinierungsbemühungen war die Bekämpfung kompetitiven Lohndumpings. Die vollständige Vereinheitlichung der Geldpolitik in der EWWU und die Verabschiedung des Stabilitäts- und Wachstumspakts entzogen den Euro-Mitgliedsstaaten die Möglichkeit, durch Wechselkursabwertungen ihre internationale Wettbewerbsposition zu verbessern. Folglich verschob sich ein Teil der Anpassungslast an wirtschaftliche Ungleichgewichte auf die nationalen Tarifsysteme und insbesondere auf die Löhne. Die Verbesserung der internationalen Wettbewerbsfähigkeit wurde ein vorrangiges Ziel auf der Agenda vieler Regierungen. So wurde in Belgien 1996 das Gesetz zur „Förderung von Beschäftigung und zur präventiven Sicherstellung der Wettbewerbsfähigkeit“ verabschiedet, das für die lohnpolitischen Akteure eine Orientierung an der Lohnentwicklung in den wichtigsten Handelspartnerländern Deutschland, Frankreich und den Niederlanden festschreibt. Die belgischen Gewerkschaften reagierten ein Jahr später darauf mit der Gründung der „Doorn-Gruppe“, an der sich die nationalen Gewerkschaftsverbände aus Belgien, den Niederlanden, Luxemburg, Deutschland und später Frankreich beteiligten.¹

Da der Grad an Interessenheterogenität auf der branchenübergreifenden Ebene höher ist als auf der Branchenebene, ist aus Gewerkschafts-sicht eine grenzüberschreitende Tarifkoordinierung und Mitgliedermobilisierung innerhalb einer Branche erfolgversprechender.² Die transnationalen Koordinierungsaktivitäten der europäischen Branchengewerkschaften mit dem Ziel der Bekämpfung eines kompetitiven Lohn- und Sozialdumpings beinhalten häufig formale Instrumente zur Lohnpolitik. Typischer-

weise ist die transnationale Dimension der Tarif-, und insbesondere der Lohnpolitik, am deutlichsten ausgeprägt in stark internationalisierten und exportabhängigen Branchen. Der Europäische Metallarbeiterbund (EMB) nahm bei der grenzüberschreitenden Tarifkoordination eine Vorreiterrolle ein. Prinzipien einer europäischen Tarifpolitik, die eine Kompensation von Preissteigerungen und die Beteiligung der Arbeitnehmer am Produktivitätszuwachs vorsehen, wurden bereits 1993 verabschiedet. Es ist allerdings anzumerken, dass die Intensität der Koordinierungsaktivitäten innerhalb der geografischen Reichweite der Organisationsdomäne des EMB variiert. Die Praxis der grenzüberschreitenden Koordination ist am stärksten im nord- und mittelwesteuropäischen Metallsektor verankert. Die Untersuchung der Effektivität der lohnpolitischen Koordination in den drei Ländern Belgien, Niederlande und Deutschland kann daher als „Testfall“ für das Funktionieren einer europaweiten tarifpolitischen Koordination betrachtet werden. Neben dem steigenden Lohndruck ist, wie die jüngsten Entwicklungen zeigen, die Akkumulation von makroökonomischen Ungleichgewichten in der EU ein gravierendes Problem, das den Bestand der EWWU gefährdet. Als Hauptfaktor für die „Euro-Krise“, die im Frühjahr 2010 virulent wurde, gelten vor allem ausgeprägte Ungleichgewichte in den Außenhandelsbilanzen der Euro-Länder, die durch divergierende Lohndynamiken zwischen den Ländern mitverursacht worden sind. Divergierende nominale Lohnstückkosten sind, neben wichtigen anderen Faktoren, das Ergebnis eines Ungleichgewichts zwischen Lohnsteigerungen einerseits und Preis- und Produktivitätsentwicklungen andererseits. Löhne sind nur eine Ursache für die wachsenden makroökonomischen Ungleichgewichte in der Eurozone, da unterschiedliche Entwicklungen der internationalen Wettbewerbsfähigkeit auf eine Reihe struktureller und sozialer Faktoren (z. B. demografische Entwicklung, Innovationskraft) zurückzuführen sind. Nichtsdestotrotz nehmen die nationalen und europäischen Gewerkschaften hinsichtlich einer europaweiten lohnpolitischen Koordination und der Verringerung wachsender Divergenzen der preislichen Wettbewerbsfähigkeit, vor allem zwischen dem „Kern“ und der „Peripherie“ der Eurozone, eine Schlüsselrolle ein. Insbesondere vor dem Hintergrund der aktuellen Diskussion einer verstärkten fiskal- und wirtschaftspolitischen Koordination und des im Herbst 2011 vorerst abgeschlossenen legislativen Verfahrens zur Neuausrichtung der wirtschaftspolitischen Steuerungsarchitektur in der EU³ ist die Bedeutung der grenzüberschreitenden Lohnkoordination gestiegen. Auch auf der Grundlage der „Europa 2020“-Strategie⁴ wird den Sozialpartnern eine zentrale Rolle zugewiesen, um durch eine produktivitätsorientierte Lohnpolitik das Wachstum der Lohnstückkosten zu kontrollieren und so zur Verringerung von wettbewerbslichen Ungleichgewichten zwischen den Euro-Ländern beizutragen.⁵

Die entscheidende Voraussetzung für eine effektive lohnpolitische Koordinierung mit dem Ziel, die Lohnentwicklung mit makroökonomischen Bedingungen in Einklang zu bringen, ist jedoch die Bereitstellung institutioneller Ressourcen für die nationalen Tarifsysteme. Der Stärkung nationaler, überbetrieblicher und umfassender Strukturen der industriellen Beziehungen durch staatliche Akteure ist eine Grundvoraussetzung für eine wirkungsvolle europaweite Koordinierung der Lohnpolitik. Reformen mit dem Ziel der Dezentralisierung der Tarifsysteme in einer Vielzahl von EU-Staaten stehen dem Ziel eines ausgeglichenen und nachhaltigen Wirtschaftswachstums jedoch entgegen.

Das Spannungsverhältnis zwischen den lohnpolitischen Leitlinien der Europäischen Kommission im Rahmen der Grundzüge der Wirtschaftspolitik⁶ und den Lohnzielen des Europäischen Metallarbeiterbundes⁷ steht im Zentrum der vorliegenden Untersuchung. Die Kombination quantitativer und qualitativer Analysemethoden erlaubt sowohl die Ermittlung der Bestimmungsfaktoren der transnationalen Lohnkoordinierung im Rahmen eines akteurszentrierten Koordinierungsansatzes als auch die Untersuchung der Beziehung zwischen den Tariflöhnen im belgischen, niederländischen und deutschen Metallsektor und anderen relevanten makroökonomischen und sektoralen Variablen. Die Länderauswahl erfolgt nach einem „*most similar*“-Untersuchungsdesign. Die Metallsektoren der drei Länder weisen einen hohen Verflechtungsgrad auf, nationale Systeme der industriellen Beziehungen zeichnen sich durch grundlegende Gemeinsamkeiten aus, und Institutionen, Instrumente und Praktiken zur grenzüberschreitenden Tarifkoordinierung sind vergleichsweise stark verankert. Das Untersuchungsdesign erlaubt eine hypothesentestende Vorgehensweise. Mittels Panelregressionen sollen Annahmen hinsichtlich der Effektivität beider Koordinierungsinstrumente, d. h. der Koordinierungsleitlinie des EMB und der stabilitätsorientierten wirtschaftspolitischen Leitlinie der Kommission, untersucht werden.

Der Artikel ist folgendermaßen strukturiert: In Abschnitt 1 wird ein Überblick der Ansätze zur transnationalen Tarifkoordinierung der europäischen Gewerkschaften, mit einem Schwerpunkt auf dem Koordinierungsansatz des Europäischen Metallarbeiterbundes, gegeben. Abschnitt 2 diskutiert die beiden grundlegenden lohnpolitischen Zielsetzungen in der EWWU und mögliche Widersprüche bei der Sicherstellung einer stabilen und produktivitätsbasierten Lohnentwicklung und stellt den Ansatz der transnationalen Lohnführerschaft als mögliche Lösung vor. Abschnitt 3 präsentiert die empirische Untersuchung in der Metallbranche (B, NL, D). Hypothesen und Modellspezifizierungen werden dargestellt und die Implikationen der empirischen Ergebnisse für die grenzüberschreitende lohnpolitische Koordinierung in den drei Ländern diskutiert. Der Artikel schließt mit einem Ausblick auf gewerkschaftliche Koordinierungsinitiativen in der EU.

2. Gewerkschaftsansätze zur transnationalen Koordinierung der Tarifpolitik

Der europäische Integrationsprozess ist durch die Asymmetrie zwischen Marktintegration und sozialer Integration gekennzeichnet. „Euro-Realisten“ weisen darauf hin, dass durch die jüngere Rechtssprechung des Europäischen Gerichtshofes (EuGH), wie beispielsweise in den bekannten Fällen Viking and Laval, dieses Ungleichgewicht noch verstärkt wurde. Obwohl sich auf europäischer Ebene ein vielschichtiges System zur Regulierung der Arbeitsbedingungen herausgebildet hat, sind Instrumente wie die europäischen Sozialdialoge oder Europäische Betriebsräte unzureichend, um ein effektives „europäisches“ System industrieller Beziehungen zu garantieren.⁸ Im Gegensatz zum europäischen Sozialdialog auf Makroebene, dessen Ergebnisse zum Teil als rechtsverbindliche europäische Richtlinien oder Rahmenabkommen erfasst worden sind, stellen die sektoralen Dialoge auf europäischer Ebene vor allem einen „weichen“ Regulierungsmechanismus dar, dessen Ergebnisse rechtlich unverbindliche Vereinbarungen, Erklärungen, Verhaltenskodizes und Leitlinien sind.

Die Schwäche der europäischen Sozial- und Arbeitspolitik und das beinahe „systemimmanente“ Scheitern intergouvernementaler Entscheidungsprozesse an den hohen Mehrheitserfordernissen und differierenden nationalen Interessenlagen begünstigen eine Rechtsprechung des EuGH, bei der die Verwirklichung der Binnenmarktfreiheiten im Vordergrund steht. Die Interessen der Arbeitnehmer und ihrer Interessenorganisationen, wie das Streikrecht und die Tarifautonomie, werden den Marktfreiheiten untergeordnet.⁹ Im Gegensatz dazu bieten „gewerkschaftsautonome“ Initiativen zur grenzüberschreitenden Koordinierung der Tarifpolitik den Vorteil, nicht auf die Unterstützung von Arbeitgebern, Unternehmen und den europäischen politischen Akteuren angewiesen zu sein.

Die bevorstehende EWWU schaffte starke Anreize für nationale und europäische Gewerkschaften, ihre Lohnpolitiken transnational zu koordinieren.¹⁰ Um dem befürchteten Druck auf Löhne und Arbeitsbedingungen entgegenzuwirken, verabschiedeten der europäische Gewerkschaftsbund und die meisten seiner sektoralen Mitgliedsverbände Instrumente zur europaweiten Tarifkoordinierung.¹¹

Die „Europäisierung“ der Tarifpolitik kann als multidimensionaler Prozess betrachtet werden, der von Entwicklungen auf nationaler und europäischer Ebene (vertikale Dimension) sowie branchenspezifischen Faktoren (horizontale Dimension) vorangetrieben wird. Zwei grundlegende Formen der Europäisierung, die zwischen den Wirtschaftsbranchen variieren, können unterschieden werden.¹² Erstens kann die Europäisierung der Tarifpolitik einem „zentralisierten“ Weg folgen, der durch die Dominanz von „top-down“-Prozessen gekennzeichnet ist. Dazu zählt beispielsweise

die Verabschiedung von „formalen“ Instrumenten der Tarifkoordination, die quantitative Kriterien der Lohnpolitik festlegen. Zudem bestehen in einigen Sektoren „formalisierte“ Strukturen zu Überwachung und Bewertung der Umsetzung gemeinsamer tarifpolitischer Ziele, wie elektronische Berichts- und Informationssysteme. Der Einfluss der supranationalen Gewerkschaft, d. h. des Europäischen Gewerkschaftsbundes und seiner sektoralen Gewerkschaftsverbände, auf die tarifpolitische Koordinierungspraxis der Mitgliedsorganisationen ist vergleichsweise stark. Zweitens, und in Kontrast dazu, ist der „dezentralisierte“ Koordinierungsansatz vor allem von „*bottom-up*“-Prozessen gekennzeichnet. Die Transnationalisierung der Tarifpolitik wird dabei maßgeblich von den Initiativen der nationalen Gewerkschaften vorangetrieben, wobei die europäischen Gewerkschaftsorganisationen (mehr oder weniger stark) eingebunden sind. Supranationale Gewerkschaften spielen allerdings keine aktive Rolle in den bi- oder multilateralen transnationalen Koordinierungsaktivitäten der nationalen Gewerkschaften. So weisen die Initiativen einen hohen Grad an Autonomie auf; sowohl die thematische Ausrichtung als auch die geografische Reichweite solcher Kooperationen werden von den nationalen Gewerkschaftsorganisationen selbst festgelegt. Ein geringer Institutionalisierungsgrad und in vielen Fällen der „ad hoc“-Charakter sind typische Merkmale solcher grenzüberschreitenden Gewerkschaftskooperationen. Typischerweise sind diese Initiativen projektbasiert, von europäischen Fonds finanziert und, zumindest lose, in die Strukturen der europäischen Gewerkschaften eingegliedert.

Tabelle 1 gibt einen Überblick über die institutionellen Arrangements und Instrumente der transnationalen Tarifkoordination der europäischen Branchengewerkschaften. Die Mehrheit der europäischen Gewerkschaften verfolgt einen, zumindest teilweise, zentralisierten Ansatz der Tarifkoordination. Leitlinien zur Lohnpolitik wurden vom Europäischen Gewerkschaftsbund, vom Europäischen Metallarbeiterbund (EMB), vom Europäischen Gewerkschaftsbund des Textil-, Bekleidungs- und Ledererzeugungssektors, der Europäischen Federation der Gewerkschaften des Nahrungsmittel-, Landwirtschafts- und Tourismussektor (EFFAT), von der Gewerkschaft des grafischen Sektors der Europäischen Dienstleistungsgewerkschaft UNI Europa sowie von der Europäischen Gewerkschaft des Öffentlichen Dienstes (EPSU) verabschiedet. Gemeinsam ist allen Lohnleitlinien eine Orientierung der Lohnfestlegung an der nationalen jährlichen Inflationsrate und dem Wachstum der Arbeitsproduktivität. In anderen Sektoren, wie im Chemie- und Finanzsektor, hat eine Formalisierung lohnpolitischer Kriterien aufgrund branchenspezifischer institutioneller und ökonomischer Bedingungen keine praktische Relevanz. So erschweren beispielsweise ein hoher Grad an intrasektoraler Heterogenität hinsichtlich Produktionsbedingungen und Marktinternationalisierung, wie v. a.

Tabelle 1: Institutionelle Arrangements und Instrumente zur transnationalen Koordinierung der Tarifpolitik (TP) der europäischen Gewerkschaften

Gewerkschaft	(Inter)sektorales europäisches System zum Informationsaustausch ^a	Instrument zur Lohnkoordinierung: basierend auf Inflation und gesamtwirtschaftlichem Produktivitätswachstum (Jahr der Verabschiedung)	Formales Instrument zur Koordinierung qualitativer (nicht lohnbezogener) Themen (Jahr der Verabschiedung)	Institutionen zur transnationalen Koordinierung der TP und zur Förderung der Kooperation zwischen nationalen Gewerkschaften (Jahr der Gründung)
EGB (ETUC)	–	Leitlinie zur Koordinierung der Tarifpolitik (2000)	Verschiedene Resolutionen zu Themen wie berufliche Aus- und Weiterbildung, Geschlechter-, Lohnungleichheit etc.	–
EMB (EMF)	Eucob@n ^b	Europäische Koordinierungsregel (1998)	Arbeitszeit-Charta (1998) Erste Gemeinsame Forderung zu Qualifizierung und Weiterbildung (2005) Zweite Gemeinsame Forderung gegen prekäre Arbeit (2009)	Transnationale Tarifnetzwerke (1997): • B, NL, L, D-Nordrhein-Westfalen • DK, S und D-Bezirk Küste • F und D-Frankfurt • A, SLO, CZ, SK, H, D-Bayern • CH und D-Baden-Württemberg
EFBCE	Eucob@n	–	Resolution zur Arbeitszeit	–
ETUF-TCL	Eucob@n ^b	Europäische Koordinierungsregel (basierend auf EMB Leitlinie)	Resolutionen zur Arbeitszeit, Frühruhestand, Geschlechtergleichheit, Kapazitätsaufbau der Sozialpartnerorganisation im Textilektor	–
EFFAT	Eucob@n ^b	Europäische Lohnleitlinie	Resolutionen zu Arbeitszeit, Qualifizierung und Weiterbildung, Gewerkschaftsrechte, Charta gegen prekäre Beschäftigung etc.	–
UNI Europa Grafischer Sektor	–	Lohnpolitische Koordinierungsregel	Gemeins. Kriterien für die Analyse beruflicher Qualifikation und Kenntnisse	Netzwerk zur Tarifkoordin. UNI Europa Graf. Sektor (Beginn 1990er-Jahre)
UNI Europa Finanzsektor	–	–	Resolutionen zu beruflicher Bildung, Geschlechtergleichheit	Netzwerk zur Tarifkoordin. UNI Europa Finanzdienstleistungssektor (2002)
EGÖD (EPSU)	Epsucob@ Netzwerk Tarifpolitik	Europäische Leitlinie zur Lohnkoordinierung	Resolutionen zu Arbeitszeit, Geschlechtergleichheit, beruflicher Bildung, Lohnungleichheit, Gewerkschaftsrechten etc.	Netzwerk zur Tarifkoordinierung EGÖD, Energiesektor in Mitteleuropa (2008)

^a X = Europäische Branchengewerkschaft ist an Eucob@n beteiligt; „–“ = nicht beteiligt. – ^b Eucob@n – Europäisches Netzwerk zur Tarifpolitik: jährliche Berichterstattung über tarifpolitische Entwicklung in den Mitgliedsstaaten, von der jeweiligen europäischen Branchengewerkschaft durchgeführt. Quellen: Aufstellung der Autorin, basierend auf Dufresne (2002).

im Chemiesektor, oder eine überwiegend dezentrale Lohnfestlegung auf Unternehmensebene (wie z. B. im Finanzsektor) einen gemeinsamen lohnpolitischen Koordinierungsansatz.

Elektronische Systeme zur Berichterstattung und zum Informationsaustausch über sozial- und tarifpolitische Entwicklungen in den Mitgliedsstaaten wurden im Metall-, Chemie-, Textil- und Nahrungsmittelsektor eingerichtet. Diese vier Branchen sind am europäischen tarifpolitischen Netzwerk eucob@n beteiligt. Im Sektor der öffentlichen Dienstleistungen wurde ein ähnliches Netzwerk (epsucob@n) geschaffen. Alle in Tabelle 1 aufgelisteten europäischen Gewerkschaften haben gemeinsame Ziele zur grenzüberschreitenden Koordinierung „qualitativer“, d. h. nicht lohnbezogener, tarifpolitischer Themen, wie z. B. berufliche Qualifizierung und Bildung, Arbeitszeit, Geschlechter- und Lohngleichheit, verabschiedet. Der systematische Informationsaustausch und die Verbreitung von Beispielen guter Praxis hinsichtlich verschiedenster tarifpolitischer Themen haben auch auf der Ebene transnationaler Konzerne an Bedeutung gewonnen, um dem kompetitiven Druck auf die Arbeitsstandards zwischen verschiedenen nationalen Standorten entgegenzuwirken.

Netzwerke zur tarifpolitischen Koordinierung zwischen den nationalen Mitgliedsorganisationen, die jedoch in die Strukturen der europäischen Verbände eingebunden sind, wurden im Metall-, Grafik-, Finanz- und Energiesektor errichtet. Der Grad der „Einbettung“ dieser netzwerkförmigen Kooperationen, und damit ihr „Zentralisierungsgrad“, variiert zwischen den Branchen. Im Finanzsektor beispielsweise sind grenzüberschreitende Gewerkschaftskooperationen von einem hohen Grad an Autonomie der nationalen Organisationen hinsichtlich thematischer Ausrichtung, Dauer und geografischer Reichweite gekennzeichnet. Im Metallsektor hingegen ist der Einfluss des EMB auf die (tarif-)politische Orientierung und die Agenda der Koordinierungstreffen stärker. Unterschiede lassen sich durch ökonomische, institutionelle und akteurspezifische Faktoren erklären.

Im Finanzsektor ist aus Gewerkschaftssicht die Notwendigkeit der grenzüberschreitenden Tarifkoordination aufgrund der hohen Kapitalmobilität, gemessen am Ausmaß ausländischer Direktinvestitionen, und der Dominanz multinationaler Konzerne hoch. Die institutionellen Voraussetzungen für die grenzüberschreitende Koordinierung sind günstig; in den meisten (west-)europäischen Staaten werden Tarifverträge im Bankensektor vor allem auf sektoraler Ebene abgeschlossen, und der Organisationsgrad der Finanzgewerkschaften ist vergleichsweise hoch.¹³ Trotzdem verfolgt die europäische Gewerkschaft UNI-Europa Finance einen dezentralen Ansatz, in dem das Koordinierungsnetzwerk als eine „sich selbst erhaltende Struktur“ bezeichnet wird.¹⁴ Die flexible und themenabhängige Tarifkoordination im Finanzsektor entspricht laut Gewerkschaftsexperten dem Prozess einer Dezentralisierung der Lohnverhandlungen, in dem

die die Unternehmensebene zunehmend an Bedeutung gewinnt. Multinationale Finanzkonzerne üben häufig, wie z. B. in Frankreich und den Niederlanden, eine lohnpolitische Führungsrolle innerhalb der Branche aus.

Das tarifpolitische Koordinierungsnetzwerk im europäischen Metallsektor zeichnet sich einerseits durch seinen vergleichsweise hohen Formalisierungsgrad (Lohnleitlinie, Koordinierungsfunktion des EMB) und andererseits durch die starke „Regionalisierung“ der Kooperationspraktiken aus. Das erste transregionale Netzwerk zum Austausch von tarifpolitischen Informationen und Gewerkschaftsvertretern wurde 1997 von der deutschen IG Metall-Bezirksorganisation Nordrhein-Westfalen, den belgischen Metallsektorgewerkschaften CMB¹⁵ und CCMB¹⁶ sowie den niederländischen Metallbranchenverbänden FNV Bondgenoten und CNV Bedrijvenbond gegründet. Mehrere andere Netzwerke wurden in anderen europäischen Regionen geschaffen. Die aktivsten sind die Netzwerke in Zentral- und Osteuropa (Österreich, IG Metall-Bezirk Bayern, Tschechien, Slowakei, Slowenien und Ungarn), die interregionale Zusammenarbeit zwischen Gewerkschaften in Dänemark, Schweden und dem IG Metall-Bezirk Küste sowie dem Netzwerk der skandinavischen Gewerkschaften in der Sachgüterproduktion „Nordic IN“ in Schweden, Norwegen, Finnland, Dänemark und Island.¹⁷

Die Rolle der nationalen Gewerkschaften bei der Transnationalisierung der Tarifpolitik, vor allem der IG Metall, die als „Rückgrat“ der interregionalen Netzwerkstruktur betrachtet werden kann, war bei der Gründung der Netzwerke entscheidend. Der Europäische Metallarbeiterbund übt jedoch durch die Bereitstellung von finanziellen, organisatorischen und personellen Ressourcen eine starke Koordinierungsrolle aus. Aufbau und Funktionsweise der Netzwerke im Metallsektor sind deshalb das Ergebnis von sowohl *top-down*- als auch von *bottom up*-Prozessen. Die transnationalen Netzwerke bilden somit den institutionellen Rahmen für die Implementierung der „Europäischen Koordinierungsregel“ des EMB durch die nationalen Tarifakteure. Die Effektivität dieser Institution hängt überwiegend vom Einsatz der nationalen Mitgliedsorganisationen und deren Bereitschaft ab, gemeinsamen „europäischen“ tarifpolitischen Zielen zu folgen.

Das Koordinierungsnetzwerk der Region Nordrhein-Westfalen, Belgien und den Niederlanden ist eines der aktivsten. Gewerkschaftsvertreter aus den drei Ländern trafen sich im Untersuchungszeitraum zumindest zweimal jährlich, um Daten zur makroökonomischen und sektoralen Entwicklungen und Informationen zu Tarifverhandlungen auszutauschen. In diesem Zusammenhang ist es wichtig zu erwähnen, dass in der deutschen Metallindustrie sogenannte „Pilotabkommen“ in Bezirken abgeschlossen werden, in denen die IG Metall besonders stark organisiert ist.¹⁸ Diese Tarifverträge dienen als Bezugsrahmen für andere Regionen der IG Metall.

Aufgrund der „Dichte“ der Austausch- und Kommunikationsbeziehungen zwischen Gewerkschaftsakteuren verschiedener Organisationsebenen in der mittwesteuropäischen Region kann angenommen werden, dass Praktiken – wenn auch informell und indirekt – der grenzüberschreitenden Koordinierung im Vergleich zu anderen Regionen stark verankert sind. Die transnationale Koordinierung der Tarifpolitik setzt bestimmte, begünstigende Interessenkonstellationen zwischen den Akteuren voraus. Im folgenden Abschnitt 2 wird ein Konzept zur grenzüberschreitenden Lohnkoordinierung der Gewerkschaften vorgestellt, nämlich jenes der „transnationalen Lohnführerschaft“. Zuvor werden die widersprüchlichen lohnpolitischen Zielsetzungen eines transnationalen Koordinierungsansatzes dargestellt.

3. Die Effektivität gewerkschaftlicher Lohnkoordinierung und deren Verhältnis zum EU-Ziel lohnpolitischer Stabilität

Obwohl es unbestritten ist, dass Gewerkschaften als lohnpolitischen Akteuren in der EWWU eine wichtige Bedeutung zukommt, um stabiles und ausgeglichenes Wachstum sicherzustellen, sind sie bei ihren Koordinierungsaktivitäten damit konfrontiert, zwei – möglicherweise widerstrebende – Ziele zu erreichen. Einerseits müssen Gewerkschaften im Interesse ihrer Mitglieder das „interessenbasierte“ Ziel der Sicherung der Kaufkraft der Arbeitnehmer und deren Beteiligung am Produktivitätsfortschritt sicherstellen. Andererseits sollen sie zur makroökonomischen Stabilität in der Eurozone beitragen, indem sie dafür sorgen, dass Nominallöhne in Übereinstimmung mit Preisen und Produktivität wachsen.¹⁹ Ob gewerkschaftliche Lohnziele mit den „systemischen“ Interessen der EWWU bzw. der europäischen politischen Akteure wie der Europäischen Kommission vereinbar sind, hängt von mehreren Faktoren ab. Die Lohnfestlegung im Sinne des Ziels eines „nichtinflationären“ Wachstums wird Gewerkschaften in Ländern, in denen sich die Inflationsrate in Übereinstimmung mit dem Preisstabilitätsziel der Europäischen Zentralbank (2%) entwickelt, eher gelingen, als in Ländern, in denen die Inflation deutlich über der Zielinflationsrate liegt. Neben dem Ziel einer „nachhaltigen“ Preisentwicklung schreibt die entsprechende Leitlinie in den Wirtschaftspolitischen Grundzügen die Orientierung der Löhne am mittelfristigen Produktivitätswachstum sowie den Beschäftigungsbedingungen auf lokalen Arbeitsmärkten vor.²⁰ Darüber hinaus ist das Ausmaß der Berücksichtigung von Produktivitäts- und Preisentwicklung in den Lohnverhandlungen von der Effektivität der tarifpolitischen Institutionen in den Mitgliedsländern abhängig. Die Kapazität der nationalen Tarifsysteme, externe Effekte einer Lohnentwicklung, die von Arbeitsmarkt-, Preis- und Produktivitätsentwicklungen abweicht, zu internalisieren, hängt von einer Vielzahl insti-

tutioneller Faktoren ab. So sind beispielsweise inklusive und koordinierte Tarifsyste, in denen die tarifliche Deckungsrate und die Artikulation zwischen verschiedenen tariflichen Verhandlungsebenen hoch sind, mindestens so effektiv bei der Erreichung dieses Zieles wie Systeme, in denen die Lohnfestlegung ausschließlich auf dezentraler Ebene stattfindet.²¹

Es ist argumentiert worden, dass das Ziel einer stabilitätsbasierten Lohnpolitik in der EWWU und das Ziel einer produktivitätsorientierten Lohnkoordinierung nur schwierig zu vereinbaren sind, da Gewerkschaften, zumindest in einigen Ländern oder Wirtschaftssektoren, in der Lage sind, die inflationären Effekte überhöhter Lohnsteigerungen zu externalisieren.²² Die gegenwärtige „Euro“-Krise macht deutlich, dass der Lohn- und Preisdruck auf die preisliche Wettbewerbsfähigkeit zwischen den Mitgliedsländern in einem Ausmaß differiert, dass das Funktionieren der Währungsunion gefährdet ist. Einige Autoren, z. B. Johnston und Hancké (2009), führen dies auf eine abnehmende Synchronisierung von Lohnbildungsprozessen in den Euro-Staaten zurück. Aus diesem Grund ist es zielführend, gewerkschaftliche Initiativen zur grenzüberschreitenden Lohnkoordinierung in den Blick zu nehmen.

3.1 Lohnkoordinierung in der EWWU: ein Fall für transnationale Lohnführerschaft?

Ausgehend von der Annahme, dass die effektive transnationale Koordinierung der Tarifpolitik einen gewissen Grad an Ähnlichkeit zwischen den nationalen Systemen der industriellen Beziehungen erfordert,²³ erscheint der Koordinierungsansatz im Metallsektor Belgiens, den Niederlanden und Deutschlands erfolversprechend. Wie Tabelle 2 zeigt, weisen tarifpolitische Institutionen in den drei Ländern einen hohen Grad an Übereinstimmung auf. Der gewerkschaftliche Organisationsgrad im Metallsektor ist im Vergleich zum nationalen Durchschnitt hoch und liegt zwischen über 50% in den Niederlanden und bei fast 100% in Belgien. Gleiches gilt für die Tarifbindungsgraden, die bei um 60% im deutschen Metallsektor und bei fast 100% im belgischen und niederländischen Metallsektor liegen. Die Festlegung der Löhne auf Branchenebene in allen drei Ländern erleichtert eine grenzüberschreitende Koordinierung der Lohnpolitik. Diese begünstigende Bedingung für eine effektive transnationale Tarifkoordinierung ist in jenen Ländern, in denen Lohnverhandlungen überwiegend auf Unternehmensebene stattfinden, nicht gegeben. Auch in wirtschaftlicher Hinsicht weisen alle drei Länder einen hohen Grad an grenzüberschreitender Integration auf (Tabelle 2); typischerweise ist der Grad an außenwirtschaftlicher Verflechtung in den beiden kleineren Ländern höher als in Deutschland. Die Bedeutung des deutschen Metallsektors wird auch

durch den hohen Anteil der Beschäftigten in dieser Branche an der Gesamtbeschäftigung deutlich.

Tabelle 2: Institutionelle und wirtschaftliche Merkmale der Metallbranchen in Belgien, Deutschland und den Niederlanden

	Belgien	Deutschland	Niederlande
Rate der Tarifbindung ^a (% , 2001)	90-95	<60	~100
Gewerkschaftlicher Organisationsgrad (%)	90-95	70-80 (West), 60 (Ost)	50
Vorherrschende Ebene der Lohnverhandlungen	Branche	Branche	Branche
Ökonomischer Offenheitsgrad ^b (% , 1998)	221	82	217
Anteil an der Gesamtbeschäftigung	6,9%	12,1%	5,1%

Anmerkungen: ^a Anteil der Beschäftigten, deren Beschäftigung unter zumindest einen Tarifvertrag fällt, an Gesamtheit der abhängig Beschäftigten

^b Anteil der Summe aus Exporten und Importen im Metallsektor an Gesamtproduktion des Sektors.

Quellen: OECD STAN database, Eurostat, Europäische Kommission (2006), Traxler (2009), siehe Pusch und Glassner (2010).

Die transnationale Tarifkoordinierung ist am ehesten in Form nicht hierarchischer und flexibler Netzwerke zwischen den tarifpolitischen Akteuren eines bestimmten Sektors umsetzbar. Dabei genügt eine „kritische Masse“ an Teilnehmern, die den Vorgaben des „Lohnführers“ folgen, um gemeinsame lohnpolitische Ziele umzusetzen.²⁴ Transnationale Ansätze eines solchen „Lohnführerschaftsmodells“ weichen jedoch von nationalen Mechanismen ab, in denen ein bestimmter Sektor, nämlich die Metallindustrie, die Führungsrolle übernimmt. Die Verhandlungseinheiten in anderen Sektoren richten ihre Lohnforderungen und Verhandlungsstrategien an jenen des „Lohnführers“ aus, wie z. B. in Deutschland und Österreich. Auf transnationaler Ebene ist eine solche Lohnführerschaft am ehesten innerhalb einer Gruppe von Ländern umsetzbar, die den Vorgaben eines großen Hochlohnlandes folgen, um kompetitive Lohnpolitiken zu vermeiden.²⁵ Die Konstellation, in der innerhalb eines transnationalen Netzwerks die Lohnführerschaft von der deutschen Gewerkschaft des Metallsektors übernommen wird und die Gewerkschaften der anderen, kleineren Länder nachfolgen, ist deshalb im Hinblick auf eine effektive Koordinierung günstig. Andererseits könnte der intensive Informationsaustausch und die verbesserte Transparenz über lohnpolitische Strategien und Entwicklungen von Akteuren in den kleineren Ländern genutzt werden, um „*Beggar-thy-neighbour*“-Strategien zu verfolgen. Indem sie Lohnerhöhungen festle-

gen, die unter jenen des großen Nachbarlandes liegen, könnten die kleineren Länder ihre internationale Wettbewerbsposition verbessern und die Beschäftigung in ihrer Branche fördern. Ein solches „Trittbrettfahren“ in der Form eines Abweichens von gemeinsamen lohnpolitischen Normen ist für kleinere Netzwerkteilnehmer – zumindest auf kurze Sicht – vorteilhafter als das Erreichen gemeinsamer Koordinierungsziele.²⁶

Im folgenden Abschnitt werden die zu testenden Hypothesen vorgestellt, und die Modellspezifizierungen und empirischen Befunde der Panelregressionsanalysen dargestellt.

4. Hypothesen, Modellspezifizierungen und empirische Ergebnisse

Drei grundlegende Hypothesen stehen im Zentrum der Untersuchung und werden mittels Panelschätzgleichungen getestet (siehe Tabelle 3). Dabei wird ein schrittweises Verfahren angewandt. Zuerst werden die Hypothesen zur Effektivität der Europäischen Koordinierungsleitlinie des EMB (H1) und dem stabilitätsorientierten lohnpolitischen Ziel der „Wirtschaftspolitischen Grundzüge“ der Kommission (H3) getestet. Hypothesen H1 und H3 postulieren einen positiven Zusammenhang zwischen tariflichen Lohnerhöhungen und den beiden lohnpolitischen Kriterien Inflation und Produktivität. Beiden Instrumenten liegt allerdings ein unterschiedliches Konzept für Preissteigerungen zugrunde. Während in der EMB-Re-

Tabelle 3: Übersicht über die Hypothesen

Hypothesen	Inhalt der Hypothesen/ zu testender Effekt:	Postulierter Zusammenhang (abhängige Variable, unabhängige Variablen):
Hypothese 1 (H1)	„EMB-Leitlinie“	Positiver Zusammenhang zwischen Lohnerhöhungen im Metallsektor in BE, NL und DE und jeweils aktueller Preissteigerungsrate sowie mittelfristigem Wachstum der durchschnittlichen Arbeitsproduktivität
Hypothese 2 (H2)	„Wettbewerbsorientierte Lohnverhandlungen“	Lohnzuwächse in BE und den NL bleiben hinter jenen in DE zurück
Hypothese 3 (H3)	„EU-Kommissions- Leitlinie“	Positiver Zusammenhang zwischen Lohnsteigerungen im Metallsektor in BE, den NL und DE und dem Inflationsziel der Europäischen Zentralbank (EZB) sowie dem Wachstum der mittelfristigen Durchschnittsproduktivität (basierend auf den „Grundzügen der Wirtschaftspolitik“ der Europäischen Kommission)

Quelle: Glassner und Pusch (2010).

gel die Orientierung an der nationalen Inflationsrate erfolgt (H1), sollen sich Löhne in Übereinstimmung mit dem „Inflationsziel“ für die Eurozone (H3) entwickeln. Das „Inflationsziel“ wird mittels einer Variablen für eine jährliche Preissteigerungsrate von 1,9% im Analysemodell berücksichtigt. Hypothesen 1 und 3 stehen miteinander in Zusammenhang. Danach wird Hypothese 2 getestet, die eine kompetitive Vorgangsweise bei der Lohnsetzung in den beiden kleineren Ländern postuliert.

Die Schätzung erfolgt auf der Grundlage der folgenden Gleichung:

$$wt = c + b1 \text{ EMB} \cdot p + b2 \text{ EMB} \cdot \text{prod} + b3 p + b4 \text{ prod} + b5 e \quad (1),$$

wobei „wt“ die nominalen Lohnsteigerungen in Periode t und „EMB“ eine Zeit-Dummy-Variable für die Etablierung des transnationalen Tarifnetzwerkes in der Region Belgien, Niederlande und Nordrhein-Westfalen, die ab 1999 den Wert 1 annimmt; „p“ bildet Preissteigerungen (H1) oder die Zielinflation (H3) ab, „prod“ misst den mittelfristigen gesamtwirtschaftlichen Zuwachs der Arbeitsproduktivität (H1 und H3), und „e“ erfasst Veränderungen des Beschäftigungsniveaus im Metallsektor. Die Zeitreihen der unabhängigen Variablen sind, mit Ausnahme des EMB-Dummys und der „Zielinflation“, um eine Periode verzögert oder werden als gleitender Durchschnitt erster Ordnung (Inflationsraten) berücksichtigt.²⁷

Im folgenden Abschnitt wird ein möglicher Koordinierungseffekt auf die Lohnbildung im belgischen, niederländischen und deutschen Metallsektor mittels Panelschätzverfahren getestet.²⁸ Um die beiden Hypothesen H1 und H3 zu untersuchen, werden jeweils drei Panelschätzgleichungen durchgeführt. Die Ergebnisse der Analyse zur Untersuchung der Wirksamkeit der Koordinierungsregel des EMB sind in Tabelle 4 ersichtlich. Um einen möglichen Effekt der Angleichung der Lohnentwicklungen im belgischen, niederländischen und deutschen Metallsektor zu erfassen, wird eine Dummy-Variable („EMB“) eingeführt, die ab dem Jahr 1999 den Wert 1 annimmt. Diese Variable soll einen „Koordinierungseffekt“ messen, der seit der Etablierung von Institutionen und der Verabschiedung von Instrumenten zur europaweiten Koordinierung im Metallsektor auftritt. Dabei wird davon ausgegangen, dass gewerkschaftliche Koordinierungsaktivitäten erst mit einer gewissen Verzögerung wirksam werden. So wurde das Tarifnetzwerk in der Region Belgien, Niederlande und Nordrhein-Westfalen 1997 eingerichtet und die EMB-Koordinierungsleitlinie ein Jahr später verabschiedet. Die tatsächliche lohnpolitische Koordinierungspraxis hat aber aufgrund einer gewissen „Anlaufphase“ frühestens die Tarifabschlüsse des Jahres 1999 betroffen. Um Effekte zu erfassen, die vor und nach der Errichtung von Institutionen zur transnationalen Lohnkoordinierung wirksam sind, werden zwei Spezifikationen der Koordinierungsleitlinie des EMB in der Analyse berücksichtigt. Erstens werden die Zeitreihen für die beiden tarifpolitisch relevanten Variablen Inflation

und Produktivität in zwei Sets unterteilt, nämlich vor und nach der Etablierung des transnationalen Netzwerks in der mittelwesteuropäischen Region. Beide Parameter (Inflation und Produktivität) werden getrennt voneinander geschätzt (siehe Panel EMB [2] in Tabelle 4). Zweitens wird ein Interaktionsterm der beiden Variablen Inflation und Produktivität für die Zeitspanne seit der Einrichtung des Koordinierungsnetzwerks eingeführt (siehe Panel EMB [3], Tabelle 4).²⁹ Um für länderspezifische Effekte zu kontrollieren, wird ein FSLG-Schätzer verwendet.³⁰ Die Signifikanz von *Fixed Effects* wird auf Grundlage der *Likelihood Ratio*-Statistik getestet.

Die Schätzergebnisse (siehe Tabelle 4) zeigen, dass der „EMB-Dummy“, der nur die Zeitdimension eines möglichen Koordinierungseffekts erfasst, nicht signifikant ist. Die beiden Spezifizierungen jedoch, die den lohnpolitisch relevanten Kriterien Rechnung tragen, machen deutlich, dass sowohl Preissteigerungen als auch Produktivitätswachstum einen signifikanten Effekt auf die Lohnbildung haben. Wie Panel EMB (2) verdeutlicht, haben beiden Kriterien ein stärker ausgeglichenes Gewicht auf die Lohnentwicklung, nachdem das transnationale Koordinierungsnetzwerk errichtet wurde. Die Parameter für den Zeitraum vor der Etablierung des Netzwerks deuten darauf hin, dass eine Produktivitätsorientierung stärker war als in der Folgeperiode. Die ausgeglichene Berücksichtigung von Preis- und Produktivitätssteigerungen seit 1999, wie in Panel EMB (3) geschätzt, entspricht den Vorgaben der Koordinierungslinie. Die Hypothese zur Effektivität des Koordinierungsansatzes des EMB (H1) kann somit nicht abgelehnt werden. Die instrumentierte Kontrollvariable des sektoralen Beschäftigungswachstums ist in allen drei Modellen signifikant.

Die Ergebnisse des Tests der Hypothese einer wettbewerbsorientierten Lohnpolitik (H2) zeigen, dass die gemeinsame Signifikanz der *Fixed Effects* in allen Spezifikationen auf dem 5%-Niveau signifikant ist (siehe Tabelle 4). Das bedeutet, dass die Tariflöhne in unserem Ländersample in allen drei Panelmodellen Abweichungen nach oben oder unten aufweisen. So liegen die Lohnzuwächse im niederländischen Metallsektor unter jenen in Deutschland. Gleiches gilt, in geringerem Ausmaß, für die Lohnentwicklung in Belgien. Die Hypothese eines kompetitiven lohnpolitischen Ansatzes in den beiden kleineren Ländern gegenüber dem großen Nachbarland kann deshalb nicht abgelehnt werden.

Im nächsten Schritt wird die Effektivität der lohnpolitischen Leitlinie des EMB und des Ziels der Europäischen Kommission, eine stabilitätsorientierte Lohnentwicklung in der Eurozone sicherzustellen, getestet. Außerdem soll die Vereinbarkeit beider Zielsetzungen überprüft werden. Die Ergebnisse der Panelschätzungen finden sich in Tabelle 5.

Um den unterschiedlichen Kriterien der beiden Koordinierungsinstrumente Rechnung zu tragen, wurden drei Modelle geschätzt. Neben der Modellspezifizierung zur Untersuchung des Koordinierungsinstruments

Tabelle 4: FE-Schätzung der Lohngleichungen

Abhängige Variable: w	EMB (1)		EMB (2)		EMB (3)	
	Koeffi- zient	t-Stat.	Koeffi- zient	t-Stat.	Koeffi- zient	t-Stat.
C	-0,86	-0,70	-2,12*	-1,89	-2,07*	-1,91
Koordinierungshypothese						
EMB	0,88	1,52				
EMB*p			1,63***	4,58		
EMB*prod(-1)			1,43**	2,31		
EMB*(p+prod(-1))					1,55***	4,64
(1-EMB)*p			0,34***	3,20	0,33***	3,01
(1-EMB)*prod(-1)			2,24***	4,09	2,29***	4,32
p	0,48***	4,64				
prod(-1)	1,48**	2,63				
e(-1)	0,23**	2,44	0,21**	2,38	0,21**	2,38
Fixed effects (cross)						
_NL-C	-0,62		-0,68		-0,68	
_BE-C	0,18		0,13		0,14	
_DE-C	0,44		0,56		0,54	
n*T	87		87		87	
Adjusted R-squared	0,40		0,45		0,46	
Durbin-Watson	1,95		2,07		2,06	
Redundant FE L-R (prob.)	0,02		0,004		0,004	

Anmerkungen: Variablen: Dummy für Koordinierung des EMB, MA(1) der Preissteigerungen p, Wachstum der verzögerten Trendproduktivität prod(-1), Lohnsteigerungen (w), verzögerte instrumentierte Variable für sektorales Beschäftigungswachstum e(-1).

Quellen: AMECO, OECD, nationale Gewerkschaften, Federal Public Service Employment, Labour and Social Dialogue (FPS ELSD), Belgien und Berechnungen der Autoren (Glassner und Pusch 2010).

des EMB mit dem besten „Modell-Fit“ (siehe Tabelle 4) werden zwei Versionen der Kommissionsleitlinie geschätzt. Erstens werden beide Parameter, nämlich Produktivität und die Zielinflationsrate von 1,9%, getrennt voneinander geschätzt (siehe Panel 2 in Tabelle 5), und zweitens wird ein Interaktionsterm beider Kriterien in der Schätzung berücksichtigt (siehe Panel 3, Tabelle 5).

Die Ergebnisse der Untersuchung der Effektivität der lohnpolitischen Leitlinie der Kommission ähneln jenen in Tabelle 4. Das Kriterium der Arbeitsproduktivität hat nur im Zeitraum vor der Einrichtung des transnatio-

Tabelle 5: Vergleich der Panelschätzgleichungen für Lohnleitlinien des EMB und der EWWU

Abhängige Variable: w	EMB (1)		EU-Kommission (2)		EU-Kommission (3)	
	Koeffizient	t-Stat.	Koeffizient	t-Stat.	Koeffizient	t-Stat.
C	-2,07*	-1,91	-8,09***	-4,91	-3,25**	-2,18
EMB*(p + prod(-1))	1,55***	4,64				
EMB*1.9			6,03***	6,33		
EMB*prod(-1)			-0,25	-0,43		
EMB*(1.9 + prod(-1))					1,88***	4,16
(1-EMB)*p	0,33***	3,01	0,16	1,53	0,29**	2,49
(1-EMB)*prod(-1)	2,29***	4,32	5,10***	6,55	2,82***	3,97
e(-1)	0,21**	2,38	0,13	1,58	0,16	1,61
Fixed effects (cross)						
_NL-C	-0,68					
_BE-C	0,14					
_DE-C	0,54					
n*T	87		87		87	
Adjusted R-squared	0,46		0,52		0,38	
Durbin-Watson	2,06		2,16		1,73	
Redundant FE L-R (prob.)	0,004		0,75		0,13	

Anmerkungen und Quellen: siehe Tabelle 3.

nationalen Netzwerks einen signifikanten Effekt auf die Lohnbildung, während die nationalen Inflationsraten nicht signifikant sind. Seit der Etablierung transnationaler Koordinierungsinstitutionen im westmitteleuropäischen Metallsektor haben sich die Löhne in den drei Ländern in einem signifikant positiven Ausmaß in Übereinstimmung mit dem Inflationsziel für die Eurozone entwickelt, während im gleichen Zeitraum der Erklärungsbeitrag der Variable der Arbeitsproduktivität an der Lohnentwicklung nicht signifikant ist. Im Gegensatz zu den Ergebnissen der vorangehenden Schätzung (Tabelle 4) haben die beiden Kriterien der Preisstabilität und des Produktivitätswachstums seit der Schaffung der Eurozone sehr unterschiedliche Gewichte (und unterschiedliche Vorzeichen der Koeffizienten). Darüber hinaus verliert die Variable der sektoralen Beschäftigung in den beiden Spezifizierungen des Kommissionsziels ihre Signifikanz, obwohl eine stabile Lohnentwicklung im Sinne der europäischen politischen Akteure auf lokale bzw. sektorale Beschäftigungsentwicklungen abgestimmt sein sollte. Die Interpretation des Einflusses der Beschäftigung auf die Lohn-

entwicklung sollte allerdings mit Vorsicht erfolgen; die Lohnbildung ist von Arbeitsmarktentwicklungen beeinflusst und nicht notwendigerweise das Ergebnis der Koordinierungsaktivitäten der Akteure.

Die Ergebnisse lassen drei grundlegende Schlussfolgerungen zu. Erstens sind die Zielsetzungen der Koordinierungsansätze der Gewerkschaften des Metallsektors und der Kommission miteinander vereinbar; das Inflationsziel für die Eurozone steht nicht im Widerspruch mit den lohnpolitischen Zielen des EMB. Die Hypothese der Effektivität der europäischen wirtschaftspolitischen Lohnleitlinie (H3) kann deshalb nicht gänzlich verworfen werden. Zweitens lässt eine vorsichtige Interpretation der Ergebnisse beider Schätzserien (Tabellen 4 und 5) den Schluss zu, dass die Koordinierungsleitlinie des EMB besser geeignet zu sein scheint, einen Lohnkoordinierungseffekt in den drei Ländern zu erklären, als das Koordinierungsinstrument der EU-Kommission. Sowohl die gleichgewichtigere Berücksichtigung der beiden lohnpolitischen Hauptkriterien Inflation und Produktivität sowie des Faktors der sektoralen Beschäftigung als auch der bessere Modell-*Fit* der beiden „sparsamen“ Modellspezifizierungen (Tabelle 5) weisen darauf hin. Drittens, die Evidenzen für einen Koordinierungseffekt im mittelwesteuropäischen Metallsektor sind zwar nicht gänzlich zurückzuweisen, im Hinblick auf die Umsetzung einer produktivitäts- und solidaritätsorientierten Lohnpolitik allerdings eher schwach. Das Wachstum der Arbeitsproduktivität hat auf die Entwicklung der Tariflöhne in den drei Ländern über den gesamten Beobachtungszeitraum an Einfluss verloren. Im Gegensatz zur These der transnationalen Lohnführerschaft sind die Lohnsteigerungen im niederländischen und im belgischen Metallsektor zu einem signifikanten Ausmaß hinter jenen im deutschen Metallsektor zurückgeblieben.

5. Ausblick

Die Befunde der Analyse eines Koordinierungseffekts im mittelwesteuropäischen Metallsektor weisen darauf hin, dass gewerkschaftliche Koordinierungsaktivitäten auch unter günstigen ökonomischen und institutionellen Voraussetzungen (hoher Grad an transnationaler Marktintegration, starke Exportabhängigkeit des Sektors, Ähnlichkeiten industrieller Beziehungen, hoher gewerkschaftlicher Organisationsgrad, Existenz von Institutionen zur transnationalen Tarifkoordination) in ihrer Wirkung begrenzt bleiben. Obwohl ein „Koordinierungseffekt“ seit der Einrichtung des transnationalen Netzwerks in der Region Belgien, Niederlande und Nordrhein-Westfalen nicht zur Gänze zurückgewiesen werden kann, deutet die tendenziell stärkere Ausrichtung an der aktuellen Inflationsrate als am (verzögerten) Produktivitätswachstum allerdings auf eine eingeschränkte Rele-

vanz der europäischen tarifpolitischen Leitlinie des EMB für die nationale Tarifverhandlungen hin. Die über den Gesamtuntersuchungszeitraum (1980 bis 2008) beobachtete abnehmende „Bindung“ der Tariflöhne an den Produktivitätszuwachs ist deshalb problematisch, da die Orientierung am gesamtwirtschaftlichen Produktivitätswachstum ein zentrales Kriterium einer solidarischen Lohnpolitik ist. Dieses Ziel wurde auch in den tarifpolitischen Leitlinien des Europäischen Gewerkschaftsbundes und einiger europäischen Branchengewerkschaften festgeschrieben.

Schon seit Längerem sind die tarifpolitischen Akteure in Deutschland mit dem Vorwurf einer überzogenen Lohnzurückhaltung und mit der Abkehr von einer solidarischen zu einer wettbewerbsbasierten Lohnpolitik konfrontiert.³¹ Tatsächlich blieb die Lohnentwicklung auf gesamtwirtschaftlicher Ebene deutlich hinter dem Produktivitätswachstum zurück. Auch die Reallöhne stagnieren in Deutschland seit Mitte der 1990er-Jahre.³² Als Ursachen gelten strukturelle und soziale Faktoren, wobei die Erosion der deutschen Flächentarifverträge, gekennzeichnet durch den Rückgang der Tarifbindung,³³ das Wachstum des Niedriglohnsektors und starke Produzentenkoalitionen, die Druck auf die Arbeitskosten ausüben, von zentraler Bedeutung sind. Die rezenten arbeitsmarkt- und tarifpolitischen Entwicklungen in Deutschland lassen deshalb an der Eignung deutscher Gewerkschaften als „Lohnführer“ für die grenzüberschreitende Tarifkoordination zweifeln. Diesem Einwand kann allerdings entgegengesetzt werden, dass im Metallsektor keine Evidenzen für eine übermäßige Lohnzurückhaltung zu finden sind. Die Tariflöhne haben sich seit Ende der 1990er-Jahre stärker im Ausmaß der Summe von Inflation und Produktivität bewegt als in der 10-Jahres-Periode davor.³⁴ Die deutschen gewerkschaftlichen Akteure können deshalb, wie in der vorliegenden Studie, als transnationale „Lohnführer“ im europäischen Metallsektor konzipiert werden.

Wie die Ergebnisse der quantitativen Analyse zeigen, deuten die Tariflohnentwicklungen im vorliegenden Ländersample auf einen wettbewerbsorientierten lohnpolitischen Ansatz in den Niederlanden und, in geringerem Ausmaß, auch in Belgien hin. Das lässt darauf schließen, dass Institutionen wie die transnationalen Koordinierungsnetzwerke unbeabsichtigte Nebeneffekte haben können. Die erhöhte Transparenz durch den intensivierten Informationsaustausch kann von den Akteuren in den kleineren Ländern genutzt werden, Lohnsteigerungen zu verhandeln, die unter jenen in Deutschland liegen.

Der eher schwache empirische Nachweis für die Effektivität der grenzüberschreitenden gewerkschaftlichen Lohnkoordination hat wichtige Implikationen für die Stabilität der EWWU. Der Trend einer divergenten Entwicklung von Nominallöhnen und nominalen Lohnstückkosten in der Eurozone wird sich durch die Schwäche transnationaler lohnpolitischer Koordinierungsinstitutionen weiter fortsetzen. Die Tatsache, dass die

Lohnentwicklung in den drei untersuchten Ländern mit dem Stabilitätsziel der EU-Kommission im Einklang steht, trägt – aus gesamteuropäischer Sicht – eher dazu bei, bestehende Ungleichgewichte noch zu verstärken. So ist gerade in jenen Ländern, die bereits eine günstige Wettbewerbsposition einnehmen, die Lohnentwicklung moderat, während die internationale Wettbewerbsfähigkeit von Ländern, in denen die Lohnstückkosten überproportional wachsen, weiter abnimmt.

Die Berücksichtigung nationaler Preissteigerungsraten, die tendenziell im Einklang mit der „Zielinflation“ der EWWU stehen, stellt in den drei untersuchten Ländern kein Problem dar. In der Eurozone jedoch kann eine lohnpolitische Koordinierung auf der Grundlage der EMB-Leitlinie zu einer Verstärkung der Abweichungen der nationalen Preisentwicklungen führen und so eine divergierende Entwicklung der Nominallöhne verstärken. Die während der Finanzkrise stark angewachsenen Ungleichgewichte in den Leistungsbilanzen zeigen die Grenzen des gewerkschaftlichen Koordinierungsansatzes auf. Für die Gewerkschaften bedeutet dies, ihren Ansatz zur europaweiten Koordinierung der Tarifpolitik zu überdenken. Eine mögliche Alternative zu bestehenden lohnpolitischen Instrumenten wäre beispielsweise eine sogenannte „Goldene Regel“, die einen einheitlichen Indikator für eine „stabile“ europäische Preisentwicklung (EZB-Zielinflationsrate oder durchschnittliche Preissteigerungsrate in der Eurozone) und darüber hinaus Abweichungen (nach oben oder unten) bei den Lohnsteigerungen in Ländern mit hoher und geringer preislicher Wettbewerbsfähigkeit vorsieht.³⁵

Gewerkschaften sind als lohnpolitische Akteure von entscheidender Bedeutung, ein sozial ausgeglichenes, stabiles und nachhaltiges Wirtschaftswachstum in der Eurozone und darüber hinaus sicherzustellen. Dafür ist es erforderlich, dass Gewerkschaften ihre transnationalen Initiativen zur grenzüberschreitenden tarifpolitischen Koordinierung intensivieren und erweitern. Als wichtigstes Ziel gilt es, wettbewerbsorientierte „*Beggar-thy-neighbour*“-Strategien zu vermeiden. Gewerkschaften in Europa stehen angesichts der gegenwärtigen Krise der Eurozone vor großen Herausforderungen. Die Fähigkeit der Gewerkschaften, Europa zurück auf den Pfad stabilen Wachstums zu führen, hängt aber von der Bereitschaft nationaler und europäischer politischer Akteure ab, nationale Tarifsysteme zu stärken und Arbeitnehmerorganisationen in die Strukturen und Entscheidungsprozesse zur wirtschaftspolitischen Steuerung in der EU einzubeziehen.

Anmerkungen

¹ Die Verkürzung der Arbeitszeit in Frankreich war ein wichtiger Faktor für den Beitritt französischer Gewerkschaftsverbände zur Doorn-Gruppe, um Arbeitszeitpolitiken grenzüberschreitend zu koordinieren (Initiative de Doorn 2004).

² Dølvik (2000); Sisson und Marginson (2002).

- ³ In den Wochen nach der Verabschiedung der neuen Gesetzgebung wird die Kommission über die Indikatoren, die im „Frühwarnsystem“ zur Einleitung des Verfahrens im Falle exzessiver Ungleichgewichte berücksichtigt werden, entscheiden.
- ⁴ Europäische Kommission 2010.
- ⁵ Watt (2011).
- ⁶ ECOFIN (2008).
- ⁷ EMB (1993).
- ⁸ Marginson (2005); Keller (2008).
- ⁹ Scharpf (2010).
- ¹⁰ Crouch (2000); Marginson und Traxler (2005).
- ¹¹ Dufresne (2002); Marginson (2005).
- ¹² Glassner (2009); Traxler and Brandl (2009).
- ¹³ Adam (2011).
- ¹⁴ Glassner (2009).
- ¹⁵ Die Gewerkschaft CMB ist dem sozialdemokratisch orientierten Belgischen Allgemeinen Arbeiterverband FGTV/ABVV angegliedert und hat sich seit 2006 in zwei regionale Organisationen aufgespalten, die Flämische ABVV-Metaal und CMB-FGTB für die Regionen Wallonien-Brüssel. Die Steuerung der Tarifpolitik erfolgt jedoch auf der nationalen Ebene.
- ¹⁶ Die Christliche Metallarbeitergewerkschaft Belgiens CCMB ist eine Mitgliedsorganisation des Verbandes der Christlichen Gewerkschaften CSC/ACV und hat sich später in CSC Metal/ACV-Metaal umbenannt. Im Dezember 2009 haben sich die CSC/ACV und die Christliche Gewerkschaft der Textilarbeiter (CCTKB) in der neuen Gewerkschaft ACV-CSC Metea vereinigt.
- ¹⁷ Gollbach und Schulten (2000); Glassner (2009).
- ¹⁸ Der Tarifvertrag der Region Nordwürttemberg-Nordbaden gilt als „Pilotabkommen“ in der jährlichen Tarifverhandlungsrunde und wird üblicherweise, mitunter mit etwaigen Abweichungen, von anderen Bezirksorganisationen der IG Metall übernommen. Diese Besonderheit der „Lohnführerschaft“ im deutschen Metallsektor ist für die transnationale Tarifkoordination nicht relevant, da die Tarifeinheiten in anderen IG Metall-Bezirken Effekte der intrasektoralen Abstimmung bereits „internalisiert“ haben, bevor sie ihre Tarifpolitiken grenzüberschreitend koordinieren.
- ¹⁹ Horn (2007), Watt (2007).
- ²⁰ ECOFIN (2008).
- ²¹ Traxler et al. (2001).
- ²² Soskice und Iversen (2001).
- ²³ Marginson und Sisson (2006), Dølvik (2000).
- ²⁴ Traxler (2003).
- ²⁵ Traxler et al. (2008).
- ²⁶ Olson (1965).
- ²⁷ Unsere Operationalisierung der Variablen lässt sich dadurch begründet, dass die Tarifparteien in allen drei Ländern dazu tendieren, ihre Lohnforderungen an der aktuellen Inflationsrate zu orientieren, während akkurate Daten für den Produktivitätsfortschritt nur verzögert zur Verfügung stehen. Gleiches gilt für die sektorale Beschäftigung; außerdem tritt ein „Beschäftigungseffekt“ auf überbetriebliche Tarifverhandlungen üblicherweise mit einer Verzögerung auf.
- ²⁸ Panelschätzverfahren erfordern vorhergehende statistische Tests, um bestimmte Charakteristiken der Daten zu ermitteln, die das Ergebnis verzögern würden. Die Daten wurden auf Stationarität und Endogenität getestet und die entsprechenden Korrekturen, z. B. Einführung einer instrumentierten Variable für die branchenbezogene Beschäftigung, vorgenommen; siehe Glassner und Pusch (2010).

- ²⁹ Die Interpretation von Interaktionstermen sollte mit Vorsicht erfolgen, da aufgrund des kleinen Datensatzes eine vollständige Strukturbruchanalyse nicht empfehlenswert ist.
- ³⁰ Greene (2008) 156ff.
- ³¹ Schulten (2002).
- ³² Z. B. Horn (2007).
- ³³ Hassel (1999), Bispinck (2003 und 2010).
- ³⁴ Pusch (2011).
- ³⁵ Z. B. Watt (2011).

Literatur

- Adam, Georg, Representativeness of the European social partner organisations: Banking (European Foundation for the Improvement of Living and Working Conditions, Dublin 2011).
- Bispinck, Reinhard; Schulten Thorsten, Decentralisation of German Collective Bargaining? Current Trends and Assessments from a Works and Staff Council Perspective, in: WSI-Mitteilungen 56 (2003), Special English Issue, 24-32.
- Bispinck, Reinhard; Schulten Thorsten (Hrsg.), Zukunft der Tarifautonomie. 60 Jahre Tarifvertragsgesetz: Bilanz und Ausblick (Hamburg 2010).
- Crouch, Colin (Hrsg.) After the Euro: Shaping Institutions for Governance in the Wake of EMU (Oxford 2000).
- Dølvik, Jon E., Economic and Monetary Union: Implications for Industrial Relations and Collective Bargaining in Europe (= ETUI Working Paper, Brüssel 2000).
- Dufresne, Anne, Wage Co-ordination in Europe: Roots and Routes, in: Pochet, Philippe (Hrsg.), Wage Policy in the Eurozone (Brüssel, Wien 2002) 79-110.
- European Commission, Directorate-General for Employment, Social Affairs and Equal Opportunities, Industrial Relations in Europe 2006 (Brüssel 2006).
- Europäische Kommission, Europe 2020: Integrated Guidelines for the economic and employment policies of the Member States (= COM [2010] 2020, Brüssel 3. 3. 2010).
- ECOFIN, Council Recommendation of 14 May 2008 on the broad economic policy guidelines for the Member States and the Community (2008-2010) (= 2008/390/EC, Brüssel 2008).
- Europäischer Metallarbeiterbund (EMB), Collective Bargaining Policy in a Changing Europe. Statement of principle on Collective Bargaining, adopted at the 1st EMF Collective Bargaining Conference (Luxemburg 11.-13.3.1993).
- Glassner, Vera, Transnational collective bargaining coordination at the European sector level: the outlines and limits of a 'European' system, in: International Journal of Labour Research 1/2 (2009) 113-129.
- Glassner, Vera; Pusch, Toralf, The Emergence of Wage Coordination in the Central Western European Metal Sector and its Relationship to European Economic Policy (= IHW Discussion Papers No. 13, Institut für Wirtschaftsforschung, Halle an der Saale 2010).
- Glassner, Vera; Pochet, Philippe, Why trade unions seek to coordinate wages and collective bargaining in the Eurozone: past developments and future prospects (= ETUI Working Paper, Brüssel 2011).
- Gollbach, Jochen; Schulten, Thorsten, Cross-Border Collective Bargaining Networks in Europe, in: European Journal of Industrial relations 6/2 (2000) 161-179.
- Greene, William H., Econometric analysis (Upper Saddle River 2008).
- Hassel, Anke, The Erosion of the German System of Industrial Relations, in: British Journal of Industrial Relations 37/3 (1999) 483-505.
- Horn, Gustav, European Wage Policy. Laissez faire or coordination?, in: Jacobi, Otto; Jep-

- sen, Maria; Keller, Berndt; Weiss, Manfred (Hrsg.), *Social Embedding and the Integration of Markets. An Opportunity for Transnational Trade Union Action or an Impossible Task?* (Düsseldorf 2007) 31-46.
- Initiative de Doorn, *Déclaration sur la discussion du temps de travail, Déclaration conjointe adoptée par les syndicats belges, français, allemands, luxembourgeois et des Pays-Bas* (Berlin 2004).
- Johnston, Alison; Hancké, Bob, *Wage inflation and labour unions in EMU*, in: *Journal of European Public Policy* 16/4 (2009) 601-622.
- Keller, Berndt, *Einführung in die Arbeitspolitik. Arbeitsbeziehungen und Arbeitsmarkt in sozialwissenschaftlicher Perspektive* (München 2008).
- Marginson, Paul, *Industrial Relations at European Sector Level: The Weak Link?*, in: *Economic and Industrial Democracy* 26/4 (2005) 511-540.
- Marginson, Paul; Sisson, Keith, *European Integration and Industrial Relations: multi-level governance in the making* (Houndmills, Basingstoke 2006).
- Marginson, Paul; Traxler, Franz, *After Enlargement: Preconditions and Prospects for Bargaining Coordination*, in: *Transfer* 11/3 (2005) 423-438.
- Olson, Mancur, *The Logic of Collective Action: Public Goods and the Theory of Groups* (Cambridge 1965).
- Pusch, Toralf; Glassner, Vera, *Lohnpolitische Koordinierung im Metallsektor Deutschlands, Belgiens und der Niederlande: ein Beitrag zur wirtschaftspolitischen Koordinierung in der EU?* (= Institut für Wirtschaftsforschung Halle, *Wirtschaft im Wandel* 12, Halle an der Saale 2010).
- Pusch, Toralf *Lohnpolitische Koordinierung in der Eurozone. Ein belastbares Konzept für mehr makroökonomische Stabilität?* (= Friedrich Ebert Stiftung, *Internationale Politikanalyse*, Berlin, März 2011).
- Schulten, Thorsten, *A European Solidaristic Wage Policy?*, in: *European Journal of Industrial relations* 8/2 (2002) 173-196.
- Sisson, Keith; Marginson, Paul, *Co-ordinated Bargaining: A Process for Our Times?*, in: *British Journal of Industrial relations* 40/2 (2002) 197-220.
- Soskice, David; Iversen, Torben, *Multiple wage bargaining systems in the single European currency area*, in: *Empirica* 28 (2001) 435-456.
- Traxler, Franz; Kittel, Bernd; Blaschke, Sabine, *National Labour Relations in Internationalized Markets* (Oxford 2001).
- Traxler, Franz, *European Monetary Union and Collective Bargaining*, in: Keller, Berndt; Platzer, Hans-Wolfgang (Hrsg.) *Industrial Relations and European Integration* (Aldershot 2003) 85-111.
- Traxler, Franz; Brandl, Bernd; Glassner, Vera, *Can cross-border bargaining coordination work? Analytical reflections and evidence from the metal industry in Germany and Austria*, in: *European Journal of Industrial relations* 14/2 (2008) 217-237.
- Traxler, Franz, *Representativeness of the social partners: steel sector* (European Foundation for the Improvement of Living and Working Conditions, Dublin 2009).
- Traxler, Franz; Brandl, Bernd, *Towards Europeanization of Wage Policy: Germany and the Nordic Countries*, in: *European Union Politics* 10/2 (2009) 177-201.
- Scharpf, Fritz, *The asymmetry of European integration, or why the EU cannot be a 'social market economy'*, in: *Socio-Economic Review* 8 (2010) 211-250.
- Watt, Andrew, *The role of wage-setting in a growth strategy for Europe*, in: Arestis; Philip; Baddeley, Michelle; McCombie, John (Hrsg.), *Economic Growth. New Directions in Theory and Policy* (Cheltenham 2007) 179-199.
- Watt, Andrew, *Balancing growth between major economic regions at levels consistent with full employment. Europe*, in: Coats, David (Hrsg.), *Exiting from the crisis: towards a model of more equitable and sustainable growth* (Brüssel 2011) 61-66.

Datenquellen

Tariflohnerhöhungen: Nationale Gewerkschaften IG Metall (Deutschland), ABVV Metaal/FGTB Métal (Belgien), FNV (Niederlande)

Makroökonomische Daten: AMECO – Annual macroeconomic database of the Directorate General for Economic and Financial Affairs, download unter: http://ec.europa.eu/economy_finance/db_indicators/ameco/index_en.htm

Sektorale Daten: OECD STAN – Structural Analysis Database, download unter: <http://www.oecd.org/>

Zusammenfassung

Im Vorfeld der Europäischen Wirtschafts- und Währungsunion (EWWU) haben Gewerkschaften in Europa begonnen, ihre Tarifpolitiken transnational zu koordinieren. Ziel dieser Initiativen war die Bekämpfung des kompetitiven Lohndrucks, der durch eine gemeinsame stabilitätsorientierte Geldpolitik ansteigen würde. Gewerkschaften nehmen darüber hinaus als tarifpolitische Akteure eine Schlüsselrolle bei der Vermeidung von makroökonomischen Ungleichgewichten in der Eurozone ein, die als eine der Ursachen der gegenwärtigen „Euro-Krise“ gelten. Im Zentrum der Analyse steht das Spannungsverhältnis zwischen dem Ziel der Vermeidung des Lohnwettbewerbs und dem Ziel einer stabilen wirtschaftlichen Entwicklung in der EWWU. In einer empirischen Untersuchung wird erstens die Effektivität der gewerkschaftlichen lohnpolitischen Koordinierung im Metallsektor in Belgien, den Niederlanden und Deutschland seit Beginn der 1980er-Jahre bis 2008 analysiert und zweitens die Vereinbarkeit der gewerkschaftlichen Lohnkoordinierung mit dem Ziel des stabilitätsbasierten Wachstums der Europäischen Kommission getestet. Die Befunde zeigen, dass die transnationale Tarifkoordinierung in ihrer Wirkung begrenzt bleibt und Lohnwettbewerb nur zum Teil vermieden werden kann. Das gewerkschaftliche Koordinierungsziel steht nicht im Gegensatz zu den stabilitätspolitischen Zielen der Kommission.

**„Wirtschaftswissenschaftliche Tagungen
der Arbeiterkammer Wien“
Reihe Band 15**

**Ausgliederungen aus dem öffentlichen
Bereich – Versuch einer Bilanz**

Christa Schlager (Hrsg.)

Christa Schlager
Vorwort

Katharina Mader
Ausgliederung aus dem Bundeshaushalt, neuer Stand und vertiefende
Evaluierungen

Hannes Hofer
Gedanken zu Ausgliederungen aus der Sicht der BBG bzw. Stellungnahme
zur Studie

Andreas Pölzl
Thesen und Lösungsansätze zur Steuerung öffentlicher Aufgaben unter
besonderer Berücksichtigung des Beteiligungsmanagements

Ulrike Mandl und Thomas Obermayr
Erfahrungen und Perspektiven hinsichtlich Ausgliederungen aus Sicht des
Rechnungshofes

Heinz Leitsmüller und Bruno Rossmann
Ausgliederungen aus dem öffentlichen Haushalten – Versuch eines Resü-
mees

Wien 2010, 178 Seiten, € 24,–.

Bestellungen bei:
LexisNexis Verlag ARD Orac, A-1030 Wien, Marxergasse 25
Tel. 01/534 52-0, Fax 01/534 52-140, e-mail: verlag@lexisnexus.at

Lohnverhandlungen und gesetzlicher Mindestlohn in Frankreich

Michael Mesch

1. Einleitung

Seit 2007 erfolgte in Frankreich eine Reihe von tiefgreifenden Reformen der Arbeitsbeziehungen, wobei die Initiative teils von den Sozialpartnern selbst, teils von der Regierung ausging. Das „Gesetz über die Modernisierung des sozialen Dialogs“ aus 2007 verpflichtete die Regierung, beabsichtigte Reformen in den Bereichen Arbeitsbeziehungen, Beschäftigung und berufliche Bildung zunächst im Rahmen des nationalen sozialen Dialogs zu beraten und den Sozialpartnern die Möglichkeit zu geben, eine entsprechende Vereinbarung zu treffen, die in Folge Grundlage eines einschlägigen Gesetzes werden könnte.

Schon im folgenden Jahr wurde bezüglich der lange überfälligen Neuregelung der Repräsentativität von Gewerkschaften nach dieser Prozedur verfahren. Die beiden mitgliederstärksten Gewerkschaftsdachverbände und die beiden größten Arbeitgeberdachverbände einigten sich auf eine Neudefinition der Repräsentativität von Gewerkschaften auf der Basis der Ergebnisse der betrieblichen Vertretungswahlen und auf neue Regeln hinsichtlich der Voraussetzungen für die Gültigkeit von Kollektivverträgen auf allen Ebenen. Das in der Folge verabschiedete „Gesetz über die Erneuerung der sozialen Demokratie“ orientierte sich in wichtigen Punkten an der Übereinkunft der Sozialpartner.

Die prozeduralen und institutionellen Neuerungen seit 2007 sind im Kontext der grundlegenden Änderungen der französischen Arbeitsbeziehungen ab Mitte der 1990er-Jahre zu sehen.

Aus der Perspektive der konservativen Regierungen bestand das Ziel der initiierten Reformen darin, den Unternehmen erweiterte Flexibilitäts-spielräume zu bieten, die allerdings in sozialpartnerschaftlichen Verhandlungen festgelegt werden mussten, um den sozialen Frieden zu gewährleisten. Der über Jahrzehnte praktizierte staatliche Interventionismus in der Arbeitspolitik, der sich nicht auf institutionelle Rahmenbedingungen und prozedurale Regeln beschränkte, sondern auch substanzielle Details betraf, sollte teilweise zurückgenommen werden. In vielen arbeitspolitischen Feldern würde gemäß diesem arbeitspolitischen Konzept die

Steuerungsfunktion auf die Sozialpartner übergehen. Abkommen zwischen den Sozialpartnern sollten den Rahmen abstecken und einschlägige Gesetzesnovellen anleiten. Die Gestaltung der jeweiligen betrieblichen Bedingungen entsprechend der Rahmenvereinbarung bzw. dem Gesetz obläge den Kollektivvertragsverhandlungen auf Unternehmensebene.

Ein Hauptproblem für die Umsetzung dieser arbeitspolitischen Konzeption bestand in der Schwäche der Gewerkschaften, ihrer Zersplitterung und Rivalität. Die mittlerweile eingeleiteten institutionellen Reformen im Bereich des sozialen Dialogs zielen darauf ab, diesem Problem entgegenzutreten bzw. es zu umgehen.

Diejenigen französischen Gewerkschaften, die sich traditionell in erster Linie als politische Kampforganisation gesehen hatten, wandelten sich in den 1980er- und 1990er-Jahren zu pragmatischen Arbeitsmarktverbänden, für die nicht mehr der Systemwechsel, sondern die Verteidigung sozialer Rechte der Beschäftigten im Vordergrund stand. Angesichts der fehlenden internen Ressourcen und des ungünstigen politischen und ökonomischen Umfelds stellen für die Gewerkschaften die institutionellen Regelungen des sozialen Dialogs wesentliche externe Ressourcen dar.

Kapitel 2 bietet einen kurzen Überblick über wichtige externe (ökonomische, politische, institutionelle) und interne (organisatorische) Ressourcen der französischen Gewerkschaften, welche deren Einflussmöglichkeiten maßgeblich bestimmten. Die Arbeitgeber (Kapitel 3) sind unter Berücksichtigung der Schwäche der Gewerkschaften in erstaunlich hohem Maße verbandlich organisiert, die wesentlichen Akteure auf der Arbeitgeberseite sind aber die großen transnationalen Konzerne.

Kapitel 4 analysiert die Hintergründe der Reformen des sozialen Dialogs seit Mitte der 1990er-Jahre. Die verschiedenen Konzepte und Initiativen zur Modernisierung der französischen Wirtschaft identifizierten die patriarchalische Unternehmensführung und den exzessiven staatlichen Dirigismus als wesentliche Hindernisse für das erfolgreiche Bestehen der französischen Unternehmen auf den zunehmend internationalisierten Produktmärkten.

Einem effektiven sozialen Dialog standen freilich neben der ideologischen Kluft zwischen konfliktorientierten Gewerkschaften und autoritären Arbeitgebern organisatorische Strukturen auf beiden Seiten entgegen, welche kollektivvertragliche Vereinbarungen be- oder verhinderten, sowie organisatorische und institutionelle Bedingungen, die schwerwiegende Durchsetzungsprobleme bedingten. Den zur Überwindung dieser Hindernisse notwendigen institutionellen Umbau vermag nur der Staat zu bewerkstelligen.

In der Folge werden die wesentlichen gesetzlich bzw. kollektivvertraglich fundierten Reformen des sozialen Dialogs seit 2007 ausführlich dargelegt.

Kapitel 5 befasst sich mit der Bedeutung des gesetzlichen Mindestlohns

und der Relation zwischen SMIC und den kollektivvertraglichen Branchenmindestlöhnen.

In Kapitel 6 schließlich werden einige abschließende Überlegungen zu den Reformen des sozialen Dialogs und ihren Auswirkungen angestellt, auch im Hinblick auf den europäischen Kontext.

2. Die Gewerkschaften

Die französische Gewerkschaftsbewegung zeichnete sich im letzten Jahrzehnt durch fortdauernden Pluralismus von Richtungsgewerkschaften, zunehmende organisatorische Zersplitterung infolge des Trends zu Berufs- und Branchengewerkschaften, den Willen der einzelnen Verbände zur Autonomie, die Rivalität derselben um Mitglieder und Ressourcen, einen sehr niedrigen Organisationsgrad und abnehmende Legitimation durch Vertretungswahlen aus. Der sinkende Einfluss der Gewerkschaften kam in der Rezession 2008/09 zu Beginn der Finanz- und Wirtschaftskrise deutlich zum Ausdruck: Der Aktionismus der Arbeitnehmerverbände erwies sich als Zeichen der Schwäche.

Aufgrund des Regierungsdekrets vom 31.3.1966 hatten die fünf großen Gewerkschaftsdachverbände

- Confédération générale du travail (CGT, Allgemeiner Gewerkschaftsbund): gegr. 1895, ehemals kommunistisch, Bruch mit der KPF Mitte der 90er-Jahre; 2007 ca. 530.000 Mitglieder;
- Confédération française démocratique du travail (CFDT, Französischer Demokratischer Gewerkschaftsbund): gegr. 1964, als sich die große Mehrheit des christlichen Gewerkschaftsverbands CFTC für die Säkularisierung der Organisation entschied; bis in die 1980er-Jahre Naheverhältnis zur Sozialistischen Partei, seither unabhängig links; 2007 rd. 450.000 Mitglieder;
- Confédération générale du travail – Force ouvrière (CGT-FO, Allgemeiner Gewerkschaftsbund – Arbeitermacht): gegr. 1948 von CGT-Dissidenten, parteipolitisch ungebunden, sozialdemokratisch-reformistisch; 2007 etwa 310.000 Mitglieder;
- Confédération française des travailleurs chrétiens (CFTC, Französischer Bund christlicher Arbeiter): gegr. 1919, christlich; 2007 ca. 110.000 Mitglieder;
- Confédération française de l'encadrement – Confédération générale des cadres (CFE-CGC, Französischer Bund der Führungskräfte): gegr. 1944, parteiunabhängige Berufsgewerkschaft; 2007 rd. 80.000 Mitglieder;¹

den Status der Repräsentativität gehabt, was sie – unabhängig vom jeweiligen Organisationsgrad und von der jeweiligen Mitgliederzahl – zum

Abschluss von Kollektivverträgen auf allen Ebenen, zur Nominierung von KandidatInnen für die Wahlen zu betrieblichen Vertretungsorganen und zu sozialpolitischen Ausschüssen sowie zu Sitzen in den Verwaltungsräten der Sozialversicherungsfonds berechnete.² Seit 2008 beruht die Repräsentativität von Gewerkschaften auf den Ergebnissen der betrieblichen Vertretungswahlen (siehe unten Abschnitt 4.3).

Neben diesen traditionellen Konföderationen mit Mitgliedern in allen Wirtschaftsbereichen bestehen einige bedeutende „autonome“ Dachverbände mit einem Schwerpunkt in einzelnen Branchen bzw. Berufen: SUD (v. a. im öffentlichen Sektor, insbesondere Bahn und Post), UNSA (v. a. in der öffentlichen Verwaltung) und FSU (v. a. im Bildungswesen).

Ein Großteil der Gewerkschaftsmitglieder ist im öffentlichen Sektor beschäftigt. Starke Gewerkschaftspräsenz im privaten Sektor besteht nur noch in Großunternehmen der Automobil-, Luftfahrt-, Chemie- und Mineralölindustrie sowie der Bank- und der Versicherungsbranche.³ In den kleinen und mittleren Unternehmungen (KMU) sind die Gewerkschaften kaum vertreten.

Differenziert man nach Berufsgruppen, so weisen überraschenderweise die beiden höchstqualifizierten Angestelltengruppen (Führungskräfte, akademische Berufe) die höchsten Organisationsgrade auf (Daten aus 2007): 27% bzw. 21% (gegenüber einem Stichprobendurchschnitt von 13%). Etwas überdurchschnittlich organisiert sind Büroangestellte (15%) und FacharbeiterInnen (16%). Am geringsten vertreten sind die Gewerkschaften unter den niedrig qualifizierten Angestellten und ArbeiterInnen: personenbezogene Dienstleistungsberufe und VerkäuferInnen (10%), Maschinenbediener, Monteure, Hilfsarbeitskräfte (11%).⁴ Die besonders schwache Präsenz in jenen Beschäftigtengruppen, die Schutz und Unterstützung am meisten benötigen, stellt für die Gewerkschaften ein schwerwiegendes Problem dar.

Der Organisationsgrad der französischen Gewerkschaften fiel von 22,3% im Jahre 1970 auf 19% 1980, 11% 1990 und 8% 2009.⁵ Letztgenannter Wert liegt sehr weit unter jenen der anderen westeuropäischen Länder und auch weit unter dem Mittel der EU-27 von 23,4% (2008).⁶ Der stärkste Rückgang des Organisationsgrades erfolgte also bereits in den 1980er-Jahren.

Bis Anfang der 80er-Jahre verfolgte der französische Staat eine interventionistische Arbeitspolitik, zum einen via Gesetz, zum anderen durch die Steuerung des damals noch sehr umfangreichen verstaatlichten Wirtschaftsbereichs. Staatliche Eingriffe ersetzten funktional den fehlenden sozialen Dialog: Konfliktorientierte, sich als politische Kampforganisationen, nicht als pragmatische, reformorientierte Arbeitsmarktverbände begreifende Gewerkschaften standen patriarchalischen, autoritären, auf ungeteilte Entscheidungsmacht in ihrem Betrieb pochenden Unternehmern

gegenüber. Der Einfluss der Gewerkschaften auf die Arbeitsbedingungen in den Unternehmen beruhte auf ihren Beziehungen zu den politischen Parteien und auf ihrer organisatorischen Stärke in den verstaatlichten Wirtschaftsbereichen, strahlten doch die dort abgeschlossenen kollektivvertraglichen Musterabkommen auf den privaten Sektor aus. In Bezug auf den Modus der Steuerung der Arbeitsbedingungen bestand somit zwischen Staat und Gewerkschaften weitgehende Übereinstimmung.⁷

Letztere endete jedoch spätestens Mitte der 1980er-Jahre, als die konservative Regierung Chirac (1986-1988) auf Privatisierung und die Rücknahme direkter staatlicher Einflussnahme auf die Arbeitsbedingungen umschwenkte. Der soziale Dialog, gefördert durch institutionelle Änderungen via Gesetz, staatliche Organisationshilfen und finanzielle Unterstützungen für die Sozialpartner, sollte in vielerlei Hinsicht an die Stelle interventionistischer Arbeitspolitik treten. Doch mit den Privatisierungen und dem Teilrückzug des Staates aus der Arbeitsmarktregulierung kollabierten die Einflusskanäle der Gewerkschaften. Die strukturelle Wirtschaftskrise Frankreichs in den 1980er-Jahren und die zunehmend neoliberal ausgerichtete Wirtschaftspolitik ließen die Arbeitslosigkeit steigen. All dies bedeutete für die Gewerkschaften Macht- und Einflussverlust. Die daraus resultierenden Mitgliedereinbußen verstärkten diese Tendenz zusätzlich. Die Gewerkschaften waren folglich nicht in der Lage, die sich ihnen durch die Gestaltung von Kollektivverträgen prinzipiell offenstehenden Möglichkeiten, auf Unternehmen und die Gesellschaft einigen Einfluss zu nehmen, zu nützen.⁸

In Frankreich, wo der gewerkschaftliche Organisationsgrad schon immer relativ niedrig war – sieht man von dem durch Vollbeschäftigung und hohes Wirtschaftswachstum gekennzeichneten „Goldenen Zeitalter“ zwischen den 1950er-Jahren und Mitte der 70er-Jahre ab –, wird die Legitimität des Vertretungsanspruchs der Gewerkschaften freilich eher an den Ergebnissen der Wahlen zu den betrieblichen Arbeitnehmervertretungen (Betriebsrat, Betriebsdelegierte) gemessen. Die Beteiligung bei diesen Vertretungswahlen lag in den 2000er-Jahren bei rd. 60%, und die GewerkschaftskandidatInnen erhielten insgesamt rd. drei Viertel der abgegebenen Stimmen. Die Tendenz ist in Bezug auf beide Indikatoren allerdings ungünstig: Die Wahlbeteiligung hatte 1966/67 noch rd. 72% betragen, und der Stimmenanteil der nicht-gewerkschaftlichen KandidatInnen erhöhte sich deutlich; 1976 hatte er sich erst auf 16,5% belaufen.⁹

Im Ausland gilt Frankreich immer noch als ein Land mit hoher Streikintensität und mit Gewerkschaften, die zu eindrucksvollen und effektiven Massenmobilisierungen fähig sind. Aber die Realität sieht anders aus. Wie die Großstreiks, Aktionstage und Massendemonstrationen in den Jahren 1995, 2006, 2007 und zuletzt während der tiefen Rezession im ersten Halbjahr 2009 zeigten, sind die Gewerkschaften nach wie vor in der Lage,

Massen zu mobilisieren und die Räder in Teilen der Wirtschaft stillstehen zu lassen. Doch trotz des hohen Mobilisierungsgrades waren die Ergebnisse durchwegs mager, oder sie fehlten überhaupt. Die Ereignisse des Jahres 2009 sind besonders aufschlussreich. Der Großstreik und die landesweiten Demonstrationen am 29.1.2009 und der Aktionstag 19.3.2009 bewiesen die Mobilisierungsfähigkeit der Gewerkschaften. Angesichts der turbulenten Zeiten, der eigenen Schwäche und der Zerbrechlichkeit des temporären Bündnisses aller acht großen Dachverbände schreckten die Gewerkschaften indes vor einer Kraftprobe mit der Regierung in Form eines Generalstreiks zurück, hätte ein solcher doch bedeutet, die Rolle des Dialogpartners der Regierung aufzukündigen zugunsten einer Basismobilisierung mit sehr unsicherem Ausgang.¹⁰ Erfolge zeitigte die Massenmobilisierung keine, der Aufruf zu einem weiteren Aktionstag am 7.6. 2009 erwies sich als völliger Fehlschlag.

Der Aktionismus der Gewerkschaften ist somit alles in allem als Zeichen der Schwäche zu interpretieren, die Mobilisierungen standen durchwegs im Zeichen der Defensive.¹¹ Die im Frühjahr und Herbst 2009 erfolgten Fabrikbesetzungen und temporären Festsetzungen von leitenden Angestellten waren dann nur noch Ausbrüche der Frustration und hilflosen Protests.

Die konstatierte Krise der Gewerkschaften nach innen (Organisationskrise) und nach außen (Erosion gewerkschaftlicher Macht, ausgeübt etwa via Beeinflussung der Gesetzgebungsprozesse bzw. über Kollektivverträge) bedeutet verstärkte Abhängigkeit dieser Verbände von staatlichen Organisationshilfen und ebensolcher finanzieller Unterstützung, von der Beteiligung am sozialen Dialog mit der Regierung (Anerkennung als soziale Mediatoren und Ordnungskräfte) und vom staatlichen Druck auf die Arbeitgeber im Hinblick auf die Fortführung und Intensivierung des sozialen Dialogs zwischen den Arbeitsmarktparteien.

3. Arbeitgeberverbände

Im Gegensatz zu den unselbstständig Beschäftigten sind die Arbeitgeber in Frankreich hochgradig organisiert. Drei Unternehmersdachverbände mit freiwilliger Mitgliedschaft – MEDEF, CGPME und UPA – sind vom Staat als repräsentativ anerkannt worden, wodurch sie privilegierten Zugang zu politischen Entscheidungsprozessen und insbesondere zum sozialen Dialog besitzen und an der Verwaltung der Arbeitslosenversicherung und anderer Sozialfonds teilnehmen. In der „Konföderation französischer Unternehmen“ (MEDEF), deren Mitglieder domäne alle Unternehmen außerhalb der Landwirtschaft umfasst, überwiegen die Interessen der Großunternehmen.¹² Die „Allgemeine Konföderation von kleinen und

mittleren Unternehmen“ (CGPME) nimmt Unternehmen unter fünfhundert Beschäftigten auf,¹³ und die „Handwerksunion“ (UPA) vertritt die Interessen von Mikrounternehmen. Alle drei Dachorganisationen fungieren jeweils sowohl als Arbeitgeber- als auch als Produzentenverband. Einzelne Unternehmen sind nicht Mitglied bei einer Dachorganisation, sondern bei einem Branchen- oder Industrieverband derselben. Zwischen den beiden größten und konkurrierenden Dachverbänden MEDEF und CGPME besteht eine Art informelle Arbeitsteilung: Während sich die MEDEF auf die Interessenvertretung konzentriert, liegt der Schwerpunkt der CGPME-Aktivitäten bei den Dienstleistungen für die Mitglieder.¹⁴

Mit rd. 75% liegt der Organisationsgrad der Unternehmerverbände in Frankreich deutlich über dem (gewichteten) Mittel der EU-27 (58%).¹⁵ Dennoch sind die Arbeitgeberdachverbände nicht die einflussreichsten Akteure auf der Arbeitgeberseite. Die Hauptakteure in der Wirtschafts- und Sozialpolitik sind der Staat und die großen multinationalen Konzerne französischen Ursprungs. Diese Großunternehmen sind Teil des Systems der Elitenkooperation. Zur Durchsetzung und Wahrung ihrer Interessen wenden sie sich direkt an die staatlichen Entscheidungsträger, wobei informelle persönliche Verbindungen und klientelistische Strukturen eine große Rolle spielen. Die Interessenvertretungsfunktionen der MEDEF haben für die Großunternehmen daher nur eine ergänzende Rolle. Die Steuerungskapazitäten der Arbeitgeberdachverbände sind gering, da sie kaum Möglichkeiten haben, ihre Mitglieder zu verpflichten: Großunternehmen und wichtige Branchenverbände fühlen sich durch Entscheidungen der Dachorganisation nicht gebunden.¹⁶ Großunternehmen haben Steuerungsfunktionen übernommen, die ursprünglich den Unternehmerdachverbänden zugedacht gewesen waren.

Wie ist der in Relation zur Schwäche der Gewerkschaften überraschend hohe Organisationsgrad der Unternehmerverbände zu erklären? Erstens besteht infolge der Praxis, viele Kollektivverträge allgemeinverbindlich zu erklären, für Unternehmen ein Anreiz, dem Arbeitgeberverband beizutreten, um auf diese Weise Einfluss auf die Aushandlung der Regelungen auszuüben, denen es in jedem Fall unterliegt (*voice-Option*). Zweitens vertreten die Unternehmerverbände wie erwähnt nicht nur die Arbeitsmarkt-, sondern auch die Produktmarktinteressen ihrer Mitglieder. Und drittens sind die Mitgliedsbeiträge dank der öffentlichen Unterstützungen, die an die Arbeitgeberverbände fließen, weil diese diverse öffentliche Aufgaben übernehmen, relativ niedrig.¹⁷

Die französischen Arbeitgeberverbände zeichnen sich somit durch die erstaunliche Koinzidenz von vergleichsweise hohem Organisationsgrad, bedeutenden staatlichen Unterstützungen, beschränkter Steuerungskapazität und – in Relation zu den Großunternehmen – geringem politischen Einfluss aus.¹⁸

4. Kollektivverträge

4.1 Etatistisch geprägte Arbeitspolitik bis in die 1980er-Jahre

Weil wichtige institutionelle, organisatorische und ideologische Voraussetzungen für effektive Kollektivverträge fehlten, bestand in Frankreich bis Anfang der 1980er-Jahre eine etatistisch geprägte Arbeitspolitik, gekennzeichnet durch massive staatliche Interventionen in Arbeitsbedingungen und -beziehungen, die sich keineswegs auf die Festlegung der Spielregeln und von sozialen Mindeststandards beschränkten. Mit anderen Worten: Staatliche Eingriffe ersetzten Regelungen, die durch bilaterale oder trilaterale Verhandlungen zwischen den Sozialpartnern zustande kamen, wie sie für stärker neokorporatistisch geprägte westeuropäische Länder jener Zeit typisch waren.

Einem kontinuierlichen und effektiven sozialen Dialog standen neben ideologischen Vorbehalten und Misstrauen auf beiden Seiten organisatorische Besonderheiten (Pluralismus und Rivalität sowie Schwäche der Gewerkschaften, eingeschränkte Verhandlungsmandate der Arbeitgeberverbände) entgegen, welche das Zustandekommen von Vereinbarungen behinderten oder sogar verhinderten, sowie organisatorische und institutionelle Bedingungen, die gravierende Durchsetzungsprobleme zur Folge hatten (keine Friedenspflicht, mangelnde Kontrolle der Verbände über ihre Mitglieder):

- Gewerkschaftsideologien, Haltung zum sozialen Dialog: In den 1970er-Jahren bestimmte noch die Tradition der Ideologie des Klassenkampfes das Handeln der radikalen Gewerkschaftsdachverbände CGT und CFDT. Gewerkschaften waren demnach in erster Linie politische Kampforganisationen, nicht pragmatisch orientierte Arbeitsmarktverbände. Der Abschluss von Kollektivverträgen galt als Paktieren mit der bestehenden, abgelehnten Gesellschaftsordnung. Kollektivverträge wurden allerdings nicht prinzipiell abgelehnt. Die radikalen Gewerkschaften betrachteten sie als ein dem Konflikt nachgeordnetes Instrument: Die Aufgabe der Gewerkschaften bestand demgemäß darin, durch Streiks geschaffene Kräfteverhältnisse auszunützen und die solcherart erzielten Ergebnisse in Form von Kollektivverträgen festzuschreiben.¹⁹ Aus der Sicht von CGT und CFDT war die Funktion des sozialen Dialogs somit eine eng begrenzte. Kollektivverträge waren ein temporär anzuwendendes Mittel, solange es den kurzfristigen Interessen der Gewerkschaften entsprach. Prinzipiell trachtete jede Gewerkschaft danach, Handlungsfreiheit zu behalten, um jederzeit Kampfmaßnahmen treffen zu können. Auch die gemäßigten Dachverbände FO und CFTC, die eine weitaus größere Kooperationsbereitschaft zeigten, lehnten damals eine verpflichtende Institutionalisierung der Zusammenarbeit mit den Arbeit-

gebern ab, wobei sie sich auf das Grundprinzip gewerkschaftlicher Autonomie beriefen.

Die Veränderungen der ökonomischen Rahmenbedingungen ab den 1980er-Jahren, insbesondere der Verlust der Vollbeschäftigung, das Umschwenken der Linksregierung und der folgenden Rechtsregierungen auf eine restriktive Fiskalpolitik, die zunehmend neoliberal ausgerichtete wirtschaftspolitische Strategie des Kabinetts Chirac und seiner Nachfolger und nicht zuletzt der Zusammenbruch des Kommunismus in Osteuropa ließen die Gewerkschaften, letztendlich auch die CGT, auf einen reformistischen, pragmatischen Kurs einschwenken. Vorrang hatte nun nicht mehr der Systemwandel, sondern die Verteidigung sozialer Rechte der Beschäftigten und die Wahrung der Besitzstände der Mitglieder. Die Möglichkeiten des sozialen Dialogs und der Konzertierung sollten ausgenützt werden, um die Interessen der ArbeitnehmerInnen durchzusetzen.

- Gewerkschaftsstruktur: Auch nach der ideologischen Wende der Gewerkschaften standen die organisatorischen Charakteristika des Gewerkschaftssystems – Pluralismus, zunehmende Zersplitterung, Rivalität, Wille zur Autonomie – der Institutionalisierung eines kontinuierlichen und effektiven sozialen Dialogs entgegen. Die Kompromissfindung schon zwischen den konkurrierenden Gewerkschaften war äußerst schwierig.

- Durchsetzungsprobleme (1): Hinzu kommt das Problem der Streikfreiheit. Diese ist verfassungsmäßig gewährleistet. Streiks sind – abgesehen von detaillierten Prozeduren der Konfliktbeilegung – rechtlich kaum geregelt. Letztere werden allerdings wenig angewandt.²⁰ Die Gewerkschaften haben keine Monopolstellung bei Auslösung, Durchführung und Beendigung von Streiks. Sie haben kaum Möglichkeiten, die eigene Mitgliederbasis zu kontrollieren, von den nicht gewerkschaftlich organisierten Beschäftigten ganz zu schweigen.²¹

Die Friedenspflicht in einem Kollektivvertrag ist ein wichtiger Indikator für die Verpflichtungsfähigkeit der Verbände und somit auch für die Stabilität der erreichten Kompromisse. In Frankreich gibt es keine rechtlichen Verpflichtungshilfen für Kollektivverträge, und die Aufnahme der Friedenspflicht in einen Kollektivvertrag kommt so gut wie nie vor.²² Die Gewerkschaften lehnten eine gesetzliche Verankerung der Friedenspflicht während der Geltung eines Kollektivvertrags oder entsprechende Klauseln im Kollektivvertrag selbst ab, hätte das doch ihre Autonomie und Handlungsfreiheit eingeschränkt.

Kollektivverträge, die ein Unternehmen oder ein Arbeitgeberverband mit einer der repräsentativen Gewerkschaften abgeschlossen hatte, unterlagen wegen des Fehlens einer Friedensverpflichtung und der Streikfreiheit der ständigen Gefahr, durch Arbeitsniederlegungen der eigenen Mitglieder, über welche die Gewerkschaftsführungen kaum Kontrolle hatten, unterminiert zu werden, oder durch konkurrierende, nicht unterzeichnende

Gewerkschaften, welche ihre Handlungsfreiheit zu wahren wünschten, um zum gegebenen Zeitpunkt die Initiative zu Kampfmaßnahmen zu ergreifen und dabei neue, höhere Forderungen zu stellen.

- **Schwäche der Gewerkschaften:** Ob ein Kollektivvertrag in einem Unternehmen zustandekam (und -kommt), hing (und hängt nach wie vor) letztlich von der jeweiligen Stärke der Gewerkschaften ab. In den 1980er-Jahren fiel – wie erwähnt – der bereits geringe Organisationsgrad der Gewerkschaften weiter. Dies bedeutete, dass die Gewerkschaften in weiten Bereichen des privaten Sektors – insbesondere in KMU – nicht mehr oder kaum noch präsent waren.

Auch die Rivalität unter den Gewerkschaften, die erhebliche Ressourcen band, ist in diesem Zusammenhang ein nicht zu unterschätzender Faktor.

- **Arbeitgeberideologien, Positionen zum sozialen Dialog:** Auf Arbeitgeberseite wirkten insbesondere im Bereich der KMU die Traditionen des Familienbetriebs, des ausgeprägt individualistischen, patriarchalischen, autoritären Arbeitgebers fort, der auf ungeteilter Entscheidungsmacht in seinem Betrieb beharrt.²³

Die Großunternehmen wiederum bevorzugten eine eigenständige betriebliche Sozialpolitik, einschließlich der Arbeitnehmermitwirkung über unternehmensspezifische Einrichtungen wie Qualitätszirkel, Projektgruppen etc. Sie forderten die Deregulierung des Arbeitsmarktes als Voraussetzung für betriebliche Flexibilisierungsmaßnahmen und befürworteten die Dezentralisierung der Kollektivvertragsverhandlungen auf die Unternehmens- bzw. Betriebsebene.

- **Durchsetzungsprobleme (2):** Auch abgesehen von etwaigen ideologischen Vorbehalten gegenüber Kollektivverträgen waren die Anreize für Unternehmen, einen Kollektivvertrag abzuschließen, gering, da aus den oben bereits genannten Gründen die Einhaltung nicht gewährleistet war.

Durchsetzungsprobleme bestanden freilich nicht nur auf der Gewerkschafts-, sondern auch auf der Arbeitgeberseite: Ebenso wie die Gewerkschaften hatten auch die Arbeitgeber kaum Möglichkeiten, ihre Mitglieder zu verpflichten. Insbesondere Großunternehmen fühlten sich durch die Arbeitgeberverbände nicht gebunden.

Der Staat reagierte auf diese Hindernisse, die einem regelmäßigen, nachhaltigen und effektiven sozialen Dialog entgegenstanden, lange Zeit durch ein umfassendes und extrem detailliertes Arbeitsrecht, das den Kollektivverträgen eine untergeordnete Rolle zuwies, sowie durch die Gestaltung der Arbeitsbedingungen und -beziehungen im verstaatlichten Sektor der Wirtschaft, welche auf den privaten Sektor ausstrahlten.

4.2 Intensivierung des sozialen Dialogs seit den 1980er-Jahren

Die verschiedenen, bis in die 1960er-Jahre zurückreichenden Konzepte und politischen Initiativen zur Modernisierung der französischen Wirtschaft betonten durchwegs die Intensivierung des sozialen Dialogs als eine der notwendigen Voraussetzungen der Ersteren. Die überkommenen Methoden der autoritär-patriarchalischen Unternehmensführung und der staatliche Dirigismus wurden als unvereinbar mit den Erfordernissen der zunehmend internationalisierten Produktmärkte gesehen. Der Ausbau der Kollektivverträge auf allen Ebenen und die Erweiterung der Mitwirkung betrieblicher Arbeitnehmervertreter sollten bis zu einem gewissen Grad an die Stelle der regulierenden und kodifizierenden Interventionen des Staates im Bereich der Arbeitspolitik treten.²⁴

Die im Grenelle-Abkommen vom Juni 1968 enthaltene Verpflichtung der Regierung, die betrieblichen Rechte der Gewerkschaften gesetzlich zu verankern, ist – auch – in diesem Kontext zu sehen. Die sozialen Unruhen des Frühjahrs 1968 hatten im Generalstreik Ende Mai/Anfang Juni kulminiert. Das Grenelle-Abkommen zwischen Regierung, Gewerkschaften und dem dominanten Arbeitgeberdachverband CNPF beendete den Generalstreik. Im Gefolge wurde im Dezember 1968 das Gesetz über Gewerkschaftsrechte im Betrieb beschlossen. Dieses gab den repräsentativen Gewerkschaften in Unternehmen ab fünfzig Beschäftigten das Recht zur Ernennung von Delegierten (*délégués syndicaux*).²⁵

Langfristig war mit dieser Strategie der Institutionalisierung das Ziel verbunden, die notorische Instabilität der Arbeitsbeziehungen und des Arbeitsmarktes zu reduzieren. Unausgesprochen stand dahinter die Annahme, dass sich die Gewerkschaften durch die fortschreitende Institutionalisierung des sozialen Dialogs nach und nach zu pragmatischen Arbeitsmarktverbänden wandeln würden, mit denen die Regierung explizit oder implizit über Einkommenspolitik, Industriepolitik und Arbeitsmarktpolitik verhandeln können würde.²⁶

4.2.1 Die Auroux-Gesetze 1982

Eine wesentliche Intensivierung der Kollektivvertragsverhandlungen resultierte aus der Novellierung des Kollektivvertragsrechts durch das Gesetz vom 13.11.1982, einem der vier sog. Auroux-Gesetze,²⁷ benannt nach dem Sozialminister der Linksregierung. Seitdem sind Betriebsdelegierte eines repräsentativen Gewerkschaftsdachverbands zum Abschluss eines gültigen Unternehmenskollektivvertrags berechtigt, unabhängig vom Organisationsgrad und von der Mitgliederzahl der betreffenden Gewerkschaft im jeweiligen Unternehmen. Verpflichtend wurden sowohl auf Branchenebene als auch auf Unternehmensebene jährliche Verhandlungen über Löhne und Arbeitszeit, wenngleich nicht der Abschluss eines Kollektivvertrags.

Ein anderes der Auroux-Gesetze, jenes vom 28.10.1982 über den Ausbau der betrieblichen Vertretungsorgane der Belegschaften, erweiterte die Mitwirkungsrechte (d. h. Informations- und Konsultationsrechte) der Belegschaftsdelegierten²⁸ (*délégués du personnel*) und des Betriebsausschusses²⁹ (*comité d'entreprise*), brachte diesen Vertretungsorganen allerdings keine echten Mitbestimmungsrechte.

Das Ziel, welches die Linksregierung, die 1981 an die Macht gekommen war, mit den arbeitspolitischen Reformgesetzen verfolgte, war die Stärkung des Einflusses der ArbeitnehmervertreterInnen auf die Gestaltung der Arbeitsbedingungen, und zwar durch eine Erweiterung der individuellen Arbeitnehmerrechte (Gesetz vom 4.8.1982), durch die Stärkung der Mitwirkungsrechte der betrieblichen Vertretungsgremien und die Intensivierung des sozialen Dialogs auf Unternehmensebene.

Das Auroux-Gesetz zum Kollektivvertragsrecht zeitigte deutliche Auswirkungen auf die Kollektivvertragslandschaft: Zum einen nahm die Zahl der Unternehmenskollektivverträge Mitte der 1980er-Jahre stark zu.³⁰ Mit besagtem Auroux-Gesetz begann somit eine langfristige Tendenz der Dezentralisierung der Lohnkollektivverträge von der Branchen- auf die Unternehmensebene. In den 1980er-Jahren war allerdings die Branchenebene noch die dominante Lohnverhandlungsebene, auch deshalb, weil an diese Flächenkollektivverträge die im Hinblick auf den gesamtwirtschaftlichen Deckungsgrad sehr bedeutenden Allgemeinverbindlichkeitsdekrete des Arbeitsministers anknüpften. Den Unternehmen kam die Dezentralisierung der Vertragsverhandlungen entgegen, entsprach sie doch ihrem Bestreben nach eigenständiger und flexibler Gestaltung der Arbeitsbedingungen. Zudem bedeutete sie eine weitere Schwächung der Gewerkschaften.

Zum anderen erfolgte in KMU mit weniger als fünfzig Beschäftigten, wo Gewerkschaftsdelegierte nicht gesetzlich verankert waren, und in mittelgroßen Unternehmen, wo die Gewerkschaften meist nur schwach präsent waren, eine starke Zunahme der sog. „atypischen“ Verträge zwischen Unternehmensleitung und Betriebsausschuss bzw. Betriebsdelegierten, die nicht selten vom Arbeitsgesetz oder Branchenkollektivvertrag abwichen und dem Unternehmen mehr Flexibilität einräumten. Diese Verträge hatten rechtlich nicht denselben Stellenwert wie Kollektivverträge, konnten sie vom Arbeitgeber doch bei Einhaltung einer Vorankündigungsfrist einseitig aufgekündigt werden.³¹ Atypische Verträge über Löhne waren daher auch sehr selten.

4.2.2 Das intersektorale Sozialpartnerabkommen 1995

Im Oktober 1995 trafen einige der repräsentativen Gewerkschafts- und Arbeitgeberdachverbände ein intersektorales Abkommen über Unterneh-

menskollektivverträge. Ziel dieser Vereinbarung war im Allgemeinen größere Autonomie der Sozialpartner vom Staat und im Besonderen das Zurückdrängen der atypischen Verträge. Im Rahmen dieses dreijährigen Experiments sollte in jenen Firmen, in denen es keine Gewerkschaftsdelegierten gab, Unternehmenskollektivverträge entweder durch gewählte Belegschaftsvertretungen (Belegschaftsdelegierte, Betriebsausschuss) oder aber durch eine von einer repräsentativen Gewerkschaft bevollmächtigte Person ausgehandelt und abgeschlossen werden können.³² Damit erhielten erstmals nichtgewerkschaftliche Arbeitnehmervertretungsorgane die Berechtigung zum Kollektivvertragsabschluss.

Ferner sah das intersektorale Abkommen vor, dass Unternehmenskollektivverträge auch Vereinbarungen enthalten konnten, die für die Beschäftigten ungünstiger waren als jene im Branchenkollektivvertrag oder intersektoralen Kollektivvertrag. Für Löhne wurde die Möglichkeit zur Derogation allerdings ausgeschlossen, womit in diesem Bereich das 1950 gesetzlich festgelegte Günstigkeitsprinzip gewahrt blieb.

Mit diesem intersektoralen Abkommen erhielt die seit dem einschlägigen Auroux-Gesetz v. a. im KMU-Bereich weitverbreitete vertragliche Praxis (Abschluss von Unternehmensverträgen durch nichtgewerkschaftliche Belegschaftsvertretungen, Abweichung vom Branchenkollektivvertrag) verspätete Anerkennung und sozialpartnerschaftliche Legitimität.

Als Folge dieses Sozialpartnerabkommens erhöhte sich die Zahl der Unternehmenskollektivverträge Mitte der 1990er-Jahre sehr stark. Ein weiterer diesbezüglicher Schub erfolgte nach Verabschiedung des sog. Aubry-Gesetzes über die Einführung der 35-Stunden-Woche 1998, enthielt dieses doch die Möglichkeit zum Abschluss von einschlägigen Unternehmenskollektivverträgen durch von den Gewerkschaften mandatierte Beschäftigte, wie vom intersektoralen Abkommen eingeführt. Im Jahr 2001 wurden nicht weniger als 70% der Unternehmenskollektivverträge über Arbeitszeitverkürzung von bevollmächtigten Belegschaftsmitgliedern unterzeichnet.³³

Das intersektorale Abkommen von 1995 trieb mithin die Dezentralisierung der Kollektivverträge weiter voran. Es bewirkte eine Transformation der Arbeitsbeziehungen durch Schaffung neuer Institutionen auf Unternehmensebene (mandatierte Belegschaftsmitglieder, ungünstige Kollektivverträge) und mittels Aufwertung bestehender Institutionen durch die Übernahme neuer Funktionen (Abschluss von Kollektivverträgen durch Belegschaftsdelegierte und Betriebsausschüsse).

Infolge gestiegener Arbeitslosigkeit, der umfangreichen Privatisierungen, der zunehmend neoliberal ausgerichteten Wirtschaftspolitik der konservativen Regierungen und der starken Mitgliedereinbußen der Gewerkschaften verschob sich im Machtdreieck Staat – Unternehmungen – Gewerkschaftsdachverbände der Schwerpunkt seit den 1980er-Jahren

zulasten der Letzteren und vor allem zugunsten der Großunternehmen.³⁴ Der Einfluss der Großunternehmen auf die Gestaltung der Wirtschafts- und Sozialpolitik, der in der Nachkriegszeit durchwegs hoch war, verstärkte sich weiter, die unausgesprochene politische Achse zwischen Staat und Großunternehmen verfestigte sich.

„The consensus forged by big business and the state is characterized by a recognition of the need for both parties to collaborate in the pursuit of economic growth. In the context of economic globalization, this means that the state has to re-define the rules of the ‘economic competition game’ in a way that suits French business.“³⁵

Die arbeitspolitischen Konzepte der Regierungen zielten seit Mitte der 1980er-Jahre auf größere Flexibilitätsspielräume für die Unternehmen ab, die allerdings in Verhandlungen zwischen den Sozialpartnern zu konkretisieren waren, um den sozialen Frieden zu gewährleisten.³⁶ Die Kollektivvertragsparteien sollten in vielen arbeitspolitischen Feldern die Aufgabe der Steuerung vom Staat übernehmen. Die Relation zwischen Gesetz und Kollektivvertrag würde sich in diesen Bereichen demzufolge also umkehren: Erfolgt in der Vergangenheit prozedurale und substanzielle Änderungen arbeitspolitischer Regulierungen zumeist durch Gesetzesinitiativen der Regierungen, so sollten in Zukunft die Sozialpartner die Initiative für Reformen ergreifen bzw. arbeitspolitische Gesetze ihre konkrete Umsetzung den Kollektivvertragsparteien übertragen (so geschehen bereits 1986 im Falle des Delabarre-Gesetzes über die Arbeitszeit).³⁷ Sozialpartnerabkommen auf intersektoraler Ebene sollten den Rahmen abstecken, an dem sich einschlägige Novellen arbeitspolitischer Gesetze orientieren könnten, und die Gestaltung der jeweiligen betrieblichen Bedingungen entsprechend der Rahmenvereinbarung obläge den Kollektivvertragsverhandlungen auf Unternehmensebene.

Diese arbeitspolitische Konzeption, die auf effektiven Kollektivverträgen beruht, setzt freilich die Existenz von verpflichtungswilligen und -fähigen, als legitim anerkannten Arbeitnehmerorganisationen voraus. Die Schwäche der Gewerkschaften, ihre zunehmende Zersplitterung und anhaltende Rivalität, ihr Fehlen in weiten Teilen des KMU-Sektors standen der Realisierung des Konzepts mithin entgegen. Den zur Überwindung dieses Hindernisses erforderlichen institutionellen Umbau, die Schaffung neuer Institutionen und die Ausstattung derselben mit Legitimität konnte letztlich nur der Staat bewerkstelligen.

Das seit den 1980er-Jahren verfolgte staatliche arbeitspolitische Konzept beabsichtigte also, die Autonomie der Kollektivvertragsparteien zu stärken und die staatlichen Interventionen in vielen arbeitspolitischen Feldern zurückzunehmen. Die Verwirklichung dieses Konzepts setzte freilich die Schaffung institutioneller Grundlagen durch staatliche Normsetzung voraus.

Vor diesem Hintergrund sind die arbeitspolitischen Initiativen der Regierungen und der Sozialpartner in den 2000er-Jahren zu beurteilen.

4.2.3 Das Fillon-Gesetz 2004

Das sog. Fillon-Gesetz vom 7.4.2004 über die Reform der Kollektivvertragsverhandlungen hatte vier Hauptinhalte:³⁸

1.) In KMU ohne Gewerkschaftsdelegierte wurde der Betriebsausschuss (bzw. wurden die Belegschaftsdelegierten) zum Abschluss von Unternehmenskollektivverträgen berechtigt (Voraussetzung: Zustimmung des tripartistischen Kollektivvertragskomitees der betreffenden Branche), in Kleinunternehmen ohne Belegschaftsvertretung ein mit Gewerkschaftsmandat ausgestattetes Belegschaftsmitglied (Voraussetzung: Zustimmung der Belegschaft).

2.) Die Möglichkeit, in einem Unternehmenskollektivvertrag (bzw. Branchenkollektivvertrag) von der Bestimmung des Branchenkollektivvertrags (bzw. des intersektoralen nationalen Kollektivvertrags) zuungunsten der Beschäftigten abzuweichen, wurde legalisiert, außer der Vertrag auf höherer Ebene schloss das ausdrücklich aus. Damit war das Günstigkeitsprinzip aufgehoben, Bestimmungen von Branchenkollektivverträgen stellten keine Mindeststandards mehr dar. Explizit untersagt wurde die Derogation allerdings für die Bereiche Lohn, Berufsklassifizierung, Ausbildungsfonds und Arbeitsschutz.

Somit legalisierte das Fillon-Gesetz die wesentlichen Inhalte des intersektoralen Sozialpartnerabkommens von 1995 sowie jene „atypischen Verträge“, die schon davor weite Verbreitung erlangt hatten, und trug solcherart dem Rechnung, was seit den Auroux-Gesetzen praktiziert worden war.

3.) Bezüglich der Voraussetzungen für die Gültigkeit von Kollektivverträgen verankerte das Fillon-Gesetz für alle Ebenen das (positive oder negative) Mehrheitsprinzip. Branchen- und Unternehmenskollektivverträge mussten die Unterstützung von repräsentativen Gewerkschaften haben, die bei den letzten Vertretungswahlen die Mehrheit der Stimmen erlangt hatten. Damit sollten die großen Gewerkschaften Unterstützung erhalten, der Zersplitterung der Gewerkschaften entgegengewirkt und instabile Kollektivverträge, die von Minderheitsgewerkschaften abgeschlossen worden waren, unterbunden werden.

4.) Letztlich etablierte das Gesetz zwei neue Verhandlungsebenen: jene auf Betriebsebene und jene für eine Gruppe von Unternehmen.

Eine Auswertung der Auswirkungen des Fillon-Gesetzes im Jahre 2007 stellte bereits eine beträchtliche Zahl von Betriebs- und Gruppenkollektivverträgen fest, bei weitgehend unveränderter Gesamtzahl der Kollektivverträge. Der explizite Ausschluss der Derogationsmöglichkeit für die

tieferer Verhandlungsebene kam nur selten vor. Diese Ergebnisse bestätigten, dass das intersektorale Abkommen und später das Fillon-Gesetz überwiegend das festschrieben bzw. legalisierten, was ohnehin bereits Praxis gewesen war.

4.2.4 Das Gesetz über die Modernisierung des sozialen Dialogs 2007

Das am 17.1.2007 beschlossene „Gesetz über die Modernisierung des sozialen Dialogs“ entsprach dem von den staatlichen arbeitspolitischen Konzepten immer wieder betonten Subsidiaritätsprinzip. Demgemäß wurde die Regierung verpflichtet, vorgeschlagene Reformen in den Bereichen Arbeitsbeziehungen, Beschäftigung und berufliche Bildung zunächst zum Gegenstand des nationalen sozialen Dialogs, also von Beratungen mit den repräsentativen Gewerkschaftsdachverbänden und den großen Arbeitgeberdachverbänden zu machen. Die Sozialpartner erhielten so dann die Möglichkeit, über das jeweilige Thema auf intersektoraler Ebene Kollektivvertragsverhandlungen zu führen. Die Regierung hatte in der Folge den entsprechenden Gesetzesentwurf, der sich an einer eventuellen sozialpartnerschaftlichen Vereinbarung orientieren konnte oder auch nicht, dem einschlägigen tripartiten Konsultationsgremium vorzulegen, d. h. im Falle der Arbeitsbeziehungen der Nationalen Kollektivverhandlungskommission.³⁹

Schon im folgenden Jahr entfaltete das „Gesetz über die Modernisierung des sozialen Dialogs“ im Zusammenhang mit der von der Regierung angestrebten Reform der Repräsentativität der Gewerkschaften und der Kollektivvertragsregeln seine Wirksamkeit: Die Sozialpartner verhandelten über diese heiklen Themen, und am 10.4.2008 veröffentlichten die beiden mitgliederstärksten Gewerkschaftsdachverbände CGT und CFDT sowie die beiden größten Arbeitgeberdachverbände MEDEF und CGPME die sog. „Gemeinsame Position über den sozialen Dialog“, wonach die Repräsentativität von Gewerkschaften künftig auf den Resultaten der betrieblichen Vertretungswahlen beruhen sollte.⁴⁰ Voraussetzung für die Teilnahme einer Gewerkschaft an Verhandlungen über einen Unternehmenskollektivvertrag sollte ein Stimmenanteil bei der jeweils letzten Vertretungswahl (Wahl zum Betriebsausschuss bzw. der Belegschaftsdelegierten) von mindestens 10% sein, im Falle der Branchen- und gesamtwirtschaftlichen Kollektivverhandlungen eine (aggregierte) Quote von wenigstens 8%.

Zur Erinnerung: Bis dahin galten jene fünf Gewerkschaftsdachverbände als repräsentativ, die durch ein Regierungsdekret 1966 diesen Status erhalten hatten, welcher ihnen – unabhängig von der jeweiligen Mitgliederzahl und vom jeweiligen Organisationsgrad – das Kollektivvertragsrecht auf allen Ebenen, die Ernennung von KandidatInnen für die Wahlen zu

betrieblichen Vertretungsorganen und zu sozialpolitischen Gremien sowie Sitze in den Verwaltungsräten der Sozialversicherungsfonds sicherte.

Ein Kollektivvertrag – gleichgültig, auf welcher Ebene – sollte gemäß „Gemeinsamer Position“ dann Gültigkeit erlangen, wenn er von einer oder mehreren Gewerkschaften, die bei den letzten betrieblichen Vertretungswahlen mindestens dreißig Prozent der Stimmen erreicht hatten, unterzeichnet wurde und die Gewerkschaft(en) mit Stimmenmehrheit keinen Einspruch erhob(en). Auf Branchen- und nationaler Ebene würde diese Regelung 2014 in Kraft treten.

Es kam nicht überraschend, dass die beiden größten Gewerkschaftsdachverbände dieses Abkommen über die Neuordnung des sozialen Dialogs unterzeichneten, stimmten doch ihre Interessen in dieser Sache weitgehend mit jenen von Staat und Arbeitgeberdachverbänden überein: Ein effektiver sozialer Dialog setzt verpflichtungsfähige Partner und damit die Eindämmung der Zersplitterung und der damit einhergehenden Rivalität auf Gewerkschaftsseite voraus.

4.3 Tiefgreifende Reformen der Arbeitsbeziehungen seit 2008

Das „Gesetz über die Erneuerung der sozialen Demokratie“ vom 20.8.2008, das sich teilweise an der „Gemeinsamen Position“ der größten Sozialpartnervverbände zum sozialen Dialog orientierte, beinhaltete einige grundlegende Reformen der französischen Arbeitsbeziehungen: erstens eine Neudefinition der Repräsentativität von Gewerkschaften auf der Grundlage der Ergebnisse der betrieblichen Vertretungswahlen, zweitens neue Regeln bezüglich der Voraussetzungen für die Gültigkeit von Kollektivverträgen und drittens eine Novellierung der Bestimmungen über die Kollektivvertragsfähigkeit von nichtgewerkschaftlichen Arbeitnehmervertretungen in KMU ohne Gewerkschaftsdelegierte.⁴¹

Ad 1.) In Bezug auf die Neudefinition der Repräsentativität der Gewerkschaften übernahm das Gesetz die Schwellenwerte aus der „Gemeinsamen Position“: 10% Stimmenanteil bei den letzten Wahlen zu betrieblichen Vertretungsgremien (Betriebsausschuss bzw. Belegschaftsdelegierte) als Voraussetzung für die Ernennung von Gewerkschaftsdelegierten und die Teilnahme an Verhandlungen über einen Unternehmenskollektivvertrag, 8% Stimmenquote (aggregiert) auf Branchen- bzw. nationaler Ebene.

Diese grundlegende Reform der Repräsentativität der Gewerkschaften trat für die Unternehmensebene bereits am 1.1.2009 in Kraft. 2012 werden die Ergebnisse aller betrieblichen Vertretungswahlen auf Branchen- und nationaler Ebene aggregiert werden, um auch auf diesen Ebenen die Frage der Repräsentativität zu klären.

Ad 2.) Kollektivverträge sind – wie in der „Gemeinsamen Position“ – nur dann gültig, wenn die abschließende(n) Gewerkschaft(en) bei den jeweili-

gen Vertretungswahlen mindestens 30% der Stimmen erhielt(en) und die Gewerkschaft(en) mit der Stimmenmehrheit keinen Einspruch erhob(en). Durch kleine Minderheitengewerkschaften abgeschlossene Kollektivverträge, die sich häufig als instabil erwiesen, gehören damit der Vergangenheit an.

Ad 3.) In Unternehmen mit weniger als 200 Beschäftigten, in denen es keine Gewerkschaftsdelegierten gibt, kann der Arbeitgeber mit einer nicht-gewerkschaftlichen Arbeitnehmervertretung (Belegschaftsdelegierten bzw. dem Betriebsausschuss) einen Unternehmenskollektivvertrag abschließen. Damit trägt der Gesetzgeber der Tatsache Rechnung, dass in der Mehrheit der KMU keine Gewerkschaftsdelegierten vorhanden sind.

Die erste Vertretungswahl nach Inkrafttreten des neuen Gesetzes, nämlich jene bei der Nationalen Französischen Eisenbahngesellschaft (SNCF), brachte die erwarteten Tendenzen zutage: Statt bisher acht sind nur noch vier Gewerkschaften repräsentativ, mehrere Allianzen wurden eingegangen, um die normierte Anteilshürde zu nehmen.⁴²

Die Reform der Repräsentativitätsvoraussetzungen und der Kriterien für rechtskräftige Kollektivverträge dürften also die beiden großen Gewerkschaftsdachverbände CGT und CFDT stärken, Fusionen der kleineren begünstigen und diese zu je nach Bereich unterschiedlichen Bündnissen zwingen, um vertragsberechtigt zu sein. Alle Gewerkschaften werden ihre Basisorientierung und ihre Bemühungen, neue Mitglieder zu gewinnen, verstärken müssen.⁴³ Inwieweit eine Konsolidierung der Gewerkschaftsstruktur stattfindet, wird sich freilich erst in einigen Jahren beurteilen lassen.

Zwei Bereiche wurden von der Reform des sozialen Dialogs vom August 2008 nicht hinsichtlich aller Aspekte erfasst: die Mikrounternehmen und der öffentliche Sektor.

Im April 2010 legte die Regierung einen Gesetzesentwurf über den „Sozialen Dialog in Mikrounternehmen“ vor. In Kleinstunternehmen mit bis zu zehn Beschäftigten finden keine Belegschaftsvertretungswahlen statt – die gesetzliche Verpflichtung zur Wahl von Belegschaftsdelegierten besteht wie erwähnt nur in KMU mit elf oder mehr Beschäftigten. Um die Ermittlung der Repräsentativität von Gewerkschaften auf Branchen- und nationaler Ebene auf noch breitere Basis stellen zu können, sah die Regierungsvorlage als Ausweg die Abhaltung von „Repräsentativitätswahlen“ in Mikrounternehmen alle vier Jahre auf regionaler Ebene vor, zu denen die Gewerkschaften unter bestimmten Voraussetzungen KandidatInnen nominieren können. Die Folge wird sein, dass in Zukunft die Repräsentativität von Gewerkschaften auf Branchen- und nationaler Ebene nicht nur von den aggregierten Resultaten der betrieblichen Vertretungswahlen, sondern auch von jenen der Repräsentativitätswahlen in den Mikrounternehmen abhängen wird.⁴⁴

Das am 5.7.2010 beschlossene „Gesetz über die Erneuerung des sozialen Dialogs im öffentlichen Sektor“ definiert – ähnlich wie im privaten Sektor – die Repräsentativität von Gewerkschaften auf der Grundlage der Resultate der betrieblichen Vertretungswahlen, regelt die Voraussetzungen für die Gültigkeit von Kollektivverträgen⁴⁵ (Stimmenanteil der abschließenden Gewerkschaften von mindestens 50%) und erweitert die Bandbreite von Materien, mit welchen sich Kollektivverträge im öffentlichen Sektor befassen können.⁴⁶

4.4 Kollektivverträge: Zur aktuellen Lage

Kollektivverträge, die von repräsentativen Gewerkschaften abgeschlossen wurden, gelten für alle Beschäftigten des jeweiligen Bereichs, nicht nur für die Mitglieder der betreffenden Gewerkschaften, haben also Außenseiterwirkung, und besitzen normativen Charakter, d. h. bei Anwendung genießen Kollektivverträge den gleichen rechtlichen Status wie gesetzliche Regelungen.⁴⁷ Meist werden Kollektivverträge zeitlich unbefristet abgeschlossen. Die Beendigung eines Kollektivvertrags erfolgt durch Abschluss einer neuen Vereinbarung oder durch Kündigung von Seiten einer Vertragspartei.⁴⁸

Bedeutung und Funktion der drei Kollektivvertragsebenen haben sich, wie der Überblick der Reformen zeigt, in den letzten drei Jahrzehnten z. T. erheblich gewandelt.

Auf nationaler Ebene verhandeln die Sozialpartner über grundlegende, also institutionelle und prozedurale Aspekte des sozialen Dialogs, wie an den Beispielen des intersektoralen Abkommens aus 1995 und der Gemeinsamen Position aus 2008 deutlich wird, sowie über Rahmenabkommen zu sozialpolitischen Themen (z. B. berufliche Aus- und Weiterbildung, Arbeitszeitverkürzung, beschäftigungspolitische Maßnahmen).⁴⁹

Die Branchenkollektivvertragsverhandlungen haben – wie ausgeführt – ihre Funktion als wichtigste Lohnverhandlungsebene im Zuge der seit den 1980er-Jahren wirksamen Dezentralisierungstendenz an die Unternehmensebene verloren. In lohnpolitischer Hinsicht wird auf Branchenebene meist nur über spezifische Mindestlöhne verhandelt, wobei sich diese oft am gesetzlichen Mindestlohn orientieren.⁵⁰ Neben Lohnkollektivvertragsverhandlungen über Branchenmindestlöhne werden auf dieser Ebene auch – gemäß dem einschlägigen Aurox-Gesetz zumindest alle fünf Jahre – Verhandlungen über Klassifikationsabkommen geführt, d. h. über die Festlegung der Lohnstufen nach Qualifikationen.⁵¹

Die für die Lohnentwicklung entscheidende Kollektivvertragsebene ist die Unternehmensebene.⁵² Gemäß dem Günstigkeitsprinzip dürfen Unternehmenskollektivverträge die Mindestlöhne aus Branchenkollektivverträgen nicht unterschreiten. Die Unterschiede zwischen den Kollektivver-

tragslöhnen verschiedener Betriebsgrößenklassen einer Branche sind sehr groß.⁵³

Neben Löhnen befassen sich Unternehmenskollektivverträge mit einer breiten Themenpalette: Urlaub, Arbeitszeit, berufliche Fortbildung etc.⁵⁴

Gemäß der vom Arbeitsministerium jährlich veröffentlichten Kollektivvertragsstatistik bestanden 2008 22.145 Unternehmenskollektivverträge, wovon 36% Lohnverträge und 29% Arbeitszeitverträge waren, und 1.143 Branchen- und nationale Kollektivverträge (davon 44% Lohnverträge).⁵⁵

Große Bedeutung haben in Frankreich die Allgemeinverbindlichkeitserklärungen von Branchenkollektivverträgen durch den Arbeitsminister. Dieser hat auf der Grundlage eines Gesetzes aus 1950 die Möglichkeit, Branchenkollektivverträge, die Lohnbestimmungen enthalten, auch für jene Unternehmen der betreffenden Branche verbindlich zu erklären, die nicht den unterzeichnenden Arbeitgeberverbänden angehören. Vor einem derartigen Dekret muss der Arbeitsminister die tripartite Nationale Kommission für Kollektivvertragsverhandlungen konsultieren und die Zustimmung des jeweiligen – ebenfalls dreiseitig besetzten – Branchenkollektivverhandlungskomitees haben. Ansuchen für die Allgemeinverbindlichkeitserklärung eines Branchenkollektivvertrags können durch eine der unterzeichnenden Parteien gestellt werden (meist der Fall), oder der Arbeitsminister ergreift die Initiative (selten).⁵⁶

In den 2000er-Jahren wurden meist mehr als die Hälfte der Branchenkollektivverträge für allgemeinverbindlich erklärt.⁵⁷ Vor allem aufgrund der häufigen und sehr weite Wirtschaftsbereiche betreffenden Allgemeinverbindlichkeitsverordnungen liegt der kollektivvertragliche Deckungsgrad in Frankreich sehr hoch, nämlich bei rd. 90%,⁵⁸ und damit deutlich über dem Durchschnitt der EU-27 von 66% (2008).⁵⁹

Ohne diese Praxis der Allgemeinverbindlichkeitserklärung bestünde in Frankreich aufgrund der Schwäche der Gewerkschaften die Gefahr einer raschen und weitgehenden Erosion der Kollektivverträge: Die Spaltung in einen gewerkschaftlich organisierten, von Kollektivverträgen erfassten Sektor und eine gewerkschaftsfreie, kollektivvertragsfreie Zone würde einen Deregulierungs- und Lohnsenkungswettbewerb auslösen, und die Anreize für Unternehmen, sich der kollektiven Regelung zu entziehen, würden stark steigen.

5. Der gesetzliche Mindestlohn

Der per Regierungsdekret vom 23.8.1950 eingeführte „berufsübergreifende garantierte Mindestlohn“ (SMIG) hatte lediglich bezweckt, ein soziales Existenzminimum abzusichern. Der gegenwärtig geltende „wachstumsorientierte berufsübergreifende Mindestlohn“ (SMIC), der den alten

SMIG ersetzt, beruht auf dem Mindestlohngesetz vom 2.1.1970. Gemäß diesem Gesetz hat die Mindestlohnregelung nicht nur die Aufgabe, das soziale Existenzminimum zu gewährleisten, sondern darüber hinaus auch eine Teilhabe an der wirtschaftlichen Entwicklung zu ermöglichen.⁶⁰

Konkret beinhaltet das Mindestlohngesetz zwei Regeln, die bei der jährlichen Anpassung des SMIC jedenfalls einzuhalten sind: Erstens wird der SMIC automatisch an jede Veränderung des VPI (ohne Tabakwaren) angepasst, sobald diese 2% überschreitet. Und zweitens muss die reale Erhöhung des SMIC mindestens 50% der realen Erhöhung des durchschnittlichen Grundlohns der manuellen ArbeiterInnen ausmachen.⁶¹

Anhebungen des SMIC, die über diese gesetzlich vorgeschriebenen Mindestanpassungen hinausgehen, werden seit den 1980er-Jahren als „außergewöhnliche“ Mindestloohnerhöhungen bezeichnet („*coups de pouce*“). Derartige zusätzliche Anhebungen erfolgten in unregelmäßigen Abständen – eben dann, wenn eine Regierung es als wünschenswert erachtete, die Kluft zwischen Durchschnittslohn und SMIC nicht zu groß werden zu lassen. Eine jährliche Mindestlohnanpassung, die sich lediglich auf die Mindestvorschriften (Inflationsausgleich plus die Hälfte der durchschnittlichen Realloohnerhöhung) beschränkt, handelt der ursprünglichen Intention des Gesetzes zuwider, den NiedriglohnempfängerInnen die Teilhabe an der wirtschaftlichen Entwicklung zu sichern.

Der SMIC bildet – abgesehen von wenigen Ausnahmen (v. a. Jugendliche) – für alle unselbstständig Beschäftigten jene Lohnmarke, die nicht unterschritten werden darf.

Die Novelle vom 3.12.2008 verschob den Zeitpunkt der alljährlichen, per Regierungsdekret erfolgenden SMIC-Anhebung vom 1. Juli auf den 1. Jänner. Im Vorfeld konsultiert die Regierung jeweils die tripartite „Nationale Kommission für Kollektivvertragsverhandlungen“. Kann sich diese Kommission nicht auf eine gemeinsame Empfehlung zur SMIC-Anpassung einigen, legt die Regierung den Anstieg nach eigenem Gutdünken fest.

Die Gewerkschaften haben nicht nur durch ihre Mitwirkung in der Nationalen Kollektivverhandlungskommission die Möglichkeit, die Mindestlohngestaltung zu beeinflussen, sondern auch – noch wichtiger – durch die öffentliche und breit geführte Debatte über Angemessenheit und Erhöhung des SMIC. Die Festlegung des Mindestlohns ist somit nicht alleinige Angelegenheit des Staates und der Sozialpartner, sondern Gegenstand einer breiteren gesellschaftlichen Auseinandersetzung.⁶²

Mit 1.1.2010 stieg der SMIC um 0,5% auf 8,86 € pro Stunde. Das vierte Jahr in Folge beschränkte sich die Mindestlohnanhebung auf das gesetzlich vorgeschriebene Mindestmaß.⁶³ Die Gewerkschaften bezeichneten das Ausmaß der Erhöhung als unzureichend, vergrößerte sich doch damit die Kluft zwischen Durchschnittslohn und Mindestlohn ein weiteres Jahr.

Am 1.1.2011 erfolgte eine Anhebung des SMIC um 1,6% auf 9,00 € pro Stunde.⁶⁴

Wegen der unterdurchschnittlichen Erhöhungen des gesetzlichen Mindestlohns fiel der Anteil der MindestlohnbezieherInnen an der Gesamtzahl der unselbstständig Beschäftigten in den letzten Jahren, nämlich von 15,6% im Jahre 2004⁶⁵ auf 12,9% 2007 (2,01 Mio. Beschäftigte, davon 870.000 Teilzeitbeschäftigte)⁶⁶ und rd. 10% Anfang 2010.⁶⁷

Dennoch liegt die Quote der MindestlohnempfängerInnen weiterhin deutlich höher als in den meisten anderen europäischen Ländern. Dafür sind zwei Hauptgründe zu nennen:

Erstens ist das relative Niveau des SMIC im internationalen Vergleich sehr hoch: Gemäß OECD betrug der gesetzliche Mindestlohn 2009 60,1% des stündlichen Medianlohns von Vollzeitbeschäftigten bzw. 48,0% des entsprechenden stündlichen Durchschnittslohns. Mit diesen Werten lag Frankreich jeweils mit großem Abstand an der Spitze der EU-Länder.⁶⁸

Zweitens werden Unternehmen, die Mindest- und NiedriglohnempfängerInnen beschäftigen, seit 1993 – z. T. erhebliche – Abschläge bei den Arbeitgeberbeiträgen zur Sozialversicherung gewährt. Konkret handelt es sich um – mit zunehmender Lohnhöhe degressive – Reduktionen der Sozialversicherungsabgaben für Beschäftigte mit einem Lohn zwischen 100% und 160% des SMIC.⁶⁹ Die großzügigen Lohnsubventionen für NiedriglohnempfängerInnen stellen für die Unternehmen einen starken Anreiz dar, ArbeitnehmerInnen mit SMIC-Entlohnung bzw. mit Löhnen im genannten Bereich einzustellen bzw. zu beschäftigen. Nicht weniger als rd. die Hälfte der Vollzeitbeschäftigten befindet sich im betreffenden Abschnitt der Lohnskala.⁷⁰

Besonders hohe Anteile von SMIC-BezieherInnen weisen der Fremdenverkehr (rd. 1/2), die personenbezogenen Dienstleistungen, der Einzelhandel und die Landwirtschaft (jeweils ca. 1/3) auf. In Mikrounternehmen (bis 9 Beschäftigte) liegt ihre Quote bei etwa 1/3, ebenso bei den Teilzeitbeschäftigten und bei den jungen Beschäftigten (unter 26 J.).⁷¹

Von der Mindestlohnfestsetzung gehen erhebliche direkte und indirekte Einflüsse auf die Entwicklung des allgemeinen Lohnniveaus aus: Erstens sind rd. 10% der Beschäftigten SMIC-EmpfängerInnen. Zweitens werden in Reaktion auf eine – signifikante – Erhöhung des Mindestlohns auch die Lohngruppen unmittelbar oberhalb davon angepasst, um eine bestimmte Lohnhierarchie mit ihren je spezifischen Abständen aufrechtzuerhalten. Schätzungen gehen davon aus, dass von diesem indirekten Effekt zwischen 15% und 25% der Beschäftigten betroffen sind.⁷² Drittens hat die SMIC-Anpassung für die Lohnkollektivvertragsverhandlungen auf Branchen- und Unternehmensebene eine wichtige Orientierungsfunktion.⁷³ Mit zunehmender Dezentralisierung der Lohnkollektivvertragsverhandlungen hat die Bedeutung der makroökonomischen Koordinierungsfunktion des

SMIC noch zugenommen. Für die Unternehmen begrenzt der SMIC den Lohnwettbewerb nach unten und begünstigt damit eher produktivitätsfördernde Firmenstrategien.⁷⁴

Die staatliche Einflussnahme auf die Arbeitskosten- bzw. Lohnentwicklung geht noch weit über diese direkten und indirekten Effekte der Mindestlohnfestsetzung hinaus:

- Der Staat ist selbst der größte Arbeitgeber.
- In die kollektive Lohnfestsetzung greift der Staat insofern grundlegend ein, indem er via Gesetz die rechtlichen Rahmenbedingungen (einschließlich Definition der Akteure, die zum Abschluss von Kollektivverträgen berechtigt sind) festlegt. Die gesetzlich verankerte Verhandlungspflicht bedeutet, dass die Kollektivverhandlungspartner auf Branchen- und Unternehmensebene alljährlich an den Verhandlungstisch zu kommen haben.
- Durch die häufigen und weite Wirtschaftsbereiche betreffenden Verordnungen der Allgemeinverbindlichkeit von Branchenkollektivverträgen sichert der Arbeitsminister branchenspezifische Mindestlöhne gegen Unterbietungswettbewerb ab. Dieselbe Funktion hat das Festhalten am arbeitsrechtlichen Günstigkeitsprinzip für die Kollektivvertragslöhne, d. h. das Verbot der Abweichung der Lohnbestimmungen in Unternehmenskollektivverträgen von jenen in Branchenkollektivverträgen zuungunsten der Beschäftigten.

5.1 Die Relation Kollektivvertragslöhne – Mindestlohn

Die lohnpolitische Bedeutung der Branchenkollektivverträge hat sich im Zuge der seit den 1980er-Jahren bestehenden Dezentralisierungstendenz zumeist darauf reduziert, je branchenspezifische Mindestlöhne festzulegen (Lohnkollektivverträge) und die Lohnstruktur nach Qualifikationen zu definieren (sog. Klassifikationsabkommen, über deren Anpassung alle fünf Jahre verhandelt werden muss).⁷⁵

Es wurde bereits darauf hingewiesen, dass zwar seit 1982 (Auroux-Gesetz) für die Verhandlungspartner die Verpflichtung besteht, alljährlich über die Anpassung der Branchenlohnkollektivverträge zu verhandeln, jedoch kein Zwang zu einer Vereinbarung. In der Praxis zeigt sich, dass Branchenkollektivverträge, die ja in der Regel unbefristet abgeschlossen werden, häufig über viele Jahre nicht erneuert werden.⁷⁶ Als Gründe für die Abneigung der Arbeitgeberverbände gegen die regelmäßige Anpassung der Branchenlohnkollektivverträge werden zum einen der Widerstand der KMU genannt, unter denen marginale Betriebe häufiger vertreten sind, zum anderen die Tatsache, dass sich das Ausmaß verschiedener Lohnzuschläge (z. B. für Überstunden und Sonntagsarbeit) an der Höhe der Branchenkollektivvertragslöhne bemisst.⁷⁷

Die unregelmäßige Anpassung von Branchenlohnkollektivverträgen führt dazu, dass viele kollektivvertragliche Branchenmindestlöhne unter dem gesetzlichen Mindestlohn liegen und daher obsolet sind. In rund der Hälfte der 74 Branchen des privaten Sektors ist dies gegenwärtig der Fall.⁷⁸ In den betreffenden Wirtschaftszweigen bildet der SMIC die untere Lohngrenze. Dort kompensiert die staatliche Lohnregelung die mangelnde gewerkschaftliche Durchsetzungskraft insbesondere im Bereich der NiedriglohnbezieherInnen.⁷⁹

Der lohnpolitische Stellenwert der sehr hohen Deckungsrate der Kollektivverträge in Frankreich, der v. a. aus den viele Wirtschaftszweige betreffenden Allgemeinverbindlichkeitserklärungen von Branchenkollektivverträgen durch den Arbeitsminister resultiert, ist aus obigen Gründen zu relativieren:

- In Branchenlohnkollektivverträgen werden zumeist nur Mindestlöhne und die qualifikationsbezogenen Lohnstufen festgelegt.
- Die kollektivvertraglichen Mindestlohnregelungen vieler Branchen sind obsolet, weil die betreffenden Lohnsätze unter dem SMIC liegen.

Die Unterbindung eines Lohnsenkungswettbewerbs erfolgt somit nicht in erster Linie durch Branchenkollektivverträge und die Allgemeinverbindlichkeitserklärungen derselben, sondern durch den gesetzlichen Mindestlohn. Während die Lohnentwicklung in den Großunternehmen maßgeblich durch die Unternehmenskollektivverträge bestimmt wird, ist für die Lohnentwicklung in den KMU, wo die Gewerkschaften nur schwach vertreten sind, die SMIC-Anhebung von entscheidender Bedeutung.

6. Abschließende Bemerkungen

6.1 Gewerkschaften unter Zugzwang

In den 1980er- und 1990er-Jahren wandelten sich die beiden größten Gewerkschaftsdachverbände, CGT und CFDT, in ihrem Selbstverständnis und in ihrem konkreten Handeln von politischen Kampforganisationen zu pragmatischen, reformorientierten Arbeitsmarktverbänden. Die französische Gewerkschaftsbewegung in ihrer Gesamtheit war in den 2000er-Jahren weiterhin charakterisiert durch einen sehr niedrigen Organisationsgrad, den Pluralismus rivalisierender Richtungsgewerkschaften, zunehmende organisatorische Zersplitterung aufgrund der Entstehung neuer Berufs- und Branchengewerkschaften, abnehmende Legitimation durch die betrieblichen Vertretungswahlen und sinkenden Einfluss auf Politik und Gesellschaft. Wichtigste Kollektivverhandlungsebene ist nun nicht mehr die Branchen-, sondern die Unternehmensebene. Für eine nationale und transnationale Koordinierung der Lohnpolitik fehlt somit eine wesentliche institutionelle Voraussetzung (siehe Abschnitt 6.2).

Gemäß der Ressourcentheorie der Gewerkschaften⁸⁰ hängt die Effektivität dieser Organisationen von der Verfügbarkeit externer und interner Ressourcen ab. Externe Ressourcen sind zum einen das ökonomische und politische Umfeld, in welchem die Gewerkschaften agieren, zum anderen Institutionen (wie Kollektivverträge, betriebliche Vertretungsgremien usw.), die externe Quellen der Unterstützung darstellen. Interne Ressourcen sind die Organisationsstruktur mit all ihren Dimensionen (materiellen Ressourcen, Organisations- und Entscheidungsstrukturen, Dienstleistungen für Mitglieder usw.), das Mobilisierungspotenzial und das Vorhandensein einer kollektiven Identität. Die internen Ressourcen stehen in Wechselwirkung zueinander (bspw. fördert eine Gewerkschaftsidentität die Bereitschaft, Verpflichtungen für die Organisation einzugehen, und bildet eine wichtige Voraussetzung für die Mobilisierung), ebenso wie interne und externe Ressourcen interagieren (so ist Mobilisierung für Streiks in Zeiten niedriger Arbeitslosigkeit wesentlich einfacher).

Betrachtet man die französischen Gewerkschaften durch das Prisma dieser Theorie gewerkschaftlicher Effektivität, so konstatiert man einen Mangel an organisationsinternen Ressourcen. Und diejenigen organisatorischen Ressourcen, über die sie verfügen, nämlich kollektive Identität vieler Mitglieder und Mobilisierungskapazität, werden durch das Fehlen externer Ressourcen (ungünstige Arbeitsmarktlage, ungünstiges politisches Umfeld) und organisationsstruktureller Ressourcen (geringe Kooperationsbereitschaft der rivalisierenden Gewerkschaften) neutralisiert. Wie die Ereignisse im ersten Halbjahr 2009 zeigten, verpuffte die erfolgreiche Massenmobilisierung, weil die Gewerkschaften nicht andere wichtige Ressourcen riskieren wollten: die Einbindung in den sozialen Dialog und andere öffentliche Institutionen (externe Ressourcen) sowie die noch wenig tragfähigen Ansätze der Zusammenarbeit zwischen den Dachverbänden.

Der Einfluss der Gewerkschaften in Frankreich auf die Arbeitsbedingungen der Beschäftigten stützt sich heute in hohem Maße auf externe Quellen der Unterstützung, nämlich Institutionen wie den sozialen Dialog auf allen Ebenen, die Kollektivverträge, die Allgemeinverbindlichkeitsverordnungen, die Übertragung von öffentlichen Aufgaben im Bereich der Sozialversicherung usw. Zwischen internen und externen Ressourcen der Gewerkschaften besteht ein erhebliches Ungleichgewicht, was sie gegenüber ungünstigen Veränderungen im politischen Umfeld sehr verwundbar macht. Dies zeigte sich bereits in aller Deutlichkeit in den 1980er-Jahren.⁸¹

Die jüngsten Reformen im Bereich des sozialen Dialogs zwingen die Gewerkschaften, ihre Bemühungen um die Schaffung interner Ressourcen – Werbung von Mitgliedern, verstärkte betriebliche Präsenz, organisatorische Konsolidierung durch Zusammenschlüsse und Zusammenarbeit etc. – massiv zu verstärken.

6.2 Der europäische Kontext

Die Veränderungen in den französischen Arbeitsbeziehungen – insbesondere die Dezentralisierung der Lohnkollektivvertragsverhandlungen auf die Unternehmensebene – sind bei einer möglichen Neugestaltung der europäischen Wirtschaftspolitik im Sinne einer nachhaltigen und lohngetriebenen Wachstumsstrategie zu beachten.

Eine der wesentlichsten Ursachen der Wirtschafts- und Finanzkrise im Euroraum sind die massiven außenwirtschaftlichen Ungleichgewichte innerhalb desselben. Diese wiederum stellen eine Konsequenz der in den letzten zwei Jahrzehnten erfolgten Entwicklung unterschiedlicher, zueinander komplementärer Wachstumsmodelle dar.⁸² Den exportgetriebenen Ökonomien mit Leistungsbilanzüberschüssen⁸³ (Deutschland, Österreich, Belgien, Niederlande), in denen die mittelfristige Nominallohnentwicklung – zum Teil sehr deutlich – hinter dem mittelfristigen Trend von gesamtwirtschaftlichem Arbeitsproduktivitätszuwachs und Teuerung (EZB-Inflationsziel) zurückblieb, stehen die kreditgetriebenen Ökonomien (z. B. Spanien, Griechenland) mit hohem Leistungsbilanzdefizit⁸⁴ gegenüber, wo mittelfristig die Lohnstückkosten erheblich stärker stiegen und die Nominallohnentwicklung in einigen Fällen (Griechenland, Italien) über den genannten Spielraum hinausging.⁸⁵ Selbstverständlich sind Leistungsbilanzüberschüsse bzw. -defizite nicht nur auf unterschiedliche Lohnstückkostenentwicklungen zurückzuführen. Letztere stellen aber unbestritten einen der wichtigsten Gründe der Ersteren dar. In Deutschland, wo die „*beggar-thy-neighbour*“-Ausrichtung der Wirtschaftspolitik am ausgeprägtesten war,⁸⁶ fielen die Lohnstückkosten zwischen 1999 und 2010 um 18,0%, in Österreich um 7,6%, in Belgien und den Niederlanden stiegen sie leicht, nämlich um 2,4% bzw. 4,1%. In den südeuropäischen Ländern verschlechterte sich die preisliche Wettbewerbsfähigkeit im genannten Zeitraum deutlich: In Italien erhöhten sich die Lohnstückkosten um 6,9%, in Spanien um 7,4%, in Portugal um 9,1% und in Griechenland um 13,1%. Frankreich nimmt mit einer Lohnstückkostenzunahme um 1,2% eine Mittelposition ein.⁸⁷

Eine nachhaltige wirtschaftspolitische Strategie für die EU in ihrer Gesamtheit darf aus postkeynesianischer Sicht weder dem kreditgetriebenen noch dem neomerkantilistischen Modell folgen, sondern kann nur lohngetrieben sein.⁸⁸ Ein derartiger Kurs beinhaltete insbesondere die Zurückdrängung bzw. Beseitigung der wesentlichen Ursachen für die Umverteilung von unten nach oben, die für den finanzdominierten Kapitalismus charakteristisch ist. Wichtige Elemente dieser Strategie müssten Maßnahmen zur Stärkung der Verhandlungsmacht der Gewerkschaften – insbesondere auch im institutionellen Bereich,⁸⁹ wie das französische Beispiel vor Augen führt – und zugunsten ihrer transnationalen Koordinationskapazität sowie eine produktivitätsorientierte Lohnpolitik sein.⁹⁰

Eine funktionierende Währungsunion bedarf gemäß den obigen Überlegungen der grenzüberschreitenden Koordination der Lohnpolitik.⁹¹ Unilaterale und branchenbezogene Ansätze dazu bestehen:⁹² In mehreren Wirtschaftsbereichen kooperieren nationale Branchengewerkschaften in transnationalen Koordinationsgemeinschaften und/oder im Rahmen des jeweiligen europäischen Branchengewerkschaftsverbands mit dem Ziel, die Lohnkollektivvertragspolitik und andere Materien zu koordinieren.

Institutionelle Voraussetzung dafür ist allerdings – zumindest in den großen Volkswirtschaften – die Existenz von Branchenkollektivverträgen, in denen relevante Lohnparameter (Ist-Löhne, Mindestlöhne in allen Lohngruppen etc.) festgeschrieben werden.⁹³ In kleinen Volkswirtschaften kann die grenzüberschreitende Koordination auch an Unternehmenskollektivverträgen für Schlüsselunternehmen in der jeweiligen Branche anknüpfen, fungieren derartige Vereinbarungen doch als Orientierungspunkt für Kollektivverträge von Zulieferern und überhaupt von Unternehmen derselben Branche.

Fehlen in großen Volkswirtschaften (wie in Frankreich) relevante Branchenlohnkollektivverträge, so bleibt als Ansatzpunkt für transnationale Lohnkoordination noch der gesamtwirtschaftliche soziale Dialog. Diese Möglichkeit ist allerdings sehr voraussetzungsvoll, bedarf es hier doch neben der horizontalen Koordination zwischen den Branchen sowohl auf der Arbeitgeber- als auch auf der Gewerkschaftsseite einer effektiven vertikalen Koordinierung, d. h. der organisatorischen Voraussetzungen, Beschlüsse auf nationaler Ebene in den dezentralen Kollektivvertragsverhandlungen auf Unternehmensebene durchzusetzen. In Frankreich wären diese Voraussetzungen nur rudimentär gegeben: So verfügen die Gewerkschaftsdachverbände nicht über hinreichende Steuerungsfähigkeit.

Anmerkungen

¹ Mitgliederzahlen siehe Groux (2009) 54.

² Vgl. Benoît (2010a) 4f.

³ Artus (2010) 466.

⁴ Siehe Scheuer (2011) 65.

⁵ Traxler, Blaschke, Kittel (2001) 82; Benoît (2010a) 3.

⁶ Vgl. European Commission (2011) 25.

⁷ Vgl. Groux (2009) 45.

⁸ Ebendort 46ff.

⁹ Vgl. Centrepais (2007) 161; Groux (2009) 55f.

¹⁰ Siehe dazu insbesondere Artus (2010) 467ff.

¹¹ Vgl. Groux (2009) 56ff.

¹² Die 1998 etablierte MEDEF folgte dem vormaligen „Nationalen Rat französischer Arbeitgeber“ (CNPF) nach.

¹³ „Die CGPME wurde 1944 gegründet und bildet das Forum des konservativen, traditionellen *patronat*.“ (Helmberger [2002] 134).

- ¹⁴ Saurugger (2007) 139.
- ¹⁵ Vgl. European Commission (2011) 33.
- ¹⁶ Vgl. Saurugger (2007) 124.
- ¹⁷ Vgl. Traxler, Blaschke, Kittel (2001) 95.
- ¹⁸ Saurugger (2007) 139.
- ¹⁹ Lasserre et al. (1997) 209.
- ²⁰ Benoît (2010a) 7.
- ²¹ Ebendort 214.
- ²² Helmberger (2002) 138f.
- ²³ Vgl. Lasserre et al. (1997) 218ff.
- ²⁴ Vgl. Ebendort 227.
- ²⁵ Siehe Flanagan, Soskice, Ulman (1983) 612.
- ²⁶ Ebendort 616.
- ²⁷ Siehe dazu im Einzelnen Lasserre et al. (1997) 229.
- ²⁸ Die Belegschaftsdelegierten existieren seit 1936 (Novelle 1946). Sie werden in Unternehmen ab elf Beschäftigten von der jeweiligen Belegschaft gewählt. Ihre Aufgabe besteht darin, die Einhaltung gesetzlicher Bestimmungen und kollektivvertraglicher Regelungen zu kontrollieren und dem Arbeitgeber diesbezügliche Beschwerden vorzutragen sowie weitere individuelle und kollektive Forderungen und Interessen zu kommunizieren.
- ²⁹ Der Betriebsausschuss (Gesetz 1945), der in allen Unternehmen ab 50 Beschäftigten einzurichten ist, stellt keine Arbeitnehmervertretung i. e. S. dar, sondern ist eigentlich ein Organ des sozialen Dialogs, wird sein Vorsitz doch vom Arbeitgeber eingenommen. Er setzt sich zusammen aus gewählten Vertretern der Belegschaft (Wahlen alle 2 Jahre) und aus ernannten Vertretern der im Unternehmen präsenten Gewerkschaften. Nur repräsentative Gewerkschaften haben das Recht, für die erste Runde der Vertretungswahlen (Betriebsausschuss und Belegschaftsdelegierte) KandidatInnen aufzustellen. Die Gewerkschaften betrachten den Betriebsausschuss als Instrument der Gegenmacht. Seine Informationsrechte beziehen sich auf wirtschaftliche und soziale Entwicklungen im Unternehmen und neue Techniken. Konsultiert werden muss der Betriebsausschuss im Zusammenhang mit Kündigungen und Aus- und Weiterbildungsfragen. In Bezug auf soziale betriebliche Einrichtungen hat der Betriebsausschuss Mitwirkungsrechte. In Konzernen können Konzern-Betriebsausschüsse (*comité central d'entreprise*) mit entsprechenden Mitwirkungsrechten formiert werden. Meistens existieren Betriebsdelegierte und Betriebsausschuss Seite an Seite, unter bestimmten Bedingungen können sie (seit 1994) in Betrieben zwischen 50 und 200 Beschäftigten jedoch fusionieren und die sog. „Einzigste Vertretung“ (*délégation unique du personnel*) bilden (Benoît [2010] 10).
- ³⁰ Howell, Kolins Givan (2011) 244.
- ³¹ Vigneau, Sobczak (2005) 34.
- ³² Howell, Kolins Givan (2011) 243.
- ³³ Siehe Saurugger (2007) 126; Howell, Kolins Givan (2011) 244.
- ³⁴ Vgl. Saurugger (2007) 123.
- ³⁵ Ebendort.
- ³⁶ Howell, Kolins Givan (2011) 242.
- ³⁷ Siehe dazu Groux (2009) 48f.
- ³⁸ Siehe dazu im Einzelnen Rehfeldt (2004), Dufour (2008).
- ³⁹ Vgl. dazu im Detail Rehfeldt (2007).
- ⁴⁰ Siehe dazu im Einzelnen Rehfeldt (2008a), Rehfeldt (2010) 2.
- ⁴¹ Vgl. hierzu ausführlich Benoît (2008b) 1 f, Rehfeldt (2011) 4.
- ⁴² Pernot (2009) 1.
- ⁴³ Vgl. Artus (2010) 467.

⁴⁴ Tissandier (2010) 1.

⁴⁵ Rechtliche Grundlage von kollektiven Gehaltsverhandlungen im öffentlichen Sektor ist ein Gesetz aus dem Jahre 1983. Seit dieser Zeit sind alljährlich Gehaltsverhandlungen zwischen den Gewerkschaften der öffentlichen Bediensteten und dem Beamtenminister geführt worden, die allerdings oft zu keinem Ergebnis geführt haben. Rein rechtlich lag (und liegt) die Entscheidung über die Gehaltszuwächse der öffentlich Bediensteten weiterhin unilateral auf der Regierungsseite. Schon seit 1989 sind immer wieder Verhandlungen nicht mehr nur über Gehälter, sondern auch über berufliche Aus- und Weiterbildung, Pensionen und andere Materien geführt und Vereinbarungen getroffen worden, ohne dass dafür eine gesetzliche Grundlage bestanden hat. Siehe dazu Vincent (2008) 6ff.

⁴⁶ Diesem Gesetz ging eine Konsultation der Gewerkschaften der öffentlichen Bediensteten durch den Budget- und Beamtenminister voraus, welche am 2.6.2008 in das sog. Bercy-Abkommen mündete.

An den Wahlen zu den betrieblichen Arbeitnehmervertretungen im öffentlichen Dienst können entsprechend dem neuen Gesetz nun – unter bestimmten Voraussetzungen – alle Gewerkschaften öffentlicher Bediensteter teilnehmen. Auf der Grundlage der betrieblichen Vertretungswahlen werden proportional die Belegschaftsmandate in den bilateralen Konsultationsgremien des öffentlichen Dienstes vergeben: in Technischen Ausschüssen, Verwaltungsausschüssen, Beratungsgremien für bestimmte Materien. Den Status der Repräsentativität und damit das Recht, an den Kollektivvertragsverhandlungen über eine bestimmte Materie teilzunehmen, erlangt eine Gewerkschaft, wenn sie in dem für die betreffende Materie zuständigen Beratungsgremium einen Sitz (von bspw. 15 Belegschaftssitzen in den Technischen Ausschüssen) erreicht hat.

Ab 2014 wird ein Kollektivvertrag nur dann Gültigkeit erlangen, wenn er von Gewerkschaften unterzeichnet worden sein wird, die bei den letzten betrieblichen Vertretungswahlen mindestens 50% der Stimmen erreicht haben werden.

Das Gesetz über die Erneuerung des sozialen Dialogs im öffentlichen Sektor erweitert zudem die thematische Bandbreite von Kollektivverträgen ebendort. Repräsentative Gewerkschaften der öffentlichen Bediensteten können nun mit dem Beamtenminister über die kollektivvertragliche Regelung von Gehältern, Arbeitsbedingungen und -organisation, berufliche Karriereverläufe, berufliche Aus- und Weiterbildung, Arbeitnehmerschutz und Fragen der Geschlechtergleichbehandlung verhandeln.

Was das neue Gesetz nicht änderte, ist der grundlegende rechtliche Stellenwert von Kollektivverträgen im öffentlichen Dienst. Anders als Kollektivverträgen im privaten Sektor kommt kollektiven Vereinbarungen im öffentlichen Dienst kein normativer Status zu. Das bedeutet letzten Endes, dass der öffentliche Arbeitgeber einseitig entscheiden kann, ob er eine Vereinbarung honoriert oder nicht.

Kollektivvertragsverhandlungen im Bereich des Zentralstaats finden auf zentraler Ebene statt, es gibt also keine Dezentralisierung etwa nach Ministerien (vgl. Vincent [2008] 8). Der Arbeitgeber wird in diesen Verhandlungen durch den Budget- und Beamtenminister vertreten. Gehaltskollektivverträge gelten für jeweils ein Jahr.

⁴⁷ Vigneau, Sobczak (2005) 32, 35.

⁴⁸ Kommt nach einer Kündigung kein neuer Kollektivvertrag zustande, behalten die Beschäftigten die Vorteile des bisherigen Kollektivvertrags als individuell erworbene Anrechte. Vgl. Vigneau, Sobczak (2005) 36.

⁴⁹ Saurugger (2007) 128.

⁵⁰ Vgl. ebendort 127.

⁵¹ Vigneau, Sobczak (2005) 40.

⁵² Vgl. Husson (2009) 2.

⁵³ Ebendort.

- ⁵⁴ Siehe Saurugger (2007) 126.
- ⁵⁵ Rehfeldt (2011) 1.
- ⁵⁶ Siehe dazu Vigneau, Sobczak (2005) 35f.
- ⁵⁷ Schmid, Schulten (2006) 118.
- ⁵⁸ Benoît (2010a) 6.
- ⁵⁹ Vgl. European Commission (2011) 36. 1985 betrug die Deckungsquote 86,4% und 1995 93,4%; Vigneau, Sobczak (2005) 42.
- ⁶⁰ Siehe hierzu und zum Folgenden v. a. Schmid, Schulten (2006).
- ⁶¹ Concialdi (2010) 1.
- ⁶² Vgl. Schmid, Schulten (2006) 121.
- ⁶³ Concialdi (2010) 1.
- ⁶⁴ Schulten (2011a) 132f.
- ⁶⁵ Schmid, Schulten (2006) 112.
- ⁶⁶ Husson (2009) 5.
- ⁶⁷ Concialdi (2010) 1.
- ⁶⁸ Schulten (2011a) 135. Frankreich entspricht damit den Anforderungen der Europäischen Sozialcharta von 1961 (siehe ebendort). Aber auch in Frankreich liegt der Mindestlohn unter der Niedriglohn- und unter der Armutsschwelle (vgl. ebd. 134).
- ⁶⁹ Benoît (2010a) 12; vgl. auch Schmid, Schulten (2006) 111.
- ⁷⁰ Benoît (2010a) 12.
- ⁷¹ Schmid, Schulten (2006) 112f.
- ⁷² Vgl. ebendort 121.
- ⁷³ Vgl. Concialdi (2010) 1; Schmid, Schulten (2006) 117, 121.
- ⁷⁴ Die Lohnsubventionen für die Beschäftigung von NiedriglohnempfängerInnen haben freilich den gegenteiligen Effekt.
- ⁷⁵ Vigneau, Sobczak (2005) 40.
- ⁷⁶ Kommt keine Einigung über einen Branchenlohnkollektivvertrag zustande, sprechen die Arbeitgeberverbände Empfehlungen über Lohnerhöhungen an ihre Mitglieder aus. Seit einer höchstgerichtlichen Entscheidung aus dem Jahre 1999 haben derartige Empfehlungen für die Mitglieder bindende Wirkung. Siehe Vigneau, Sobczak (2005) 40.
- ⁷⁷ Schmid, Schulten (2006) 120.
- ⁷⁸ Benoît (2010a) 11.
- ⁷⁹ Vgl. Schmid, Schulten (2006) 121.
- ⁸⁰ Siehe dazu v. a. Visser (1995) 53ff., aber auch Frege (2002) 60ff.
- ⁸¹ Vgl. Visser (1995) 54, 65.
- ⁸² Zu den komplexen Ursachen der Entstehung der zwei Wachstumsmodelle siehe Stockhammer (2011), Hein (2011), Hein und Truger (2010).
- ⁸³ Im Durchschnitt über den jeweiligen Konjunkturzyklus der frühen 2000er-Jahre bis 2008 betrug der Finanzierungssaldo des externen Sektors in Deutschland –5,6%, in den Niederlanden –7,2%, in Belgien –3,9% und in Österreich –2,3%; Hein (2011) 576.
- ⁸⁴ Im Durchschnitt über den jeweiligen Konjunkturzyklus der frühen 2000er-Jahre bis 2008 betrug der Finanzierungssaldo des externen Sektors in Griechenland 12,5% und in Spanien 7,1%; Hein (2011) 575.
- ⁸⁵ Die Theorie optimaler Lohnräume stellt die Frage, unter welchen Bedingungen eine Währungsunion mit regionalen bzw. nationalen Leistungsbilanzproblemen fertig werden kann. Derartige Voraussetzungen wären hohe Arbeitskräftemobilität, realwirtschaftliche Konvergenz, Homogenität der Arbeitsmarkt- und Lohnverhandlungsinstitutionen, hohe Kooperationskapazität und -bereitschaft der Arbeitsmarktverbände (vgl. Heise [2002] 374ff.). Die in der Realität bestehende beschränkte Arbeitskräftemobilität, die starken realwirtschaftlichen Divergenzen (sehr unterschiedliche Produktivitätsniveaus und -trends), die Heterogenität der Kollektivverhandlungssysteme und die schwachen

Ansätze zur transnationalen Koordination der Tarifpolitik führen zu der Schlussfolgerung, dass der Euroraum keinen optimalen Lohnraum darstellt.

- ⁸⁶ Zu den makroökonomischen Risiken des neomerkantilistischen deutschen Wachstumsmodells siehe Hein (2011): Die Fortsetzung des exportgetriebenen deutschen Modells steht einem Abbau der Ungleichgewichte im Euroraum im Wege und trägt damit zu einer Perpetuierung der Eurokrise bei. Zu einer negativen Bewertung einer derartigen wirtschaftspolitischen Strategie der realen Abwertung gelangt auch Boltho: „*Beggar-thy-neighbour policies of this kind, however, invite retaliation and their ultimate result is likely to be not a zero- but a negative-sum game.*“ Zitiert aus: Boltho, Andrea, The Assessment: International Competitiveness, in: Oxford Review of Economic Policy 12/2 (1996) 4.
- ⁸⁷ Siehe Schulten (2011b) 361.
- ⁸⁸ Siehe dazu insbesondere Hein, Truger (2010) und Hein (2011).
- ⁸⁹ Vgl. Glassner, Pochet (2011) 23f.
- ⁹⁰ „*A productivity-oriented wage policy pursued by trade unions could indeed steer unit labour cost growth and thus contribute to avoiding imbalances in international competitiveness between member countries*“ (Glassner, Pochet [2011] 7).
- ⁹¹ Die Notwendigkeit der europaweiten Koordinierung der Lohnpolitik lässt sich selbstverständlich nicht nur makroökonomisch begründen, sondern auch aus der Logik gewerkschaftlichen Einflusses: Markt und gewerkschaftliche Organisationsdomäne bzw. Koordinationsbereich sollten übereinstimmen, sonst besteht die Gefahr, dass die ArbeitnehmerInnen bzw. deren Gewerkschaften gegeneinander ausgespielt werden. Vgl. Visser (1995) 40f.
- ⁹² Siehe dazu im Einzelnen den Beitrag von Glassner in diesem Heft sowie Glassner, Pochet (2011) und Pusch (2011). Zur Entstehung der unilateralen und transnationalen Koordinationsansätze der Tarifpolitik siehe Mesch (1999 und 2000).
- ⁹³ Vgl. Glassner, Pochet (2011) 20.

Literatur

- Artus, Ingrid, Die französischen Gewerkschaften in der Wirtschaftskrise: Zwischen Dialogue Social und Basismilitanz, in: WSI Mitteilungen 9 (2010) 465-472.
- Benoît, Robin, Social partners agree representativeness and collective bargaining rules; <http://www.eurofound.europa.eu/eiro/2008/06/articles/fr0806039i.htm> (veröffentlicht am 10.7.2008a; Einsicht genommen am 10.10.2011).
- Benoît, Robin, New rules for union representativeness and working time; <http://www.eurofound.europa.eu/eiro/2008/08/articles/fr0808039i.htm> (veröffentlicht am 20.10.2008b; Einsicht genommen am 21.7.2011).
- Benoît, Robin, France. Industrial relations profile; <http://www.eurofound.europa.eu/eiro/country/france.pdf> (veröffentlicht am 21.10.2010a; Einsicht genommen am 4.5.2011).
- Benoît, Robin, Representativeness of the European social partner organisations: Metal sector – France; <http://www.eurofound.europa.eu/eiro/studies/tn0911017s/fr0911019q.htm> (veröffentlicht am 23.12.2010b; Einsicht genommen am 4.5.2011).
- Concialdi, Pierre, Fourth year without a boost in statutory minimum pay; <http://www.eurofound.europa.eu/eiro/2010/01/articles/fr1001039i.htm> (veröffentlicht am 16.2.2010; Einsicht genommen am 21.9.2010).
- Contrepois, Sylvie, Shifting Patterns in French Trade Unionism, in: Phelan, Craig (Hrsg.), Trade Union Revitalisation. Trends and Prospects in 34 Countries (Bern u. a. 2007) 159-172.
- Daley, Anthony, The Hollowing Out of French Unions: Politics and Industrial Relations After 1981, in: Martin, Andrew; Ross, George (Hrsg.), The Brave New World of European Labour. European Trade Unions at the Millenium (Oxford, New York 1999) 167-216.

- Dufour, Christian, Gewerkschaften und politische Parteien in Frankreich, in: Füreder, Heinz; Berndt, Andreas; Greif, Wolfgang; Wall-Strasser, Sepp (Hrsg.), Gewerkschaften, Kammern, Sozialpartnerschaft und Parteien nach der Wende mit Erfahrungen aus Schweden, Großbritannien, Frankreich und Deutschland (Wien 2000) 153-164.
- Dufour, Christian, Impact of collective bargaining law assessed; <http://www.eurofound.europa.eu/eiro/2008/04/articles/fr080469i.htm> (veröffentlicht am 29.5.2008; Einsicht genommen am 4.5.2011).
- Dufour, Christian, France: EIRO annual review 2007; <http://www.eurofound.europa.eu/eiro/studies/tn0803029s/fr0803029q.htm> (veröffentlicht am 11.3.2009; Einsicht genommen am 21.9.2010).
- Dufour, Christian; Hege, Adelheid, Frankreich: Tarifverhandlungen in der Metallindustrie, in: Schulten, Thorsten; Bispinck, Reinhard (Hrsg.), Tarifpolitik unter dem EURO. Perspektiven einer europäischen Koordinierung: das Beispiel Metallindustrie (Hamburg 1999) 117-139.
- EIRR, France: Social partners' views on collective bargaining, in: European Industrial Relations Review (EIRR) (April 2006) 16-20.
- European Commission, Directorate-General for Employment, Social Affairs and Inclusion, Industrial Relations in Europe 2010 (Luxemburg 2011).
- Flanagan, Robert J.; Soskice, David; Ulman, Lloyd, Unionism, Economic Stabilization, and Incomes Policies: European Experience (Brookings Institution, Washington, D.C., 1983).
- Frege, Carola, Understanding Union Effectiveness in Central Eastern Europe, in: European Journal of Industrial Relations 8/1 (2002) 53-76.
- Glassner, Vera, Gewerkschaftsansätze zur lohnpolitischen Koordinierung in der Eurozone: Befunde aus der Metallbranche in Belgien, den Niederlanden und Deutschland, in: Wirtschaft und Gesellschaft 37/4 (2012).
- Glassner, Vera; Pochet, Philippe, Why trade unions seek to coordinate wages and collective bargaining in the Eurozone: past developments and future prospects (= Europäisches Gewerkschaftsinstitut [EGI], Working Paper 2011.03, Brüssel 2011).
- Goetschy, Janine, France: The Limits of Reform, in: Ferner, Anthony; Hyman, Richard (Hrsg.), Changing Industrial Relations in Europe (Oxford 1998) 357-394.
- Groux, Guy, France: The State, Trade Unions, and Collective Bargaining – Reform or Impasse?, in: Phelan, Craig (Hrsg.), Trade Unionism since 1945. Towards a Global History. Volume 1: Western Europe, Eastern Europe, Africa and the Middle East (Bern u. a. 2009) 37-64.
- Hein, Eckhard, Makroökonomische Risiken des deutschen Wachstumsmodells im internationalen Kontext, in: WSI Mitteilungen 11 (2011) 571-579.
- Hein, Eckhard; Truger, Achim, Krise des finanzdominierten Kapitalismus – Plädoyer für einen keynesianischen New Deal für Europa und die Weltwirtschaft, in: Wirtschaft und Gesellschaft 36/4 (2010) 481-517.
- Heise, Arne, Theorie optimaler Lohnräume – Zur Tarifpolitik in der Europäischen Währungsraum, in: DIW Vierteljahrshefte zur Wirtschaftsforschung 71/3 (2002) 368-383.
- Helmberger, Thomas Georg, Arbeitnehmer – Arbeitgeber – Beziehungen in Österreich und Frankreich. Gesellschaftlicher Kontext, Akteure und Arenen im Vergleich (Linz 2002).
- Howell, Chris; Kolins Givan, Rebecca, Rethinking Institutions and Institutional Change in European Industrial Relations, in: British Journal of Industrial Relations 49/2 (2011) 231-255.
- Husson, Michel, France: Wage formation; <http://www.eurofound.europa.eu/eiro/studies/tn0808019s/fr0808019q.htm> (veröffentlicht am 31.3.2009; Einsicht genommen am 21.9.2010).

- Jolivet, Annie; Benoît, Robin, France: Wage flexibility and collective bargaining; <http://www.eurofound.europa.eu/eiro/studies/tn0803019s/fr0803019q.htm> (veröffentlicht am 28.4.2009; Einsicht genommen am 21.9.2010).
- Lasserre, René; Schild, Joachim; Uterwedde, Henrik, Frankreich – Politik, Wirtschaft, Gesellschaft (Opladen 1997).
- Mesch, Michael, Einkommenspolitik in Frankreich, Großbritannien, Norwegen, Schweden, den Niederlanden, Deutschland, in: Chaloupek, Günther; Teufelsbauer, Werner, Gesamtwirtschaftliche Planung in Westeuropa. Theoretische Entwicklungen und praktische Erfahrungen seit 1970 (Frankfurt 1987) 241-298.
- Mesch, Michael, Vom Wettbewerbskorporatismus zur transnationalen Koordination der Lohnpolitik in der EU?, Teil 1, in: Wirtschaft und Gesellschaft 25/4 (1999) 387-422; Teil 2, in: Wirtschaft und Gesellschaft 26/1 (2000) 7-63.
- Pernot, Jean-Marie, Workplace elections test new system of representation; <http://www.eurofound.europa.eu/eiro/2009/04/articles/fr0904019i.htm> (veröffentlicht am 11.5.2009; Einsicht genommen am 4.5.2011).
- Pusch, Toralf, Lohnpolitische Koordinierung in der Eurozone. Ein belastbares Konzept für mehr makroökonomische Stabilität? (Friedrich Ebert-Stiftung, Berlin 2011).
- Rehfeldt, Udo, Collective bargaining reform law passed; <http://www.eurofound.europa.eu/eiro/2004/04/feature/fr0404105f.htm> (veröffentlicht am 1.5.2004; Einsicht genommen am 26.7.2011).
- Rehfeldt, Udo, New law obliges government to consult with social partners prior to labour reforms; <http://www.eurofound.europa.eu/eiro/2007/04/articles/fr0704039i.htm> (veröffentlicht am 4.6.2007; Einsicht genommen am 4.5.2011).
- Rehfeldt, Udo, Record abstention of employees in industrial tribunal elections; <http://www.eurofound.europa.eu/eiro/2009/01/articles/fr0901019i.htm> (veröffentlicht am 4.2.2009; Einsicht genommen am 21.9.2010).
- Rehfeldt, Udo, France: Multinational companies and collective bargaining; <http://www.eurofound.europa.eu/eiro/studies/tn0904049s/fr0904049q.htm> (veröffentlicht am 2.7.2009; Einsicht genommen am 21.9.2010).
- Rehfeldt, Udo, France: EIRO Annual Review – 2008; <http://www.eurofound.europa.eu/eiro/studies/tn0903029s/fr0903029q.htm> (veröffentlicht am 19.2.2010; Einsicht genommen am 21.9.2010).
- Rehfeldt, Udo, France: EIRO Annual Review – 2009; <http://www.eurofound.europa.eu/eiro/studies/tn1004019s/fr1004019q.htm> (veröffentlicht am 11.1.2011; Einsicht genommen am 4.5.2011).
- Saurugger, Sabine, France, in: Traxler, Franz; Huemer, Gerhard (Hrsg.), Handbook of Business Interest Associations, Firm Size and Governance. A comparative analytical approach (London, New York 2007) 122-140.
- Scheuer, Steen, Union membership variation in Europe: A ten-country comparative analysis, in: European Journal of Industrial Relations 17/1 (2011) 57-73.
- Schmid, Bernard; Schulten, Thorsten, Der französische Mindestlohn SMIC, in: Schulten, Thorsten; Bispinck, Reinhard; Schäfer, Claus (Hrsg.), Mindestlöhne in Europa (Hamburg 2006) 102-126.
- Schulten, Thorsten, WSI-Mindestlohnbericht 2011 – Mindestlöhne unter Krisendruck, in: WSI Mitteilungen 3 (2011a) 131-137.
- Schulten, Thorsten, Europäischer Tarifbericht des WSI 2010/2011, in: WSI Mitteilungen 7 (2011b) 355-362.
- Stockhammer, Engelbert, Polarisierung der Einkommensverteilung als strukturelle Ursache der gegenwärtigen Finanz- und Wirtschaftskrise, in: Wirtschaft und Gesellschaft 37/3 (2011).

- Tissandier, H      , Reform of representativeness and social dialogue;
<http://www.eurofound.europa.eu/eiro/2010/07/articles/fr1007031i.htm> (veröffentlicht
am 10.8.2010; Einsicht genommen am 4.5.2011).
- Tissandier, H      , Act on renewal of social dialogue in the public sector;
<http://www.eurofound.europa.eu/eiro/2010/09/articles/fr1009031i.htm> (veröffentlicht
am 2.3.2011; Einsicht genommen am 4.5.2011).
- Traxler, Franz; Blaschke, Sabine; Kittel, Bernhard, National Labour Relations in Internationalized Markets. A Comparative Study of Institutions, Change, and Performance (Oxford 2001).
- Vigneau, Christophe; Sobczak, André, France: The helping hand of the state, in: Blanpain, Roger (Hrsg.), Collective Bargaining and Wages in Comparative Perspective (Den Haag u. a. 2005) 31-48.
- Vincent, Catherine, Industrial relations in the public sector – France; <http://www.eurofound.europa.eu/eiro/studies/tn0611028s/fr0611029q.htm> (veröffentlicht am 11.12.2008; Einsicht genommen am 4.5.2011).
- Visser, Jelle, Trade unions from a comparative perspective, in: Van Ruysseveldt, Joris; Huiskamp, Rien; van Hoof, Jacques (Hrsg.), Comparative Industrial & Employment Relations (London u. a. 1995) 38-67.

Zusammenfassung

Seit 2007 erfolgte in Frankreich eine Reihe von tiefgreifenden Reformen der Arbeitsbeziehungen. Das „Gesetz über die Modernisierung des sozialen Dialogs“ aus 2007 übertrug die Initiative zu Reformen in den Bereichen Arbeitsbeziehungen, Beschäftigung und berufliche Bildung den Sozialpartnern. Im folgenden Jahr einigten sich die größten Sozialpartnerverb  nde auf eine Neudefinition der Repräsentativität von Gewerkschaften auf der Basis der Ergebnisse der betrieblichen Vertretungswahlen und auf neue Regeln für die Gültigkeit von Kollektivverträgen. Das in der Folge verabschiedete „Gesetz über die Erneuerung der sozialen Demokratie“ orientierte sich in wichtigen Punkten an der Übereinkunft der Sozialpartner.

Die prozeduralen und institutionellen Neuerungen seit 2007 werden im Kontext der grundlegenden Änderungen der französischen Arbeitsbeziehungen ab den 1980er-Jahren analysiert.

Befähigungsstaat und Frühförderstaat als Leitbilder des 21. Jahrhunderts¹

Sozialpolitik mittels der Ressourcentheorie analysieren und gestalten

Alban Knecht

1. Bruttosozialprodukt als Wohlstandsmaß?

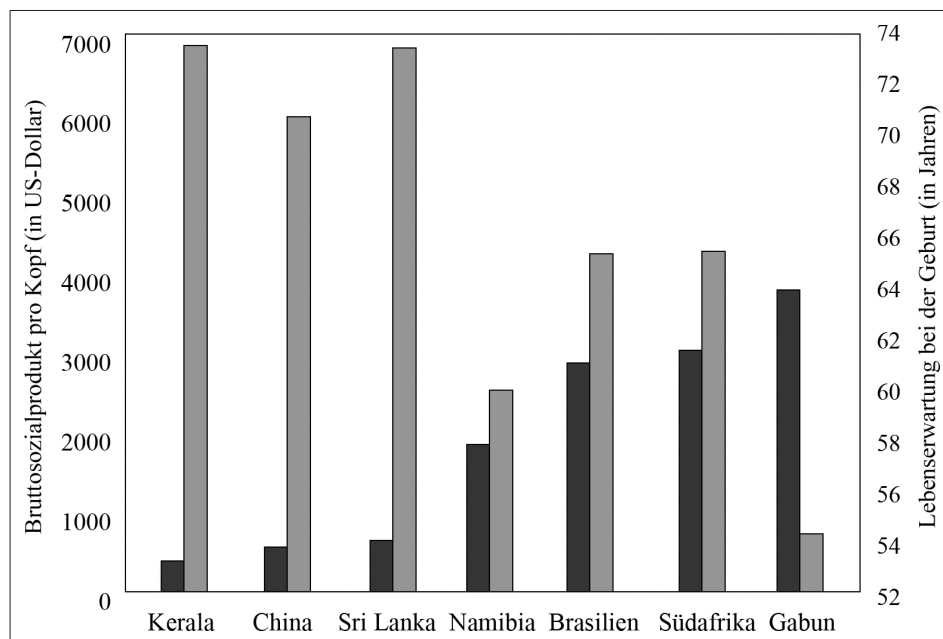
Bereits seit den 70er-Jahren wurde das Bruttosozialprodukt als sinnvolles Wohlfahrtsmaß immer wieder in Frage gestellt. Eine neue und grundlegende Kritik kam in den 80er Jahren von Amartya Sen, der anhand von Ländervergleichen aufzeigte, dass das Bruttosozialprodukt mit der Lebenserwartung in sehr geringem Maß korreliert. Als Ursache dafür identifizierte er Unterschiede in der Ausgestaltung sozialpolitischer Institutionen, insbesondere des Bildungs- und Gesundheitsbereichs.² Obwohl Sen häufig rezipiert wird, wirft die Umsetzung seines Ansatzes viele Fragen auf. Das hängt unter anderem damit zusammen, dass seine empirischen, auf Makrodaten basierenden Länderanalysen nicht zu seinen theoretischen Mikromodellen passen. Der vorliegende Beitrag schließt diese Lücken des Sen'schen Ansatzes. Im Ergebnis wird ein neues Modell vorgestellt, das die Wirkungsweisen und die Bedeutung des Sozialstaats umfassend darstellt. Mit der hier entwickelten Ressourcentheorie kann die Funktionsweise der Leitbilder „Befähigungsstaat“ und „Früh-Förderstaat“ verdeutlicht werden.

2. Ressourcen, *functionings* und *capabilities* bei Amartya Sen

Die großen Unterschiede im Verhältnis von Bruttosozialprodukt und der Lebenserwartung, auf die Amartya Sen bei seinen Untersuchungen stieß (siehe Abbildung 1), erklärte er auf zwei verschiedenen Ebenen. Einerseits postulierte er die Bedeutung von „Freiheiten“, die sich auf die politische Gestaltung des Gemeinwesens beziehen: Politische Freiheiten wie die Meinungsfreiheit, ökonomische Freiheiten wie der freie Zugang zu Märkten würden genauso wie der freie Zugang zu Bildung, Gesundheit und sozialer Grundsicherung die Handlungsspielräume der Menschen

erweitern. Im Endeffekt hätten sie dann positive Auswirkungen auf die Lebenserwartung.³ Andererseits beschreibt er die Handlungsmöglichkeiten einzelner Menschen durch die individuell vorhandenen Ressourcen und durch die Fähigkeit, diese Ressourcen für die Verfolgung eigener Ziele zu nutzen. Diese Fähigkeit, Ressourcen für die eigenen Ziele zu nutzen, bezeichnet er als *functioning*. Sen betont darüber hinaus, dass sich die Ressourcen gegenseitig verstärken, dass sie gewissermaßen ineinander transformiert werden können. Die Ressourcen und die *functionings*, die Möglichkeit der Ressourcennutzung, spannen – so Sen – ein Feld von Handlungsmöglichkeiten (*capabilities*) auf. Sens *Capability*-Ansatz der Handlungsmöglichkeiten stellt insgesamt einen Gegenentwurf zur auf menschliches Verhalten angewandten Grenznutzentheorie dar, weil sich mit seinem Ansatz Einschränkungen der Handlungsfreiheit viel besser abbilden und analysieren lassen.⁴ Allerdings bezeichnet er die individuellen Handlungsspielräume, die sich aus den Ressourcen und der Fähigkeit der Ressourcennutzung ergeben, auch mit dem gleichen Begriff „*capabilities*“, mit dem er gleichzeitig die oben erwähnten „Freiheiten“ der Makro-Ebene bezeichnet hat; er klärt aber nicht den Zusammenhang zwischen der Mikro- und der Makro-Ebene.⁵

Abbildung 1: Bruttosozialprodukt und Lebenserwartung bei der Geburt



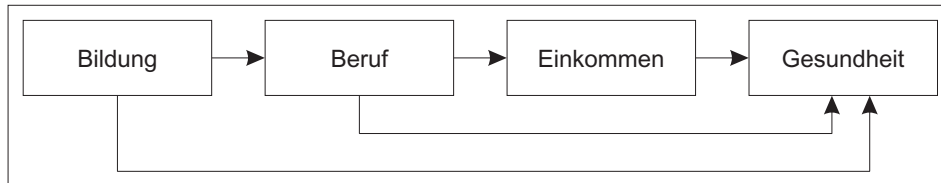
Quelle: Sen (1999) 47. Die schwarzen Balken geben das durchschnittliche Pro-Kopf-Einkommen an, die grauen Balken die durchschnittliche Lebenserwartung.

Wenn auch das Verhältnis zwischen den Handlungsfreiheiten auf der Makro-Ebene und den Handlungsfreiheiten auf der Mikro-Ebene unklar bleibt, so lässt sich dennoch der Einfluss der von Sen diskutierten Ressourcen Einkommen, Gesundheit und Bildung auf die Lebenserwartung und insbesondere die Transformierbarkeit der Ressourcen ineinander durch sozialepidemiologische Untersuchungen gut belegen.⁶

- Einkommen und Gesundheit: In zahlreichen Untersuchungen zeigt sich regelmäßig, dass der Gesundheitszustand vom verfügbaren Einkommen abhängig ist.⁷ Diesen Zusammenhang bezeichnet die Sozialepidemiologie als *Shift-Effekt* oder *selection* („Armut macht krank“). Der umgekehrte Zusammenhang, die häufig bei chronisch Kranken nachweisbare Beeinträchtigung der Einkommenserzielung unter dem Gesundheitszustand, wird als *Drift-Effekt* oder *causation* („Krankheit macht arm“) bezeichnet. Dementsprechend unterscheidet sich die Lebenserwartung zwischen arm und reich – auch in entwickelten Industriestaaten – um sechs bis zehn Jahre.⁸
- Einkommen und Bildung: Die Bedeutung von Bildung für das Einkommen zeigt nicht nur die Mincer-Funktion auf – sie demonstriert, in welchem Ausmaß das Einkommen von den Bildungsjahren und der Berufserfahrung abhängt –,⁹ sondern auch alle aktuellen Studien zur sogenannten „Bildungsrendite“. Es bestehen allerdings auch Wirkungen in die umgekehrte Richtung, nämlich vom Einkommen auf Bildung: Einerseits werden Fortbildungen stärker von beruflich erfolgreichen Menschen absolviert; andererseits erhöht das Einkommen eines Haushaltes den Bildungserfolg der Kinder usw.
- Bildung und Gesundheit: In sozialepidemiologischen Untersuchungen zeigt sich regelmäßig ein vom Einkommen unabhängiger, positiver Einfluss der Bildung auf die Gesundheit und die Lebenserwartung.¹¹

Wie komplex die Transformationen der verschiedenen Ressourcen sind, kann noch einmal exemplarisch an der finnischen Untersuchung von Lahelma et al. (2004) gezeigt werden, die die Interaktionen von Bildung und Einkommen in ihrem Einfluss auf die Gesundheit untersucht: Während die Wirkung der (Aus-)Bildung auf die Gesundheit durch den Beruf und das Einkommen vermittelt werden (siehe Abbildung 2), wirken Bildung und Beruf zugleich auch direkt auf die Gesundheit. Die in der Untersuchung abgefragten chronischen Krankheiten kamen in der untersten Einkommensklasse bei Männern 1,5-mal häufiger und bei Frauen 2,5-mal häufiger vor als in der obersten Einkommensklasse. Der Einfluss der Bildung wurde zu mehr als 50% durch die Berufsgruppe und das Einkommen vermittelt.¹²

Die Ergebnisse der Sozialepidemiologie bestätigen nicht nur die generelle Bedeutung der von Sen genannten Ressourcen Einkommen, Gesundheit und Bildung, sondern auch die These, dass die Ressourcen ineinander

Abbildung 2: Transformationswege von Ressourcen

Quelle: Eigene Darstellung, angelehnt an Lahelma, Martikainen, Laaksonen et al. (2004) 327.

transformiert werden können und sich gegenseitig verstärken. Allerdings lassen sich bei diesem umfassenden und eleganten Ansatz auch einige konzeptionelle Schwächen festmachen: Erstens besteht, wie bereits angesprochen, eine Lücke zwischen seinen empirischen Untersuchungen mit hoch aggregierten Daten und den stark auf die einzelne Person zielenden theoretischen Argumentationen zur Bedeutung der Ressourcen wie auch zur Bedeutung der Fähigkeit, Ressourcen zu nutzen. Dieser fehlende Link kann als Mikro-Makro-Lücke bezeichnet werden. Zweitens ist zu kritisieren, dass er in seinen Beiträgen die Fähigkeit der Nutzung von Ressourcen, die er *functionings* nennt, sehr stark betont, dabei aber die Bedeutung der Ressourcen an sich aus dem Blick gerät. Drittens vernachlässigt er die Diskussion der Machtstrukturen, die zu ungleichen Verteilungen führen. Sein Ansatz, dass mehr Ressourcen zu größeren Handlungsspielräumen (und Freiheiten) führen, ist soziologisch unterbelichtet. Denn mehr Ressourcen führen auch zu neuen Verteilungskämpfen und neuen Methoden der Distinktion.¹³ Viertens können neben dem Einkommen, der Gesundheit und der Bildung weitere wesentliche Ressourcen identifiziert werden, die ebenfalls wichtig für den Menschen sind und Handlungsspielräume der Individuen vergrößern und Auswirkungen auf die Lebenserwartung haben.

Im Folgenden wird nun zuerst das Spektrum der betrachteten Ressourcen erweitert (Kapitel 3). In einem weiteren Schritt wird gezeigt, wie die Mikro-Makro-Lücke geschlossen werden kann: Dafür wird ein Modell entwickelt, dass die Auswirkungen der wohlfahrtsstaatlichen Institutionen und Interventionen auf die Ressourcenausstattung einzelner Menschen abbildet (Kapitel 4). In einem solchen Modell können auch die Mechanismen der Ungleichverteilung diskutiert werden.

3. Erweiterung des Ressourcenspektrums

Ressourcen sind dadurch gekennzeichnet, dass sie einem Menschen bei der Verfolgung individueller Ziele und der Sicherung seines Überle-

bens nützen. Gemäß einer solchen, breiten Definition kann vieles „Resource“ sein. Welche Ressourcen im Einzelfall betrachtet werden, hängt von der praktischen oder wissenschaftlichen Fragestellung ab. In der Folge wird – theoretisch begründet – für wohlfahrtsstaatliche Betrachtungen eine Erweiterung des Ressourcenspektrums um soziale Ressourcen und um psychische Ressourcen vorgeschlagen.

Die erste Erweiterung ergibt sich durch den Bezug auf Bourdieus Kapitaltheorie.¹⁴ Dabei werden die von ihm genannten Kapitalarten, das ökonomische, das kulturelle und das soziale Kapital als Ressourcen interpretiert.¹⁵ Das ökonomische Kapital entspricht – vereinfacht betrachtet – dem Einkommensbegriff bei Sen, das kulturelle Kapital entspricht einem weiten Bildungsbegriff. Unter dem Begriff des sozialen Kapitals fasst Bourdieu „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 ...“, zusammen.¹⁶

Die Kapitalarten ähneln in ihrer Bedeutung den bisher diskutierten Ressourcen. Genau wie Sen betont auch Bourdieu die Transformierbarkeit der Kapitalarten ineinander. Als Beispiel für die Transformierbarkeit der sozialen Ressourcen kann die Bedeutung des (weiteren) Bekanntenkreises bei der Suche nach einem guten bzw. gutbezahlten Arbeitsplatz dienen. Viele empirische Untersuchungen zeigen auf, wie auf diese Weise soziale Ressourcen in (ein höheres) Einkommen transformiert werden.¹⁷ Soziale Netzwerke können aber auch auf die Gesundheit wirken:¹⁸ In empirischen Untersuchungen zeigt sich häufig ein positiver Zusammenhang zwischen der Anzahl von Freunden und Bekannten bzw. der Anzahl an Kontakten mit Mitmenschen und der Gesundheit.¹⁹ Einerseits haben wohl Kontakte und Beziehungen mit anderen Menschen eine direkte protektive Wirkung,²⁰ andererseits können einige Erkrankungen besser aufgefangen bzw. verarbeitet werden und schneller ausheilen, wenn soziale Netzwerke zur Verfügung stehen. Ein Beispiel dafür geben die Untersuchungen von Uta Gerhardt, die aufzeigen, wie soziale Beziehungen und deren Qualität die Behandlungsart, den Behandlungsverlauf und den Erfolg von Dialysefällen²¹ und koronaren Bypass-Operationen²² bestimmen.

Die zweite Erweiterung des Ressourcenspektrums ergibt sich aus Bezügen zur Psychologie.²³ Mit dem Begriff psychische Ressourcen werden an dieser Stelle so unterschiedliche Konzepte wie Motivation, Selbstwertgefühl, internale Kontrollüberzeugungen, Selbstwirksamkeitserwartung, Kohärenzgefühl und identitätsrelevante Ressourcen bzw. innere Ressourcen verwendet – ungeachtet der Differenzen zwischen diesen Konzepten.²⁴ Auch psychische Ressourcen interagieren mit den anderen Ressourcen. Verschiedene Untersuchungen zeigen, dass Kinder aus ärmeren

Familien und aus Familien, die von Arbeitslosigkeit betroffen sind, weniger selbstbewusst sind.²⁵ Butterwegge et al. (2003, S. 262f.) stellten in einer qualitativen Untersuchung fest, dass die Auswirkungen von Armut auf das Selbstbewusstsein von Kindern abgeschwächt werden, wenn andere Ressourcen kompensatorisch eingesetzt werden konnten:

Die Erkenntnis eingeschränkter Konsummöglichkeiten gewinnen die Kinder mit etwa 10, 11 Jahren. Sie greifen deren Selbstbewusstsein massiv an. [...] Verfügt eine Familie über genügend kulturelles und soziales Kapital, um die konsumtiven Mängel zu kompensieren, wird dieser Desintegrationsprozess bis zu einem gewissen Grade abgefangen und das Selbstbewusstsein der Kinder nicht in Mitleidenschaft gezogen [...] Kinder, die aufgrund ihrer Klassenlage ein höheres Maß an kulturellem Kapital einbringen (können), sind in der Schule zumeist erfolgreich, haben trotz widriger Umstände eine unge störte Entwicklung zu erwarten und bilden ihre Persönlichkeit in einem weiterhin funktionierendem Sozialgefüge aus. [...].

Das Zitat belegt wiederum das Zusammenspiel der verschiedenen Ressourcen. Auch für den Einfluss der psychischen Ressourcen auf das Einkommen gibt es empirische Evidenz. So kann beispielsweise ein geringes Selbstbewusstsein Bildungsentscheidungen beeinflussen, was sich später auf das Einkommen auswirkt:²⁶ Häufig werden höhere Schullaufbahnen oder ein Studium nicht aufgrund schlechter Noten vermieden, sondern aus Angst vor dem Scheitern vor unbekannten Aufgaben;²⁷ solche Ängste haben verstärkt Kinder von Eltern, die selbst diese Schulen nicht kennen.

Es zeigt sich also, dass psychische und soziale Ressourcen, genau wie die zuvor diskutierten Ressourcen Bildung, Einkommen und Gesundheit, ineinander transformierbar und nach sozialen Gruppen ungleich verteilt sind. Benachteiligte Bevölkerungsgruppen mangelt es häufig an mehreren Ressourcen gleichzeitig. Dieses Phänomen der multiplen Deprivation verwundert nicht, wenn man die Möglichkeit der Transformationen ineinander berücksichtigt: Bildungsarmut kann Einkommensarmut nach sich ziehen, die – beispielsweise bei Arbeitslosigkeit – zu einer höheren psychischen Belastung, zu fehlender Motivation und dann, verzögert, zu gesundheitlichen Folgen führen kann. Besteht bei mehreren Ressourcen Knappheit, so verfestigt sich Armut; Ungleichheitsstrukturen werden dadurch zementiert. Es stellt sich die Frage, wie sich die Entstehung von Abwärtsspiralen erkennen lässt und wie man sie verhindern kann. Eine solche Betrachtung führt zu einer weiteren Frage: Auf welche Weise wirkt der Sozialstaat auf die individuelle Ausstattung mit Ressourcen – und damit auf die Lebenserwartung der Individuen?

4. Der Ressourcen zuteilende Wohlfahrtsstaat

In der Forschung haben sich verschiedene Methoden zum Vergleich der Leistungsfähigkeit von Wohlfahrtsstaaten herausgebildet. Ein erster Ansatz besteht in einem Vergleich von Makrodaten, wie den Ausgaben für Grundsicherung, Rente oder für die Bereiche Bildung und Gesundheit. Dabei ergeben sich zwischen den Staaten unterschiedliche Volumina an Einkommens(um-)verteilung, die sich dann auch in den Armutsquoten widerspiegeln.²⁸ Einen zweiten Ansatz stellt die Gruppierung von Ländern nach Wohlfahrtsregimen dar: Esping-Andersen (1990) entwickelte diese Methode, indem er die organisatorische Ausgestaltung bestimmter Sozialleistungen im Detail verglich und ähnliche Länder zusammenfasste. Nachdem dabei Gruppen entstanden, die sich durch eine je eigene Wohlfahrtskultur auszeichneten, benannte er sie als liberale Wohlfahrtsstaaten, als konservative und als sozialdemokratische Wohlfahrtsstaaten. Ein dritter Ansatz verbindet die Methoden der beiden ersten Ansätze: Forscher untersuchten das Verhältnis von (sozial-)investiver Politik, welche die Chancen Einzelner auf dem Arbeitsmarkt verbessern, zur klassischen Sozialpolitik, deren Aufgabe darin besteht, bereits entstandene (Einkommens-)Ungleichheiten im Nachhinein durch Umverteilung und Transfers abzuschwächen. Anhand dieses Kriteriums konnten sie die Länder in zwei Gruppen einteilen. Leisering (2003, S. 179) unterscheidet dementsprechend Sozialinvestitionsstaaten von Transfer- und Umverteilungsstaaten. Allmendinger und Leibfried (2002, 2003) zählen zum sozialinvestiven Bereich vor allem die Bildungspolitik und die Bildungsausgaben und differenzieren dementsprechend zwischen einer Bildungs-Sozialpolitik und einer nachträglich ausgleichenden Sozialpolitik. Tabelle 1 gibt die Merkmale der beiden Politikstile an.

Merkel (2001) konnte in einer empirischen Studie zeigen, dass bestimmten Wohlfahrtsregimen eine jeweils unterschiedliche Schwerpunktsetzung eigen ist. So fand er in den Ländern des konservativen Wohlfahrtsregimes die sozialinvestiven Ausgaben an letzter Stelle, während der Zugang zur Bildung „als zentrale Aufstiegsleiter“ für die unteren Schichten nicht zureichend geöffnet wird. „Es droht eine Festzuschreibung ihrer untergeordneten Position in Wirtschaft und Gesellschaft.“²⁹

Aus ressourcentheoretischer Sicht scheint der erste Ansatz zum Vergleich von Wohlfahrtsstaaten, der Vergleich von Makrodaten, ungenügend, da Zahlen zu Bildungsausgaben etc. nichts darüber aussagen, auf welche Weise diese Ausgaben verschiedenen Bevölkerungsgruppen zugute kommen. Die Art und Weise der Verteilung solcher Leistungen hat aber einen großen Einfluss auf ihre Wirkungsweise und Bedeutung – auch für die Gesundheit und die Lebenserwartung der Gesamtbevölkerung. Darüber hinaus wird über die Ausgaben nur der Input der Bereiche darge-

Tabelle 1: Bildungs-Sozialpolitik vs. nachträglich ausgleichende Sozialpolitik

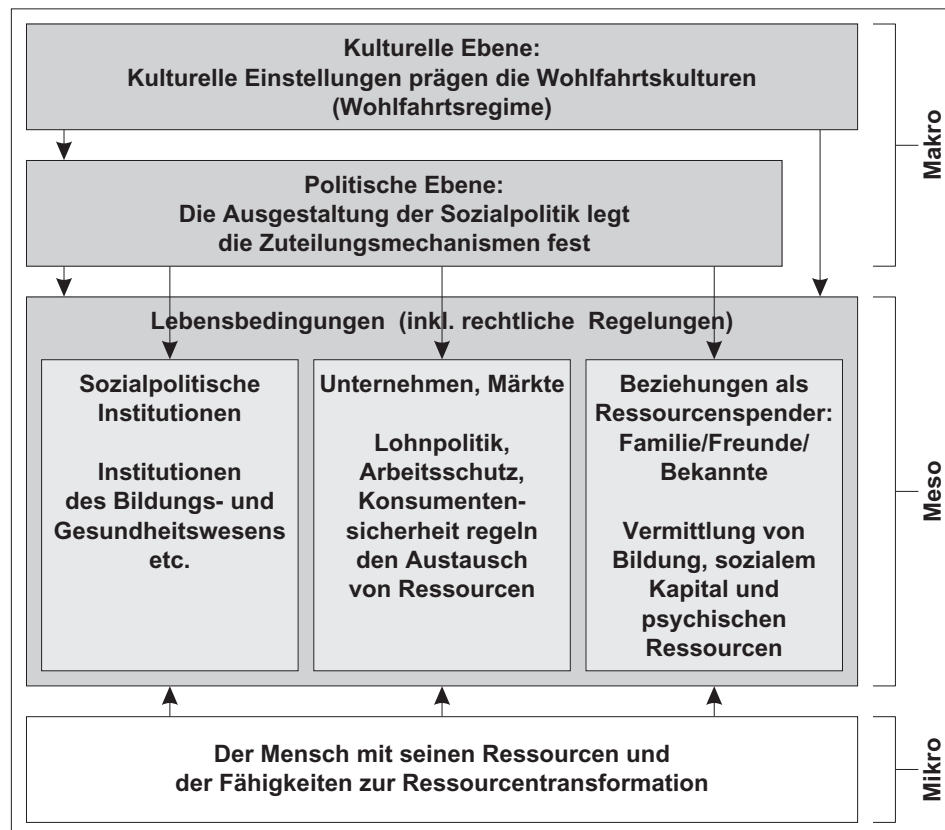
	Bildungs-Sozialpolitik	Nachträglich ausgleichende Sozialpolitik
Lebensphase	eher Jugend	eher Alter
Zeitliche Ausrichtung	Zukunft (prospektiv)	Vergangenheit (retrospektiv)
Sachlicher Zuschnitt	Verändernde Gestaltung der Bedingungen zukünftiger Marktprozesse	Reagierende Beeinflussung von feststehenden Marktergebnissen
Typischer Zuschnitt des sozialpolitischen Zugangs	Vorgreifende Qualifizierung durch Dienstleistungserbringung	Ausgleichsleistung durch Geldzahlung
Statusbezug	Status herstellend	Status erhaltend

Quelle: Allmendinger, Leibfried (2002) 292.

stellt und nichts über die Effektivität der vorgenommenen Maßnahmen ausgesagt. Der zweite Ansatz, die Betrachtung der Wohlfahrtsregime, berücksichtigt Verteilungsaspekte und die inhaltliche Ausgestaltung von Interventionen stärker, allerdings werden auch dabei hauptsächlich monetäre Leistungsströme gemessenen und aggregierte Makrodaten verwendet.³⁰ Der dritte Ansatz, die Unterscheidung von Sozialinvestitionsstaaten einerseits und Transfer- und Umverteilungsstaaten andererseits, überwindet diese Selbstbeschränkung, berücksichtigt allerdings nur den Bereich Bildung und Transfers. Qualitative Aspekt der Zuordnung anderer Ressourcen werden nicht berücksichtigt.

An dieser Stelle wird mit der Ressourcentheorie ein etwas anderer Weg für den Vergleich von Wohlfahrtsstaaten eingeschlagen: Sie untersucht und beschreibt, wie und in welchem Umfang der Staat einzelne Ressourcen Gruppen von BürgerInnen zuteilt und wie diese Ressourcen von ihnen „angenommen“ und verwendet werden. In Abbildung 3 ist der Mechanismus der Ressourcenzuteilung dargestellt: Auf einer kulturellen Ebene geben Wohlfahrtskulturen einen allgemeinen Rahmen vor. Konkrete sozialpolitische Regelungen legen die Institutionen und Interventionen fest, die die Zuteilung von Ressourcen an einzelne BürgerInnen beziehungsweise an bestimmte Gruppen von BürgerInnen vornehmen. Staatliches Handeln beeinflusst dabei die Ressourcenausstattung nicht nur direkt – also beispielsweise durch die Zuteilung von Bildung und finanziellen Transfers –, sondern auch indirekt: So wirkt die Politik beispielsweise in die Wirtschaft hinein durch die Festsetzung gesetzlicher Regelungen zum Mindestlohn, oder sie beeinflusst über gesetzliche Regelungen soziale Netzwerke wie Familien oder Vereine, beispielsweise durch Steuererleichterungen etc. So lassen sich die konkreten Auswirkungen von Inter-

Abbildung 3: Mehrebenenmodell der Ressourcenzuteilung und Lebensqualitätsproduktion



Quelle: eigene Darstellung.

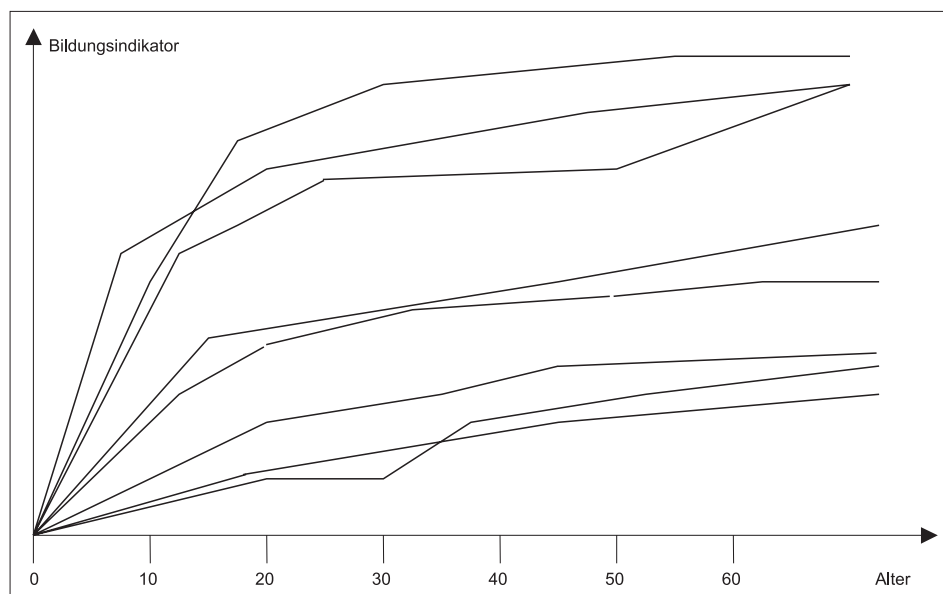
ventionen nachvollziehen und messbar machen. Unter diesem Blickwinkel ähnelt die Ressourcentheorie der Inzidenzanalyse, mit dem Unterschied, dass sie sich nicht nur mit monetären Ressourcen beschäftigt.

5. Der Ressourcen zuteilende Wohlfahrtsstaat – am Beispiel der Ressource Bildung

In konservativen Wohlfahrtsregimen, zu denen auch Österreich und Deutschland zählen, entstand die Sozialpolitik als Mittel zur Befriedung der Arbeiterkämpfe.³¹ Sozialleistungen wurden gewährt, um verschiedene Berufs- bzw. Bevölkerungsgruppen wie Arbeiter und Beamte enger an den Staat zu binden, gewissermaßen als Lohn für Gehorsamkeit. Im Ergebnis wurden (Sozial-)Leistungen diesen Gruppen in stark differenziertem Maß

zugeteilt. Dadurch entstanden Leistungssysteme, die weniger auf die Bekämpfung von Armut ausgerichtet sind als auf die Aufrechterhaltung der Stratifizierung und der Klassenschranken. Insbesondere die Bildungspolitik hat für die Aufrechterhaltung dieser Ungleichheit eine wichtige Funktion: Durch die verschiedenen Schul- und Ausbildungstypen werden Berufs- und Lebenschancen höchst selektiv zugeteilt. Diese Chancenzuteilung ist institutionell in subtil ausgrenzenden Mechanismen verankert. Dazu zählen bestimmte Schulsysteme und Lernstile (mehrgliedriges Schulsystem, Halbtagschule, abstrakte Vermittlungsmethoden), die die Notwendigkeit der Mithilfe von Eltern oder NachhilfelehrerInnen erfordern, gekoppelt mit sogenannten „Selektionsprozessen“, die LehrerInnen, Eltern und schließlich auch verunsicherte Kinder selbst betreiben.³² Als Folge dessen zeigt sich eine weitere Spreizung der Kompetenzen, wie im Ressourcenprofil in Abbildung 4 schematisch dargestellt ist.

Abbildung 4: Schematisierte Bildungsverläufe



Quelle: eigene Grafik.

Der „Erfolg“ solcher Selektionssysteme kann exemplarisch anhand des sogenannten „Bildungstrichters“ demonstriert werden: Eine 2005 in Deutschland durchgeführte Befragung zur „Bildungsbeteiligung“ ergab, dass von 100 Kindern, deren Väter einen akademischen Abschluss haben, 88 Kinder den Übergang in eine hochschulberechtigende Schullaufbahn schaffen und 83 dieser Kinder dann auch ein Hochschulstudium aufnehmen. Hingegen schaffen von 100 Kindern, deren Väter keinen

akademischen Abschluss haben, nur 46 Kinder den Übergang in eine hochschulberechtigende Schullaufbahn. Nur die Hälfte dieser Kinder, also 23, beginnt ein Studium.³³ Es wird sichtbar, wie hochgradig selektiv das System ist. Es zementiert Ungleichheitsverhältnisse und ist mit einem für das Lernen hinderlichen hohen Leistungsdruck für schlechte wie für gute SchülerInnen verbunden.³⁴

Dagegen setzt sich die Betonung der Chancengleichheit in den sozialdemokratischen Wohlfahrtsregimen Skandinaviens auch in der Bildungspolitik fort. Durch ein Schulsystem, das versucht, geringeren Schulerfolg durch Förderung entgegenzuwirken, ist es in Schweden gelungen, den Schulerfolg der Kinder von Bildung und Beruf der Eltern abzukoppeln.³⁵ Diese Bildungssysteme produzieren geringere Unterschiede zwischen guten und schlechten SchülerInnen bei einem überdurchschnittlichen Niveau.³⁶

„Eine Entkopplung von sozialer Herkunft und Kompetenzerwerb muss offensichtlich nicht mit einem Niveauverlust erkauft werden. Im Gegenteil: Es deutet sich eine positive Beziehung zwischen Leseniveau und Lockerung des Zusammenhangs von sozialer Herkunft und Schulerfolg an.“³⁷ Auch die Integration der Kinder von Zuwanderern in die Schule gelingt in diesen Ländern besser.³⁸

Anhand des Beispiels der Ressource Bildung wurde gezeigt, wie bei einer Analyse der Ressourcenzuteilung vorgegangen werden kann, und dass dabei nicht nur den viel diskutierten monetären Ressourcen Wichtigkeit zukommt. Eine solche Analyse verlangt die Berücksichtigung quantitativer wie auch qualitativer Aspekte. Es zeigt sich, dass der konservative Wohlfahrtsstaat auch bei der Zuteilung der Ressourcen Bildung – subtil verbrämt – dem Matthäus-Prinzip („Wer hat, dem wird gegeben.“) folgt. Dies ist auch der Grund dafür, wieso die Erhöhung von Bildungsausgaben alleine weder in der Vergangenheit noch in der Zukunft zu mehr Gleichheit geführt haben bzw. führen werden. Eine Vertiefung der quantitativen Analyse könnte durch die Entwicklung von Bildungs-Gini-Koeffizienten bzw. Bildungsausgaben-Ginis erfolgen.

6. Befähigungs- und Früh-Förderstaat – eine ressourcentheoretische Betrachtung

Die augenblickliche Debatte um frühpädagogische Förderung stellt ein neues sozialpolitisches Leitbild dar. Aus Sicht der Ressourcentheorie kann sie als eine besondere (Sozial-)Investitionsstrategie verstanden werden, in der die Zuteilung der Ressource Bildung und der Fähigkeiten/Kompetenzen eine besondere Rolle erhält. Dabei geht die pädagogische Frage (1.) nach der Wirkung frühpädagogischer Maßnahmen (Mikroebene) mit der soziologischen Frage (2.) nach der (Re-)Produktion von

sozialer Ungleichheit und mit der ökonomischen Frage (3.) nach der „Rentabilität solcher Maßnahmen“ (Makroebene) Hand in Hand.

(1.) Zur Frühpädagogik: Für die Entdeckung der frühen Kindheit als zentrale Bildungsphase durch die Politik gibt es mehrere Gründe: Zum einen zeigte sich, dass Säuglinge „kompetenter“³⁹ sind, als bisher gedacht. Dadurch wurde die frühe Kindheit auch als neuer Bereich der „Förderung“ entdeckt. Auch zeigte sich, dass die Schere bei den Fähigkeiten/Kompetenzen schon in den ersten Lebensjahren weit auseinandergeht.⁴⁰ Diese Erkenntnis wurde wiederum von Untersuchungen unterstützt, die darauf hinwiesen, dass ein Abbau von Schulproblemen und von Diskrepanzen im Bildungserfolg nur gelingen kann, wenn die Entstehung von Bildungsdefiziten bereits in der vorschulischen Phase verhindert wird.⁴¹ Zusätzlich haben einige Fälle von Verwahrlosung von Kleinkindern die Wichtigkeit der vorschulischen Betreuung und Erziehung als öffentliche Aufgabe in Erinnerung gerufen.⁴²

Im Zuge der Verbreitung der neuen Erkenntnisse hat sich der (insbesondere in Deutschland und Österreich) verbreitete Diskurs über die Schädlichkeit der außerhäuslichen Betreuung von Kindern zu einem Diskurs über die Chancen der Betreuung in Kinderkrippen und Kindergärten gewandelt.⁴³ Kinderkrippen und Kindergärten werden nun weniger in ihrer „Verwahrungsfunktion“ wahrgenommen, sondern als Bildungsstätten entdeckt,⁴⁴ die zusätzliche Möglichkeiten des Kompetenzerwerbs bieten.⁴⁵ Es zeigt sich, dass gerade Kinder aus „bildungsfernen“ Familien von der Frühpädagogik in Einrichtungen profitieren können.⁴⁶ Allerdings sind die Reichweite und die Qualität der Betreuungsangebote von entscheidender Bedeutung für die positiven Wirkungen.⁴⁷ In einer Untersuchung über die Arbeit von Kindergärten führen alleine Qualitätsunterschiede in der Erziehungsarbeit im Extrem zu Entwicklungsunterschieden, die einem Altersunterschied von bis zu einem Jahr entsprechen.⁴⁸ Esping-Andersen weist darauf hin, dass egalisierende Effekte durch verstärkte frühpädagogische Anstrengungen nur dann erreicht werden können, wenn die Betreuungs- und Bildungsangebote möglichst viele und insbesondere auch Kinder aus „bildungsfernen“ Familien erreichen.⁴⁹

Aus dem Blickwinkel der Ressourcentheorie sind die frühpädagogischen Anstrengungen als ein besonderes Investitionsschema in die vorschulische Entwicklungsphase zu verstehen, die zusätzliche private oder staatliche Aufwendungen erfordern und die mit besonderen Zuteilungsmechanismen der Ressource Bildung einhergehen. Aus Sicht der Ressourcentheorie stellt sich insbesondere auch die Frage nach den daraus resultierenden langfristigen Auswirkungen auf die Gesundheit und Lebenserwartung und deren soziale Verteilung. Die Gesundheitsförderung und -prävention in Kindertagesstätten zielt direkt darauf ab, in diesem Bereich Verbesserungen zu erreichen.⁵⁰

(2.) Zur (Re-)Produktion von Ungleichheit: Der mögliche egalisierende Effekt frühpädagogischer Interventionen könnte durch zwei Mechanismen konterkariert werden: Im liberalen Wohlfahrtsregime besteht die Gefahr, dass die Kinderbetreuungskosten – sie müssten im Früh-Förderstaat eigentlich „Kinderbildungskosten“ heißen – privat finanziert werden müssen. In einem solchen System existieren normalerweise Betreuungsangebote sehr unterschiedlicher Qualität nebeneinander. In den USA ist dies tatsächlich der Fall:

„Die Verteilung vorschulischer Betreuung in Amerika ist ein Spiegelbild elterlicher Finanzkraft. Eine Minderheit genießt qualitativ hochwertige Betreuung; der große Rest muss sich mit informeller Betreuung (etwa durch die alte Dame von gegenüber) zufrieden geben oder ganz auf Betreuung verzichten [...]. Deshalb erreichen amerikanische Kinder das Schulalter bereits in hohem Maße sozial geschichtet und sortiert. Deshalb weisen die Vereinigten Staaten so ungewöhnlich starke Korrelationen zwischen der sozialen Herkunft und den Lebenschancen ihrer Bürger auf.“⁵¹

Um diesen Effekt zu verhindern, schlägt Esping-Andersen (2003, S. 61) vor, die Betreuung, Erziehung und Bildung in Kindertagesstätten kostenlos anzubieten.

In konservativen Wohlfahrtsregimen ist hingegen zu befürchten, dass die vorschulische Entwicklungsphase als neue Sphäre der Stratifikation entdeckt wird. In der Schule wird Stratifikation durch einen Glauben an genetisch bedingte Begabung, also durch Naturalisierung, legitimiert – und zugleich produziert. Ein Transfer dieser stratifizierenden Mechanismen könnte darin bestehen, die Dreigliedrigkeit der Sekundarstufe auf Grundschule, Vorschule und Kindergarten auszudehnen. Denn wenn unterschiedliche Begabungen als Grund für die Dreigliedrigkeit des Schulwesens angegeben werden, gleichzeitig aber manifest wird, dass sich diese Begabungen bereits in früher Kindheit immens unterscheiden, dann könnte der Ruf nach „angemessener Förderung“ in einem gestuften Kindergarten-, Vorschul- und Grundschulsystem mit entsprechenden Einstufungstests enden.⁵² Tatsächlich gab es in Deutschland vor der Etablierung der eingliedrigen „Weimarer Grundschule“ im Jahre 1919/1920 neben den schlecht ausgestatteten Grundschulen privilegierte „Vorschulen“ bzw. „Ersatzgrundschulen“ für Kinder aus den höheren Schichten.⁵³

Aus Sicht der Ressourcentheorie wird sich also die Frage stellen, inwieweit zukünftig die Spreizung bzw. Veränderungen in der Spreizung durch frühpädagogische Maßnahmen neben der Varianz in der Begabung eher auf unterschiedliches (privates und öffentliches) finanzielles Engagement oder eher auf die institutionelle Ausgestaltung der frühpädagogischen Förderung zurückzuführen ist.

(3.) Zur Bildungsökonomie: Der Ausbau von frühpädagogischen Angeboten lässt sich auch unter einer sozialinvestiven Makro-Perspektive

betrachten.⁵⁴ Solchen „Investition“ wird – neben vielen anderen positiven Effekten – nicht nur eine hohe „Rendite“ unterstellt; teilweise können Defizite an Bildung und Fähigkeiten aus dem frühen Leben später auch gar nicht mehr ausgeglichen werden.⁵⁵

Erziehung und Bildung im (frühen) Kindesalter können dabei zum einen als präventive soziale Investition verstanden werden, die zukünftige soziale Kosten – genauer gesagt: Opportunitätskosten – verhindern soll, die ansonsten durch Kriminalität und Drogenkonsum etc. entstehen könnten.⁵⁶ Zum anderen wird das Engagement für Bildung als Investition betrachtet, das sowohl hohe private wie auch hohe soziale Erträge zeitigt.⁵⁷ Investitionen in Bildung gelten sogar langfristig als wachstumsfördernder als die Akkumulation von Kapital.⁵⁸ Allerdings gibt es bisher nur wenige Renditeberechnungen bzw. Kosten-Nutzen-Berechnungen für den Bereich der Frühpädagogik. Schmidt (2002, S. 8) hat dem bisherigen deutschen Bildungssystem jedoch einen „Investitionsbias“⁵⁹ zu Lasten der vorschulischen Bildung und zu Gunsten der sekundären Bildung bescheinigt.

Im Rahmen der US-amerikanischen „High/Scope Perry Preschool Study“⁶⁰ wurde versucht, alle Ergebnisse, die sich nach einer 40-jährigen Begleitung einer Versuchspersonen zeigten, durch umfangreiche Kosten-Nutzen-Analysen zu bewerten. Es zeigte sich, dass jedem investierten Dollar ein Rückfluss in Höhe von 17 Dollar gegenüber stand. In Durchschnitt wurden pro Kind 15.100 Dollar investiert, der Rückfluss betrug in Durchschnitt 259.900 Dollar. Dieser Betrag umfasste einen sozialen Ertrag in Höhe von 195.700 Dollar und einen privaten Ertrag in Höhe von 63.300 Dollar.⁶¹ Die ungewöhnlich hohe Rendite hängt allerdings auch mit den USA-spezifischen hohen Kosten der Kriminalität zusammen.

Die Interventionen des Früh-Förderstaates können somit als ein Programm der Investition in (Klein-)Kinder verstanden werden. Während von Seiten vieler PolitikerInnen die Hoffnung im Vordergrund steht, dass die Menschen besser und selbstständiger auf dem Arbeitsmarkt agieren können und in Zukunft weniger monetäre Ressourcen des Sozialstaats benötigen, untersuchen BildungsökonomInnen in erster Linie die Höhe der Rendite solcher Investitionen. Aus ressourcentheoretischer Sicht stellen sich weitere Fragen: Wie kommt es zu den monetären Wohlfahrtsgewinnen? Führt ein Engagement für die vorschulische Bildung in erster Linie zu einer günstigeren Akkumulation formaler Bildung, die dann zu höheren Erträgen führt? Oder wirkt sich eine verbesserte Bildung und Erziehung vermittelt durch psychische, soziale und gesundheitliche Ressourcen sowie durch verbesserte Fähigkeiten/Kompetenzen zu Nutzung dieser Ressourcen (*functionings*) auf die spätere Einkommenssituation aus? Das könnte bedeuten, dass sich eine Verbesserung der Renditen eventuell als emanzipatorisches Projekt gestalten ließe, das der Festschreibung der sozialen Stellung durch Zuteilung der Ressourcen Bildung widerspricht.

All diese Fragen sind nur in Ansätzen erforscht, und ihre Beantwortung steht im Großen und Ganzen noch aus. Die Ressourcentheorie kann an dieser Stelle dazu dienen, systematisch neue Fragen zu generieren.

7. Überblick und Ausblick

Die Ressourcentheorie ist gleichermaßen eine soziale Ungleichheitstheorie wie auch eine Theorie der Produktion von Wohlfahrt und Lebensqualität. Diese Kombination ergibt sich daraus, dass sie die Mikro- und die Makroebene miteinander verbindet. Dementsprechend setzt sie sich aus zwei Modulen zusammen:

1. Das erste Modul der Ressourcentheorie betrachtet die Ausstattung von Menschen mit Ressourcen und deren Fähigkeit der Ressourcennutzung. Auf dieser Ebene kann die Ressourcentheorie dazu dienen, soziale Ungleichheit zu beschreiben. Es zeigt sich, dass im Lebensverlauf die Entwicklung unterschiedlicher Ressourcen im Vordergrund steht und sie sich daher als sinnvolle Indikatoren und Interventionsfelder erweisen: Bildung fungiert dabei als ein Frühindikator, da über die Ausstattung mit formeller wie informeller Bildung die zukünftigen Chancen abgebildet werden können. Im mittleren Alter ist die Ausstattung der unterschiedlichen Ressourcen gut durch den Indikator des erzielten Einkommens ablesbar. In den höheren Lebensjahren können dann Gesundheit und Lebenserwartung als Outputindikatoren dienen. Die umfangreiche Betrachtung aller Ressourcen kann auch einer fundierteren Diskussion über gerechte bzw. fairere Verteilungen bzw. Ungleichverteilungen dienen, da die Akkumulation von Bildungsressourcen, psychischen Ressourcen oder sozialen Ressourcen zwar weniger sichtbar erfolgt und subtiler wirkt, aber gleichermaßen wichtig für die Reproduktionsprozesse sozialer Ungleichheit sind.

2. In einem zweiten Modul untersucht der Ressourcentheorie anhand der Zur-Verfügung-Stellung von Ressourcen, welche Effekte (sozial-)staatliche Interventionen auf die Ressourcenausstattung der BürgerInnen mit sich bringen. Durch diese Methode wird die Verbindung zwischen der Mikro- und der Makroebene hergestellt: So lassen sich die Effekte verfolgen, die politische Interventionen der Makroebene auf der Mikroebene haben. Auf dieser Ebene erweist sich die Ressourcentheorie als eine Wohlfahrtstheorie bzw. eine Theorie des Wohlfahrtsstaats.

Sie kann beispielsweise auch auf *Gender*-Fragen angewandt werden: Dabei wird nicht nur nach Unterschieden zwischen den Geschlechtern gefragt (beispielsweise bezüglich der Einkommen), sondern es wird versucht, die Entstehung dieser Unterschiede durch unterschiedliche Ressourcenausstattungen zu rekonstruieren. Wiederum können psychische Ressourcen (wie Selbstbewusstsein oder Selbstwert) und soziale Res-

sourcen eine wichtige Rolle spielen, wie auch institutionelle Gegebenheiten: Die Entstehung von geschlechtsspezifischen Einkommensunterschieden ist ebenso eng an die unterschiedlichen sozialstaatlichen Zuteilungsmechanismen gekoppelt wie an die gesellschaftlichen Muster der Ressourcenakkumulation. Wie komplex Ressourcenzuteilung, Ressourcenausstattung und institutionelles Gefüge interagieren, lässt sich beispielsweise an Esping-Andersen *child centered social investment strategy* zeigen: Die Bildung, Betreuung und Erziehung in Kinderkrippen und Kindergärten stellen bei ihm nur einen Teil einer weiter gehenden Sozialstaatsstrategie dar, die auch weiter gehende sozialpolitische Ziele wie die (berufliche) Gleichstellung der Frauen durch kürzere Mütterpausen, die Schaffung neuer Arbeitsstellen durch die Nachfrage an Personal für die Kinderbetreuung umfasst. Esping-Andersen geht sogar davon aus, dass mit einer Bildungsinitiative langfristig die Löhne im Niedriglohnsektor gehoben werden, da es dann in diesem Bereich ein geringeres Arbeitskräfteangebot gibt.⁶²

3. Neben der abstrakten Zugangsweise des *resource accounting* der beiden ersten Module bezieht die Ressourcentheorie auch qualitative Aspekte der Wohlfahrtsforschung mit ein. Die Betrachtung der Wohlfahrtskulturen und Wohlfahrtsregime erhöht das Verständnis für die Starrheit von Ungleichheitsstrukturen und die Mechanismen ihrer Aufrechterhaltung. Anhand von Sekundäranalysen, die Vergleiche verschiedener Wohlfahrtsregime vornehmen, kann gezeigt werden, dass eine gleichmäßigere Verteilungen weder alleine über monetäre Umverteilung erreicht werden kann – wie es korporativ-etatistische Wohlfahrtsregime (vorgeben zu) versuchen –, aber auch nicht alleine über die Herstellung der Chancengleichheit mittels Bildung – zu diesem Weg bekennen sich insbesondere die liberalen Wohlfahrtsregime.⁶³ In konservativen Wohlfahrtsstaaten gibt es neben offiziellen Interventionen, die Verteilungsgleichheit und Gerechtigkeit fördern sollen, häufig subtile Mechanismen, die diese offiziellen Strategien wieder unterlaufen. Soweit dabei Menschen von sozialen Transferleistungen abhängig gemacht werden (beispielsweise durch geringe Zuteilung an Bildung), kann dies auch als Kontrollstrategie interpretiert werden.

Die Aufdeckung der subtilen Mechanismen der Aufrechterhaltung von Ungleichheit und eine weite Verbreitung dieses Wissens in der Bevölkerung sind wahrscheinlich eine Notwendigkeit in der Beeinflussung dieser Strukturen. Eine verstärkte Investition in Bildung kann vielleicht auch das Interesse an politischen Themen und an der Gestaltung der Gesellschaft erhöhen. Ob eine Bildungsinitiative allerdings tatsächlich als ein emanzipatives Bildungsprojekt ausgestaltet wird, steht auf einem anderen Blatt.⁶⁴

Anmerkungen

- ¹ Der Beitrag geht auf einen Vortrag zurück, der am 22. Oktober auf dem momentum10-Kongress in Hallstadt gehalten wurde.
- ² Sen (2000, 1998, 1993).
- ³ Sen (2000) 52f.
- ⁴ Siehe auch Knecht (2010) 41f.
- ⁵ S. a. Leßmann (2007).
- ⁶ Dazu allgemein: Mielck (2000), Richter/Hurrelmann (2006).
- ⁷ Z. B. Lampert/Ziese (2005), Unger (2003), Reil-Held (2000), Fuchs (1995), Weber (1997), siehe aber auch: Lynch/Kaplan (1997).
- ⁸ Z. B. Klein/Unger (2001), Held-Reil (2000).
- ⁹ Mincer (1974).
- ¹⁰ Z. B. OECD (2010).
- ¹¹ Siehe z. B. Mielck (2000), Unger (2003) 98, Lampert/Ziese (2005), Klein/Schneider/Löwel (2001), Becker (1998), Mirowsky/Ross (1998), Davey Smith/Hart/Hole et al. (1998), Valkonen/Sihvonen/Lahelma (1997), Steinkamp (1993).
- ¹² Ebendort 331.
- ¹³ Beispielsweise ergibt sich der Wert von Bildung/Wissen/Kompetenzen auf dem Arbeitsmarkt auch aus dem Bildungsstand anderer Menschen, die mit einem um Jobs konkurrieren. Auch kann ein Mehr an Einkommen nur dann in Sozialprestige umgesetzt werden, wenn nicht auch andere mehr verdienen.
- ¹⁴ Bourdieu (1992).
- ¹⁵ Ressourcen stellen dann eine Kapitalart dar, wenn sie hortbar sind.
- ¹⁶ Bourdieu (1992) 190.
- ¹⁷ Z. B. Granovetter (1995), Pischner/Schupp/Wagner (2002), Kortmann/Sopp (2000), Freitag (2000).
- ¹⁸ Kroll/Lampert (2007), Helmert/Voges (2005), Klein/Löwel/Schneider et al. (2002).
- ¹⁹ Z. B. Jungbauer-Gans (2002); Schwarzer/Taubert/Schulz (2002) 6f.
- ²⁰ Siegrist (2000) 141.
- ²¹ Gerhardt (1986).
- ²² Gerhardt (1999).
- ²³ Siehe zu den psychologischen Ressourcentheorien insbesondere auch Hobfall (1989), Hobfall/Jackson (1991), Foa/Converse/Törnblom et al. (1993), Foa/Foa (1994), Schubert (2004, 1994).
- ²⁴ Siehe zum Konzept Motivation: Deci/Ryan (1985), Heckhausen (1989). Siehe zum Konzept der internalen Kontrollüberzeugungen z. B. Rotter (1982) und den Sammelband von Mielke (1982). Siehe zum Konzept Selbstwirksamkeitserwartung: Bandura (1997, 1992) Schwarzer (1994) und auch Grundmann (2008), vgl. auch Seligmans (1986) Konzept der erlernten Hilflosigkeit und Schubert (2004) 181. Siehe zum Konzept Kohärenzgefühl: Antonovsky (1997) und zum Konzept identitätsrelevante Ressourcen bzw. inneren Kapitalien/Ressourcen: Keupp/Ahbe/Gmür et al. (2003) 560.
- ²⁵ Eine US-amerikanische Studie wies bereits bei Fünfjährigen mehr internalisierende Belastungssyndrome wie Ängstlichkeit, Niedergeschlagenheit und Depressivität sowie stärkeres externalisierendes Problemverhalten wie Wutausbrüche und Zerstörung von Spielsachen nach (Duncan/Brooks-Gunn/Klebanov [1994]). Und Andreas Klocke konnte anhand einer Untersuchung in Deutschland aufzeigen, dass Kinder und Jugendliche, die von Armut betroffen sind, auffällig seltener Mitglied in einem Verein oder in einer Freundesclique integriert sind (Klocke [1996] 399). Sie haben auch seltener das Gefühl, von den Mitschülern akzeptiert zu sein. „Kinder und Jugendliche aus der Armutgruppe verfügen seltener über Selbstvertrauen, fühlen sich öfters hilflos und berichten häufiger

- über Gefühle der Einsamkeit“ (Klocke [1996] 401). Die Kinder berichteten auch von gesundheitlichen Beeinträchtigungen.
- ²⁶ Siehe z. B. Kristen (1999), Bourdieu (2007).
- ²⁷ Z. B. Burgermeister (2003).
- ²⁸ S. a. Knecht (2010) 187f.
- ²⁹ Merkel (2001) 151.
- ³⁰ Vgl. Esping-Andersen (1990).
- ³¹ Schmidt (2005), Im Überblick: Knecht (2010) 133.
- ³² Siehe auch Knecht (2010) 242f.
- ³³ Siehe zu den entstehenden unterschiedlichen Einkommenserzielungschancen: Knecht (2010) 244. Isserstedt/Middendorff/Fabian et al. (2007) 3. Kap., vgl. auch Büchner (2003) 17.
- ³⁴ Weniger bekannt ist darüber hinaus aber, wie unterschiedliche Schulsysteme auf die Entwicklung psychischer Ressourcen wirken; allerdings gibt es den begründeten Verdacht, dass beispielsweise ein dreigliedriges Schulsystem die Entwicklung von „Verlierer-Mentalitäten“ begünstigt (Knecht [2010] Kap 4.2.4).
- ³⁵ Esping-Andersen (2003, 2002) 27.
- ³⁶ Baumert/Schümer (2001) 351.
- ³⁷ Baumert/Schümer (2001) 389.
- ³⁸ Ebd. 351.
- ³⁹ Dornes (1993).
- ⁴⁰ Volkert (2008), Sell (2005).
- ⁴¹ Esping-Andersen (2002) 49f., (2003), Sell (2005) 69.
- ⁴² Vgl. Deutscher Bundestag (2009) 9.
- ⁴³ Siehe z. B. Rauschenbach (2008).
- ⁴⁴ Gottschall (2001) 13, s. a. Volkert (2008).
- ⁴⁵ Geier/Riedel (2008) 12, Roßbach/Kluczniok/Kuger (2008).
- ⁴⁶ Esping-Andersen (2003, 2002) 27, Geier/Riedel (2008) 18f.
- ⁴⁷ Esping-Andersen (2003, 2002) 50, Roßbach/Kluczniok/Kuger (2008) 153, Gottschall (2001) 18, s. a. Deutscher Bundestag (2009) 194.
- ⁴⁸ Roßbach (2008) 319.
- ⁴⁹ Vgl. auch: Geier/Riedel (2008) 18f.
- ⁵⁰ Kliche/Gesell/Nyenhuis (2008), Meyer-Nürnberger (2001, 2002).
- ⁵¹ Esping-Andersen (2003) 7.
- ⁵² Tatsächlich gibt es in Deutschland bereits verschiedene Tendenzen, die frühkindliche Erziehung der Verwaltung dem Bereich des Sozialen zu entziehen und der stratifizierungsgeübteren Verwaltung der Schule zuzuschlagen (Reiche [2005] 21f.; vgl. auch Rauschenbach [2008] 59). Dies geschieht mit dem Argument, dass die vorschulische Erziehung stärker als bisher unter dem Bildungsaspekt betrachtet werden soll.
- ⁵³ Einsiedler/Martschinke/Kammermeyer (2008) 326.
- ⁵⁴ Sell (2005), Lister (2003, 2004).
- ⁵⁵ Esping-Andersen (2003, 2004) 297, vgl. auch Kristen (1999) 17.
- ⁵⁶ Siehe Dohmen (2005) 31, Barnett/Belfield/Nores (2005) 130f.
- ⁵⁷ Sell (2005) 63.
- ⁵⁸ Vgl. Kaufmann (2005) 236, Deutscher Bundestag (1995) 26.
- ⁵⁹ Allmendinger/Leibfried (2002) 307.
- ⁶⁰ Schweinhart/Montie/Xiang et al. (2005).
- ⁶¹ „In constant 2000 dollars discounted at 3%, the estimated economic return to society for the High/Scope Perry Preschool Project was \$ 258,888 per participant on an investment of \$ 15,166 per participant—\$ 17.07 per dollar invested. Of that return, \$ 195,621, \$ 12.90 per dollar invested, went to the general public and \$ 63,267 went to each participant. Of

the public return, 88% came from crime savings, and 1% to 7% came from either education savings, increased taxes due to higher earnings, or welfare savings" (Barnett/Belfield/Nores [2005] 131).

⁶² Esping-Andersen (2002), Esping-Andersen et al. (2002).

⁶³ Vgl. Esping-Andersen et al. (2002).

⁶⁴ Vgl. Preisendörfer (2008).

Literatur

- Allmendinger, Jutta; Leibfried, Stephan, Education and the welfare state: the four worlds of competence production, in: *Journal of European Social Policy* 13/1 (2003) 63-81.
- Allmendinger, Jutta; Leibfried, Stephan, Bildungsarmut im Sozialstaat, in: Burkart, Günter; Wolf, Jürgen (Hrsg.), *Lebenszeiten. Erkundungen zur Soziologie der Generationen* (Opladen 2002) 287-315.
- Antonovsky, Aaron, *Salutogenese. Zur Entmystifizierung der Gesundheit* (Tübingen 1997).
- Bandura, Albert, *Self-efficacy. The exercise of control* (New York 1997).
- Bandura, Albert, Self-efficacy mechanism in psychobiologic functioning, in: Schwarzer, Ralf (Hrsg.), *Self-Efficacy: Thought control in action* (Washington, D.C., 1992) 355-394.
- Barnett, W. Steven; Belfield, Clive R.; Nores, Milagros, Lifetime Cost-Benefit-Analysis, in: Schweinhart et al. (Hrsg.) (2005) 130-157.
- Baumert, Jürgen; Schümer, Gundel, Familiäre Lebensverhältnisse, Bildungsbeteiligung und Kompetenzerwerb, in: Deutsches PISA-Konsortium (Hrsg.), *PISA 2000 – Basiskompetenzen von Schülerinnen und Schülern im internationalen Vergleich* (Opladen 2001) 323-407.
- Becker, Rolf, Bildung und Lebenserwartung in Deutschland. Eine empirische Längsschnittuntersuchung aus der Lebensverlaufsperspektive, in: *Zeitschrift für Soziologie* 27/2 (1998) 133-150.
- Bourdieu, Pierre, *Die feinen Unterschiede. Kritik der gesellschaftlichen Urteilskraft* (Frankfurt/M. 1982).
- Bourdieu, Pierre, Ökonomisches Kapital – Kulturelles Kapital – Soziales Kapital, in: *Die verborgenen Mechanismen der Macht* (Hamburg 1992) 49-79.
- Bourdieu, Pierre; Passeron, Jean-Claude, *Die Erben. Studenten, Bildung und Kultur* (Konstanz 2007 [1970]).
- Büchner, Peter, Stichwort: Bildung und soziale Ungleichheit, in: *Zeitschrift für Erziehungswissenschaft* 6/1 (2003) 5-24.
- Burgermeister, Nicole, Minderwertig und fehl am Platz. Wenn frau sich gar das Gymi gar nicht zutraut, in: *soz:mag. Das Soziologie Magazin* (Nov. 2003) 6-8.
- Butterwegge, Christoph; Holm, Karin; Imholz, Barbara; et al., Strategien der Kinder zur Bewältigung von Armut im Stadt/Land-Vergleich, in: dies., *Armut und Kindheit. Ein regionaler, nationaler und internationaler Vergleich* (Opladen 2003) 225-285.
- Davey Smith, G; Hart, C.; Hole D.; et al., Education and occupational class: Which is the more important indicator of mortality risk?, in: *Journal of Epidemiology and Community Health* 52 (1998) 153-160.
- Deci, Edward L.; Ryan, Richard, M., *Intrinsic Motivation and Self-Determination in Human Behavior* (New York, London 1885).
- Deutscher Bundestag (Hrsg.), *Unterrichtung durch die Bundesregierung. Bericht über die Lebenssituation junger Menschen und die Leistungen der Kinder- und Jugendhilfe in Deutschland – 13. Kinder- und Jugendbericht – und Stellungnahme der Bundesregierung* (= Drucksache 16/12860, Berlin 2009).
- Dohmen, Dieter, Zum volkswirtschaftlichen Schaden der aktuellen vorschulischen Förde-

- rung in Deutschland oder warum die Frühförderung im demografischen Wandel an Bedeutung verliert, in: Prechtel, Christof; Dettling, Daniel (Hrsg.), Für eine neue Bildungsfinanzierung. Perspektiven für Vorschule, Schule und Hochschule (Wiesbaden 2005) 25-36.
- Dornes, Martin, Der kompetente Säugling (Frankfurt/Main 1993).
- Duncan, Greg J.; Brooks-Gunn, Jeanne; Klebanov, Pamela K., Economic Deprivation and Early Childhood Development, in: Child Development 65 (1994) 296-218.
- Einsiedler, Wolfgang; Martschinke, Sabine; Kammermeyer, Gisela, Die Grundschule zwischen Heterogenität und gemeinsamer Bildung, in: Cortina, Kai S.; Baumert, Jürgen; Leschinsky, Achim (Hrsg.), Das Bildungswesen in der Bundesrepublik Deutschland (Reinbek bei Hamburg 2008) 325-374.
- Esping-Andersen, Gøsta, Aus reichen Kindern werden reiche Eltern. Vorschläge, wie die Politik dem Phänomen der sozialen Vererbung entgegensteuern kann, in: Frankfurter Zeitung 297 (20.12.2003) 7; Nachdruck in: Hebel, Stephan; Kessler, Wolfgang (Hrsg.), Zukunft sozial: Wegweiser zu mehr Gerechtigkeit (Frankfurt/Main, Oberursel 2004) 88-96.
- Esping-Andersen, Gøsta, A Child-Centered Social Investment Strategy, in: Esping-Andersen et al. (2002) 26-67.
- Esping-Andersen, Gøsta; Gallie, Duncan; Hemerijck, Anton; Myles, John, Why We Need a New Welfare State (Oxford 2002).
- Esping-Andersen, Gøsta, The Three Worlds of Welfare Capitalism (Princeton, New Jersey 1990).
- Foa, Uriel G.; Converse Jr., John; Törnblom, Kjell Y.; Foa, Edna B. (Hrsg.), Resource theory: Explorations and applications (San Diego u. a. 1993).
- Foa, Uriel G.; Foa, Edna B., Societal structures of the mind (Springfield, Illinois, 1974).
- Freitag, Markus, Soziales Kapital und Arbeitslosigkeit. Eine empirische Analyse zu den Schweizer Kantonen, in: Zeitschrift für Soziologie 29 (2000) 186-201.
- Fuchs, Judith, Analysen mit Daten des Sozio-Ökonomischen Panels, in: Gesundheitswesen 57 (1995) 746-752.
- Geier, Boris; Riedel, Birgit, Ungleichheiten der Inanspruchnahme öffentlicher frühpädagogischer Angebote. Einflussfaktoren und Restriktionen elterlicher Betreuungsentscheidungen, in: Zeitschrift für Erziehungswissenschaft 10/Sonderheft 11 (2008) 11-28.
- Gerhardt, Uta, Patientenkarrieren. Eine medizinsoziologische Studie (Frankfurt/M. 1986).
- Gerhardt, Uta, Herz und Handlungsrationaltät. Biographische Verläufe nach koronarer Bypass-Operation (Frankfurt/M. 1999).
- Gottschall, Karin, Soziale Ungleichheit und Geschlecht. Kontinuitäten und Brüche, Sackgassen und Erkenntnispotentiale im deutschen soziologischen Diskurs (Opladen 2000).
- Granovetter, Mark, Getting a Job. A Study of Contacts and Careers (Chicago u. a. 1995).
- Grundmann, Matthias, Handlungsbefähigung – eine sozialisationstheoretische Perspektive, in: Otto, Hans-Uwe; Ziegler, Holger (Hrsg.), Capabilities – Handlungsbefähigung und Verwirklichungschancen in der Erziehungswissenschaft (Wiesbaden 2008) 131-142.
- Heckhausen, Heinz, Motivation und Handeln (Berlin u. a. 1989).
- Held-Reil, Anette, Einkommen und Sterblichkeit in Deutschland: Leben Reiche länger? (= Beiträge zur angewandten Wirtschaftsforschung des Instituts für Volkswirtschaftslehre und Statistik Nr. 580-00, Mannheim 2000).
- Helmert, Uwe; Voges, Wolfgang, Familiäre Situation, soziale Unterstützung und subjektive Gesundheit, in: Gärtner, Karla; Grünheid, Evelyn; Luy, Marc (Hrsg.), Lebensstile, Lebensphasen, Lebensqualität (= Schriftenreihe des Bundesinstituts für Bevölkerungsforschung 36, Wiesbaden 2005) 189-203.
- Hobfoll, Stevan E., Conservation of Resources: A new Attempt at Conzeptionalizing Stress, in: American Psychologist 44 (1989) 513-524.

- Hobfoll, St. E.; Jackson, A. P., Conservation of resources in Community Intervention, in: American Journal of Community Psychology 19/1 (1991) 111-121.
- Hurrelmann, Klaus, Gesundheitssoziologie. Eine Einführung in sozialwissenschaftliche Theorien von Krankheitsprävention und Gesundheitsförderung (Weinheim, München 2006).
- Isserstedt, Wolfgang; Middendorff, Elke; Fabian, Gregor; et al., Die wirtschaftliche und soziale Lage der Studierenden in der Bundesrepublik Deutschland 2006. 18. Sozialerhebung des Deutschen Studentenwerks, durchgeführt durch HIS Hochschul-Informationssystem, hrsg. vom Bundesministerium für Bildung und Forschung (Bonn, Berlin 2007).
- Jungbauer-Gans, Monika, Ungleichheit, Soziale Beziehungen und Gesundheit (Wiesbaden 2002).
- Kaufmann, Franz-Xaver, Sozialpolitik und Sozialstaat: Soziologische Analysen (Wiesbaden 2005).
- Keupp, Heiner; Ahbe, Thomas; Gmür, Wolfgang; et al., Identitätskonstruktionen. Das Patchwork der Identitäten in der Spätmoderne (Reinbek bei Hamburg 2006).
- Klein, Thomas; Löwel, Hannelore; Schneider, Sven; et al., Soziale Beziehungen, Stress und Mortalität, in: Zeitschrift für Gerontologie und Geriatrie 35/5 (2002) 441-449.
- Klein, Thomas; Schneider, Sven; Löwel, Hannelore, Bildung und Mortalität. Die Bedeutung gesundheitsrelevanter Aspekte des Lebensstils, in: Zeitschrift für Soziologie 30/5 (2001) 384-400.
- Klein, Thomas; Unger, Rainer, Einkommen, Gesundheit und Mortalität in Deutschland, Grossbritannien und den USA, in: Kölner Zeitschrift für Soziologie und Sozialpsychologie 53 (2001) 96-110.
- Kliche, Thomas; Gesell, Susanne; Nyenhuis, Nele, Prävention und Gesundheitsförderung in Kindertagesstätten. Eine Studie zu Determinanten, Verbreitung und Methoden für Kinder und Mitarbeiterinnen (Weinheim, München 2008).
- Klocke, Andreas, Aufwachsen in Armut. Auswirkungen und Bewältigungsformen der Armut im Kindes- und Jugendalter, in: Zeitschrift für Sozialisationsforschung und Erziehungssoziologie 16 (1996) 390-409.
- Knecht, Alban, Lebensqualität produzieren. Ressourcentheorie und Machtanalyse des Wohlfahrtsstaats (Wiesbaden 2010).
- Kortmann, Klaus; Sopp, Peter, Die Bevölkerung im unteren Einkommensbereich. Demographische Strukturen, Einstiegsgründe und Ausstiegssynamik. Ergebnisse des Niedrigeinkommens-Panels (NIEP) (= Reihe Lebenslagen in Deutschland Bd. 4, Bonn 2001).
- Kristen, Cornelia, Bildungsentscheidungen und Bildungsungleichheit – ein Überblick über den Forschungsstand (= Arbeitspapiere Nr. 5/1999, Mannheim 1999).
- Kroll, Lars Eric; Lampert, Thomas, Sozialkapital und Gesundheit in Deutschland, in: Gesundheitswesen 69/3 (2007) 120-127.
- Lahelma, Eero; Martikainen, Pekka; Aittomäki, Akseli, Pathways between socioeconomic determinants of health, in: Journal of Epidemiology and Community Health 58 (2003) 327-332.
- Lampert, Thomas; Ziese, Thomas, Armut, soziale Ungleichheit und Gesundheit. Expertise des Robert-Koch-Instituts zum 2. Armuts- und Reichtumsbericht der Bundesregierung (Berlin 2005).
- Leisering, Lutz, Der deutsche Sozialstaat – Entfaltung und Krise eines Sozialmodells, in: Der Bürger im Staat 53/4 (2003) 172-180.
- Leßmann, Ortrud, Konzeption und Erfassung von Armut. Vergleich des Lebenslage-Ansatzes mit Sens „Capability“-Ansatz (Berlin 2007).
- Lister, Ruth, The Third Way's Social Investment State, in: Lewis, Jane; Surender, Rebecca (Hrsg.), Welfare State Change. Towards a Third Way? (Oxford 2004) 157-181.

- Lister, Ruth, Investing in the Citizen-workers of the Future: Transformation in Citizenship and the State under New Labour, in: *Social Policy & Administration* 37/5 (2003) 427-443.
- Lynch, John W.; Kaplan, George A., Understanding how inequality in the distribution of income affects health, in: *Journal of Health Psychology* 2 (1997) 297-314.
- Merkel, Wolfgang, Soziale Gerechtigkeit und die drei Welten des Wohlfahrtskapitalismus, in: *Berliner Journal für Soziologie* 11/2 (2001) 135-157.
- Meyer-Nürnberg, Monika, Gesundheitsförderung im Kindergarten (Köln 2001).
- Meyer-Nürnberg, Monika (Hrsg.), „Früh übt sich ...“ – Gesundheitsförderung im Kindergarten. Impulse, Aspekte und Praxismodelle. Dokumentation einer Expertentagung der BZgA vom 14. bis 15. Juni 2000 in Bad Honnef (Köln 2002).
- Mielck, Andreas, Soziale Ungleichheit und Gesundheit. Empirische Ergebnisse, Erklärungsansätze, Interventionsmöglichkeiten (Bern u. a. 2000).
- Mielke, Rosemarie (Hrsg.), Interne/externe Kontrollüberzeugungen. Theoretische und empirische Arbeiten zum Locus of Control-Konstrukt (Bern u. a. 1982).
- Mincer, Jacob, Schooling, Experience, and Earnings (New York 1974).
- Mirowsky, John; Ross, Catherine E., Education, personal control, lifestyle and health, in: *Research on Aging* 20 (1998) 415-449.
- OECD, Bildung auf einen Blick. OECD-Indikatoren (o. A. d. O. 2010).
- OECD, The High Cost of Low Educational Performance. The Long-Run Economic Impact of Improving PISA outcomes (o. A. d. O. 2010a). Online: <http://www.oecd.org/dataoecd/11/28/44417824.pdf>.
- Pischner, Rainer; Schupp, Jürgen; Wagner, Gert G., Arbeitsvermittlung durch das Arbeitsamt: Reform des Berichtssystems dringend erforderlich, in: *Wochenbericht des DIW Berlin* 9 (2002) 145-152.
- Preisendörfer, Bruno, Das Bildungsprivileg. Warum Chancengleichheit unerwünscht ist (Frankfurt/M. 2008).
- Rauschenbach, Thomas, Zwischen Betreuung und Bildung – aktuelle Entwicklungen der Kindertagesbetreuung in Deutschland, in: König, Joachim; Oerthel, Christian; Puch, Hans-Joachim (Hrsg.), *In Soziales investieren – Mehr Werte schaffen* (München 2008) 51-67.
- Reiche, Katharina, Auf die ersten Jahre kommt es an. Früh investieren, nicht spät reparieren, in: Pechtl, Christof; Dettling, Daniel (Hrsg.), *Für eine neue Bildungsfinanzierung. Perspektiven für Vorschule, Schule und Hochschule* (Wiesbaden 2005) 16-24.
- Reil-Held, Anette, Einkommen und Sterblichkeit in Deutschland: Leben Reiche länger? (= Beiträge zur angewandten Wirtschaftsforschung Nr. 580-00, Mannheim 2000).
- Richter, Matthias; Hurrelmann, Klaus (Hrsg.), *Gesundheitliche Ungleichheit. Grundlagen, Probleme, Perspektiven* (Wiesbaden 2006).
- Roßbach, Hans-Günther; Kluczniok, Katharina; Kuger, Susanne, Auswirkungen eines Kindergartenbesuchs auf den kognitiv-leistungsbezogenen Entwicklungsstand von Kindern, in: *Zeitschrift für Erziehungswissenschaft* 10/Sonderheft 11 (2008) 139-158.
- Roßbach, Hans-Günther, Vorschulische Erziehung, in: Cortina, Kai S.; Baumert, Jürgen; Leschinsky, Achim (Hrsg.), *Das Bildungswesen in der Bundesrepublik Deutschland* (Reinbek bei Hamburg 2008) 281-323.
- Rotter, Julien B., Einige Probleme und Mißverständnisse beim Konstrukt der internen vs. externen Kontrolle der Verstärkung, in: Mielke (Hrsg., 1982) 43-62.
- Schmidt, Manfred G., Sozialpolitik in Deutschland. Historische Entwicklung und internationaler Vergleich (Wiesbaden 2005).
- Schubert, F. Ch., Lebensführung als Balance zwischen Belastung und Bewältigung. Beiträge aus der Gesundheitsforschung zu einer psychosozialen Beratung, in: ders.; Busch, H. (Hrsg.), *Lebensorientierung und Beratung* (Mönchengladbach 2004) 137-213.
- Schubert, F. Ch., Lebensweltorientierte Sozialarbeit – Grundpostulate, Selbstverständnis

- und Handlungsperspektiven, in: Klüsche, W. (Hrsg.), Professionelle Identitäten in der Sozialarbeit/Sozialpädagogik (Mönchengladbach ²1994) 165-211.
- Schweinhart, Laurence; Montie, Jeanne; Xiang, Zongping; et al., Lifetime Effects. The High/Scope Perry Preschool Study Through Age 40 (Ypsilanti, Michigan, 2005).
- Seligman, Martin E. P., Erlernte Hilflosigkeit (München u. a. 1986).
- Sell, Stefan, Zu geringe Bildungsrenditen durch zu niedrige und falsche Investitionen, in: Prechtl, Christof; Dettling, Daniel (Hrsg.), Für eine neue Bildungsfinanzierung. Perspektiven für Vorschule, Schule und Hochschule (Wiesbaden 2005) 60-71.
- Sen, Amartya, Ökonomie für den Menschen. Wege zu Gerechtigkeit und Solidarität in der Marktwirtschaft (München, Wien 2000; Originalausgabe: Sen [1999]).
- Sen, Amartya, Development as Freedom (New York 1999).
- Sen, Amartya, Mortality as an Indicator of Economic Success and Failure, in: The Economic Journal 108 (1998) 1-25.
- Sen, Amartya, The Economics of Life and Death, in: Scientific American 268/5 (1993) 18-25.
- Steinkamp, Günther, Soziale Ungleichheit, Erkrankungsrisiko und Lebenserwartung. Kritik der sozialepidemiologischen Ungleichheitsforschung, in: Sozial- und Präventivmedizin 38 (1993) 111-122.
- Schwarzer, Ralf, Optimistische Kompetenzerwartung: Zur Erfassung einer personellen Bewältigungsressource, in: Diagnostica 40 (1994) 105-123.
- Schwarzer, Ralf; Taubert, Steffen; Schulz, Ute, Soziale Integration, Gesundheit und Lebenserwartung. Akademievorlesung vom 28. Mai 2002 (= Berichte aus den Sitzungen der Joachim-Junius-Gesellschaft der Wissenschaften, Göttingen 2002).
- Siegrist, Johannes, Machen wir uns selbst krank? In: Schwartz, F. W. (Hrsg.), Das Public Health Buch. Gesundheit und Gesundheitswesen (München, Jena ²2000) 139-150.
- Unger, Rainer, Soziale Differenzierung der aktiven Lebenserwartung im internationalen Vergleich. Eine Längsschnittuntersuchung mit den Daten des Sozio-ökonomischen Panel und der Panel Study of Income Dynamics (Wiesbaden 2003).
- Valkonen, Tapani; Sihvonen, Ari-Pekka; Lahelma, Eero, Health Expectancy by Level of Education in Finland, in: Social Science & Medicine 44/6 (1997) 810-818.
- Volkert, Werner, Die Kindertagesstätte als Bildungseinrichtung. Neue Konzepte zur Professionalisierung in der Pädagogik der frühen Kindheit (Wiesbaden 2008).
- Weber, Ingbert (Hrsg.), Gesundheit sozialer Randgruppen. Gesundheitliche Probleme benachteiligter Gruppen und deren Versorgung (Stuttgart 1997).

Zusammenfassung

Sowohl das Bruttosozialprodukt, das seit den 70er-Jahren als Wohlfahrtsmaß immer wieder in Frage gestellt wird, als auch die Sozialleistungsquote stellen für die Beschreibung und den Ländervergleich von wohlfahrtsstaatlichen Leistungen wenig geeignete Indikatoren dar. In diesem Beitrag wird – in Anlehnung an den *Capability*-Ansatz von Amartya Sen – ein neuer Weg vorgeschlagen: Wohlfahrt wird beschrieben durch individuelle Ressourcen wie Gesundheit, Bildung, Einkommen, soziale und psychischen Ressourcen. Die Wirkungen wohlfahrtsstaatlichen Handelns lassen sich daran messen, inwiefern sie die Ausstattung der BürgerInnen mit diesen Ressourcen verbessern. Mit dieser Vorgehensweise lassen sich auch die Mechanismen analysieren, die soziale Ungleichheit aufrechterhalten und zementieren. Es zeigt sich, dass besonders die Beeinflussung bzw. „Zuteilung“ von Bildung in der frühen Lebensphase eine Möglichkeit darstellt, um Ungleichheit zu verringern.

„Die Ökonomik der Arbeiterbewegung zwischen den Weltkriegen“

Band 5

Die Angestellten und die Klassengesellschaft

Michael Mesch, Andreas Weigl, Reinhard Blomert, Ernst Bruckmüller

Michael Mesch, Andreas Weigl

Angestellte und ihre Gewerkschaften in der Ersten Republik

Reinhard Blomert

Die neue soziale Welt der Angestellten. Soziologische Betrachtungen und Entdeckungen von Emil Lederer und Siegfried Kracauer zum Auftreten einer neuen Zwischenschicht

Ernst Bruckmüller

Angestellte und katholische Sozialreform

Graz 2010, 128 Seiten, € 16,90.

Band 6

Rudolf Hilferding:

Finanzkapital und organisierter Kapitalismus

Günther Chaloupek, Heinz D. Kurz, William Smaldone

Heinz D. Kurz

Rudolf Hilferdings Das Finanzkapital

William Smaldone

Rudolf Hilferding, „Organisierter Kapitalismus“, und die Politik der Weimarer Sozialdemokratie

Günther Chaloupek

Karl Renners Konzeption des „demokratischen Wohlfahrtsstaats“

Graz 2011, 104 Seiten, € 14,90.

Bestellungen bei: Leykam Buchverlagsgesellschaft m.b.H. Nfg. & Co. KG,
Ankerstraße 4, A-8057 Graz, Tel. +43 (0) 5 0109-6530 bis 6533, 6535,
Fax: +43 (0) 5 0109-6539, e-mail: verlag@leykam.com

Die Globalisierung der Weltwirtschaft und ihre Auswirkungen auf Russland

Vladimir Pankov

In der Theorie der Weltwirtschaft ist Globalisierung einer der verbreitetsten Begriffe. Sie ist eine der Haupttendenzen der Evolution der Weltwirtschaft und betrifft auch andere Sphären der internationalen Wirtschaftsbeziehungen. In dieser Situation ist eine „Ideologie der Globalisierung“ entstanden, deren Anhänger die Vorteile und die Unausweichlichkeit der Tendenz zu begründen suchen, die zu einer sukzessiven Vereinigung der Welt unter der Leitung eines „zivilisierten Zentrums“ führt.¹

In der Auslegung der Globalisierung hat sich bisher kein „gemeinsamer Nenner“ abgezeichnet, obwohl die zahlreichen Publikationen darüber in diversen Ländern viele Ähnlichkeiten aufweisen. Was den weltwirtschaftlichen „Querschnitt“ der Globalisierung betrifft, so werden in Russland selbst solche grundsätzlichen Fragen wie das Wesen und der Inhalt der ökonomischen Globalisierung, ihre Erscheinungsformen und Aussichten, positiven und negativen Folgewirkungen sowie deren Einwirkung auf die Volkswirtschaft der Russischen Föderation (RF) von diversen Autoren recht unterschiedlich gedeutet, was wohl auf die Kompliziertheit und Widersprüchlichkeit dieses Phänomens zurückzuführen ist.

1. Das Wesen und die Chronologie der ökonomischen Globalisierung

Als „Schöpfer“ des Terminus „Globalisierung“ und als „Bahnbrecher“ in der Erforschung derselben hat sich der US-amerikanische Wirtschaftswissenschaftler Th. Levitt mit seinem Buch „Die Globalisierung der Märkte“ (1983) einen Namen gemacht.² Seitdem hat sich dieser Terminus in der wissenschaftlichen und journalistischen Literatur weltweit durchgesetzt. Das Wort „global“, das eigentlich semantisch „weltweit“ bedeutet, wird oft im Sinne von „gesamtwirtschaftlich“, „makroökonomisch“ ausgelegt. Noch häufiger wird es umgangssprachlich verwendet: globale Renovierung einer Wohnung; globale Zielsetzung einer lokalen Fußballmannschaft, in die höhere Liga aufzusteigen, u. dgl.³

Aus dem Titel des vorhergehend erwähnten Buches von Levitt ist ersichtlich, dass er die Globalisierung als eine Vereinigung, eine Zusammenfassung von Märkten für einzelne Produkte gedeutet hat, die von den weltweit vorherrschenden transnationalen Konzernen (TNKs) hergestellt werden. Als Leitmotiv seines Buches ist wohl die These aufzufassen, gemäß der ein baldiges Ende jener TNKs bevorstehe, deren Strategien nur auf differenzierte, spezifische Märkte von Sachgütern und Dienstleistungen in bestimmten Ländern abzielen. Obwohl Levitt den global orientierten TNKs, die weltweit nach ihren Chancen suchen, eine gute Zukunft vorausgesagt und sich diese Prognose als zutreffend erwiesen hat, ist seine nur markt- und vertriebsbezogene Auslegung der Globalisierung, und das ausschließlich auf der Ebene der Unternehmen, als zu eng einzuschätzen.

Später erschienen zahlreiche Schriften, die den Begriff der ökonomischen Globalisierung mehr oder weniger breit auslegen. Die Autoren dieser Schriften beschränken sich in der Regel auf die Zusammenstellung von Indikatoren, die mit der Globalisierung zu tun haben bzw. sich auf deren Beschreibung beschränken. Das ist vor allem für zwei „klassische“ Definitionen bezeichnend, die in Publikationen von angesehenen internationalen Einrichtungen enthalten sind. Im Bericht des damaligen UNO-Generalsekretärs Kofi Annan an die 50. UNO-Vollversammlung (1995) heißt es, dass die Globalisierung einen „immer komplizierteren Zusammenschluss von grenzübergreifendem Zusammenwirken zwischen natürlichen Personen, Unternehmen, Institutionen und Märkten“ bedeute.⁴ Die Experten des Internationalen Währungsfonds (IWF) deuten die ökonomische Globalisierung als „wachsende gegenseitige ökonomische Abhängigkeit von Ländern der ganzen Welt als Resultat der Zunahme des Umfangs und der Vielfalt von internationalen Geschäften mit Waren, Dienstleistungen und von weltweiten Kapitalströmen sowie dank einer immer breiteren Diffusion von Technologien“.⁵

In diesem Zusammenhang sollen nunmehr zwei jüngere derartige Definitionen angeführt werden, die ihrem Charakter nach den vorhergehenden Begriffsbildungen analog sind. Laut Intrilligator ist die ökonomische Globalisierung „eine bedeutende Erweiterung des Welthandels und aller Arten von Tauschgeschäften in der internationalen Wirtschaft bei einer deutlich ausgedrückten Tendenz zu einer immer größeren Offenheit, Integriertheit und Abwesenheit von Grenzen“.⁶ Lomakin schreibt in der letzten Ausgabe seines in der RF weitverbreiteten Lehrbuches, ökonomische Globalisierung sei „die Schaffung und Entwicklung von internationalen, weltweiten Produktivkräften und Produktionsfaktoren. Sie tritt in Erscheinung in der Errichtung von wirtschaftlichen Objekten in fremden Ländern durch einzelne Gesellschaften und in der Entwicklung von Produktionsbeziehungen zwischen verschiedenen nationalen Wirtschaften. In diesem Fall wird das Zusammenwirken im wirtschaftlichen System der Welt fortdauernd, be-

ständig und multilateral.“⁷ Formell ist gegen derartige Definitionen nichts einzuwenden, doch decken sie das Wesen des von ihnen charakterisierten Phänomens der Globalisierung nicht auf.

Aus den vorhergehend angeführten Definitionen der Globalisierung ist schwer zu begreifen, wodurch sich die gegenwärtige Phase der Globalisierung von früheren Etappen der weltwirtschaftlichen Entwicklung unterscheidet. Die angeführten Merkmale treffen bereits für die 1950er- bis 1980er-Jahre voll und für frühere Etappen teilweise zu.

Die Autoren dieser Definitionen widmen sich nicht der Frage nach der Chronologie der Globalisierung. Doch gerade die richtige Antwort auf diese Frage ist eine unabdingbare Voraussetzung für die Aufdeckung des Wesens der Globalisierung, wie in der Folge zu zeigen sein wird.

Der Terminus „Globalisierung“ bedeutet semantisch, einem einschlägigen Prozess bzw. Phänomen globalen Charakter zu verleihen. Der Begriff „ökonomische Globalisierung“ bedeutet, dem Prozess der Internationalisierung des ökonomischen Lebens in einem bestimmten Stadium einen derartigen Charakter zuzuordnen. Internationalisierung bedeutet die Verbreitung der wirtschaftlichen Tätigkeit über nationale Grenzen hinaus und die Entwicklung von immer engeren und tieferen wirtschaftlichen Beziehungen zwischen verschiedenen Volkswirtschaften in vielfältigen Formen (Handel, grenzübergreifender Kapitalverkehr usw.).

M. E. trat die Internationalisierung der Weltwirtschaft mit der Überwindung der Teilung der Welt in zwei Gesellschaftssysteme in den 1990er-Jahren in die Phase der Globalisierung ein. Kurz gesagt, ist Globalisierung als das höchste Stadium der Internationalisierung zu definieren. Das Wesen der Globalisierung kommt in der Gesamtheit der ihr inhärenten, untrennbaren und organisch zusammengehörenden grundlegenden Merkmale zum Ausdruck. Der eigentlichen Analyse dieser Wesenszüge sind zwei wichtige methodologische Bemerkungen vorzuschicken.

1.) Die einzelnen Sektoren der Weltwirtschaft und erst recht die einzelnen Märkte sind recht unterschiedlich von der Globalisierung betroffen. Der Grad der Globalisierung ist am höchsten im Bereich der Währungs- und Finanzbeziehungen sowie in den Sachgüter- und Kapitalmärkten. Weniger globalisiert sind zahlreiche Dienstleistungsmärkte, was durch die bekannten Besonderheiten des Gebrauchswerts von Dienstleistungen bedingt ist. Im elektronischen Handel hat die Internationalisierung das Stadium der Globalisierung noch nicht erreicht. (Das sollte nicht verwundern, begann der Handel über das Internet doch erst 1996.) Der elektronische Handel findet in großen regionalen Märkten, vor allem in Europa und Nordamerika, statt. Recht differenziert ist die Situation im Energiebereich. Hat bei Öl eine durchgehende Globalisierung stattgefunden, so gibt es bei Erdgas einen regional geteilten Weltmarkt. Er kann nur durch eine beschleunigte Entwicklung des Welthandels mit Flüssiggas globalisiert werden.

Es ist zu betonen, dass sich die Globalisierung aufgrund der recht ungleichmäßigen Einbeziehung diverser Sektoren und Märkte der Weltwirtschaft noch lange in die Tiefe und auch in die Breite entwickeln wird.

2.) Für die adäquate Behandlung des Wesens der Globalisierung ist die richtige Beantwortung der Frage nach deren Chronologie ausschlaggebend. Wie bereits festgestellt, ging die Internationalisierung erst mit dem Zusammenbruch des „Realsozialismus“ und damit der Überwindung der Teilung der Welt in zwei Gesellschaftssysteme in die Phase der Globalisierung über. Das geschah erst Anfang der 1990er-Jahre mit der Auflösung des RGW und dann der Sowjetunion. Davor gab es eine Art Globalisierung im kapitalistischen Teil der Weltwirtschaft, dagegen gar keine sozialistische Globalisierung. Für den „Realsozialismus“ war nicht einmal eine entfaltete Internationalisierung bezeichnend. Zwischen den zwei Weltordnungen waren schwach entwickelte Wirtschaftsbeziehungen existent, oft in recht primitiven Formen (inkl. Tauschhandel). In Bezug auf die Zeit vor den 1990er-Jahren ist es nur berechtigt, von der Herausbildung der Voraussetzungen der Globalisierung zu sprechen.

M. E. sind alle „erweiterten“ Auslegungen der Chronologie der Globalisierung zurückzuweisen. Besonders freigiebig ist in dieser Hinsicht R. Mitterlehner, der den Beginn der Globalisierung in den großen geografischen Entdeckungen des 15. und 16. Jahrhunderts gefunden hat.⁸ Für Globalisierung in unserem Sinn ist ein viel höherer Entwicklungsstand der Produktivkräfte als im Mittelalter notwendig. Es muss eine reife Industrialisierung vorliegen, wie das kurz vor dem Ersten Weltkrieg der Fall war. Anfang des 20. Jahrhunderts kamen mehrere Ansätze der Globalisierung zutage, wofür insbesondere das Weltwährungssystem des Goldstandards (das „Pariser Weltwährungssystem“) förderlich war. Doch die einsetzenden Bewegungen in Richtung Globalisierung wurden durch die Teilung der Welt als Ergebnis des Ersten Weltkrieges und der Oktoberrevolution in Russland unterbrochen bzw. unterdrückt. Zwischen den Weltkriegen fand weltweit eine weitgehende Deinternationalisierung des ökonomischen Lebens statt. So wurde das Volumen des Welthandels von 1913 erst 1950 wieder erreicht. Zu einer echten Globalisierung in unserem Sinne konnte es erst in den 1990er-Jahren kommen.

Als (höchstes) Stadium der Internationalisierung zeichnet sich die Globalisierung durch eine Reihe untrennbar zusammenhängender Wesenszüge aus, die sich in etwa gleichzeitig herausgebildet haben:

1.) der Übergang der Weltwirtschaft zu einer Entwicklung auf der Basis einheitlicher, wenn auch in diversen Ländern und Ländergruppen unterschiedlich ausgeprägter Grundsätze und Spielregeln der Marktwirtschaft. Es ist gerechtfertigt, den Terminus „globaler Kapitalismus“ auf das derzeitige System der „globalen Marktwirtschaft“ anzuwenden. In diesem Sys-

tem ist das Privateigentum an den Produktionsmitteln dominierend. Die Regulierung des Wirtschaftslebens erfolgt vorwiegend über den Markt, dessen Akteure durch das Profitmotiv und die Konkurrenz beeinflusst werden. Der Staat spielt bei dieser Regulierung eine ergänzende, komplementäre Rolle.

Dabei werden in diversen Ländern und Ländergruppen unterschiedliche Modelle der Marktwirtschaft praktiziert. Das Modell der entwickelten Länder ist m. E. als marktlich-staatlich regulierter Kapitalismus mit mehreren Submodellen – US-amerikanisch, kontinentaleuropäisch, japanisch – zu charakterisieren. Die Entwicklungs- und die postsozialistischen Transformationsländer stehen dem traditionellen „Manchester-Kapitalismus“ näher. Dabei nähern sich Länder aus der zweiten und dritten Gruppe, wenn auch recht zaghaft, dem Modell der ersten Gruppe an. Die größten Fortschritte auf diesem Wege hat bisher wohl Slowenien gemacht.

2.) Als Ergebnis der Überwindung der Teilung der Welt in zwei Gesellschaftssysteme und der nachfolgenden Liberalisierung des Wirtschaftslebens sowie der Transnationalisierung des Kapitals (deren Träger wie der gesamten Globalisierung die TNKs sind) schreitet der Prozess der Homogenisierung des weltweiten Wirtschaftsraumes schnell, wenn auch ungleichmäßig voran. Diesem Prozess ist insbesondere die sich jüngst beschleunigende internationale Harmonisierung der Standards (technologischer, ökologischer, statistischer, buchhalterischer, finanzieller u. a. m.) förderlich. Vor den 1990er-Jahren war der Prozess der Homogenisierung des Wirtschaftsraumes auf das kapitalistische System beschränkt, wobei sich insbesondere der Zusammenbruch des kolonialen Weltsystems in den 1960er-Jahren stark homogenisierend ausgewirkt hatte.

3.) die weltweite Transnationalisierung des Kapitals. Die dominierende Rolle in der Weltwirtschaft haben ca. 2.000-3.000 nichtfinanzielle TNKs und 200-300 finanzielle TNKs (transnationale Banken [TNBs] u. dgl.), die als Motoren der Globalisierung auftreten. Allein auf die 500 führenden TNKs entfallen über 1/3 der Weltexporte der verarbeitenden Industrie, 3/4 des Welthandels mit Rohstoffen und 4/5 des Welthandels mit neuen Technologien. Das kommt nicht von ungefähr, denn der Anteil dieser TNKs an den weltweiten Ausgaben für kommerzielle F&E beträgt mindestens 2/3. Insgesamt gewährleisten die TNKs, deren Tätigkeitsbereich nach dem Zusammenbruch des „Realsozialismus“ wahrhaft global geworden ist, eine weltweite „Kopplung“ verschiedener Elemente der Weltwirtschaft und treiben die Globalisierung massiv voran.

Aus der Betrachtung von Merkmal 3 geht eindeutig hervor, dass Russland ohne die Herausbildung einer Gruppe von erstklassigen „russischen“ TNKs bzw. TNBs nicht aus einem abhängigen Objekt der Globalisierung, wozu es in den 1990er-Jahren wurde, zu einem aktiven Akteur und Gestalter der Globalisierung werden kann.

4.) die Formierung von weltweiten Produktions- und Vertriebsketten (incl. Cluster) für Schaffung und Absatz von Neuwert auf der Grundlage der Transnationalisierung des Kapitals (TNKs, TNBs und deren grenzübergreifende Expansion). Dabei befinden sich die Trennungslinien innerhalb dieser Ketten nicht an den Staatsgrenzen, sondern an den Umrissen der TNKs und deren strategischen Bündnissen (Allianzen). Die Wirkungsmechanismen der nationalen Volkswirtschaften werden dabei tief modifiziert.

5.) die führende Rolle der internationalen Wirtschaftsbeziehungen gegenüber den binnenwirtschaftlichen Beziehungen. Vor der Epoche der Globalisierung war diese Relation umgekehrt. Gerade in der Wirtschafts- und Finanzkrise seit 2008 bestätigte sich die dominante Rolle der internationalen Wirtschaftsbeziehungen.

6.) die Entfaltung der informationstechnologischen Revolution: der Umbruch in den Mitteln der Telekommunikation auf der Basis von Mikroelektronik, Kybernetik, digitalen Systemen des Fernmeldewesens, die Herausbildung des Internets, dessen welthistorische Bedeutung mit der der Erfindung der Buchdruckerkunst durchaus vergleichbar ist. Mittels Internet ist es möglich geworden, jederzeit und allerorts Wirtschaftsgeschäfte weltweit in die Wege zu leiten. Dabei ist zu unterstreichen, dass die Entfaltung der informationstechnologischen Revolution nur unter den Bedingungen der Überwindung der Teilung der Welt in zwei Gesellschaftssysteme und des Übergangs zur „Ökonomie des Wissens“ als höchster Form des Postindustrialismus zu einem Wesensmerkmal der Globalisierung werden konnte.

7.) die globale Regulierungsfunktion von internationalen Wirtschaftsorganisationen. Diese war nur für die 1990er-Jahre uneingeschränkt typisch, wogegen sich zu Beginn der 2000er-Jahre die Situationen dieser Organisationen wesentlich differenziert haben. So hat in den 90er-Jahren insbesondere die Welthandelsorganisation (WTO) eine hervorragende Rolle in der Durchsetzung der Globalisierung gespielt und diese durch die weitere Liberalisierung des Welthandels vorangetrieben. Diese liberalisierende und damit globalisierende Wirkung ist der WTO, die spätestens seit 2008 in einer tiefen Krise steckt, im letzten Jahrzehnt weitestgehend verloren gegangen. Immerhin konnte die WTO den neuen Ansätzen des Protektionismus, des protektionistischen Bilateralismus oder gar des Autarkismus mehr oder weniger effektiv entgegenwirken.

8.) die Entstehung internationaler Integrationsgebilde (EU, NAFTA, MERCOSUR u. a. m.) in allen wichtigen Wirtschaftsregionen der Welt. Auf den ersten Blick widerspricht die internationale Wirtschaftsintegration aufgrund ihres regionalen Charakters der Globalisierung. In der Tat gewähren die Mitglieder diverser Integrationseinrichtungen einander zahlreiche Vorteile, die sie im Konkurrenzkampf mit Drittländern rigoros ausspielen.

Allerdings trägt die Vereinigung in solchen Einrichtungen zu einer fortschreitenden Homogenisierung des weltweiten Wirtschaftsraumes bei. Die einzelnen Einrichtungen sind in verschiedenem Maß in die Globalisierung einbezogen und haben unterschiedliche Rückwirkungen auf Letztere. Es ist zu unterstreichen, dass die Annäherung an die EU bzw. der Beitritt der postsozialistischen Reformländer zur EU in einem besonders hohen Maß der Globalisierung förderlich war.

Das Wesen der Globalisierung ist also recht vielfältig und in mehrerer Hinsicht widersprüchlich, was einen reichlichen Nährboden für den Anti- bzw. Alterglobalismus bietet.

2. Positive und negative Folgewirkungen der ökonomischen Globalisierung

So gut wie alle Erforscher der Globalisierung heben deren Widersprüchlichkeit in einem mehr oder weniger hohen Maß hervor. Das will auch der Autor des vorliegenden Artikels tun. Einerseits sind die vorhergehend dargestellten Wesensmerkmale der Globalisierung per Saldo als positiv und dem ökonomischen, wissenschaftlich-technologischen und sozialen Fortschritt der Menschheit förderlich zu bewerten. Folglich kommt es nicht von ungefähr, dass die Wachstumsraten des globalen BIP (BNE) seit dem Beginn der Globalisierung die höchsten seit Mitte des 19. Jahrhunderts sind. Und das trotz der Tatsache, dass ein großer Teil der 1990er-Jahre durch die tiefe Transformationskrise der postsozialistischen Reformländer belastet war.

Die Beschleunigung der ökonomischen Entwicklung der Welt erklärt sich nicht nur aus der steigenden Phase der Kondratieff-Welle, sondern auch aus dem Eintritt der Menschheit in die Epoche der Globalisierung. Die Einbeziehung von mehr als 1,5 Mrd. Menschen der postsozialistischen Reformländer in das System des „globalen Kapitalismus“ ließ zusätzlich gewichtige Faktoren sowohl des extensiven als auch des intensiven Wachstums des globalen Bruttoprodukts wirksam werden. Die verdeckte, zurückgestaute Nachfrage dieser Menschen nach den nicht nur für die entwickelten Länder typischen Waren und Dienstleistungen wurde effektiv, was dem Wirtschaftswachstum weltweit wichtige Impulse gab.⁹

Ist die Globalisierung als objektiver Prozess und objektives Phänomen per Saldo als positiv zu bewerten, so ist das dem Geist des „Washingtoner Konsensus“ entsprechende „neoliberale“¹⁰ Modell der Globalisierung einseitig vorwiegend an den Interessen der Länder der „goldenen Milliarde“ orientiert. Diese Länder konnten ihre Konkurrenzvorteile unter den Bedingungen der der Globalisierung inhärenten Homogenisierung des weltwirtschaftlichen Raumes besser ausspielen.

Im Folgenden ist noch auf einige negative Folgewirkungen der Globalisierung hinzuweisen:

1.) die schnelle und weitgehend ungehinderte grenzübergreifende Verbreitung von ökonomischen (insbesondere finanziellen) Krisenerscheinungen weltweit. Das hängt mit der Anfang des neuen Jahrtausends einsetzenden Krise der Wirtschaftsregulierung zusammen. Diese ist darauf zurückzuführen, dass die von der Globalisierung verursachte Schwächung bzw. Unterminierung der nationalen Regulierungsmechanismen durch die Errichtung der kompensierenden internationalen Mechanismen zunächst nicht wettgemacht werden konnte. Das ist wohl eine der wichtigsten Ursachen für die weltweiten finanziellen Turbulenzen 1998 und die Weltwirtschaftskrise 2008/09. Allerdings ist der Weltgemeinschaft zu bescheinigen, dieses Problem voll erkannt und entgegenwirkende Maßnahmen eingeleitet zu haben, wobei die Errichtung von G20 als besonders positiv einzustufen ist. Im Zuge der Krise 2008/09 wurden im Rahmen von G20 zum ersten Mal gewichtige Anstrengungen zur internationalen, ja weltweiten Abstimmung von Antikrisenpolitiken unternommen.

2.) Die Globalisierung hat das Problem der Rückständigkeit und der Armut in den Entwicklungsländern auf alle Fälle komplizierter gemacht und wahrscheinlich verschärft. Worin die Experten so gut wie einig sind, ist die Annahme, dass die Globalisierung innerhalb der Entwicklungsländer zu einer Vergrößerung des Einkommensgefälles und damit zu einer weiteren Ausbreitung der Armut geführt hat. Das Ausmaß der Armut ist schockierend. Nach Schätzungen der Weltbank leben mehr als 2,6 Mrd. von ca. 7 Mrd. Menschen unter der Armutsgrenze von 2 USD pro Tag.¹¹

Dagegen ist die Frage nach dem Nord-Süd-Einkommensgefälle umstritten. Die Experten von internationalen Organisationen (UNCTAD u. a.) und anderen Einrichtungen, die in erster Linie die Interessen der Entwicklungsländer vertreten, behaupten, das Gefälle habe sich vergrößert. Dagegen gehen viele namhafte Wirtschaftswissenschaftler und Erforscher dieser Problematik (so S. Bhall, J. Sala-i-Martin, J. Shishkov) von einer Verkleinerung des Gefälles während der Zeit der Globalisierung aus.

M. E. ist die Periode der statistischen Beobachtung noch zu kurz, um eindeutige Schlussfolgerungen zu ziehen. Außerdem ist es äußerst schwer, die seitens der eigentlichen Globalisierung das Gefälle beeinflussenden Faktoren auszusondern und von anderen derartigen Faktoren zu trennen.

3.) Die weitere massive Öffnung der Grenzen im Zuge der Globalisierung hat die Handlungsbedingungen für die organisierte Wirtschaftskriminalität (Drogen- und Waffenschmuggel, Geldwäscherei usw.) drastisch verbessert. Diese Kriminalität, die ihrem Wesen nach immer international war, ist und es bleiben wird, hat von den neuen, aus der Globalisierung hervorgehenden Möglichkeiten rigoros Gebrauch gemacht, was adäquate

und entschlossene, international koordinierte Gegenmaßnahmen erfordert. Diese werden jedoch erst in die Wege geleitet.

Also ist die Bilanz von Sonnen- und Schattenseiten der Globalisierung recht widersprüchlich, was gewichtige Auswirkungen auf ihre Aussichten ausübt, worauf am Ende des Artikels, im Schlusswort, einzugehen ist. Einer kurzen Prognose des weiteren Ablaufs der ökonomischen Globalisierung insgesamt geht eine Analyse der Situation der RF unter den Bedingungen der Globalisierung voraus.

3. Russland: postsowjetische Transition und Stellung in der Weltwirtschaft

Um die in dem Untertitel dieses Abschnitts formulierte Frage beantworten zu können, ist dem Leser zunächst eine Bestandsaufnahme der derzeitigen Situation der RF in der Weltwirtschaft zu bieten. Dabei ist es erforderlich, einige kurze rückblickende Bemerkungen zu machen.

Gleich nach der juridischen Auflösung der UdSSR Ende 1991 hat die politische Führung der RF mit Boris Jelzin an der Spitze den Weg der Transformation der Überreste der sowjetischen Zentralverwaltungswirtschaft in eine Marktwirtschaft westlichen Typs eingeschlagen. Diese Transformation hatte bisher folgenden Verlauf:

1.) Jänner 1992 bis August 1998: Phase eines tiefen, wahrhaft revolutionären Umbruchs im ganzen System der gesellschaftlichen Produktionsverhältnisse. Als Ergebnis dieser Phase entstand ein „wilder“ Kapitalismus, ähnlich dem „Manchester-Kapitalismus“ des 19. Jh.s, dem gegenwärtigen marktlich-staatlich regulierten Kapitalismus des Westens weit, um eine historische Stufenleiter, unterlegen. Der postsowjetische Kapitalismus der 1990er-Jahre hat auch völlig berechtigt die Bezeichnung „oligarchischer Kapitalismus“ erhalten, da eine schmale Schicht von großen Kapitalmagnaten (v. a. aus den Bereichen Brenn- und Rohstoffe, Bankwesen und Massenmedien) die ausschlaggebenden Positionen in Wirtschaft und Gesellschaft der RF vereinnahmte. Diese Schichte wuchs mit der Staatsspitze engstens zusammen und übte einen prägenden Einfluss auf die (innere und externe) Wirtschaftspolitik des Landes aus. Diese Phase begann mit der Preisfreigabe am 2.1.1992, auf die die russische Wirtschaft nicht vorbereitet war. Das Ergebnis dieser „Rosskur“ war eine tiefe makroökonomische Krise, vergleichbar mit der „Großen Depression“ 1929-1933. Das BIP der RF ging zwischen 1992 und 1998 um ca. 40% zurück, was zu einer drastischen Reduzierung der Einkommen und der Verarmung einer deutlichen Mehrheit der Bevölkerung führte. Diese Phase endete mit der Finanzkrise vom August 1998. Das Land geriet an den Rand der Bankrott-erklärung, die allerdings in letzter Minute abgewendet werden konnte.

2.) August 1998 bis 2003/04: Phase des „Antikrisenmanagements“, das im Wesentlichen durch die RF-Regierung unter Premierminister J. Primakov durchgesetzt wurde. Im Frühjahr 1999 konnte der Fall des BIP zum Stillstand gebracht und eine Belebung in der Volkswirtschaft eingeleitet werden. Dabei leisteten der Regierung der RF die Erhöhung der Weltmarktpreise für Energieträger und die Rubelabwertung (RRbl) Schützenhilfe. Die Wirtschafts-, Finanz- und Sozialpolitik wurden darauf ausgerichtet, die groben Fehler der 1990er-Jahre zu vermeiden und zu korrigieren. Die politische Spitze achtete auf eine größere soziale Ausgewogenheit. 2003/04 erfolgte der Übergang zu einem rapiden BIP-Wachstum, was allerdings nicht in erster Linie das Ergebnis der zaghaften Reformpolitik, sondern einer für die RF günstigen Konjunktur in der Weltwirtschaft war.

3.) ab 2003/04: Die Phase, die durch vorsichtige, zaghafte Reformen gekennzeichnet ist, dauert an. 2000 bis 2008 konnten recht hohe Wachstumsraten des BIP erzielt werden, weitgehend nicht dank der Reformpolitik, sondern dank der günstigen Weltkonjunktur für russische Exportwaren, vor allem Energieträger. Die Weltwirtschaftskrise 2008/09 hat bisher keine Beschleunigung bzw. Intensivierung der Reformpolitik bewirkt, obwohl das objektiv dringend notwendig wäre. Das Ziel, das BIP im Laufe der 2000er-Jahre zu verdoppeln, konnte nicht erreicht werden.

Eine wegweisende Zielsetzung kann nur auf einem sehr soliden und tiefgreifenden Reformprogramm beruhen. Ein solches kann sicher erst nach den Dumawahlen Ende 2011 und den Präsidentschaftswahlen im Frühjahr 2012 ausgearbeitet und verabschiedet werden.

Eine entwickelte (reife) Marktwirtschaft stellt immer eine Mischung von Märkten (von Waren, Dienstleistungen, Kapital, Arbeit u. a. m.) und gesellschaftlichen, sozialökonomischen Institutionen dar. Zu den Letzteren gehören die Eigentumsverhältnisse an ökonomischen Ressourcen (Produktionsfaktoren) und Produkten, das Wirtschaftsrecht und die es umsetzenden Organe, der Mechanismus der staatlichen Regulierung der Wirtschaft (v. a. Wettbewerbsrecht) und des sozialen Bereichs sowie Formen des trilateralen Zusammenwirkens der Sozialpartner. Herzstück der Marktwirtschaft ist aus bekannten Gründen das Privateigentum an den Produktionsmitteln. Deshalb war die Umgestaltung der Eigentumsverhältnisse die Hauptrichtung der Transformation in den postsozialistischen Ländern, auch in der RF, wobei diese Umgestaltung hier vor allem in der genannten ersten Phase vor sich ging.

Die Reformländer lassen sich nach der Art und Weise dieser Umgestaltung in drei Gruppen teilen:

- Privatisierung des Staatseigentums an den Produktionsmitteln im sekundären und tertiären Sektor der Volkswirtschaft und deren Dekollektivierung bzw. Entstaatlichung in der Landwirtschaft: ehemalige RGW-Länder einschließlich Russlands.

- Keine Privatisierung des Staatseigentums im sekundären und tertiären Sektor, Errichtung von neuen privaten Betrieben ebendort mit wesentlicher Beteiligung des ausländischen Kapitals; Privatisierung von Grund und Boden in der Landwirtschaft: VR China und Vietnam, die einen langsamen Übergang zur Marktwirtschaft über die von kommunistischen Parteien dirigierte „sozialistische gemischte Wirtschaft“ anstreben.
- Sechs Republiken Ex-Jugoslawiens (Serbien, Kroatien, Bosnien und Herzegowina, Mazedonien, Montenegro, Slowenien), wo nach den Tito-Reformen 1958 bis 1965 das Eigentum der Betriebsbelegschaften etabliert, die Zentralverwaltungswirtschaft (Planwirtschaft) ad acta gelegt und eine spezifische Form der Marktwirtschaft eingerichtet wurde. Neben der Errichtung von neuen privaten Betrieben geht hier eine freiwillige, vorsichtige, langwierige Umgestaltung des kollektiven Eigentums der Betriebsbelegschaften in Richtung Privateigentum vor sich. Im agrarischen Sektor dieser Länder herrschen seit Jahrzehnten marktwirtschaftliche Verhältnisse, sodass hier keine tiefe Reformierung der Eigentumsverhältnisse notwendig ist.

Durch kleine und große Privatisierung erreichte der Anteil des nichtstaatlichen Sektors an der BIP-Produktion in der RF 1996 bereits 60 bis 65%. Dabei wurde die große Privatisierung sehr ungerecht durchgeführt, und kriminelle Machenschaften waren häufig. Der Staat hat fünfhundert Betriebe, deren Realwert auf ca. 500 Mrd. USD geschätzt wurde, für nur 7 Mrd. USD aus den Händen gegeben. So wurden jene Kapitalmagnaten (Oligarchen) zu den Besitzern dieser Betriebe, die den Sieg Jelzins bei den Präsidentschaftswahlen 1996 gewährleisteten. Trotz der massiven Unterstützung der Oligarchie und weitgehender Ausnutzung der „administrativen Ressourcen“ fiel sein Sieg gegen den Kommunistenführer Sjuganow nur knapp aus.

Diese Art und Weise der großen Privatisierung rief in der russischen Gesellschaft Unmut und Empörung hervor. Die Machteliten wurden mit den Problemen der sozialen Ungerechtigkeit, kriminellen Aneignungen und den unbefriedigenden ökonomischen Ergebnissen der großen Privatisierung konfrontiert. Letztere kamen u. a. in sehr niedrigen Einnahmen aus der Privatisierung, die weit hinter den Erwartungen zurückblieben, zum Ausdruck. So wurden dadurch 1992 bis 2006 nur etwas mehr als 600 Mrd. RRbl, d. h. ca. 24 Mrd. USD, in die Staatskasse gebracht. Danach hat sich diese Kennziffer nur wenig erhöht, z. B. um 10 Mrd. RRbl 2008 und um 22,6 Mrd. RRbl 2010. 2011/12 soll diese Kennziffer laut Regierung 77 Mrd. RRbl erreichen.¹²

Darin bestand allerdings nicht das einzige positive Ergebnis der Privatisierung. Bereits Mitte der 1990er-Jahre war die Rückkehr zum „Realsozialismus“ unmöglich, die Transformation in Richtung Marktwirtschaft unum-

kehrbar. Um die Jahrtausendwende wurden in Russland die Grundlagen dieser Wirtschaftsordnung formiert.

Aufgrund der dargestellten Umstände sah sich die neue Putin-Administration (Boris Jelzin war Ende 1999 zurückgetreten) veranlasst, die Ergebnisse der Privatisierung weitgehend zu korrigieren: Der Staat kaufte zu Beginn der 2000er-Jahre wichtige Anteile am Kapital strukturbestimmender nichtfinanzieller und finanzieller Betriebe zurück, die in mehreren Fällen die Kontrolle oder die Sperrminorität („goldene Aktie“) bedeuteten. Infolgedessen ist der derzeitige Anteil des privaten Sektors an der BIP-Produktion in der RF mit 58% etwas geringer als an der Jahrtausendwende. Am Ende der 2000er-Jahre wurde zu einer vorsichtigen Privatisierung übergegangen, die eine erneute Veräußerung des Staatseigentums zu „Schleuderpreisen“ auszuschließen hat. Die erneute, wenn auch nicht massive Belebung der Privatisierung ist darauf zurückzuführen, dass die Tätigkeit der neuen Betriebe mit maßgeblicher staatlicher Beteiligung abermals zeigte (insbesondere in der Krise 2008/09), dass diese mit den Problemen der Effizienz schwerer als die privaten Unternehmen fertig werden können. Unter den Bedingungen der im Stadium der Globalisierung verschärften internationalen Konkurrenz haben die vorhergehend dargestellten Missstände in der Privatisierung die Anpassung der RF an die Globalisierung erschwert und deren Kosten erhöht.

Auch die Umgestaltungen in der Außenwirtschaft waren alles andere als optimal. Sie waren unvorbereitet, voreilig und überhastet, obwohl sie richtigerweise auf die Errichtung einer – dem Marktsystem inhärenten – offenen Wirtschaft abzielten. Bereits im September 1991 wurden alle devisa-inländischen Unternehmen der RF zu außenwirtschaftlichen Transaktionen zugelassen, und das ohne Anmeldung, geschweige denn Lizenz. Die Außenhandelspolitik wurde übertrieben liberal. So hat die RF Mitte der 1990er-Jahre nichttarifäre Handelsschranken am wenigsten angewendet, obwohl sie weltweit die vorrangige Rolle spielten und es heute in einem noch größeren Maße tun. Der RRbl-Kurs wurde freigegeben. Also wurde die RF bereits in den ersten postsowjetischen Jahren schlagartig und chaotisch zu einem Land mit einer offenen Wirtschaft. In den 1990er-Jahren erreichte die russische Exportquote ca. 1/3 und die Importquote etwa 1/5. Die Berechnungen des Autors auf der Grundlage der Daten der Weltbank zeigen, dass die erste Kennziffer 2005 32,6% und die zweite 16,4% betrug. Also wurde die RF in die Lage eines Schwimmers versetzt, der nach dem Motto: „Die Rettung eines Ertrinkenden ist Sache des Ertrinkenden selbst“, handeln muss. So wurde Russland zu einem abhängigen, passiven, von fremden Interessen bestimmten Objekt, jedoch nicht zu einem aktiven Subjekt, das auf die Globalisierung im Sinne der Wahrung seiner nationalen Interessen einwirkt.

Die Objektrolle ist weitgehend auf die Fehler und Missstände in der rus-

sischen Reformpolitik zurückzuführen. Gleichzeitig ist sie durch objektive (strukturelle) Engpässe und Ungereimtheiten in der Volkswirtschaft (Binnen- und Außenwirtschaft) sowie ihr mäßiges Entwicklungsniveau bedingt. In den Krisenjahren 1997/8 fiel der Anteil der RF am BNE der Welt auf nur 1,7%. Im Zuge der Hochkonjunktur 2000 bis 2008 verbesserte sich diese Kennziffer auf 3,2% (Tabelle 1). Russland befindet sich bezüglich des BIP nach Kaufkraftparität auf Platz 7. Einerseits ist das keine hervorragende Position, andererseits ein beachtenswerter Erfolg vor dem Hintergrund des Rückfalls in den 1990er-Jahren. Wie aus unseren Berechnungen auf der Basis der in der Tabelle enthaltenen Daten der Weltbank hervorgeht, beträgt das russische BNE nach KKP pro Kopf der Bevölkerung 150,1% des Weltdurchschnitts, aber nur 33,3% des Wertes der USA. Alles in allem ist das heutige Russland ein fortgeschrittenes Reformland mittleren Entwicklungsniveaus.

Tabelle 1: Die führenden Länder der Welt nach BNE zu Kaufkraftparitäten (2008)

Land	BNE nach KKP		
	Insgesamt (Mrd. USD)	% der Welt	Pro-Kopf-Einkommen (USD)
1. USA	14.282,3	20,9	46.870
2. VR China	7.984,0	11,7	6.020
3. Japan	4.497,3	6,6	35.220
4. Indien	3.374,9	4,9	2.960
5. Deutschland	2.952,4	4,3	35.940
6. Großbritannien	2.218,2	3,2	3.613
7. Russland	2.216,3	3,2	15.630
8. Frankreich	2.134,4	3,1	34.400
9. Brasilien	1.932,8	2,8	18.070
10. Mexiko	1.517,2	2,2	14.270
11. Spanien	1.418,7	2,1	31.130
12. Kanada	1.208,5	1,8	36.220
13. Türkei	1.017,6	1,5	13.770
Welt	68.308,0	100,0	10.357

Quelle: The World Bank, World Development Report 2010 (Washington, D.C., 2010) 378-379; anteilmäßige Kennziffern wurden vom Autor nach den Daten dieser Tabelle in USD berechnet.

Insgesamt sind die ökonomische Kraft und die internationale Konkurrenzfähigkeit der RF¹³ unzureichend, um die Globalisierung mitzubestimmen.

men. Den Status einer Großmacht (nicht mehr einer Supermacht) konnte Russland bisher hauptsächlich dank der militärstrategischen und geopolitischen Gegebenheiten aufrechterhalten, was aber aufgrund der ungenügenden Wirtschaftskraft immer größere Anstrengungen auf anderen Gebieten verlangt. Diese pauschale Schlussfolgerung bedarf einer Ergänzung durch eine differenzierte Betrachtung der Situation des Landes in den einzelnen Sektoren und Sparten der internationalen Wirtschaftsbeziehungen.

4. Russland: Vom Objekt zum Subjekt der Globalisierung

Aufgrund der voreiligen, schlagartigen und weitgehenden Öffnung der Volkswirtschaft stand Russland nie vor der Alternative, ob es an der Globalisierung teilnehmen würde oder nicht. Eine wesentlich bessere Anpassung an die Globalisierung muss eine Hauptaufgabe des Staates und vor allem der Unternehmen der RF sein. Dazu braucht das Land keine besondere Strategie. Die Anpassung hat im Laufe der weiteren Reformierung der RF in Richtung einer entwickelten und effektiven Marktwirtschaft westlichen Typs vor sich zu gehen. Jeder ins Gewicht fallende Reformschritt in diese Richtung wird zwangsläufig auch eine bessere Anpassung an die Globalisierung bedeuten und einen Beitrag zur Wandlung des Landes aus einem dirigierten Objekt zu einem aktiven, seine Interessen wahrnehmenden Subjekt der Globalisierung leisten.

Die Ergebnisse der bisherigen Beteiligung an der Globalisierung fallen für die RF auf alle Fälle recht problematisch und eher negativ aus. Doch die RF ist nicht dazu verurteilt, diese Situation tatenlos hinzunehmen. Das Land ist durchaus imstande, seine Rolle in der Globalisierung bis Ende des laufenden Jahrzehnts grundlegend zum Besseren zu verändern. Dazu wird es nicht nur seine reichlichen Wirtschaftsressourcen verwenden, sondern auch seine einmalig günstige geopolitische und geoökonomische Lage zwischen der EU und dem APEC-Raum ausnutzen können. In diesem Zusammenhang sind große Anstrengungen auf mehreren Gebieten der Binnen- und der Außenwirtschaft notwendig, worauf im Einzelnen einzugehen ist.

Erforderlich sind Maßnahmen binnenwirtschaftlichen Charakters, die den Anteil der RF an der Industrieproduktion der Welt bzw. am WNE erhöhen, also eine solidere Basis für die aktive Teilnahme am Welthandel sowie in anderen Bereichen der weltwirtschaftlichen Beziehungen schaffen würden. Die Prognose einer Expertengruppe unter der Leitung des Autors dieses Artikels, die kurz vor dem Ausbruch der Weltwirtschaftskrise 2008 erstellt worden war, führte zu dem Ergebnis, dass die RF ihren Anteil am WNE von 2,5% 2005 auf 3,7 bis 3,8% 2017 steigern kann.¹⁴ Doch

angesichts der Wirtschaftskrise in Russland und in der Weltwirtschaft scheint diese Voraussage eher zu optimistisch zu sein. Der wahrscheinliche Wert dürfte etwa 3% oder knapp darüber erreichen. Aber auch dafür ist eine deutliche Beschleunigung und Vertiefung der Reformen in Richtung einer reifen, sozial orientierten Marktwirtschaft unentbehrlich. So ist vor allem eine Verbesserung der Wirtschaftsregulierung unter der Berücksichtigung der historischen Erfahrungen des Auslands,¹⁵ besonders im Bereich der Strukturpolitik, notwendig. Die Konturen einer solchen Politik zeichnen sich erst etwa seit Ende der zweiten Präsidentschaft (2007/08) von V. Putin ab.

In diesem Zusammenhang ist zu unterstreichen, dass just diejenigen Länder (Schwellenländer der ersten Generation: Südkorea, Taiwan, Hongkong und Singapur sowie China und Indien), die es vollbracht hatten, eine effektive Strukturpolitik auszuarbeiten und umzusetzen, eine deutliche Erhöhung ihres Anteils am WNE erreichten. Das Gemeinsame dieser Länder bestand darin, westliche Modelle der Postindustrialisierung nicht nachgemacht zu haben und auf eine zielgerichtete Modernisierung der volkswirtschaftlichen Struktur mit Akzent auf einige Branchen des sekundären Sektors (allgemeiner Maschinenbau, Autoindustrie, Mikroelektronik und andere hochtechnologische Branchen), die ihnen in Zukunft eigene Nischen am Weltmarkt sichern sollten, gesetzt zu haben. Folglich war und bleibt dort der Anteil des tertiären Sektors am BIP mit 35 bis 50% geringer als in hoch entwickelten Ländern (67 bis 77%). Eine starke Industrie gibt ihnen die Möglichkeit, Spitzenleistungen in technologischer Entwicklung zu erbringen und die ganze Volkswirtschaft fortdauernd zu modernisieren.

Einen anderen Weg der Postindustrialisierung ist Russland gegangen, den der Postindustrialisierung mit Berufung auf den Westen. Allein im ersten postsowjetischen Jahr 1992 ist der Anteil des tertiären Sektors am BIP um 15 Prozentpunkte gegenüber 1991 gewachsen. Allerdings wurde das in erster Linie nicht von der Globalisierung und nicht von der Kopierung westlicher Muster, sondern von binnenwirtschaftlichen Faktoren verursacht, und zwar der Preisfreigabe vom 2.1.1992. Der tertiäre Sektor ist seit Ende der 1990er-Jahre anteilmäßig an der Beschäftigung und am BIP laut Angaben der Weltbank beständig dominierend (57% des BIP 2008).¹⁶

Der gegenwärtige russische Postindustrialismus hat mit der westlichen Postindustrialisierung trotz der Versuche, diese nachzumachen, kaum etwas zu tun. Das Übergewicht des tertiären Sektors gründet im Westen darauf, dass die Landwirtschaft und die Industrie einen sehr hohen Entwicklungsstand erreicht haben und die ganze Volkswirtschaft mit wichtigen Produkten hinreichend versorgen. Und das tun sie bei einem fallenden Anteil am BIP und der Beschäftigung. Vor allem der sich dynamisch entwickelnde Maschinenbau bietet dem tertiären Sektor eine für seinen rapiden Fortschritt adäquate materiell-technische und technologische Basis.

Dagegen ist das Übergewicht des tertiären Sektors in der RF vor allem das Ergebnis der industriellen und agrarischen Krise der RF in der post-sowjetischen Zeit. (Beispielsweise ist der starke sowjetische Maschinenbau in wenigen Jahren ruiniert worden.) Zwar macht der tertiäre Sektor in Russland gewisse Fortschritte, doch das geschieht vor allem durch die Ausbreitung des Handels und der finanziellen Dienstleistungen. Weniger bemerkbar ist das Voranschreiten produktionsbezogener (technischer und Beratungsdienste), Informations- und anderer hochtechnologischen Dienstleistungen. Deutlich unzureichend oder gar sehr schwach sind Dienstleistungen im Verkehrswesen und im (in- und ausländischen) Fremdenverkehr. Infolgedessen weist Russland, ein Überschussland im Warenhandel, jedes Jahr beachtliche Defizite im Handel mit Dienstleistungen auf (vgl. die Tabellen 3 und 4).

Um an der Globalisierung aktiv und erfolgreich mitzuwirken, braucht die RF eine tiefgreifende Modernisierung des tertiären Sektors und eine deutliche Beschleunigung dessen Entwicklung. Sollte dies gelingen, so würde sich das chronische Defizit im Handel mit Dienstleistungen in einen beachtlichen Überschuss verwandeln. Aber noch wichtiger für die RF ist eine Reindustrialisierung (vor allem im Maschinenbau) auf neuer technologischer bzw. hochtechnologischer Grundlage, was auch den anderen Sektoren der Volkswirtschaft neue Wachstumsimpulse verleihen könnte. Dafür ist es notwendig, eine konsistente Konzeption der Strukturpolitik auszuarbeiten und umzusetzen.

Da die führenden nichtfinanziellen und finanziellen Multis (TNKs und TNBs) die Hauptakteure der heutigen Weltwirtschaft sind und als die bestimmenden Treiber der Globalisierung auftreten, muss Russland für eine gleichberechtigte Teilnahme an der Globalisierung und eine ins Gewicht fallende Einwirkung auf sie über einige Dutzend erstklassige Multis verfügen, kapitalmäßig russischer Herkunft, russischerseits geführt und kontrolliert, mit dem Sitz der Muttergesellschaft in der RF und mit Filialen in den wichtigsten Wirtschaftsregionen der Welt. Diese Multis haben in derartigen Regionen ihre Globalstrategien auf den Gebieten ausländische Direktinvestitionen (ADI), F&E, Produktion, Marketing sowie Absatz von Waren und Dienstleistungen zu entfalten, und zwar orientiert an den nationalen Interessen Russlands, was auch der Befriedigung der eigenen, spezifischen, profitbezogenen Interessen dieser Multis am besten dienlich sein könnte.

Doch gibt es in Russland bisher nur wenige Unternehmungen, die die Parameter der TNKs erster Garnitur aufweisen. Es reichen die Finger einer Hand, um die russischen TNKs von wirklich internationaler Klasse (Gazprom, LUKoil, Rusal u. dgl.) aufzuzählen. Doch auch sie sind weit davon entfernt, auf der Liste der 500 größten Kapitalgesellschaften der Welt nach den Kennziffern der Transnationalität im ersten Dutzend aufzu-

scheinen. So betrugen Ende 2008 laut dem Bericht einer Forschungsgruppe des Instituts für Weltwirtschaft und internationale Beziehungen der Russischen Akademie der Wissenschaften die ausländischen Aktiva der 20 führenden russischen TNKs knapp 118 Mrd. USD,¹⁷ was unter dem entsprechenden Wert jedes einzelnen der 20 Spitzenreiter der UNCTAD-Rangliste liegt.

Um zur Spitze aufzurücken, müssen die russischen Kapitalgesellschaften (das trifft weitestgehend auch auf die TNBs zu) mindestens folgende Maßnahmen ergreifen:

- Fusionen von einheimischen Kapitalgesellschaften und/oder Formierung von strategischen Allianzen;
- IPOs eigener Aktien in führenden internationalen Finanzmetropolen, vor allem an der Londoner Effektenbörse;
- Erwerb von Anteilen an bedeutenden ausländischen Multis, freundliche Fusionen sowie Gründung von strategischen Allianzen mit ihnen;
- Eintritt in internationale strategische Allianzen multilateraler Art, vor allem in hochtechnologischen, innovationsintensiven Bereichen. Derzeit sind nur einzelne Beispiele derartiger Allianzen bekannt, so zwischen der AG Zivile Suchoj-Flugzeuge und der italienischen Firma Alenia Aeronautica zur Kooperation in Produktion und Absatz des neuen Mittelstreckenflugzeuges Superjet-21 (2008 gegründet).

Der russische Staat sollte diese Umgestaltungen fördern (vor allem mit marktkonformen organisatorisch-rechtlichen Mitteln) und tut das schon, allerdings nicht sehr aktiv und konsequent.

Auch im Bereich der TNBs russischer Provenienz wären derartige Entwicklungen wünschenswert. Doch sind die Positionen der RF im internationalen Bankwesen deutlich schwächer als im sekundären Bereich, obwohl das russische Bankensystem die Weltwirtschaftskrise mit massiver Hilfe des Staates gut überstanden hat und sich in einem alles in allem gesunden Zustand befindet.

Bei internationalen Vergleichen kommt man zu der Feststellung, dass dieses Banksystem mittleres Entwicklungsniveau aufweist. Es inkludiert zu viele ausgesprochen schwache Wirtschaftssubjekte. Die Aktiva aller 1.149 auf dem Territorium der RF wirkenden Krediteinrichtungen betrugen zum 1. November 2010 nur 31.721.689 Mio. RRbl (1,1 Bio. USD) und das angemeldete Grund- bzw. Stammkapital lediglich 172.060 Mio. RRbl (ca. 39 Mrd.USD).¹⁸ Zum 1. März 2011 war die Zahl der Krediteinrichtungen 1.145, die Aktiva beliefen sich auf 33.857.786 Mio. RRbl, das angemeldete Grund- bzw. Stammkapital auf 1.196.542 Mio. RRbl.¹⁹ Die erste Kennziffer ist deutlich höher als in allen vergleichbaren BRIC-Ländern: VR China 370, Indien 169, Brasilien 163. Dabei betrugen (2008) die Kredite des Bankensektors der einheimischen Wirtschaft in der RF nur 41% des BIP, dagegen in der VR China 126%, in Brasilien 102% und in Indien 70%.²⁰

Die Mehrheit der russischen Banken ist im internationalen Vergleich bezüglich Aktiva und Marktkapitalisierung als schwach einzustufen. Es wäre zweckmäßiger, ihre Zahl zu reduzieren, und zwar bei einer drastischen Vergrößerung der Zahl ihrer jeweiligen Filialen.

Leider benutzen die Spitzenreiter des russischen Bankwesens zur Vergrößerung ihrer Marktkapitalisierung und Stärkung nicht einmal die traditionellen, in der Weltwirtschaft weitverbreiteten Mittel, so etwa Fusionen. Es hat bisher keine Fusion zweier Krediteinrichtungen aus den ersten Dreißig gegeben (auf sie entfallen knapp 3/4 der Aktiva des Bankensektors). Ein anschauliches Beispiel einer Stärkung der Position eines Landes im monetären Bereich gab Frankreich. Und zwar wurde die Credit Agricole durch Erwerb von 82% der Aktien der Credit Lyonnais (für 16 Mrd. Euro) zur größten Bank der Eurozone und der drittgrößten Bank Europas. Insgesamt ist im letzten Jahrzehnt die Zahl der Banken in der EU-15 von 9.600 auf 6.900 zurückgegangen, was von einer merklichen Stärkung ihrer ökonomischen Basis und folglich einer deutlichen Verbesserung ihrer finanziellen Kennziffern begleitet wurde. Dagegen gab es in der RF bisher nur Anschlüsse von „Zwergen“ an „Giganten“.

Im russischen Bankwesen sind neben den dargestellten Missverhältnissen auch andere Engpässe und Ungereimtheiten zu verzeichnen. Selbst die führenden russischen Banken treten auf internationaler Bühne nicht als gleichberechtigte Subjekte in weltwirtschaftlichen Währungs- und Kreditbeziehungen auf, nicht gleichzeitig als Geldnehmer und -geber, sondern als ewige Klienten der fremden Kreditinstitute. Der russische Interbank-Kreditmarkt wird zu 2/5 bis 3/4 durch auswärtige Kredite formiert. Eine deutliche Schwäche des russischen Kreditmarktes zwingt die einheimischen Banken immer wieder dazu, sich Geld im Ausland zu beschaffen. Folglich hat ihre Verschuldung gegenüber ausländischen Kontrahenten bereits 176 Mrd. USD erreicht. Eine derartige Stellung der russischen Kreditinstitute in einem der ausschlaggebenden Bereiche der internationalen Wirtschaftsbeziehungen macht die RF zwangsläufig zu einem abhängigen Objekt der Globalisierung mit minimalen Möglichkeiten der Mitbestimmung.

Allerdings sind auch die offensichtlichen Errungenschaften der RF im monetären Bereich nicht außer Acht zu lassen. In der Zeit des rapiden Wirtschaftswachstums 2000 bis 2008 konnte die Verschuldung an Devisenfremde von 80% des BIP 1998/99 auf 5% Anfang 2007 reduziert werden. Nach dem Volumen der Devisenreserven war Russland Mitte 2007 mit 403,2 Mrd. USD nach Japan und China auf Platz 3 weltweit vorgerückt. (Ein historisches Maximum wurde mit 598 Mrd. USD im August 2008 erreicht.) Im Stabilitätsfonds war es gelungen, Anfang 2007 2.340,9 Mrd. RRbl (knapp 90 Mrd. USD) anzuhäufen. Dies hat es möglich gemacht, die Weltwirtschaftskrise 2008/09 alles in allem zufriedenstellend zu überste-

hen und während der Krise sogar sozialpolitische Programme durchzuführen.

Vor dem Hintergrund dieses positiven Wandels in den russischen Außenwirtschaftsbeziehungen konnte die Zentralbank Russlands die Beschränkungen im Kapitalverkehr mit dem Ausland am 1. Juli 2006 aufheben. Damit ist der RRbl voll konvertierbar. Angesichts all dieser Umstände sah sich die politische Führung der RF veranlasst, die eng zusammenhängenden Ziele, den RRbl in eine (mindestens regionale) Reservewährung und Moskau in ein bedeutendes Weltfinanzzentrum verwandeln zu wollen, zu proklamieren. Zur Erarbeitung des Projekts „Moskau – ein internationales Finanzzentrum“ wurde eine Arbeitsgruppe beim Präsidentenrat der RF unter der Leitung des ehemaligen Chefs der Jelzin-Administration, Woloschin, eingesetzt, zu der auch der Autor dieses Artikels gehört. Zunächst müssen hinreichende Voraussetzungen, vor allem infrastruktureller und finanzieller Art, geschaffen werden, was wohl erst Ende der 2010er-Jahre machbar sein wird. Dabei kann es nur um ein gemäßigt bedeutendes Zentrum dieser Art gehen, weit davon entfernt, mit New York, London oder auch Frankfurt/Main die Kräfte zu messen.

In den einzelnen Bereichen der Außenwirtschaft sind die Positionen Russlands und sein Potenzial, auf die Globalisierung einzuwirken, sehr verschieden. Nach der vorhergehend dargestellten Lage auf dem Gebiet der Währungs- und Finanzbeziehungen ist nun der Welthandel unter die Lupe zu nehmen. Recht günstig für Russland ist die Konstellation vor allem im Export von Energieträgern, wo sein weltweiter Anteil ca. 7% beträgt. Dabei weist die RF bei der Weltproduktion von Primärenergie einen Anteil von 10,3% auf, beim Verbrauch nur 5,6%. Die wachsende Bedeutung der Energieträger und die fortschreitende Verschärfung des globalen Problems der energiebezogenen Sicherheit sind für die welthandelsbezogenen Ambitionen der RF sehr förderlich. Allerdings ist in diesem Zusammenhang zu bemängeln, dass Russland vom Export von Energieträgern zu weitgehend abhängig ist. So hat der Preisverfall bei Weltmarktpreisen für Öl im 2. Hj. 2008 (von 170 auf 40 USD pro Barrel) der RF immense Verluste gebracht und während der Weltwirtschaftskrise 2008/09 den unter allen G20-Ländern größten BIP-Rückgang (um 8,7%) verursacht.

Im Welthandel mit Sachgütern hat die RF bemerkenswerte Ergebnisse nicht nur bei den Energieexporten aufzuweisen. Die hohen Überschüsse in der Handelsbilanz (Tabelle 2) ermöglichten es, die weltwirtschaftliche Stellung der russischen Nationalwährung von Grund auf zu verbessern und das am Beginn der postsowjetischen Zeit katastrophale Problem der Außenverschuldung zu lösen.

Doch treten im Außenhandel mit Sachgütern gravierende Mängel auf. So ist die Warenstruktur des russischen Exports zu einseitig und zu anfäl-

lig gegenüber der Weltkonjunktur bzw. weltwirtschaftlichen Krisen. Die strukturellen Missstände und Engpässe im Export Russlands liegen auf der Hand, denn ca. 9/10 davon entfallen auf Rohstoffe (vor allem fossile Energieträger wie Rohöl und Erdgas) oder Fertigerzeugnisse niedriger Veredelungsstufen (Ölprodukte wie Benzin u. dgl., Düngemittel, gesägtes Holz usw.). Der Anteil der Fertigerzeugnisse an der gesamten Ausfuhr liegt bei lediglich 17% und der der hochtechnologischen Erzeugnisse am Export von Fertigprodukten bei nur 7% (Tabelle 3). Die RF weist ein beachtliches Defizit im Handel mit Technologien auf. So betrug dieses Defizit 2010 798,1 Mio. USD (Zuführungen aus dem Ausland 627,9 Mio. USD, Abführungen an das Ausland 1426,0 Mio. USD²¹). Der Anteil Russlands am Weltexport von forschungsintensiven, hochtechnologischen Erzeugnissen liegt bei rd. 0,5%. Das ist auf einen unbefriedigenden Zustand der hochtechnologischen Branchen in der RF zurückzuführen, die höchstens 10% des Wirtschaftswachstums beitragen. Der von der politischen Führung der RF seit Jahren anvisierte Übergang zum innovativen Entwicklungsweg steckt erst in den Geburtswehen. Positiv hervorzuheben sind die Verbesserung der staatlichen Finanzierung von F&E und die Errichtung des Nationalen Forschungs- und Innovationszentrums Skolkowo bei Moskau, welches sich an dem weltberühmten innovativen Modell von Silicon Valley orientiert.

Der Anteil von Maschinen und Anlagen am gesamten Export macht nur 5,3% aus. Die Lösung der noch in der Sowjetzeit und von der politischen Führung danach immer wieder formulierten Aufgabe, den Export grundlegend zu diversifizieren, und zwar in Richtung einer drastischen Erhöhung des Anteils der Fertigerzeugnisse, vor allem Maschinen, Anlagen und insbesondere hochtechnologischen Produkten, wurde bisher nicht wirksam in Angriff genommen. In der Krisenzeit 2008/09 hat ein relativ niedriger RRbl-Kurs die Ausfuhren von Fertigerzeugnissen gefördert, doch ist der Anteil dieser Produkte am russischen Export nicht merklich gestiegen. Zur

Tabelle 2: Die wichtigsten Länder im Welthandel mit Sachgütern

	Land	Ausfuhren			Land	Einfuhren	
		Mrd. USD	Anteil (%)			Mrd. USD	Anteil (%)
1	VR China	1.578	10,4	1	USA	1.969	12,8
2	USA	1.278	8,4	2	VR China	1.395	9,1
3	Deutschland	1.269	8,3	3	Deutschland	1.067	6,9
4	Japan	779	5,1	4	Japan	694	4,5
5	Niederlande	573	3,8	5	Frankreich	606	3,9
12	RF	400	2,6	18	RF	249	1,6

Quelle: WTO, International Trade Statistics 2011 (Genf 2011) 24, Table 1.6.

Tabelle 3: Kennziffern des Sachgüterexports der G8-Länder (2007)

Land	Anteil von Fertigerzeugnissen am Export (%)	Anteil von hochtechn. Produkten am Fertigwarenexport (%)
USA	77	28
Deutschland	83	14
Großbritannien	74	20
Frankreich	79	19
Italien	84	7
Kanada	53	14
Australien	19	14
Russland	17	7

Quelle: The World Bank, World Development Report 2010 (Washington, D.C., 2010) 386-387.

Lösung der genannten Aufgabe könnte der Beitritt der RF zur Welthandelsorganisation (WTO) beitragen. Die offiziellen Verhandlungen darüber wurden noch 1996 aufgenommen. Erst Ende Oktober 2011 zeichnete sich eine Kompromisslösung zwischen Russland und dem letzten bilateralen Unterhändler, Georgien, ab, die den RF-Beitritt 2012 ermöglichen könnte.²²

Ohne diesen Schritt kann m. E. keine grundlegende Diversifizierung der Warenstruktur des russischen Exports stattfinden. Die Spielregeln der WTO begünstigen die Exporteure von Fertigerzeugnissen, insbesondere von hochtechnologischen Produkten. Als gleichberechtigter Teilnehmer an den WTO-Handelsverhandlungen kann die RF wesentlich mehr für die Umsetzung dieser Zielsetzung tun als im Beobachterstatus. Nach Russland würden mit großer Wahrscheinlichkeit mehr hochtechnologische ADI kommen, und zwar in der Erwartung, die hier hergestellten Produkte auch in Drittländern abzusetzen, wo sie im Unterschied zu der heutigen Situation unter den Schutz der WTO-Ordnung fallen würden.

Doch ist der WTO-Beitritt für Russland bei der heutigen Warenstruktur seiner Exporte nicht dringend, und schon gar nicht um den Preis hoher Zugeständnisse, denn der Import von Brennstoffen und vielen anderen Rohstoffen aus der russischen Palette ist schon weitestgehend oder voll liberalisiert. Durch den WTO-Beitritt würde das Land eine Chance zur Diversifizierung der Ausfuhren erhalten, jedoch keine Garantien dafür. Dagegen würde die RF danach merkliche fiskalpolitische (der Zoll bringt heute 40% bis 50% der Einnahmen in die Staatskasse) u. a. Schwierigkeiten im Zusammenhang mit den Importzollsenkungen bekommen: Verminderung der Einnahmen aus Importzöllen und Verstärkung der Importkonkurrenz.

Große Probleme durch zusätzlichen Konkurrenzdruck auf einheimische Unternehmen werden sich für den tertiären Bereich, vor allem für die Sektoren Banken und Versicherungen, ergeben, und das vor dem Hintergrund

der Tatsache, dass Russland hier im Gegensatz zum Warenhandel Jahr für Jahr beachtliche Defizite aufweist (Tabelle 4).

Tabelle 4: Führende Länder im Dienstleistungshandel (2010)

	Land	Ausfuhren			Land	Einfuhren	
		Mrd. USD	Anteil (%)			Mrd. USD	Anteil (%)
1	USA	518	14,9	1	USA	358	10,2
2	Deutschland	232	6,3	2	Deutschland	260	7,4
3	Großbritannien	227	6,1	3	China	192	5,5
4	China	170	4,6	4	Großbritannien	161	4,6
5	Frankreich	143	3,9	5	Japan	156	4,4
23	RF	44	1,2	16	RF	78	2,2

Quelle: WTO, International Trade Statistics 2011 (Genf 2011) 26, Table 1.10.

Die WTO-Regeln fordern nicht die Reduzierung oder gar die Abschaffung der Exportzölle, doch wird dieses Problem in der nächsten WTO-Verhandlungsrunde über die Liberalisierung des Welthandels von den Verhandlungspartnern mit hoher Wahrscheinlichkeit als Mittel der Erzielung von Zugeständnissen von Seiten Russlands ins Spiel gebracht werden.

Ziemlich differenziert und problematisch sind die Positionen Russlands in der grenzübergreifenden Migration von Kapital in Gestalt von ADI. Ende 2006, am Vorabend der Weltwirtschaftskrise, erreichten die akkumulierten ADI auf dem Territorium der RF 64 Mrd. USD, was vor dem Hintergrund der Situation in den 1990er-Jahren als ein beachtliches Resultat zu werten ist. Bei den passiven ADI befindet sich die RF am Ende des zweiten Dutzend aller Länder und erzielt nur rd. ein Zehntel der passiven ADI der VR China. Ein ins Gewicht fallender Beitrag der Unternehmen mit ausländischer Beteiligung zum russischen BIP-Wachstum ist nicht zu bezweifeln, er beträgt allerdings nur knapp 4%. Auch strukturell lässt er aus russischer Sicht viele Wünsche übrig. Etwa 1/3 aller Unternehmen mit ausländischer Beteiligung fungieren im Bereich Handel und Gaststätten, wogegen sie in Branchen hoher Veredlungsstufen, vor allem hochtechnologischer, nur schwach präsent sind.

Seit 2000 haben die russischen TNKs und TNBs ihre Außenexpansion in Form von ADI deutlich erweitert und verstärkt. Nach diesen Kennziffern liegt Russland derzeit ganz vorn unter den Entwicklungs- und Reformländern. Das russische Kapital ist bestrebt, die branchenmäßige Struktur ihrer ADI in Richtung hoher Veredlungsstufen, womöglich hochtechnologischer Sparten, zu transformieren. Bei dem Versuch, dort mit kontrollbringenden Anteilen oder wenigstens Sperrminoritäten Fuß zu fassen, ist man jedoch mehrmals gescheitert. Der Fall Deutsche Opel AG ist ein Beispiel

für derartige Misserfolge. So kommt es nicht von ungefähr, dass die russische ADI-Expansion sich weiterhin in rohstoffgewinnenden Zweigen der Entwicklungsländer, bspw. in Angola, konzentriert.

In der internationalen Arbeitsmigration, wo die RF in der Zeit der Globalisierung zum zweitwichtigsten Aufnahmeland fremder Arbeitskräfte nach den USA aufstieg, ist für sie das finanzielle Ergebnis eher negativ ausgefallen, denn die Überweisungsbilanz (Saldo der Überweisungen russischer Bürger im Ausland nach Russland und der Überweisungen ausländischer Arbeitskräfte in der RF in das jeweilige Heimatland) weist ein Defizit von jährlich 4-5 Mrd. USD auf.

5. Fazit und Ausblick

Die Globalisierung der Weltwirtschaft, die erst mit dem Zusammenbruch des „Realsozialismus“ und der Überwindung der Teilung der Welt in zwei antagonistische Gesellschaftssysteme Anfang der 1990er-Jahre begonnen hat, bildet das bisher höchste Stadium der Jahrhunderte währenden Internationalisierung des Wirtschaftslebens. Von diesem Prozess waren die einzelnen Sektoren der Weltwirtschaft und Formen der internationalen Wirtschaftsbeziehungen recht unterschiedlich betroffen, was ihm einen noch großen Spielraum für die weitere Entfaltung – sowohl in die Tiefe als auch in die Breite – gibt.

Russland hat seit dem Beginn der 2000er-Jahre ernst zu nehmende Anstrengungen unternommen, um sich der Globalisierung wesentlich besser anzupassen und um aus einem passiven Objekt der Globalisierung zu einem entsprechend den nationalen Interessen gestaltenden Akteur derselben zu werden. Es befindet sich derzeit allerdings erst in der Anfangsphase dieser Bemühungen.

Die Weltwirtschaftskrise 2008/09 hat den Prozess der Globalisierung verlangsamt, doch nicht zum Stillstand gebracht. Die am Beginn der Krise ziemlich heftigen Attacken gewisser Kreise der Antiglobalisten in Bezug auf Deliberalisierung und Bilateralisierung des Welthandels konnten abgewehrt werden. Im weiteren Prozess der Globalisierung werden zukünftig kurz- und mittelfristige Pausen und Rückschläge auftreten. Doch welthistorisch wird er sich tendenziell durchsetzen. Dafür werden die führenden Akteure der Weltwirtschaft und der Globalisierung, die großen TNKs und TNBs, sorgen.

Anmerkungen

- ¹ Kortunov, S. (Hrsg.), Die Weltpolitik unter den Bedingungen der Krise (russ.) (Moskau 2010) 72.
- ² Levitt, Th., The Globalization of Markets (New York 1983).
- ³ Der ehemalige Wirtschafts- und Finanzminister der BRD, Karl Schiller, hat mit seiner im Stabilitäts- und Wachstumsgesetz (1967) verankerten „Globalsteuerung“ (eigentlich makroökonomische, gesamtwirtschaftliche Regulierung) seinerzeit für Irreführung gesorgt.
- ⁴ Zitiert nach: Annan, K., Wir Völker: Die Rolle der Organisation der Vereinten Nationen im XXI. Jahrhundert. Die sozialökonomischen Konzeptionen der Länder der Welt an der Jahrtausendwende (Macht, Wirtschaft, sozialer Bereich); (russ.) Sevruck, M. (Hrsg., Moskau 2000) 10.
- ⁵ IWF, World Economic Outlook (Mai 1997) 45.
- ⁶ Intrilligator, M., Die Globalisierung der Weltwirtschaft: Vorteile und Unkosten (russ.), in: Mir Peremen 1 (2004) 129.
- ⁷ Lomakin, W., Die Weltwirtschaft (russ.) (Moskau 2007) 133.
- ⁸ Mitterlehner, R., Globalisierung, in: Wirtschaftspolitische Blätter 3 (2008) 467.
- ⁹ Die VR China hat mit marktwirtschaftlich orientierten Reformen bereits kurz nach dem Tod von Mao Zedong (1978) begonnen, aber diese auch erst in den 1990er-Jahren voll entfaltet und damit der Globalisierung zusätzliche Dynamik verliehen.
- ¹⁰ M. E. ist dieses Modell eher als liberal oder paläoliberal zu bezeichnen, weil ihm kein anderes Modell vorausgegangen ist.
- ¹¹ Siehe Rossijskaja gazeta (russ.) (26.2.2009).
- ¹² Vgl. Sykowa, T., Der Hafen Wanino geht als erster, in: Rossijskaja gazeta (russ.) (19.5.2011).
- ¹³ Das Davoser Weltwirtschaftsforum hat die RF in der internationalen Rangliste der Konkurrenzfähigkeit auf Platz 75 unter 117 Ländern gereiht. Das ist in mancher Hinsicht eine Unterschätzung: M. E. liegt Russland in Wirklichkeit um etwa zehn Stufen höher. Doch auch die Präsenz im sechsten Dutzend ist kein zufriedenstellendes Resultat.
- ¹⁴ Vgl. Pankov, V., Die Globalisierung der Wirtschaft: Wesen, Erscheinungsformen, Herausforderungen und Möglichkeiten für Russland (russ.) (Jaroslawl 2009) 362.
- ¹⁵ In dieser Hinsicht sind z. B. die unter Karl Schiller (1968) ausgearbeiteten Grundsätze der sektoralen und regionalen Strukturpolitik von Interesse, obwohl sie aufgrund des mehr als vierzigjährigen Alters auf den ersten Blick nicht mehr relevant erscheinen.
- ¹⁶ World Development Report 2010, S. 385.
- ¹⁷ Vgl. Ekonomirf XXI weka (russ.) 5 (2010) 90.
- ¹⁸ Vgl. Vestnik bank Rossiji (14.11.2010) 10; (17.11.2010) 4.
- ¹⁹ Vgl. ebendort (23.3.2011) 7.
- ²⁰ Vgl. Anzoategui, D.; Peria, M. S. M.; Melecky, M., Banking Sector Competition in Russia (= The World Bank Policy Research Working Paper 5449, Washington, D.C., 2010) 2; World Development Report 2010, S. 386.
- ²¹ Der föderale Dienst für Staatliche Statistik. Russland in Ziffern (russ.) 2011 (Moskau 2011) 412.
- ²² Tschitschkin, A., Der letzte Schritt zur WTO. Russland und Georgien sind einem Kompromiss in den Verhandlungen nahe (russ.), in: Rossijskaja gazeta (28.10.2011).

Zusammenfassung

Die Globalisierung der Weltwirtschaft, die erst mit dem Zusammenbruch des „Realsozialismus“ und der Überwindung der Teilung der Welt in zwei antagonistische Gesellschaftssysteme Anfang der 1990er-Jahre begonnen hat, bildet das bisher höchste Stadium der Jahrhunderte währenden Internationalisierung des Wirtschaftslebens. Von diesem Prozess waren die einzelnen Sektoren der Weltwirtschaft und Formen der internationalen Wirtschaftsbeziehungen recht unterschiedlich betroffen, was ihm einen noch großen Spielraum für die weitere Entfaltung – sowohl in die Tiefe als auch in die Breite – gibt.

Russland hat seit dem Beginn der 2000er-Jahre ernst zu nehmende Anstrengungen unternommen, um sich der Globalisierung wesentlich besser anzupassen und um aus einem passiven Objekt der Globalisierung zu einem entsprechend den nationalen Interessen gestaltenden Akteur derselben zu werden. Es befindet sich derzeit allerdings erst in der Anfangsphase dieser Bemühungen.

**„Wirtschaftswissenschaftliche Tagungen
der Arbeiterkammer Wien“
Reihe Band 16**

**Alternative Strategien der Budget-
konsolidierung in Österreich
nach der Rezession**

Georg Feigl, Achim Truger (Hrsg.)

Georg Feigl
Einleitender Überblick

Achim Truger, Katja Rietzler, Henner Will, Rudolf Zwiener
Alternative Strategien der Budgetkonsolidierung in Österreich nach der
Rezession

Kommentare zur Studie des IMK
Margit Schratzenstaller
Ewald Walterskirchen
Peter Brandner
Günther Chaloupek

Achim Truger
Schlussbemerkung: Die gesamtwirtschaftlichen Risiken der forcierten
Budgetkonsolidierung bestehen fort

Wien 2010, 107 Seiten, € 16,–.

Bestellungen bei:
LexisNexis Verlag ARD Orac, A-1030 Wien, Marxergasse 25
Tel. 01/534 52-0, Fax 01/534 52-140, e-mail: verlag@lexisnexus.at

KOMMENTAR

Paul Krugman und die Frage der Lebensmittelspekulation

Josef Falkinger jun.

In den letzten drei Monaten starben in Somalia 29.000 Kinder unter fünf Jahren an Hunger, 600.000 weitere sind gefährdet. Ein aktueller Bericht der Weltbank macht die hohen Lebensmittelpreise verantwortlich. Nicht allein Globalisierungskritiker – auch konservative Politiker wie Nicolas Sarkozy – sehen Lebensmittelspekulation als Hauptursache der Preishausse. Ganz anders der Wirtschaftsnobelpreisträger und New York Times-Kolumnist Paul Krugman. Der renommierte Ökonom bestreitet einen Zusammenhang und hat damit viele seiner Leser vor den Kopf gestoßen. Interessierte fragen sich: Wie lauten Krugmans Argumente, und wie stichhaltig sind sie?

Zuerst gilt es den Begriff der Spekulation mit Waren zu klären: In der Zeit von Adam Smith handelte es sich dabei ganz einfach um das Horten eines knappen Gutes zum Zwecke seiner Teuerung. Heute – im Zeitalter der Finanzmärkte – ist der Sachverhalt komplizierter: Moderne Güterspekulanten, das sind hauptsächlich Investmentbanken, erwerben in großem Stil sogenannte *Future*-Kontrakte. Das bedeutet: Sie kaufen heute Waren, die erst zu einem bestimmten Zeitpunkt in der Zukunft geliefert werden müssen, und

hoffen, diese Waren dann teurer loszuschlagen zu können. Durch dieses Verfahren erhalten Nahrungsmittel, Rohöl und Rohstoffe zusätzlich zu ihrem aktuellen Marktpreis (*spot price*) einen sogenannten Zukunftspreis (*future price*). Sobald dieser Zukunftspreis beispielsweise von Weizen den aktuellen Marktpreis übersteigt, gibt es einen Anreiz für Bauern und Agrarkonzerne, Weizen zu horten und in Form eines Zukunftskontraktes zu verkaufen. Die Preise steigen.

Auch wenn der Zusammenhang heute komplizierter ist als anno 1800, ist der Kern so einfach wie eh und je. Ohne Horten, ohne künstliche Verknappung des Angebots, führt auch die wüsteste Spekulation mit *Future*-Kontrakten nicht zu einer Steigerung des aktuellen Marktpreises.

Krugmans Argument

Genau hier setzt der Ökonom Paul Krugman in seiner Argumentation an. Er behauptet, dass im letzten Jahr während der großen Steigerung der Nahrungsmittelpreise die Lagerhaltung nicht stieg, sondern sank. Die Spekulation könne folglich nicht für die Entwicklung verantwortlich gemacht werden. Er schrieb in seinem Blog am 7.2. 2011:

„If high futures prices induce increased storage, this reduces the quantity available to consumers, and it can raise the price. And you can, in fact, argue that something like this has been happening for cotton and copper, where there are apparently large and growing inventories. But for food, it's just not happening: stocks are low and falling.“

Krugman macht in seinem Blog vom 29.1.2011 vor allem das schlechte Wetter für Ernteaufschläge und damit für die Preissteigerung verantwortlich.

Homo oeconomicus

Zunächst ist es bemerkenswert, dass Krugmans These einer Grundannahme der Volkswirtschaftslehre entgegenläuft, der Annahme nutzenmaximierender Wirtschaftsakteure. Es ist nämlich eine anerkannte Tatsache der Finanzwissenschaft, dass ein Anreiz zum Aufschub des Warenverkaufs entsteht, sobald der *Future*-Preis den *Spot*-Preis übersteigt. Dieses bei Warentermingeschäften übliche Phänomen nennt sich *Contango*. Stimmt Krugmans Interpretation, würde sich der *homo oeconomicus* auf dem Gebiet der Lebensmittelindustrie plötzlich in einen sehr unökonomischen Zeitgenossen, um nicht zu sagen, in einen ausgemachten ökonomischen Dummkopf verwandeln.

Die Ökonomie der Lagerhaltung

Nun zum Kern der Auseinandersetzung, zur Frage der Lager: Ihrer Funktion nach können Lager in zwei Gruppen eingeteilt werden: In solche mit Ausgleichsfunktion und in solche mit Spekulationsfunktion. Die beiden Typen haben einen unterschiedlichen Einfluss auf den Rohstoffmarkt.

Verarbeitende Betriebe, aber auch Bauern bilden zunächst Lager mit einer Ausgleichsfunktion. Der Zweck dieser Lager besteht darin, Schwankungen in der Produktion, beim Einkauf, aber auch beim Verkauf auszugleichen und damit den Materialfluss konstant zu halten. Dem Bauern geht es dabei auch darum, seine Zahlungsfähigkeit

gegenüber den Kreditgebern aufrechtzuerhalten. In diese Kategorie von Lagern fallen auch staatliche Lager. Wenn es auf dem Rohstoffmarkt zu Engpässen kommt, gilt: Je höher die Lagerbestände mit Ausgleichsfunktion sind, desto höher das volkswirtschaftliche Angebot an Rohstoffen, desto besser werden die Engpässe durch die Lager ausgeglichen.

Das gerade Gegenteil ist der Fall bei Lager mit Spekulationsfunktion. Sie werden mit dem Ziel gebildet, von Engpässen am Rohstoffmarkt zu profitieren. Sie schränken auch im Falle von Engpässen das volkswirtschaftliche Angebot ein, wenn weitere Preissteigerungen zu erwarten sind. Wenn Monopolisten Lager mit Spekulationsfunktion bilden, können sie damit sogar Knappheit künstlich erzeugen, um Preissteigerungen zu generieren. Lager mit Spekulationsfunktion haben keine ausgleichende, sondern eine Engpässe verstärkende Wirkung.

Hinter einem Sinken der gesamten Lagerhaltung kann sich folglich ein differenzierter Prozess verbergen. Es ist möglich, dass die Lagerbestände mit Ausgleichsfunktion sinken und damit die Engpässe am Markt entspannen helfen. Werden aber gleichzeitig neue Lager mit Spekulationsfunktion gebildet, kommt es unter Umständen trotzdem zu einem Druck auf die Preise. Genau dieses Szenario ist nicht unwahrscheinlich. Es entspricht dem zu erwartenden Verhalten der jeweiligen Lagertypen auf eine angespannte Marktsituation.

Krugmans Behauptung, dass es nur bei steigenden Lagern zu einem Effekt der Spekulation auf die Preise kommen kann, greift demnach zu kurz.

Lagerhaltung und Wirtschaftsstatistik

Werfen wir einen Blick auf konkrete Zahlen: Das US Department of Agriculture (USDA) veröffentlicht jeden Monat einen Bericht mit den Endlagerbeständen, den sogenannten WASDE (World Agriculture Supply and Demand Estimates). Laut Bericht vom April 2011 sind zwischen dem Jahr 2009/10 und 2010/11 die Endlagerbestände für Weizen und für Getreide insgesamt gesunken, und zwar sowohl weltweit als auch in den USA. Gemäß demselben Bericht sind aber die Endlagerbestände für Reis gestiegen, eine Tatsache, die Krugman in seinem Blog unter schlägt.

Auch die Entwicklung der Weizenlager ist bei einem zweiten Blick auf die Wirtschaftsstatistik nicht so klar, wie Krugman sie annimmt: Bei der Zahl für 2010/11 handelt es sich lediglich um eine Vorhersage. Eine Untersuchung des USDA aus dem Jahr 1999¹ zur Verlässlichkeit der Vorhersagen über Endlagerbestände bei Sojabohnen ergab, dass der Unterschied zwischen der Vorhersage und der endgültigen Schätzung 19 Monate später zwischen den Jahren 1981/82 und 1997/98 in den USA durchschnittlich 32,7% und weltweit 13,7% betrug. Laut Vorhersage für 2010/11 seien die Weizenlager in den USA um 13,6% gesunken. Damit liegt die vorhergesagte Lagensenkung bei Weizen von 13,6% für 2010/11 klar innerhalb der statistischen Schwankungsbreite.

So ist es auch nicht verwunderlich, dass das National Agricultural Statistics Service (NASS) ein etwas anderes Bild zeichnet. Laut Getreidelagerstatistik vom März 2011 seien die Weizenlager in den USA zwischen März 2010

und März 2011 insgesamt um 5% gestiegen. Die Aufschlüsselung in Lager auf Farmen und kommerzielle Lager zeigt einen interessanten Unterschied: Während die Lager auf den Farmen zwischen März 2010 und März 2011 bei Weizen, Sojabohnen und Hirse abnahmen, bei Weizen sogar um 17%, sind die kommerziellen Lager gestiegen, bei Weizen um 12,8%.

Zwischen Vorhersage und Endschätzung klafft eine ansehnliche Diskrepanz. Aber auch die Endschätzung liefert kein genaues Abbild der ökonomischen Realität. Die Agrarstatistik beruht auf freiwilligen Erhebungen. Nun ist es so, dass das Horten von Nahrungsmitteln zu spekulativen Zwecken unmoralisch und in manchen Fällen sogar strafbar ist. Es ist ein bekanntes Phänomen, dass unmoralische und ungesetzliche ökonomische Aktivitäten bei Erhebungen immer stark untererfasst sind. Ein genaues statistisches Abbild der ökonomischen Realität scheint hier nur schwer zu verwirklichen.

Zusammenfassung

Was bedeuten diese Ausführungen für Krugmans These, die Endlagerbestände für Lebensmittel seien gesunken und ein Einfluss der Spekulation auf den Anstieg der Lebensmittelpreise daher auszuschließen?

Erstens ist es nicht richtig, dass die Lagerbestände steigen müssen, wenn Spekulation eine Auswirkung auf die Preisentwicklung haben soll. Es reicht, wenn die Lagerbestände mit Spekulationsfunktion steigen. Sinken gleichzeitig die Lagerbestände mit Ausgleichsfunktion, kann es sogar sein, dass sich die Lagerbestände insgesamt verringern.

Zweitens betrachtet Paul Krugman das statistische Datenmaterial unkritisch. Werden die Diskrepanz zwischen Vorhersage und Endschätzung und die wahrscheinliche Untererfassung der Lager mit Spekulationsfunktion berücksichtigt, ist nicht klar ersichtlich ob die Lagerbestände tatsächlich gesunken sind. Bei Weizen gibt es zudem Datenquellen [NASS], die zumindest für die USA einen Anstieg der Lagerbestände diagnostizieren. Drittens sind die Endlagerbestände für Reis, einem der wichtigsten Lebensmittel, gestiegen.

Es gibt also keinen Grund anzunehmen, dass sich der *homo oeconomicus* in puncto Nahrungsmittel ausnahmsweise nicht nutzenmaximierend verhält. Jedenfalls ist die Argumentation Krugmans weder argumentativ haltbar noch statistisch belegbar.

Anmerkung

- ¹ Understanding USDA Crop Forecasts, Miscellaneous Publication No. 1554.

BÜCHER

Eine sozialdemokratische Antwort auf die Krise

Rezension von: Tony Judt, *Dem Land geht es schlecht. Ein Traktat über unsere Unzufriedenheit*, Carl Hanser Verlag, München 2011, 192 Seiten, € 18,90.

Der Untertitel des Buchs von Tony Judts Buch ist aktueller denn je. Er lautet: „Ein Traktat über unsere Unzufriedenheit“. Der vor mehr als einem Jahr verstorbene Autor, der wohl zu den scharfsichtigsten Beobachtern der politischen Szene Europas und der USA zählte, schrieb dieses Buch lange vor der Empörung, die viele, insbesondere junge Menschen in den verschiedensten Ländern erfasst hat. Die Gründe für die Empörung sind mannigfaltig. Eines aber haben diese Empörungen gemeinsam – das Gefühl der Frustration über das Werken einer politischen Klasse, die keine oder ungenügende Antworten auf die Probleme unserer Zeit gibt.

Natürlich lässt sich der Aufstand gegen Diktaturen arabischer Länder nicht ohne Weiteres mit den Ausbrüchen von Gewalt in den Pariser Banlieus oder in britischen Städten vergleichen, hat die Empörung spanischer Jugendlicher auf den ersten Blick keinen Zusammenhang mit den Demonstrationen in Athen oder Tel-Aviv. So ziellos manche dieser Ausbrüche, so offen die Richtung der Entwicklung in einigen arabischen Ländern erscheint, so klar ist, dass Unruhe und manchmal auch eruptive Exzesse an die Stelle des Ge-

fühls der Ohnmacht gegenüber gesellschaftlichen Zuständen getreten sind. Selbst dort, wo diese Zustände für viele noch einigermaßen befriedigend erscheinen, entstehen neue Protestbewegungen – wie dies etwa der unerwartet hohe Zuspruch der „Piratenpartei“ bei den jüngsten Wahlen in Berlin illustriert.

Tony Judt hat dieses Buch „für junge Leser beiderseits des Atlantiks geschrieben“. Es ist ein Plädoyer für eine sozialdemokratische Antwort auf die Fragen unserer Zeit, wenn es auch der Praxis der Sozialdemokratie in Europa äußerst distanziert gegenübersteht. Es ist ein Plädoyer für einen aktiven Staat, gegen den „Washingtoner Konsensus“, gegen den hierzulande der ebenfalls früh verstorbene Egon Matzner schon vor Jahren angeschrieben hat.

Tony Judt schreibt: „Die Finanzkrise von 2008 hat gezeigt, dass der unregulierte Kapitalismus sich selbst der schlimmste Feind ist. Früher oder später wird er Opfer seiner Exzesse werden und den Staat um Hilfe bitten.“ Er hat leider nur teilweise Recht behalten. Der Staat wurde um Hilfe gebeten, in der Folge ist es aber gelungen, die Konsequenzen der Krise auf die Staaten abzuwälzen. Und diese Staaten reagieren mit einer Politik, die in Wahrheit die bisherigen Tendenzen fortsetzt.

„Privater Wohlstand, öffentliche Verwahrlosung“, so überschreibt der Autor ein Kapitel seines Buches, in dem er die wachsende Ungleichheit in unseren Gesellschaften nicht nur ökonomisch analysiert. „Ungleichheit wirkt zersetzend ... der Konkurrenzkampf

verschärft sich, die Menschen fühlen sich überlegen (oder minderwertig), die Vorurteile gegenüber den Schwächeren verstärken sich, die Pathologien sozialer Benachteiligung werden immer deutlicher.“

Das überkommene Rezept, den Kuchen der Wirtschaftsleistung zu vergrößern, um jedem größere – wenn auch ungleich große – Stücke zuzuweisen, funktioniert nicht mehr. „Wachstum (begünstigt) in guten Zeiten typischerweise die wenigen, während die relative Benachteiligung der vielen sich eher verschärft.“ Waren es früher soziale oder religiöse Ideale, die ein „potenziell selbstzerstörerische(s) Wirtschaftssystem“ zähmten, so haben wir durch die ethische Erosion eine Welt verloren.

Die Erfahrungen mit der Weltwirtschaftskrise, den faschistischen Regimen in Europa und die Systemkonkurrenz mit dem Sowjetkommunismus führten nach 1945 dazu, dass Auswüchse des Kapitalismus abgemildert, die Mechanik der Märkte durch Regulierungen im Zaum gehalten wurden. Judt schreibt: „Der Sozialstaat mag in seinem Kern egoistisch gewesen sein. Einige Jahrzehnte lang erfreute er sich ethnischer Homogenität und einer überschaubaren Bevölkerung – fast jeder erkannte sich in fast jedem anderen wieder.“ Migration, sei es der Zuzug von ausländischen Arbeitern oder von Flüchtlingen, hatte einen „deutlichen Rückgang des sozialen Zusammenhalts“ zur Folge.

Judt benennt auch am Beispiel architektonischer und stadtplanerischer Auswüchse Schwächen des Wohlfahrtsstaats, in denen Bürokraten oft genug „wussten“, was dem Wohl der Menschen diene. Diese „repressive Toleranz“ sei, nach Ansicht des Autors,

ausschlaggebend für die Bewegung der 68er gewesen, deren Politik „sich zu einem Konglomerat individueller Ansprüche an Gesellschaft und Staat (entwickelte)“.

Ob tatsächlich die 68er – unfreiwillig – den Boden für die Vorherrschaft des Neoliberalismus bereiteten, darüber mag man trefflich streiten. Doch unter dem Titel: „Revanche der Österreicher“, wie Judt das Kapitel nennt, das sich mit der Renaissance der Ideen Hayeks, Mises' und Schumpeters beschäftigt, entwickelt der Autor interessante Gedanken zum Hintergrund ihrer Ideenwelt. Aus den Erfahrungen dieser Nationalökonomien mit der Niederlage der auf die Logik der Geschichte vertrauenden Linken und dem Sieg des Faschismus sei ihre Schlussfolgerung entstanden: „Den Liberalismus und die offene Gesellschaft verteidigt man am besten, indem man den Staat aus dem Wirtschaftsleben heraushält.“ Ihre Adepten, wie etwa Margaret Thatcher, hätten folgerichtig den Begriff der Gesellschaft aus ihrer Ideenwelt verbannt, sie kannten nur Individuen und Familien.

Mit dem „Privatisierungskult“, so Judt, kam es zu „einer stillen Ausdünnung des Wohlfahrtsstaates zugunsten einer Handvoll Unternehmer und Aktionäre“. Den Nettotransfer vom Staat zu Privaten in der Ära Thatcher schätzt der Autor auf eine Summe von 17 Mrd. Pfund. Für Österreich fehlen solche Schätzungen. Doch selbst die bisher feststellbaren Summen der nebenher laufenden Provisionen, die sich fast täglich in den Meldungen über Korruptionsfälle aus der Zeit der „Wenderegierung“ Schüssels erhöhen, ist beeindruckend und liefert ein Bild des rapiden Sittenverfalls in Österreichs Wirtschaft und Politik.

Die Demontage des Staates ist für Tony Judt auch Ursache von Politikverdrossenheit, die in geringer werdender Wahlbeteiligung und einer zynischen Haltung gegenüber politischen Institutionen und Akteuren ihren Ausdruck findet. Der Rückzug des Wohlfahrtsstaats habe einen neuen Typus von Politiker hervorgebracht. „Aber wenn es eine Politikergeneration gibt, die mitverantwortlich ist für die heutige Politikverdrossenheit, sind sie ihre wahren Vertreter. Sie sind überzeugt, wenig tun zu können, also tun sie wenig.“ Angesichts der Hilflosigkeit europäischer Politik gegenüber dem Abwälzen der Lasten aus der Wirtschafts- und Finanzkrise auf die Staaten (die in der Regel ihrerseits die sozial Schwächeren zur Kasse bitten) und dem Aufstieg der Tea Party-Bewegung in den USA wird man Tony Judt kaum widersprechen können.

Dass der Untergang des Kommunismus nicht zum Ende der Geschichte geführt und uns allen ein Wohlleben in Demokratie und freier Marktwirtschaft beschert hat, ist wohl allgemein anerkannt. „Die Jahre zwischen 1989 und 2009 fielen den Heuschrecken zum Opfer“, so Judts Fazit. Entgegen den Thesen der Neoliberalen meint der Autor, dass der Kapitalismus keineswegs Garant für eine freie Gesellschaft sei. Er sei bloß ein Wirtschaftssystem, das in rechten wie linken Diktaturen, in sozialdemokratischen wie in plutokratischen Systemen funktionieren könne.

„Was ist zu tun?“ fragt Judt und zitiert die Warnung von John Maynard Keynes: „Es genügt nicht, dass die Verhältnisse, die wir anstreben, besser sind als die vorangegangenen; sie müssen um so viel besser sein, dass sie die Probleme des Übergangs wettmachen.“

Nach Judt sind wir mit zwei konkreten Problemen konfrontiert. Das eine sei die Rückkehr der „sozialen Frage“, das Entstehen neuer Armut. Das zweite Problem ist die soziale Folge des technischen Wandels, der Verlust von Arbeitsplätzen durch Rationalisierung, aber auch durch Verlagerung in Billiglohnländer. Damit stellt sich auch die Frage, ob die Periode der Vollbeschäftigung nach dem Wiederaufbau in Westeuropa nur eine Episode war und das Entstehen neuer Reservearmeen an Arbeitslosen der „Normalzustand“ in einer kapitalistischen Gesellschaft ist. Angesichts der steigenden Zahl von jugendlichen Arbeitslosen in der Europäischen Union kann dieses Problem nicht nur als ein ökonomisches gesehen werden, sein Ausmaß droht mit seiner Sprengkraft demokratische Gesellschaften zu gefährden.

„Von all den konkurrierenden und nur partiell miteinander zu vereinbarenden Zielen, die wir anstreben, muss an oberster Stelle der Abbau von Ungleichheit stehen“, und „Der größte Feind des Marktes ist der Markt.“ Mit diesen Thesen plädiert Judt für eine Rückbesinnung auf den Staat, so fehlerhaft und ungenügend oft sein Agieren auch sei. Aufgabe der Linken sei es, die Werte der großen Reformjahre des 20. Jahrhunderts zu bewahren. „Allmähliche Verbesserungen unbefriedigender Verhältnisse – mehr können wir nicht erreichen und sollten wir auch nicht anstreben ... Die Sozialdemokratie steht nicht für eine ideale Zukunft, sie steht nicht einmal für die ideale Vergangenheit. Aber von allen Optionen, die uns zur Verfügung stehen, ist sie die beste.“

Mit diesem an Churchills Definition der Demokratie erinnernden Zitat endet der Aufruf Tony Judts zu einer Neu-

formulierung reformistischer Politik. Der Epilog des Buches dient der Orientierungshilfe vor allem amerikanischer Leser, die mit dem Begriff der Sozialdemokratie wohl wenig anzufangen wissen. Manchem militanten europäischen Linken mag der Aufruf Judts wohl allzu bescheiden klingen, wenn er meint: „Als Bürger einer freien Gesell-

schaft haben wir die Pflicht, die Welt mit kritischen Augen zu betrachten.“ Sein Buch, vielleicht als sein Vermächtnis für eine neue Generation zu lesen, liefert viele Ansätze zu dieser Kritik. Es sollte niemand davon abhalten, aus dieser Kritik auch radikale Konsequenzen zu ziehen.

Ferdinand Lacina

Das paradoxe Rätsel des Geldes

Rezension von: Raimund Dietz,
Geld und Schuld: Eine ökonomische
Theorie der Gesellschaft, Metropolis,
Marburg 2011, 393 Seiten, € 29,80.

Der Autor hat lange an diesem Buch über das von ihm so bezeichnete paradoxe Rätsel des Geldes gearbeitet, es soll zu einer Aussöhnung mit dem Geld beitragen. Der Untergang des real existierenden Kommunismus zeigte die Illusion einer geldfreien Gesellschaft, Marx wird als der „Geldfeind schlechthin“ (S. 24) bezeichnet. Doch auch die Volkswirtschaftslehre verkennt das Geld als gesellschaftsbildendes aktives Medium der Selbstorganisation moderner Gesellschaften. Ein wesentlicher Bezugspunkt ist dem Autor Georg Simmels Philosophie des Geldes, der wie Dietz eine Geld- als Kulturtheorie zu entwickeln versuchte.

Im Kapitel über Tausch und Geld wird zunächst der Tausch ohne Geld und die damit verbundenen Probleme beschrieben, etwa die entstehende Schuld als Belastung bei nicht unmittelbarer Gegenleistung. Geld ist dem Autor nicht bloß ein Schmiermittel, sondern der Erzeuger des Tausches in entfalteter Form, da sich Schuld leichter vermeiden lässt.

Geld macht aber nicht nur Tauschvorgänge wahrscheinlicher, sondern es stellt wesentlich die Kohärenz der Wirtschaft als Gestaltseinheit überhaupt erst her. Durch das abstrakte Medium Geld und die Überwindung der engen Wärme früherer, sozial-normativ eingebetteter Tauschprozesse entsteht die Abgrenztheit der Menschen von-

einander, die einen Freiheitsgewinn bedeutet als zentraler Aspekt der geistigen Transformation zur Moderne. Die starke These lautet also, dass die Strukturen der modernen Gesellschaft sich dem Geld verdanken (und weniger z. B. neuen Weltbildern).

Interessante Überlegungen und Beobachtungen finden sich auch im Unterkapitel über die Geschichte des Geldes, so behandelt der Autor neben dogmengeschichtlichen Kontroversen (Menger, Knapp u. a.) die relative späte Entfaltung von Geldsystemen und ihre heutige erstaunliche Konvergenz zu staatlich legitimierten, monopolisierten Kreditgeldsystemen. Er weist auf die Spannung hin, dass entmaterialisiertes (Papier)Geld viel Staat brauche, heute aber auch im Euroraum die Produktion des knapp zu haltenden Gutes mehr in Händen der Geschäftsbanken und weniger bei der Zentralbank liege. Dem ließe sich nur durch 100%-Vollgeld begegnen, das z. B. neben dem Rezensenten auch die Monetative vertritt (S. 76-77). Es zeigt sich hier ein zweiter Strang des Buches – nämlich wirtschaftspolitische und wirtschaftstheoretische Überlegungen –, der relativ unabhängig neben dem kulturalistischen Ansatz der Konstitution der modernen Gesellschaft aus dem Geld verläuft.

Im Teil über Zahlen und Rechnen werden die fundamentale Bedeutung des Geldes und die Koevolution von Geld und Geist vertieft. „Mit einer universellen Recheneinheit verändert sich alles auf einen Schlag. Der Rechen- und Verstandesraum explodiert. Plötzlich können beliebige Dinge, Leistungen und Möglichkeiten in Relation zueinander gebracht werden. Geld macht alles mit allem, alle mit allen vergleichbar“ (S. 87).

Falls Schulden gemacht werden, lassen sie sich mit Geld eindeutig fixieren und die Schuld erträglicher machen. Formalisierte Tauschprozesse zwingen zur Mäßigung des Temperaments und zur in gewissem Sinne würdevollen Anerkennung der Tauschenden als Gleichwertige in der Tauschkommunikation. Menschen müssen eine gewisse psychologische Distanz zu den Dingen haben, um sie als gegeneinander austauschbar wahrzunehmen. Geld und Tausch sozialisieren und fördern auch die für eine Bürgerwirtschaft nötige Triebbeherrschung. Insofern ist der Aufbau der Geldwirtschaft Kulturarbeit.

Der Tausch stellt einerseits eine Verbindung zwischen Ego und Alter her, und er schafft andererseits eine Distanz zwischen Subjekt und Objekt. „Wenn Ego etwas begehrt, das Alter hat, muss er Alter erst fragen. Das impliziert Respekt vor der Person, und wenn schon nicht vor der Person, so doch vor deren Eigentum. Um seine Begierden zu befriedigen, muss er sich für Bedürfnisse eines Anderen interessieren. Ego muss also aus seinem engen Kreis heraustreten und sich einem Alter zuwenden. Er muss, in einem gewissen Ausmaß zumindest, für Alter Empathie entwickeln. Ego steht aber nicht nur einer Person, sondern einem quantifizierbaren Widerstand gegenüber – im Idealfall einem Geldpreis. Das heißt: Ego wird sich der eindeutigen Folgen seiner Bedürfnisse bewusst. Die Distanz, die sich Ego im Tauschvorgang zeigt, kann er aber durch Geld leicht überwinden ... Da Alter auch von Dritten Leistungen beziehen kann, muss Ego bemüht sein, eine mindestens so gute Leistung wie die eines beliebigen Dritten zu erbringen. Auch das zwingt ihn, seinen Gesichtskreis zu erweitern“ (S. 127; die Teile

über Unternehmen und den Wachstumszwang werden aus Raumgründen ausgeklammert).

Die offene Frage ist, ob Dietz der Wirkungsmächtigkeit der impliziten Logik des Geldes nicht etwas zu viel auferlegt, d. h. ob nicht das Ensemble der juristisch-institutionellen Regelungen für die beschriebenen zivilisatorischen Leistungen verantwortlich ist und nicht nur das sich natürlich herausbildende Geldsystem. Nach Dietz ist die Bürgerwirtschaft strukturkomplementär zum Geld, sie entspricht seinem Wesen. Man kann sich fragen, ob Geld nicht auch in autoritär-diktatorischen Gesellschaften seine ökonomischen Basisfunktionen erfüllen könnte.

Im Unterkapitel über Geld, Schuld und Krise (S. 162ff.) wechselt der Autor wieder auf die zweite Ebene der „rein ökonomischen“ Zusammenhänge, die nach Meinung des Rezensenten keine inhaltliche Wechselbeziehung zur kulturtheoretischen erkennen lässt. Nach einigen inhaltlich neutralen Bemerkungen z. B. zu Geldmengendefinitionen wird auf die Frage, worin die Wertdeckung von Papiergeld besteht, geantwortet, sie bestehe in den materiellen Grundlagen einer Wirtschaft, in ihrer erwarteten Leistungsfähigkeit.

Er zeigt, inwiefern die heutige Geldwirtschaft auf Kredite angewiesen ist und dass diese auch in Relation zum BIP ständig ansteigen, und stellt die Frage aller Fragen zur Finanzkrise: Wie lassen sich die Kreditbestände auf ein niedrigeres Niveau zurückführen? Auch mit Bezug auf E. Glötzl gelänge dies am besten, wenn die Gläubiger insgesamt ihre Kreditvergabe zurückfahren würden und mehr ausgeben, als sie einnehmen. Da dies unwahrscheinlich ist, bleiben nur Abschreibungen durch das Bankensystem, das hiermit

aber seine Existenz aufs Spiel setze. Schließlich bleibt die (um zu wirken: zweistellige?) Inflation als Lösung. Auch bestünde dauerhaft nur dann eine stabile Situation, wenn der Zinssatz unter der Wachstumsrate der Wirtschaft läge.

Durch das seit Jahrzehnten raschere Wachsen der Forderungen gegenüber der Realwertschöpfung erklärt Dietz auch die Finanzkrise. „Die Finanzkrise betrifft alle: Die hohen Schulden der einen sind die zu hohen Vermögen der anderen. Schuldenmachen ist leicht, aber der Schuldenabbau fällt schwer, bzw. ist auf normalen Weg unmöglich. Das Schmerzhafte steht wohl noch bevor“ (S. 195).

Die Stärke der Darstellung besteht in der zahlenunterlegten, klaren Botschaft zur Entstehung und Lösung von Finanzkrisen: Das überproportionale Wachstum der Vermögensgrößen führt bei Überschreiten von Schulden-toleranzschwellen zu Krisen. Da man durch hohe Wachstumsraten an der Verschuldungsrelation realistisch-weise wohl kaum etwas ändern kann, bleiben nur Bankcrashes, Staatsbankrotte oder Währungsschnitte bzw. hohe Inflationsraten. Zur Bannung der Deflationsgefahr wird zur Zeit von der Politik keine entsprechende Ausnützerung betrieben, sondern zu ihrer Bekämpfung nur neue, letztlich krisenverschärfende Schulden gemacht. „Die Finanzkrise kann nur durch eine wirkliche Krise der Finanzen geheilt werden“ (S. 224). Nicht Sparen, sondern *default* ist nötig.

Kapitel 3 der Arbeit dient der Theoriekritik der ökonomischen Ansätze einschließlich (Neo)Klassik, Marx, Keynes, Luhmann, Schumpeter und der Neoricardianer, die alle einer reinen Logik der Dinge anhängen. Einzig

Simmel (S. 292-307) vermochte es, sich dem Naturalismus zu entziehen und Geld und Tausch als Versittlichung und Aufbau einer transindividuellen Gestalt ohne Streit und Verdrängung zu entziffern. Die Bürgerordnung ist ihm eine Tauschordnung, durch den Tausch und Geld findet positive Vergesellschaftung statt.

Kapitel 5 stellt die Theorie der Wertformen vor, hierunter fallen die überpersönlichen Gebilde der Wirtschaft (Geld, Preise, Finanzprodukte, Bilanzen usw.). Mochte man bisher meinen, Dietz sehe in der modernen Tauschgesellschaft die beste aller möglichen Welten (selbst Liberale wie W. Röpke sahen im Markttausch einen „Moralzehirer“), so kommt nun eine kritische Komponente zum Tragen, die Wertformen neigen nämlich zur Hypertrophie, das moderne Finanzsystem dient als Beispiel. Es ist nicht in der Lage, sich selbst einzuschränken und zu kalibrieren, auch da es auf Dauer keine Profite ohne Produktion geben könne. Ferner unterminiere die Finanzindustrie die Tugenden bürgerlicher Kultur. Ordnungspolitisch sei daher ein Vollgeldsystem einzuführen, um den Geldbereich auf einem angemessenen Niveau halten zu können.

Man muss nicht alle Urteile Dietzs teilen, etwa, dass 20% Inflation systemkompatibel seien (S. 334), oder dass Wachstum auch mit weniger Naturalverbrauch möglich ist (S. 372). Auch mögen einige Leser kritische Bemerkungen von Dietz über Simmel (Ermüdung durch die Fülle der Bezüge, unüberschaubare Bilder usw., S. 293) auf dessen eigenes Buch beziehen, denen jedoch intelligente und originelle Bemerkungen zur Seite stehen („Der Sozialismus ist zwar tot, aber er lebt im Rationalitätsbegriff weiter“, S. 12). Das

Literaturverzeichnis dokumentiert den breiten interdisziplinären Horizont des Verfassers. Insgesamt ist das Buch sehr anregend, sowohl was den kulturalistischen, als auch was den hiervon

sachlich unabhängigen, im engeren Sinne ökonomischen Teil (Überschuldungsproblematik) betrifft.

Helge Peukert

Otto Bauer

Rezension von: Ernst Hanisch,
Der große Illusionist Otto Bauer
(1881-1938), Böhlau Verlag,
Wien/Köln/Weimar 2011, 478 Seiten,
€ 39.

Mehr als sieben Jahrzehnte nach dem Tod von Otto Bauer liegt nun eine wissenschaftliche Biografie dieses wohl wichtigsten Politikers der „Sozialdemokratischen Arbeiterpartei“ vor, die die Licht- und Schattenseiten dieses Menschen erstmals umfassend analysiert und einer kritischen Bewertung unterzieht.

Die ersten Hinweise auf eine Bauer-Renaissance in Österreich, so Hanisch, stammten allerdings nicht von der 68er-Generation, sondern von politischen Journalisten der älteren Generation. Julius Braunthal, wie Bauer Redakteur der „Arbeiter-Zeitung“, veröffentlichte bereits 1961 eine Auswahl aus Bauers Lebenswerk. Otto Leichter, ebenfalls Mitredakteur Bauers bei der „AZ“, schrieb 1970 die erste und bislang einzige Biografie des Politikers. Leichters Koordinatensystem ist das eines linken Sozialisten mit marxistischer Grundlage, allerdings, so Hanisch, durch die Erfahrungen in den USA und die Ereignisse des Zweiten Weltkrieges modifiziert.

Im Unterschied zu Leichter war Hanisch nach Eigenauskunft nie Sozialist. Herkunftsmäßig sieht er sich dem „liberalen Katholizismus“ zugehörig, mit einem stark sozialen Anspruch.

Das wissenschaftliche Standardwerk zum Austromarxismus schrieb 1968 aber der Sozialist und Katholik Norbert Leser – als Habilitationsschrift. Damit

wurde Otto Bauer zentral in den Universitätsdiskurs eingeführt. Eine These des Buches, so Hanisch, die die „Mitschuld“ der Sozialdemokratie für die Zerstörung der Demokratie in Österreich nachzuweisen suchte, machte den Autor bald auch zum Außenseiter in der SPÖ.

Eine Gegenstudie zu Leser schrieb Peter Kulemann. Er lehnte die These des Widerspruchs von Theorie und Praxis im Austromarxismus entschieden ab. Die Theorie entsprach stets der Praxis der Partei – sie war nichts anderes als eine Legitimationstheorie post festum. Denn die österreichische Sozialdemokratie war in ihrer ganzen Geschichte nie eine wirklich revolutionäre Partei, sondern immer nur auf eine reformistische Praxis fixiert.

Otto Bauers Lebensstationen lassen sich kurz so skizzieren: geboren 1881, später Student, Schriftsteller, Lehrer in der Arbeiterschule, Sekretär der sozialdemokratischen Parlamentsfraktion, daneben Reserveoffizier, 1914 Kriegsteilnehmer, kurze Zeit darauf Kriegsgefangener in Sibirien; 1917 Vordenker der Linken in der Partei; 1918 Parteiführer und „Minister“, Parlamentarier, Journalist und Theoretiker, führendes Mitglied der „Internationale“; 1934 zunächst politischer, dann 1938 jüdischer Emigrant; Tod in Paris.

Der erste Teil der vorliegenden Biografie, mit dem Titel „Erfahrungsräume und Zukunftshorizonte“, stellt die strukturellen Bedingungen der Frühzeit und die Entwicklung der Weltbilder Otto Bauers dar. Das letzte Kapitel dieses Teils, „Der junge Herr Marxist“, dient als Scharnier zum zweiten Teil. Hier steht die Analyse der Handlungen und Unterlassungen eines des führenden Spitzenpolitikers der Ersten Republik im Zentrum der Betrachtungen.

Als Akteur konnte Otto Bauer damals die sozialen und politischen Rahmenbedingungen mitgestalten, konnte er Probleme zu lösen versuchen, aber seine politische Aktivität hing von Handlungsräumen ab, die wesentlich von außen bestimmt wurden. In seiner umfangreichen Untersuchung „Der Kampf um Wald und Weide“ befasste er sich u. a. mit der Strategie, dass der Weg zur Macht über die Dörfer führe. Da dieses gesellschaftliche Feld für ihn eine völlig fremde Lebenswelt war, erwarb sich Otto Bauer in kürzester Zeit ein umfangreiches Wissen über Geschichte und Wirtschaftsverhältnisse der Bauern. Gleichzeitig wollte er mit dieser Untersuchung, so Hanisch weiter, eine gemeinverständliche österreichische Wirtschaftsgeschichte schreiben, die dem Volk die Geschichte Österreichs nicht als Geschichte der Habsburger, sondern als Geschichte des Volkes erzählte – ein sozialgeschichtliches Meisterwerk.¹

Die Arbeiterbewegung scheiterte u. a. auch immer wieder daran, dass es ihr nicht gelang, die Bauern zu gewinnen. Die Bauern waren die Massenbasis des „Austrofaschismus“.² Die westlichen Bundesländer drohten mit dem Marsch auf Wien und mit dem Anschluss an Deutschland. Laurenz Genner³ war der einzige, der in manchen Gegenden ein Bündnis von Bauern und Arbeitern zustande brachte.

Genner stammte aus einer Waldviertler Bauernfamilie. Durch Not und Entbehrungen wurde er Sozialist. Er war ein enger Freund von Otto Bauer. Gemeinsam schrieben sie 1925 das sozialdemokratische Agrarprogramm. Genner war religiöser Sozialist. Er gründete in seiner Waldviertler Heimat Konsumvereine und Ortsgruppen der „Freien Arbeitsbauern“. Er plante die

direkte Versorgung Wiens unter Ausschaltung des Zwischenhandels. In den Dörfern kämpfte er gegen Gutsherrn, Heimwehren und SA. Er war Nationalrat und Agrarsprecher der SPÖ. Man nannte ihn den „ungekrönten König des Waldviertels“.

Nach 1945 kämpfte er um die Bodenreform. Er leitete die Landbesetzung im Marchfeld (1947): Es kam zur Enteignung eines berüchtigten Gutsherrn, der den Anbau sabotierte, und zur Landübergabe an die Bauern. Genner gründete auch die Genossenschaften Straßhof und Sommerein sowie den „Bund der Kleinen Landwirte“.

Hier stellt sich die Frage: Was konnte Otto Bauer tatsächlich den Bauern und der ländlichen Bevölkerung in einer sozialistischen Zukunft bieten? Das Wichtigste, so Hanisch, war wohl die Garantie ihres Eigentums. Im Agrarprogramm von 1925 hieß es klar, dass auch im Rahmen der sozialistischen Gesellschaft die Bauern als freie Besitzer auf ihrer Scholle leben würden. Nur der Großgrundbesitz sollte vergesellschaftet und die großen Forstwirtschaften verstaatlicht werden. Bauer entwickelte sehr detaillierte Pläne für diesen Vorgang und darüber, wie die Bauern davon profitieren würden. Das war ein klarer Bruch mit der älteren sozialistischen Tradition.

Die SDAP schien im Agrarprogramm die Zauberformel gefunden zu haben: Steigerung der landwirtschaftlichen Produktivität plus niedere Agrarpreise für die Konsumenten plus höheres Einkommen der Bauern. Der Test in der Praxis blieb jedoch aus. Der Dissens mit den Agrariern begann bei der etatistischen Steuerung der Agrarwirtschaft, die das Agrarprogramm durchzog und die zu einer Bürokratisierung und zu staatlichen Zwangsmaßnah-

men führen musste (Getreidemonopolanstalt), und erfuhr noch eine Steigerung bei der Landarbeiterpolitik.

Otto Bauer forderte beim Landarbeitersgesetz die Verlagerung auf die Kompetenz des Bundes (ein Streitfall bei der Verfassungsreform 1925) und die radikale Gleichstellung der Landarbeiter mit den Industriearbeitern. Das griff jedoch markant u. a. in das Patron-Klientel-Verhältnis des Dorfes ein. Für diese sensiblen sozialen Beziehungen im Dorf, wo zwar Hierarchien, aber auch gegenseitige Abhängigkeiten bestanden, fehlte Bauer die lebenspraktische Erfahrung.

Von den alljährlichen sozialdemokratischen Parteitagungen blieben der Gründungsparteitag in Hainfeld (1888/89) und der Linzer Parteitag (1926) besonders im kollektiven Gedächtnis. In Linz stand Otto Bauer am Höhepunkt seines Einflusses innerhalb der SDAP. Otto Bauer verwies in seiner Rede darauf, dass sich die österreichische Arbeiterklasse ihre außerordentlich große Machtstellung bewahrt habe und sich schon die jetzige Generation die geschichtliche Aufgabe der Machtergreifung stelle. Allerdings, so Bauer, lasse die industrielle Entwicklung in Österreich die Arbeiterklasse nicht mehr wachsen; sie werde eher schrumpfen. Daher müssen die Zwischenschichten erobert werden. Das war das eigentliche engere Ziel des Programmes, und dazu diene auch die eiserne Verteidigung des Mieterschutzes.

Im dritten Kapitel des zweiten Teils der Biografie befasst sich Hanisch ausführlich mit der Weltwirtschaftskrise, die den tiefsten Strukturbruch in der Geschichte des westlichen Industriekapitalismus nach sich zog.

Breiten Raum wird in der vorliegen-

den Untersuchung der Ausrufung des Generalstreiks am 12. Februar 1934 und den Kämpfen der österreichischen Arbeiterschaft gegen den Ständestaat gewidmet. Auch die anschließende Flucht Otto Bauers wird in einem eigenen Unterkapitel aufgearbeitet. Hanisch untersucht hier, welche Erklärungen es für die voreilige Flucht Bauers gibt resp. welche von diesen über eine gewisse Plausibilität verfügen.

Ganz allgemein war Otto Bauer ein „Vielschreiber“, jedoch über sich selbst schwieg er sich immer aus. Dies betrifft auch seine wenigen privaten Briefe. In fast allen Erzählungen, so Hanisch, über seine Handlungen in den Februarartagen erscheint er wie gelähmt, unfähig zu handeln, ja, wie Julius Deutsch berichtet, zum Selbstmord bereit. Hanisch selbst wagt vorsichtig die These, dass sich Bauer in einer Paniksituation befand. Abgeschnitten von draußen, ja geradezu eingesperrt im Ahornhof, bedrückt von der Last, die große, schöne Partei, die er von Victor Adler übernommen hatte, in den Ruin geführt zu haben, entschied er sich zur Flucht in die Tschechoslowakei.

Die spätere Erklärung, dass Bauer die Hinrichtung gedroht hätte, hält Hanisch für eine nachträgliche Rechtfertigung. Gewiss hasste Dollfuß inzwischen den Menschen Bauer, aber er hätte es kaum gewagt – schon aus außenpolitischen Gründen – einen so international vernetzten Politiker, der Freunde in den Regierungsparteien vieler Länder hatte, hinrichten zu lassen.

Abschließend verweist Hanisch darauf, dass der wahre Grund der übereilten Flucht von Bauer ein Geheimnis bleiben wird. Der nachgeborene Historiker, vom sicheren Schreibtisch aus, sollte vorsichtig sein, von seinem „Hel-

den“ selbstverständlich auch „Heldentaten“ zu erwarten. Wie auch immer.

Otto Bauer war jedenfalls ein großer Intellektueller, mit scharfem Verstand und analytischen Fähigkeiten auf vielen Gebieten, ein einsamer Mensch, der in eine ungeheure Arbeitsleistung flüchtete, ein gescheiterter Politiker in einigen zentralen Bereichen, aber ein Historiker und Sozialwissenschaftler von Format.

Trotz vieler Irrtümer, so Hanisch, hielt er an der Humanität der Menschen fest; kein Zyniker der Macht, persönlich bescheiden, glaubte er an die große Mission des Sozialismus. Letzteres ist für Hanisch die große Illusion Otto Bauers gewesen. Aufgrund des gesellschaftlichen Koordinatensystems des Autors ist für ihn klar, dass die große Mission des Sozialismus gescheitert ist.

Hier irrt der Autor: Solange die meisten Menschen unter unwürdigen Arbeits- und Lebensbedingungen zu leiden haben, so lange bleibt die große Mission des Sozialismus noch unerfüllt und daher aufrecht.

Mit der vorliegenden Untersuchung liegt eine umfangreiche und interessante wissenschaftliche Biografie von Otto Bauer vor, die – wie schon des Öfteren – von einem ausgewiesenen

„Nicht-Sozialisten“ verfasst wurde, was der Einschätzung Otto Bauers überwiegend nicht geschadet hat. Dank gebührt neben dem Autor auch dem Verlag, der das Risiko eingegangen ist, in diesen Umbruchzeiten, deren Ausgang noch offen ist, eine solche Untersuchung ermöglicht zu haben.

Josef Schmee

Anmerkungen

- ¹ Als Bruno Kreisky 1929 eine Arbeit über die österreichischen Wirtschaftsverhältnisse schreiben wollte, wurde er für den Agrarbereich von Benedikt Kautsky auf den Landwirtschaftsexperten Engelbert Dollfuß verwiesen. Der empfahl Kreisky das Buch von Otto Bauer als beste historische Darstellung.
- ² Wie schwer sich immer noch die politische Klasse mit dem Begriff „Austrofaschismus“ tut, wird auch durch das noch zu beschließende „Gesetz zur Rehabilitierung von Opfern im Ständestaat“ dokumentiert. So wird im Entwurf das Unrecht nicht klar benannt, und das Wort „Austrofaschismus“ kommt kein einziges Mal vor.
- ³ Der Rezensent findet es schade, dass der Name Genner im Zusammenhang mit Otto Bauers Schrift „Der Kampf um Wald und Weide“ in der vorliegenden Biografie keine Erwähnung findet.

Verpasster Korporatismus

Rezension von: Petra Weber, *Gescheiterte Sozialpartnerschaft – Gefährdete Republik? Industrielle Beziehungen, Arbeitskämpfe und der Sozialstaat. Deutschland und Frankreich im Vergleich (1918-1933/39)*, Oldenbourg, München 2010, 1.245 Seiten, € 128.

Die in Europa zu diktatorischen Systemen führenden Jahrzehnte der „Zwischenkriegszeit“ im von Hobsbawm als „Zeitalter der Extreme“ beschriebenen 20. Jahrhundert sind Thema zahlreicher historischer Untersuchungen und Darstellungen. Allein an einem in die Tiefe gehenden Vergleich der durchaus unterschiedlichen und, wie gezeigt werden kann, von unterschiedlichen Traditionen geprägten sozialen und politischen Entwicklungen zwischen einzelnen Staaten mangelt es, wiewohl gerade dieser Antworten auf die Fragen nach dem „Warum“ des Scheiterns demokratischer Systeme geben kann.

Das renommierte Institut für Zeitgeschichte in München wollte dies in einem umfassend angelegten Forschungsprojekt am Beispiel von Deutschland und Frankreich aufgearbeitet wissen,¹ als dessen Teil Petra Weber die Arbeitsbeziehungen in den beiden Ländern in den Fokus nahm.

Um es vorwegzunehmen: Die Arbeit sprengt nicht nur vom Umfang mit über 1.100 Seiten alles bisher Dagewesene, sondern besticht durch eine souveräne und – obwohl immer wieder ins ereignisgeschichtliche Detail gehend – die großen politik- und sozialgeschichtlichen Entwicklungslinien nie aus den Augen verlierende Darstellung, die ih-

resgleichen sucht. Weniger die parteipolitischen Auseinandersetzungen im (vor-)parlamentarischen Raum, die Genese der Sozialgesetzgebung an sich, sondern vielmehr die wechselnden Beziehungen zwischen Arbeitgebern und Gewerkschaften stehen im Mittelpunkt der Untersuchung, wobei die Autorin es nicht unterlässt, auch die betriebliche Ebene in die Betrachtung mit einzubeziehen.

Ausgehend von der Entwicklung der Arbeiter- und Gewerkschaftsbewegung in den beiden Ländern, die neben dem ungleichen Industrialisierungsgrad besonders auch von der verschiedenartigen sozialstaatlichen Entwicklung geprägt war, beschreibt die Autorin detailliert die Arbeitskämpfe gegen Ende des Ersten Weltkrieges. Während diese in Deutschland durch die Rätebewegung zum Systemwechsel führten, zielte die überwiegend von Frauen getragene große französische Streikwelle 1917 ausschließlich auf eine Erhöhung der Löhne.

Im Unterschied zum ADGB (Allgemeiner Deutscher Gewerkschaftsbund) gelang der CGT (Confédération générale du travail), immer wieder beeinflusst durch syndikalistische Traditionen, bis 1936 nie der Durchbruch zur Massenbewegung, ihre Verankerung in der Arbeiterschaft war vergleichsweise gering. So etwa protestierten die französischen ArbeiterInnen nicht einmal, als in Folge eines misslungenen Generalstreikversuchs von der Justiz in einem Urteil die Auflösung der CGT beschlossen wurde – zu der es freilich nie kam.

Frankreich blieb jedoch von den Deutschland erschütternden bürgerkriegsähnlichen Zuständen verschont. Die Gewerkschaften (1921 spaltete sich die Confédération Générale du

Travail Unitaire (CGTU) von der CGT ab, blieb aber relativ einflusslos) beider Länder waren jedoch von weitgehender Machtlosigkeit gekennzeichnet und suchten in der zweiten Hälfte der Zwanzigerjahre durch Rationalisierungskonzeptionen höhere Reallöhne und mehr Massenkaukraft zu erreichen. Die Infragestellung des deutschen Schlichtungswesens durch die Arbeitgeber, die laufend Klage über angeblich zu hohe Löhne führten und damit das sozialstaatliche System zu zertrümmern suchten, kam den französischen „patrons“ gerade recht, die damit die von Regierung und Parlament ab 1921 versuchte Einführung einer staatlichen Schlichtung und einer umfassenden Sozialversicherungsgesetzgebung bis 1930 verhindern konnten. Während der sich durch die Weltwirtschaftskrise verschärfende Kampf um den Sozialstaat in Deutschland zu den Präsidialkabinetten und letztlich zur nationalsozialistischen Diktatur führte, blieb Frankreich eine ähnliche Entwicklung erspart, was nach der Autorin auf die in beiden Ländern unterschiedliche Haltung der Arbeitgeber zum demokratischen System zurückzuführen war. Wäre die Kompromissuche der deutschen Gewerkschaften 1930 nicht auf eine völlige Ablehnung durch die Arbeitgeberverbände gestoßen, so „hätte die parlamentarische Demokratie in Deutschland eine Überlebenschance gehabt“, zumal „die Legitimität der Weimarer Republik unzertrennbar an den Ausbau, aber zumindest die Aufrechterhaltung des Sozialstaates geknüpft“ war (S. 1109).

Im Unterschied zum kampfflosen Zurückweichen der deutschen Gewerkschaften vor der nationalsozialistischen Gefahr rief die CGT am 12.2.1934 zu einem Generalstreik ge-

gen die unter faschistischem Druck zustande gekommene Regierung auf, bei dem es nicht nur zu einer Verbrüderung zwischen Sozialdemokraten und Kommunisten kam, sondern der auch den Weg zur Volksfrontregierung 1936 ebnete. Die Arbeiter waren nun auch nicht mehr bereit, die über Jahrzehnte untastbar gebliebene Autorität der „patrons“ zu akzeptieren. Doch es waren in der Folge keine sozialpartnerschaftlichen Vereinbarungen, sondern Maßnahmen der Regierung, die den sozialstaatlichen Fortschritt für kurze Zeit vorantrieben. Mit dem Scheitern der Volksfrontregierung 1938 und der teilweisen Rücknahme sozialpolitischer Reformen sowie der bald beginnenden Kriegswirtschaft verloren die französischen Gewerkschaften nicht nur an Einfluss bei den ArbeitnehmerInnen, sondern wurden, ähnlich wie der ADGB zu Beginn der Dreißiger Jahre, „zu einem Koloss auf tönernen Füßen“.

Während jenseits des Rheins nach dem Krieg die Lehren aus den Jahren der Weimarer Republik gezogen wurden und mit der Ausgestaltung staatsunabhängiger sozialpartnerschaftlicher Beziehungen begonnen und von den Gewerkschaften eine weitgehend konsensorientierte Politik verfolgt wurde, führten in Frankreich der – wie die Autorin meint – kommunistische Einfluss sowie die syndikalistische Prägung der Gewerkschaften sowie die Ablehnung eines sozialpartnerschaftlichen Modells durch die sich weiterhin als „patrons“ gebärdenden Arbeitgeber zu konfliktorientierten und staatszentrierten Arbeitsbeziehungen.

Was hier nur in wenigen Sätzen in allzu groben Umrissen beschrieben werden konnte, ist eine Darstellung der durch unterschiedliche Traditionen,

mannigfaltige Einflüsse und oft durch politisch missglückte Einschätzungen geprägten sozialpartnerschaftlichen Arbeitsbeziehungen in den beiden wirtschaftlich stärksten und politisch führenden Staaten Europas in den Zwanziger- und Dreißigerjahren.

Das Werk besticht durch seinen souveränen Umgang mit der umfangreichen Literatur und durch den Einbau neuer, durch Archivrecherchen erarbeitete Perspektiven. Wenn es wohl auch kaum einer LeserIn gelingen wird, die Arbeit in kurzer Zeit genau zu lesen, so stellt es – nicht zuletzt auch in Hinblick auf die umfangreiche verwendete Literatur – ein unverzichtbares Nachschlagewerk für die Gewerkschafts- und Sozialstaatsgeschichte in Deutschland und Frankreich dar. Petra Weber ist vorbehaltlos zu ihrer Arbeit zu gratulieren. Als Österreicher kann man es denn auch nur bedauern, an

Webers Arbeit einmal mehr vor Augen geführt zu bekommen, wie weit wir von einer für die österreichische Geschichte der Arbeitsbeziehungen vergleichbaren Darstellung entfernt sind.

Klaus-Dieter Mulley

Anmerkung

- ¹ Wirsching, Andreas, Vom Weltkrieg zum Bürgerkrieg? Politischer Extremismus in Deutschland und Frankreich 1918-1933/39. Berlin und Paris im Vergleich (München 1999); Kittel, Manfred, Provinz zwischen Reich und Republik. Politische Mentalitäten in Deutschland und Frankreich 1918-1933/36 (München 2000); Thomas Raithel, Das schwierige Spiel des Parlamentarismus. Deutscher Reichstag und französische Chambre des Députés in den Inflationskrisen der 1920er Jahre (München 2005).

Jahresregister 2011

Artikel		Nummer	Seite
Altzinger Wilfried, Berka Christopher, Humer Stefan, Moser Mathias	Die langfristige Entwicklung der Einkommenskonzentration in Österreich 1957-2009 (Teil 1)	4	513
Bernhofer Dominik, Brait Romana	Die Verteilungswirkungen der Mineralölsteuer in Österreich	1	69
Glassner Vera	Gewerkschaftsansätze zur lohnpolitischen Koordinierung in der Eurozone: Befunde aus der Metallbranche in Belgien, den Niederlanden und Deutschland	4	531
Heise Arne, Lierse Hanna	Wirtschaftskrise, Austeritätspolitik und das europäische Sozialmodell	2	191
Knecht Alban	Befähigungsstaat und Frühförderstaat als Leitbilder des 21. Jahrhunderts. Sozialpolitik mittels der Ressourcentheorie analysieren und gestalten	4	589
Krämer Hagen	Dienstleistungen im Strukturwandel: Entwicklung und Perspektiven für Wachstum und Beschäftigung in Europa	2	233
Kurz Heinz D.	Von Fall und Wiederaufstieg einiger Ideen von Lord Keynes. Oder: Zum trostlosen Zustand einer „elenden Wissenschaft“	1	15
Mandl Irene	Kurzarbeitsbeihilfe in Österreich	2	293
Mesch Michael	Lohnverhandlungen und gesetzlicher Mindestlohn in Frankreich	4	555
Mesch Michael, Weigl Andreas	Angestellte und Tertiärisierung in Österreich 1910-51	1	95
Pankov Vladimir	Die Globalisierung der Weltwirtschaft und ihre Auswirkungen auf Russland	4	613
Rossmann Bruno	Die neue europäische Steuerungsarchitektur – „ <i>More of the same</i> “ statt Paradigmenwechsel	2	201
Schmidl Matthias, Schratzenstaller Margit	Steuern auf Vermögen und Vermögenserträge: Probleme und Gestaltungsmöglichkeiten in Österreich	3	403
Stockhammer Engelbert	Polarisierung der Einkommensverteilung als strukturelle Ursache der gegenwärtigen Finanz- und Wirtschaftskrise	3	378
Tichy Gunther	Zentrale Ergebnisse der Forschung über Lebenszufriedenheit	3	435

Artikel		Nummer	Seite
Tober Silke	Makroökonomische Politik zur Bewältigung der Krise im Euroraum: Die Rolle Deutschlands	1	51
Walther Herbert	Wirtschaftskrise und Arbeitsbedingungen	1	37
Wroblewski Angela, Leitner Andrea, Latcheva Rossalina	Wiedereinstieg & Weiterbildung. Weiterbildungsmotivation und Realisierungschancen von (formal) gering qualifizierten Wiedereinsteigerinnen	2	315
Editorials			
Zur Arbeitsmarktöffnung gegenüber Mittelosteuropa		1	3
Finanzmarktregulierung: Aus der Krise gelernt?		2	191
Zur Arbeitsmarktlage		3	373
Europa steht am Scheideweg		4	501
Berichte und Dokumente			
Schober Thomas, Schnalzenberger Mario, Winter-Ebner Rudolf	Kündigung unter Strafe – Beschäftigungs- förderung für Ältere in Österreich	3	461
Wagner Karin	Haben Mieter oder Eigentümer höhere Wohnkosten?	1	139
Zotter Thomas	Der Bericht der US-amerikanischen „Untersuchungskommission über die Finanzkrise“	1	149
Kommentare			
Falkinger Josef jun.	Paul Krugman und die Frage der Lebensmittelspekulation	4	639
Kirisits Marcel	Die Arbeitsmarktpolitik als überforderter Problemlöser der Bildungspolitik	2	335
Bücher			
Backhaus Jürgen (Hrsg.)	Religion und Wirtschaft. Die Bedeutung der Reformation (Felix Butschek)	2	360
Backhaus Jürgen (Hrsg.)	The Reformation. As a Pre-Condition For Modern Capitalism (Felix Butschek)	2	360
Birke Peter	Wilde Streiks im Wirtschaftswunder – Arbeitskämpfe, Gewerkschaften und soziale Bewegungen in der Bundesrepublik und Dänemark (Klaus-Dieter Mulley)	3	487
Broadberry Stephen, O'Rourke Kevin (Hrsg.)	The Cambridge Economic History of Modern Europe (Martin Mailberg)	2	357
Dietz Raimund	Geld und Schuld: Eine ökonomische Theorie der Gesellschaft (Helge Peukert)	4	647

Bücher		Nummer	Seite
Evers John	Internationale Gewerkschaftsarbeit in der Habsburgermonarchie (Michael Mesch)	3	491
Galbraith John Kenneth	Eine kurze Geschichte der Spekulation (Helge Peukert)	1	157
Grisold Andrea, Maderthaler Wolfgang, Penz Otto	Neoliberalismus und die Krise des Sozialen. Das Beispiel Österreich (Erik Türk)	2	367
Hagemann Harald (Hrsg.)	Studien zur Entwicklung der ökonomischen Theorie, Bd. XXIII Ökonomie und Technik (Günther Chaloupek)	3	483
Hanisch Ernst	Der große Illusionist Otto Bauer (1881-1938) (Josef Schmee)	4	651
Häring Norbert	Markt und Macht (Helge Peukert)	1	157
Judt Tony	Das vergessene 20. Jahrhundert. Die Rückkehr des politischen Intellektuellen (Ferdinand Lacina)	1	180
Judt Tony	Dem Land geht es schlecht. Ein Traktat über unsere Unzufriedenheit (Ferdinand Lacina)	4	643
Koller Christian	Streikkultur. Performanzen und Diskurse des Arbeitskampfes im schweizerisch-österreichischen Vergleich (1860-1950) (Klaus-Dieter Mulley)	3	487
Matzner-Holzer Gabriele	Egon Matzner – Querdenker für eine andere Welt. Ein politisches Vermächtnis (Wilfried Altzinger)	3	479
Morgan Glenn, Campell John L., Crouch Colin, Pederson Ove Kaj, Whitley Richard (Hrsg.)	The Oxford Handbook of Comparative Institutional Analysis (Christian Reiner)	1	170
Müller Reinhard (Hrsg.)	Mythos Marienthal. Blicke auf die Fabrik, die Arbeiterkultur und die Arbeitslosen (Josef Schmee)	1	185
Peukert Helge	Die große Finanzmarkt- und Staatsschuldenkrise. Eine kritisch-heterodoxe Untersuchung (Helene Schuberth)	3	471
Rauscher Peter (Hrsg.)	Kriegsführung und Staatsfinanzen. Die Habsburgermonarchie und das Heilige Römische Reich vom Dreißigjährigen Krieg bis zum Ende des habsburgischen Kaisertums 1740 (Andreas Weigl)	3	494
Reinhart Carmen M., Rogoff Kenneth S.	Dieses Mal ist alles anders. Acht Jahrhunderte Finanzkrisen (Helge Peukert)	1	157

Bücher		Nummer	Seite
Richter Rudolf, Furubotn Eirik	Neue Institutionenökonomik. Eine Einführung und kritische Würdigung. 4. Auflage (Michael Mesch)	2	347
Roubini Nouriel, Mihm Stephan	Das Ende der Weltwirtschaft und ihre Zukunft (Helge Peukert)	1	157
Schulmeister Stephan	Mitten in der großen Krise: Ein „New Deal“ für Europa (Helge Peukert)	1	157
Sorkin Andrew Ross	Die Unfehlbaren (Helge Peukert)	1	157
Stelzer-Orthofer Christine, Weidenholzer Josef (Hrsg.)	Aktivierung und Mindestsicherung. Nationale und europäische Strategien gegen Armut und Arbeitslosigkeit (Christa Schlager)	3	475
Weber Petra	Gescheiterte Sozialpartnerschaft – Gefährdete Republik? Industrielle Beziehungen, Arbeitskämpfe und der Sozialstaat. Deutschland und Frankreich im Vergleich (1918-1933/39) (Klaus-Dieter Mulley)	4	655
Weiss Hans	Schwarzbuch Landwirtschaft. Die Machenschaften der Agrarpolitik (Josef Schmee)	2	351
Zschiedrich Harald (Hrsg)	Wirtschaftliche Zusammenarbeit in Grenzregionen. Erwartungen – Bedingungen – Erfahrungen (Michael Tolksdorf)	1	177

**„Wirtschaftswissenschaftliche Tagungen
der Arbeiterkammer Wien“
Reihe Band 14**

**Entwürfe für die Zukunft
von Wirtschafts- und Sozialpolitik**

Alois Guger und Ewald Walterskirchen zum 65. Geburtstag
Markus Marterbauer und Christine Mayrhuber (Hrsg.)

Vorwort

Krise und Wirtschaftstheorie

Artikel von: Harald Hagemann; Peter Mooslechner; Kurt W. Rothschild; Stephan Schulmeister

Keynesianismus im wirtschaftlichen Diskurs

Artikel von: Karl Aiginger; Franz R. Hahn; Gustav A. Horn; Markus Marterbauer; Ewald Nowotny; Hans Seidel; Andreas Wörgötter

Lohnentwicklung, Lohnpolitik und Sozialpartnerschaft

Artikel von: Felix Butschek; Günther Chaloupek; Wolfgang Pollan; Franz Traxler

Verteilung von Einkommen und Vermögen

Artikel von: Raimund Dietz; Helmut Höpflinger; Helmut Kramer; Hans Steiner; Gunther Tichy

Systeme der sozialen Sicherung

Artikel von: Georg M. Busch; Anton Hemerijck; Christine Mayrhuber; Herbert Walther

Wirtschaftspolitik in der Europäischen Union

Artikel von: Gudrun Biffl; Wolfgang Blaas; Fritz Breuss; Edith Kitzmantel

Biographien

Wien 2009, 158 Seiten, € 24,–.

Bestellungen bei:

LexisNexis Verlag ARD Orac, A-1030 Wien, Marxergasse 25
Tel. 01/534 52-0, Fax 01/534 52-140, e-mail: verlag@lexisnexus.at