

Wirtschaft und Gesellschaft

Editorial

Der Arbeitsmarkt in der Wirtschaftskrise

Manfred Prisching

Vergangene Paradigmen –

Wirtschaftskrise und Verteilungskonflikte

Pirmin Fessler, Martin Schürz

Informationen zum „kleinen Häuselbauer“

Vladimir Pankov

Der Brennstoff- und Energiekomplex:

Paradepferd oder Sorgenkind Russlands?

Michael Mesch

Kollektive Lohnverhandlungen in Ungarn

Erik Türk

Keine Veränderungen beim

Pensionszugangsverhalten?

Martin Heintel

Wettbewerb der Regionen;

der Vergleich macht Sie unsicher!

WIRTSCHAFT UND GESELLSCHAFT

36. Jahrgang (2010), Heft 2

Inhalt

Editorial

Der Arbeitsmarkt in der Wirtschaftskrise 143

Manfred Prisching

Vergangene Paradigmen – Wirtschaftskrise und Verteilungskonflikte 149

Pirmin Fessler, Martin Schürz

Informationen zum „kleinen Häuselbauer“ 181

Vladimir Pankov

Der Brennstoff- und Energiekomplex: Paradeponner oder
Sorgenkind Russlands? 199

Berichte und Dokumente

Michael Mesch

Kollektive Lohnverhandlungen in Ungarn 231

Kommentare

Erik Türk

Keine Veränderungen beim Pensionszugangsverhalten trotz
tiefgreifender Pensionsreformen? 247

Martin Heintel

Wettbewerb der Regionen; der Vergleich macht Sie unsicher! 257

Bücher

Heinz D. Kurz (Hrsg.), Klassiker des ökonomischen Denkens, Band 2:

Von Vilfredo Pareto bis Amartya Sen (Günther Chaloupek) 267

Robert Skidelsky, Die Rückkehr des Meisters. Keynes für das

21. Jahrhundert (Robert Schediwy) 274

Karl Bachinger, Herbert Matis, Entwicklungsdimensionen des Kapitalismus.

Klassische sozioökonomische Konzeptionen und Analysen

(Andreas Weigl) 276

Jan Hoff, Marx global. Zur Entwicklung des internationalen Marx-Diskurses seit 1965 (Josef Schmee)	278
Jan Willem Stutje, Rebell zwischen Traum und Tat. Ernest Mandel (1923-1995) (Josef Schmee).....	282
Jeff Rubin, Warum die Welt immer kleiner wird – Öl und das Ende der Globalisierung (Harald Zschiedrich)	284
Erna Appelt (Hrsg.), Gleichstellungspolitik in Österreich. Eine kritische Bilanz (Ursula Filipič)	288
Verena Postel, Arbeit und Willensfreiheit im Mittelalter (Felix Butschek)	291

Unsere Autoren:

Pirmin Fessler ist Ökonom in der Volkswirtschaftlichen Abteilung der Oesterreichischen Nationalbank in Wien.

Martin Heintel ist Professor am Institut für Geographie und Regionalforschung der Universität Wien.

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

Manfred Prisching ist Professor am Institut für Soziologie der Universität Graz.

Martin Schürz ist Ökonom in der Volkswirtschaftlichen Abteilung der Oesterreichischen Nationalbank in Wien.

Erik Türk ist Mitarbeiter der Abteilung Sozialpolitik der Kammer für Arbeiter und Angestellte für Wien.

Editorial

Der Arbeitsmarkt in der Wirtschaftskrise

Nachdem die Finanzmarktkrise auf die Realwirtschaft übergegriffen hatte und erste vorläufige Zahlen über die Auswirkungen verfügbar waren, gab die sich abzeichnende Entwicklung Anlass zu den schlimmsten Befürchtungen. Selbst ein weitgehender Zusammenbruch der Weltwirtschaft und eine über Jahre anhaltende rückläufige Wirtschaftsleistung in vielen Ländern konnten nicht mehr ausgeschlossen werden. Niemand konnte mehr einschätzen, wo welche Zeitbombe möglicherweise als nächstes hochgehen würde.

Glücklicherweise wurden zumindest nicht alle Fehler, die in der Vergangenheit erprobt worden waren, aufs Neue versucht. Konfrontiert mit äußerst unerfreulichen Szenarien für den Fall des Nichthandelns, gingen die politisch Verantwortlichen in vielen Ländern erfreulich rasch dazu über, die Krise mit konjunkturbelebenden Maßnahmen zu bekämpfen – die einen mehr, die anderen weniger. Vor allem ging es auch darum, die Erwartungen zu stabilisieren und den bereits eingetretenen Vertrauensverlust zu begrenzen.

Während in manchen Ländern die Rezession im vergangenen Jahr höchstens abgemildert wurde, konnte in anderen durch die ergriffenen Maßnahmen der Abwärtstrend vorerst gestoppt oder zumindest eine Abwärtsspirale verhindert werden.

Es ist nicht ganz so schlimm gekommen, wie zu Beginn der Krise befürchtet wurde, aber trotzdem kristallisierte sich innerhalb weniger Monate die größte Arbeitsmarktkrise seit den 1950er-Jahren heraus. In fast allen westlichen Industrieländern ist die Arbeitslosigkeit auf ein Rekordniveau gestiegen und in manchen geradezu explodiert. In dieser Hinsicht fällt Deutschland völlig aus dem Rahmen: Trotz eines massiven Rückgangs der Exportnachfrage und eines Einbruchs der Wirtschaftsleistung um etwa 5 Prozent ist die Arbeitslosigkeit kaum gestiegen. Seit dem letzten Quartal 2009 scheint sich sogar schon wieder eine Entspannung auf dem deutschen Arbeitsmarkt anzudeuten, obwohl die (gemessene) wirtschaftliche Erholung dafür eigentlich nicht ausreichend ist. Es gab in den letzten Monaten eine Reihe von Erklärungsversuchen für diese Robustheit des deutschen Arbeitsmarktes, aber genau genommen ist keine davon wirklich überzeugend.

Über Österreich könnte man sagen, dass es zu den mittelschwer betroffenen Ländern gehört, was die Auswirkungen der Wirtschaftskrise auf den Arbeitsmarkt betrifft. Im Jahr 2009 ging die Beschäftigung um

45.000 oder 1,3% zurück, während die Arbeitslosenzahl um 48.000 oder 23% zunahm. Wenn man die ebenfalls gestiegene Schulungsaktivität mit einbezieht, stieg die Zahl der Arbeitslosen sogar um gut 61.000 oder fast ein Viertel. 324.000 Arbeitsuchende hat es in den letzten 60 Jahren nie gegeben. Wie immer in einer schweren Arbeitsmarktkrise unterschätzen diese Zahlen das tatsächliche Problem: Die Entmutigten, die keinen Leistungsanspruch haben und sich keine Vermittlungschancen ausrechnen, finden sich dann in der stillen Reserve.

Da sich die Wirtschaftskrise zunächst in Form von massiven Einbrüchen bei der Exportnachfrage sowie der Investitionstätigkeit äußerte, kam es vor allem in der Sachgütererzeugung und den damit verbundenen Dienstleistungen zu einem erheblichen Arbeitsplatzabbau. Einschließlich der Leiharbeiter gingen im Jahr 2009 etwa 50.000 Industriearbeitsplätze wahrscheinlich unwiederbringlich verloren. Dies geht von der Annahme aus, dass die eher geringen für die nächsten Jahre erwarteten Nachfragezuwächse durch die normale Produktivitätsentwicklung abgedeckt werden können. Bedeutende Arbeitsplatzverluste gab es auch im Transportwesen und im Handel (vor allem Großhandel und Autohandel), zusammen etwa 12.000.

Obwohl die Möglichkeit zur Kurzarbeit bei Weitem nicht in dem Ausmass in Anspruch genommen wurde, wie man zunächst angenommen hatte, geht die Fachwelt davon aus, dass dadurch in Zusammenwirken mit anderen konjunkturstabilisierenden Maßnahmen während des stärksten Nachfrageeinbruchs einige Zehntausend Arbeitsplätze zumindest bis auf Weiteres erhalten werden konnten – und sei es auch nur durch das Wissen der Unternehmen, auf dieses Instrument notfalls zurückgreifen zu können. Weniger erfolgreich war der Versuch, die Kurzarbeit mit Weiterbildungsmaßnahmen zu verknüpfen. Dieser an sich sehr guten Idee standen einerseits die Präferenzen der Betroffenen entgegen, andererseits ist es kurzfristig oft nicht möglich, sinnvolle Angebote in dieser Größenordnung und in guter Qualität bereitzustellen.

Im Aggregat hat die Krise die Männer deutlich stärker getroffen als die Frauen. Während die (aktive) Männerbeschäftigung 2009 um 45.000 gegenüber dem Vorjahr zurückging, stieg die Aktivbeschäftigung der Frauen sogar noch um knapp 1.000. Das ist allerdings hauptsächlich darauf zurückzuführen, dass die Krise zunächst fast nur männerdominierte Branchen betraf. Die Arbeitsplatzverluste innerhalb der Sachgüterproduktion jedoch betrafen Männer und Frauen in etwa gleich, das heißt entsprechend ihren Beschäftigungsanteilen – ein Viertel der verlorenen Arbeitsplätze gingen hier zu Lasten der Frauen, der Rest zu Lasten der Männer. Der Rückgang im Tourismus blieb im Gesamtjahr 2009 geringer, als man noch im Sommer befürchtet hatte. Ein Verlust

von 2.200 Arbeitsplätzen betraf Männer und Frauen in absoluten Zahlen fast gleich.

Bedeutende Beschäftigungsgewinne gab es im Gesundheits- und Sozialwesen mit fast 12.000 sowie im Unterrichtswesen mit gut 4.000. Obwohl diese beiden Branchen frauendominiert sind, konnten 2009 die Männer in absoluten Zahlen von der Beschäftigungsausweitung stärker profitieren. Es soll aber auch eine Kuriosität nicht unerwähnt bleiben: Auf dem Höhepunkt der weltweiten Finanzkrise wuchs in Österreich die Beschäftigung im Kredit- und Versicherungswesen (im März sogar um mehr als 5.000). Dies wurde von manchen Medien begeistert aufgegriffen und sogar als Grundlage für Empfehlungen herangezogen. Hier handelte es sich aber um ein statistisches Artefakt, welches auf Umbuchungen in der Statistik des Hauptverbandes der Sozialversicherungsträger beruhte.

Obwohl die Krise die Wirtschaft hinsichtlich des BIP-Niveaus (nur) um etwa drei Jahre zurückgeworfen und die Gesamtbeschäftigung schon Anfang 2010 wieder zu steigen begonnen hat, wird die Lage auf dem Arbeitsmarkt, was die Arbeitslosigkeit betrifft, um mindestens ein Jahrzehnt zurückgeworfen. Zum Zeitpunkt des Ausbruchs der Krise war es überdies noch nicht gelungen, die günstigere Arbeitsmarktlage des Jahres 2000 wieder zu erreichen. Es hätte noch etwa ein Jahr mit guter Konjunktur gebraucht.

Die für die kommenden Jahre prognostizierten Wachstumsraten werden keinesfalls ausreichen, um den Arbeitsmarkt zu entlasten. Es ist vielmehr damit zu rechnen, dass die Arbeitslosigkeit noch mehrere Jahre steigen wird. Mit einer Entlastung von der Arbeitsangebotsseite her ist nach derzeitigem Kenntnisstand auch fürs Erste nicht zu rechnen. Man kann vielmehr davon ausgehen, dass sich die Arbeitsbedingungen allmählich weiter verschlechtern werden – die ArbeitnehmerInnen haben eine schlechtere Verhandlungsposition. Wenn man bedenkt, dass es schon in der Frühphase der Krise Forderungen gab, die Zumutbarkeitsbestimmungen für die Arbeitslosen weiter zu verschärfen, bleibt in dieser Hinsicht für die nähere Zukunft wenig zu hoffen.

Auslaufen der Übergangsbestimmungen

In etwas weniger als einem Jahr, am 1. Mai 2011, werden die Übergangsbestimmungen hinsichtlich der Arbeitnehmerfreizügigkeit für die meisten neuen EU-Mitgliedsländer endgültig auslaufen. Möglichkeit für eine weitere Verlängerung gibt es nicht. Als die Übergangsbestimmungen vor der EU-Osterweiterung gefordert und letztlich gegen massiven Widerstand auch durchgesetzt wurden, waren damit vor allem zwei Erwartungen verbunden. Zum einen konnte man hoffen, dass sich die

dynamischen neuen Beitrittsländer im Übergangszeitraum dem Wohlstand der „alten“ EU-Länder rasch annähern würden. Zum anderen ging man zu Beginn des Jahrzehnts noch davon aus, dass es ab 2011 zu einer demografisch bedingten Entlastung des österreichischen Arbeitsmarktes kommen würde. Dieser würde dann die zu erwartende Zuwanderung leichter aufnehmen können, und ein eventuell zu erwartender Fachkräftemangel könnte so zumindest teilweise entschärft werden. Beide Hoffnungen sind nicht in Erfüllung gegangen: Die demografische Entlastung fällt geringer aus als angenommen und schiebt sich mit jeder neuen Bevölkerungsvorausschätzung weiter in die Zukunft. Auch die Abnahme des Wohlstandsgefälles gestaltet sich langwieriger, als ursprünglich angenommen, und ist in manchen Regionen sogar zum Stillstand gekommen. Da die Rezession in allen neuen Mitgliedsländern, welche an Österreich grenzen, schärfer ausfiel als in Österreich selbst, haben sich die Abstände sogar wieder etwas erhöht.

Eines der möglichen Negativszenarien war, dass das Auslaufen der Übergangsfristen für die neuen EU-Länder mit einer Arbeitsmarktkrise zusammenfallen könnte: dass die zu erwartende – wenngleich von vielen bestrittene – Zuwanderung zu einem Zeitpunkt eintreten würde, wo der Arbeitsmarkt aufgrund einer normalen konjunkturellen Wachstumschwäche kaum zusätzliche Aufnahmekapazitäten haben würde.

Mit der größten internationalen Wirtschaftskrise seit Kriegsende hätten auch die ärgsten Pessimisten kaum jemals gerechnet, und schon gar nicht zu diesem kritischen Zeitpunkt. Es gibt zwar inzwischen die ersten Anzeichen einer leichten wirtschaftlichen Erholung in Österreich und Deutschland, und die Prognosen für die nächsten beiden Jahre sind verhalten optimistisch, aber die negativen Auswirkungen der Finanzkrise zeigen sich auf den Arbeitsmärkten teilweise erst mit zeitlicher Verzögerung. Manches deutet darauf hin, dass sie genau dann ihren Höhepunkt erreichen werden, wenn die Zugangsbeschränkungen gefallen sein werden.

Eine Arbeitsmarkttöffnung ist immer ein kritischer Zeitpunkt. Wobei nicht verschwiegen werden soll, dass so etwas neben den Risiken auch Chancen beinhaltet. Das Problem ist nur, dass die Chancen und Risiken höchst ungleich verteilt sind und bestimmte Personengruppen als sichere Verlierer von vornherein feststehen, die schon vorher stark benachteiligt waren. Die von ökonomischen Theoretikern immer wieder erwähnten möglichen Ausgleichszahlungen von den Gewinnern an die Verlierer einer insgesamt gewinnbringenden Veränderung finden, wie jeder beobachten kann, in der Praxis nie statt. Abgesehen von einzelnen Teilarbeitsmärkten, wo Fachkräfte fehlen könnten, werden vom österreichischen Arbeitsmarkt insgesamt in den nächsten Jahren kaum Sogeffekte für die Zuwanderung ausgehen. In den östlichen und südli-

chen Nachbarländern Österreichs jedoch deuten die Prognosen darauf hin, dass die Arbeitslosenzahlen in den nächsten Jahren stark ansteigen werden. Mit Schubeffekten für Migration und Pendeln ist also sehr wohl zu rechnen.

Auch wenn man von moderaten Zuwanderungszahlen ausgeht, was keineswegs sicher ist angesichts der Entwicklungen vor allem auch in den neuen EU-Ländern, welche zum Teil in einer empfindlichen Phase ihrer Entwicklungen von der Krise getroffen wurden, ist gegenüber dem Status quo mit merklich höheren Arbeitslosenzahlen zu rechnen, vor allem bei den Problemgruppen des Arbeitsmarktes.

Der österreichische Arbeitsmarkt ist durch hohe Fluktuationsraten gekennzeichnet. Die Zahlen zu den Arbeitsplatzwechseln sowie zur Betroffenheit von Arbeitslosigkeit zeigen eine hohe Flexibilität sowohl des Beschäftigungssystems als auch der ArbeitnehmerInnen. Entgegen manchen Bildern des österreichischen Arbeitsmarktes in den Medien (und in manchen Köpfen) sind die ArbeitnehmerInnen sehr wohl bereit, bei der Wahl des Arbeitsplatzes Zugeständnisse verschiedenster Art zu machen, und auch die Arbeitgeber verlangen in der Realität für eine Einstellung nicht den in jeder Hinsicht optimalen Bewerber. Das ist offensichtlich, denn sonst wären die gemessenen Fluktuationszahlen schlicht unmöglich. Außerdem zeigen die Erfahrungen, dass es bei einer ausreichend langen Hochkonjunktur immer wieder gelingen kann, auch die sogenannten Problemgruppen des Arbeitsmarktes in Beschäftigung zu bringen.

Eine Ausweitung des Arbeitsangebotes wird unweigerlich dazu führen, dass die Ansprüche der Arbeitgeber an potenzielle Bewerber steigen. Das wird zunächst vielleicht nur wenige Berufsgruppen und Qualifikationen betreffen, aber im Lauf der Zeit wird sich dann das gestiegene Angebot im gesamten Arbeitsmarkt ausbreiten. Die Annahme, dass sich die Konkurrenz mit den zugewanderten oder einpendelnden Menschen aus den neuen EU-Ländern auf wenige Qualifikationssegmente beschränken wird, stimmt somit günstigstenfalls in der Anfangsphase nach der Arbeitsmarktöffnung. Wenn man deren im Vergleich zu den bisherigen Zuwanderern deutlich höhere Qualifikation berücksichtigt, wahrscheinlich nicht einmal das. In der Wissenschaft wird vielfach argumentiert, dass mit nahezu gar keinen Störungen auf den Arbeitsmärkten zu rechnen sei, wenn die Qualifikationsstruktur der Zuwanderer dieselbe sei wie die der Ansässigen. Dieses Argument blendet aber das Problem aus, dass es sowohl über- als auch unterqualifizierte Beschäftigung in beträchtlichem Ausmaß gibt. Die eine Beschäftigungsform führt zur Vernichtung von Humankapital, und die andere ist latent bedroht. Durch Zuwanderung von Arbeitskräften werden neue Umschichtungen ausgelöst und die Fluktuationen weiter beschleunigt.

Das dürfte jedenfalls die in Österreich schon heute hohe Fluktuation weiter verstärken.

Am Ende dieses Prozesses werden sich die Beschäftigungschancen der sogenannten Problemgruppen des Arbeitsmarktes wieder deutlich verschlechtert haben und möglicherweise sogar neue Problemgruppen entstanden sein. Durch die Wirtschaftskrise ist die Arbeitsmarktpolitik um zehn Jahre zurückgeworfen worden. Auf Grund der steigenden Umschulungs- und Qualifikationsanforderungen wird es in Zukunft bei steigenden Kosten schwierig werden, den derzeitigen Stand zu halten.

Fazit

Nach dem derzeitigen Prognosestand werden die Wachstumsraten für Europa in den nächsten Jahren nicht ausreichen, um die Arbeitslosigkeit nennenswert zu reduzieren. In den meisten EU-Ländern ist sogar noch mit einem weiteren Anstieg zu rechnen. Damit ist die Politik gefordert, möglichst EU-weit koordiniert nachfrage- und konjunkturstimulierende Impulse zu setzen sowie die Budgetkonsolidierungen maßvoll und beschäftigungsschonend in Angriff zu nehmen. Das Risiko, den schwachen Aufschwung durch zu viel und zu frühes Sparen abzuwürgen, ist jedenfalls akut.

Weiters sollte die Zeit genützt werden, die Bildungsmisere in Österreich endlich in Angriff zu nehmen. Über 20% sogenannte „Risikoschüler“ pro Abschlussjahrgang sind für eine wissensbasierte Wirtschaft eindeutig zu viel. Wenn dieses Problem weiterhin nur halbherzig in Angriff genommen wird und alle sinnvollen Reformvorschläge auch in Zukunft nach hinhaltendem Widerstand diverser Partikularinteressen mehr oder weniger im Sande verlaufen, werden wir in wenigen Jahren eine hohe Sockelarbeitslosigkeit und einen gravierenden Fachkräftemangel gleichzeitig haben.

Vergangene Paradigmen – Wirtschaftskrise und Verteilungskonflikte

Manfred Prisching

Westeuropa hat ein glückliches halbes Jahrhundert hinter sich gebracht. Eine „Ausnahmezeit“, so als ob wir gleichsam aus einer Geschichte, die bis in die jüngste Zeit hinreichend blutig verlaufen ist, ausgestiegen wären. Nach dem „Age of Extremes“ (Hobsbawm 1995) ein „Age of Peace, Wealth, Harmony and Integration“, das vielleicht bloß möglich war als Schockreaktion auf die Extremismen davor. In diesen Jahrzehnten haben sich die Bewohner der europäischen Luxusländer an manche Errungenschaften, von denen man vorher nur hätte träumen können, gewöhnt, und diese sind recht rasch zu Selbstverständlichkeiten geworden – so als ob die Welt gar nicht anders sein könnte. Aber die Welt kann anders sein, und um diese Selbstverständlichkeit soll es in der Folge gehen: An welche Gegebenheiten haben wir uns so gewöhnt, dass wir uns ihr Verschwinden kaum vorstellen können? An welchen Aspekten könnte die „Fortsetzungsvermutung“ – alles bleibt im Grunde, wie es war, nur wird es immer besser – scheitern? Was wird, insbesondere mit dem Blick auf Verteilungsfragen, im nächsten halben Jahrhundert anders werden?¹ Leitgedanke dieser Überlegungen sind einige „Endismen“, die ich erläutern möchte: Paradigmen, die aus dem letzten halben Jahrhundert stammen und von denen wir uns im nächsten halben Jahrhundert wohl werden verabschieden müssen. Es handelt sich um einige Schlagwörter: um das Ende der Container, das Ende des okzidentalischen Kapitalismus, das Ende der berechenbaren Ökonomie, das Ende der Leistungsgesellschaft, das Ende der Mittelschichtgesellschaft, das Ende des generösen Staates, das Ende des ressourcenintensiven Zeitalters und das Ende der europäischen Homogenität.

1. Das Ende der Container

1.1 Systemverflechtung und globalistischer Pazifismus

Die weltweite Macht- und Wirtschaftsverteilung ändert sich. Globalisierung findet statt, trotz mancher Einwände. In einer globalisierten Welt gibt es nur wenige Probleme, die sich ohne den Blick auf diese „ganze Welt“

behandeln lassen. Im letzten halben Jahrhundert, nach den großen Extremismen, herrschte der Kalte Krieg: feindselige Gefühle zwischen den Supermächten, das Ausreizen der Grenzen eigener Offensivität, Stellvertreterkriege.² Es war ein geordnetes, aber gefährliches System. Die Sowjetunion wollte die USA überholen; am Ende siechte sie, unter externem Stress und interner Ineffizienz, dahin. In dieser noch wenig globalisierten Welt waren die Staaten nicht aufeinander angewiesen. Sie waren in der Tat „Inseln“, ob nun solche der „Seligen“ oder der „Verdammten“. Die Machthaber der Sowjetunion oder Chinas zeigten sich etwa in dieser Epoche keineswegs besorgt über eine westliche Wirtschaftskrise; sie hätten sich hämisch gefreut und die Krise, ganz im Sinne der Dogmatik, als Vorbote eines Zusammenbruchs des spätkapitalistischen Systems gefeiert. In der Wirtschaftskrise 2008ff. ist alles anders; nicht deshalb, weil die Völker netter zueinander geworden sind, sondern deshalb, weil sie in unausweichlichen wechselseitigen Abhängigkeitsgeflechten stecken, so dass der Zusammenbruch des Gegners einen selbst schädigen würde.

Die „flache Welt“ – nach Thomas L. Friedmans Formulierung³ – ist „einheitlicher“, zugänglicher, offener; alles geht ineinander über, alles hängt zusammen. Es ist das Ende der Container, der in einer anarchischen Landschaft nebeneinander gestellten Nationalstaaten.⁴ Die globalen Kapitalismen gehören einem System an, und die Weltwirtschaftskrise hat es an den Tag gebracht: Nie hat sich eine Krise binnen weniger Wochen über alle Kontinente verbreitet. Das bedeutet nicht, dass die Nationalstaaten unwichtig geworden sind. Die Auflösung der Staaten mag für den europäischen Bereich eine richtige Beobachtung sein. Aber natürlich haben die USA und China ein starkes nationales Selbstbewusstsein – dort löst sich nichts auf. Jedoch im internationalen Wirtschaftsgeflecht sind alle aufeinander angewiesen, sodass sich selbst China oder Russland keine durchschlagende amerikanische Wirtschaftskrise mehr leisten können. Die Chinesen halten Massen von amerikanischen Dollars, und sie wollen nicht, dass diese schlagartig wertlos werden. Ihre Wirtschaft lebt von Exporten, und sie wollen nicht, dass diese infolge einer Krise der westlichen Länder einbrechen. Das ist der pazifistische Impuls einer globalen Verflechtung, wie er bereits von Adam Smith und Joseph Schumpeter herausgearbeitet wurde: Ich muss meinen Konkurrenten, ja Feind hätscheln, denn sein potenzieller Zusammenbruch würde mir zu sehr schaden.⁵ Die Botschaft von dieser neuen internationalen Stabilität ist erfreulich: Nicht ein „Gleichgewicht des Schreckens“, sondern ein „Gleichgewicht der Bilanzen“ (zumindest in diesem kaufmännischen Sinne) bestimmt die internationale Politik. Man könnte es allerdings auch anders sagen: Selbst die Kommunisten haben endlich begriffen, dass ökonomischer Imperialismus viel wirksamer ist als militärischer – was sie eigentlich aus der eigenen Doktrin wissen hätten können.

Die Containerwelt ist zu Ende, und der Weltkapitalismus ist der „Sieger“ im Systemwettstreit, wohl nicht zu Unrecht. Alternativen zur westlichen Wirtschafts- und Politikordnung sind nicht in Sicht.⁶ Oder besser: Der Weltkapitalismus hat vorläufig gesiegt. Denn wir wissen nicht, wie stabil die westliche Ausprägung des Modells ist. Vielleicht ist der Westen bloß ein „Sieger mit Vorbehalt“. Aber gerade deshalb ist ein Phänomen der aktuellen Diskussionen bemerkenswert: Obwohl die Wirtschaftskrise sich schon eine Zeitlang dahinschleppt, lässt sich auf der Liste ihrer „Nichtfolgen“ die Systemdiskussion verzeichnen. Es gibt sie nicht. Das ist deshalb erstaunlich, weil der Kapitalismus doch eine seiner größten Krisen durchläuft und auch freundliche Beobachter glauben, dass die Spielregeln des Systems etwas mit der Krise zu tun haben – und dennoch gibt es keine Vorschläge zu einer echten Systemalternative. Es werden die immer noch unterschätzten „*varieties of capitalism*“ diskutiert,⁷ nach der Wirtschaftskrise gibt es eine plötzliche Wiederbelebung lange diskreditierter keynesianischer Theorien, ja selbst die wirklichkeitsresistenten Ökonomen beginnen, jedenfalls an den Rändern, die Anwendbarkeit ihrer Theorien zu reflektieren, was doch ein gravierendes Krisensignal darstellt. Aber es gibt keine ernsthaften Modelle oder Vorschläge zu einer nichtkapitalistischen Wirtschaftsordnung. Irgendwo an der Peripherie der öffentlichen Diskussion finden sich die regelmäßigen Ermahnungen, dass eine völlig „andere“ Lebensweise erforderlich sei, um aus ökologischen Gründen überleben zu können; aber diese Katastrophenperspektive regt die Leute wenig auf, schon gar nicht in Ländern der Dritten Welt. Alle wollen Marktwirtschaft, denn alle wollen reich werden. Alle wollen Autos.

Sie wollen so reich werden, wie Europa und die USA in den letzten Jahrzehnten geworden sind. Die zweite Hälfte des 20. Jahrhunderts war eine glückliche Stunde der Geschichte, und die Vorstellung, dass die Geschichte so weitergehen muss, ist eine Illusion. Die Wirtschaftskrise hat eine Reihe von Wandlungstendenzen verschärft und beschleunigt. Es muss nicht der Kapitalismus des letzten halben Jahrhunderts sein, der letztlich siegt. Nur Leichtsinnige glauben, dass die Geschichte zu Ende ist. Die globale Marktwirtschaft könnte ein anderes Gesicht bekommen, und die Gravitationszentren des globalen Systems könnten sich verschieben.

1.2 Konvergenzen auf dem globalen Markt

Die solitäre Luxusposition Europas geht zu Ende. Je stärker Märkte barrierefrei verflochten sind, desto weniger lassen sie unterschiedliche Preise oder Einkommen zu. Das freut die Nachzügler, aber es ist nicht unbedingt eine gute Nachricht für die Luxusländer dieser Welt. Denn die Luxusländer sind gleichsam die globalen umzäunten Siedlungen („*gated communities*“), und wenn die Zäune geschleift werden, könnte die Bequemlichkeit leiden.

Seit den 1960er-Jahren, als die Textilindustrie und die Stahlproduktion abwanderten, wird von der „neuen internationalen Arbeitsteilung“ gesprochen.⁸ Die Ökonomen haben auf den Spuren David Ricardos versichert, dass alle Beteiligten im internationalen Austausch profitieren: Einfache und arbeitsintensive Produktionen wandern in Entwicklungsländer ab, während die verlorengegangenen Arbeitsplätze in den reichen Ländern durch hoch qualifizierte Produktionen ersetzt werden. Wenn der Austausch funktioniert, liefern die entwickelten Länder entwickelte Produkte und die Entwicklungsländer einfache Produkte, und beiden geht es besser. Das Argument ist noch immer gängig, empirisch allerdings mit dem Schönheitsfehler behaftet, dass mittlerweile auch massenhaft hoch qualifizierte Dienstleistungen und Produktionen von den Abwanderungsprozessen erfasst sind.⁹

Die Abwanderungsanreize beginnen vor der Haustür. Denn Europa ist ein Gebilde mit ungleicher Verteilung, und die Billiglohnländer grenzen nach dem Fall des Eisernen Vorhangs an die reichen Westeuropäer.¹⁰ Technischer Fortschritt (in Transport-, Kommunikations-, Kühlungs-, Produktions-, Verladetechniken) macht aber auch Sri Lanka zu einem „Nachbarn“. Ein barrierearmer Markt tendiert zur Konvergenz seiner Wertgrößen, und das muss nicht zwingend darauf hinauslaufen, dass die ganze Welt endlich so reich wird wie Mitteleuropa. Konvergenz kann in beide Richtungen wirken: Starke Konkurrenz kann Einkommen, Preise und Lebensstandard der globalen „Oberklasse“ senken. Wir kennen freilich auch die Gegenargumente, die für eine weiterhin unbestrittene Führungsrolle der westlichen Staaten genannt werden: Cluster, Fühlungsvorteile, Komplementaritäten, Wirtschaftskultur. Das sind die Stärken Europas. Aber ob sie klassische Marktgesetzmäßigkeiten überkompensieren können, steht dahin. Zudem lässt sich fragen, ob die Vorteile aufrechterhalten werden: etwa die besondere Leistungsfähigkeit der Arbeitskräfte, ihre Disziplin, ihre Leistungsbereitschaft, ihr Qualifikationsvorsprung. Kurz und gut: Europa hatte ein formidables halbes Jahrhundert. Die reale Durchschnittskaufkraft hat sich vervielfacht. Aber es ist nicht absehbar, wie sich die Erfolgsgeschichte wiederholen ließe. Die Entwicklung könnte in den nächsten Jahrzehnten – nicht allzu rasch, aber stetig – ein bisschen abwärtsschlittern.

1.3 Die Grenzen der Qualifizierung

Das große ökonomische Potenzial, das Europa seinerzeit zu nutzen verstand,¹¹ wird heute allgemein in China gesehen.¹² Allerdings wird China für seinen Aufholprozess ein Jahrhundert brauchen, und in dieser Zeit mag es manche retardierenden Effekte geben. Solange jedoch dieser Prozess läuft, müssen die Industrieländer ihren Ideenvorsprung im Ausmaß ihres Lohnvorsprungs halten.¹³ Damit kommt der „einfache Kapitalismus“ an

sein Ende. Die Lösung, mittels derer sich die westlichen Länder behaupten wollen – Konzentration auf *Hightech*-Produkte – klingt einleuchtend, und sie hat essenziell mit Verteilung und Ungleichheit zu tun. Der übliche Vorschlag lautet: mehr Innovation, mehr Bildung, mehr Qualifizierung.

Das Innovationsproblem ist schwierig: Im Zuge allgemeiner Beschleunigung werden Zeitspannen bis zur Diffusion von Errungenschaften immer kürzer. Ob man mit der schmalen Bandbreite hochinnovativer Zweijahresvorsprünge in der Produktpalette eine Volkswirtschaft betreiben und die Massenbeschäftigung sichern kann, steht dahin.

Das Qualifizierungsproblem ist ebenso schwierig: Es gibt Indizien dafür, dass sich (durch technischen Fortschritt und durch den Prozess der Globalisierung) eine Qualifikationsverteilung entwickelt, bei der zwei Pole für Arbeitskräfte bestehen. Man braucht auf der einen Seite hoch qualifizierte Arbeitskräfte, auf der anderen Seite weitgehend unqualifizierte. Die „Mittelklasse“ – der klassische qualifizierte Handwerker, die herkömmlichen Maturantenstellen – scheint abzubröckeln. Deshalb ertönt der Ruf nach Qualifizierung.

Unqualifizierte Arbeitskräfte stehen reichlich zur Verfügung, einerseits auf Grund schwindender Nachfrage, andererseits durch das steigende Reservoir der Immigranten. Aber die qualifizierten Arbeitskräfte sind knapp: Können Menschen in beliebigem Maße höher qualifiziert werden? Wie immer man Sozialisationsprozesse modelliert, üblicherweise kommt eine Normalverteilungskurve heraus, mit vielen durchschnittlichen Begabungen; eine Verteilung mit einem „Gipfel“ in der Mitte. Wenn die Wirtschaftsstruktur allerdings eine zweigipfelige Verteilung verlangt (wie wir in übertriebener und stilisierter Form annehmen könnten), dann ist dies mit realen Menschen schwer zu bewerkstelligen. Die durchschnittlichen Begabungen wären überflüssig, zwei „Hügel“ auf den beiden Polen der Qualifizierungsskala wären verlangt. Auf der oberen Seite der Skala gibt es möglicherweise einen Mangel an qualifizierten Arbeitskräften, der die wirtschaftliche Entwicklung behindert; auf der unteren Seite sammeln sich einheimische unqualifizierte Jobsuchende, ergänzt durch unqualifizierte Einwanderer, ein Angebotsüberschuss an unvermittelbaren Arbeitskräften mit politischem Konfliktpotenzial. Damit wäre die Lösung – der generalisierte *Hightech*-Standort – eine ziemlich unplausible Vision.¹⁴

2. Das Ende des okzidentalischen Kapitalismus

2.1 Das Ende des westlichen Imperiums

Im letzten halben Jahrhundert war die westliche Welt die globale Luxusecke. Die Zweite Welt war viel weiter hinten, als man dachte, und aus der Dritten Welt schien ohnehin nichts zu werden. Japan war eine Ausnahme,

aber die langjährige Wirtschaftskrise hat es mittlerweile zurückgeworfen, und das schlechte politische System mindert seine Entwicklungschancen. Dann folgten die asiatischen Tigerstaaten. Aber das änderte nichts Grundsätzliches. Die USA waren das Zentrum des westlichen Imperiums. Nun aber entsteht ein neuer Kapitalismus, und es formiert sich eine neue globale Politiklandschaft. Der Kapitalismus ist nicht mehr okzidental, er ist global; und er mag am Ende dieses Jahrhunderts vor allem asiatisch sein.

Im letzten halben Jahrhundert haben wir in einem amerikanischen Empire gelebt. Das Römische Reich dient üblicherweise als Modell für ein Imperium; auch dort gab es Länder in unterschiedlichen „Assoziierungsverhältnissen“, von schlichten Vasallenstaaten bis zu Ländern, deren Beistands- und Freundschaftsverträge bloß die Abhängigkeit kaschierten. Die USA sind ein besonderer Fall: Sie verbinden auf einzigartige Weise Machtinstinkt und Missionarismus: das exzeptionelle Land, die Musterdemokratie, „*the greatest country of the world*“.¹⁵ Die Machtpolitik wird von Seufzern darüber begleitet, dass es die „Bürde Amerikas“ sei, die Welt sich ähnlich zu machen, zum Nutzen der Betroffenen.¹⁶ Seit dem Zusammenbruch der Ost-West-Architektur ist der amerikanische Vormachtanspruch gut verankert, und der Terroranschlag 9/11 hat eine Strategie, die auf der Suche nach ihrer Rechtfertigung war, gefördert. Die amerikanische Vorherrschaft ist vorderhand unangetastet, allein schon wegen der exorbitanten Militärausgaben, die sich auf etwa die Hälfte der weltweiten Militärausgaben belaufen. Aber die amerikanische Wirtschaft ist in einer Schieflage, und viele Beobachter sagen das Ende des US-Empires voraus.¹⁷

Wesentliches Element der Hegemonie der Vereinigten Staaten ist ihre militärische und (immer noch) wirtschaftliche Stärke, also die *hard power*, verbunden mit dem Willen, diese Stärke auszuspielen. Die zweite Komponente ist die Vorherrschaft über die Kultur der Welt: die Prägung der internationalen Nachrichtenwelt (von CNN bis Herald Tribune); die Attraktivität der amerikanischen Universitäten für die jungen Eliten (*brain drain*); amerikanische Zeitgeistzeitschriften und Denkfabriken (als Produzenten von Denkmustern); US-Filme und Fernsehen (als Exporteure eines Lebensstils und einer Verhaltensweise); Lehrbücher; die englische Weltsprache. Politik ist Kampf um Weltdeutungen, und Amerika hat dabei die Nase vorne. Das ist die Stärke der *soft power*. Dazu kommt noch eine Kategorie, die Walter Russel Mead (2004) als *sticky power* bezeichnet hat: das Setzen von Spielregeln, die den Machthaber begünstigen, insbesondere auch in internationalen Organisationen, ob das nun im Handel, im Bankwesen oder in der Wissenschaft ist.

Gerade die Spielregelkompetenz hat auch in der Vorgeschichte der Wirtschaftskrise eine bedeutende Rolle gespielt. Aber diese Krise hat

zugleich die Superiorität des amerikanischen Modells angetastet. Die politische Hegemonie der USA ist angeknackst, insbesondere durch die zwei laufenden Kriege, die kräfteraubend sind. Andere Schwächen kommen dazu, etwa die enge Bindung an Israel: Wer solche Freunde hat, braucht sich vor seinen Feinden nicht zu fürchten. Der südamerikanische Hinterhof wird selbstständig. Zugleich rüstet China stark auf, Russland schafft es nicht. Aber Russland ist verärgert, weil die NATO näherrückt. Zudem geht es um Ehre, Ansehen, Respekt; um das traditionelle Gefühl von „Größe“; um die Beseitigung der Erinnerung an die „Erniedrigung“, die mit dem Verlust der Großmachtstellung einhergeht. Eine zukunftssträchtige Wirtschaft kommt in Russland zwar nicht in Schwung, und auch die militärische Stärke ist begrenzt, doch das Potenzial ist ausreichend, um im Bedarfsfall ein unübersehbarer „Störfaktor“ zu sein.¹⁸ Die Empfindlichkeit gegenüber einer „Erniedrigung“ trifft auch auf die islamische Welt zu, in der allerdings, im Unterschied zu China, keine wirtschaftliche Belebung zu verzeichnen ist; was bedeutet, dass sich Ressentiment und Wut auch in Zukunft gewaltsam äußern werden.

Europa weiß noch nicht, was es will, nach seiner „Absence-Zeit“ des letzten halben Jahrhunderts.¹⁹ Es befindet sich bislang eher in der Rolle eines „luxuriösen Protektorats“ der USA mit gewisser, beschränkter Mitbestimmung.²⁰ Auch wenn im Zuge der Wirtschaftskrise 2008 eine gewisse Entschlossenheit an den Tag gelegt wurde, verlässt sich Europa doch darauf, dass im Bedarfsfall, zumal im Fall einer bewaffneten Gefährdung, die USA eingreifen werden, und somit überlässt man die leidige Weltpolitik weitgehend den Amerikanern. Für die USA hat Europa freilich an strategischer Bedeutung verloren. Das Glacis hat sich nach Osten verschoben, deshalb sind jene Staaten wichtiger, die an die Sowjetunion grenzen oder eine „Einkreisung“ Chinas ermöglichen. Europa ist kaum noch potenzielles Schlachtfeld, allenfalls ein guter Handlanger zur Beaufsichtigung der Türkei und zur Sicherung des „Hinterlandes“. Die Wirtschaftskrise hat allerdings klargemacht, dass letztlich die beiden europäischen Großmächte Frankreich und Deutschland das Ruder in die Hand nehmen, während der Rest der europäischen Institutionen mehr der Dekoration und der Inszenierung von Gemeinsamkeit dient.

Wirtschaft beeinflusst Politik – das sollte keine Neuigkeit sein. Die riesigen Gelder, die sich in den *emerging markets* ansammeln, werden zu weiteren Veränderungen der Machtverteilung führen. Überkonsum in den USA, Übersparen in Asien: Zur Zeit werden diese Gelder in Dollars gehalten beziehungsweise in amerikanische Staatsanleihen investiert, aber es gibt genug Geld, das eine sinnvolle Anlage in den westlichen Ländern sucht. Die Spätphase des Ölzeitalters zusammen mit dem Aufschwung Chinas wird zu beträchtlichen Einkaufszügen von Ländern aus Asien und dem Nahen Osten im westlichen Wirtschaftsleben führen, was nicht nur

eine ökonomische Stärkung, sondern auch eine stärkere politische Gewichtung für Länder wie Russland oder China bedeutet. Es ist im Grunde auch eine politische Frage, ob es den westlichen Ländern gleichgültig sein kann, dass die staatlichen Fonds aus Russland und China die Kernelemente des westlichen Industriesystems in Händen haben – und sich auf dem Weg über entsprechende Industriebeteiligungen nicht nur das westliche Know-how unproblematisch aneignen können, sondern auch politischen Einfluss gewinnen.

Wir erleben also eine widersprüchliche Situation: einerseits den endgültigen Siegeszug des Kapitalismus, andererseits die Schwächung der westlichen Machtsphäre. China hat den Eindruck, dass es auch den Kapitalismus besser machen kann als der Westen – vielleicht gar einen „neuen Kapitalismus“ erfinden.

2.2 Das Ende der asiatischen „Zwischenzeit“

Das „Reich der Mitte“ liegt zwar noch nicht in der Mitte, aber auch nicht mehr an der Peripherie der Welt. Allerdings hat China mit interner Migration und Ungleichheit, hoher Arbeitslosigkeit und Korruption zu kämpfen, und die politische Parallelentwicklung zur wirtschaftlichen bleibt abzuwarten. Klassische Theorien (etwa im Gefolge von Friedrich von Hayek und Peter L. Berger) würden annehmen, dass eine autoritäre politische Ordnung auf Dauer einem marktwirtschaftlichen Entwicklungsprozess nicht standhalten kann,²¹ und in der Tat können noch reichlich retardierende Effekte auftreten. Allerdings sind zwei der Entwicklung förderliche Aspekte zu berücksichtigen.

Erstens: China unterscheidet sich, nicht nur wegen seiner Größe, von anderen Ländern mit Entwicklungsrückstand. Es hat ein starkes Selbstbewusstsein, welches aus der Überlieferung stammt, eine alte Hochzivilisation zu sein, die über einen langen Zeitraum in der Geschichte viel fortgeschrittener war als der Rest der Welt; ja es war gerade die eigene Überheblichkeit, die in der beginnenden Neuzeit in eine Abkoppelung von der Dynamik der übrigen Welt geführt hat, weil man sich als „Reich der Mitte“ selbst genug war. In seinem Selbstbewusstsein ist China allerdings den USA ähnlich. Es ist der festen Überzeugung, dass die letzten zweihundert Jahre gleichsam ein Irrtum der Geschichte gewesen sind, den es nun rasch zu bereinigen gelte – sodass China bis zur zweiten Hälfte des Jahrhunderts seinen gebührenden Rang als hegemoniale Weltmacht einnehmen könne.²² Derartige Vorstellungen werden in Asien keineswegs als billige Illusionen eingeschätzt.

Zweitens: Die Länder Asiens sind keineswegs nur kostengünstige Produktionsstätten, so wie dies in den letzten Jahrzehnten für andere Länder der Dritten Welt typisch war. Sie haben eine kompetitive Steuerpolitik und

tätigen riesige Investitionen in Forschung und Entwicklung; man kann die Ergebnisse an Patentanmeldungen und Publikationen in wissenschaftlichen Zeitschriften abzählen. Das aber sind die Zukunftsressourcen. Es sind auch komplexe Produktionsprozesse und Entwicklungslabors, die von westlichen Firmen nach Asien verlegt werden. Keiner getraut sich derzeit, eine Prognose für eine globale machtpolitische Rangordnung in der zweiten Hälfte des 21. Jahrhunderts zu stellen.

Das amerikanische Imperium ist ein relativ freundliches Imperium, und es bleibt bis zur Mitte des Jahrhunderts bestehen. Es steht kein westlicher Kollaps vor der Tür, eher ein langsamer Verschiebungsprozess. Persönlich würden die meisten unter den gegenwärtigen Umständen ein amerikanisches Imperium einem chinesischen Imperium vorziehen – doch Letzteres könnte bis zum Ende des Jahrhunderts eine nicht unplausible Alternative sein.²³

3. Das Ende der berechenbaren Ökonomie

3.1 Spekulationskapitalismus

Im letzten halben Jahrhundert hat man, mit unterschiedlichen Akzentuierungen, geglaubt, die Unberechenbarkeit der Wirtschaftsentwicklung in den Griff bekommen zu haben. Nach dem Zweiten Weltkrieg haben sich die westlichen Länder zunächst auf den Keynesianismus verpflichtet, vermittels dessen man vermeint hat, die modellhaft abbildbaren Konjunkturschwankungen ausgleichen oder mildern zu können. Nachdem in der Ölkrise der 1970er-Jahre die keynesianische Politik durch das gleichzeitige Auftreten von Inflation und Stagnation sowie durch politische Performanzdefizite diskreditiert worden war, gewann das neoliberale Modell an Boden. Die Wirtschaftsentwicklung schien stabiler zu verlaufen, ja sogar die Konjunkturschwankungen wählte man als obsolekte Relikte der Vergangenheit einstufen zu können. Um die Jahrhundertwende schließlich glaubten viele, nicht zuletzt unter dem Eindruck einer weltfremden ökonomischen Theorie, selbst für die Risiken finanzieller Portefeuilles risikobeseitigende Algorithmen gefunden zu haben. Seit den Siebzigerjahren hatte sich – nicht zuletzt durch intensive Überzeugungsarbeit einschlägig subventionierter Denkfabriken – der Eindruck verbreitet, dass wirtschaftliche Instabilitäten auf staatsinterventionistische Dummheiten zurückzuführen seien, während befreite Märkte einen stabilen Regelmechanismus gewährleisten. Seit den Achtzigerjahren wurde deshalb die Finanzwirtschaft zunehmend „freigesetzt“, das heißt von den üblichen Regeln und Begrenzungen entlastet. Die „junk bonds“ haben Erwartungen geweckt. Die Deregulierung von Netzwerkindustrien hat neue Märkte geschaffen. Neue Rechnungslegungsvorschriften haben fantasievolle Unternehmens-

darstellungen ermöglicht. Pensionsfonds haben Spielkapital bereitgestellt. Und man wollte nicht wahrnehmen, dass Finanzmärkte anders funktionieren als Gütermärkte.

Immerhin gab es im betrachteten Zeitraum mehrere größere Krisen, zunächst an der Peripherie, von Lateinamerika bis Ostasien; dann aber auch im Herzen des westlichen Systems. Erstens haben die Fusionen der Neunzigerjahre gezeigt, wie sich vereinzelt kurzfristig hohe Gewinne lukrieren lassen; aber letzten Endes landeten diese Projekte fast durchwegs im Verlustsektor. Zweitens platzte nach der Jahrhundertwende die große IT-Blase, die dot.com-Krise brach aus. Als Drittes folgte der Immobilienboom, der seit 2007 Stück für Stück zusammengebrochen ist und zum Vorspiel und Auftakt der gegenwärtigen Wirtschaftskrise gehört. Das Paradigma einer endgültig beherrschbaren Ökonomie ist in den letzten Jahren zerbröselt. Nur die Politik muss aus Marketinggründen so tun, als hätte sie diese Prozesse im Griff.

Der *Mainstream* der akademischen Ökonomie hat zu diesen Veränderungen nicht viel zu sagen. Beschreibungen ökonomischer Rationalität und Berechenbarkeit kollidieren mit der Wahrnehmung manisch-depressiver Märkte und hasardierender Institutionen. Beschreibungen selbstregulierender Märkte kollidieren mit den Bildern ihrer erratischen Zuckungen. Beschreibungen der Verantwortlichkeit und Zurechenbarkeit ökonomischer Entscheidungen kollidieren mit einer Wirklichkeit, in der es nach der Wahrnehmung vieler Beobachter um die Privatisierung der Gewinne und die Sozialisierung der Verluste geht.

Die Finanzwirtschaft hat sich offensichtlich von der Realwirtschaft abgelöst. Während die Performanz der Realwirtschaft, gemessen an Produktivität und Profitrate, nicht allzu beeindruckend erschien, glaubte man, einen neuen ökonomischen Kontinent gefunden zu haben, auf dem sich ungeahnte Schätze heben ließen. An die Stelle des früheren Konjunkturzyklus ist deshalb der Zyklus der Blasen, der „*bubble cycle*“, getreten. Es handelt sich um Märkte, die nicht, wie übliche Märkte, dem Gleichgewicht zustreben, sondern die systematisch Booms und Krisen produzieren. Sie funktionieren durch Blasen, und diese stellen ein neues Verteilungsspiel dar: Investoren glauben, nicht zu Unrecht, auf diese Weise mehr aus den Produktionsprozessen herausziehen zu können als durch die üblichen Geschäfte. Alle halten die Augen offen nach neuen gewinnträchtigen Booms, und wegen der sich selbst erfüllenden Prophezeiungen werden diese auch stattfinden. Der „schwere“ Kapitalismus wurde nicht nur durch den „leichten“ Kapitalismus des Wissens und der Virtualität ersetzt, sondern durch einen „federleichten“ Spekulationskapitalismus.²⁴

Die Show geht weiter. Die Wirtschaftskrise war ein kurzer Dämpfer, mittlerweile ist die Wall Street zurück. Die jüngste Wanderung des Kapitals erfolgt möglicherweise zu den Rohstoffen, wo die nächste „Blase“ stattfindet.

den könnte.²⁵ Die fünf größten Banken in den USA sind größer als zuvor, ihre Eigner und Manager sind reicher geworden, und sie haben Anfang 2010 bereits wieder begonnen, mit dem Geld anderer Leute dieselben Spielchen zu spielen. Nur jene, welche die Zeche zahlen, sind aus ihren Häusern vertrieben oder bekommen ihren Kleinbetrieb nicht mehr in Schwung. Dafür gibt es anderswo neue Rekordmeldungen: bei den geplatzten Immobilienkrediten und bei den Bonuszahlungen für Manager. Die Politik kann offenbar nicht viel steuern, sondern muss für die Feuerwehraktionen sorgen. Ansonsten beschränkt sie sich auf Kommentare zu den Geschehnissen, doch die wesentlichen Akteure hören nicht hin.

Noch schlimmer: Man könnte bestimmte Phänomene der jüngsten Zeit als Übertragung der Blasenlogik auf andere Bereiche verstehen – beispielsweise auf die Pharmabranche. Wenn es gelingt, (positive oder negative) Erwartungen in den Köpfen der Menschen aufzubauen, wie gerechtfertigt oder illusionär diese auch immer sein mögen, dann besteht Handlungsdruck für die Politik und Absatzchance für die Industrie. So kann man in Erwartung einer Epidemie Produkte unter die Leute bringen, von denen – ähnlich wie bei den Derivaten des Finanzlebens – keiner weiß, ob und wie sie wirklich wirken. Irgendwann platzt die Blase, es stellt sich heraus, dass alles nur Illusion war, aber die Geschäfte sind gemacht.

3.2 Triumph des Spielkasinos

Das System der neuen globalen Finanzwirtschaft lässt sich mit den folgenden Verteilungsaspekten beschreiben. Wenn große Mengen von Kapitalien verfügbar sind²⁶ und eine illusionäre-profitable Stimmungslage²⁷ erzeugt werden kann – auch auf der Seite der Konsumenten, denn der Immobilienboom hat nicht zuletzt durch gut gemeinte Umverteilungsinitiativen („ein Haus für jeden“) begonnen –, dann entsteht eine gewisse Dynamik. Eine allzu schnelle Moralisierung (das „Gier“-Argument) verstellt in dieser Lage jede Erkenntnis des Geschehens. Freilich gibt es viele gierige Menschen; aber das Problem besteht viel eher darin, dass Gier und Abenteuerlust nicht, wie es dem Wesen des abendländischen Kapitalismus entspricht, durch Bürgergeist und rationales Kalkül aufgewogen oder ausbalanciert werden. Wer in kollektive Töpfe greifen kann, der tut dies, wenn er nicht gehindert wird. (Oder in einer vorsichtigeren Formulierung: Es finden sich immer genug Leute, die in einer solchen Situation in die Töpfe greifen.)

Aber es ist noch schlimmer: Es sind unentrinnbare Blasen. Kaum jemand kann sich ihnen entziehen. Für die Akteure auf bestimmten Märkten wurde die Teilnahme an riskanten Spekulationsgeschäften beinahe unvermeidbar. Denn in einem nicht-domestizierten finanzwirtschaftlichen Freiraum setzen jene, die in einen boomenden Markt einsteigen, Stan-

dards für Erwartungen und Anforderungen. Wenn rundherum überall jährliche Erträge von 15 Prozent lukriert werden, tut sich jedes Management, welches seine Aktionäre mit der Hälfte dieser Erträge oder noch weniger zufriedenstellen möchte, schwer. Selbst wenn man weiß, dass es sich um eine „Blase“ handelt, die ganz unrealistische Werte generiert und irgendwann zusammenbrechen wird, „muss“ man einsteigen – und hoffen, dass man den richtigen Zeitpunkt erkennt, an dem es auszusteigen gilt. Es ist also rational, an der Panik teilzunehmen; und dies ganz besonders dann, wenn man selbst an der Erzeugung und Steuerung einer „optimistischen Panik“ beteiligt sein kann.²⁸

Blasen, Derivate, Spekulationen – das alles ist ein Umverteilungsspiel. Wirtschaftliche Werte können sich auf Grund entsprechender Erwartungen von der realen Entwicklung entfernen, aber diese können nicht in alle Ewigkeit nach oben weisen. Nun ist dies kein Naturgesetz, es gibt aber Interessenten an jenen Fiktionen, die das Spiel tragen. Das heißt, die Wirtschaftskrise wird gewollt und geplant: Professionelle Akteure steigen in frühen Phasen ein und verkaufen rechtzeitig; Amateure kaufen zu spät und fallen am Ende auf die Nase (und manchmal irren sich auch etliche Professionelle). Es werden keine Werte geschaffen, sondern es wird umverteilt. Wenn man es auf die soziale Landschaft abbilden möchte, dann handelt es sich um eine durch Gewinn- und Partizipationsgaukeleien bewirkte Umverteilung von der Mittelschicht nach oben. Die Unterschicht wird auf andere Weise „abgeräumt“, durch generöse Kreditvergabe und durch die Vorspiegelung von Gewinnchancen durch Spielen.

4. Das Ende der Leistungsgesellschaft

4.1 Jenseits der harten Arbeit: Spielen

Im letzten halben Jahrhundert konnte man – mit einiger Berechtigung – von einer Leistungsgesellschaft sprechen, trotz aller Brüche und Verzerrungen. Aber es herrschte zumindest das Verständnis vor, dass man für harte Arbeit belohnt wird. Seit den 60er- und 70er-Jahren war es das Wirtschaftswunder, welches die Leistungsversprechen einzulösen schien. Mittlerweile sind die Märkte „härter“ geworden, aber gleichzeitig bricht die Plausibilität einer Leistungsgesellschaft zusammen.

Der Markt hat nicht notwendig mit dem Leistungsprinzip zu tun. Schon Friedrich von Hayek hat – mit Recht, soweit sein Argument reicht – darauf aufmerksam gemacht, dass der Markt mit „sozialer Gerechtigkeit“ nichts zu tun hat, und das lässt sich auf den gerechten Lohn für Leistung erweitern. Aber es geht noch weiter. Der moderne Markt hat wohl seinerzeit (in einem tayloristischen System) „Leistung“ gemessen; denn die Zahl von Schweißpunkten am Fließband ist in der Tat leicht messbar. Der post-

moderne Markt hat es vielfach mit unmessbaren Aktivitäten zu tun, mit Ideen und Überzeugungen, und er ersetzt deshalb das Leistungsprinzip weitgehend durch das Erfolgsprinzip.²⁹ Erfolge rechtfertigen jede Art von Einkommen, aber sie sind nicht notwendig an Leistung gekoppelt. Deshalb läuft die Propaganda darauf hinaus, dass jede Art von Erfolg, worauf immer sich dieser auch gründet, als Rechtfertigung für Remunerationen angesehen wird. Das alte Rahmenwerk der Arbeitsorientierungen und der Einkommensrechtfertigungen gerät in Verruf.

Wenn man sich zunehmend nur noch für das Ergebnis interessiert, egal, wie es zustande gekommen ist, und wenn man sich an den „Spielgewinnern“, an den gefeierten Prominenten („celebrities“), ob an der Börse oder im Showgeschäft, orientiert, ist es naheliegend, dass sich weithin der Eindruck verbreitet, dass man durch harte Arbeit die Normalität des Lebens niemals überschreitet – und dass man, wenn man in dieser Normalität verbleibt, zugleich ein Verlierer ist. Die Einkommenslegitimierung von Spitzenmanagern erfolgt neuerdings denn auch auf die gleiche Weise wie jene von Superstars.³⁰ Denn üblicherweise haben wir es mit einem entrepreneurialen Mythos zu tun, der besagt, dass Manager für ihre höhere Rationalität oder superiore Intuition bezahlt werden. In Wahrheit werden sie, wie empirische Studien zeigen, für „Herdenverhalten“ bezahlt – indem sie tun, was alle tun, weil dies am leichtesten rechtfertigbar ist. Ein zweiter Aspekt ist die „Schrotgewehrmethod“: Manager wissen nicht, was sie tun, sie ballern mit dem Schrotgewehr in der Gegend herum und kreieren auf diese Weise ihre „Strategien“. Einige treffen notwendigerweise und werden als „Manager des Jahres“ gefeiert, die meisten treffen nichts und bleiben in der Versenkung. Zufallstreffer werden als Genialität etikettiert. Zudem sind asymmetrische Verträge vorteilhaft: an Erträgen partizipieren, bei Verlusten mit zusätzlichen Belohnungen aussteigen. Das nennt man „Marktkonditionen“ und „Leistungsträger-Risiko“.

Die Ideologisierung des heroischen Managerkapitalismus war in den letzten Jahrzehnten Komplement einer sich rasch verbreitenden Spielkasino-Mentalität, zu der auch der Aufstieg von Millionenshows, Ranglisten und Superstar-Konkurrenzen gehören. Besonders bei den Jugendlichen entsteht der nicht ganz unrichtige Eindruck, dass „harte Arbeit“ der sichere Weg ist, keinen Erfolg zu haben. Erfolg resultiert vielmehr daraus, dass man zur richtigen Zeit am richtigen Ort gewesen ist; dass man die richtigen Aktien gekauft hat, weil man einen Tipp bekommen hat; dass man die richtigen Leute kennt, die einen zu den Geldquellen zulassen; dass man rechtzeitig ein paar „Gegengeschäfte“ vereinbaren kann, Provisionen, Prämien, Kickbacks; dass man den richtigen Bluff lanciert und einige über den Tisch zieht; dass man ein „Star“ wird.³¹

Die Botschaft ist: Die „außerordentlichen“ Gewinne – das ist der Platz, wo man hin muss, wenn man nicht auf der Verliererseite der Gesellschaft

vegetieren möchte. Erfolg ist Erfolg, und das Handeln ist an andere Normen nicht mehr gebunden. Deshalb sind neue Qualifikationen im Aufstieg: Selbstdarstellungskompetenz, Inszenierungsvermögen, Aufmerksamkeitsakquirierung, Vernetzung. Das sind die „Leistungen“, und sie produzieren eine entsprechende Verteilung von Einkommen und Vermögen. Die Leistungsgesellschaft wird zur Bluffgesellschaft. Ob diese Wandlung für eine unter Stress stehende Wissensgesellschaft (in einem globalen Wettbewerb) zukunftsfruchtig ist, lässt sich bezweifeln.

4.2 Jenseits der Verlässlichkeit: Hyperflexibilisierung

Zygmunt Bauman (2000) hat die Moderne eine „flüchtige“ genannt: *„liquid modernity“*. Alles Stehende und Ständische verdampft, wie es in einer klassischen Formulierung heißt, alles Feste gerät in einer Schwellenzeit ins Fließen, alle Institutionen, Weltanschauungen, Parteien, Unternehmen, Beziehungen, Religionen, Vertrautheiten. Das ist deswegen problematisch, weil es zur Tradition der Sozialwissenschaften gehört, auf die Wichtigkeit der Kompensation von individuellen Verunsicherungen und Unzuverlässigkeiten durch Institutionen hinzuweisen. Institutionen hemmen nicht nur, sie bieten auch Sicherheit. Der Abbau von Institutionen ermöglicht Freiheiten, er entlässt die Individuen aber auch in die Unsicherheit.

Die Verunsicherung der Männer und die Absicherungsstrategie der Frauen, die Berufserwartungen und die Einkommensansprüche, der kulturelle Sensationalismus, der Stress – alles drängt in wechselseitiger Verstärkung zur Auflösung konventioneller Verhältnisse des Zusammenlebens: *„disembedding“*.³² Nach der Schwellenzeit, in einigen Jahrzehnten, werden alle Verlässlichkeiten geschwunden sein. Flexibilisierungsbereitschaft und Verlässlichkeitsverzicht werden zu neuen sozialen Verteilungskriterien. Wer Karriere machen will, muss asozial sein – keinen Wert legen auf Familie, Freunde, Nachbarschaft. Er muss Ungebundenheit bereitstellen, jederzeitige Verfügbarkeit, generalisierte Einsatzfreude. Oder er gibt sich mit der Erfolglosigkeit zufrieden.

4.3 Jenseits der Lebenswelt: Kommodifizierung

Einst herrschte ein Bewusstsein davon, dass sich die großen geschichtlichen Potenzen – Staat, Wirtschaft, Kultur und Religion – wechselseitig in Balance zu halten hätten; dass sie jeweils unterschiedliche Ziele verfolgen und dass sich die eine Sphäre nicht gänzlich durch die andere ersetzen lässt. Dieses Balance-Paradigma schwindet in der Postmoderne. Der neue ökonomische Monismus drängt dazu, alle Sphären des Lebens auf ihre wirtschaftlichen Komponenten abzubilden. Auch die Unsicher-

heit wird im Kaufrausch niedergedröhnt. Das wichtigste Erlebnis: Kaufen. Identitätsaufbau durch Kaufen. Lebensglück durch Kaufen.³³ Das Monetäre wird zur Universalkategorie: Museen legitimieren sich durch Besucherzahlen. Gute Wissenschaft misst sich an Drittmitteln. Wenn es keine anderen Maßstäbe mehr gibt, bleibt nur Geld als Maßstab.

Aber der Mensch als (politischer) Bürger ist ein anderer als der Mensch als Produzent oder Käufer, der Wissenschaftler lebt in einer anderen Prinzipienwelt als der Manager, der Arzt in einer anderen Welt als der Priester oder der Marketing-Fachmann – oder zumindest bisher war es so. Der ökonomische Reduktionismus (alles ist ein Markt; alle Prozesse lassen sich als Angebots- und Nachfrageprozesse abbilden; alles lässt sich nach dem Schema des Managements behandeln) ebnet alle Sphären im Medium der Vermarktlichung ein – und dann darf man sich nicht wundern, wenn letzten Endes auch Ärzte und Wissenschaftler, Beamte und Politiker nur noch am Geld interessiert sind (und ihre eigentlichen Aufgaben so zurechtbiegen, dass sie auf die monetäre Schiene geraten). Die postmoderne westliche Gesellschaft wird zunehmend zu einer, in der man nur Gelächter erntet, wenn man vom „Gemeinwohl“³⁴ spricht. Das könnte nicht nur zu ungerechter Verteilung führen (was ohnehin nur wenige bewegt), sondern diese Gesellschaft könnte auch ein zu geringes Maß an Krisenbewältigungsfähigkeit aufweisen.

5. Das Ende der Mittelschichtgesellschaft

5.1 Von Kuznets zum *U-Turn*

Mit dem „Wirtschaftswunder“ des letzten halben Jahrhunderts können die westlichen Staaten zufrieden sein, trotz aller Jammereien. Tatsächlich wurden eine Vervielfachung des Sozialprodukts zustande und eine blühende spätmoderne Industrielandschaft und Wissensgesellschaft hervorgebracht. Westeuropa ist (zusammen mit den USA und einigen weiteren „Inseln“) der Luxusklub – im zeitlichen und örtlichen Vergleich.

Die wohlbekannte Kuznets-Kurve hat gezeigt,³⁵ dass traditionelle Gesellschaften eine relativ egalitäre Einkommensverteilung aufweisen; dass es im Modernisierungsprozess zu einer höheren Ungleichheit kommt, weil einige Branchen, Gruppen und Regionen sich rascher entwickeln; und dass in einer reifen (industriellen, demokratischen) Gesellschaft wieder eine höhere Egalität erreicht wird. Es könnte eine vierte Phase geben, jene der Wende, die *U-Turn*-Phase,³⁶ in der Gesellschaften der zweiten Moderne systematisch wieder ein höheres Maß an Ungleichheit hervorbringen. Empirische Untersuchungen zeigen, dass sich schon seit den Siebzigerjahren wachsender Wohlstand nicht länger ausgleichend auf die Einkommensverteilung auswirkt, vielmehr wird in den reichen Ländern die

Verteilung ungleicher. In den europäischen Ländern ist dieser Prozess durch wohlfahrtsstaatliche Umverteilung eine Zeitlang abgeschwächt worden, während sich in den Vereinigten Staaten die Sekundärverteilung (nach den Eingriffen des Staates) sogar mehr verschärft hat als die Primärverteilung (Einkommen aufgrund der Marktergebnisse).³⁷

Die neue Verteilungstendenz läuft nicht nur darauf hinaus, dass die Reichen mehr an Zuwachs bekommen als die Ärmern. Vielmehr bedeutet sie Realeinkommensverluste beziehungsweise Lebensstandardverluste für den größeren Teil der Bevölkerung. Die zweite Hälfte des 20. Jahrhunderts brachte eine außergewöhnliche Nachkriegsprosperität; Armut wurde marginalisiert, zu einem Randgruppenphänomen; Arbeitsplatzsicherheit erlaubte die Konzeption von Lebensläufen und Karrieren.³⁸ Doch nach einem Jahrhundert der Egalisierung von Einkommen werden Tendenzen zu einer neuen Polarisierung spürbar, aus technisch-strukturellen, aus global-wirtschaftlichen und aus machtpolitischen Gründen. Es sind Tendenzen zu einer neuen Klassengesellschaft, zumal in den USA, trotz vorläufiger Konsumrekorde.³⁹

5.2 Zerstörung der Mittelschicht

Die Makroverteilungsdaten werden auf der Mikroebene von einer Veränderung der Arbeitswelt begleitet. „Subjektivierung von Arbeit“,⁴⁰ „neues Prekariat“:⁴¹ wachsende Gruppen, die auf Dauer auf die Ausübung unsicherer, niedrig entlohnter und gesellschaftlich gering angesehener Arbeiten, ohne weitergehende Perspektive, angewiesen sind. Die Arbeitswelt wird „brüchig“. ⁴² Vor allem bricht die Mitte der Gesellschaft weg, durch das wenig qualifizierte Leiharbeiterpotenzial ebenso wie durch akademische „Sackgassenkarrieren“. „Negative Individualisierung“ bedeutet: Zersplitterung und Fragmentierung der sozialen Mitte, Diffusion sozialer, rechtlicher, materieller und beruflicher Unsicherheit, eine Kultur des Zerfalls. Prekärer als „Grenzgänger einer veränderten Arbeitswelt“: „Sie bewegen sich durch das unwegsame Gelände von Minijobs, Praktika, Leiharbeit, befristeten Tätigkeiten und staatlichen Unterstützungsleistungen. Sie stehen nicht mehr nur sporadisch oder periodisch, sondern dauerhaft zwischen Arbeitslosigkeit und Erwerbstätigkeit. Sie pendeln zwischen geförderter und nicht geförderter Beschäftigung, sie sind zwischen auskömmlicher Tätigkeit und Armut trotz Erwerbstätigkeit hin- und hergeworfen, sie kämpfen um die Aussicht auf stabile Beschäftigung und gegen berufliche bzw. arbeitsweltliche Ausschussdynamiken.“⁴³ Die Wirtschaftskrise hat solche Prozesse beschleunigt, schließlich ist gerade das industrielle Arbeitspotenzial besonders betroffen. Angst und Verunsicherung dringen weiter vor,⁴⁴ in Mittelschichten und Stammebelegschaften, mit folgenden Auswirkungen:

Erstens beginnen die Angehörigen der Mittelschicht ihre Positionen mit Zähnen und Klauen zu verteidigen. Manche öffnen sich deshalb für eine populistische Politik, die auf dem Ressentiment gegenüber anderen, insbesondere Ausländern, beruht: Solidaritätsabbau, Fremdenfeindlichkeit, steigende Aggressivität. Irgendjemand muss ja schuld sein, wenn alles zerbröckelt.

Zweitens zeichnet sich die Formierung eines gegenkulturellen Milieus ab: das Bild einer Unterschicht, die sich durch familiäre Verwahrlosung, Zielgruppenfernsehen, Bildungsdefizite und Billigkonsum vereinheitlicht, zunehmend auch kulturell gegen Aufstiegschancen und Aufstiegswillen abschottet⁴⁵ – das „abgehängte Prekariat“.⁴⁶ Aus diesem „Loch“ kommt man sein Leben lang nicht mehr heraus. Daneben entstehen Ausländermilieus, deren Bewohner sich oft in ähnlicher Lage befinden; und die unmittelbare Erfahrung der Konkurrenz fördert erst recht die wechselseitige Feindseligkeit.

Damit hängt der dritte Aspekt zusammen. Gerade die Arbeitnehmermitte verkörpert respektable Milieus, die sich durch ein besonderes Pflicht- und Arbeitsethos ausgezeichnet haben: „moralische Ökonomie“, „Professionsethiken“. Sie reagieren besonders empfindlich auf eine Unsicherheit, die sie als „Verrat“ empfinden. Ihre Reziprozitätserwartungen werden enttäuscht, und man kann nicht erwarten, dass sie jene Loyalität gegenüber dem Betrieb, der Institution oder der Gesellschaft, die gerade ihnen abverlangt wird, aufrechterhalten.⁴⁷ Warum sollten sie auch?⁴⁸ Das Modell „prekärer Grenzgänger“ findet sich nicht nur in industriellen Arbeitswelten, sondern dringt auch in den Bereich der öffentlichen Beschäftigung vor: Bildungs- und Gesundheitswesen, öffentliche Verwaltung, soziale Daseinsvorsorge.⁴⁹ Dort breiten sich Kurzfristbeschäftigte, Leiharbeiter und unechte Selbstständige epidemisch aus – sogar als Prekarisierung der Prekaritätsbearbeiter. (Das heißt: Sozialarbeit wird von subventionierten Vereinen mit entsprechenden prekäristischen Arbeitsverhältnissen erledigt.) Das verändert auf Dauer auch die Maßstäbe der Gemeinwohlorientierung und der öffentlichen Verantwortung.⁵⁰ Wissenschaftler hanteln sich von Projekt zu Projekt. Das honorige Briefauftragen wird Nebentätigkeit von Studenten. Die Polizei überlappt sich mit der Sicherheitsfirma. Da sind es nicht nur die materiellen Verhältnisse, die sich im Wandel befinden, sondern auch die Stimmungslagen, von denen diese Veränderungen begleitet werden: Wenn der Wohlfahrtsstaat zur zweiten Moderne wird, verändert sich die Sprache der Sozialintegration zum Vokabular einer Gewinner-Verlierer-Kultur.

5.3 Die gefühlte Unterschicht

Niedrigeinkommensbezieher in den reichen Ländern stehen unter besonderem Druck: durch die globale Abwanderung ihrer unqualifizierten

und arbeitsintensiven Tätigkeiten, durch die Konkurrenz der Endprodukte und Vorprodukte aus Billiglohnländern, durch die Einwanderung von unqualifizierten Arbeitskräften. Wenn die „industrielle Reservearmee“ zunimmt, geraten die Löhne unter Druck.

Aber auch viele Mittelschichtangehörige fühlen sich bedroht, weil das Normalarbeitsverhältnis und der Normallebenslauf Modelle geboten haben, wie sich nach gültigen gesellschaftlichen Regeln und Konventionen ein anständiges Leben konzipieren ließ.⁵¹ Der Ausstieg aus diesen Regelsystemen wird nicht unbedingt als Befreiung empfunden, so wie dies bei vielen plakativ vorgeführten Angehörigen der Kreativbranchen oder IT-Spezialisten der Fall sein mag. Verunsicherung greift um sich, es lässt sich nicht erkennen, was eigentlich geschieht.⁵²

Dass gerade in dieser Situation die herrschenden Schichten, insbesondere die Managerklasse, auch noch Hybris und Gier – gleichsam als „*conspicuous greed*“, als „demonstrative Gier“ (als Analogie zu Thorstein Veblens „*conspicuous consumption*“) – auf eine Weise ausspielen, als ob sie es darauf angelegt hätten, einen neuen Klassenkampf zu provozieren, ist umso verwunderlicher. Aber Aufsteiger, die sich durch nichts als durch ihr Geld definieren, haben das immer getan. Eigentlich waren schon beinahe alle überzeugt, dass die „Klassen“ abgeschafft wären, dass sich eine vielgestaltige Population in Lebensstile und Milieus auflöse – doch angesichts mancher Krisen und Skandale beginnt sich die Überzeugung zu verbreiten, dass man die „Klassenmodelle“ doch noch nicht archivieren sollte.

Verschärft wird die Situation durch die schon angedeutete Diskreditierung der Normalität. Die Gewinner im Kasinokapitalismus sind immer nur ganz wenige, während fast alle in der enttäuschenden Normalität verbleiben und sich als Verlierer fühlen dürfen. Deshalb wird nicht nur die Diskrepanz für die „Unteren“ riesig, auch die „Mittleren“ fühlen sich als Opfer. Denn es geht um Gefühle und Selbsteinschätzungen,⁵³ die der Sache erst Brisanz verleihen: Eine „gefühlte Unterschicht“ entsteht, die ein dichotomisches Gesellschaftsbild entwickelt und Ressentiments wachsen lässt.

6. Das Ende des generösen Staates

6.1 Das europäische Modell unter Druck

Das europäische Modell – der „rheinische Kapitalismus“ – hat sich immer an der Balance zwischen einer Gewährleistung der Marktdynamik und der Sicherung der Menschenwürde versucht.⁵⁴ Europa führt seine hohe Effizienz auf Sozialkapital zurück: auf die Grundlage einer gesicherten, menschenwürdigen Gesellschaft, unter Einschluss von Sozialpolitik.⁵⁵ Zur sozialen Marktwirtschaft bekennt sich jeder, auch wenn es unterschiedliche

Akzentuierungen gibt. Sie zielt auf Absicherung in prekären Lebenslagen und auf ein gewisses Maß an Egalisierung. Allerdings scheint die Selbstverständlichkeit dieses Modells dahinzuschwinden.

Ausgehend von der luxuriösen Lage am Beginn des 21. Jahrhunderts, zu der eine lange Phase des aufholenden Wachstums geführt hat, sind die fetten Jahre wohl vorbei: das große Sozialproduktswachstum, das große Staatsausgabenwachstum, das große Sozialstaatswachstum. Das „europäische Modell des Kapitalismus“ wird unter den neuen Bedingungen in Frage gestellt: das Modell der Kontinuität, mit verlässlichen Beziehungen zu Vorproduktlieferanten, mit stabilen Arbeitnehmerverhältnissen; mit viel Forschung und Entwicklung im eigenen Haus; mit abgeschirmten Märkten; ein „Hausbankensystem“ mit längerfristigem Horizont. Demgegenüber wird heute das „angelsächsische Modell“ des Kapitalismus empfohlen: mehr Flexibilität, Vorherrschaft der Finanzmärkte, *shareholder value*, Heuern und Feuern, Kurzfristorientierung. Die Wirtschaftskrise hat daran nichts grundlegend geändert; das europäische System federt besser ab, wird aber erst recht unbezahlbar. Freilich, in den USA scheint erstmals eine Gesundheitsreform unterwegs zu sein, und damit könnten die USA in die Liga zivilisierter Staaten Eingang finden.

Bedürfnisse und Erwartungen hängen von Erfahrungen ab. Die europäischen Länder haben ein halbes Jahrhundert hinter sich gebracht, welches in der Geschichte der Menschheit einmalig war. Es hat nach all den schrecklichen Geschehnissen in der ersten Hälfte des Jahrhunderts einen raschen Wiederaufstieg gegeben, der eine stabile demokratische Ordnung gesichert und eine Vervielfachung der Einkommen und des Lebensstandards mit sich gebracht hat. Es war ein unglaubliches „europäisches Fenster“ – ein Fenster deshalb, weil sich dieses halbe Jahrhundert nicht annähernd wiederholen lassen wird. Dennoch sind nach diesen Jahrzehnten die Menschen an eine Situation gewöhnt, die für sie die „Normalität“ des Lebens dargestellt hat: starkes Wachstum und Einkommenssteigerung. Es herrscht eine „Fortsetzungsvermutung“,⁵⁶ und sie ist deskriptiver und normativer Art.

In deskriptiver Hinsicht glauben die Individuen, dass die Welt weiterhin so läuft, wie sie sie bisher kennengelernt haben. Alles wächst, alles verbessert sich. Die Fernsehschirme werden größer, die Kanäle zahlreicher, die Autos komfortabler, die Zahnkronen haltbarer, die Cafés vermehren sich, die Urlaube gehen über größere Distanzen, die Speisen werden exotischer.

In normativer Hinsicht glauben die Menschen, auf diese schönen Dinge und auch noch auf mehr ein Recht zu haben; und sie fordern von der Politik einzulösen, was sie immer versprochen hat: die ständige Bereicherung und Verbesserung des Lebens in allen seinen Dimensionen. Die Standards, unterhalb derer man sich „deprivilegiert“ oder „depraviert“ vor-

kommt, wachsen deshalb rasch an. Auch wenn alle (im Querschnitt und im Längsschnitt der Geschichte) im Luxus leben, fühlen sie sich unbehaglich, unterschätzt, eingeengt, arm, bedrängt.

Es handelt sich um eine Situation, die vielfach in den Sozialwissenschaften als „Revolution der Erwartungen“, als „Überforderungssyndrom“ oder als „Machbarkeitsillusion“ beschrieben worden ist – und die wohl selten in einer Radikalität wie in diesen Jahren aufgetreten ist. Eine Multioptionsgesellschaft erwartet sich nicht nur mehr Optionen: also mehr Lebensmöglichkeiten, mehr Einkommen, mehr Erlebnisse. Sie sieht den einzigen Sinn des Lebens darin, Optionen auszuweiten, sie zu intensivieren und auszuschöpfen. Eine Beschränkung der Optionen bedeutet nicht nur Absinken, Krise, Härte, Verzicht; sie bedroht den Lebenssinn schlechthin. Deshalb wird sie nicht nur mit Unbehagen betrachtet, sondern mit Entrüstung beantwortet.

6.2 Autonomieideologie und Opferideologie

Das konkrete Vehikel der Optionensteigerung ist der europäische Sozialstaat. Er war immer eine Angelegenheit der Balance, und diese Balance ist nach beiden Seiten hin gefährdet: hin zur libertären Demontage, ebenso aber auch hin zu einem autoritären Paternalismus. Auf der einen Seite herrscht eine heuchlerisch-abenteuernde Dschungelvariante, auf der anderen Seite ein unverantwortliches Schlaraffenlandversprechen. Dabei ist es nicht erforderlich, einmal mehr auf Pensionsgrenzen und Gesundheitskostenexplosionen hinzuweisen.

Es ist nicht ausgemacht, wohin die Reise gehen wird. Die letzten beiden Jahrzehnte tendierten in die angelsächsische Richtung: keine Hemmnisse für den freien Markt. Nach der Wirtschaftskrise werden die etatistischen Stimmen wieder lauter, und es wäre nicht ausgeschlossen, dass der starke Trend zum angelsächsischen Marktmodell eine Korrektur erfährt. Das muss nicht gut ausgehen; denn schwache Politik tendiert zur Schlaraffenlandvariante. Irrationale Wählerinnen und Wähler glauben gerne an Versprechungen, und für eine Politik mit begrenztem Zeithorizont und ohne Verantwortungsgefühl ist der Weg des Geldausgebens der einfachste. Die Maxime politischen Handelns lautet in diesem Fall: Wo immer ein Problem auftaucht, wir schaffen Abhilfe durch öffentliche Gratisangebote. Das hat auf Dauer einen Erziehungseffekt. Alle erwarten alles von den öffentlichen Institutionen. Es entwickelt sich ein neues Erfolgskriterium: Man muss sich erfolgreich als Opfer stilisieren. Das interessegeleitete Opfertum weiß, dass jede Leidensgeschichte den Zugang zu öffentlichen Geldern eröffnet. Aber die permanente Opferstilisierung, angefeuert vom politischen Versprechungszirkus, schafft auch die Überzeugung von der Opferhaftigkeit. Alle sind Opfer von allen anderen und daher zuschuss-

berechtigt. Opfer- und Verelendungsgeschichten werden auch von den Massenmedien geschätzt. Das ist nur ein Teil ihres Wirklichkeitsverlustes. Denn die Jammerberichte gehen problemlos einher mit Berichten über neue Verkaufsrekorde im Weihnachtsgeschäft, und auch die Mitteilung, dass die Autoindustrie eines ihrer besten Jahre hinter sich gebracht hat, mildert die Verdrossenheit der Deprivilegierten nicht.

Vielleicht strapaziert man die Metaphorik nicht allzu sehr, wenn man dem Verdacht nachgeht, dass sich die Staaten einem ziemlich ähnlichen Mechanismus anheimgeben wie die Finanzmärkte. Es sind ja nicht nur die nationalstaatlichen Budgets, die aus den Fugen geraten; vielmehr ist dies der Fall bei den österreichischen Bundesländern und vielen Gemeinden, wo in den nächsten Jahren nicht von einem Abbau, sondern von einer wahren Explosion der Budgets gesprochen wird. Diese Budgets konnten seit Jahren nur aufrechterhalten werden durch einen nur temporär machbaren Politikmix: erstens Ausreizung der Verschuldungsgrenzen; zweitens Verkauf aller Vermögenbestände; drittens Bilanzmanipulation (etwa durch Verkauf von Vermögen an eine hauseigene Gesellschaft zugleich mit Haftungsübernahme). Die beiden letzten Strategien sind weitgehend ausgereizt, die erste explodiert angesichts erhöhter und steigender Anforderungen. Man kann, ganz im Vokabular der Wirtschaftskrise, auch sagen: Es baut sich eine unglaublich große „Blase“ auf, die sich von allen Realitäten löst. Es wäre eigenartig, wenn es für öffentliche Einrichtungen keinerlei Grenze der Verschuldung gäbe. Wenn dies aber doch der Fall sein sollte, haben wir ein „*public bubble*“, das irgendwann platzen, also an die Grenze der radikalen Kreditverweigerung stoßen wird. Griechenland zeigt, wie man das macht.

7. Das Ende des ressourcenintensiven Zeitalters

7.1 Jenseits des Ölzeitalters

Im letzten halben Jahrhundert war das Wirtschaften einfach, denn man konnte aus dem Vollen schöpfen: genug Energie, genug andere Rohstoffe, genug Natur als Ablagerungsraum für beliebige Emissionen. Seit Jahrzehnten wissen wir, dass diese Epoche ihr Ende finden wird. Der Club of Rome hat in den 1970er-Jahren erstmals berechnet, was bis heute nicht widerlegt ist: dass es zwischen 2030 und 2050 „knapp“ werden würde – knapp an allem, weil Problemverschiebungen zwar möglich sind, aber letzten Endes keine stabile Entwicklung erlauben. Nun befinden wir uns am Gipfel („*peak*“) der Ölförderung oder schon darüber, und in drei Jahrzehnten ist das Ölzeitalter vorbei. Der wichtigste Input für den Wirtschaftsprozess versiegt und der schädigende Output des Prozesses überschreitet Desasterschwellen. Es wird ein anderes System werden. Es ist nicht

erforderlich, viel darüber zu sagen: Gesagt ist alles, getan ist wenig. Wir beschränken uns auf einige Verteilungsimplicationen.

Die arabischen Ölstaaten wissen um das Ende ihres zufälligen Reichtums und investieren in Tourismus, Alternativenergie und Datenverarbeitung. Russland weiß, dass es in den nächsten zwei Jahrzehnten von explodierenden Öl- und Gaspreisen profitieren kann; es wird einen Teil der Erträge in die Versorgung der eigenen Bevölkerung investieren und den Rest in den Ankauf westlicher Unternehmen, was dazu helfen sollte, den eigenen Betrieb ein wenig anzukurbeln. China versorgt sich mit Rohstoffen in Afrika und investiert in Technologien in aller Welt. Öl wird zum Machtfaktor, wenn es immer knapper wird und (für viele Verwendungen) nicht leicht substituierbar ist. Dann hat ein Land, das anderen im Winter jederzeit die Heizung abdrehen kann, unter welchem Vorwand auch immer, eine starke Position.

Energie wird es geben, aber keine billige Energie. Wirtschaftliche Strukturverschiebungen werden dann wirksam, wenn die Benzinpreise auf drei und fünf Euro pro Liter steigen werden, und es gibt keinen Grund, warum dies nicht der Fall sein sollte. Das wird auch Verteilungseffekte haben: Wenn die Energierechnungen auf das Dreifache steigen, sind mögliche Verbesserungseffekte bei Einkommen oder Lebensstandard aus den nächsten Jahrzehnten kompensiert. Selbst wenn es Jahrzehnte eines guten Wirtschaftswachstums sein sollten (was nicht sehr wahrscheinlich ist), fließt jede Verbesserung in die Energierechnung; eher aber ist wahrscheinlich, dass es deutliche Lebensstandardverluste gibt.

Mit dem steigenden Preis wird allerdings die Knappheit überwunden. Echte Alternativenergien werden bei kontinuierlicher Entwicklung ein paar Prozente des Energiebedarfs liefern können, aber sie bewirken keinen grundlegenden Umbau. Doch beim dreifachen Preis wird manches rentabel, etwa auch die Photovoltaik. Großzügige öffentliche Förderungen werden allerdings an mangelnden Ressourcen scheitern.

Manche spekulieren mit dem Blick auf Energiepreisentwicklungen auf einen Rückschlag für den Globalisierungsprozess, jedenfalls über eine Stagnation. Denn die steigenden Energiepreise werden die Transportkosten für alle Güter wieder erhöhen, und die Kostenvorteile aus der Vergrößerung von Schiffen und Hafenanlagen, aus technologischen Neuerungen (Container) sowie aus einer Intensivierung der Transporte sind ausgeschöpft.⁵⁷ Die ausgedehnten Verflechtungen werden somit weniger rentabel.

7.2 Diesseits der Umweltpolitik

In den 1970er-Jahren haben sich die Bücherregale mit einschlägigen Warnungen und Prognosen über den Klimawandel gefüllt. Seitdem gab es Verzögerungen und Blockierungen, jetzt belebt sich das Interesse an

dem Thema wieder, aber in den Inhalten hat sich in den letzten drei Jahrzehnten nicht viel verändert.

Bei der Klimafrage reagieren die Großinstitutionen wie seinerzeit bei der Tabakfrage: alles leugnen, was nicht bewiesen werden kann, und auch das noch leugnen. Wenn nicht mehr gelehnet werden kann, müssen mit Sorgfalt zusätzliche Untersuchungen vorgenommen, weitere Studien finanziert und Kommissionen eingesetzt werden. Wenn diese Varianten ausgeschöpft sind, bietet sich symbolische Politik an: Wärmedämmung subventionieren und grüne Forschungsprojekte fördern. Schließlich einigen jungen Wissenschaftlern einschlägige Preise verleihen. Sich mit Ökobauern fotografieren lassen. Einen autarken Gemeindebezirk loben. Eine Hochglanzbroschüre mit den Erfolgsberichten zusammenstellen. Da lässt sich schon einige Zeit gewinnen.

Für die Verteilungswirkungen der Umweltzerstörung gibt es ambivalente Antworten. Ulrich Beck hat seinerzeit gemeint, Umweltrisiken wären „demokratisch“, alle wären gleichermaßen betroffen. Er hat nur für bestimmte Kategorien von Risiken recht: Verteilungsneutralität gilt für atomare Strahlung, aber für manche der anderen Risiken gilt dies nicht. Für sie gelten Vulnerabilitätsdifferenzen. Reichere Gesellschaftsschichten haben bessere Vermeidungsmöglichkeiten, und oft gehen sie die Sache auch klüger an. Das betrifft etwa auch Bereiche wie den Nahrungsmittelsektor: Tendenziell zeichnet sich eine soziale Spaltung ab – Ernährungsgrundlage für die Mehrheit der Bevölkerung wird der industriell erzeugte und chemisch aufbereitete Massenfraß, während sich obere Schichten zunehmend mit gesunder und regionaler Nahrung versorgen. Das ist nicht nur ein Preisproblem.

Nach den jüngsten Erfahrungen (in der Post-Kopenhagen-Ära) muss man sich zu dem Eingeständnis durchringen, dass die Vermeidungsaktivitäten für den Klimawandel, die für die nächsten Jahrzehnte vorgesehen sind, zu spät kommen werden. Das soll nicht als übliche Fünf-vor-Zwölf-Panikmache verstanden werden, sondern als Überlegung zur abwägenden Ressourcenallokation, als Fünf-nach-Zwölf-Managementüberlegung: Ein Teil der Überlegungen und Anstrengungen sollte bereits der pragmatischen Vorbereitung auf das Desaster gewidmet werden. Bestimmte Pazifikinseln werden von der Landkarte verschwinden, Teile von Ländern werden überflutet (Bangladesh ist das berühmteste Beispiel). Umstellungen in der Landwirtschaft werden erforderlich sein. Der Tourismus wird neu aufgestellt werden müssen. Das wird zahlreiche Verschiebungen von Einkommensquellen mit sich bringen.

8. Das Ende der europäischen Homogenität

8.1 Kosmopolitisierung Europas

Im letzten halben Jahrhundert hat sich das Bild Europas weltweit verbreitet: die „Villa mit fünf Sternen“; „eine Sehnsucht, die kopflos, abenteuerlustig und mutig macht“; ein Synonym für „finanzielle Sorglosigkeit“, für einen Zustand, in dem es alles gratis gibt.⁵⁸ Dieses Bild hat sich über die Welt verbreitet, und es setzt Menschen in Bewegung.

Migration um 1900 – das hieß europäische Auswanderung in die USA, nach Australien, nach Südamerika, nach Südafrika. Hungersnöte, schlechte Wirtschaftslage, Konflikte; die Europäer eroberten die Welt, auf der Suche nach großen Chancen, und mit ihnen die europäische Kultur. Man sieht dies an der Gestaltung der Großstädte auf der ganzen Welt, an den Gepflogenheiten der Manager, an der Gestaltung von Kongressen und Restaurants, an Praktiken, Geschäften und Verkehrssystemen. Es ist kein Zufall, dass Hotels in aller Welt ziemlich ähnlich gestaltet sind und dass Geschäftsleute aus allen Ländern bei ihrem Treffen meistens dunkle Anzüge und Krawatten tragen, als ob sie sich in London eingekleidet hätten (und oft haben sie es getan).

Migration um 2000 – das sieht ganz anders aus. Die Wanderungsströme haben sich umgedreht: In weiten Teilen der Welt sieht man die großen Chancen in Europa, dem luxuriösen Paradies. Die ganze Welt kehrt nach Europa zurück, und längst findet der „Kampf der Kulturen“ nicht nur an den Grenzen der Kulturkreise statt,⁵⁹ sondern mitten in Europa, an den Peripherien der großen Städte, wo sich subkulturelle Milieus aus aller Welt etablieren. Menschen aus anderen Kulturkreisen branden nicht nur an die europäischen Dämme, sie haben sie längst überwunden, und der Zustrom hält an. Europa ist – nach der Statistik – ein bedeutender Einwanderungskontinent.⁶⁰ Es ist eine neue Epoche der Völkerwanderung; und Migration wird – in einem offenen Binnenmarkt – zwangsläufig zu einer Aufgabe der europäischen Ebene, die allerdings in dieser Frage Kompetenz- und Kohärenzprobleme aufweist.⁶¹

In dieser „Kolorierung“ Europas kehrt sich ein mehrhundertjähriger Homogenisierungsprozess um. Damit tun sich die Völker Europas schwer. Das ist selbst in Ländern wie Österreich der Fall, die doch aus nicht allzu lang dahingeschwundener Vergangenheit Erfahrung mit einem multikulturellen Gebilde haben sollten. Paradox ist es freilich, wenn sich an der Konfrontation von Christentum und Islam die Gemüter erhitzen, etwa an der Frage des Baus von Minaretten; dies auf einem Kontinent, dem wie nirgends sonst auf der Welt der Glaube gleichgültig geworden ist. Aber muslimische Religiosität wird nicht zuletzt deshalb zu einem Stein des Anstoßes, weil die EuropäerInnen grundsätzlich mit Religion, auch mit ihrer

eigenen, nicht mehr umgehen können.

8.2 Demografische Szenarien

Die demografische Schwäche Europas wird zur Buntheit beitragen. Zu einer steigenden Lebenserwartung gesellen sich stark sinkende Geburtenraten, und das führt zum Überhang einer alten Bevölkerung, mit all den bekannten Problemen für Pensionsausgaben und Gesundheitsausgaben. Es dürfte das erste Mal in der Geschichte sein, dass eine große Bevölkerung unter materiell gesicherten Lebensbedingungen den Entschluss fasst, aussterben zu wollen. Die Reduktion bei einer Geburtenrate von 1,3 oder 1,4 darf man nicht unterschätzen: Jede Generation schrumpft um ein Drittel, nach vier Generationen, also nach einem Jahrhundert, bleibt nur noch ein Viertel der Nachkommenschaft. Möglicherweise ist dies mit dem Blick auf die Arbeitsmarktlage gar nicht so übel, aber falls sich ein allgemeiner depressiver Zustand entwickelt, könnten auch Teufelskreise der Schrumpfung entstehen, wie in manchen Abwanderungsgebieten.

Man geht nun allerdings davon aus, dass der Bevölkerungsverlust durch Zuwanderung ausgeglichen wird.⁶² Diese Zuwanderung wird aber (wiederrum aus demografischen Gründen) nicht aus benachbarten europäischen Ländern, sondern aus anderen Kontinenten (und Kulturen) erfolgen. Ein Land, in dem drei Viertel seiner Bevölkerung im Laufe des letzten Jahrhunderts aus einer fernstehenden Kultur zugewandert sind, wird nun allerdings in der Tat ein „anderes Land“ sein. Schon auf dem Weg dahin wird man neue Arrangements finden müssen; etwa dann, wenn die Hälfte der Schulkinder in Wien im Jahr 2050 dem muslimischen Glauben angehören wird, wie demografische Institute errechnet haben.

9. Schlussbemerkungen

Es ist eine „Schwellenzeit“. Es gibt hinreichende Indizien dafür, dass das Erbe der Moderne weiterentwickelt wird, dass aber das 21. Jahrhundert (die Postmoderne oder der Spätkapitalismus) sich in so vielen Gegebenheiten vom Industrialismus des 20. Jahrhunderts unterscheidet, dass es sinnvoll ist, von einer neuen Epoche zu sprechen.⁶³ Brüche dieser Art haben es an sich, dass man keine üblichen Extrapolationen vornehmen kann. Brüche bringen etwas Neues, und über das Neue können wir nichts wissen, denn sonst wäre es nicht neu. Es gibt allerdings einige Trends, hinsichtlich derer es wenig plausibel ist, dass Gegenteilstendenzen oder Rückschläge auftreten. Damit gehen bestimmte Verhältnisse zu Ende, nicht mit einem Paukenschlag, sondern in einem langsamen Prozess. Die wirklichen Neuheiten werden erst die kommenden Generationen erleben, und darüber lässt sich wenig sagen. Allerdings steckt auch in diesem Zeitablauf ein

Verteilungsproblem: Eine Verpflichtung der gegenwärtig bestimmenden Generation wäre es jedenfalls, die Ausgangs- und Gestaltungschancen dieser kommenden Generationen nicht auf unzulässige Weise zu vermindern.

Anmerkungen

- ¹ Ich konzentriere mich – aus der Fülle möglicher Aspekte – auf einige wirtschaftliche und politökonomische Fragen, insbesondere auf Verteilungsfragen, mit denen konkrete Lebenschancen einhergehen. Dabei geht es mir weniger um die üblichen Indikatoren, sondern um die Verteilung von allgemeinen Lebenschancen zwischen West und Ost, zwischen absteigenden und aufsteigenden Ländern; die Verteilung innerhalb der Nationen, zwischen Oben und Unten, aber auch zwischen Einheimischen und Zuwanderern, zwischen Alten und Jungen, zwischen Unqualifizierten und Leistungsstarken, zwischen Spielern und ängstlichen Menschen. Ich danke für die Diskussionen nach meinem Vortrag im Kautsky-Kreis – und auch einige andere anregende Vorträge. Die Arbeit an diesem Aufsatz ist drittmittelfrei und deshalb nur der Wissenschaft verpflichtet. Geschlechternennungen werden teilweise verdoppelt, aus sprachästhetischen Notwendigkeiten oft aber auch konventionell gestaltet; gemeint sind dann natürlich immer beide Geschlechter.
- ² Gaddis (2005).
- ³ Friedman (2008).
- ⁴ Bach (2000); Beck, Grande (2005); Beck (1997); Greider (1998); Leggewie (2003).
- ⁵ Schumpeter (1953).
- ⁶ Fukuyama (1992).
- ⁷ Nolan (2006).
- ⁸ Fröbel et al. (1977).
- ⁹ Sinn (2006).
- ¹⁰ In den letzten Jahrzehnten hat sich zudem vieles getan: bessere Kommunikationsmöglichkeiten, günstigere Transportkosten, weniger rechtliche Schranken. Die Billiglohnländer liegen nicht nur in exotischen Regionen, der billige Weltmarkt beginnt an der österreichischen Grenze. Auch wenn die erfolgreicher Nachbarn in zwei Jahrzehnten aufgeholt haben werden, dann liegen hinter ihnen Polen, Rumänien und Bulgarien; dahinter erstrecken sich die Ukraine und Russland; die Türkei ist auf der Schiene zur Mitgliedschaft in der Europäischen Union. Die Europäische Union sorgt sich um die Verteilungsfrage zwischen den Mitgliedsländern, aber selbst optimistische Prognosen rechnen mit einigen Jahrzehnten, die der Aufholprozess an der europäischen Peripherie benötigen wird. Die mediterranen Länder sind eine Welt für sich, wie neuerdings offenbar geworden ist. Die „weichen“ nationalstaatlichen Charakteristika sind freilich schwer einschätzbar: Ob es Ländern wie Rumänien gelingt, in absehbarer Zeit der Korruption Herr zu werden, ist nicht prognostizierbar, und doch ist es unbedingte Voraussetzung einer starken wirtschaftlichen Entwicklung.
- ¹¹ Landes (2006).
- ¹² Seitz (2006).
- ¹³ Die globale Verflechtung bedeutet – im Sinne der „neuen Außenwirtschaftstheorie“ – nicht, dass der internationale Handel zurückgeht, weil oder wenn alle Länder dasselbe produzieren; ganz im Gegenteil: Der größte Teil des internationalen Handels findet zwischen entwickelten Ländern statt, trotz der hohen Lohnkosten, und auch die Auslagerungen erfolgen ganz überwiegend zwischen Industrieländern. Die Beziehungen

zwischen Österreich und Deutschland sind intensiver als jene zwischen Österreich und Entwicklungsländern, trotz ähnlicher Löhne und Produktionsbedingungen in den Nachbarstaaten. Üblicherweise wird zugunsten der Industrieländer auch auf die Vorteile von Cluster-Bildung verwiesen, auf ein generell friedliches und überschaubares Umfeld, auf qualifiziertere Arbeitskräfte, auf „Fühlungsvorteile“, auf Größenvorteile, insgesamt auf eine höhere Produktivität und Produktionsqualität. Nun sind allerdings Länder wie China auf dem besten Wege, gerade in den Hightech-Dimensionen aufzuholen. China ist ein riesiges Land, und statistische Durchschnittswerte sagen nichts über die Leistungsfähigkeit. Es gibt Regionen (in der Größe europäischer Staaten), die durchaus so qualifiziert und leistungsfähig sind wie entwickelte Teile der westlichen Welt. (Auch die Frage, ob Europa an der hochtechnologischen Front der Weltentwicklung mithalten kann, ist beispielsweise nicht davon abhängig, ob Bulgarien unterentwickelt bleibt oder wenigstens ins Mittelfeld aufschließt; schlechter entwickelte Länder senken die durchschnittlichen Indikatorwerte, aber der Wettlauf wird in den Zentren der Entwicklung entschieden. Ähnliches gilt auch für die Regionen Chinas.) Paradoxerweise gäbe es kaum ein Problem, wenn China rasch zu einem entwickelten Land mit westlichen Löhnen würde: Dann gäbe es eine Arbeitsteilung wie mit anderen europäischen Ländern. So hat seinerzeit Japan aufgeholt, auch in Bezug auf dieses Land hat es Ängste gegeben, aber mittlerweile hat sich Japan als Partner in den Kreis der Industrienationen eingereiht. Tichy (2008) 674.

- ¹⁴ Problematisch für die westliche Welt könnte somit eine „Ungleichzeitigkeit“ werden: wenn einerseits Know-how (Humankapital, Forschung und Entwicklung) und institutionelle Zuverlässigkeit von Ländern wie China rasch erworben werden, zumindest in hinreichend großen Regionen zur Verfügung stehen, also der bestehende europäische „Ideen- und Qualitätsvorsprung“ schwindet, während andererseits Einkommen und sonstige (kostenintensive) Rahmenbedingungen in China erst in einem jahrzehntelangen Prozess „nachziehen“, weil es ein ausreichendes Reservepotenzial an billigen Arbeitskräften gibt. Dann gibt es keinen Grund, nicht in China zu produzieren. Zweites Problem: Schon mitten in diesen Prozessen könnten bestimmte Branchen („*lead markets*“) vollständig abwandern, wie etwa seinerzeit jene der Konsum-Elektronik, die für westliche Länder endgültig und unwiederbringlich verloren gehen – weil einfach das Know-how gar nicht mehr vorhanden ist, weil es uneinholbare Größenvorteile (*economies of scale*) für die marktbeherrschenden Betriebe gibt und weil die Märkte „aufgeteilt“ sind (Tichy [2008] 677). Der Verlust dieser Märkte und ihres Wissens kann wiederum üble Folgen für benachbarte Branchen haben.

- ¹⁵ Lipset (1997); Huntington (2004).

- ¹⁶ Kagan (2007) 27.

- ¹⁷ Bacevich (2008); Hobsbawm (2008).

- ¹⁸ King (2008).

- ¹⁹ Sloterdijk (1994) 27.

- ²⁰ Bergsten (1999); Matzner (2000); Ferguson (2005).

- ²¹ Hayek (1945); Berger (1992).

- ²² Jones (1991).

- ²³ Hachigian, Sutphen (2008).

- ²⁴ Strange (1986).

- ²⁵ Janszen (2008).

- ²⁶ Es beginnt mit der Verfügbarkeit großer Mengen von Kapital, welches weithin nicht mehr (wie das klassische Kapital) an der gedeihlichen Entwicklung von Unternehmen interessiert ist, sondern an einer kurzfristigen Profitabilität, anders als die klassischen Hausbanken und Unternehmerfamilien. Diese Kapitalien stammen aus verschiedenen Quellen, etwa aus den Erträgen von Energieressourcen, aus systematischen Leis-

tungsbilanzüberschüssen einiger Länder, aus der Abschwächung der staatlichen Altersvorsorge zu Gunsten privater Ersparnisse in großen Fonds. Eine weitere Quelle war die Erfindung von neuen Finanzmarktprodukten, die zur „wunderbaren Geldvermehrung“ eingesetzt werden konnten. Das heißt: riesige Kapitalmengen auf der Suche nach knappen Anlagemöglichkeiten. Das Wachstum des Finanzsektors hat auch eine Rolle gespielt bei der Erhöhung der Einkommensungleichheit, weil es die Grundlage dafür bot, dass eine kleine Gruppe von Menschen enorme Renten aus dem Wirtschaftsprozess ziehen konnte.

²⁷ Es entwickelte sich in den letzten zwei bis drei Jahrzehnten eine Stimmung, in der sich die Akteure wechselseitig davon überzeugten, dass es keine Grenzen für die Profitabilität gibt. Sie haben, in einer Wirtschaft, die real um 2 oder 3% im Jahr wächst, auf Dauer mit Erträgen von 15 oder 20% gerechnet. In Wahrheit handelt es sich strukturell um eine Variante des Pyramidenspiels (Schulmeister [2008]). Was den Unternehmen recht war, das schien auch den KonsumentInnen nur billig, auch sie spekulierten in ihren alltäglichen Entscheidungen, sodass die Sparquote in den USA bis unter null sinken konnte – denn es gab alles „gratis“, sogar Wohnhäuser. Wer kann schon der Botschaft widerstehen: kostenlos wohnen und dabei noch Geld verdienen? Es waren gerade politisch gut gemeinte Umverteilungsinitiativen, die in Amerika das Feld für die Krise aufbereitet haben.

²⁸ Vielfach geht es um den rationalen Umgang mit dem Irrationalen – und dazu gehört eben auch die bewusste Erzeugung und strategische Nutzung irrationaler Verhältnisse. Von einer Gleichgewichtstendenz von Märkten kann unter diesen Bedingungen keine Rede sein, und eben deshalb handelt es sich nicht um einen schicksalhaften Zufall, sondern um ein institutionelles Problem; wenn man so will, ein Problem der „Wirtschaftsordnung“ und ihrer Spielregeln.

²⁹ Neckel (2008).

³⁰ Freilich verdienen die Superstars auch so viel wie Manager, und manche weit mehr. Doch Madonna ist eine marktabhängige Unternehmerin. Die Repräsentanten des Managerkapitalismus hingegen sind Angestellte, und ihre Einkommen werden nicht vom Markt, sondern von anderen Managern bestimmt, die üblicherweise – in schöner Wechselseitigkeit – in den Aufsichtsräten als Eigentümerversorger sitzen. (Echte Eigentümer kommen dort selten vor.) Und Madonna bekommt, wenn eine Konzerttournee ein Flop wird, nicht auch noch ein paar Millionen nachgeworfen, wie dies bei Managern, die ihren Karren an die Wand gefahren haben, regelmäßig der Fall ist.

³¹ Prisching (2009).

³² Ebendort.

³³ Prisching (2006).

³⁴ Prisching (2006).

³⁵ Kuznets (1979).

³⁶ Harrison, Bluestone (1988).

³⁷ Hradil (2005).

³⁸ Lutz (1984).

³⁹ Nolte (2007).

⁴⁰ Moldaschl et al. (2002).

⁴¹ Vogel (2008).

⁴² Schultheis, Schulz (2005).

⁴³ Vogel (2008).

⁴⁴ Burzan (2008).

⁴⁵ Dörre (2008).

⁴⁶ Neugebauer (2007).

⁴⁷ Vester (2006).

- ⁴⁸ Im Gegensatz zu ihnen sind gerade unsere Milieus, die schon immer größeren Unsicherheiten ausgesetzt waren, auf die aktuelle Situation besser vorbereitet. Sie wissen: Das Leben ist hart; keiner schenkt ihnen etwas; und wer kann, haut dem Nächsten auf den Schädel.
- ⁴⁹ Ahlers (2004).
- ⁵⁰ Vogel (2008).
- ⁵¹ Kohli (1985).
- ⁵² Pelizäus-Hoffmeister (2008).
- ⁵³ Neckel (2008) 175ff.
- ⁵⁴ Alber (2006); Albert (1992); Prisching (1996); Kaufmann (2004).
- ⁵⁵ Kaelble et al. (2004).
- ⁵⁶ Schulze (2004) 18.
- ⁵⁷ Levinson (2008).
- ⁵⁸ Kiyak (2008).
- ⁵⁹ Huntington (1996).
- ⁶⁰ Pries (1997); Milborn (2006).
- ⁶¹ Bendel (2008).
- ⁶² Immigrationspolitiker fordern immer wieder, dass Österreich (neben Flüchtlingen) hoch qualifizierte Personen aufnehmen soll; aber es gibt Länder, die für diese Personen offenbar attraktiver sind. Deshalb tragen unqualifizierte Einwanderer eher zur Verschärfung der heimischen Verteilungsprobleme bei, ebenso wie die besondere Schwäche Österreichs bei der Integration von Immigranten und ihren Kindern und Kindeskindern.
- ⁶³ Kumar (2001).

Literatur

- Ahlers, Elke, Beschäftigungskrise im öffentlichen Dienst?, in: WSI-Mitteilungen 2 (2004) 78-83.
- Alber, Jens, Das „Europäische Sozialmodell“ und die USA, in: Leviathan 34 (2006) 208-241.
- Albert, Michel, Kapitalismus contra Kapitalismus (Frankfurt/ Main u. a. 1992).
- Bacevich, Andrew J., The Limits of Power. The End of American Exceptionalism (New York 2008).
- Bach, Maurizio, Die Europäisierung nationaler Gesellschaften (=Kölner Zeitschrift für Soziologie und Sozialpsychologie, Sonderheft 40, Wiesbaden 2000).
- Bauman, Zygmunt, Liquid Modernity (Cambridge 2000).
- Beck, Ulrich (Hrsg.), Was ist Globalisierung? Irrtümer des Globalismus – Antworten auf Globalisierung (2. Aufl., Frankfurt/M. 1997).
- Beck, Ulrich; Grande, Edgar, Das kosmopolitische Europa. Gesellschaft und Politik in der Zweiten Moderne (Frankfurt/M. 2005).
- Bendel, Petra, Europäische Migrationspolitik: Ein stimmiges Bild?, in: Aus Politik und Zeitgeschichte 35-36 (2008).
- Berger, Peter L., Die kapitalistische Revolution. Fünfzig Leitsätze über Wohlstand, Gleichheit und Freiheit (Wien 1992).
- Bergsten, Fred C., America and Europe. Clash of the Titans?, in: Foreign Affairs 2 (1999) 20-34.
- Burzan, Nicole, Die Absteiger. Angst und Verunsicherung in der Mitte der Gesellschaft, in: Aus Politik und Zeitgeschichte 33-34 (2008).

- Dörre, Klaus, Armut, Abstieg, Unsicherheit: Die soziale Frage am Beginn des 21. Jahrhunderts – Essay, in: *Aus Politik und Zeitgeschichte* 33-34 (2008).
- Ferguson, Niall, *Colossus. The Rise and Fall of the American Empire* (New York 2005).
- Friedman, Thomas L., *Die Welt ist flach. Eine kurze Geschichte des 21. Jahrhunderts* (Frankfurt/M. 2008).
- Fröbel, Folker; Heinrichs, Jürgen; Kreye, Otto, *Die neue internationale Arbeitsteilung. Strukturelle Arbeitslosigkeit in den Industrieländern und die Industrialisierung der Entwicklungsländer* (Reinbek bei Hamburg 1977).
- Fukuyama, Francis, *The End of History and the Last Man* (New York 1992).
- Gaddis, John Lewis, *The Cold War. A New History* (New York 2005).
- Greider, William, *Endstation Globalisierung. Der Kapitalismus frisst seine Kinder* (München 1998).
- Hachigian, Nina; Sutphen, Mona, *The Next American Century. How the U.S. Can Thrive as Other Powers Rise* (New York 2008).
- Harrison, Bennett; Bluestone, Barry, *The Great U-turn. Corporate Restructuring and the Polarizing of America* (New York 1988).
- Hayek, Friedrich A. von, *Der Weg zur Knechtschaft* (Erlenbach-Zürich 1945).
- Hobsbawm, Eric J., *Das Zeitalter der Extreme. Weltgeschichte des 20. Jahrhunderts* (München, Wien 1995).
- Hobsbawm, Eric J., *On Empire. America, War, and Global Supremacy* (New York 2008).
- Hradil, Stefan, Warum werden die meisten entwickelten Gesellschaften wieder ungleicher?, in: Windolf, Paul (Hrsg.), *Finanzmarkt-Kapitalismus. Analysen zum Wandel von Produktionsregimen*. Wiesbaden (=Kölner Zeitschrift für Soziologie und Sozialpsychologie, Sonderheft 45, Wiesbaden 2005) 460-483.
- Huntington, Samuel P., *The Clash of Civilizations and the Remaking of World Order* (New York 1996).
- Huntington, Samuel P., *Who are we? Die Krise der amerikanischen Identität* (Hamburg, Wien 2004).
- Janszen, Eric, *The Next Bubble. Priming the Markets for Tomorrow's Big Crash*, in: *Harper's* (Februar 2008) 39-45.
- Jones, Eric Lionel, *Das Wunder Europa. Umwelt, Wirtschaft und Geopolitik in der Geschichte Europas und Asiens* (Tübingen 1991).
- Kaelble, Hartmut, Schmid, Günther (Hrsg.), *Das europäische Sozialmodell. Auf dem Weg zum transnationalen Sozialstaat* (WZB-Jahrbuch 2004, Berlin 2004).
- Kagan, Robert, *End of Dreams, Return of History*, in: *Policy Review* (Aug./Sept. 2007) 17-44.
- Kaufmann, Franz-Xaver, *Herausforderungen des Sozialstaates* (Frankfurt am Main 2004).
- King, Charles, *The Five-Day War*, in: *Foreign Affairs* 87/6 (2008) 2-11.
- Kiyak, Mely, *Europa: Die Villa mit fünf Sternen – Essay*, in: *Aus Politik und Zeitgeschichte* 35-36 (2008).
- Kohli, Martin, *Die Institutionalisierung des Lebenslaufs*, in: *Kölner Zeitschrift für Soziologie und Sozialpsychologie* 37/1 (1985) 1-29.
- Kumar, Krishan, *From Post-industrial to Post-modern Society. New Theories of the Contemporary World*. Reprinted (Oxford 2001).
- Kuznets, Simon Smith, *Growth, Population, and Income Distribution. Selected Essays* (New York u. a. 1979).
- Landes, David S., *Why Europe and the West? Why not China?*, in: *Journal of Economic Perspectives* 20/2 (2006) 3-22.
- Leggewie, Claus, *Die Globalisierung und ihre Gegner* (München 2003).

- Levinson, Marc, Freight Pain. The Rise and Fall of Globalization, in: *Foreign Affairs* 87/6 (2008) 133-140.
- Lipset, Seymour Martin, *American Exceptionalism. A Double-Edged Sword* (New York u. a. 1997).
- Lutz, Burkart, *Der kurze Traum immerwährender Prosperität. Eine Neuinterpretation der industriell-kapitalistischen Entwicklung im Europa des 20. Jahrhunderts* (Frankfurt, New York 1984).
- Matzner, Egon, *Monopolare Weltordnung. Zur Sozioökonomie der US-Dominanz* (Marburg 2000).
- Mead, Walter Russel, *Power, Terror, Peace and War. America's Grand Strategy in a World at Risk* (New York 2004).
- Milborn, Corinna, *Gestürzte Festung Europa. Einwanderung zwischen Stacheldraht und Ghetto* (Wien 2006).
- Moldaschl, Manfred; Voß, G. Günter (Hrsg.), *Subjektivierung von Arbeit* (München 2002).
- Neckel, Sighard, *Flucht nach vorn. Die Erfolgskultur der Marktgesellschaft* (Frankfurt/M. 2008).
- Neugebauer, Gero, *Politische Milieus in Deutschland* (Bonn 2007).
- Nolan, Mary, „Varieties of Capitalism“ und Versionen der Amerikanisierung, in: Berghahn, Volker Rolf; Vitols, Sigurt (Hrsg.), *Gibt es einen deutschen Kapitalismus? Tradition und globale Perspektiven der sozialen Marktwirtschaft* (Frankfurt, New York 2006) 96-110.
- Nolte, Paul, *Risikante Moderne. Die Deutschen und der neue Kapitalismus* (München 2007).
- Pelizäus-Hoffmeister, Helga, Unsicherheiten im Lebensverlauf um 1900 und um 2000, in: *Aus Politik und Zeitgeschichte* 33-34 (2008).
- Pries, Ludger (Hrsg.), *Transnationale Migration (=Soziale Welt, Sonderband 12, Baden-Baden 1997).*
- Prisching, Manfred, *Bilder des Wohlfahrtsstaates* (Marburg 1996).
- Prisching, Manfred, *Die zweidimensionale Gesellschaft. Ein Essay zur neokonsumistischen Geisteshaltung* (Wiesbaden 2006).
- Prisching, Manfred, *Das Selbst, die Maske, der Bluff. Über die Inszenierung der eigenen Person* (Wien 2009).
- Schulmeister, Stephan, *Das Finanzkapital und seine Luftschlösser – eingestürzt und „ausgebubbelt“*, in: *Der Standard* (23.9.2008) 30-31.
- Schultheis, Franz; Schulz, Kristiana, *Gesellschaft mit begrenzter Haftung. Zumutungen und Leiden im deutschen Alltag* (Konstanz 2005).
- Schulze, Gerhard, *Die beste aller Welten. Wohin bewegt sich die Gesellschaft im 21. Jahrhundert?* (Frankfurt/M. 2004).
- Schumpeter, Joseph A., *Zur Soziologie der Imperialismen*, in: Schumpeter, Joseph A. (Hrsg.), *Aufsätze zur Soziologie* (Tübingen 1953) 72-146; Originalausgabe 1919.
- Schuppert, Gunnar Folke (Hrsg.), *Gemeinwohl – auf der Suche nach Substanz* (Berlin 2002).
- Seitz, Konrad, *China. Eine Weltmacht kehrt zurück* (3. Aufl., München 2006).
- Sinn, Hans-Werner, *Das deutsche Rätsel: Warum wir Exportweltmeister und Schlusslicht zugleich sind*, in: *Perspektiven der Wirtschaftspolitik* 7/1 (2006) 1-18.
- Sloterdijk, Peter, *Falls Europa erwacht. Gedanken zum Programm einer Weltmacht am Ende des Zeitalters ihrer politischen Absence* (Frankfurt am Main 1994).
- Strange, Susan, *Casino Capitalism* (Oxford u. a. 1986).
- Tichy, Gunther, *Wie mobil sind Ideen? Zur Entwicklung des internationalen Handels in der Wissensgesellschaft*, in: *Wirtschaftspolitische Blätter* 55/3 (2008) 659-682.

Vester, Michael, Der Kampf um soziale Gerechtigkeit. Zumutungen und Bewältigungsstrategien in der Krise des deutschen Sozialmodells, in: Bude, Heinz (Hrsg.), Das Problem der Exklusion. Ausgegrenzte, Entbehrliche, Überflüssige (Hamburg 2006) 243-292.

Vogel, Berthold, Prekarität und Prekariat. Signalwörter neuer sozialer Ungleichheiten, Aus Politik und Zeitgeschichte 33-34 (2008).

Zusammenfassung

Es ist eine „Schwellenzeit“. Es gibt hinreichende Indizien dafür, dass das Erbe der Moderne weiterentwickelt wird, dass aber das 21. Jahrhundert (die Postmoderne oder der Spätkapitalismus) sich in so vielen Gegebenheiten vom Industrialismus des 20. Jahrhunderts unterscheiden, dass es sinnvoll ist, von einer neuen Epoche zu sprechen. Brüche dieser Art haben es an sich, dass man keine üblichen Extrapolationen vornehmen kann. Brüche bringen etwas Neues, und über das Neue können wir nichts wissen, denn sonst wäre es nicht neu. Es gibt allerdings einige Trends, hinsichtlich derer es wenig plausibel ist, dass Gegenteilstendenzen oder Rückschläge auftreten. Damit gehen bestimmte Verhältnisse zu Ende, nicht mit einem Paukenschlag, sondern in einem langsamen Prozess. Die wirklichen Neuheiten werden erst die kommenden Generationen erleben, und darüber lässt sich wenig sagen. Allerdings steckt auch in diesem Zeitablauf ein Verteilungsproblem: Eine Verpflichtung der gegenwärtig bestimmenden Generation wäre es jedenfalls, die Ausgangs- und Gestaltungschancen dieser kommenden Generationen nicht auf unzulässige Weise zu vermindern.

Informationen zum „kleinen Häuselbauer“

Pirmin Fessler, Martin Schürz

»Ich würde mir kein Haus bauen (und es gehört selbst
zu meinem Glücke, kein Hausbesitzer zu sein)«
Nietzsche, Fröhliche Wissenschaft

Die wirtschaftspolitische Debatte in Österreich zur Budgetkonsolidierung und zu den Möglichkeiten einer Besteuerung von Immobilienvermögen scheint einen gemeinsamen Grundpfeiler zu haben: die Sorge, dass der sogenannte „kleine Häuselbauer“ belastet werden könnte.

Immobilienvermögen wäre zwar einfacher zu besteuern als Finanzvermögen, da es sich per definitionem um eine immobile Vermögensform handelt, aber eine Besteuerung würde zwangsläufig den „Mittelstand“ treffen, so wurde jüngst wieder vom IHS behauptet.¹ „Jedoch wäre das Aufkommen nur dann erheblich – und im Verhältnis zu dem nicht zu leugnenden administrativen Aufwand –, wenn auch weniger teure Immobilien miteinbezogen würden. Dies würde aber implizieren, dass die überwiegende Mehrzahl aller Haushalte in Österreich merkbar betroffen sein würde.“ Ist dem so?

Dieser Artikel will die wirtschaftspolitische Diskussion um datenbasierte Informationen aus der Immobilienvermögenserhebung der OeNB 2008 (Household Survey on Housing Wealth – HSHW 2008) zu Volumen und Verteilung des Immobilienvermögens in Österreich anreichern.

Zwei Fragestellungen stehen im Mittelpunkt unseres Interesses:

- 1.) Wie klein ist der sogenannte „kleine Häuselbauer“ in Österreich?
- 2.) Haben eigennutzende Immobilienbesitzer steuerliche Vorteile gegenüber Mietern?

1. Einleitung

Einkommen und Vermögen gehören zu den wichtigsten Determinanten der Lebenslage von Personen. Sie bilden neben Gesundheit und Bildung zentrale Ressourcen für das Wohlergehen der Menschen. Bedeutsam ist auch, wie Einkommen und Vermögen in der Bevölkerung verteilt sind; denn dies hat Auswirkungen auf Gesundheit und Wohlbefinden.²

Sehr lange Zeit wurden – trotz der offensichtlichen Relevanz für eine Reihe wirtschaftspolitischer Fragestellungen – keine Daten zum Vermögen auf Personen- oder Haushaltsebene erhoben. Seit Kürzerem gibt

es isolierte Erhebungen und darauf basierende Analysen der OeNB zu verschiedenen Aspekten der Vermögensverteilung in Österreich (Geldvermögenserhebung 2004 und Immobilienvermögenserhebung 2008, Unternehmensbeteiligungen 2009). Eine Analyse der gesamten Vermögensverteilung – die sowohl Geld- als auch Immobilienvermögen inkludiert – ist in Österreich aber immer noch ausständig und wird erst Ende 2011, auf Basis des „Household Finance and Consumption Survey“ des Eurosystems, der in Österreich 2010 durchgeführt wird, vorliegen.³

Immobilienvermögen unterscheidet sich von Geldvermögen in mehrfacher Hinsicht:

- Das Wohnbedürfnis ist ein allgemeines und unbedingtes, und Wohnungsnot ist ein existenzieller Mangel.⁴
- Durch seine höhere Liquidität kann Geldvermögen leichter als Immobilienvermögen genutzt werden, um Konsum zu finanzieren. Das Immobilienvermögen der privaten Haushalte ist allerdings vom Volumen deutlich höher als das Geldvermögen, weswegen Effekte von Vermögenspreisänderungen bei Immobilien im Aggregat teilweise stärker sein können als jene aus Veränderungen von Geldvermögenspreisen. Auch für die Analyse der Effekte von Vermögenspreisänderung auf den Konsum ist daher eine Unterscheidung von Geld- und Immobilienvermögen und deren Verteilungen unerlässlich.⁵
- Bei Eigenheimen steht im Allgemeinen das Wohnen und nicht die Verwendung als Anlageprodukt im Vordergrund. Immobilien, die als Hauptwohnsitz genutzt werden, wurden oft ohne Intention, diese wieder zu verkaufen, erworben. Vielfach wurden sie gerade mit der Absicht, sie über Vererbung im familiären Kontext zu erhalten, erworben. Die Entscheidung für Wohneigentum hat daher meist einen sehr langfristigen Zeithorizont.⁶
- Während Geldvermögen, jenseits der privaten Vermögenstransfers des Erbens und Schenkens, meist kontinuierlich und langsam aufgebaut wird, wird Immobilienvermögen rasch gebildet, geht aber meist mit einer starken Verschuldung bei der Finanzierung einher. Beim Kredit für das Eigenheim handelt es sich meist um den mit Abstand größten Kredit im Leben.⁷
- Die soziale Einheit des Wohnens ist der Haushalt. Daher ist eine Erfassung des Haushaltsimmobilienvermögens, insbesondere beim Hauptwohnsitz, passend.
- Immobilienbesitz ist eine Variable, welche die Gesellschaft in Besitzer und Nichtbesitzer teilt. Bei Geldvermögen hingegen gibt es stärker graduelle Unterschiede (fast alle Haushalte besitzen zumindest ein wenig an Geldvermögen).
- Auch Immobilienvermögen kann eine Einkommensquelle darstellen. Dies geschieht in Form von Vermietung und Verpachtung, aber auch

bei Nutzung zum Eigenbedarf. Zudem fungiert es als materielle Sicherheit und dient als Kennzeichen des sozialen Status.

- Immobilienvermögen korreliert im Allgemeinen positiv mit Geldvermögen.

Diese vielen Unterschiede und Zusammenhänge in der Bedeutung beider Vermögensformen lassen zweifeln, ob ein gemeinsamer Oberbegriff „Vermögen“ konsistent argumentiert werden kann. Im Gegensatz zum Einkommensbegriff, der von der Canberra-Gruppe statistisch definiert wurde, gibt es beim Vermögen bislang nur wissenschaftliche Usancen bzw. bleibt das jeweilige Vermögenskonzept abhängig von den verfügbaren Daten.

Vermögen setzt sich aus unterschiedlichen Komponenten zusammen. Grundsätzlich wird zwischen Immobilienvermögen, Geldvermögen (Sparanlagen, Anleihen, Aktien, Unternehmensbeteiligungen etc.), immateriellem Vermögen (Lizenzen, Urheberrechte, Patente), und Haushaltsvermögen (Auto, Schmuck, Antiquitäten) unterschieden. In einem weiteren Verständnis könnten auch Pensionsvermögen, Humanvermögen und soziale Netzwerke zum Vermögen gezählt werden.

Die Zusammensetzung des Vermögens wird im Allgemeinen mit der Höhe des Vermögens vielfältiger. Vermögende Haushalte verfügen über diversifizierte Portfolios, und die Wertänderungen der einzelnen Komponenten erfolgen nicht immer im Gleichlauf. Dies gibt Vermögenden zusätzliche Einkommens- und Planungssicherheit.

Die ökonomische Forschung ist bislang konzentriert auf vergleichsweise leichter quantifizierbare Vermögensformen, wie Immobilienvermögen und Geldvermögen. Vermutlich wäre es für Verteilungsanalysen konzeptuell sinnvoll, Vermögen nach seinen Funktionen für Arm bzw. Reich zu differenzieren.⁸

Zu unterscheiden ist in der ökonomischen Forschung vor allem zwischen Brutto- und Nettovermögen: Bruttovermögen bezeichnet die Summe von Geld- und Immobilienvermögen, während Nettovermögen das Bruttovermögen nach Abzug der Verbindlichkeiten bezeichnet. Vermögen ist eine weniger volatile Größe als Einkommen und kann selbst Einkommen generieren.

2. HSHW-Datenbeschreibung

Basis der vorliegenden Untersuchung ist die Immobilienvermögenserhebung 2008 der OeNB (Household Survey on Housing Wealth – HSHW 2008), die als Vorläufer der künftigen umfassenden Erhebungen zu Finanzen und Konsum der privaten Haushalte des Eurosystems (HFCS) durchgeführt wurde. Beim HSHW 2008 handelt es sich um eine repräsentative Haushaltsbefragung zum Immobilienvermögen und zur Immobilienfinanzierung der privaten Haushalte in Österreich.

Unter Immobilien werden Eigentumswohnungen (auch Zweit- und Freizeitwohnungen), Einfamilien- und Mehrfamilienhäuser, unbebaute Grundstücke, etc. verstanden, die sich direkt im Besitz des Haushalts befinden (d. h. mindestens ein Mitglied des Haushalts ist Eigentümer). Nicht darunter fallen etwa Grundstücke, die sich im Besitz eines Unternehmens befinden, an dem der Haushalt beteiligt ist. Wenn der Haushalt nur Teileigentümer einer Immobilie ist, wird auch nur dieser Teilwert der Immobilie zum Immobilienvermögen des Haushalts gerechnet.

Zielperson im – in der Stichprobe gezogenen – Haushalt war jene Person, die zum Zeitpunkt der Befragung entweder Eigentümer oder Mieter der Wohnimmobilie des befragten Haushalts war. Der befragte Eigentümer/Hauptmieter musste nicht an diesem Wohnsitz hauptgemeldet sein. Dies dürfte die etwas niedrigere Eigentumsquote (Eigentum am Hauptwohnsitz des Haushalts) im Vergleich zu der von Statistik Austria erklären.⁹ Im Fokus der Befragung standen das Eigentum an den Immobilien des gesamten Haushalts sowie die damit verbundenen Verbindlichkeiten des Haushalts. Gefragt wurde nicht nur nach dem Besitz von Immobilien, sondern auch nach deren Wert. Insgesamt umfasste der Fragebogen 168 Fragen, wobei 28 Fragen sozioökonomische Charakteristika betrafen. Die Befragung wurde mithilfe computergestützter persönlicher Interviews (CAPI – Computer Assisted Personal Interviewing) durchgeführt. Dies ermöglichte direkte Plausibilitätskontrollen während des Interviews, sodass Inkonsistenzen direkt vor Ort behoben werden konnten.

Ein häufiges Problem bei Umfragen sind Antwortverweigerungen. In der Vergangenheit wurde dieses Problem gewöhnlich so gehandhabt, dass Haushalte mit fehlenden Angaben aus den Analysen ausgeschlossen wurden. Eine derartige Vorgehensweise führt aber zu verzerrten Schätzern, sofern die ausgeschlossenen Beobachtungen ein selektives Subsample der gesamten Stichprobe darstellen, d. h. wenn es sich nicht um zufällig ausgewählte Haushalte handelt. Diese Nachteile sind bei Erhebungen zu Vermögen und Einkommen weitreichend, denn aufgrund der sensiblen Fragen zu Einkommen und Vermögen gibt es besonders viele Variablen, wo Respondenten keine Angaben machen („weiß nicht“) und hohe Antwortverweigerungsquoten. Zudem tendieren gerade vermögende Haushalte eher zur Antwortverweigerung als der Durchschnitt. Die Untererfassung betrifft tendenziell auch vermögensärmere Menschen (Obdachlose, Anstalts-, Spitals- und Pflegeheiminsassen). Dies würde insgesamt zu einem Mittelschicht-Bias führen. Diese Verzerrung kann durch Imputationen teilweise korrigiert werden.

Multiple Imputation bedeutet, dass ein fehlender Wert durch mehrere plausible Werte ersetzt wird. Dieser Ansatz ist einer einfachen Imputation – wie sie etwa bei EU-SILC (Survey on Income and Living Conditions) zum Einsatz kommt – insofern überlegen, als die Variabilität der verschiedenen

imputierten Werte die Unsicherheit über den hypothetisch beobachteten, aber unbekannten, Wert widerspiegelt. Für die Imputation dieser Werte wurden verschiedene Varianten von Regressionsmodellen eingesetzt und ein spezieller Algorithmus angewandt (*Regression Switching*), um mit der Schwierigkeit umzugehen, dass sowohl die erklärten als auch die erklärenden Variablen fehlende Angaben beinhalten können.

Fehlende Wertangaben im HSHW wurden anhand eines *Chained Equation*-Ansatz multipel imputiert. Dieser Ansatz wird unter anderem auch von der US-Notenbank Fed für deren „Survey of Consumer Finances“ (SCF) oder der Banco d’España für deren „Survey of Household Finances“ verwendet.

3. Bedeutung des Immobilienvermögens privater Haushalte in Österreich

Immobilienvermögen, wie auch Einkommen aus Immobilienvermögen (Vermietung, Verpachtung, nicht-monetäre Rente in Form von Eigennutzung), sind vielfach höher als Geldvermögen und Einkommen aus Geldvermögen. Das Brutto-Immobilienvermögen stellt die geschätzten Verkehrswerte aller Immobilien der privaten Haushalte dar. Berücksichtigt man noch ausstehende Restschulden auf die Immobilien (Hypothesen), erhält man das Netto-Immobilienvermögen.

Zu diagnostizieren ist eine zunehmende Bedeutung privaten Immobilienbesitzes in Österreich. Grund und Boden, inklusive darauf errichteter Immobilien, stellt für eine zunehmende Zahl privater Haushalte eine wichtige Form von Vermögen dar. Erkennbar ist aber ein ländlich dominiertes Muster. In Wien beträgt die Eigentumsquote nur 19%, während sie im Rest von Österreich bei rund 59% liegt.

Immobilienvermögen stieg infolge der Möglichkeit eines stetigen Vermögensaufbaus nach dem Zweiten Weltkrieg über sechs Jahrzehnte lang deutlich an. In der Vergangenheit konnten viele Mieterhaushalte wegen hohen Eigenkapitalschwellen kein Wohneigentum erwerben. Weitere Änderungen sind zu erwarten: Wenn die Altersvorsorge zukünftig stärker vom Privatvermögen abhängen sollte und wenn bei steigender Lebenserwartung mehr Haushalte kinderlos bleiben, könnten sich Verhaltensänderungen ergeben. Eine steigende Kinderlosigkeit könnte das Vererbungsmotiv in den Hintergrund drängen und die Verkaufsbereitschaft erhöhen. Je höher der Bedarf nach privater (Alters)Absicherung, desto eher werden Immobilienbesitzer, die ihre Immobilie selbst nutzen, bereit sein, ihre Immobilie zumindest teilweise zu vermieten, neu zu beleihen oder im Ruhestand aus größeren Familienheimen auf kleinere und preiswertere Objekte umzusteigen.

Die Unterschiede zwischen den nationalen Eigentumsquoten sind be-

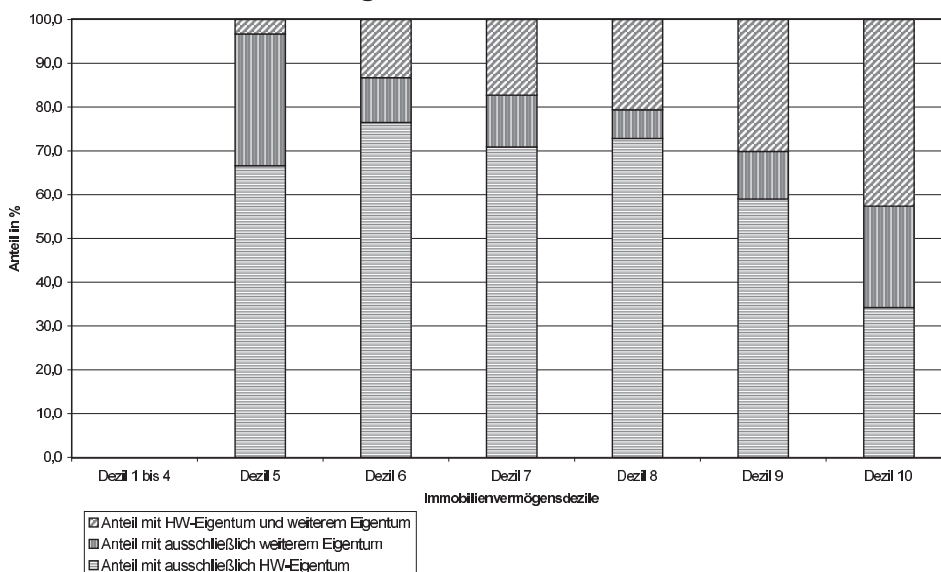
trächtlich. In Spanien und Irland wohnen rund 80% der Haushalte in den eigenen vier Wänden. In Großbritannien und den Vereinigten Staaten sind es 70%, in Frankreich fast 60%, in Deutschland hingegen nur 40%. Österreich liegt mit seinen 50-57% (HSHW bzw. Statistik Austria) demnach eher im unteren Bereich.

Das gesamte Immobilienvermögen der privaten Haushalte in Österreich liegt bei geschätzten 880 Mrd. €. Immobilienvermögen stellt damit den größten Teil des Vermögens privater Haushalte dar. In Österreich ist das Immobilienvermögen etwa doppelt so hoch wie das Geldvermögen (440 Mrd. Bruttogeldvermögen¹⁰). Diese Relation, die sich aus dem HSHW (Immobilienvermögen) und der Gesamtwirtschaftlichen Finanzierungsrechnung (Geldvermögen) ergibt, entspricht auch Schätzungen der EZB für Österreich und Ergebnissen für andere europäischen Länder.¹¹

Die Schätzung für das durchschnittliche Immobilienvermögen eines österreichischen Haushalts beim Hauptwohnsitz liegt bei 130.000 €, jene für das durchschnittliche Gesamtimmobilienvermögen eines Haushalts beträgt 250.000 €. Der durchschnittliche geschätzte Verkehrswert eines Hauptwohnsitzes, wenn dieser als Eigentum gehalten wird, liegt bei 260.000 €.

Neben dem Eigentum am Hauptwohnsitz haben manche Haushalte auch Eigentum an weiteren Immobilien. Zudem können auch Haushalte, die ihren Hauptwohnsitz nur mieten, Eigentum an weiteren Immobilien besitzen. Etwa 41% der privaten Haushalte in Österreich besitzen gar kein Immobilienvermögen (weder Eigentum am Hauptwohnsitz noch an

Abbildung 1: Haushalte mit Eigentum am Hauptwohnsitz, an weiteren Immobilien und beiden Eigentumsformen



weiteren Immobilien). Etwa jeder fünfte Haushalt, der kein Eigentum am Hauptwohnsitz hat, besitzt weiteres Immobilieneigentum.

Abbildung 1 zeigt die Zusammensetzung der Immobilienvermögensdezile – die nach dem gesamten Immobilienvermögen (Hauptwohnsitz und weitere Immobilien) erstellt wurden. Sie unterteilt die Haushalte in den jeweiligen Immobilienvermögensdezilen nach ihren Eigentumsformen: (i) ausschließlich Eigentum am Hauptwohnsitz, (ii) ausschließlich Eigentum an weiteren Immobilien (d. h. Hauptwohnsitzmieter) und (iii) sowohl Eigentum am Hauptwohnsitz als auch weiteres Immobilieneigentum. Dominante Gruppe ist in jedem Immobilienvermögensdezil – außer dem höchsten – die Gruppe der Haushalte, die ausschließlich Eigentum an ihrem Hauptwohnsitz haben, aber kein weiteres Immobilieneigentum besitzen. Die Gruppe derer, die sowohl ihren Hauptwohnsitz als auch weiteres Eigentum an Immobilien halten, steigt deutlich mit der Höhe des gesamten Immobilienvermögens an. Die Gruppe jener, die ausschließlich weiteres Eigentum besitzen, aber Mieter in ihrem Hauptwohnsitz sind, ist besonders groß im fünften und im zehnten Immobilienvermögensdezil. Im fünften Immobilienvermögensdezil handelt es sich um Mieter mit relativ kleinem weiterem Immobilienbesitz (der Mittelwert liegt bei rund 45.000 €), während es sich bei den Mietern im Hauptwohnsitz mit weiterem Immobilieneigentum im zehnten Immobilienvermögensdezil um jene Gruppe mit den deutlich höheren Werten in weiterem Immobilieneigentum handelt (der Mittelwert liegt bei rund 2,5 Mio. €).¹³ Während bei Ersteren nur etwa 8% der Haushalte Pacht- oder Mieteinnahmen aus ihrem weiteren Immobilieneigentum beziehen, sind es bei Letzteren 23%.

Da die Immobilienvermögensdezile nach Gesamtimmobilienvermögen erstellt wurden, weisen die untersten 4 Dezile (40% der Haushalte) einen Wert von null auf, da sie keinerlei Immobilienvermögen besitzen. Die untersten vier Dezile können daher in Bezug auf Immobilienvermögen nicht geordnet werden. Da aber gerade knapp über 40% (aufgerundet 41%) der Haushalte kein Immobilienvermögen besitzen, lassen sich trotzdem sinnvoll interpretierbare Dezile erstellen.

Die Abbildung im Anhang zeigt Box-Whisker-Plots (grafische Darstellungen der Verteilung) des gesamten Immobilienvermögens der Eigentümerhaushalte. Die Boxplots wurden für die jeweiligen Berufsgruppen der Eigentümer absteigend nach Medianhöhe sortiert. Besonders Landwirte, Unternehmer und Beamte verfügen über überdurchschnittliche Werte an Immobilienvermögen.

3.1 Immobilienvermögensungleichheit

Ein gut abgesichertes Ergebnis vieler Studien zur Verteilung ist, dass die Vermögensverteilung im Vergleich zur Einkommensverteilung eine viel

größere Ungleichheit aufweist.¹⁴ Abbildung 2 zeigt diese Tatsache anhand der HSHW-Daten mittels der generalisierten Lorenzkurven des Haushaltsnettoeinkommens und des gesamten Immobilienvermögens.

Auch Quantilsgrenzen können zur Charakterisierung von Verteilungen herangezogen werden. Wir beschränken uns dabei auf den Median. Der Median trennt die untere, nach der Vermögenshöhe geordnete Hälfte der Bevölkerung von der oberen Hälfte. Er liegt bei rechtsschiefen Verteilungen, wie sie beim Vermögen typisch sind, unter dem arithmetischen Mittel. Der Abstand zwischen Median und arithmetischem Mittel liefert somit einen ersten Hinweis auf das Ausmaß der Asymmetrie der Verteilung.

Der Median in Bezug auf das gesamte Immobilienvermögen liegt bei rund 100.000 € während der Mittelwert 250.000 € beträgt. Die jeweiligen Werte, wenn nur Immobilienvermögensbesitzer miteinbezogen werden, liegen bei rund 220.000 (Median) bzw. 440.000 € (Mittelwert). Der Gini-Koeffizient für die Immobilienvermögensverteilung beträgt 0,76, und auch der Wert nur für die Immobilienbesitzer liegt mit 0,56 relativ hoch.

Auch die Konzentration bei der Immobilienvermögensverteilung ist beträchtlich. Das oberste Fünftel hält etwa 75% des gesamten Immobilienvermögens und die obersten 10% rund 61% des gesamten Immobilienvermögens. Während die Konzentration in Bezug auf den Besitz von Hauptwohnsitzen erwartungsgemäß deutlich niedriger ist als jene in Bezug auf die gesamte Immobilienvermögensverteilung, ist die Konzentrati-

Abbildung 2: Lorenzkurven für Immobilienvermögen und Haushaltsnettoeinkommen

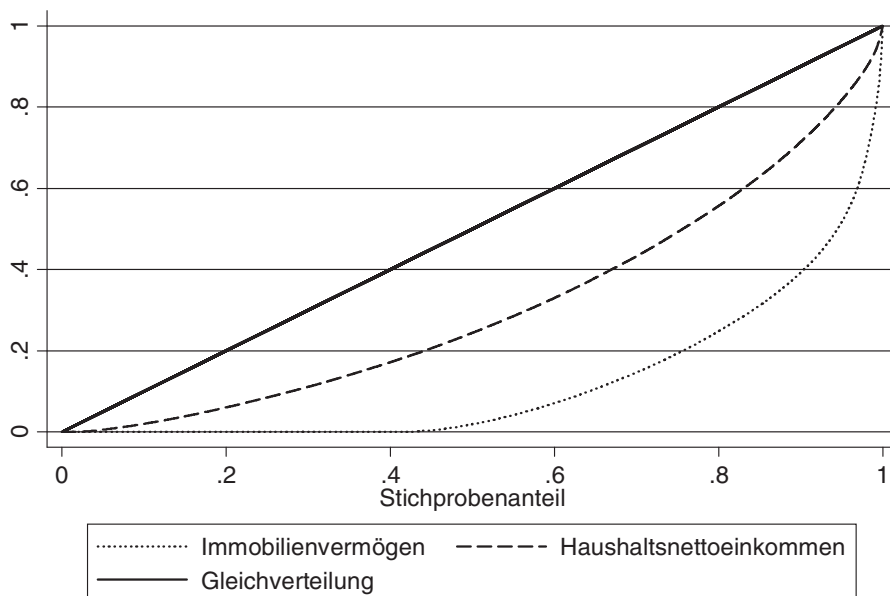


Tabelle 1: Anteile der Immobilienvermögensdezile an Gesamtwerten von Hauptwohnsitzen, weiterem Immobilieneigentum und gesamtem Immobilienvermögen

Immobilienvermögensdezile	Hauptwohnsitz	Weiteres Immobilieneigentum	Gesamtes Immobilieneigentum
Anteile der Dezile in %			
Dezil 1 bis 4	0	0	0
Dezil 5	4	1	2
Dezil 6	8	1	5
Dezil 7	12	3	8
Dezil 8	17	3	10
Dezil 9	22	7	14
Dezil 10	37	85	61
Gesamt	100	100	100

on in Bezug auf das weitere Immobilienvermögen enorm hoch. Hier hält das oberste Immobilienvermögensdezil gar 85% des gesamten weiteren Immobilienvermögens (siehe Tabelle 1).

Tabelle 2 zeigt die zugehörigen Werte der jeweiligen Immobilienvermögensdezile in Milliarden Euro sowie den Anteil der Werte in Hauptwohnsitzen am gesamten Immobilienvermögen des entsprechenden Dezils (der auf Basis der ungerundeten Werte berechnet wurde).¹⁵ Die Rundungen wurden vorgenommen, weil insbesondere die Aggregatsschätzer für die niedrigen Dezile unpräzise sind. Die Darstellung spiegelt daher das Gesamtbild wider, ohne zu unterstellen, dass die jeweiligen Werte auf die Milliarde genau zu bestimmen wären. Tendenziell wurde durch die Rundung besonders für die unteren Dezile das Gewicht von Hauptwohnsitzimmobilien hin zu weiteren Immobilien verschoben. Es handelt sich demnach um eine vorsichtige Darstellung der Unterschiede der Relationen der Werte von Hauptwohnsitzimmobilien und weiteren Immobilien in Bezug auf die Immobilienvermögensdezile.

Während das fünfte Immobilienvermögensdezil rund 20 Mrd. im Hauptwohnsitzeigentum und rund 10 Mrd. in weiterem Immobilienbesitz hält, betragen die entsprechenden Werte im zehnten Immobilienvermögensdezil 170 Mrd. bzw. 370 Mrd. €. Bemerkenswert ist auch, dass der Anteil der Werte, die in Hauptwohnsitzeigentum gehalten werden, am gesamten Immobilieneigentum für das fünfte bis neunte Immobilienvermögensdezil über 75% liegt, während er im zehnten Immobilienvermögensdezil auf nur 32% absinkt.

Für eine Debatte zu einer sozial treffsicheren Besteuerung von Immo-

bilienvermögen wäre die Unterscheidung zwischen Hauptwohnsitzen und Nebenimmobilien wichtig. Der Besitz von Nebenimmobilien ist enorm konzentriert. Die wirtschaftspolitische Debatte zum „kleinen Häuselbauer“ geht deswegen an der tatsächlichen Verteilungssituation beim Immobilienvermögen vorbei.

Die sowieso nicht definierten „kleinen Häuselbauer“ sind wohl in den Dezilen 5-8 zu vermuten. Der Mittelwert eines Hauptwohnsitzes liegt selbst im achten Immobilienvermögensdezil mit rund 240.000 € noch unter dem durchschnittlichen Wert eines Hauptwohnsitzes von 260.000 €. ¹⁶ Wie in Abbildung 1 zu sehen ist, haben in allen Dezilen, außer dem zehnten Dezil, mehr als die Hälfte der Haushalte in diesen Dezilen ausschließlich Eigentum an ihrem Hauptwohnsitz.

Tabelle 2: Wert von Hauptwohnsitzen, weiterem Immobilienbesitz und gesamtem Immobilienvermögen

Immobilienvermögensdezile	Hauptwohnsitze	Weiterer Immobilienbesitz	Gesamtes Immobilien-eigentum	Anteil d. Hauptwohns. am ges. Immob.eigentum
	Werte in Mrd. (gerundet auf Zehner-Stellen)			in %
Dezil 1 bis 4	0	0	0	0
Dezil 5	20	10	20	76
Dezil 6	40	10	40	87
Dezil 7	60	10	70	83
Dezil 8	80	10	90	87
Dezil 9	100	30	130	77
Dezil 10	170	370	530	32
Gesamt	450	430	880	52

Mit Freibeträgen bis zum durchschnittlichen Eigenheim (260.000 €) bliebe als Steuerbasis immer noch ein Gesamtvolumen in Immobilienvermögen von rund 690 Mrd. und selbst bei Freibeträgen bis zu 500.000 € pro Haushalt ein Gesamtvolumen von rund 520 Mrd. €. Von einer derartigen Besteuerung wären weniger als 10% der Haushalte in Österreich betroffen.

3.2 Wie eng ist der Zusammenhang zwischen Alter, Einkommen und Immobilienvermögen?

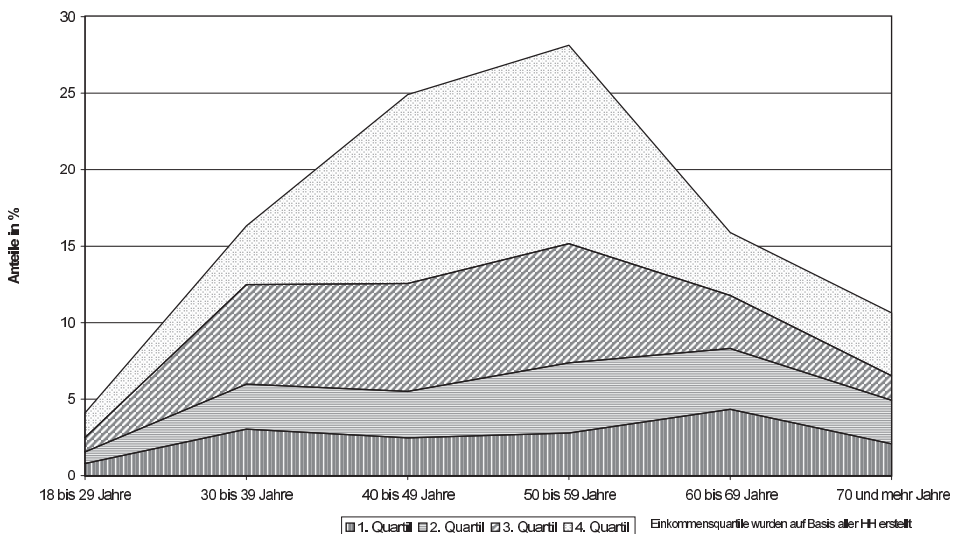
Immobilieigentum korreliert mit der Einkommenshöhe. Die Vermögensverteilung kann aber nicht als Spiegelbild der Ungleichheit der Ein-

kommen interpretiert werden. Es ist keineswegs so, dass ein privater Haushalt, der sich beispielsweise im dritten Dezil der Einkommensverteilung befindet, auch im dritten Dezil der Immobilienvermögensverteilung einzuordnen wäre.

Die Korrelation von Einkommen und Immobilienvermögen ist begrenzt. Das verfügbare Haushaltseinkommen ist deutlich weniger konzentriert als das Immobilienvermögen. Die Mittelwert-Median-Relation ist beim Immobilienvermögen mit 2,48 fast doppelt so hoch wie beim Einkommen (1,26).

Der Mittelwert des Haushaltsnettoeinkommens liegt bei 2.400 €. Die einkommensstärkste Altersgruppe ist jene der 40- bis 60-Jährigen, wobei sich bei den 40- bis 49-Jährigen eine größere Gruppe bei den obersten Immobilienvermögensdezilen findet. Einkommensschwache ältere Haushalte sind konzentriert auf Mieterhaushalte.

Abbildung 3: Anteile der Einkommensquartile am gesamten Immobilienvermögen nach Altersklassen



Das Alter ist ein wichtiger Indikator für die Länge der Akkumulationsphase. Mit Querschnittsdaten kann die Lebenszyklushypothese nicht geprüft werden. Ein Altersmuster ist aber in den HSHW-Daten erkennbar. Die jüngste Altersgruppe der 18- bis 29-Jährigen hält weniger als 5% des gesamten Immobilienvermögens während die 40- bis 60-Jährigen mehr als die Hälfte halten (siehe Abbildung 3). Auch zeigt sich deutlich, dass die oberen Einkommensquartile zumindest bis zum Pensionsalter in allen Altersgruppen deutlich höhere Anteile am gesamten Immobilienvermögen halten als die unteren Einkommensquartile. Im Pensionsantritts-

alter kommt es bei der Gruppe der 60- bis 69-Jährigen zu deutlichen Verschiebungen. Dies könnte daran liegen, dass Vermögende bereits zu Lebzeiten Immobilien an ihre Nachkommen verschenken oder dass sie es sich leisten können, früher in Pension zu gehen, oder dass tendenziell vermögendere Beamte wegen ihrer durchschnittlich früheren Pensionierung bereits ein niedrigeres Einkommen beziehen.

4. Fiktive Mietwerte aus selbstgenutztem Wohneigentum

In der wirtschaftspolitischen Debatte in Österreich zur Ungleichheit dominiert ein Einkommensfokus. Die Ressourcenausstattung wohlhabender Haushalte wird hierbei verkürzt betrachtet, da deren Vermögensausstattung vernachlässigt wurde. Die soziale Verteilung stellt sich in Folge egalitärer dar, als sie tatsächlich ist.

Auch die jüngste WIFO-Studie zur Umverteilung (2009) hat durch ihre methodische Einschränkung auf die Einkommenssituation der unselbstständig Beschäftigten die Perspektive möglicher Umverteilungsnotwendigkeiten arbiträr eingeengt.¹⁷ Die wirtschaftspolitische Debatte in den Medien zu Umverteilung wurde in Folge – wenig überraschend, aber inhaltlich verfehlt – auf die Frage der Umverteilung von einkommensstarken unselbstständigen Haushalten zu einkommensschwachen Haushalten eingeengt. Die Vermögenseinkünfte und die zugrunde liegenden Vermögensbestände blieben unberücksichtigt.

Im Folgenden betrachten wir einen für die Ressourcenausstattung privater Haushalte quantitativ bedeutsamen Aspekt: die Einkommensvorteile von Immobilieneigentümern.

Selbstnutzende Wohneigentümer haben einen fiktiven Einkommensvorteil, da sie keine Miete zu bezahlen haben. Fiktive Mietwerte aus selbstgenutztem Wohneigentum stellen neben Gesundheit und Bildung eine wesentliche nicht-monetäre Einkommenskomponente dar. Die quantitative Bedeutung dieser Komponente ist generell hoch. Haushalte mit selbstgenutztem Wohneigentum sind auch keinen Mieterhöhungen ausgesetzt. Die Mehrwertsteuer in Österreich beträgt für Mieten 10%. Eigennutzende Eigentümer haben diese 10%ige Steuer nicht zu entrichten und müssen ihre fiktive Miete (ihren Einkommensvorteil aus der imputierten Miete) auch nicht als Einkommen versteuern. Eigentümer, die vermieten oder verpachten, müssen hingegen die Einnahmen in ihre Einkommenssteuererklärung aufnehmen. Ein Gedankenexperiment: Wenn zwei Personen mit einer identischen Vermögensausstattung eine Wohnung kaufen und eine dieser Personen die Immobilie vermietet und die andere dies nicht tut, zahlt erstere Person Einkommensteuer auf die Mieteinnahmen, letztere aber keine Einkommensteuer für die fiktive Miete (*imputed rent*).

Eine Steuer auf imputierte Mieten wäre kein österreichisches Spezifi-

kum. Es gab sie 2003 innerhalb der EU etwa in Belgien, Dänemark, Griechenland, Italien, Luxemburg, Niederlande und Schweden.¹⁸

Bereits 1968 stellten die Vereinten Nationen die Empfehlung auf, Einkommensvorteile aus selbstgenutztem Wohneigentum in die jeweiligen nationalen Volkswirtschaftlichen Gesamtrechnungen aufzunehmen. Die Definition war folgende: „The total of owner-occupied dwellings which is to be included in gross output should, in principle, be valued at the rent on the market of the same facilities. It may be necessary to approximate the market rent by an estimate which should cover items such as operating, maintenance and repair outlays, water charges, insurance service charges, taxes, depreciation and mortgage interest in addition to interest on owner's investment in the dwelling and other elements of net return.“¹⁹ Einkommensvorteile aus selbstgenutztem Wohneigentum sollten als Bestandteil der Vermögenseinkommen privater Haushalte gelten. Fiktive Mieten sollten gleichbedeutend mit Zinsen und Dividenden oder Einnahmen aus Vermietung und Verpachtung angesehen werden. Die Berücksichtigung von fiktiven Mieten zur Bestimmung des verfügbaren Einkommens wurde auch von der Canberra-Gruppe empfohlen.²⁰ Zur empirischen Umsetzung der Messung fiktiver Mieten auf Basis von SOEP-Daten siehe Grabka und Frick (2000).

Es gibt unterschiedliche Methoden zur Bestimmung von Einkommensvorteilen aus selbstgenutztem Wohneigentum:

- Der Kapitalmarktsatz ermittelt den aktuellen Verkehrswert des Wohneigentums über die Selbsteinschätzung des Eigentümers. Von diesen direkt erfragten Angaben über den Verkehrswert des Hauses werden bestehende Belastungen, i. d. R. Hypotheken, abgezogen. Ist der verbleibende Wert positiv, so ergibt sich eine fiktive Miete in Höhe einer unterstellten Verzinsung dieses Vermögensbestandes. Diese Methode wird etwa von der Panel Study of Income Dynamics (PSID) in den USA genutzt.
- Der Marktwertansatz stellt ein Verfahren zur Bestimmung von fiktiven Mieten dar, welches für die Volkswirtschaftliche Gesamtrechnung im Sinne einer Bruttogröße geeignet ist (Produktionswert des Bereichs Wohnungsvermietung).
- Der Opportunitätskostenansatz ist ein geeignetes Verfahren zur Bestimmung von fiktiven Mieten als Nettogröße für mikroökonomische Analysen. Dieser Ansatz findet in den Daten der Luxembourg Income Study (LIS) Eingang. Die „Canberra Group on Household Income Measurement“ hatte die Verwendung einer Nettovariante zur Bestimmung von Imputed rent empfohlen, d. h. nach Abzug aller eigentümerspezifischen Kosten.
- Beim Selbsteinschätzungsansatz schätzen die Eigentümer selbst eine fiktive Miete. Da selbst angeschafftes Wohneigentum vermut-

lich emotional positiv besetzt ist, muss das Risiko einer Überschätzung des Verkehrswerts durch den Eigentümer beachtet werden. Auch wegen eines fortgeschrittenen Alters der Immobilie (Abschreibung) wird der Wertverlust der Immobilien möglicherweise unterschätzt. Problematisch ist weiters, dass sich die Respondenten bei längerer Wohndauer am ursprünglich entrichteten Kaufpreis orientieren könnten.

4.1 Selbsteinschätzungs-Ansatz HSHW 2008

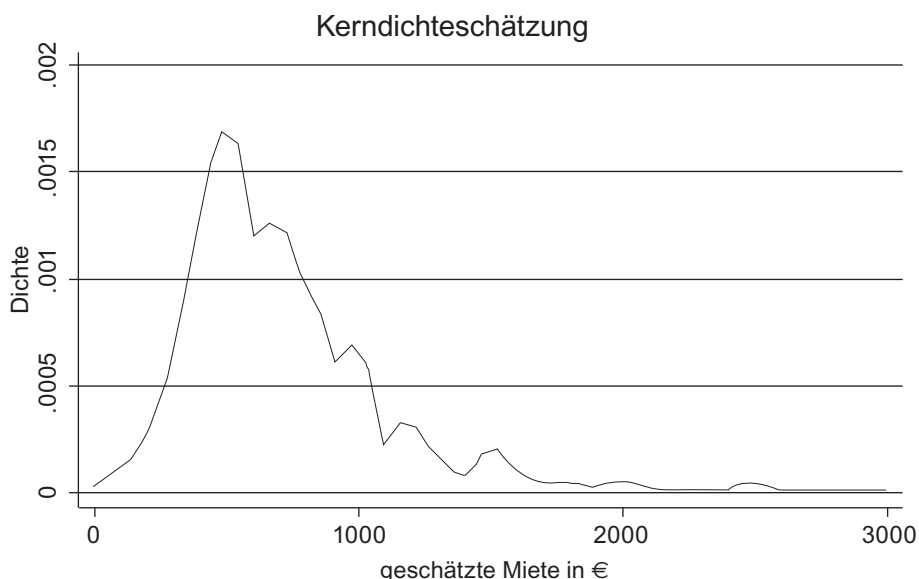
Im HSHW wird die Frage gestellt: „Angenommen, Sie wollten diese Wohnung bzw. das Haus vermieten: Was schätzen Sie, welche reine monatliche Miete würden Sie da ca. erzielen können – also ohne Betriebskosten und sonstige Abgaben?“

Abbildung 4 zeigt, dass die Einschätzungsfähigkeit der selbstnutzenden Eigentümer im HSHW eher hoch sein dürfte. Es finden sich Wertangaben, die durchaus vergleichbar sind mit Mietobjekten ähnlicher Ausstattung.

Die Einkommensvorteile einer fehlenden Besteuerung der fiktiven Mieten sind nicht über alle Eigentümer gleich verteilt. Eigentümer, deren Immobilie voll entschuldet ist, profitieren mehr davon. Der Einkommensvorteil bei Eigentümern mit Zinszahlungen für Kredite ist vergleichsweise geringer.²¹

Je älter die Hauptwohnsitzeigentümer, desto geringer sind im Allgemeinen die Restschulden, so dass die Differenzen von Brutto- und Nettower-

Abbildung 4: Selbsteinschätzung der erzielbaren Miete (*imputed rent*)



ten der Immobilien immer geringer werden. Zudem steigen bzw. sinken mit der Wertentwicklung der Immobilien auch die Vermögenseinnahmen in Form von ersparter Miete und Mieteinnahmen an bzw. ab.

Wird die fiktive Miete am Haushaltsnettoeinkommen (exkl. fiktiver Miete) gemessen, liegt dieses Verhältnis nach dem Selbsteinschätzungsansatz bei rund 29% (Median) bzw. 45% (Mittelwert) und nach dem Opportunitätskostenansatz bei rund 22% (Median) bzw. 34% (Mittelwert).

Die geschätzten gesamten fiktiven Mieteinnahmen pro Jahr der Hauptwohnsitzeigentümer betragen in Österreich rund 10,9 Mrd. € nach dem Opportunitätskostenansatz, 24,2 Mrd. € nach dem Kapitalmarktansatz und 14,8 Mrd. € nach dem Selbsteinschätzungsansatz.

Würde hierfür eine 10%ige Steuer – entsprechend der Mehrwertsteuer bei den Mietern – eingehoben werden, wäre das Steueraufkommen bereits beträchtlich.

5. Schlussfolgerungen

Unsere Untersuchung hatte zwei Ziele: erstens eine konzise Darstellung der Immobilienvermögensungleichheit in Österreich auf Basis der HSHW-Daten und zweitens eine empirische Quantifizierung der Einkommensvorteile aus Wohneigentum.

Letztlich folgt die Ungleichheit der Immobilienvermögensverteilung nicht nur aus der Altersstruktur und der Einkommensverteilung, sondern insbesondere aus intergenerationellen Vermögenstransfers, welche die soziale Ungleichheit verfestigen.²² Die Ergebnisse des HSHW verdeutlichen zudem, dass die fiktiven Mieten eine quantitativ bedeutsame nicht-monetäre Einkommenskomponente für Hauptwohnsitzeigentümer darstellen.

Der „kleine Häuselbauer“ firmiert in der Rhetorik der politischen Eliten als zentrale Referenz. Man reklamiert, Politik für diejenigen zu machen, die die Mitte der Gesellschaft bilden. Grundsätzlich widersprechen unsere Ergebnisse zwei (wirtschafts-)politischen Ideologemen:

Erstens, der „kleine Häuselbauer“ wird durch die österreichische Wirtschaftspolitik nicht benachteiligt, sondern bevorzugt. Durch die Steuerfreistellung von fiktiven Mieten kommt selbstnutzenden Immobilieneigentümern eine Sonderstellung zu. Vom Volumen betrachtet ist dieser Verzicht auf Steuereinnahmen beträchtlich. Wirtschaftspolitisch wurde diese steuerliche Ungleichbehandlung in Österreich bislang noch kaum diskutiert, obgleich sie Wohneigentum gegenüber Mietwohnungen und gegenüber Immobilieneigentum, das vermietet oder verpachtet wird, begünstigt. Sie stellt jedenfalls eine bereits vorhandene staatliche Umverteilung zum ominösen „kleinen Häuselbauer“ dar, den niemand in Österreich belasten will.

Zweitens, der „kleine Häuselbauer“ ist nicht die emblematische Figur zur Immobilienvermögensverteilung in Österreich. Dafür sind die Neben-

immobilien der reichsten Haushalte quantitativ zu bedeutsam. Der Anteil dieser weiteren Immobilien am gesamten Immobilienvermögen der privaten Haushalte ist vom Volumen so beträchtlich und auf so wenige Haushalte konzentriert, dass eine Immobilienbesteuerung nicht den Mittelstand treffen müsste, um ein beachtliches Aufkommen zu erzielen.

Anmerkungen

- ¹ Siehe Felderer et al. (2009).
- ² Siehe Pikett, Wilkinson (2009).
- ³ Siehe http://www.ecb.int/home/html/researcher_hfcn.en.html.
- ⁴ Siehe Häußermann, Siebel (1996).
- ⁵ Siehe Fessler, Fenz (2009).
- ⁶ Siehe Bourdieu (1998).
- ⁷ Siehe Albacete, Wagner (2009).
- ⁸ Siehe Schürz (2008).
- ⁹ Die Eigentumsquote im HSHW liegt bei 50% und bei Statistik Austria bei 57%. Die Differenz kann sich aus der jeweiligen Präzision der beiden Schätzer ergeben und/oder wegen einer nicht deckungsgleichen Definition des Hauptwohnsitzes.
- ¹⁰ Siehe Andreasch (2010).
- ¹¹ Siehe Fessler et al. (2009).
- ¹² In diese Berechnung gehen Nicht-Eigentümer mit einem Wert von 0 ein.
- ¹³ Das arithmetische Mittel ist damit auch höher als der Wert für weiteres Immobilien-eigentum der Hauptwohnsitzeigentümer im 10. Immobilienvermögensdezil.
- ¹⁴ Siehe OECD (2008).
- ¹⁵ Die Werte wurden jeweils auf Zehnerstellen gerundet, weswegen die Summe der Werte von Hauptwohnsitz und weiteren Immobilien nicht immer dem Wert des gesamten Immobilieneigentums entspricht.
- ¹⁶ Nur Eigentümer von Hauptwohnsitzen werden in die Berechnung einbezogen.
- ¹⁷ WIFO (2009).
- ¹⁸ EZB (2003) 36.
- ¹⁹ UN 1968 zitiert nach Grabka, Frick (2000) 5.
- ²⁰ Smeeding und Weinberg (2001).
- ²¹ Zwei Drittel der Hauptwohnsitz-Eigentümer sind ohne Schulden. Davon sind 44% entschuldet; d. h. es wurde zwar ein Kredit aufgenommen, dieser wurde aber bereits zurückgezahlt.
- ²² Siehe Fessler et al. (2010).

Literatur

- Albacete, N.; Wagner, K., Wie finanzieren private Haushalte in Österreich ihr Immobilienvermögen in Österreich, in: Geldpolitik und Wirtschaft 3 (2009) 68-103.
- Andreasch, M., Finanzverhalten der privaten Haushalte, in: Statistiken Q2 (2010), hrsg. von der OeNB; http://oenb.at/de/stat_melders/statistische_publica/gfr/gfr_berichte_20100430_finanzverhalten_der_privaten_haushalte_2009.jsp#a14-1906072.

- Andreasch, M.; Fessler, P.; Schürz, M., Unternehmensbeteiligungen der privaten Haushalte in Österreich – Evidenz auf Basis von Mikrodaten, in: Geldpolitik und Wirtschaft 4 (2009); www.oenb.at/de/img/gewi_2009_q4_analyse03_tcm14-155290.pdf.
- Bach, Stefan; Bartholmai, Bernd, Immobilienvermögen privater Haushalte in Deutschland 1995. Endbericht (=Gutachten des DIW im Auftrage des Statistischen Bundesamtes, Berlin 1998).
- Bourdieu, P.; u. a., Der Einzige und sein Eigenheim. Schriften zu Politik und Kultur 3 (Hamburg 1998).
- Canberra Group, Expert Group on Household Income Statistics (Canberra 2001); <http://www.lisproject.org/links/canberra/finalreport.pdf>.
- ECB, Structural factors in the EU housing markets (Brüssel 2003); <http://www.ecb.int/press/pr/date/2003/html/pr030312.en.html>.
- Eurostat, Eine große Spannweite an Verbraucherstatistiken (Luxemburg 2009); http://epp.eurostat.ec.europa.eu/cache/ITY_PUBLIC/3-26062009-AP/DE/3-26062009-AP-DE.PDF.
- Felderer, B.; Fortin, I.; Hofer, H.; Schuh, U.; Strohn, L., Zur Besteuerung von Vermögen in Österreich. Übersicht, ökonomische Analyse und neue Wege (IHS, Wien 2009); http://www.ihs.ac.at/publications/lib/besteuerung_vermoegen260809.pdf.
- Fenz, G.; Fessler, P., Vermögenseffekte auf den Konsum in Österreich, in: Geldpolitik und Wirtschaft 4 (2008) 73-90.
- Fessler, P.; Mooslechner, P.; Schürz, M. (2009a), Statistische Herausforderungen der Forschung zu Finanzen privater Haushalte im Euroraum, in: Statistiken – Daten & Analysen 1 (2009) 57-66, hrsg. von der OeNB; www.oenb.at/de/img/stat_2009_q1_analyse5_tcm14-96313.pdf.
- Fessler, P.; Mooslechner, P.; Schürz, M. (2009b), Stichprobenziehung bei Erhebungen zu den Finanzen privater Haushalte im Euroraum, in: Statistiken – Daten & Analysen 2 (2009) 51-62, hrsg. von der OeNB; http://www.oenb.at/de/img/stat_2009_q2_analyse5_tcm14-101295.pdf.
- Fessler, P.; Mooslechner, P.; Schürz, M. (2009c), Interviewtechniken bei Erhebungen zu den Finanzen privater Haushalte im Euroraum, in: Statistiken – Daten & Analysen 4 (2009), hrsg. von der OeNB; http://www.oenb.at/de/img/stat_2009_q4_analyse_fessler_tcm14-143145.pdf.
- Fessler, P.; Mooslechner, P.; Schürz, M.; Wagner, K., Das Immobilienvermögen privater Haushalte in Österreich, in: Geldpolitik und Wirtschaft 2 (2009) 104-124; www.oenb.at/de/.../gewi_2009_q2_analyse05_neu_tcm14-140716.pdf.
- Fessler, P.; Mooslechner, P.; Schürz, M., Immobilienerbschaften in Österreich, in: Geldpolitik und Wirtschaft 2 (2010), im Erscheinen.
- Frick, J. R.; Grabka, M., Personelle Einkommensverteilung und der Einfluss von Imputed Rent (=DIW Diskussionspapier Nr. 225, Berlin 2000).
- Häußermann, H.; Siebel, W., Soziologie des Wohnens. Eine Einführung in Wandel und Ausdifferenzierung des Wohnens (Weinheim 2006).
- Mooslechner, P.; Schürz, M., Verteilung der Geldvermögen, in: Bundesminister um für Soziales und Konsumentenschutz (Hrsg.), Sozialbericht 2007-2008 (Wien 2009) 276-286; http://www.bmsk.gv.at/cms/site/attachments/4/5/5/CH0107/CMS1232705650368/18_verteilungdergeldvermoegen.pdf.
- Münnich, M., Geld- und Immobilienvermögen sowie Wohnverhältnisse von Rentner- und Pensionärshaushalten in Deutschland in: Wirtschaft und Statistik 10 (2007) 986-1016; <http://www.destatis.de/jetspeed/portal/cms/Sites/destatis/Internet/DE/Content/Publikationen/Querschnittsveroeffentlichungen/WirtschaftStatistik/WirtschaftsZeitbudget/GeldImmobilienRentner.property=file.pdf>.

OECD, Growing Unequal. How Is Wealth Distributed? Evidence from the Luxembourg Wealth Study, Band 10, 328-361 (Paris 2008); <http://oberon.sourceoecd.org/vl=4522989/cl=17/nw=1/rpsv/ij/oecdthemes/99980045/v2008n10/s13/p328>.

Pickett, K.; Wilkinson, R., Spirit Level: Why more equal societies almost always do better (London 2009).

Schürz, M., Auf der Suche nach dem verschwiegenem Reichtum, in: Intervention 5/1 (2008) 62-74.

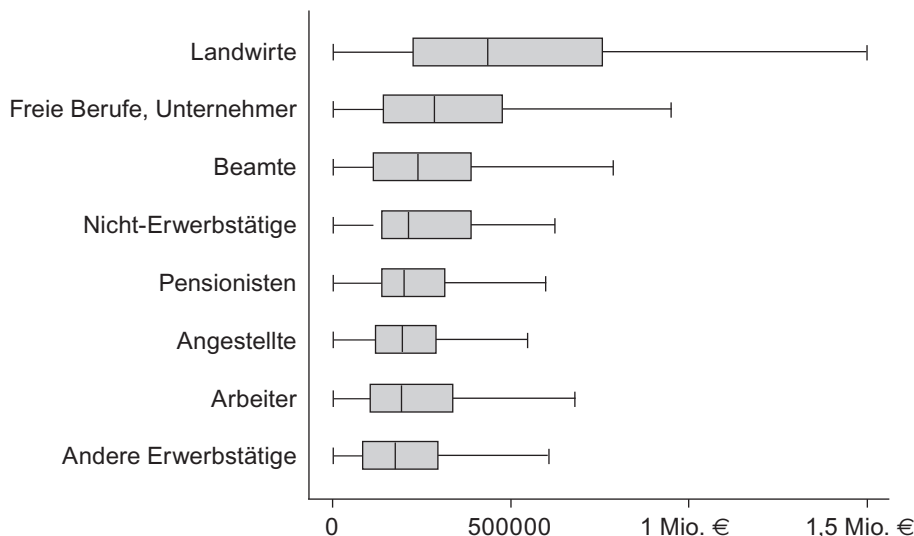
Smeeding, T. M.; Weinberg, D. H, Toward a Uniform Definition of Household Income in: Review of Income and Wealth 47/1 (2001) 1-24.

WIFO (Hrsg.), Umverteilung durch den Staat in Österreich (Wien 2009); www.wifo.ac.at/www/jsp/index.jsp?id=36801&typeid=8&display_mode=2&fid=23923.

Zusammenfassung

Der Gini-Koeffizient für die private Immobilienvermögensverteilung in Österreich beträgt 0,76. 41% der privaten Haushalte besitzen kein Immobilienvermögen. Die obersten 10% der Immobilienbesitzer halten 37% (170 Mrd. €) an den gesamten Immobilienwerten in Hauptwohnsitzen und beträchtliche 85% (370 Mrd. €) des gesamten weiteren Immobilienvermögens. Der Anteil der Nebenimmobilien der reichsten Haushalte am gesamten Immobilienvermögen der privaten Haushalte ist vom Volumen so beträchtlich und auf so wenige Haushalte konzentriert, dass eine Immobilienbesteuerung nicht den Mittelstand treffen müsste, um ein beachtliches Aufkommen zu erzielen.

Abbildungsanhang: Boxplots der Immobilienvermögen nach Berufsstellung



Quelle: HSHW 2008; gesamtes Immobilienvermögen; jeweils nur Eigentümerhaushalte; ohne Ausreißer.

Der Brennstoff- und Energiekomplex: Paradeponer oder Sorgenkind Russlands?

Vladimir Pankov

Trotz der drastischen Senkung des weltweiten spezifischen Energieverbrauchs ist die Bedeutung der Energiewirtschaft für die globale Ökonomie weiterhin im Steigen begriffen. In der Weltwirtschaftskrise 2008/09, als konjunkturbedingt die Nachfrage nach Energieträgern schrumpfte und deren Preise stark fielen, wurde dies unter Beweis gestellt.

Der russische Brennstoff- und Energiekomplex (BEK) spielt in der globalen Energiewirtschaft eine herausragende Rolle. Die Volumina der Förderung und der Ausfuhren von fossilen Brennstoffen übertreffen den internen Bedarf der Russischen Föderation (RF) an diesen Produkten gravierend. Der Anteil der RF an der weltweiten Produktion von Primärenergie ist doppelt so hoch wie jener am weltweiten Verbrauch (siehe Tabelle 1). Exportiert wird jeweils ein Drittel von gefördertem Gas und geförderter Kohle sowie zwei Drittel von Öl und Ölprodukten.¹

Die binnen- und die außenwirtschaftliche Rolle des BEK für die RF sind eng verflochten und nicht hoch genug einzuschätzen. So entfielen 2008 32,9% der Industrieproduktion und 29,5% des BIP sowie etwa zwei Drittel

Tabelle 1: Produktion und Verbrauch von Primärenergie (2007)

Land/Region	Produktion (%)	Verbrauch (%)
Welt insgesamt	100,0	100,0
OECD	32,1	45,7
USA	13,9	19,5
EU	7,2	14,6
Japan	0,8	4,3
Entwicklungsländer	67,9	51,6
OPEC-Länder	18,5	5,9
Russland	10,3*	5,6
VR China	15,2	16,4

Quelle: IEA; *BP. Vgl. auch Anmerkung 1.

Anmerkung: 2,7% des weltweiten Verbrauchs werden für Gütertransporte auf See- und Luftwegen verwendet.

der Exporterlöse auf den BEK.² Damit lässt er Russland beachtliche Deviseneinnahmen zuteilwerden. Als Steuerzahler gehört der BEK zu den wichtigsten Pfeilern des Budgets der RF und damit auch der Finanzierung der sozialökonomischen Entwicklung im Lande.³ Auch für die Beschäftigung ist der BEK recht bedeutend. Direkt (ohne benachbarte Sparten) entfielen 2008 4,3% aller Beschäftigten auf ihn. Der gegenüber dem Beschäftigtenanteil viel höhere Anteil des BEK an der Produktion zeigt seine überdurchschnittliche volkswirtschaftliche Produktivität.

Die Situation im russischen BEK ist für die österreichische Leserschaft schon deshalb von großem Interesse, weil Gas und Öl seit den 90er-Jahren wertmäßig an die Hälfte der österreichischen Einfuhren aus der RF ausmachen und für die Energieversorgung Österreichs sehr bedeutend sind.

Seit dem Zerfall der Sowjetunion Ende Dezember 1991 befindet sich der russische BEK im Zuge der marktwirtschaftlichen Transformation der RF in einem tiefgreifenden Umbruch. Der BEK blieb von der gesamtwirtschaftlichen Krise 1992 bis 1998 (in dieser Zeitspanne ging das BIP der RF um knapp 40% zurück), die ihrem Wesen nach eine Transformations- und Strukturkrise war, nicht verschont.⁴ Doch von der Jahrhundertwende bis zum Ausbruch der Weltwirtschaftskrise 2008/09 entwickelte er sich sehr dynamisch. Vor diesem volkswirtschaftlichen, gesellschaftlichen und globalen Hintergrund sind nun die wichtigsten Probleme, Entwicklungstendenzen und Perspektiven des russischen BEK ins Visier zu nehmen.

1. Produktionsdynamik und Ausstattung mit Ressourcen

Die Stagnations- und Krisentendenzen im ganzen BEK, auch in seinem Kernstück, dem Öl- und Gassektor (ÖGS), zeichneten sich schon am Ende der Sowjetzeit ab. Am wenigsten wurde von ihnen zunächst die Gasindustrie betroffen. Dagegen kam es in der Ölindustrie zu einem sehr steilen Abstieg: Nach der Spitzenleistung von 569 Mio. t gefördertem Öl 1988 ging die Ölgewinnung 1988 bis 1996 um 268 Mio. t, d. h. um 47,1%, zurück. Seit der Jahrhundertwende kommt es jedoch in der Letzteren zu einer besseren Produktionsdynamik als in der Ersteren (vgl. Tabelle 2).

Im Zuge der Weltwirtschaftskrise 2008/09 ging die Produktion im BEK zwar zurück, doch in einem viel geringeren Maß als in der ganzen Volkswirtschaft. Nach vorläufigen amtlichen Angaben schrumpfte das BIP der RF 2009 gegenüber 2008 um 8,7%, die gesamte Gewinnung von Brennstoffen und sonstigen Energieträgern dagegen lediglich um 0,6% (bei Erdgas -12,1%, Kohle -9,2%), wobei bei Öl und Gaskondensat ein Plus von zusammengekommen 3% zu verzeichnen war.

Das beträchtliche Wachstum der Förderung 2000 bis 2007 in beiden Branchen des BEK bzw. des ÖGS war im Wesentlichen auf eine recht

Tabelle 2: Die Produktionskennziffern im BEK der RF seit 1992

Produktion	1992	1995	2000	2005	2008
Ölgewinnung (inkl. Gaskondensat) Mio. t	399,0	307,0	324,0	470,0	488,0
in %	100,0	76,9	81,2	117,8	122,3
Gasgewinnung Mrd. m ³	641,0	595,0	584,0	641,0	664,0
in %	100,0	92,8	91,1	100,0	103,6
Kohleförderung (alle Arten) Mio. t	337,0	263,0	258,0	299,0	326,0
in %	100,0	78,0	76,6	88,7	103,6
Gewinnung von Torf Mio. t	7,8	4,4	2,1	1,6	0,7
in %	100,0	56,4	26,9	20,5	9,0
Ölschiefer Mio. t	3,8	2,4	1,7	0,2	0,7
in %	100,0	63,2	44,7	5,3	18,4
Stromerzeugung Mrd. KWh	1008,0	860,0			
in %	100,0	85,3			

Quelle: Das Staatskomitee für Statistik der Russischen Föderation. Russland in Zahlen (Moskau 1997) 278f; Förderaler Dienst für staatliche Statistik (Rosstat). Russland in Zahlen (Moskau 2009) 213.

Anmerkung: Die absoluten Zahlen stammen direkt aus der o. g. Quelle. Die Prozentsätze wurden vom Autor danach berechnet.

positive Dynamik der – zusammenhängenden – Weltmarktpreise für Öl und Gas zurückzuführen. Im Zuge dieses Wachstums konnte die RF in der Ölgewinnung zum weltweiten Spitzenreiter aufsteigen⁵ und bei Gas ihre führende Position behaupten.

Doch auch bei recht hohen Preisen für beide Güter am Weltmarkt kam es 2008 zum ersten Mal seit Ende der 1990er-Jahre zu einer, wenn auch recht kurzfristigen, Verringerung der Ölgewinnung gegenüber dem Vorjahr (um 0,51%). Im 1. Vj. 2009 fiel der Ölausstoß um 1% unter die Marke vom 1. Vj. 2008. Allerdings konnte dann für ganz 2009 gegenüber dem Vorjahr ein Zuwachs der Förderung um 1,2% auf 494 Mio. t⁶ erzielt werden. Großteils war das auf einen einmalig wirkenden Faktor zurückzuführen, und zwar auf die Inbetriebnahme einer sehr großen Lagerstätte für Öl und Gaskondensat, Wankor in der ostsibirischen Region Krasnojarsk. Für 2010-2012 wird vom Energieministerium der RF eine Stabilisierung der Ölförderung bei 493 Mio. t erwartet.⁷ Die Erreichbarkeit dieser Zielsetzung wird von den Ergebnissen des 1. Quartals 2010 bestätigt.

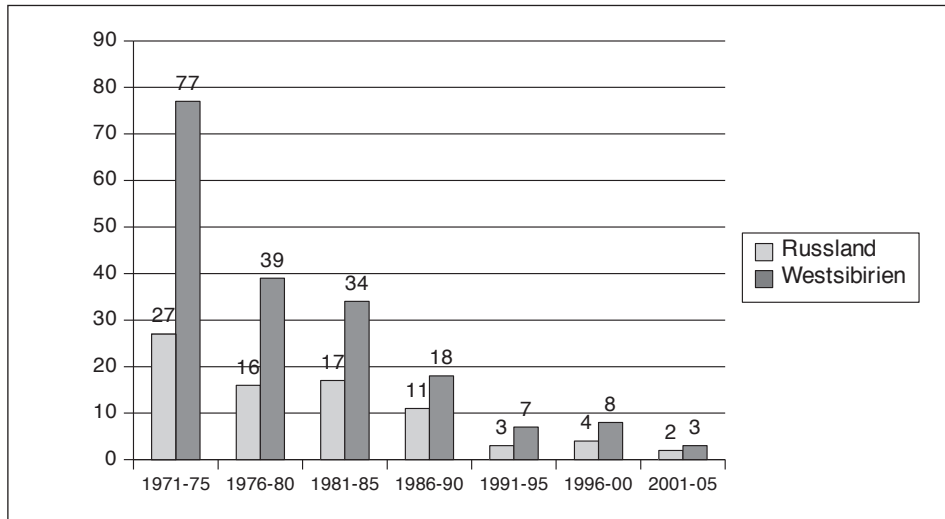
Die Stromerzeugung ging 2009 (nach vorläufigen Angaben) gegenüber dem Vorjahr um 5% auf 989,5 Mrd. KWh zurück, was großteils durch eine schwerwiegende Panne im größten Wasserkraftwerk der Welt, Sajano-Schuschenskoje (Ostsibirien), das außer Betrieb gesetzt werden musste, bewirkt wurde.⁸

Alles in allem befindet sich der russische BEK derzeit in einer recht widersprüchlichen Situation und ist von vielen schwerwiegenden Proble-

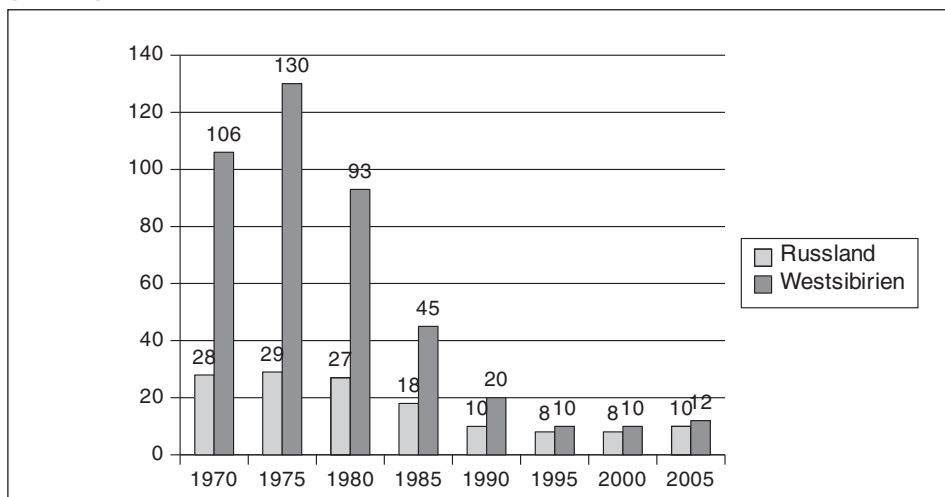
men belastet, die auf mehrere tiefgreifende Ursachen zurückgehen. Doch bestehen diese keineswegs darin, dass die russischen Reserven an Energieträgern versiegt wären. Im Gegenteil, Russland verfügt über die weltweit größten erkundeten Vorräte an Mineral- und anderen Rohstoffen, vor allem fossilen Brennstoffen. Im Einzelnen liegt die RF nach erkundeten Vorräten an Gas (diese reichen beim heutigen jährlichen Förderungsvolumen für 100 Jahre) weltweit am ersten Platz, bei Öl (50 Jahre) und Steinkohle (400 bis 500 Jahre) gehört sie jeweils zu den ersten Fünf. Russland hat 23 bis 25% der Weltvorräte an Gas, 19% bis 20% an Kohle und ca. 12% an Öl.

In der Sowjetzeit galt für die Explorationsbranche der Imperativ, wonach der jährliche Zuwachs der Vorräte an wichtigen Rohstoffen deren Jahresförderung zu übertreffen hatte. Danach konnte diese Regel wegen krasser Unterfinanzierung der Branche nicht mehr eingehalten werden. Erst seit 2005/06 kommt dieser Imperativ, der in der heutigen russischen Marktwirtschaft nicht mehr staatlich vorgegeben werden kann, dank einer Vervierfachung des staatlichen Budgets für Exploration sowie einer deutlichen Steigerung der Ausgaben für diese Zwecke seitens der privaten Unternehmen wieder zum Durchbruch. Sollte sich diese Tendenz fortsetzen, so könnte Russland mit einer – für die ganze Weltgemeinschaft nützlichen – Vergrößerung der erkundeten Vorräte an Brennstoffen und sonstigen Mineralien rechnen. So befinden sich auf dem RF-Territorium 23% aller Schwemmböden der Welt, die für Exploration von Öl und Gas besonders aussichtsreich sind. Russland verfügt in seinen Meeren über den größten Festlandsockel, in dem die Vorräte an fossilen Brennstoffen auf 10,8 Mrd. t SKE geschätzt werden. (Die gesamten Vorräte an Bodenschätzen ebendort beziffert der RF-Minister für Naturressourcen und Ökologie, Trutnew, auf mehr als 100 Mrd. t SKE.) Vor allem Ostsibirien verfügt über ein beträchtliches Potenzial. Dort betragen derzeit die nachgewiesenen und bei gegebenem technischen Stand rentabel förderbaren Vorräte an Öl 10,6 Mrd. t, an Ölgas 0,9 Bln. Kubikmeter, an nicht gebundenem Erdgas 41,9 Bln. Kubikmeter und an Gaskondensat 2,4 Mrd. t.

Ist die Ausstattung des russischen BEK mit Vorkommen an fossilen Brennstoffen recht gut, gilt das nicht für die Investitionen. Nach zuverlässigen Schätzungen betrug das Defizit an Investitionen in der Ölförderung allein für 2009 mehr als 200 Mrd. russische Rubel (RRb), d. h. ca. 7 Mrd. USD.¹⁰ In der Gasgewinnung belief sich dieses Defizit auf 122 Mrd. RRb für 2004 bis 2008. Diese Mittel wären vor allem dafür notwendig, um durch die Anwendung neuer Ölgewinnungstechnologien und durch die Intensivierung des Produktionsprozesses der Verschlechterung der naturgegebenen Förderungsbedingungen entgegenzuwirken (bezüglich Ölförderung siehe die Abbildungen 1 und 2). Dem ist hinzuzufügen, dass der Anteil der Ölentnahme aus den in Betrieb befindlichen Quellen von knapp

Abbildung 1: Dynamik der durchschnittlichen Vorräte von neuen Öllagerstätten (Mio. t)⁹

Quelle: Vgl. Anmerkung 9.

Abbildung 2: Der Ausstoß der in Betrieb befindlichen Ölquellen (Mio. t)⁹

Quelle: Vgl. Anmerkung 9.

50% im Jahre 1965 auf knapp 30% 2000 zurückgegangen ist. In diesem Zusammenhang sei erwähnt, dass sich in den USA diese Kennziffern gegenläufig entwickelten: von knapp 30% auf gut 40%.¹¹

Der Investitionsmangel in allen Branchen des russischen BEK bewirkt einen beschleunigten Verschleiß der Anlagen. So beträgt der Verschleißgrad der Anlagen in der Gasindustrie und in der Stromwirtschaft jeweils

60%. Dieser Investitionsmangel ist aufs Engste mit den Widersprüchen und Missständen im postsowjetischen Übergang der Produktionsverhältnisse im BEK verknüpft, worauf nun einzugehen ist.

2. Eigentumsverhältnisse, institutionelle Struktur und Wirtschaftsgebarung im BEK

Die Umgestaltung der Eigentumsstruktur bildete zweifellos das Herzstück der marktwirtschaftlichen Transformation in allen Reformländern. In der RF ging diese Umgestaltung wie in den anderen ehemaligen europäischen COMECON-Ländern durch die Privatisierung des Staatseigentums über die Bühne. Dagegen wurde in der VR China vorwiegend der Weg der Neugründung von privaten Betrieben (größtenteils mit ausländischer Beteiligung) eingeschlagen, ohne die staatlichen Unternehmen, vor allem die großen Industriebetriebe, zu privatisieren. Diesen Weg hat später Vietnam, ehemals COMECON-Mitglied, nachgemacht.

Die Privatisierung in der RF ging schnell vor sich: Bereits im Jahre 1996 wurden 70% des offiziellen BIP der RF privat produziert.¹² Als privatisiert bzw. privat gelten in Russland die Betriebe, an deren Aktienkapital der Staat gar nicht oder unterhalb der jeweiligen Sperrminorität beteiligt ist. Im russischen BEK (siehe Tabelle 3) haben die privaten Unternehmen zahlenmäßig klar die Oberhand. Allerdings hat der Staat ein viel größeres Gewicht am Ausstoß als an der Zahl der Unternehmen, weil er hier an mehreren Groß- oder gar Mammutunternehmen (so wie vor allem der AG Gazprom) oberhalb der Sperrminorität beteiligt ist.

Tabelle 3: Zahl der Betriebe und Einrichtungen in der Volkswirtschaft und im BEK der RF (per 1. Jänner 2009)

	Zahl der Einrichtungen		Davon nach Eigentumsformen, in 1000		
	In 1000	In %	Staatl. od. gemeinde-eigen	Privat	Gemischt, in russ. Hand
Insgesamt	4771,9	100,0	392,6	3975,5	66,2
Gewinnung v. fossilen Energieträgern	7,2	0,2	0,1	6,0	0,3
Prod. u. Verteilung v. Strom, Gas u. Wasser	26,0	0,5	6,7	16,8	1,9

Quelle: Föderaler Dienst für staatliche Statistik (Rosstat). Russland in Zahlen. (russ.) (Moskau 2009) 175f.

Die marktwirtschaftlichen Umgestaltungen hatten im BEK wie in der ganzen Volkswirtschaft der RF Anfang 1992 mit der Aufhebung der staatlichen Zentralplanung und mit der Auflösung der dafür zuständigen Branchenministerien für Öl- und Gasindustrie bzw. für die Stromwirtschaft begonnen. Nur die KKW unterstanden noch einige Jahre weiterhin dem Ministerium für Atomenergie und Atomindustrie. Dieses behielt jedoch keine Planungsfunktionen im alten Sinne, sondern wurde in erster Linie für strategische Entscheidungen auf diesem Gebiet und Fragen der Sicherheit der automaten Anlagen (Reaktoren, Versuchsanlagen usw.) zuständig. Wohl die wichtigste Besonderheit der Reformen im BEK bestand zunächst darin, dass sich die allgemeine Preisfreigabe per 2. Jänner 1992 nicht auf die Energieträger erstreckte und deren Preise staatlich reguliert blieben (derzeit trifft das noch in erster Linie auf Gas und Strom zu).

Am weitesten ist die marktwirtschaftliche Transformation in der Ölindustrie fortgeschritten, die in diesem Abschnitt folglich als erste betrachtet werden soll. Hier sind das Privateigentum am Produktiv- bzw. Aktienkapital und die marktwirtschaftlichen Wettbewerbsmechanismen im Vergleich zu den anderen BEK-Branchen am stärksten etabliert. An der Jahreswende 1991/92 zählte die Ölwirtschaft¹³ etwa 2.000 Subjekte – staatliche Produktionsvereinigungen, Firmen, Fabriken und diverse Einrichtungen. Wirtschaftspolitisch war man von vornherein bemüht, Zusammenschlüsse dieser Subjekte einzuleiten und dadurch die Formierung von großen, leistungsfähigen Ölgesellschaften, die mit den internationalen Ölmultis vergleichbar und konkurrenzfähig wären, zu fördern. Das ist großteils auch gelungen.

Im kurzen Zeitraum von 1993 bis 1995 hat sich die Herausbildung von 14 konzernartigen, vertikal integrierten Ölgesellschaften (VIÖG) vollzogen. Die meisten dieser Firmen entstanden aus ehemals staatlichen Produktionsvereinigungen, die in bestimmten Regionen, vor allem in den westsibirischen Gouvernements Tjumen und Tomsk, Öl gefördert hatten. Dazu gehörten LUKOIL, JUKOS, Surgutneftegas, SIDANKO, Slawneft, Komi-TEK, ONAKO, Rosneft („Russisches Öl“), Tatneft („Tatarisches Öl“) und Baschneft („Baschkirisches Öl“). Einige derzeit sehr bedeutende Ölkonzerne wurden neu gegründet, z. B. Tjumenneft („Ölgesellschaft Tjumen“, abgekürzt TNK) und Sibneft („Sibirische Ölgesellschaft“). Alle Ölgesellschaften bestehen aus einer Holding und mehreren Tochtergesellschaften – ölfördernden Produktionseinheiten sowie Betrieben zur primären Verarbeitung von Öl bzw. Weiterleitung von Raffinerieprodukten an die Endverbraucher etc.

Dabei sind die Raffinerien aus volkswirtschaftlicher Sicht (weniger aus der Sicht der Eigentümer) ein Engpass, nämlich sowohl quantitativ als auch qualitativ. Zwar wurden sie nach dem Zerfall der UdSSR mehr oder weniger modernisiert und kapazitätsmäßig ausgebaut, doch wurde keine

einzigste neue Veredlungsstätte dieser Art errichtet und in Betrieb genommen. Folglich sind hochkarätige Ölprodukte, etwa Autobenzin mit hohen Oktanzahlen und umweltfreundlichen Eigenschaften (höher als Euro-2) in zahlreichen Regionen der RF immer noch Mangelware am Binnenmarkt, während sie für den Export zur Verfügung stehen. Obendrein befinden sich die Raffinerien größtenteils in ölfördernden und nicht in ölkonsumierenden Gebieten oder in Exporthäfen, was die ganze Kette (Gewinnung – Beförderung – Verarbeitung – Absatz) verteuert und dazu führt, dass für die VIÖGs die Ausfuhr von Rohöl paradoxerweise rentabler ist als die von Ölprodukten.

Derzeit ist die Mehrzahl der genannten VIÖGs nach wie vor führend in der russischen Ölwirtschaft. Doch sind auch gewichtige Veränderungen eingetreten. So wurde die AG „JUKOS“ infolge ihrer kriminellen Wirtschaftsgebarung (Steuerhinterziehung u. a. m.) aufgelöst. Die TNK hat auf paritätischer Kapitalbasis 50:50 mit dem weltbekannten Ölkonzern BP eine neue schlagkräftige Gesellschaft TNK-BP, rechtlich Inländer der RF, aufgebaut. Dabei besteht die BP als eigenständige Gesellschaft weiter. Die TNK-BP wird auch paritätisch geführt: Von den neun Mitgliedern des Direktorenrates der TNK-BP-Holding stammen jeweils vier aus den beiden Partnergesellschaften, der neunte Platz in diesem Gremium wird von einem unabhängigen Direktor besetzt. Nach der Effizienz der Wirtschaftsführung bietet die TNK-BP den weltweit führenden Ölmultis Paroli. In diesem Zusammenhang ist hervorzuheben, dass die TNK-BP-Führung einen besonders starken Akzent auf die Transparenz in der Tätigkeit und Rechnungslegung (die Letztere erfolgt nach US-amerikanischen GAAP-Standards) setzt.

Zunächst besaß der Staat das ganze Aktienkapital der genannten 14 Öl-Holdings. Dann hat er begonnen, Anteile am Aktienkapital der Holdings an Private, vor allem an Geschäftsbanken, zu verkaufen. Dabei behielt sich der Staat das Kontrollpaket oder die Sperrminorität vor. Die Belegschaften bekamen – kostenlos oder vergünstigt – Anteile am Grundkapital der Tochterfirmen, am Aktienkapital der Holdings wurden sie allerdings kaum, ja in der Regel gar nicht beteiligt. Ab Spätherbst 1995 bis Ende 1997 ging die große Privatisierung vor sich, sodass der Staat Anfang 1998 Mehrheitsbeteiligungen nur noch an Tatneft, Tjumenneft, Rosneft, Slawneft und Wostokneft besaß. Im Zuge der großen Privatisierung fielen unter häufig fragwürdigen Umständen riesige Wirtschaftssubjekte mit relativ modernen Anlagen und mit langfristigen Ausbeutungsrechten für Lagerstätten spottbillig oder gar kostenlos in die Hände von neuen Kapitalmagnaten. So wurden mehrere von diesen zu USD-Milliardären, ohne für den Fortschritt ihres Landes etwas Greifbares geleistet zu haben.

Die neuen russischen Ölmagnaten haben sich an der Aneignung des von der UdSSR-Gesellschaft solide aufgebauten und funktionstüchtigen

ÖGS bereichert, was in der russischen Gesellschaft großen Unmut und Ärger hervorgerufen hat. Diese Konstellation war Anfang des laufenden Jahrzehnts, während der ersten Präsidentschaft von W. Putin, neben dem Interesse an staatlicher Kontrolle über strategische Ressourcen, einer der Beweggründe für die Übernahme von kontrollbringenden Aktienpaketen oder Sperrminoritäten an mehreren VIÖGs durch den Staat. Diese Renationalisierungen waren als „Sühne“ der Oligarchen für Missstände während der Privatisierung konzipiert und sollten auch die Öffentlichkeit beschwichtigen.

Später hat der Staat seine Beteiligungen am Kapital der einzelnen einheimischen Ölgesellschaften jeweils nach seinem Ermessen reduziert oder vergrößert. Die führenden VIÖGs mit staatlicher Beteiligung haben an den für die Ausbeutung zur Verfügung stehenden Ölvorräten einen von ihnen kontrollierten Anteil von 30,1% (Rosneft 19,0%, Gazprom neft 6,8%), die übrigen VIÖGs 69,9% (LUKOIL 20,3%, TNK-BP 11,7%, Surgutneftegaz 9,2%).

Diese VIÖGs entwickeln sich unter dem prägenden Einfluss der Tendenzen der globalen Ölwirtschaft.¹⁴ Die ausschlaggebende unter diesen Tendenzen besteht im integrierten Herangehen der multinationalen Ölgesellschaften an Erschließung, Förderung, Verarbeitung und Absatz aller Grundarten fossiler Brennstoffe (Öl, Gas, deren Nebenprodukte). Darin kommt ein wichtiger Grundzug der Globalisierung zum Ausdruck, nämlich die Formierung und Ausnutzung von weltweiten intersektoralen Produktions- und Absatzketten durch die transnationalen Gesellschaften (TNGs).¹⁵ Das hilft mikro- und makroökonomisch das Problem des sogenannten Ölgipfels („oil peak“) zufriedenstellend zu lösen und dadurch die ÖGS-Wirtschaftssubjekte und die ganze Volkswirtschaft zu stabilisieren. Um einen Ölgipfel handelt es sich dann, wenn das Maximum der Förderung von ÖGS-Produkten bei gleichbleibenden Erschließungs- und Förderungsbedingungen auf unverändertem technischen Niveau erreicht wird. Mit der Annäherung an dieses Extrem wird der jeweilige Datenkranz durch die Erschließung neuer Energieträger (so Bitumensand in Kanada, Ölschiefergas in den USA), Felder (z. B. tiefer Festlandsockel in Brasilien) und Technologien – womöglich antizipierend – verändert. Ein derartiges Herangehen ist auch für russische VIÖG typisch. Die bedeutendsten von ihnen sind sowohl Öl- als auch Gasunternehmen mit einschlägigen Töchtern. Das trifft auch auf den Weltkonzern AG Gazprom zu, der eine Tochtergesellschaft für Öl, die Gazprom neft, hat. Allerdings weisen die russischen EGS manche Besonderheiten negativer Art auf. Dazu gehört z. B. ein – gemessen an weltweit führenden Ölmultis – extrem niedriger Nutzungsgrad von Ölgas, das in großer Menge abgefackelt wird.

Die zweite Tendenz besteht in der sukzessiven Steigerung des Anteils nationaler Ölgesellschaften (NÖGs) an den weltweit verfügbaren Ölvor-

räten bei einer entsprechenden Verringerung des Anteils von internationalen Ölgesellschaften (IÖGs). Betrug nach Berechnungen des Autors auf der Grundlage der Auswertung diverser russischer und ausländischer Quellen das Verhältnis zwischen beiden Anteilen 1950 in etwa 15:85, so liegt es heute bei ca. 92:8. Allerdings hat sich diese Tendenz im laufenden Jahrzehnt weitgehend erschöpft, weil der Anteil der IÖGs kaum weiter gesenkt werden kann. Für Russland ist sie in dem Sinne irrelevant, als hier Ende 1991 nach dem Zerfall der UdSSR, wo alle Ressourcen an Öl und sonstigen fossilen Brennstoffen und Bodenschätzen staatliches Eigentum gewesen waren, keine grundsätzliche Änderung eintrat. Die eigentlichen Nutzungsrechte an Bodenschätzen werden de jure vom russischen Staat an einheimische Unternehmen (Steuer- und Deviseninländer) vergeben. Die IÖGs bekommen de facto den Zugang zur Nutzung der Letzteren durch ihre Direktinvestitionen und die damit verbundenen Rechte, als Teilnehmer an Konsortien für Großprojekte zur Erschließung und die darauf folgende Ausbeutung von Quellen (etwa der Stockmann-Gaslagerstätte in der Barentssee) sowie durch *Production-Sharing*-Abkommen.

Im Rahmen dieses Artikels ist es nicht möglich, auf die Aktivitäten aller obengenannten VIÖGs im Einzelnen einzugehen. Doch ein kurzer Einblick in ihre Eigentumsstruktur und die Wirtschaftsgebarung ist erforderlich. Im Vergleich zu führenden MNGs westlicher Provenienz weisen die größten russischen VIÖGs einige wichtige Besonderheiten auf:

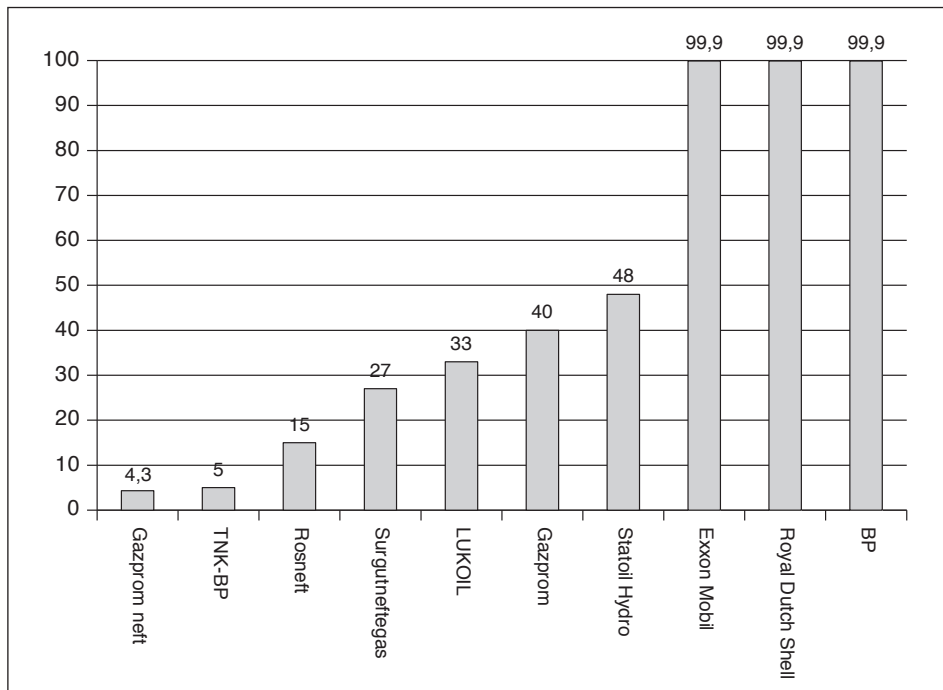
* die Dominanz einiger weniger privater Aktionäre am Grundkapital der VIÖGs. So besitzen bei LUKOIL zwei russische Ölmagnaten, W. Alekperow (28%) und L. Fedun (9% des Kapitals), sowie der größte ausländische

Tabelle 4: Aktuelle Verteilung des Grundkapitals der Ölmultis

Ölgesellschaft	Größter privater Aktionär: Anteil in %	Anteil des Aktienkapitals im Besitz d. Managem., in %
Statoil Hydro	JP Morgan Chase Bank: 3,98	≥0,29
Exxon Mobil	Barclays: 4,42	1
Total	Group Bruxelles Lambert: 3,9	4
Royal Dutch Shell	Barclays: 8,4	-
Conoco Phillips	73 bei mehreren US-amerikanischen Investitionsgesellschaften	1,6
Chevron	Capital Research & Management Company: 6,02	-
BP	Legal & General Investment Management: 4,99	Kein Spitzenmanager besitzt mehr als 1

Quelle: Vgl. Anmerkung 9.

Abbildung 3: *Free-float* der größten Ölgesellschaften Russlands und der Welt (%)



Quelle: vgl. Anmerkung 9.

Anteilseigner, Conoco Phillips (20%), die kontrollbringende Mehrheit. Bei TNK-BP befindet sich der russische Anteil von 50% in der Hand von drei Aktionären: M. Fridman (25%), L. Blawatnik und W. Wechselberg (jeweils 12,5%). Der paritätische britische Anteil von 50% gehört ausschließlich BP. Damit sind beide VIÖGs als private Unternehmen einzustufen.

Dagegen ist das Grundkapital der führenden Multis westlicher Provenienz wesentlich breiter gestreut, was aus Tabelle 4 ersichtlich wird. All diese Gesellschaften – LUKOIL, TNK-BP sowie die Multis – sind kapitalmäßig privat profiliert, allerdings streut das Grundkapital in einem recht differenzierten Maße. Obendrein sind sie alle auf privatrechtlicher Grundlage tätig und werden als gewinnorientierte Privatunternehmen geführt, bei welchen das Gemeinwohl als Motiv der Wirtschaftsgebarung bestenfalls eine untergeordnete Nebenrolle spielt.

Die anderen Besonderheiten der russischen VIÖGs (abgesehen wohl von den staatlich kontrollierten Unternehmen wie Rosneft oder Gazprom нефт) gegenüber den IÖGs westlicher Provenienz leiten sich aus der Dominanz der großen privaten Aktionäre als Eigentümer und der die Wirtschaftsgebarung bestimmenden „Betriebsleiter“ (Spitzenmanager) ab, welche wiederum eine Folge der Art und Weise der russischen Privatisie-

rung ist. Zu diesen eng zusammenhängenden Charakteristika gehören:

- * Vorrang der kurzfristigen Gewinnorientierung, wobei der „Surplusprofit“ (etwa durch ungerechtfertigte Preiserhöhungen bzw. -absprachen) beinahe im Marx'schen Sinne dominiert;

- * die Neigung zu kurzfristigen statt zu strategischen Investitionsentscheidungen: Gewinnausschüttung an Anteilseigner so hoch wie möglich (auch in der Krisenzeit 2008/09), Akkumulation von Kapital durch Investitionen nur so weit, als unbedingt nötig;

- * beschränkte oder gar nur punktuelle Anwendung neuer Technologien, die eine durchgreifende Intensivierung und Steigerung der Effizienz der Ölgewinnung bewirken;

- * ein weit geringeres *Free float* als bei den weltweit führenden IÖGs (vgl. Abbildung 3).

Ist in der Ölwirtschaft ein recht intensiver Wettbewerb vorhanden (was jedoch Preisabsprachen, die dem Föderalen Antimonopoldienst der RF viel zu schaffen machen, nicht ausschließt), so ist die Gasindustrie und -wirtschaft weitgehend monopolisiert, und zwar vom staatlich dominierten Mammutkonzern AG Gazprom, dem weltgrößten Gasproduzenten (18% der weltweiten Gasförderung) und -exporteur. Daneben fungieren mehrere „unabhängige“ Produzenten (nach russischem Maßstab mittelgroße Firmen), von denen wohl „Itera“ als das bedeutendste Unternehmen einzustufen ist.

Organisatorisch ist der Konzern Gazprom ein einheitliches Ganzes, bestehend aus einer Holding und zahlreichen gas- und ölfördernden (regional gebundenen) und diese Produkte primär verarbeitenden sowie explorierenden Tochtergesellschaften und einem riesigen landesweiten Verteilernetz (Tankstellen, Rohrleitungen u. a.).

Entgegen weitverbreiteten Vorstellungen von einer glänzenden wirtschaftlichen Lage der AG Gazprom ist diese in vieler Hinsicht problematisch. So beträgt der Abbaugrad der von ihr in Ausbeutung befindlichen Vorräte in den wichtigsten Lagerstätten im Durchschnitt 60 bis 80%.¹⁶ Der Verschleißgrad der sog. „Grundfonds“ (d. h. des fixen Kapitals inkl. Gebäude) hat 46 bis 62,5% erreicht. Sollte diese Situation durch die Bereitstellung von gewaltigen Investitionen (bis 2030 sind 13,9 bis 16,6 Bln. RRb notwendig) nicht behoben werden, so könnte sich der Anteil der Gasindustrie am BIP der RF bereits bis 2015 halbieren (auf 6 bis 7%), was die Reduzierung des BIP um 3 bis 4% automatisch nach sich ziehen würde. So einer Entwicklung wirkt die AG Gazprom mit ihren Investitionsprogrammen entgegen, wofür beträchtliche Mittel aufgebracht werden (25,5 Mrd. USD 2009). Für 2010 ist eine Steigerung des Investitionsvolumens um 5,4% gegenüber dem Vorjahr vorgesehen, was die Wiederherstellung der Vorkrisenmarke von 2008 ermöglichen sollte.

Von allen brennstoffgewinnenden Branchen war die Kohleindustrie zu-

nächst am wenigsten reformiert gewesen, was sie Mitte der 1990er-Jahre in eine tiefe Krise brachte. Bis Ende der 1990er-Jahre herrschte in diesem Sektor eine rigide Kommandowirtschaft mit mehreren, häufig einander widersprechenden, Ebenen der Verwaltung, die im Zuge der Reformierung beseitigt wurden. So war zu Beginn der Transition der all-russische Konzern Rosugol („Russische Kohle“), eine Holding, als eine – unnötige – Zwischenstufe zwischen dem Ministerium für Brennstoff- und Energiewirtschaft und den produzierenden Einheiten geschaffen worden. Diese Holding wurde per Präsidialerlass Nr. 1.243 vom 20. November 1997 wieder aufgelöst. Die Produzenten wurden somit wieder unmittelbar dem BEK-Ministerium unterstellt.

Doch an der Jahrhundertwende kam eine tiefgreifende Umgestaltung. Derzeit befinden sich die kohlefördernden Betriebe in der Regel in privater Hand (teilweise mit staatlichen Beteiligungen), wobei 97% der Förderung auf 30 Gesellschaften entfallen,¹⁷ die mit einheimischen Konzernen aus benachbarten Branchen (Metallurgie, Stromwirtschaft usw.) vertikal alliiert sind. Nach den wichtigsten Produktions- und Investitionskennziffern sind die führenden russischen Kohleunternehmen mit den weltweiten Spitzenreitern vergleichbar. So hat die AG SUEK ein jährliches Investitionsvolumen von 330 Mio. USD erreicht. Allerdings sind auch solche Investitionsvolumina für die führenden Kohleunternehmen eher unzureichend, weil die Branche in Sachen Verschleiß der Produktionsanlagen mit noch härteren Problemen als die Ölindustrie konfrontiert ist. Diese rufen eine hohe Havarieanfälligkeit und häufige Unfälle in den Schächten hervor.

Doch ist dank der Reform die Krise in der Kohleindustrie vorbei (siehe Tabelle 2), wozu auch die Preisliberalisierung in Kombination mit einer relativ starken Konkurrenz beigetragen hat. Als Kohleproduzent liegt die RF nach China, den USA, Indien und Australien weltweit an fünfter Stelle und als Exporteur nach Australien, Indonesien und China an vierter Stelle.¹⁸ Wenn man bedenkt, dass nach dem Volumen der Kohlevorräte, die bei heutigem Förderungsvolumen für mehr als 400 Jahre ausreichen, die RF nur hinter den USA liegt, verfügt die russische Kohleindustrie über ein beträchtliches Entwicklungspotenzial und kann zu einer wirksamen Stütze für die weltweite Energieversorgung werden. Dabei ist zu berücksichtigen, dass an der heutigen russischen Brennstoff- und Energiebilanz die Kohle einen Anteil von nur 18% aufweist, was weit unter dem Weltdurchschnitt (40%) liegt. Das ist darauf zurückzuführen, dass Kohle derzeit bedeutend teurer als Gas ist, weil die Gaspreise vom Staat reguliert werden.

In diesem Zusammenhang ist zu erwähnen, dass eine „kombinierte“ Entwicklung von beiden Industrien, Kohle und Gas, angestrebt wird. Das trifft vor allem auf die Förderung von Kohlegas (Methan) zu, dessen Vorräte auf ca. 84 Bln. Kubikmeter (das entspricht etwa 1/3 der Vorräte an Erdgas) beziffert werden. Im Feber 2010 wurde im ostsibirischen Gouver-

nement Kemerowo das erste Großprojekt zur kombinierten Förderung von Kohlegas und Kohle gestartet.

Ähnlich wie die Gasindustrie war die russische Stromwirtschaft bis zur Jahrhundertwende total monopolisiert und staatlich kontrolliert. Als Monopolist in der konventionellen (d. h. exklusive der atomaren) Stromerzeugung und -verteilung fungierte hier die AG „Einheitliche Energiesysteme Russlands“ (EER). Während sich die AG Gazprom als ein einheitliches Ganzes behaupten konnte, so war die EER ein nicht sehr effizientes Konglomerat, bestehend aus einer Mutterholding (Staatsanteil von 51%) und 193 Tochtergesellschaften. Unter allen BEK-Branchen war die konventionelle Stromwirtschaft im marktwirtschaftlichen Übergang das Schlusslicht. Über die Reform der EER wurde ein harter politischer Kampf mit einer starken personenbezogenen Komponente geführt. Als Ergebnis ist der liberale („US-amerikanische“) Weg der Reform eingeschlagen worden.

Im Zuge der Reform (2002 bis 2008) wurde die EER schrittweise in funktionelle Unternehmen aufgeteilt und am Ende dieses Prozesses aufgelöst. Zunächst wurde 2002 die AG Föderale Netzgesellschaft des Einheitlichen Energiesystems (FNSEE) gegründet, die heute als ein selbstständiges staatliches Unternehmen fungiert und wesentliche Elemente der stromwirtschaftlichen Infrastruktur (Stromleitungen, Schaltanlagen, Energiespeicher usw.) bedient. Gemäß dem Reformkonzept sollten die Wasserkraftwerke unter staatlicher Kontrolle bleiben, die Wärmekraftwerke dagegen weitestgehend privatisiert werden, was einen hinreichenden Wettbewerb am Energiemarkt herstellen sollte. Die Wasserkraftwerke wurden unter der Regie der Vereinigten Stromerzeugenden Hydrogesellschaft (VSHG) zusammengeführt, wobei sich die einzelnen Wasserkraftwerke jeweils im Besitz von diversen AGs befinden. Die Wärmekraftwerke kamen in den Besitz von sechs stromerzeugenden Gesellschaften des Großhandelsmarktes und von vierzehn territorialen stromerzeugenden Gesellschaften. Ehemalige Stromvertriebsdivisionen der EER wurden zu selbstständigen stromerzeugenden AGs.

Bis 2008 waren alle russischen Kernkraftwerke (KKW) sowie mehrere andere Elemente der zivilen Atomenergiewirtschaft der Föderalen Agentur für Atomenergie unterstellt. Dann wurde diese rein administrative Behörde aufgelöst und in die „Staatliche Gesellschaft für Atomenergie“ (Rosatom) umgewandelt. Die Rosatom soll als Holding bzw. föderaler Eigentümer von 55 Betrieben der atomaren Stromwirtschaft (KKWs, Anlagen für Brennstoffaufbereitung u. dgl.) fungieren. Die Rosatom-Teilbetriebe werden zunächst in AGs umgewandelt und können teilweise privatisiert werden, ohne sich der staatlichen Kontrolle zu entziehen. Diese Umgestaltung der Atomenergiebranche soll die Entwicklung derselben, die in der postsowjetischen Zeit krass vernachlässigt wurde, deutlich beschleunigen.

nigen. Infolge dieser Vernachlässigung beträgt der Anteil der Atomenergie an der gesamten Erzeugung von Strom in der RF nur 16% gegenüber 78% in Frankreich, 46% in Schweden, 40% in der Schweiz, 35% in Südkorea, 29% in Finnland, 28% in Japan, 27% in Deutschland und 19% in den USA. Wurde in der postsowjetischen Zeit seit 1992 nur ein KKW-Block (im KKW Rostow) in Betrieb genommen, so sind bis Mitte der 2020er-Jahre 26 geplant. Die bisherige, recht effiziente Wirtschaftsgebarung der Rosatom lässt hoffen, dass diese Aufgabe von ihr gemeistert werden könnte. Binnen zwei Jahren seit ihrer Gründung wurde die Zahl der Manager bei Rosatom von 3.600 auf 2.500 reduziert. Die Arbeitsproduktivität stieg allein 2009 gegenüber dem Vorjahr um 18,5% und die Rentabilität um 37%. Als Ergebnis konnte 2009 ein Gewinn von 518 Mrd. RRb, d. h. gut 17 Mrd. USD, erzielt werden. Tendenziell zeichnet sich in der Stromerzeugung eine Steigerung des Anteils der Kernenergie ab.

3. Die staatliche Energiepolitik

Die außergewöhnlich große Rolle des BEK in der Volkswirtschaft der RF macht ihn – in sektoraler Hinsicht – zum wichtigsten Objekt der staatlichen Wirtschaftspolitik. Das ergibt sich nicht nur aus dem recht hohen Anteil des BEK am BIP bzw. an der Industrieproduktion der RF, sondern auch daraus, dass der BEK für den Staat die wichtigste Steuereinnahmequelle und der größte Devisenbringer ist. Der BEK bestreitet 41,5% der Budgeteinnahmen aus Steuern und Zöllen.

Dabei erscheint das Geld aus dem BEK nicht nur auf der herkömmlichen Einnahmenseite des Staatshaushalts, sondern auch in zwei Sonderfonds, die nach ihrer Herkunft „Ölgeldfonds“ bezeichnet werden. Seit Anfang des laufenden Jahrzehnts bis zum Ausbruch der Weltwirtschaftskrise 2008/09 waren bei einem Preis von mehr als 27 USD/Barrel die Mehreinnahmen aus Ölexporten im sog. „Stabilisierungsfonds“ angehäuft worden, der 2008 in zwei Fonds geteilt wurde: „Reservefonds“ und „Fonds für nationalen Wohlstand“ (Ähnliches gibt es z. B. in Norwegen). Bis zum 1. Juli 2008 wurden in beiden Fonds Mittel von 3,5 Bln. RRb bzw. 770 Mrd. RRb angesammelt, was damals ca. 149 Mrd. USD bzw. 33 Mrd. USD gleichkam. Diese Mittel wurden für die Durchführung eines massiven Antikrisenprogramms nach dem wohlbekannten keynesianischen Rezept des *deficit spending* ausgegeben, ohne dass sich der Staat im Ausland zusätzlich verschulden musste. Die Budgetausgaben mussten dank dieser Fonds 2009 nicht reduziert, sondern konnten um 27% erhöht und gezielt für die Antikrisenmaßnahmen (Unterstützung der Banken und des Mittelstands, Zinssubventionierung für Kredite für den Kauf von in der RF montierten Autos usw.) verwendet werden. Durch diese keynesianischen Interventionen konnte 2009 der Tiefpunkt der Krise relativ schmerzlos passiert wer-

den. Doch hat sich als Folge davon der Reservefonds bis Anfang 2010 auf 1,8 Bln. RRb halbiert. Laut Budgetsoll für das laufende Jahr können diese Mittel 2010 voll ausgegeben werden. Der Fonds für nationalen Wohlstand ist dagegen 2009 um 184 Mrd. RRb gewachsen. Die Mittel dieses Fonds dienen vor allem für die Deckung des Defizits des Pensionsfonds.

Zu den wichtigsten Aufgaben der staatlichen Regulierung des BEK gehört die Herstellung günstiger rechtlicher, ökonomischer und sonstiger Rahmenbedingungen für die Wirtschaftsentwicklung dieses Sektors. Seit 1992 wurden in diese Richtung mehrere Schritte unternommen, die jedoch keineswegs als hinreichend angesehen werden können.

Die Brennstoffe werden auf Arealen gewonnen, die sich in der RF bisher normalerweise im Staatseigentum befinden. Für Exploration, Erschließung und Förderung von Öl, Gas usw. bekommen die einschlägigen Unternehmen langfristige (für bis zu 49 Jahren) Nutzungsrechte, was über öffentliche Ausschreibungen erfolgt. Dabei ist ein besonders wichtiges Problem hervorzuheben, das negative volkswirtschaftliche Effekte hervorruft. Die vorhergehend erwähnten großen BEK-Gesellschaften haben in den 1990er-Jahren auf der Grundlage des Gesetzes der RF über das Erdinnere (1992, mehrfach novelliert) Nutzungsrechte für riesige Grundstücke mit zahlreichen potenziell besonders lukrativen Lagerstätten an Energieträgern vom Staat erhalten, doch diese größtenteils nicht einmal für geologische Erkundungen und Explorationen genutzt. Andere Firmen würden diese gern nutzen, doch haben sie hierfür keine Möglichkeit.

Auf die Preisbildung im BEK übt der Staat je nach BEK-Branche einen recht unterschiedlichen Einfluss aus. Denn seit der generellen Preisfreigabe am 2. Jänner 1992 werden grundsätzlich nur die Preise der „natürlichen Monopole“ (Bahn, Strom, Kommunalwirtschaft) sowie teilweise die Preise von Monopolunternehmen in anderen Branchen staatlich reguliert. Der föderale Antimonopoldienst zählt laut Gesetz jene Betriebe außerhalb des Bereichs natürlicher Monopole, die auf ihren Märkten Anteile von mehr als 25% haben, zu den Monopolisten.

Von den russischen kohlefördernden Gesellschaften fällt keine in die Kategorie der Monopolisten. In dieser Branche ist daher eine freie Preisbildung vorherrschend. Seitens der Kohleverbraucher aus Wirtschaft und Bevölkerung gibt es kaum Beschwerden über die Preisbildung in diesem Sektor, folglich wird sie in der wissenschaftlichen Literatur wenig behandelt. Ganz anders sieht es in anderen BEK-Branchen aus.

Staatlich beeinflusst werden die Preise für Gas. In der Sowjetzeit wurden die Preise für Gas sowohl für die Wirtschaft als auch für die Bevölkerung auf einem niedrigen Niveau weit unter den Produktionskosten (noch unter den Exportpreisen) festgesetzt und durch einschlägige Subventionen gestützt. In der postsowjetischen Zeit werden die Gaspreise jedes Jahr angehoben, sodass sie für die Wirtschaft (juristische Personen) derzeit kos-

tendeckend sind. Hier wird der Markt sukzessive liberalisiert. Doch werden die Preise für Erdgas für die Bevölkerung (natürliche Personen) nach wie vor von regionalen Energiekommissionen jeweils für ein Jahr festgesetzt und jedes Jahr erhöht. Es kann aufgrund der prekären Einkommenslage des Großteils der Bürger vorerst auch nicht anders sein. Folglich konnte die Gazprom erst 2009 das inländische Geschäft mit Erdgas mit einem positiven Ergebnis abschließen. Bis dahin kamen die Gewinne dieser Gesellschaft aus den Exporten und anderen Geschäften im Ausland.

Die Stromtarife werden ebenfalls von regionalen Energiekommissionen, wo die Vertreter des Staates dominieren, festgesetzt und laufend (in der Regel jährlich) korrigiert. In den 1990er-Jahren und bis zu Beginn der Reform 2002 war die staatliche Preispolitik hier alles andere als effizient, ja häufig kontraproduktiv. Dabei nutzte die EER, die ca. drei Viertel der Stromerzeugung der RF auf sich vereinte, samt ihren regionalen Tochtergesellschaften ihre Monopolstellung dazu aus, um die Stromtarife und folglich auch ihre Gewinne in die Höhe zu treiben. Dazu kam noch eine übermäßige Belastung des Stroms mit indirekten Steuern aus rein fiskalischen Überlegungen. Die zu hohen Strompreise waren die wichtigsten Ursachen für das Fortdauern der Wirtschaftskrise bis zur Jahrtausendwende.

Zeitweilige Preisermäßigungen waren positive Ausnahmen bzw. Stückwerk. So wurden die Stromtarife für industrielle und agrarische Betriebe von Februar bis Oktober 1997 landesweit um durchschnittlich 5,2% gesenkt, was zu einem wichtigen Faktor für eine Erholung in verschiedenen Branchen wurde. Obendrein wurde eine Differenzierung der Stromtarife je nach der Uhrzeit eingeführt, die den Betrieben ein größeres Potenzial für die bessere Nutzung ihrer Produktionskapazitäten gab. Doch 1998 kam es wieder zu einem tiefen BIP-Einbruch, nicht zuletzt wegen abermaliger Erhöhung der Stromtarife.

Im Zuge der im Abschnitt 2 dargestellten Reform der Stromwirtschaft wird der Markt für Strom sukzessive liberalisiert. Dabei wird dieser Markt für die Wirtschaftssubjekte (juristische Personen) den staatlichen Preiskontrollen schrittweise (ab September 2007) entzogen, bis er 2012 voll freigegeben werden soll. Danach wird nur die Bevölkerung (natürliche Personen) den Strom nach wie vor nach staatlich regulierten (ermäßigten) Tarifen kaufen können.

Besonders prekäre Probleme sind mit der Preisbildung am RF-Markt für Öl und Ölzeugnisse verbunden, die sowohl in der Bevölkerung als auch in der Geschäftswelt außerhalb des BEK immer wieder großen Unmut hervorrufen. Die Großhandelspreise in der RF für Ölprodukte sind im Ölland Russland, im Gegensatz etwa zu mehreren anderen Ländern aus dieser Gruppe, etwa Irak, Iran oder Turkmenistan, höher als am Weltmarkt. Die Einzelhandelspreise sind in der RF mit denen in den USA ver-

gleichbar, und das bei einer viel geringeren Höhe von Produktionskosten und Einkommen sowie fehlender Importabhängigkeit.

Die Preisbildung für diese Warengruppe ist am russischen Markt alles andere als transparent, was nicht zuletzt auf die Tätigkeit von sehr zahlreichen „Vermittlern“ zurückzuführen ist. Mit ihren Margen treiben sie den Preis in die Höhe. Weniger als 1% der Ölprodukte wird derzeit direkt, ohne Vermittler, an Börsen abgesetzt. Der FAD ist bestrebt, auch mit neuen Rechtsinstrumenten, noch 2010 diese Marke auf mindestens 15% ansteigen zu lassen.¹⁹ Dabei sollen die staatlichen Subjekte verpflichtet werden, Ölprodukte nur an Warenbörsen zu beschaffen.

Das noch gravierendere Problem besteht darin, dass hier oligopolistische oder, regional und örtlich, gar monopolistische Strukturen auftreten. Zwar fällt keine russische Ölgesellschaft allein unter die im Art. 5 des föderalen Gesetzes über den Schutz der Konkurrenz Nr. 135-FS festgelegten Kriterien der „dominierenden Stellung am Markt“ (25% oder mehr je nach der Situation auf einzelnen Märkten). Doch die Ölförderung und die Produktion in Raffinerien werden zu 90 bis 95% von den vorhergehend dargestellten wenigen VIÖGs kontrolliert, die regional und örtlich illegale Kartelle und oligopolistische Allianzen bilden, wodurch sie die Preise für Ölerzeugnisse in die Höhe treiben bzw. hochhalten. Zeitweilige – kurzfristige – Preissenkungen am russischen Markt für Öl und Ölprodukte kommen im Gegensatz zum Weltmarkt selten vor. Häufig weisen die Preise auf beiden Märkten gegenläufige Dynamik auf.

Positive Einflüsse auf die Preisbildung für Ölprodukte übt der Staat regelmäßig wohl nur in einem Segment aus. Vor der Saatkampagne in der Landwirtschaft treffen die Ölmagnaten, Chefs der VIÖGs, jedes Jahr eine Art „freiwilliges Selbstbeschränkungsabkommen“, das bis zum Abschluss der Ernte (also ca. ein halbes Jahr von April bis Oktober) wirksam ist. Danach beschränken die Ölunternehmen die Preise für Brennstoffe (vor allem Diesel, aber auch Benzin), die von agrarischen Produzenten gekauft werden.

Dem Föderalen Antimonopoldienst (FAD) muss im Ölsektor jedenfalls große Aktivität und wenigstens fiskalische Ergiebigkeit bescheinigt werden. Diese Behörde nutzt das im Gesetz FS-135 vorgeschriebene Instrumentarium aus, so auch Strafen in der Höhe von 15% des Erlöses für „abgestimmtes Verhalten“ und „Missbrauch der dominierenden Stellung am Markt“, die nach einem vom FAD eingeleiteten Gerichtsverfahren verhängt werden können. Allein 2008 und 2009 wurden etwa 50 Fälle dieser Art betreffend VIÖGs gerichtlich behandelt, nach denen diese Großunternehmen Strafen bezahlen mussten. Im Einzelnen betrugen diese Strafen bei LUKOIL 1,443 Mrd. RRb (ca. 48 Mio. USD), TNK-BP 4,2 (140), bei Gazpromneft 4,7 (157) und bei Rosneft 5,28 Mrd. RRb (176 Mio. USD). Der Missbrauch kam in mehreren Formen zum Ausdruck. So hat die Ros-

neft das Angebot an Ölprodukten in regionalen Segmenten des Großhandels zielbewusst knapp gehalten und damit die Preise in die Höhe getrieben.²⁰

Recht widersprüchlich ist der Einfluss der staatlichen Steuerpolitik auf die Ölwirtschaft.

Die Einwirkung der staatlichen Steuerpolitik auf die Preisbildung in der Ölwirtschaft ist aus der Sicht der Konsumenten insgesamt deutlich negativ. Im heutigen Preis für Super-Benzin beträgt der Anteil von Rohöl nur 10%, jener der Steuern (vor allem Mehrwertsteuer und Akzisen) aber 60%, so der Präsident des Russischen Industriellenverbandes für Öl und Gas, G. Schmal. Dagegen betragen diese Daten für die USA 50% bzw. 23%. Würde diese US-amerikanische Zusammensetzung des Benzinpreises für die RF gelten, fiel hier dieser Preis um ca. 25% niedriger aus.²¹

Nach Angaben des Vize-Präsidenten des Russischen Verbandes für Brennstoffe, Eug. Arkuscha, werden in der RF derzeit 60% des Gewinns der Ölgesellschaften für diverse Steuerzahlungen (und das bei einem aus internationaler Sicht mäßigen Spitzensteuersatz speziell für Gewinne von 24%) ausgegeben, hingegen in den USA nur 20%. Würden diese amerikanischen Verhältnisse in Russland herrschen, so lägen hier die Preise für Normalbenzin um knapp 40% niedriger.²²

Die Steuerpolitik des russischen Staates bezüglich des BEK fehlt eine wirksame struktur- und wachstumspolitische Komponente und ist fast ausschließlich fiskalisch ausgerichtet, was die vorhergehend dargestellten Probleme bewirkt, und zwar: Mangel an Ersatz-, Erweiterungs- und Modernisierungsinvestitionen, sehr niedrige Ausgaben für F&E (0,02% des Umsatzes im Durchschnitt der russischen VIÖG) usw.

Auch die Steuer auf die Förderung von Bodenschätzen ist rein fiskalisch angelegt: Die Einnahmen aus ihr hängen nur vom Weltmarktpreis für Rohöl ab, d. h. vom Exporterlös, nicht aber von der Effizienz der Nutzung der Lagerstätten. Somit fördert sie Bestrebungen der Produzenten in Richtung Erhöhung des Ausbeutungsgrades von Quellen durch Modernisierung von Anlagen oder in Bezug auf einen wirksamen Umweltschutz in keiner Weise.

Auch die Besteuerung der Gewinne ist fiskalisch geprägt. Dabei wird von Experten und Unternehmern bemängelt, dass de facto nicht der Gewinn, sondern eigentlich der Erlös besteuert wird. Damit wird die Berücksichtigung der Dynamik der Produktionskosten erschwert oder gar unmöglich gemacht, was den Dispositionsspielraum der strategischen Planung der Unternehmen in Richtung Modernisierung enge Grenzen setzt. Die struktur-, wachstums- und modernisierungspolitische Komponente der staatlichen Energiepolitik der RF kommt hauptsächlich in Subventionen und in der Vergabe von Staatsaufträgen, so vor allem an Unternehmen der atomaren Stromwirtschaft, zum Ausdruck.

4. Der russische Brennstoff- und Energiekomplex im Geflecht der internationalen Wirtschaftsbeziehungen

Der BEK der RF spielt eine hervorragende Rolle sowohl in der russischen Außenwirtschaft als auch in der Weltwirtschaft: im Handel und im Kapitalverkehr. Die Analyse soll auf diese zwei Aspekte beschränkt werden.

Im Welthandel mit BEK-Erzeugnissen weist die RF bei Öl einen Anteil von 12% aus, bei Gas 23% und bei Kohle, die zur Produktion von Energie bestimmt ist, 12%.²³ Auffallend sind die weltwirtschaftlichen Positionen Russlands auch in anderen Branchen des BEK, so vor allem in der atomaren Stromproduktion: Bei einem Anteil von 9% an der weltweiten Förderung von Uran und 17% bei der Herstellung von Atombrennstoff entfallen 40% des Weltmarktes der Urananreicherung und 16% der weltweit errichteten KKW auf die RF.²⁴

Russland tritt seit Jahrzehnten kaum als Importeur, doch stark als Exporteur von Energieträgern auf. Auf mineralische Produkte entfallen knapp 70% der RF-Exporte (wie aus Tabelle 5 ersichtlich ist, kommt die zweitwichtigste Warengruppe nur auf 13,3%), wobei diese Ausfuhren bis auf einige wenige Ausnahmen (vor allem Metallerze) aus Energieträgern bestehen. Knapp 90% der Ausfuhren von mineralischen Produkten gehen ins „ferne Ausland“, d. h. in die Länder außerhalb der GUS, vor allem in die Europäische Union. So werden 9/10 der Exporte von Energieträgern ins ferne Ausland von EU-Ländern bezogen. In diesem Zusammenhang sei an die Besorgnis der EU über ihre angeblich zu große Abhängigkeit von Energieimporten aus der RF erinnert. Doch vor dem Hintergrund der obigen Daten wird klar, dass die RF von den Energieexporten in die EU selbst äußerst stark abhängig ist und sich keine Störungen dieser Ausfuhren leisten kann. Allein aus diesem Grunde ist Russland ein langfristig zuverlässiger Energielieferant an die EU.

Der Minister für ökonomische Entwicklung Italiens, C. Scayola, und der Energieminister der RF, S. Schmatko, befürworteten in Rom im Dezember 2009 die Formierung eines strategischen Bundes der EU und der RF im Energiebereich. „Unter den Bedingungen einer wachsenden Instabilität auf den Energiemärkten der Welt kann nur die Zusammenarbeit mit Russland, u. a. durch Verwirklichung von gemeinsamen Projekten in Zentralasien, die Europäische Union mit Öl und Erdgas zuverlässig und langfristig versorgen“, so schlussfolgerten die beiden Minister.

Doch muss sich die RF als Exporteur von Energieträgern angesichts einer so starken Abhängigkeit von der EU selber über eine territoriale Diversifizierung ihrer Lieferungen Gedanken machen, und zwar über eine Vergrößerung der Ausfuhren von Öl, Erdgas und Flüssiggas in die Asia-Pazifische Region, vor allem in die Länder Ostasiens (VR China, Ja-

Tabelle 5: Die Warenstruktur der Exporte (in %)

Warengruppe	1995	2000	2005	2008
Export insgesamt, davon:	100	100	100	100
Nahrung u. landwirtsch. Rohstoffe (exkl. Rohstoffe für Textilien)	1,8	1,6	1,9	2,0
Mineralische Produkte	42,5	53,8	64,8	69,6
Produkte d. chemischen Industrie, Kautschuk	10,0	7,2	6,0	6,5
Lederrohstoffe, Pelze u. Erzeugnisse aus ihnen	0,4	0,3	0,1	0,1
Holz sowie Zellulose- u. Papiererzeugnisse	5,6	4,3	3,4	2,5
Metalle, Edelsteine u. Erzeugnisse aus ihnen	26,7	21,7	16,8	13,3
Maschinen, Anlagen u. Transportmittel	10,2	8,8	5,6	4,9
Sonstiges	1,3	1,5	1,0	0,9

Quelle: Föderaler Dienst für staatliche Statistik (Rosstat), Russland in Zahlen 2009. Kurzer statistischer Sammelband (russ.) (Moskau 2009) 498.

pan, Südkorea), ohne die Interessen der EU zu beeinträchtigen. Auch im Falle einer ins Gewicht fallenden Vergrößerung der EU-Nachfrage nach Erdgas kann diese durch den bereits in Angriff genommenen Bau der neuen Rohrleitungen „North Stream“ und „South Stream“ befriedigt werden. Für eine starke Ausweitung der Ausfuhren von Energieträgern nach Ostasien kommen vor allem neue Lagerstätten in Ostsibirien und dem Fernen Osten in Frage. Hier befinden sich erkundete und rentabel gewinnbare Vorräte von Erdgas von 4,8 Bln. Kubikmeter. Allein für die größte Erdgas-Lagerstätte dieser RF-Region, Kowjktino im Gebiet Irkutsk, beträgt diese Kennziffer 2,0 Bln. Kubikmeter.²⁵ Um die Förderung und die Ausfuhren von Öl aus der genannten RF-Region zu fördern, hat Moskau durch Regierungsverordnung die Exportzölle ab 1. Dezember 2009 für die dortigen Unternehmen abgeschafft. Die Geltungsdauer dieser Verordnung ist unbefristet. Laut Energieminister Schmatko wird sie mindestens 5 bis 7 Jahre gültig sein, was für eine hohe ökonomische und soziale Effizienz dieser Maßnahme notwendig ist.²⁶ Sie soll nicht zuletzt dazu dienen, den Anteil der Abnehmer aus dem Asiatisch-Pazifischen Raum am Ölexport der RF von 3% derzeit auf 30% 2020 zu erhöhen.²⁷ Ähnliches soll mit Erd- und Flüssiggas aus Ostsibirien und dem Fernen Osten geschehen.

Die RF ist kein Mitglied der OPEC und ist folglich nicht an deren Quotenregelungen gebunden. Bis auf Weiteres beabsichtigt Russland keinen Beitritt zur OPEC. Hat die Sowjetunion Öl an nichtsozialistische Staaten häufig 10 bis 15% unter den Weltmarktpreisen (die Preisbildung im COMECON war ohnehin immer ein Sonderfall mit einem nicht marktkonformen dirigistischen Instrumentarium) abgesetzt, so richtet sich die RF nach den Preisen der globalen Ölbörsen (London, New York u. a.), und zwar nach denen der Marke „Urals“, die normalerweise 3 bis 5 USD unter „Brent“ liegen. Die Preisbewegungen am Weltmarkt schlagen nunmehr sofort auf die russische Ölwirtschaft durch, ob positiv oder negativ. Da das russische Öl aus geologischen und geografischen Gründen mit recht hohen Förderungs- und Transportkosten gewonnen bzw. exportiert wird, so sind Exporte bei einem Ölpreis von weniger als 20 USD je Barrel unrentabel oder gar verlustbringend. Der unerhört lange Aufwärtstrend der Ölpreise am Markt 2004 bis Mitte 2008 (147 USD/Barrel Ende Juli 2008) war wohl für das schnelle russische BIP-Wachstum bis zur globalen Wirtschafts- und Finanzkrise 2008/09 ausschlaggebend.

Was die Exportpreise für Gas betrifft, so richten sie sich in ihrer Dynamik (mit Verzögerungen von jeweils 5 bis 6 Monaten) an den Weltmarktpreisen für Öl, doch die Mechanismen für die Preisbildung auf den Weltmärkten für beide Energieträger sind recht unterschiedlich. Bei Öl verändern sich die Preise auf den Weltbörsen an jedem Handelstag je nach Angebot und Nachfrage mit Optionen und *Futures* für höchstens drei Monate. Mit Gas wird auf den Weltbörsen nicht gehandelt. Hier sind langfristige Verträge zwischen Lieferanten und Abnehmern (so auch zwischen Russland und Österreich) typisch, in denen Mengen, Preise (auch die Formeln für die Veränderung der Letzteren) sowie andere Lieferkonditionen verankert werden. Ist der Ölmarkt einer der am meisten globalisierten Weltmärkte für eine Waregruppe, so ist der Gasmarkt noch nicht global, sondern regional in drei Großräumen: Russland-EU-EFTA-Naher Osten; Nordamerika; Südostasien. Der Gasmarkt kann erst dann globalisiert werden, sobald Flüssiggas, dessen Lieferungen im Unterschied zu Erdgas nicht an Rohrleitungen gebunden sind, im Verbrauch und Weltexport mit Erdgas mengen- und rentabilitätsmäßig in etwa ebenbürtig sein wird. Doch führt dorthin noch ein langjähriger Weg, obwohl die Anteile von Flüssiggas am Gasverbrauch und Gashandel der Welt von 5,92% bzw. 25,8% 2002 auf 7,4% bzw. 28,21% 2006 gestiegen und weiterhin im Aufstieg begriffen sind. Es wird erwartet, dass die weltweiten Kapazitäten für die Herstellung von Flüssiggas 2008 bis Ende 2010 um 36% auf 380 Mio. t pro Jahr wachsen werden.²⁸ Doch ist das für eine Homogenisierung und Globalisierung des Gasmarktes unzureichend. Es ist obendrein zu berücksichtigen, dass Flüssiggas in lediglich 13 Ländern produziert wird, wobei es nur vier herausragende Exporteure gibt (Qatar, Indonesien, Malaysia und Algerien)

und Russland sich in dieser Spitzengruppe erst mittelfristig fest verankern können wird.

Aufgrund der beschriebenen aktuellen Verhältnisse im weltweiten Gassektor gibt es hier kein kartellartiges OPEC-ähnliches internationales Regulierungsgebilde für Produktion und Absatz. Das Ende 2008 in Moskau gegründete „Internationale Forum der gasexportierenden Länder“ (die RF war einer der Inspiratoren des Gremiums und ist heute eines von dessen führenden Mitgliedern) ist kein internationales Kartell, sondern eine Art Assoziation vor allem für das Beobachten der Entwicklungen im Gassektor der Welt und Austausch von Informationen darüber, die Zusammenarbeit in F&E, eine weiche Abstimmung von nationalen Politiken in diesem Bereich u. dgl.

Die staatliche Außenhandelspolitik Russlands operiert bezüglich aller Erzeugnisse, auch der Energieträger, mit WTO-üblichen tarifären und nichttarifären Mitteln. Seit 1992 ist der RF-Außenhandel in dieser Warengruppe weitgehend liberalisiert. Eine auffallende Besonderheit der RF sind hier die Exportzölle, mit denen nicht nur Energieträger, sondern auch andere Roh- und Halbprodukte (Holz und Zellulose, Metallerze, Düngemittel u. a. m.) belegt werden. Diese Zölle erfüllen vor allem zwei Funktionen: die fiskalische (eine der wichtigsten Budget-Einnahmequellen) und die protektionistische für den Binnenmarkt (Dämpfung der Flucht der Anbieter ins Ausland). Die Exportzölle sind mit dem Buchstaben der WTO-Regeln vereinbar, obwohl sie nur von einigen Entwicklungsländern, jedoch nicht von OECD-Staaten praktiziert werden. Allerdings sind sie mit dem liberalen Geist dieser Regeln eindeutig im Konflikt und werden, weil sie die RF-Ausfuhren verteuern, von den Westländern der RF vorgeworfen. Nach dem WTO-Beitritt der RF wird sie die Exportzölle zweifellos etappenweise abbauen und eines Tages abschaffen müssen.

Alles in allem ist die RF seit Jahren reif für den WTO-Beitritt. Doch die seit 1996 dauernden WTO-Beitrittsverhandlungen haben bisher keinen Beitritt bewirkt. Seit 2009 erschweren Probleme, die mit der Gründung der Zollunion Russlands, Weißrusslands und Kasachstans verbunden sind, den WTO-Beitritt der RF zusätzlich.²⁹

Im laufenden Jahrzehnt hat sich die RF zu einem bedeutenden Akteur im internationalen Kapitalverkehr entwickelt, und das in erster Linie als Zielgebiet von Investitionen aus dem Ausland.³⁰ Während der Transformationskrise im letzten Jahrzehnt des 20. Jahrhunderts, als das Investitionsklima in der RF in vieler Hinsicht problematisch oder gar eindeutig schlecht war, hielt sich der Zustrom an ausländischen Investitionen in recht engen Grenzen. So betrug 1991-1998 der jahresdurchschnittliche Zufluss der gesamten Investitionen der Devisenausländer 4,21 Mrd. USD, davon Direktinvestitionen 1,65 Mrd. USD, Portfolioinvestitionen 0,08 Mrd. USD und sonstige Investitionen 2,49 Mrd. USD. Im Zuge des 2000 bis 2008

andauernden Wirtschaftswachstums kam es zu einer grundlegenden Verbesserung des Investitionsklimas und zu einer raschen Steigerung dieser Kapitalanlagen. Der jährliche Gesamtzufluss erreichte seine Spitze 2008 mit 103,8 Mrd. USD, wovon auf Direktinvestitionen (ADI) 27,0 Mrd. USD, Portfolioinvestitionen 1,4 Mrd. USD und sonstige Investitionen 75,3 Mrd. USD entfielen. Im Krisenjahr 2009 gingen all diese Kennziffern gegenüber 2008 aus verständlichen Gründen etwas zurück (siehe Tabelle 6).

Noch im Jahre 2006 hatte die RF nach dem Volumen des Bruttozuflusses von ausländischen Investitionen pro Jahr das Kerngebiet der VR China (exkl. Hongkong) eingeholt und blieb nach dieser Kennziffer unter den Transitions- und Entwicklungsländern weltweit an der Spitze. Zwecks einer grundlegenden Verbesserung des Investitionsklimas wurden in der RF nach der Jahrtausendwende die ausländische Investitionen betreffenden Gesetze mit den Normen der geltenden Fassung des OECD-Kodex (Rahmenabkommen) über die Liberalisierung des grenzüberschreitenden Kapitalverkehrs von 1961 (danach ca. 200-mal novelliert) und der OECD-Deklaration über grenzüberschreitende Investitionen und multinationale Unternehmen von 1976 (1979 bis 2000 mehrmals novelliert) in Einklang gebracht.

Bekanntlich ist der weltweite ADI-Bereich ein Markt der Anbieter, um deren Anziehung die Staaten hart konkurrieren. Aus diesem Grunde beschließen sie immer wieder neue Gesetze, welche die ADI-Träger begünstigen. Ausnahmen gibt es nur selten. So eine Ausnahme im insgesamt liberalen ADI-Regime der RF bildet das „Föderale Gesetz über die Ordnung der Verwirklichung von fremden Investitionen in die für die Gewährleistung der Landesverteidigung und der Sicherheit des Staates strategische Bedeutung besitzenden Wirtschaftsgesellschaften“, das im Mai 2008 in Kraft getreten ist. Laut diesem Gesetz sind kontrollbringende fremde Beteiligungen an Kapitalgesellschaften, die sich mit Tätigkeiten beschäftigen, die von strategischer Bedeutung für die Gewährleistung der Landesverteidigung und der Sicherheit des Staates sind, bei den zuständigen Behörden antrags- und zustimmungspflichtig. Im Artikel 6 sind 42 Arten solcher Tätigkeiten aufgelistet, und zwar in den Bereichen Einwirkung auf hydrometeorologische und geophysische Prozesse, Infektionskrankheiten, Atomwirtschaft und Spaltmaterialien, Produktion und Wartung von Einrichtungen für das Chiffrieren (Kryptographie), Waffen und Munition, Luft- und Raumfahrt, Massenmedien, Exploration und Förderung von Bodenschätzen in den Lagerstätten von föderaler Bedeutung (das trifft auf den BEK direkt zu, allerdings gibt es hier bisher kaum kontrollbringende fremde Beteiligungen, jedenfalls nicht an VIÖG und sonstigen Großunternehmen) u. a. Insgesamt geht dieses RF-Gesetz inhaltlich mit den vorhergehend genannten OECD-Beschlüssen (Kodex und Deklaration) konform und entspricht den einschlägigen ausländischen Normen, so auch dem

betreffenden US-Gesetz von 2007. Insgesamt ist das russische Investitionsklima trotz zahlreicher Probleme ziemlich günstig: Die UNCTAD-Experten haben die RF an die 4. Stelle (nach China, Indien und den USA) der Liste der attraktivsten Investitionsstandorte 2007 bis 2009 gesetzt.³¹

In der Tabelle 6, erstellt vom Föderalen Dienst für staatliche Statistik (Rosstat), sind nur Daten enthalten, die mit Bestandteilen des BEK zu tun haben. Es sind allerdings nicht alle Sparten des BEK vertreten. Doch können wir davon ausgehen, dass Ende September 2009 im russischen BEK der Bestand ausländischer Investitionen etwa 58 Mrd. USD betrug, rd. 22% aller Kapitalanlagen dieser Art in der RF. Einen höheren Anteil (29,6%) hat nur die verarbeitende Industrie. Länderbezogen sind Japan und die Niederlande die größten Investoren in der Förderung der Energieträger in Russland.

Was die ausländische Beteiligung am Grundkapital der russischen BEK-Unternehmen betrifft, so ist sie bei den meisten VIÖGs bereits deutlich ins Gewicht fallend (siehe Abschnitt 2). Minderheitsbeteiligungen am Aktienkapital der AG Gazprom kommen immer wieder zum Kauf durch Ausländer, große Pakete davon sind nach dem vorhergehend erwähnten Gesetz über strategische Investitionen (2008) zu behandeln. Die bisher

Tabelle 6: Ausländische Investitionen in Russland Jänner-September 2009 (in Mio. USD)

	Bestand Ende Jänner 2009	Zuge- flossen	Getilgt	Wert- berich- tung, and. Veränd. v. Aktiva u. Verbindl.	Bestand Ende Septem- ber 2009
Insgesamt	254.125	54.738	50.629	4.160	262.394
davon:					
Förd. v. Brennst.	43.650	4.220	9.431	-11	38.428
Produktion v. Koks u. Ölprodukten	9.310	3.053	4.450	6.766	14.679
Prod., Übertrag. u. Verteil. v. Strom, Gas, Dampf u. Warmwasser	4.215	380	223	241	4.613
Produktion, Übertra- gung u. Verteilung v. Strom	4.052	352	221	241	4.424

Quelle: Rosstat

relativ mäßigen Ergebnisse bei der Anziehung ausländischen Kapitals in die Stromwirtschaft und ganz besonders in die Kohleindustrie sind darauf zurückzuführen, dass hier die Gewinn- und Rentabilitätserwartungen nicht so reichlich wie bei Öl und Gas sind.

Nicht sehr zufriedenstellend sind die bisherigen Erfahrungen mit *Production-Sharing*-Abkommen (PSA) zwischen dem russischen Staat als Eigentümer der Lagerstätten und den jeweiligen ADI-Trägern, Teilnehmern an diversen Betrieben mit ausländischer Beteiligung (BABs) und Konsortien zur Ausbeutung hauptsächlich von Öl- und Gaslagerstätten. Die Rechtsordnung für solche Abkommen ist in dem einschlägigen föderalen Gesetz vom Dezember 1995, seitdem mehrfach novelliert, festgesetzt.

Das wohl in den 1990er-Jahren bekannteste und anspruchvollste Abkommen dieser Art war das Projekt „Sachalin-1“ zur Gewinnung von Gas und Öl am Festlandsockel dieser Insel im Fernen Osten der RF. Doch gerade hier sind die größten Ungereimtheiten aufgetreten. An ihm war ein Konsortium beteiligt, bestehend aus den russischen Firmen „Rosneft“ und „Sachalinmorneftegas“ mit Anteilen am Kapital des Konsortiums von 17% bzw. 23% sowie „Exxon“ und SEDECO (Zusammenschluss von 12 japanischen Ölgesellschaften) mit jeweils 30%. Die gesamten Ölvorräte östlich von Sachalin werden auf 2,5 Mrd. Barrel beziffert, ihre Erschließungskosten zunächst auf 15 Mrd. USD veranschlagt. Die reguläre Förderung sollte 2001 beginnen. Doch die ursprünglichen Konditionen dieses PSA konnten weder produktions- noch kosten-, noch terminmäßig, noch insbesondere in Bezug auf den Umweltschutz erfüllt werden, was eindeutig durch die ausländischen Partner verursacht wurde. Folglich musste die russische Regierung diese Partner „aussteigen“ lassen bzw. deren Anteile, Rechte und Pflichten übernehmen oder an andere ADI-Träger umleiten. Das hat dem Projekt zum Durchbruch verholfen. Jedenfalls sind im Rahmen von „Sachalin-1“ die Produktion und der Bau von Rohrleitungen mittlerweile in Gang gekommen.

Relativ gut sieht es von Anfang an bei „Sachalin-2“ aus, wofür eine recht konstruktive Beteiligung von Royal Dutch Shell an diesem Projekt ausschlaggebend ist. Diese TNG will sich nunmehr an „Sachalin-3“ und „Sachalin-4“ beteiligen. „Sachalin-1“ und „Sachalin-2“ sind bisher die einzigen Projekte, durch welche Öl und Gas am russischen Festlandsockel gewonnen werden, und das in steigenden Mengen. Das hier geförderte Erdgas wird in Verflüssigungsbetrieben auf der Insel Sachalin und in Wladiwostok, deren Bau noch fortgesetzt wird, verarbeitet und dann für die Ausfuhren verschifft. Diesen Weg gehen schrittweise auch „Sachalin-3“ und „Sachalin-4“, wobei sich die betreffenden Lagerstätten erst im Erschließungsstadium befinden. Andere PSA haben bisher keine beeindruckenden Ergebnisse gebracht. Sollten alle PSA und andere Flüssiggas-Projekte unter der Beteiligung von ADI-Trägern in der RF zur Entfaltung

kommen, so könnte das Land in den 2010er-Jahren einen Anteil von ca. 25% am Weltmarkt für dieses Gut gewinnen.

In der Transitionszeit wurde die RF auch zu einem weltweit bedeutenden Exporteur von Kapital, auch in Form von ADI. In beiden Eigenschaften lag sie in den letzten Jahren in der Mitte des zweiten Dutzends der UNCTAD-Weltrangliste. Bis Anfang des 21. Jahrhunderts ging es fast ausschließlich um Kapitalflucht, und das vorwiegend illegal. Im laufenden Jahrzehnt hat sich die Situation grundlegend verändert. Mehrere russische Unternehmen, die als transnationale Gesellschaften (TNG) und Banken (TNB) einzustufen sind, haben solide legale Direktinvestitionen im Ausland getätigt, und das größtenteils außerhalb des „nahen Auslands“. Dafür war auch die Abschaffung der bis dahin noch bestehenden Beschränkungen bei Kapitaltransaktionen mit 1. 7. 2006, wodurch der russische Rubel (RRb) zu einer frei konvertierbaren Währung (nicht nur bei laufenden Transaktionen, die in der Leistungsbilanz ihren Niederschlag finden, sondern auch bei den Transaktionen der Kapitalbilanz) wurde, ganz besonders förderlich. Folglich stieg laut UNCTAD der Bestand der russischen ADI im Ausland 2008 gegenüber 2000 von 20,1 auf 202,8 Mrd. USD. Damit ist die RF Spitzenreiter unter den Transitions- und Entwicklungsländern, bei einem beträchtlichen Rückstand der Verfolger Brasilien (162,2 Mrd. USD) und China (147,9 Mrd. USD).³² Die größten Bestände an russischen ADI bestehen derzeit in Zypern, den Niederlanden und der USA.

Es gibt keine detaillierten Statistiken über die sektorale Verteilung der russischen ADI im Ausland. Doch aus zahlreichen einheimischen Publikationen geht hervor, dass unter den russischen ADI-Trägern im Ausland just die VIÖGs sowie Unternehmen aus anderen Sparten der extraktiven Industrie dominieren. Die russischen Energiekonzerne sind besonders intensiv bestrebt, ihre ADI in verarbeitenden und distributiven Unternehmen im Ausland, vor allem in Westländern, zu tätigen. Eines der letzten auffallenden Beispiele dafür ist das Mitte 2009 durch Lukoil mit der TNG Total getroffene Übereinkommen über den Erwerb von 45% des Aktienkapitals der in Holland befindlichen Raffinerie TRN.

Nebenbei bemerkt: Das erste spektakuläre Beispiel der ADI einer russischen Energie-TNG fällt in das Jahr 2000 und hat wiederum mit Lukoil zu tun. Dieser Konzern hat in den USA 1260 Tankstellen von Getty Petroleum Marketing für 71 Mio. USD erworben. Im Jahre 2004 folgte für 260 Mrd. USD der Kauf von 795 Tankstellen der Conoco Phillips, die sich ihrerseits 7,6% der Lukoil-Aktien zulegte. Später wurde dieser Anteil durch die Effektenbörse auf 10% aufgestockt. Im April 2008 musste Lukoil 162 Tankstellen verkaufen, weil sie den Gewinnerwartungen des Konzerns nicht gerecht werden konnten.

Seit etwa 2008 haben die RF und die russischen Unternehmen ihre ADI-Bemühungen in Lateinamerika begonnen. In mehreren Ländern die-

ses Subkontinents (vor allem Venezuela, Bolivien, Ecuador, Argentinien und Brasilien) ist eine russische ADI-Beteiligung an Energieprojekten, vor allem bei Öl, Gas und in der Stromwirtschaft, vereinbart worden. So ist die russische Firma AG Premium Engineering durch Vermittlung der russischen Regierung Ende 2009 in der ecuadorianischen Provinz Sucumbios in ein mit den Unternehmen dieses Landes gemeinsames Projekt zur Nutzung von Ölgas eingestiegen. Durch das Ölgas soll die bisherige Verfeuerung von Diesel und Rohöl in hiesigen Kraftwerken kostengünstig ersetzt werden. Die gemeinsamen Investitionen von 70 Mio. USD in die Modernisierung der Anlagen werden sich schätzungsweise in drei Jahren rentieren. Für die Abwicklung solcher Projekte ist in mehreren Fällen auch die Gründung von *Joint Ventures* vorgesehen.

5. Fazit und Ausblick

Die im Titel des vorliegenden Artikels formulierte Frage ist jedenfalls mit „sowohl als auch“ zu beantworten. Einerseits hatte der BEK der RF die tiefgreifende Transitionskrise der 1990er-Jahre am Beginn des 21. Jahrhunderts überwunden, 2001 bis 2008 zu einem raschen Wachstum gefunden, das während der Weltwirtschaftskrise (Rezession) 2008/09 bei Öl durch keinen Produktionseinschnitt unterbrochen und nur von einer, wenn auch gravierenden, Senkung der Wachstumsraten der Produktion und der Exporte dieses Gutes begleitet wurde. Der russische BEK bleibt das Herzstück der russischen Ökonomie und verfügt über ein beachtliches Entwicklungspotenzial, das weiterhin sowohl der einheimischen Bevölkerung als auch der Weltgemeinschaft zugute kommen wird. Andererseits ist er mit vielen gewichtigen, z. T. gravierenden Problemen belastet. All die in dem vorliegenden Artikel angeschnittenen und weitere Probleme zögernder oder ausgebliebener Modernisierung sind auf mangelnde Finanzierung des BEK, ungenügende Reformen in der Energiewirtschaft und Unzulänglichkeiten der Energiepolitik zurückzuführen. Das machte sich 2009 bei Gas und Kohle bemerkbar, deren Produktion gegenüber dem Vorjahr um 13,4% bzw. ca. 10% zurückging, was jedoch nicht nur auf hausgemachte Unzulänglichkeiten, sondern auch auf die rezessive Schrumpfung der externen Nachfrage zurückzuführen ist.

Der BEK der RF ist überfordert, weil er nicht nur an eigenen spezifischen Problemen leidet, sondern auch wegen der Missstände in anderen Bereichen der russischen Volkswirtschaft immer wieder in die Bresche springen muss. So betragen die Wärmeverluste im Netz der Versorgung von Wirtschaft und Bevölkerung mehr als 50%. Der spezifische Energieverbrauch pro Einheit des produzierten BIP liegt um das 2,5-Fache über dem Weltdurchschnitt und ist um das 3,5-Fache höher als im Westen. RF-Präsident Medwedew hat im Juli 2009 vor den dafür zuständigen Behör-

den die Aufgabe gestellt, diese Kennziffer bis 2020 um 40% zu senken. Der Lösung dieser Aufgabe soll das Gesetz über die Energieeinsparung Nr. 261-FS vom 23. November 2009 dienlich sein. Es wird ein Föderales Zielprogramm für Energieeinsparung und energiebezogene Effizienz bis 2020 ausgearbeitet, das mit 10,459 Bln. RRb finanziert werden soll. In diesem Zusammenhang sei daran erinnert, dass das von der Regierung Anfang 1998 angenommene Föderale Programm zur Energieeinsparung für 1998 bis 2005³³ vor allem wegen mangelnder Finanzierung nicht realisiert werden konnte. Diese negativen Erfahrungen müssen berücksichtigt und ihre Wiederholung ausgeschlossen werden. Das auszuarbeitende Sparprogramm muss in die 2009 bereits verabschiedete staatliche Entwicklungsstrategie für die russische Energiewirtschaft bis 2030 integriert werden, wonach in den BEK 45 Bln. RRb und in benachbarten Branchen noch 15 Bln. RRb, d. h. insgesamt 60 Bln. RRb, zu investieren sind. Danach soll die Erzeugung von Energieträgern entsprechend der Prognose der Nachfrage nach diesen Gütern erfolgen.

Der Autor ist in Bezug auf die Realisierung dieser Vorhaben bestenfalls gedämpft optimistisch. Die früheren Erfahrungen mit derartigen Programmen und Strategien geben keinen großen Spielraum für Hoffnungen. Doch gibt es dazu im Energiebereich keine Alternative. Mittel- und erst recht langfristig darf eher mit einer positiven Entwicklung des russischen BEK gerechnet werden. Das würde auch der nationalen ökonomischen Sicherheit Österreichs³⁴ zugute kommen, für welche die auf lange Sicht vertraglich vereinbarten Lieferungen von russischem Gas sehr wichtig sind. Die Österreicher können sich hier wie anderweitig auf den russischen BEK verlassen.

Anmerkungen

- ¹ Grigorjew, L.; Krjukow, W., Die Energiewirtschaft der Welt am Scheidewege: Welchen Weg soll Russland wählen (russ.)?, in: Woprossy Ekonomiki (russ.) 12 (2009) 24.
- ² Soweit nicht eigens vermerkt, stammen Daten und Fakten in dem vorliegenden Artikel aus amtlichen Publikationen der RF und/oder den Berechnungen des Autors auf der Grundlage derselben.
- ³ Die vorläufigen Daten für 2009 bestätigen die obengenannten Charakteristika des russischen BEK: Von geförderten 493 Mio. t Öl wurden 235 Mio. t primär verarbeitet, 247,4 Mio. t als Rohöl und 123 Mio. t als Ölprodukte exportiert. Die Gasgewinnung betrug 575 Mrd. Kubikmeter, wovon 170,6 Mrd. ausgeführt wurden. Von geförderten 296 Mio. t Kohle gingen ca. 100 Mio. t ins Ausland. Die Einnahmen des föderalen Budgets aus Exporten von Energieträgern beliefen sich auf 1,8 Billionen RRb (131% des Solls für diese Budgetspalte).
- ⁴ Vgl. Pankov, V., Der Brennstoff- und Energiekomplex Russlands unter den Bedingungen der marktwirtschaftlichen Transformation, in: Wirtschaft und Gesellschaft 2 (1998) 217ff.
- ⁵ 2008 konnte die Marke von Saudi-Arabien um 10% überboten werden.
- ⁶ Davon wurden 247,4 Mio. t ausgeführt, was +1,8% gegenüber dem Vorjahr bedeutet.
- ⁷ Vgl. Abdullaew, T., Das Exportdrittel (russ.), in: Rossijskaja gazeta (russ.) (18. Feber 2010).
- ⁸ Von 10 Turbinen dieses WKW sind nur 2 reparierbar (und das mit beträchtlichen Kosten), die restlichen 8 sind durch neue Anlagen zu ersetzen. Der gesamte Aufwand für die Wiederherstellung dieses WKW wird auf 40 Mrd. RRb, d. h. mehr als 1,3 Mrd. USD, geschätzt, vgl. in: Sykow, S., Geld für das WKW (russ.), in: Rossijskaja gazeta (russ.) (22. September 2008).
- ⁹ Vgl. Pawlowa, W., Methoden der Formierung der Erschließungsstrategie einer öl- und gastragenden Provinz (am Beispiel Ostsibiriens) (russ.). Russische staatliche Gubkin-Universität für Öl und Gas. Promotionthesen (Moskau 2009) 5.
- ¹⁰ Die Wechselkurse des RRb zu zwei wichtigsten Weltwährungen veränderten sich wie folgt:

Tabelle 7: Dynamik der offiziellen Wechselkurse von Rubel zu USD und Euro (jeweils zum Jahresende)

Jahresende	USD		Euro	
	RRb:USD	Vorjahr=100	RRb:Euro	Vorjahr=100
2000	28,16	104,3	26,14	96,0
2001	30,14	107,0	26,49	101,3
2002	31,78	105,5	33,11	125,0
2003	29,45	92,7	36,82	111,2
2004	27,75	94,2	37,81	102,7
2005	28,78	103,7	34,19	90,4
2006	26,33	91,5	34,70	101,5
2007	24,55	93,2	35,93	103,6
2008	29,38	119,7	41,44	115,3

Quelle: Föderaler Dienst für staatliche Statistik der Russischen Föderation, Russland in Zahlen, Kurzer statistischer Sammelband (russ.). (Moskau 2005) 467; (2006) 455; (2007) 489; (2009) 390.

Anfang Mai 2010 betragen die Kurse: RRb : USD 29,2; RRb : Euro 38,9.

- ¹¹ Vgl. Krjukow, W. Was droht dem russischen BEK? Vortrag im Moskauer Carnegie-Zentrum am 14. Dezember 2009 (russ.), in: <http://www.carnegie.ru/ru/>.
- ¹² Vgl. Pankov, V., Russlands Übergang zur Marktwirtschaft: Eine Zwischenbilanz des ersten Jahrfünfts, in: *Wirtschaft und Gesellschaft* 23/1 (1997) 93ff; ausführlicher: Anmerkung 3, 107f; Pankov, V., Russlands Weg zur Marktwirtschaft, in: *Zeitschrift für Sozialökonomie* 114 (September 1997) 19ff.
- ¹³ Zur Ölwirtschaft gehören neben der Ölindustrie (Ölgewinnung) auch die primäre Ölverarbeitung (Raffinieren) sowie Verteilung und Transport (z. B. über Pipelines) von Rohöl und primären Ölprodukten (Benzin, Diesel, Heizöl usw.).
- ¹⁴ Vgl. Anmerkung 9.
- ¹⁵ Vgl. Pankov, V. Die Globalisierung der Wirtschaft: Wesen, Erscheinungsformen, Herausforderungen und Möglichkeiten für Russland (russ.). Jaroslawl (2009) 54ff.
- ¹⁶ Allerdings bekam die AG Gazprom vom Staat immer wieder den Zugang zu neuen beträchtlichen Vorräten, auch zu strategisch wichtigen Lagerstätten. So betrug der Zuwachs ihrer Vorräte allein 2008 ca. 4 Bln. Kubikmeter. Insgesamt verfügt sie unter allen Gasgesellschaften der Welt über die größten Erdgasvorräte: 33,1 Bln. Kubikmeter (2009).
- ¹⁷ Vgl. Lunew, A., Die Kohleindustrie Russlands in der weltweiten Energieversorgung. Promotionsthesen (russ.). Moskau (2007) 14f.
- ¹⁸ In diesem Zusammenhang ist auf die recht hohe natürliche Qualität der russischen Kohle hinzuweisen, insbesondere der aus dem Hauptförderungsgebiet Kuzbass (Gouvernement Kemerowo in Ostsibirien). Sie wird noch zusätzlich angereichert, so in Kuzbass zu 70%.
- ¹⁹ Vgl. Kostrezowa, N., Die Durchsickerung an der Börse. Die Ölunternehmen sollen verpflichtet werden, wenigstens 15 Prozent ihrer Produktion durch Börsenhandel abzusetzen, in: *Rossijskaja gazeta* (russ.) (28. Oktober 2009)
- ²⁰ Vgl. Sykow, S., Benzin wird noch billiger werden. Aber für wie lange, das können Experten nicht sagen (russ), in: *Rossijskaja gazeta* (russ.) (1. Oktober 2009).
- ²¹ Ebendort.
- ²² Vgl. Pawlowa, W., Methoden der Formierung der Erschließungsstrategie einer öl- und gastragenden Provinz (am Beispiel Ostsibiriens) (russ.). Russische staatliche Gubkin-Universität für Öl und Gas. Promotionsthesen (Moskau 2009) 5. (russ.), in: *Rossijskaja gazeta* (russ.) (2. Dezember 2009).
- ²³ Vgl. Iwaschenzow, G., Der asiatische Vektor der russischen Energiewirtschaft (russ.), in: *Meshdunarodnaja shisn* 3 (2010) 62.
- ²⁴ Vgl. Tscherkassenko, A., Die Konkurrenzfähigkeit der atomaren Stromwirtschaft Russlands am Weltmarkt (theoretisch-angewandte Aspekte). Diplomatische Akademie des Außenministeriums der Russischen Föderation. Habilitationsthesen (russ.) (Moskau 2009) 27.
- ²⁵ Siehe ausführlicher: Yun Byun Chol, Perspektiven der Zusammenarbeit Russlands und der Republik Korea auf dem Gebiet der Lieferungen von Naturgas in die Republik Korea. Russische staatliche Gubkin-Universität für Öl und Gas. Promotionsthesen (russ.) (Moskau 2009) 6ff
- ²⁶ Vgl. Mitewa, Z., Man hat das Öl befreit. Für ostsibirische Lagerstätten wurde der Exportzoll auf null gebracht (russ.), in: *Rossijskaja gazeta* (russ.) (2. Dezember 2009).
- ²⁷ Vgl. Energiebezogene Dimensionen der internationalen Beziehungen und der Sicherheit in Ostasien. Moskauer Institut für internationale Beziehungen (Universität) beim Außenministerium Russlands (russ.). Autorenkollektiv unter der Leitung von A. Torkunow. (Moskau 2007) 16.
- ²⁸ Vgl. Die weltweite Energiewirtschaft unter den Bedingungen der Globalisierung: Herausforderungen für Russland. Autorenkollektiv unter der Leitung von N. A. Simonija.

Institut für Weltwirtschaft und internationale Beziehungen der Russischen Akademie der Wissenschaften (russ.) (Moskau 2007) 64ff.

²⁹ Vgl. Pankov, V.; Moskau wägt zwischen WTO und Zollunion ab. Russland nimmt die Verlängerung der Beitrittsverhandlungen in Kauf, in: Neue Zürcher Zeitung (26. November 2009).

³⁰ Pankov, V, Russland als Standort für ausländische Direktinvestitionen, in: Wirtschafts-politische Blätter 3 (2008) 627ff.

³¹ Vgl. UNCTAD. World Investment Report 2007 (New York, Genf 2007) 30.

³² Vgl. UNCTAD. World Investment Report 2009 (New York, Genf 2009) 252ff.

³³ Vgl. Anmerkung 4, S. 235

³⁴ M. E. ist die internationale ökonomische Sicherheit eine Ordnung der internationalen Wirtschaftsbeziehungen, die jegliche beabsichtigte Beeinträchtigung der lebenswichtigen Wirtschaftsinteressen irgendeines Landes ausschließt. Die nationale ökonomische Sicherheit ist m. E. solch ein Zustand der nationalen Wirtschaft, der durch ihre Standhaftigkeit gekennzeichnet wird, d. h. durch die „Immunität“ gegenüber inneren und äußeren Faktoren, die das normale Funktionieren der gesellschaftlichen Produktion stören und den erreichten Lebensstandard der Bevölkerung untergraben, wodurch sie eine erhöhte soziale Spannung in der Gesellschaft auslösen und eine Gefahr für die Existenz des Staates selbst heraufbeschwören. Vgl. Pankov, V., Ökonomische Sicherheit: Neue Aspekte des Problems, in: Außenhandel. Deutsche Ausgabe der Moskauer Zeitschrift „Vneschnyaja torgowlya“ 6-7 (1992) 25ff. Eine der wichtigsten Ausdrucksformen der ökonomischen Sicherheit auf nationaler und internationaler Ebene ist die energiewirtschaftliche Sicherheit. Dazu gehören auch nahrungsmittelbezogene und ökologische Sicherheit u. a. m. Die energiewirtschaftliche Sicherheit wird vor allem durch folgende Wesenszüge (Charakteristika) gekennzeichnet: ausgewogene Diversifizierung der Struktur des Primärenergieverbrauchs; mengenmäßig und strukturell (im Sinne der Primärenergiebilanz) akzeptables Verhältnis zwischen Eigenproduktion, Exporten und Importen von Energieträgern; gute geografische und warenbezogene Struktur des Außenhandels mit Energieträgern; befriedigender Zustand der Infrastruktur im BEK; Vorhandensein ausreichender Reservekapazitäten in allen BEK-Branchen; ein technischer Zustand der BEK-Anlagen, der große Havarien in der Regel prophylaktisch vermeiden oder wirksam bekämpfen lässt; Umweltfreundlichkeit des Produktionsapparates des BEK und des Reproduktionsprozesses in ihm.

Zusammenfassung

Der russische Brennstoff- und Energiekomplex (BEK) spielt in der globalen Energiewirtschaft eine herausragende Rolle. Der Autor nimmt das Potenzial (Vorräte usw.) an Energieträgern, deren Förderung bzw. Produktion, den Wirtschaftsmechanismus des BEK mit dessen Regulierung auf den Ebenen von Markt und Staat, Errungenschaften und Engpässe, die mangelnde Modernisierung u. a. m. ins Visier. In enger Verflechtung mit diesen Problemen wird die Außenwirtschaft des russischen BEK, insbesondere der Handel und der Kapitalverkehr, untersucht. Die im Titel des vorliegenden Artikels formulierte Frage ist nach Meinung des Autors mit „sowohl als auch“ zu beantworten. Vor diesem Hintergrund werden die Perspektiven des BEK der RF gemäßigt positiv eingeschätzt.

BERICHTE UND DOKUMENTE

Kollektive Lohn- verhandlungen in Ungarn

Michael Mesch

Die Lohnfestsetzung in Ungarn unterscheidet sich wesentlich von jener in Österreich. Vor allem sind in Ungarn die Kollektivvertragsverhandlungen viel stärker dezentralisiert, und die Bedeutung der kollektiven Lohnverhandlungen für die Entwicklung der Effektivverdienste ist viel geringer. Dies hat auch mit der Organisationsstruktur der Gewerkschaften und der Arbeitgeberverbände zu tun.

Kollektive Lohnverhandlungen finden in Ungarn auf drei Ebenen statt: auf der gesamtwirtschaftlichen, der Branchen- und der Unternehmensebene. Auf der gesamtwirtschaftlichen Ebene beraten die Sozialpartner alljährlich mit der Regierung über eine Empfehlung bezüglich der Anhebung der Kollektivvertragslöhne im privaten Sektor und über die Erhöhung des gesetzlichen Mindestlohns. Die Vereinbarung von Kollektivverträgen erfolgt überwiegend dezentral, d. h. in den Unternehmen. Die Branchenebene stellt – ganz im Gegensatz zu Österreich – den Schwachpunkt des Lohnverhandlungssystems dar.

Die gesamtwirtschaftliche Ebene

Die nach dem politischen Umbruch neu formierten Gewerkschaften, die Arbeitgeberverbände aus der Privatwirtschaft und die Regierung verein-

barten im August 1990 die Einrichtung des dreiseitigen „Interessenabstimmungsrates“ (OÉT).¹ Seither dient dieses Gremium des gesamtwirtschaftlichen sozialen Dialogs als Forum für Informationsaustausch, Konsultation und Begutachtung, Verhandlungen sowie den Abschluss von Abkommen zwischen den Sozialpartnern und dem Staat.² Die wichtigste gesetzliche Grundlage erhielt der OÉT durch das Arbeitsgesetzbuch von 1992, welches das kollektive Arbeitsrecht des privatwirtschaftlichen Sektors an die neuen marktwirtschaftlichen Bedingungen anpasste.³

Vertreten sind im Interessenabstimmungsrat neben der Regierung die repräsentativen Gewerkschaftsdachverbände und die neun wichtigsten Arbeitgeberdachverbände.⁴

Die Kriterien der Repräsentativität von Gewerkschaftskonföderationen, deren Erfüllung die Voraussetzung für die Teilnahme am sozialen Dialog auf gesamtwirtschaftlicher Ebene bildet, wurden 1996 folgendermaßen definiert: Ein Dachverband muss in mindestens drei Branchen auf Landesebene und in zehn Berufssparten vertreten sein, über mindestens fünf regionale Organisationen und wenigstens hundert betriebliche Basisorganisationen verfügen sowie bei den Betriebsratswahlen mindestens zehn Prozent der landesweit abgegebenen Stimmen auf sich vereinigen.⁵

Sechs nationale Gewerkschaftskonföderationen erfüllen diese Kriterien und sind daher im OÉT vertreten – woraus ersichtlich wird, dass sich die ungarische Gewerkschaftsbewegung in organisatorischer Hinsicht durch einen

ausgeprägten Pluralismus auszeichnen:

1.) Der 1990 gegründete, sozialdemokratisch orientierte „Landesverband der Ungarischen Gewerkschaften“ (MSZOSZ) ist die größte Konföderation im privatwirtschaftlichen Sektor. Sein Mitgliederstand beläuft sich auf rd. 205.000.

2.) Der „Bund Autonomer Gewerkschaften“ (ASZSZ) wurde 1990 mit der Absicht ins Leben gerufen, gegenüber den parteinahen Konföderationen ein parteipolitisch neutrales Gegengewicht zu bilden. Stark vertreten ist der ca. 120.000 Mitglieder zählende „Bund“ in der Chemiebranche und im Bereich öffentlicher Dienstleister und Versorgungsunternehmen (Bahn, Energie).

3.) Das „Gewerkschaftliche Kooperationsforum“ (SZEF) konstituierte sich 1990 als Interessenvertretung der öffentlich Bediensteten und vermied es, sich in die Nähe einer Partei zu begeben. Mit etwa 225.000 Mitgliedern ist es die größte der Gewerkschaftskonföderationen.

4.) Weiters formierte sich im öffentlichen Sektor die „Gewerkschaftliche Vereinigung der Intelligenz“ (ÉSzt) als Vertretung der akademisch ausgebildeten BeamtInnen und öffentlich Angestellten (ca. 85.000 Mitglieder).

Die vier bislang angeführten Dachverbände gingen aus der früheren kommunistischen Einheitsgewerkschaft SZOT hervor, die sich Anfang 1990 auflöste.

5.) Im Dezember 1988 schlossen sich einige unabhängige Gewerkschaften, die seit Mai 1988 entstanden waren, zur „Demokratischen Liga Unabhängiger Gewerkschaften“ (LIGA) zusammen. Sie bildete damals einen Bestandteil der politischen Opposition und nahm als einzige Gewerkschaftskonföderation im Sommer 1989 an den

Gesprächen am runden Tisch teil, bei denen es um den friedlichen Systemwechsel ging und die zu den ersten freien Wahlen 1990 führten. Mit diesen verlor die LIGA ihre politische Rolle. Die zunächst enge Verbindung mit einer der Oppositionsparteien, dem linksliberalen „Bund Freier Demokraten“ (SZDSZ), löste sich bald auf.

6.) Ab 1988 bildeten sich „Arbeiterräte“, welche an ihre Vorgänger während des Volksaufstandes vom Herbst 1956 anknüpfen wollten. Im Februar 1990 entstand aus dieser Bewegung für Betriebe im Arbeitereigentum der „Landesverband der Arbeiterräte“ (MOSZ), der die Unterstützung der damals dominanten Oppositionspartei, des „Demokratischen Forums“ (MDF), genoss. Das Arbeiterselbstverwaltungsprogramm hatte freilich im Zuge des Systemwechsels zum privatwirtschaftlichen Kapitalismus nie eine Realisierungschance. 1993 erklärte sich der MOSZ als christlichsoziale Gewerkschaft und trat dem betreffenden Weltverband bei. Mit etwa 50.000 Mitgliedern ist der MOSZ der kleinste repräsentative Dachverband.⁶

Die Zersplitterung der ungarischen Gewerkschaftsbewegung, die bis heute nicht durch Fusionen oder institutionalisierte Kooperation überwunden werden konnte,⁷ ist somit das Ergebnis des politischen Umbruchs Ende der 1980er- und Anfang der 1990er-Jahre, im Zuge dessen neue politische Parteien sowie neue Gewerkschaften entstanden, wobei sich letztere entweder mit einer der Parteien verbündeten oder sich parteipolitisch neutral deklarierten.

Die wichtigsten Aufgabenfelder des Interessenabstimmungsrates sind die folgenden:

1.) Der OÉT dient als Plattform für Informationsaustausch und Konsul-

tationen über die Ausrichtung der Wirtschafts-, Sozial- und Arbeitspolitik sowie über Gesetzesvorhaben in diesen die Sozialpartner unmittelbar betreffenden Bereichen. Im Rahmen des Gesetzwerdungsprozesses erhalten die Sozialpartner im OÉT zweimal die Gelegenheit zur Stellungnahme, nämlich in Bezug auf den Entwurf der Regierungsvorlage und auf die Gesetzesvorlage. Von der seit 2002 bestehenden Möglichkeit, auch formale Abkommen über Maßnahmen in den angeführten Politikfeldern abzuschließen, also Sozialpakete zu vereinbaren, wurde bislang selbst in der schweren wirtschaftlichen Krise seit 2006 kein Gebrauch gemacht.⁸

2.) Alljährlich im Herbst verhandeln Sozialpartner und Regierung im OÉT über eine Empfehlung an die Kollektivvertragspartner des privaten Sektors auf der Branchen- und Unternehmensebene bezüglich des Anstiegs der Kollektivvertragslöhne im jeweils folgenden Jahr, und zwar auf der Grundlage eines Vorschlags der Regierung. Oft kam eine Einigung über die Lohnempfehlung nur im Rahmen eines breiten Abkommens über Mindestlohnanpassung, Steuerveränderungen und Pensionsfragen zustande.⁹ Die Funktion dieser Empfehlung besteht v. a. darin, den Verhandlungen auf den unteren Ebenen Orientierung zu bieten. Über Möglichkeiten, die Einhaltung der Empfehlung(sbandbreite) durchzusetzen, verfügen weder die Gewerkschaftskonföderationen noch die Arbeitgeberdachverbände. Die Gewerkschaftsdachorganisationen haben keine Kontrolle über die Verhandlungsführung ihrer betrieblichen Basisorganisationen, die rechtlich eigenständige Entitäten sind. In der wirtschaftlich vergleichsweise günstigen Phase zwischen 1997 und 2006 stie-

gen die nominellen Effektivverdienste in der Regel jeweils um 1,5 bis 2 Prozentpunkte schneller als die empfohlene durchschnittliche kollektivvertragliche Lohnanhebung.¹⁰ Die Effektivität der horizontalen und vertikalen Koordination durch die Lohnempfehlung des OÉT ist also alles in allem als eher schwach einzuschätzen.¹¹

3.) Bereits 1989 wurde ein gesetzlicher Mindestlohn eingeführt, der für die gesamte Volkswirtschaft verbindlich ist. Seit 1990 finden alljährlich im Herbst im OÉT Verhandlungen über das Ausmaß der Anhebung des nationalen Mindestlohns zum jeweils folgenden Jahreswechsel statt. Im Falle einer Einigung erlässt der Arbeitsminister eine entsprechende Verordnung. Unterbleibt eine Einigung im OÉT, setzt die Regierung einseitig die Anpassung des Mindestlohns fest. Seit 2003 ist der Mindestlohn von der Einkommensteuer befreit. Für zahlreiche Sozialtransfers fungiert der Minimallohn als Referenzwert.¹²

2008 belief sich der nationale Mindestlohn auf 34,6% des Durchschnittslohns bzw. 46,6% des Medianlohns.¹³ In Übereinstimmung mit den Vorgaben der Europäischen Sozialcharta der Grundrechte der ArbeitnehmerInnen fordern die Gewerkschaften die Anhebung des Mindestlohns auf 60% des Durchschnittslohns. Weiters ist die Gewährleistung des offiziell festgelegten Existenzminimums durch den Mindestlohn für sie ein wichtiges Ziel. Mitte der 2000er-Jahre deckte der gesetzliche Mindestlohn das offizielle Existenzminimum im Großen und Ganzen ab.¹⁴ Seit 2006 realisiert ist die Forderung der Gewerkschaften nach einer qualifikationsbezogenen Differenzierung des nationalen Mindestlohns. Im November 2005 einigten sich Sozialpartner und Regierung auf

die Einführung eines dreistufigen Mindestlohnsystems, welches neben dem generellen Mindestlohn auch Minimalsätze für Beschäftigte mit sekundärem Schul- bzw. einem Lehrabschluss (20% Aufschlag gegenüber allgemeinem Mindestlohn) und für Akademiker (Empfehlung eines 60%-Aufschlags) vorsah.¹⁵ Mit 1. 1. 2010 wurde der gesetzliche Mindestlohn um 2,8% auf 73.500 HUF (279 €) angehoben.¹⁶

Für die Lohnkollektivvertragsverhandlungen auf Branchen- und Unternehmensebene kommt der jährlichen Mindestlohnanpassung eine wichtige Orientierungsfunktion zu.

Die Mitwirkung am sozialen Dialog auf gesamtwirtschaftlicher Ebene hat für die Gewerkschaften eine bedeutende Legitimierungsfunktion, sichert sie ihnen doch einen gewissen Einfluss auf die Wirtschafts-, Sozial- und Lohnpolitik.¹⁷ Anders als in Westeuropa, wo die Legitimität der Gewerkschaften v. a. auf deren historischen Verdiensten und auf deren genuiner (bilateraler) Verhandlungsfunktion beruht, verschafft die Übernahme von öffentlichen Aufgaben im Rahmen des OÉT den ungarischen Gewerkschaftskonföderationen eine Art „sekundäre Legitimität“.¹⁸

Die Branchenebene

Nach Angaben des Ministeriums für soziale Angelegenheiten und Arbeit, wo Kollektivverträge registriert werden müssen, waren 2008 im privaten Sektor 19 Branchenkollektivverträge für rd. 123.000 Beschäftigte in Kraft. Nur einer dieser Kollektivverträge wurde im betreffenden Jahr durch Verhandlungen novelliert. Insgesamt erfassten diese Branchenkollektivverträge 6,2% der unselbstständig Beschäftigten. Wichtige Branchenkollektivverträge

existierten im Bereich der Energieversorgung, des öffentlichen Verkehrs und der Post.

Außerdem bestanden 2008 61 Mehr-Firmen-Kollektivverträge, bei denen es sich nicht um echte Branchenkollektivverträge handelte. Ihr Deckungsgrad betrug 4,0% (etwa 77.000 Beschäftigte). Von diesen 61 Kollektivverträgen wurden 2008 12 verhandelt bzw. erstmals abgeschlossen. Erhebliche Bedeutung haben Mehr-Firmen-Kollektivverträge, die keine Branchenabkommen sind, in der Landwirtschaft und im Fremdenverkehr.¹⁹

Der Deckungsgrad aller Mehr-Firmen-Kollektivverträge lag somit bei lediglich 10,2%.²⁰ Die Tendenz des Erfassungsgrades war in den letzten Jahren leicht sinkend.

Mehr-Firmen-Kollektivverträge oder Kollektivverträge in dominanten Großunternehmen können vom Arbeitsminister durch Verordnung allgemeinverbindlich für eine Branche oder Subbranche erklärt werden, wenn die abschließenden Tarifparteien dies beantragen.²¹ Von dieser Möglichkeit, den Geltungsbereich „signifikanter“²² Kollektivverträge zu erweitern, wird allerdings nur wenig Gebrauch gemacht. 2008 galten Allgemeinverbindlichkeits-erklärungen für lediglich vier Mehr-Firmen-Kollektivverträge.²³

Viele Branchenkollektivverträge sind wenig konkret, enthalten keine Festlegung des jährlichen Lohnanstiegs oder eines Lohntarifs.²⁴ Derartige allgemeine Rahmenabkommen sind also weit entfernt von den in Österreich üblichen Branchenkollektivverträgen. Hinzu kommt, dass die Durchsetzung konkreter Branchenkollektivvertragsbestimmungen als zweifelhaft gilt, obwohl mit dem Arbeitsinspektorat ein Kontrollorgan existiert.²⁵

Der sehr geringe Deckungsgrad

und die mangelnde Konkretheit vieler Branchenkollektivverträge haben zur Folge, dass in fast allen Branchen der ungarischen Volkswirtschaft branchenspezifische Mindeststandards bei Löhnen fehlen.

Die Gründe für die schwache Regulierungseffektivität auf der Branchenebene unterscheiden sich nicht wesentlich von jenen in anderen MOEL. Erstens fehlt es den Branchengewerkschaften an den für eine effektive Interessenvertretung notwendigen finanziellen Ressourcen. Das hat nicht zuletzt mit dem hohen Grad an Autonomie der betrieblichen Basisorganisationen zu tun, von denen viele als eigenständige rechtliche Einheit registriert sind. Die ausgeprägte Autonomie der Betriebsgewerkschaften gegenüber den Branchen- und Dachverbänden betrifft nicht nur die Gestaltung der betrieblichen Interessenvertretung, sondern auch die Entscheidung über die Verwendung der Mitgliedsbeiträge.²⁶

Zweitens haben die Arbeitgeber infolge des niedrigen Organisationsgrades und der schwachen Mobilisierungs- und Konfliktfähigkeit der Gewerkschaften sowie der geringen Bedeutung staatlicher Regulierungshilfen (Allgemeinverbindlichkeit), welche den kollektivvertraglichen Deckungsgrad deutlich unter die 50%-Marke fallen ließen (siehe unten), kein Interesse an einer kollektiven Lohnregelung auf der Branchenebene. Sie ziehen kollektive Lohnverhandlungen – falls überhaupt – auf der Unternehmens- bzw. Betriebsebene oder individuelle Lohnfestsetzung vor.²⁷ Aus diesem Grund existiert in nicht wenigen Branchen gar kein Arbeitgeberverband.²⁸

Drittens nutzt der Staat den dreiseitigen sozialen Dialog auf gesamtwirtschaftlicher Ebene bzw. im „Interessenabstimmungsrat“ für den

öffentlichen Sektor“ (OKÉT),²⁹ um seine Lohnpolitik zu legitimieren. Dieser asymmetrische – weil vom Staat mit seiner Ressourcen- und Gestaltungsübermacht dominierte – soziale Dialog setzt gewisse Minimalstandards fest, insbesondere den gesetzlichen Mindestlohn, wodurch aber unter den existierenden Bedingungen bilaterale Verhandlungen zwischen den Tarifpartnern auf der Branchenebene eher gebremst als gefördert werden.³⁰

Die Unternehmensebene

Die wichtigste Ebene der kollektiven Lohnverhandlungen ist in Ungarn die Unternehmens- bzw. Betriebsebene.

Nur im jeweiligen Unternehmen repräsentative Gewerkschaften sind berechtigt, einen Kollektivvertrag auszuhandeln und abzuschließen. Die Repräsentativität von Gewerkschaften in einem Unternehmen beruht auf den Ergebnissen der Betriebsratswahl.³¹ Nur jene Gewerkschaften, die mindestens zehn Prozent der Stimmen bei der Betriebsratswahl erreichten, gelten im jeweiligen Unternehmen als repräsentativ.

Existiert in einem Unternehmen nur eine repräsentative Gewerkschaft und erhielt diese Gewerkschaft bei der vorangegangenen Betriebsratswahl mehr als fünfzig Prozent der Stimmen, so ist sie zum unmittelbaren Abschluss eines Unternehmenskollektivvertrags berechtigt. Erhielt die einzige repräsentative Gewerkschaft nicht die absolute Stimmenmehrheit, so darf sie in Verhandlungen über einen Kollektivvertrag eintreten, der Entwurf desselben muss allerdings vor dem Abschluss die Unterstützung der Beschäftigtenmajorität bekommen.³²

Noch restriktiver sind die Voraussetzungen im Falle des Bestehens

von mehr als einer repräsentativen Gewerkschaft in einem Unternehmen. Unter diesen Bedingungen ist die größte der repräsentativen Gewerkschaften nur dann zum unmittelbaren und alleinigen Abschluss eines Unternehmenskollektivvertrags berechtigt, falls sie bei der Betriebsratswahl zumindest eine Zweidrittelmehrheit erzielt.

Diese Regelungen waren eine Reaktion auf den ausgeprägten Gewerkschaftspluralismus. Es sollte verhindert werden, dass Gewerkschaftskonkurrenz oder Vetopositionen von Minderheiten den Abschluss eines Unternehmenskollektivvertrags blockieren.

Kollektivvertragsbestimmungen sind rechtlich bindend. Rechtsstreitigkeiten fallen in die Zuständigkeit spezieller Arbeitsgerichte. Gemäß dem 1992 beschlossenen Arbeitsgesetzbuch können allerdings die Gewerkschaften nicht unmittelbar wegen eines Verstoßes im Namen eines Mitglieds Klage führen, sondern dieses muss selbst aktiv werden.³³ Unternehmenskollektivverträge haben Außenseiterwirkung auch auf jene Beschäftigte des abschließenden Arbeitgebers, die nicht Mitglied der kontrahierenden Gewerkschaft sind. Entsprechend dem Günstigkeitsprinzip dürfen Unternehmenskollektivverträge nur für die ArbeitnehmerInnen günstige Abweichungen von einem Branchenkollektivvertrag oder vom Arbeitsgesetzbuch enthalten.³⁴

Ergeben sich im Zuge von Kollektivvertragsverhandlungen unüberbrückbare Differenzen, kann auf ein gemeinsames Ersuchen der Verhandlungsparteien hin der 1996 durch ein Abkommen im OÉT eingerichtete „Vermittlungs- und Schlichtungsdienst“ (MKDSZ) tätig werden.

2008 waren 1.040 Unternehmenskollektivverträge für rd. 562.000 Beschäftigte des privaten Sektors in Kraft. Ihr

Deckungsgrad betrug 28,5%. Von diesen Unternehmenskollektivverträgen wurden im betreffenden Jahr lediglich 216 wiederverhandelt oder erstmals abgeschlossen.³⁵

Im großen Bereich der Kleinunternehmen sind die Gewerkschaften kaum präsent – dies allein schon deshalb, weil die Mindestzahl für die Gründung einer betrieblichen Gewerkschaftsvertretung zehn Beschäftigte beträgt.³⁶ Daher fehlen dort auch Kollektivverträge, sieht man von jenen wenigen Branchen ab, wo ein Kollektivvertrag allgemeinverbindlich erklärt wurde.

Multinationalen Unternehmen (d. s. Unternehmen mit einem Anteil ausländischen Kapitals von mindestens 10%) kommt in Ungarn große Bedeutung zu. 2006 entfielen 35,4% der Beschäftigten des privaten Sektors auf derartige Unternehmen. Der kollektivvertragliche Deckungsgrad war um die Jahrhundertwende in multinationalen Mittel- und Großunternehmen (>50 Beschäftigte) etwa gleich hoch wie in Unternehmen der betreffenden Größenklasse in ungarischem Eigentum (49% : 46%).³⁷

Viele ungarische Unternehmenskollektivverträge sind allerdings keine ausverhandelten Vereinbarungen, sondern wurden entweder einseitig vom Arbeitgeber vorgegeben oder wiederholen nur Passagen aus dem Arbeitsgesetzbuch.³⁸

Fast vierzig Prozent enthalten keine Festlegung des jährlichen Lohnanstiegs oder eines Lohntarifs. Im Unterschied zu den USA oder westeuropäischen Ländern mit dezentraler kollektiver Lohnfestsetzung beinhaltet in Ungarn nur rd. ein Fünftel der Unternehmenskollektivverträge einen Lohn tariff.³⁹ Und falls ein solcher vereinbart ist, schreibt er in der Regel nur die un-

tersten Lohnschwellen vor. Der Arbeitgeber hat also selbst in jenen Fällen, in denen ein Unternehmenskollektivvertrag besteht und ein Abkommen über einen Lohntarif enthält, einen erheblichen Spielraum für die Festsetzung der innerbetrieblichen Lohndifferenziale. Nur in einem kleinen Teil der Unternehmenskollektivverträge gibt es Bestimmungen, welche eine effektive Regulierung der Lohndifferenziale bewirken, etwa indem sie diese von einer Arbeitsplatzklassifikation abhängig machen.⁴⁰

Wird in einem Unternehmenskollektivvertrag der jährliche Lohnanstieg geregelt, dann in der Form eines Anhangs, dem sog. „Lohnabkommen“, welcher denselben rechtlichen Rang wie der Unternehmenskollektivvertrag einnimmt.⁴¹ Derartige Lohnabkommen regeln jedoch meist nur die Anhebung der niedrigsten Basislöhne. Nach dem bisher Festgehaltenen nimmt es nicht wunder, dass die Kluft zwischen den effektiv ausbezahlten niedrigsten Grundlöhnen und den entsprechenden Lohnsätzen gemäß Kollektivvertrag außerordentlich hoch ist.⁴²

Neumann (2002) gelangt zu der Schlussfolgerung, dass der Regulierungseinfluss jenes Teils der Unternehmenskollektivverträge, die überhaupt Lohnbestimmungen enthalten, schwach ausgeprägt ist. Das durchschnittliche Lohndifferenzial zwischen Unternehmen mit Gewerkschaften und jenen ohne Gewerkschaften belief sich im privaten Sektor Ungarns um die Jahrhundertwende auf nur 3-5% – wesentlich weniger als etwa in den USA mit ebenfalls dezentralen kollektiven Lohnverhandlungen, wo dieses Lohndifferenzial deutlich über 10% liegt.⁴³

Deckungsgrad der Kollektivverträge

Alles in allem bestanden in Ungarn 2008 2.309 Kollektivverträge für rd. 990.000 Beschäftigte. (Dieser Wert schließt auch die 1.789 Kollektivverträge für etwa 225.000 Beschäftigte des öffentlichen Sektors ein [Deckungsgrad 29,4%].) Insgesamt betrug der Deckungsgrad der Kollektivverträge – unter Berücksichtigung des Effekts von Allgemeinverbindlichkeitserklärungen – 35,9%.⁴⁴

Erwartungsgemäß zog der starke Rückgang des gewerkschaftlichen Organisationsgrades, der nur noch bei rd. 17% liegt,⁴⁵ ein Absinken der Zahl der Unternehmenskollektivverträge und damit auch ein Fallen des Deckungsgrades der Kollektivverträge nach sich. In einer derartigen Situation verstärkt sich für Unternehmer mit gewerkschaftlich organisierter Belegschaft der Anreiz, auf einen Anti-gewerkschaftskurs einzuschwenken. Somit steigt das Risiko einer Abwärts-spirale: Sinkender Organisationsgrad bedeutet unter den Bedingungen von Unternehmenskollektivverträgen fallenden Deckungsgrad, was wiederum die Gewerkschaften schwächt, usw.⁴⁶ Wie ausgeführt liegt aufgrund der geringen oder überhaupt fehlenden Lohnregulierungseffektivität vieler Unternehmenskollektivverträge der Anteil jener Beschäftigten, deren Löhne nur von informellen individuellen Verhandlungen mit dem Arbeitgeber abhängen, noch erheblich höher als 64%.⁴⁷

Der kollektivvertragliche Deckungsgrad streut zwischen den Branchen sehr stark: Die höchsten Werte verzeichneten 2008 der Bereich Verkehr, Post und Telekommunikation (98%) sowie die Energie- und Wasserversorgung (90%).⁴⁸ Sehr gering war der Er-

fassungsgrad von Kollektivverträgen in der Bauwirtschaft (7%) und in privaten Dienstleistungen (11%).

Lohnentwicklung

Die Gewerkschaften sind also kaum in der Lage, ein Gegengewicht zu den direkten Arbeitsmarkteinflüssen und der einseitigen Lohnfestsetzung durch die Arbeitgeber zu bilden.⁴⁹ Nur in wenigen Branchen – Energie- und Wasserversorgung, Verkehr, Post- und Telekommunikation, Chemie – haben Kollektivverträge signifikanten Einfluss auf die individuellen Effektivlöhne.⁵⁰

Die Lohnentwicklung in Ungarn seit 1989 ist daher bestimmt worden zum einen durch die Wirtschafts- und Arbeitsmarktentwicklung sowie zum anderen durch massive staatliche Interventionen, die meist einen integrativen Bestandteil eines der drastischen Kurswechsel der Wirtschaftspolitik bildeten:

* Während der schweren Übergangskrise 1990-93 (BIP -17%)⁵¹ fielen die Reallöhne sehr stark.⁵² Der Arbeitsplatzverlust zwischen 1990 und 1994 betrug fast eine Million, das war rund ein Viertel aller Arbeitsplätze. Die Arbeitslosenrate stieg bis 1993 auf rd. 13%. Für die Gewerkschaften bedeutete die tiefe Arbeitsmarktkrise einen massiven Mitgliederverlust.

* Auf die erheblichen internen und externen makroökonomischen Ungleichgewichte, die 1994 zutage traten,⁵³ reagierte die Mitte-links-Regierung aus Sozialdemokraten (MSZP) und Bund Freier Demokraten (SZDSZ) im März 1995 mit einem radikalen Austeritätspaket, dem sog. Bokros-Paket, welches den unselbstständig Beschäftigten weitere starke Kürzungen der realen Kaufkraft auferlegte. Nach Angaben des Zentralen Statistischen Amtes

fiel der durchschnittliche Reallohn 1995 um 11,4% und 1996 um weitere 3,2%, der durchschnittliche Nettorealloon gar um 15,8% und 6,2%.⁵⁴ Der damals größte Gewerkschaftsdachverband, der sozialdemokratisch ausgerichtete „Landesverband“ (MSZOSZ), verlor 1995 Gesicht und Glaubwürdigkeit, hatte er doch im OÉT nach dem Bekanntwerden des Stabilisierungspakets Protest erhoben, während in der Folge MSZOSZ-Funktionäre auf MSZP-Mandaten im Parlament für das Bokros-Paket stimmten. Die Gewerkschaften insgesamt waren die Verlierer, weil sie für den sinkenden Lebensstandard verantwortlich gemacht wurden, während sich die Regierung die gesamtwirtschaftliche Stabilisierung, die Ende der 1990er-Jahre, insbesondere nach der EU-Entscheidung von 1997, mit Ungarn über den Beitritt zu verhandeln, erfolgte, zugute hielt.⁵⁵ (Der durchschnittliche Reallohn erreichte 1999 nur 81% des Niveaus von 1989!) Der gewerkschaftliche Organisationsgrad sank weiter; hatte er 1990 noch rd. 50% betragen, so lag er 1997 bei nur noch 25%.⁵⁶

* In der Periode 1997 bis 2006 wuchs das reale BIP Jahr für Jahr um 3 1/2% und mehr. In dieser Wachstumsdekade entwickelte sich der durchschnittliche Reallohn nicht gleichmäßig, etwa entsprechend dem Trend des realen BIP, sondern es wechselten Phasen stark überschießenden Lohnwachstums mit Phasen, in denen der verteilungsneutrale Lohnspielraum (=Wachstum der realen Arbeitsproduktivität plus nationale Teuerungsrate) bei Weitem nicht ausgeschöpft wurde.⁵⁷

* Das starke Überschießen der Reallohnentwicklung in den Jahren 2001-03 war das Resultat einer nicht mit den Sozialpartnern abgestimmten Regierungsintervention. 2001 vollzog

die rechtskonservative Regierung Orbán (Fidesz – Ungarische Bürgerliche Partei) eine populistische Wende in der Lohnpolitik und verordnete – ohne vorherige Konsultation der Sozialpartner! – die schlagartige Anhebung der Mindestlöhne, nämlich von 25.000 HUF (2000) auf 40.000 HUF mit 1. 1. 2001 und 50.000 HUF mit 1. 1. 2002, also eine nominelle Verdoppelung innerhalb von zwei Jahren. Nicht zuletzt wollte die Regierung mit dieser Maßnahme deutlich machen, dass sie eine Lohnanhebung herbeiführen konnte, welche die Gewerkschaften nie erreicht hätten.⁵⁸

* Die Expansion der ungarischen Wirtschaftsleistung in der ersten Hälfte der 2000er-Jahre war nicht ausgewogen, sondern ging einher mit steigendem Budgetdefizit und zunehmendem Leistungsbilanzdefizit sowie erhöhter Auslandsverschuldung, wobei letztere in erster Linie auf die massive und vom Staat tatenlos tolerierte Aufnahme von Fremdwährungskrediten in Schweizer Franken zurückging. Konfrontiert mit radikal-populistischer Opposition, schob die Mitte-links-Regierung unpopuläre Stabilisierungsschritte zu lange hinaus.⁵⁹ Nach dem erneuten Wahlsieg der MSZP-SZDSZ-Koalition im April 2006 war ein Austeritätspaket allerdings bereits unumgänglich. Die Möglichkeit, mit den Sozialpartnern einen Sozialpakt über die mittelfristige Wirtschaftspolitik auszuhandeln, wurde von der Regierung nicht mit Nachdruck verfolgt. Stattdessen gab Ministerpräsident Gyurcsány (MSZP) im Juli 2006 ohne vorherige Beratungen mit den Sozialpartnern ein vor allem einnahmenseitiges Stabilisierungsprogramm bekannt.⁶⁰ Die enthaltenen Steuer- und Abgabenerhöhungen ließen den durchschnittlichen Reallohn 2007 um 1,1% sinken.

* Die Weltwirtschaftskrise, die im September 2008 einsetzte, hat in Ungarn besonders gravierende Auswirkungen, weil sich die ungarische Volkswirtschaft bereits vor der Krise durch starke makroökonomische Ungleichgewichte auszeichnete (Haushaltsdefizit, außenwirtschaftliches Ungleichgewicht).⁶¹ Investitionen und privater Konsum waren in den vorangegangenen Jahren in beträchtlichem Ausmaß durch Kapitalimporte finanziert worden.⁶² Die Kapitalabflüsse im Herbst 2008 hatten eine erhebliche Abwertung des Forint zur Folge, wodurch Banken und Privatschuldner unter großen Druck gerieten. Wegen der Rezession in Westeuropa brachen die Exporte im vierten Quartal 2008 ein. Das Zusammentreffen der Kreditklemme mit dem Ausfuhrückgang – Ungarn zählt zu den drei MOEL mit der höchsten Exportintensität – beeinträchtigte die Realwirtschaft schwer. In dieser Ausnahmesituation erhöhte die Nationalbank Ende Oktober die Zinsen schlagartig, und die Regierung wandte sich an den IWF und erhielt nach Vorlage und positiver Bewertung eines Sanierungsprogramms, welches Budgetkürzungen auf der Ausgabenseite und gleichzeitig ein Unterstützungspaket für die Banken beinhaltete, von IWF, Weltbank und EU einen 20 Mrd. Euro-Kredit.⁶³ Aufgrund der vorgenommenen Ausgabenkürzungen trugen weite Teile der Bevölkerung die Hauptlast des Sanierungspakets.

Das BIP-Wachstum verlangsamte sich 2008 auf 0,6%, 2009 verringerte sich die reale Wirtschaftsleistung um 6,3%. Die Industrieproduktion fiel 2008 um 1,1% und 2009 um 12%. Die Arbeitslosenquote stieg von 7,8% 2008 auf 10% 2009. Der Lebensstandard der unselbstständig Beschäftigten sinkt erheblich: Der Reallohnrückgang

zwischen 2006 und 2010 wird auf 9,7% geschätzt.⁶⁴ 2009 fiel sogar der nominelle Durchschnittslohn um 1,4%.

* Bereits am 1. 12. 2009 einigten sich Regierung und Sozialpartner im Interessenabstimmungsrat auf eine Lohnempfehlung für die Kollektivvertragsverhandlungen im privaten Sektor und über die Anhebung des Mindestlohns. Angesichts der krisenhaften Umstände und der damit einhergehenden weiteren Schwächung der Gewerkschaften ist die Tatsache, dass Vereinbarungen zustande kamen, an und für sich schon bemerkenswert. Aus der Sicht der Gewerkschaften stellt bereits dieses Faktum allein einen Erfolg dar.

Schon im Juni 2009 hatte die Regierungsmehrheit im Parlament eine Reform der lohnbezogenen Steuern und Abgaben⁶⁵ beschlossen (Ausweitung der Bemessungsgrundlage der Abgaben, gleichzeitig Senkung der Lohnsteuer- und -abgabensätze), u. a. mit dem Ziel, den in Ungarn besonders breiten Steuerkeil zu verkleinern. Durch diese Vorgangsweise brach die Regierung mit der in den vorangegangenen Jahren zumeist geübten Praxis, Steueränderungen im OÉT gleichzeitig mit den lohnpolitischen Maßnahmen zu erörtern. Für die Lohnverhandlungen im OÉT, die im September begannen, bildete die Steuer- und Abgabenreform somit einen Teil der wirtschaftlichen Rahmenbedingungen.

Sozialpartner und Regierung vereinbarten Anfang Dezember eine Anhebung des generellen gesetzlichen monatlichen Mindestlohns per 1. 1. 2010 von 71.500 HUF um 2,8% auf 73.500 HUF (279 €), und dies bei einer prognostizierten Teuerungsrate von 3,9%. Für qualifizierte Arbeitskräfte gibt es nun nur noch einen einzigen Mindestlohnsatz, und dieser wurde mit monatlich 89.500 HUF (339 €) festgesetzt

(22% Aufschlag auf den allgemeinen Mindestlohn). Die Empfehlung an die Kollektivvertragsverhandler im privaten Sektor lautet, dafür Sorge zu tragen, dass 2010 die Reallöhne aufrechterhalten werden, und dass dort, wo die betriebliche Situation dies erlaubt, die Reallöhne steigen.

Im zweiten Wahlgang der Parlamentswahlen am 25. 4. 2010 erhielt die bisher größte Oppositionspartei Fidesz – Ungarischer Bürgerbund eine Zweidrittelmehrheit. Viktor Orbán, bereits Premierminister von 1998 bis 2002, ist der neue Regierungschef. Zum Zeitpunkt des Abschlusses der Arbeit an diesem Beitrag, Ende April, ist über das arbeitspolitische Programm der Regierung noch nichts bekannt.

Anmerkungen

- ¹ Ein Vorläufergremium hatte es bereits zwischen Dezember 1988 und Sommer 1990 gegeben, womit Ungarn in Mitteleuropa die Pionierrolle in Bezug auf den dreiseitigen sozialen Dialog eingenommen hatte. In diesem ersten „Interessenabstimmungsrat“ waren neben der Regierung die Einheitsgewerkschaft SZOT und Arbeitgeber aus dem öffentlichen Sektor vertreten gewesen.
- ² Eine Ausnahme bildete die Amtszeit der von Viktor Orbán geführten Mitte-rechts-Regierung aus Fidesz – Ungarische Bürgerliche Partei, dem Ungarischen Demokratischen Forum (MDF) und der Unabhängigen Kleinlandwirtpartei (FKGP) 1998-2002, als der „Interessenabstimmungsrat“ aufgelöst und 1999 durch den „Wirtschaftsrat“ ersetzt wurde. Dieser war im Vergleich zum Vorgänger zu einem reinen Informationsaustausch- und Konsultationsgremium degradiert. Im Juli 2002 ließen die neue sozialdemokratisch-freidemokratische Koalitionsregierung und die Sozi-

- alpartner den „Interessenabstimmungsrat“ durch ein dreiseitiges Abkommen wieder aufleben, und dies mit einigen zusätzlichen Kompetenzen in erweiterter Organisationsstruktur. Siehe Kohl, Platzer (2004) 221f.
- ³ Zum gesamtwirtschaftlichen sozialen Dialog siehe Héthy (1995, 1999, 2000, 2001); Girndt (1998); Prugberger (1998); Kohl, Platzer (2004) 67ff; Neumann, Industrial relations profile (2009); Bohle, Greskovits (2010).
 - ⁴ Bis heute existieren keine rechtsverbindlichen Kriterien der Repräsentativität der Arbeitgeberkonföderationen, von deren Erfüllung ihre Beteiligung im OÉT abhängig gemacht werden könnte; Kohl, Platzer (2004) 218.
 - ⁵ Ebendort.
 - ⁶ Zur Entstehung und Entwicklung der Gewerkschaften siehe v. a. Neumann in Phelan (2009), weiters Deppe, Girndt (1995); Reutter (1995); Deppe, Tatur (1997); Tóth (1998); Girndt (2001); Varkonyi (2009). Die angeführten Mitgliederzahlen sind Angaben der einzelnen Gewerkschaften, umfassen also auch pensionierte Mitglieder, eignen sich somit nicht als Grundlage zur Berechnung des Organisationsgrades. Die Zahlen stammen aus Neumann, Industrial relations profile (2009) 5.
 - ⁷ Siehe dazu insbesondere Girndt (2001).
 - ⁸ Vgl. Héthy (2000); Kohl, Platzer (2004) 223; Neumann, Tóth (2008); Neumann, Industrial relations profile (2009).
 - ⁹ Edelényi, Neumann (2008) 1.
 - ¹⁰ Ebendort 3.
 - ¹¹ Zu den Verhandlungen über die Lohnempfehlungen der letzten Jahre siehe: Edelényi, Neumann (2010); Tóth, Edelényi, Neumann (2009); Neumann, Berki, Tóth (2010); Edelényi, Neumann (2008); Neumann, Tóth (2007); Neumann, Tóth, Berki (2008); Tóth, Neumann, Three-year central agreement (2006).
 - ¹² Zum Thema Mindestlohn siehe v. a. Kohl, Platzer (2006) 165f; Borbély (2008) 162ff; Neumann, Industrial relations profile (2009) 12f.
 - ¹³ Schulten (2010a) 152.
 - ¹⁴ Borbély (2008) 165.
 - ¹⁵ Tóth, Neumann, Three-year central agreement (2006) 3f.
 - ¹⁶ Siehe Schulten (2010a).
 - ¹⁷ Vgl. Bohle, Greskovits (2010) 358.
 - ¹⁸ Neumann, Tóth (2008) 3f.
 - ¹⁹ Neumann in Phelan (2007) 402.
 - ²⁰ Die Zahlen bezüglich der Deckungsgrade entstammen Neumann, Berki, Tóth (2010) 2f.
 - ²¹ Borbély (2008) 169.
 - ²² So die vage Formulierung im Arbeitsgesetzbuch; vgl. Prugberger (1998) 107.
 - ²³ Neumann, Berki, Tóth (2010) 2. Die oben genannten Deckungsgrade für Mehr-Firmen-Kollektivverträge und Branchenkollektivverträge schließen bereits die Effekte der Allgemeinverbindlichkeitserklärungen ein.
 - ²⁴ Neumann, Wage formation (2009) 2.
 - ²⁵ Vgl. Neumann in Phelan (2007) 402; Borbély (2008) 170.
 - ²⁶ Neumann in Phelan (2007) 407f.
 - ²⁷ Vgl. Schroeder (2003) 53f; Kohl, Platzer (2004) 164.
 - ²⁸ Vgl. Borbély (2008) 170.
 - ²⁹ Zu den Arbeitsbeziehungen im öffentlichen Sektor siehe v. a. Neumann, Balint (2008).
 - ³⁰ Vgl. Schroeder (2003) 53.
 - ³¹ Durch das Arbeitsgesetzbuch von 1992 wurden in Ungarn für Betriebe mit mindestens 50 Beschäftigten jeweils ein Betriebsrat und für Betriebe mit einer Beschäftigtenzahl zwischen 15 und 49 jeweils eine Vertrauensperson eingeführt. Seit dieser Zeit besteht somit ein duales System der betrieblichen Interessenvertretung der ArbeitnehmerInnen. Der Betriebsrat verfügt über detaillierte Informations- und Konsultationsrechte, nicht aber über reale Mitbestimmungsrechte wie in Deutschland und Österreich. Er hat weder das Streikrecht noch das Recht zum Abschluss eines Kollektivvertrags. Beides ist ausschließlich den Gewerkschaften vorbehalten. Das anfängliche Konkurrenzverhältnis zwischen Betriebsrat und betrieblicher Gewerkschaftsorganisation wich mitt-

- lerweile einem Kooperationsverhältnis. Die bei den Betriebsratswahlen von den Gewerkschaften vorgeschlagenen Kandidaten werden in hohem Maße akzeptiert. In jenen – vor allem größeren – Betrieben, wo die Gewerkschaften gut verankert sind, dominieren sie auch im Betriebsrat (siehe dazu Kohl, Platzer (2004) 68f, 116ff). Aufgrund der Definition der Repräsentativitätskriterien haben die Betriebsratswahlen für die Gewerkschaften eine außerordentlich hohe Bedeutung. Der Arbeitskräfteerhebung 2004 zufolge vertraten Betriebsräte 36% der Beschäftigten in Mittel- und Großbetrieben, Vertrauenspersonen 18% der Beschäftigten in Kleinunternehmen. 33% der Beschäftigten hatten gemäß dieser Befragung eine Gewerkschaft in ihrem Betrieb. 2001 waren das noch 37% gewesen (Neumann, *Industrial relations profile* (2009) 11). Siehe auch Kisgyörgy, Vámos (2001).
- ³² Héthy (2000) 21.
- ³³ Das Arbeitsgesetzbuch erweist sich also nicht nur im Hinblick auf die Asymmetrie der Repräsentativitätskriterien der Interessenverbände (siehe Anmerkung 4) als arbeitgeberfreundlich und gewerkschaftsfeindlich: „To sum up ... the Labour Act strongly discriminates against trade unions.“, so die Einschätzung des ungarischen Arbeitsrechtsexperten Tamás Prugberger (1998) 106.
- ³⁴ Siehe Kohl, Platzer (2004) 163f.
- ³⁵ Neumann, Berki, Tóth (2010) 2.
- ³⁶ Kohl (2009) 7.
- ³⁷ Neumann, *Multinational companies* (2009) 2.
- ³⁸ Neumann (2002) 12.
- ³⁹ Ebendort 25. Die Daten aus Neumanns Analyse stammen aus Lohnerhebungen für die Jahre 1996-99, welche eine repräsentative Stichprobe (8.000-9.000) aller Unternehmen mit mehr als 20 Beschäftigten des privaten Sektors erfassen (ebd. 15).
- ⁴⁰ Ebendort 25.
- ⁴¹ Ebendort 12.
- ⁴² Neumann (2002) 25 führt auf der Grundlage einer Stichprobe von 210 Unternehmen des privaten Sektors mit vereinbartem Lohnstarif eine durchschnittliche Überzahlung von 78% an.
- ⁴³ Neumann (2002) 27.
- ⁴⁴ Neumann, Berki, Tóth (2010) 2.
- ⁴⁵ Arbeitskräfteerhebung des Statistischen Amtes aus 2004, zitiert von Neumann, *Industrial relations profile* (2009) 4: 16,9%.
- ⁴⁶ Siehe dazu Marginson, Traxler (2005).
- ⁴⁷ Neumann, *Wage formation* (2009) 3.
- ⁴⁸ Neumann, *Industrial relations profile* (2009) 8.
- ⁴⁹ Vgl. Neumann (2002) 26.
- ⁵⁰ Im Sektor der Kleinunternehmen sind die Gewerkschaften – wie erwähnt – gar nicht oder kaum präsent. Im von multinationalen Konzernen dominierten Sektor der Mittel- und Großunternehmen sind Kollektivverträge relativ zum Sektor nationaler Mittel- und Großunternehmen leicht überproportional vertreten (siehe oben). Die überragende Verhandlungsmacht der Betriebsleitungen von Tochterunternehmen multinationaler Industriekonzerne und nicht standortgebundenen Dienstleistungsunternehmen in ausländischem (Teil-) Eigentum in Ungarn beruht auf der im Hintergrund stets latenten Drohung, Teile der Produktion oder gar den gesamten Produktionsstandort ins Ausland zu verlagern. Zahlreiche Beispiele für derartige Verlagerungen verleihen dieser latenten Drohung hohes Gewicht und furchterregende Glaubwürdigkeit.
- ⁵¹ Zur Systemtransformation und den folgenden Übergangsproblemen in Ungarn siehe Nagy (1985); Kornai (1986); Crome (1993); Traxler (1993); Galgóczi, Reti (1995); Thirkell u. a. (1998).
- ⁵² Borbély (2008) 158.
- ⁵³ Siehe Habuda (1995).
- ⁵⁴ Borbély (2008) 159.
- ⁵⁵ Neumann in Phelan (2009) 253f; Bohle (2009) 34f; siehe auch Mohr (1998).
- ⁵⁶ Kohl, Platzer (2004) 220.
- ⁵⁷ Siehe Borbély (2008) 168.
- ⁵⁸ Neumann in Phelan (2009) 256f.
- ⁵⁹ Vgl. Bohle, Greskovits (2010) 351.
- ⁶⁰ Siehe dazu Tóth, Neumann (2006);

- Neumann, Industrial relations developments (2007); Neumann, Tóth (2007); Bohle, Greskovits (2010) 352.
- ⁶¹ Finanzsaldo des Staates 2008 -3,4%, Staatsverschuldung Ende 2008 73% des BIP; Leistungsbilanzdefizit -8,4% des BIP, Bruttoauslandsverschuldung Ende 2008 120,2% des BIP, kurzfristige Auslandsverschuldung in % der Währungsreserven (ohne Gold) IV. Quartal 2008 ca. 110%; Astrov, Pöschl (2009) 355.
- ⁶² Anteil der Fremdwährungskredite Ende 2008: 65%.
- ⁶³ Bohle (2009) 38ff; Becker (2009).
- ⁶⁴ Schulten (2010b) 201.
- ⁶⁵ Siehe Edelényi, Neumann (2010).
- Literatur**
- Astrov, Vasily; Pöschl, Josef, MOEL im Sog der Krise, in: WIFO Monatsberichte 82/5 (2009) 347-360.
- Becker, Joachim, Osteuropa in der Finanzkrise: Ein neues Argentinien?, in: Blätter für deutsche und internationale Politik 6 (2009).
- Bohle, Dorothee, Wohlfahrtsstaaten unter Stress, in: Ost-West-Gegeninformationen 19/1 (2007) 3-6.
- Bohle, Dorothee, East European capitalism – What went wrong?, in: Intervention 6/1 (2009) 32-43.
- Bohle, Dorothee; Greskovits, Béla, Slovakia and Hungary: successful and failed euro entry without social pacts, in: Pochet, Philippe; Keune, Maarten; Natali, David (Hrsg.), After the euro and enlargement: social pacts in the EU (EGI, Brüssel 2010) 345-369.
- Borbély, Szilvia, Wages and collective bargaining trends in Hungary, in: Keune, Galgóczi (Hrsg., 2008) 157-176.
- Crome, Erhard, Ungarn – mit dem Blick von 1993. Versuch einer Annäherung an den Systemwechsel, in: Blätter für deutsche und internationale Politik 1 (1993) 87-95.
- Deppe, Rainer; Girndt, Rainer, Transformationspolitik und Gewerkschaften in Ungarn, in: Gewerkschaftliche Monatshefte 4 (1995) 253-262.
- Deppe, Rainer; Tatur, Melanie, Transformation processes and trade union configurations in Poland and Hungary, in: Transfer 3/2 (1997) 242-269.
- Edelényi, Márk; Neumann, László, Wage increase agreed after protracted negotiations; <http://www.eurofound.europa.eu/eiro/2008/02/articles/hu0802019i.htm> (erstellt am 24. 3. 2008; Einsicht genommen am 28. 12. 2009).
- Edelényi, Márk; Neumann, László, National wage agreement reached for 2010; <http://www.eurofound.europa.eu/eiro/2010/02/articles/hu1002019i.htm> (erstellt am 23. 4. 2010; Einsicht genommen am 29. 4. 2010).
- Galgóczi, Béla; Reti, Tamas, Ungarn, in: Lecher, Optenhögel (Hrsg., 1995) 89-110.
- Girndt, Rainer, Hungary's Reconciliation Council – A Forum for Social Dialogue, in: South-East Europe Review 1-2 (1998) 7-11.
- Girndt, Rainer, Ten years of trade union co-operation, in: South-East Europe Review 1 (2001) 9-32.
- Habuda, Judit, Ungarische Wirtschaft 1995: Wird das Wirtschaftswachstum Opfer der radikalen Stabilisierung?, in: ifo Schnelldienst 9 (1995) 21-27.
- Héthy, Lajos, Anatomy of a tripartite experiment: Attempted social and economic agreement in Hungary, in: International Labour Review 134/3 (1995) 361-376.
- Héthy, Lajos, Hungary's Tripartism – its Past Ten Years and its Future Prospects, in: South-East Europe Review Sonderausgabe (1999) 51-68.
- Héthy, Lajos, Industrial relations background in Hungary, in: European Industrial Relations Review (EIRR) 313 (Februar 2000) 16-23.
- Héthy, Lajos, Social dialogue in Hungary: its rise and decline, in: South-East Europe Review 1 (2001) 55-70.
- Keune, Maarten; Galgóczi, Béla (Hrsg.), Wages and wage bargaining in Euro-

- pe. Developments since the mid-1990s (Europäisches Gewerkschaftsinstitut – EGI, Brüssel 2008).
- Kisgyörgy, Sándor; Vámos, István, The experiences of works councils in Hungary, in: *South-East Europe Review* 1 (2001) 71-82.
- Kohl, Heribert, Koalitionsfreiheit, Arbeitnehmerrechte und sozialer Dialog in Mittelosteuropa und im westlichen Balkan, hrsg. von der Friedrich-Ebert-Stiftung (Berlin 2009); <http://library.fes.de/pdf-files/id/06604.pdf>.
- Kohl, Heribert; Lecher, Wolfgang; Platzer, Hans-Wolfgang, Transformation, EU membership and labour relations in central and eastern Europe: Poland – Czech Republic – Hungary – Slovenia, in: *Transfer* 6/3 (2000) 399-415.
- Kohl, Heribert; Lehdorff, Steffen; Schief, Sebastian, Industrielle Beziehungen in Europa nach der EU-Erweiterung, in: *WSI Mitteilungen* 7 (2006) 403-409.
- Kohl, Heribert; Platzer, Hans-Wolfgang, Labour relations in central and eastern Europe and the European social model, in: *Transfer* 9/1 (2003) 11-30.
- Kohl, Heribert; Platzer, Hans-Wolfgang, Arbeitsbeziehungen in Mittelosteuropa und das „Europäische Sozialmodell“, in: *WSI Mitteilungen* 1 (2003) 40-50.
- Kohl, Heribert; Platzer, Hans-Wolfgang, Arbeitsbeziehungen in Mittelosteuropa, 2. Auflage (Baden-Baden 2004).
- Kohl, Heribert; Platzer, Hans-Wolfgang, Mindestlöhne in Mittelosteuropa, in: Schulten, Thorsten; Bispinck, Reinhard; Schäfer, Claus (Hrsg.), *Mindestlöhne in Europa* (Hamburg 2006) 148-178.
- Kornai, János, The Hungarian Reform Process: Visions, Hopes, and Reality, in: *Journal of Economic Literature* 24 (1986) 1687-1737.
- Lecher, Wolfgang, Arbeitsbeziehungen in Mittelosteuropa vor der EU-Integration, in: *WSI Mitteilungen* 2 (2000) 118-122.
- Lecher, Wolfgang; Optenhögel, Uwe (Hrsg.), *Wirtschaft, Gesellschaft und Gewerkschaften in Mittel- und Osteuropa* (Düsseldorf 1995).
- Mailand, Mikkel; Due, Jesper, Social Dialogue in Central and Eastern Europe: Present State and Future Development, in: *European Journal of Industrial Relations* 10/2 (2004) 179-197.
- Marginson, Paul; Traxler, Franz, After enlargement: preconditions and prospects for bargaining coordination, in: *Transfer* 11/3 (2005) 423-438.
- Mohr, Elske, Ungarn: Die Konsolidierungsmaßnahmen tragen Früchte – Wirtschaft auf Wachstumskurs, in: *ifo Schnelldienst* 1-2 (1998) 27-40.
- Nagy, Tamás, Die ungarische Wirtschaftsreform und ihre Weiterentwicklung, in: *Konjunkturpolitik* 31/6 (1985) 361-379.
- Neumann, László, Does Decentralized Collective Bargaining Have an Impact on the Labour Market in Hungary?, in: *European Journal of Industrial Relations* 8/1 (2002) 11-31.
- Neumann, László, The State of Trade Unionism in Hungary, in: Phelan (Hrsg., 2007) 395-414.
- Neumann, László, Industrial relations developments 2006 – Hungary; <http://www.eurofound.europa.eu/eiro/studies/tn0703019s/hu0703019q.htm> (erstellt am 13.6.2007; Einsicht genommen am 28.12.2009).
- Neumann, László, Hungary: Wage formation; <http://www.eurofound.europa.eu/eiro/studies/tn0808019s/hu0808019q.htm> (erstellt am 31. 3. 2009; Einsicht genommen am 22. 12. 2009).
- Neumann, László, Hungary: Multinational companies and collective bargaining; <http://www.eurofound.europa.eu/eiro/studies/tn0904049s/hu0904049q.htm> (erstellt am 2. 7. 2009; Einsicht genommen am 22. 12. 2009).
- Neumann, László, Hungary: Industrial relations profile; <http://www.eurofound.europa.eu/eiro/country/hungary.pdf> (erstellt am 26. 10. 2009; Einsicht genommen am 22. 12. 2009).
- Neumann, László, The History of Trade Unionism in Hungary, 1945-2002, in: Phelan (Hrsg., 2009) 231-260.
- Neumann, László; Balint, Adrienn, Industrial relations in the public sector – Hungary; <http://www.eurofound.europa.eu/>

- eiro/studies/tn0611028s/hu0611029q.htm (erstellt am 20. 5. 2008; Einsicht genommen am 22. 12. 2009).
- Neumann, László; Berki, Erzsébet; Tóth, András, Hungary: EIRO Annual Review; <http://www.eurofound.europa.eu/eiro/studies/tn0903029s/hu0903029q.htm> (erstellt am 19. 2. 2010; Einsicht genommen am 2. 4. 2010).
- Neumann, László, Tóth, András, Last-minute agreement on annual wage recommendation for 2007; <http://www.eurofound.europa.eu/eiro/2007/03/articles/hu0703019i.htm> (erstellt am 28. 5. 2007; Einsicht genommen am 28. 12. 2009).
- Neumann, László, Tóth, András, Conference reviews role of Economic and Social Council; <http://www.eurofound.europa.eu/eiro/2008/02/articles/hu0802059i.htm> (erstellt am 21. 4. 2008; Einsicht genommen am 28. 12. 2009).
- Neumann, László; Tóth, András; Berki, Erzsébet, Hungary: Industrial relations developments in 2007; <http://www.eurofound.europa.eu/eiro/studies/tn0803029s/hu0803029q.htm> (erstellt 2008; Einsicht genommen am 28. 12. 2009).
- Phelan, Craig (Hrsg.), Trade Union Revitalisation (Bern 2007).
- Phelan, Craig (Hrsg.), Trade Unionism since 1945. Towards a Global History. Volume I: Western Europe, Eastern Europe, Africa and the Middle East (Bern, Wien, Oxford u. a. 2009).
- Prugberger, Tamás, Major Features of the Development of Hungarian Labour Law after the Political Transition, in: South-East Europe Review 3 (1998) 103-115.
- Reutter, Werner, Gewerkschaften und Politik in mittel- und osteuropäischen Ländern, in: Osteuropa 11 (1995) 1048-1063.
- Schroeder, Wolfgang, Arbeitsbeziehungen in Mitteleuropa – die Bedeutung der Tarifpolitik, in: WSI Mitteilungen 1 (2003) 51-59.
- Schulten, Thorsten, WSI-Mindestlohnbericht 2010 – Unterschiedliche Strategien in der Krise, in: WSI Mitteilungen 3 (2010a) 152-160.
- Schulten, Thorsten, Europäischer Tarifbericht des WSI 2009/2010, in: WSI Mitteilungen 4 (2010b) 196-203.
- Thirkell, John; Petkov, Krastyu; Vickerstaff, Sarah, The Transformation of Labour Relations. Restructuring and Privatization in Eastern Europe and Russia (Oxford 1998).
- Tóth, András, The Transformation of the Industrial Relations System in Hungary, in: South-East Europe Review 3 (1998) 117-133.
- Tóth, András; Edelényi, Márk; Neumann, László, Annual wage bargaining and national summit on economic crisis; <http://www.eurofound.europa.eu/eiro/2009/05/articles/hu0905019i.htm> (erstellt am 13. 7. 2009; Einsicht genommen am 22. 12. 2009).
- Tóth, András; Neumann, László, Three-year central agreement reached on minimum wage rises and pay policy guidelines; <http://www.eurofound.europa.eu/eiro/2005/12/feature/hu0512104f.htm> (erstellt am 10. 1. 2006; Einsicht genommen am 7. 4. 2010).
- Tóth, András; Neumann, László, Impact of government reform and tax measures; <http://www.eurofound.europa.eu/eiro/2006/07/articles/hu0607059i.htm> (erstellt am 19.9.2006; Einsicht genommen am 7. 4. 2010).
- Traxler, Franz, European Transformation and Institution-Building in East and West. Preconditions and Performance of Neo-Corporatism (=mimeo, Wien 1993).
- Varkonyi, Thomas, So nah und doch so weit. Ein Überblick über die Situation der Gewerkschaften in Ungarn, die sich recht deutlich von der in Österreich unterscheidet, in: Arbeit und Wirtschaft 63/6 (2009) 44f.

NEUERSCHEINUNGEN

Walter Otto Ötsch, Katrin Hirte, Jürgen Nordmann (Hg.)

Krise! Welche Krise?

Zur Problematik aktueller Krisendebatten



Der vorliegende Band will dem Phänomen der jüngsten Krise grundsätzlich auf die Spur kommen. Wissenschaftler aus verschiedenen Disziplinen wagen einen Versuch, die Große Krise einzuordnen. Was ist eine Krise, wie können wir sie theoretisch fassen? Ist der Kapitalismus grundsätzlich krisenanfällig oder sind es seine jeweiligen politisch gemachten Formen, die in die Krise führen? Welche Entwicklungen haben in die Krise geführt, welchen Beitrag haben marktradikale Denkweisen geleistet? Geht die neoliberale Epoche zu Ende? Wie könnte sich die Gesellschaft in der Krise und durch sie verändern?

250 Seiten, 28 €, ISBN 978-3-89518-800-8

Joseph Huber

Monetäre Modernisierung

Zur Zukunft der Geldordnung



Das verselbständigte Giralgeldregime der Banken erzeugt überschießende Geldmengen per Kredit und fördert damit Spekulationsblasen, Krisenentstehung und allgemeine Überschuldung, vor allem die Überschuldung der Staatshaushalte. In diesem Buch werden die Funktionsweise und die Fehlfunktionen des heutigen Geldsystems dargelegt. Im Anschluss werden verschiedene Reformansätze behandelt, insbesondere der Vollgeld-Ansatz. Dieser beruht auf der Trennung von Geldschöpfung und Kreditvergabe.

186 Seiten, 22,8 €, ISBN 978-3-89518-792-6

m etropolis-Verlag

Metropolis-Verlag

Bahnhofstr. 16a, D-35037 Marburg

www.metropolis-verlag.de

KOMMENTARE

Keine Veränderungen beim Pensionszugangsverhalten trotz tiefgreifender Pensionsreformen?

Erik Türk

Wie sind die Behauptungen einzuschätzen, dass trotz deutlicher Verschärfungen der Pensionszugangsbestimmungen durch die letzten Pensionsreformen das Zugangsverhalten und damit auch das faktische Pensionszugangsalter, etwa aufgrund von Ausweichreaktionen („Flucht in die Invaliditätspensionen“,¹ starker Zugang zur Langzeitversichertenregelung), nahezu unverändert geblieben seien?²

Zur Erinnerung: 2000 wurde die vorzeitige Alterspension wegen geminderter Arbeitsfähigkeit abgeschafft und eine restriktivere Ersatzregelung im Rahmen des Invaliditätspensionsrechts geschaffen. Das Zugangsalter der anderen vorzeitigen Alterspensionen wurde schrittweise um 1,5 Jahre (Frauen: von 55 auf 56,5; Männer: von 60 auf 61,5 Jahre) angehoben. Gleichzeitig wurde für bestimmte Geburtsjahrgänge von Langzeitversicherten mittels der so genannten „Hacklerregelung“ eine Ausnahmebestimmung geschaffen.³ Mit der Pensionsreform 2003 wurde die vorzeitige Alterspension bei Arbeitslosigkeit (und die Gleitpension) sofort, jene bei langer Versicherungsdauer schrittweise abgeschafft. Abgemildert wurde dies durch die Einführung der Korridorpension ab 62 durch die Pensionsreform 2004.

Die Antwort ist einfach: Diese Behauptungen sind falsch!

Neuzuerkannte Eigenpensionen nach Alter im Zeitablauf

Wie deutlich sich das Zugangsverhalten in den betroffenen Altersgruppen tatsächlich verändert hat, zeigt bereits ein Blick auf die Abbildung 1 zur Verteilung der neuzuerkannten Eigenpensionen nach Alter im Zeitablauf.

Das Pensionszugangsverhalten der betroffenen Altersgruppen hat sich seit 1999 offensichtlich merklich verändert. Selbstverständlich hat die Langzeitversichertenregelung den von ihr begünstigten Personengruppen einen unveränderten oder zumeist zumindest deutlich weniger verzögerten Pensionsantritt ermöglicht. Aber die Darstellung, dass dadurch das Zugangsverhalten insgesamt nahezu unverändert geblieben wäre, geht offensichtlich weit an der Realität vorbei!

Bei den Männern sind vor allem zwei Entwicklungen auffällig: erstens die in etwa Halbierung der Anteile der Zugangsalter 57 und 58 Jahre, worin sich vor allem die Abschaffung der vorzeitigen Alterspension wegen geminderter Arbeitsfähigkeit (ab Vollendung des 57. Lebensjahres) und die merklich restriktivere Neuregelung im Rahmen des Invaliditätspensionsrechtes widerspiegelt. Zweitens die ebenfalls in etwa Halbierung der Spitze zum Zugangsalter 60 und die gleichzeitig sukzessive Verschiebung hin zu den Zugangsaltern 61 bis 63, dies insbesondere als Konsequenz der Anhebung des Antrittsalters der vorzeitigen Alterspension bei langer Ver-

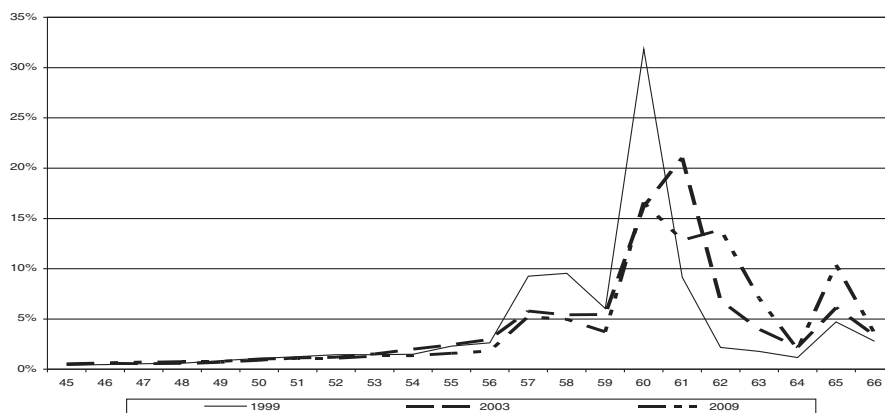
sicherungsdauer. Der sukzessive Anstieg zum Zugangsalter 65 (normale Alterspension) dürfte demgegenüber weniger auf die Pensionsreformen als auf Verschiebungen in der Altersstruktur und die zunehmende Bedeutung zwischenstaatlicher Teilleistungen mit einem höheren Anteil normaler Alterspensionen zurückzuführen sein.

Bei den Frauen fällt der Einbruch bei der ursprünglichen Spitze zum Alter 55 von knapp 30% auf nur mehr 5% noch wesentlich deutlicher aus. Gleiches gilt für die sukzessive Verschiebung hin zum Zugangsalter 58. Dies hat vor allem drei Gründe:

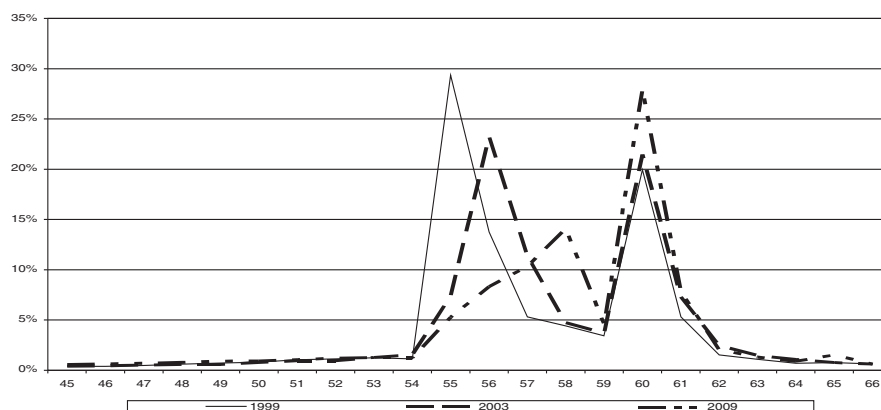
Erstens kommt der Langzeitversicherertenregelung bei den vorzeitigen

Abbildung 1: Neuzuerkannte Eigenpensionen (%-Anteile nach Alter)

Männer



Frauen



Quelle: Hauptverband der österreichischen Sozialversicherungsträger, Anhang zur PV-Jahresstatistik, Auswertungen nach Alter, PV insgesamt, eigene Berechnungen.

Alterspensionen von Frauen eine geringere Bedeutung zu als bei den Männern.

Zweitens werden im Falle einer Anerkennung der Langzeitversichertenpension die Anspruchsvoraussetzungen relativ betrachtet durchschnittlich später erfüllt. Das heißt, bezogen auf die Langzeitversichertenpension ist bei Frauen der Abstand zwischen dem durchschnittlichen Zugangsalter und dem frühestens möglichen Zugangsalter⁴ merklich größer.

Drittens wirkt die Einführung der Korridorpension mit einem einheitlichen Zugangsalter ab Vollendung des 62. Lebensjahres anders als bei den Männern nicht als Begrenzung der Anhebung des Zugangsalters vorzeitiger Alterspensionen bei langer Versicherungsdauer. Im Dauerrecht wird ein vorzeitiger Alterspensionsantritt für Frauen und Männer einheitlich frühestens ab Vollendung des 62. Lebensjahres nur mehr in Form der Korridorpension möglich sein.⁵ Abgesehen von der zeitlich befristeten Langzeitversichertenregelung gilt diese Regelung für Männer bereits derzeit. Gleichzeitig bedeutet dies, dass bei Männern der weiteren Anhebung des Eintrittsalters für vorzeitige Alterspensionen bei langer Versicherungsdauer bis zum Regelpensionsalter durch die Pensionsreform 2003⁶ keine nennenswerte Bedeutung mehr zukommt.⁷ Demgegenüber bleibt bei den Frauen aufgrund des noch um fünf Jahre früheren Regelpensionsalters (60) die Korridorpension vorerst noch ohne reale Bedeutung. Die schrittweise Anhebung des Zugangsalters für vorzeitige Alterspensionen bei langer Versicherungsdauer⁸ bestimmt damit weiterhin den frühestens möglichen Alterspensionsantritt für Frauen, sofern die Anspruchsvoraussetzungen

für die zeitlich befristete Langzeitversichertenregelung nicht bereits vor dieser Altersgrenze erfüllt werden.

Bereits auf dieser Basis lässt sich somit festhalten, dass die Pensionsreformen deutliche Veränderungen beim Zugangsverhalten in Richtung merkliche Verzögerung des Pensionsantritts der betroffenen Personengruppen zur Folge hatten bzw. haben. Des Weiteren dürften die Effekte bei Frauen stärker ausgefallen sein als bei den Männern.

Durchschnittliches Pensionsantrittsalter als geeignete Maßgröße?

Das durchschnittliche Pensionsantrittsalter der Männer hat sich seit 1999 von 58,4 Jahren bis 2009 um 0,7 Jahre auf 59,1 Jahre erhöht. Bei den Frauen betrug der Anstieg im gleichen Zeitraum – trotz der wie oben ausgeführt voraussichtlich stärkeren Effekte der Pensionsreformen auf das Zugangsverhalten – gar nur 0,4 Jahre (von 56,7 auf 57,1 Jahre).⁹ Warum spiegelt sich das offensichtlich doch deutlich veränderte Pensionszugangsverhalten der von den Pensionsreformen betroffenen Altersgruppen im durchschnittlichen Pensionsantrittsalter nur in einem sehr abgeschwächten Ausmaß wider?

Das durchschnittliche Pensionsantrittsalter neuzuerkannter Eigenpensionen errechnet sich bekanntlich auf Basis sämtlicher Neuzuerkennungen. Allein deshalb können sich Veränderungen in einer Altersgruppe – auch wenn es sich hierbei um eine quantitativ bedeutsame Gruppe handelt – nur abgeschwächt, eben im Ausmaß der Gewichtung dieser Altersgruppe innerhalb der Neuzuerkennungen insgesamt, in der Veränderung des durchschnittlichen Pensionsantrittsalters niederschlagen. Des Weiteren wird das durchschnittliche Zugangsal-

ter auch durch Veränderungen in den anderen Altersgruppen sowie durch Verschiebungen der Gewichte der Altersgruppen beeinflusst.

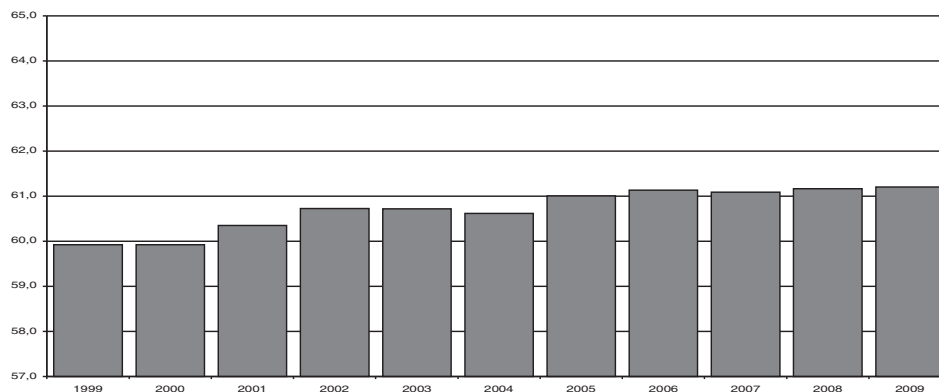
Daraus folgt, dass das durchschnittliche Pensionsantrittsalter aller Eigenpensionen keine geeignete Maßgröße darstellt, um die Auswirkungen rechtlicher Änderungen, die nur eine Altersgruppe betreffen, adäquat abzubilden. Hierfür bedarf es vielmehr einer entsprechenden Fokussierung auf die

von rechtlichen Änderungen betroffenen Altersgruppen!¹⁰

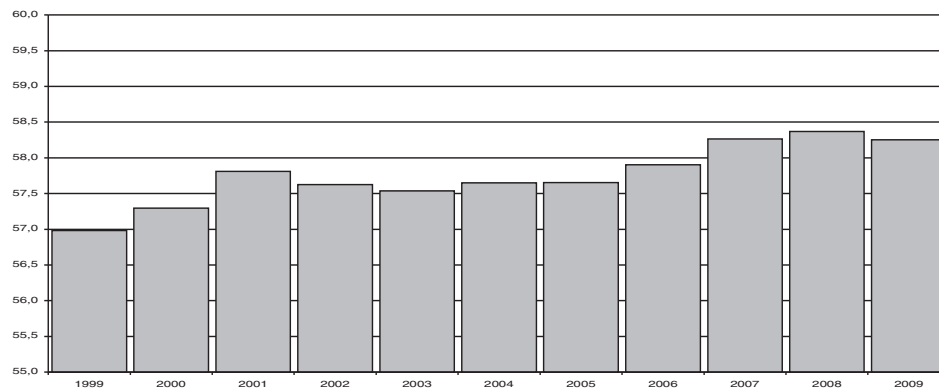
Veränderung in den betroffenen Altersgruppen

Welches Ergebnis bringt eine isolierte Betrachtung der betroffenen Altersgruppen hinsichtlich der Veränderung des durchschnittlichen Pensionsantrittsalters? Als relevante Altersgruppen werden hier für Frauen Zugangs-

**Abbildung 2: Durchschnittliches Pensionsantrittsalter
Männer (Bereich 57-65 Jahre)**



Frauen (Bereich 55-60 Jahre)



Quelle: Hauptverband der österreichischen Sozialversicherungsträger, Anhang zur PV-Jahresstatistik, Auswertungen nach Alter, PV insgesamt, eigene Berechnungen.

alter von 55 bis 60 Jahre, für Männer von 57 bis 65 Jahre herangezogen. Die Einbeziehung der Zugangsalter 57 bis 59 bei den Männern ist erforderlich, um auch die Effekte der Abschaffung der vorzeitigen Alterspension wegen geminderter Arbeitsfähigkeit zu erfassen. Die Miteinbeziehung des Regelpensionsalters erscheint allein schon deshalb sinnvoll, da die Abschaffung der vorzeitigen Alterspensionen wegen geminderter Arbeitsfähigkeit und bei Arbeitslosigkeit für bestimmte Personengruppen einen vorzeitigen Pensionsantritt gänzlich verhindert und eine Aufschiebung bis zum Regelpensionsalter bedeutet hat.¹¹ Aus der Betrachtung ausgeklammert bleiben damit Neuzuerkennungen, die erst nach dem Regelpensionsalter erfolgt sind, sowie Invaliditätspensionen, die bereits vor Erreichen der Altersgrenzen, ab denen es rechtliche Änderungen gegeben hat, zuerkannt wurden. Hierbei handelt es sich somit um jene Gruppen, die von den Verschärfungen der Zugangsbedingungen durch die Pensionsreformen seit 2000 offensichtlich nicht betroffen waren.

Auf Basis dieser Abgrenzung errechnet sich sowohl bei den Frauen (von 57,0 auf 58,3 Jahre) als auch bei den Männern (von 59,9 auf 61,2 Jahre) ein Anstieg des durchschnittlichen Pensionsantrittsalters um 1,3 Jahre bzw. um 15 Monate.

Zu beachten ist, dass das durchschnittliche Zugangsalter innerhalb einer Altersgruppe auch von etwaigen Veränderungen in der Altersstruktur, also der Zusammensetzung der Altersgruppe, beeinflusst wird. Eine Bereinigung um die Veränderungen in der Altersstruktur zeigt auch, dass hiervon in einzelnen Jahren des Beobachtungszeitraumes durchaus erhebliche Effekte ausgehen. Über den gesam-

ten Beobachtungszeitraum betrachtet haben Altersstrukturverschiebungen allerdings keine bzw. zumindest keine gravierenden Auswirkungen.¹²

Während also das durchschnittliche Pensionsantrittsalter in den betroffenen Altersgruppen für Männer und Frauen im Betrachtungszeitraum jeweils um 1,3 Jahre angestiegen ist, hat sich das durchschnittliche Pensionsantrittsalter insgesamt bei den Männern nur um 0,7 Jahre und bei den Frauen lediglich um 0,4 Jahre erhöht.

Diese deutlichen Abweichungen lassen sich durch folgende Faktoren erklären (siehe Tabelle 1, für Detailergebnisse im Zeitablauf siehe Tabelle 2):

Das relative Gewicht der betrachteten Altersgruppen (55-60 bzw. 57-65) beträgt im Ausgangszeitpunkt jeweils 76%. Der Anstieg des durchschnittlichen Zugangsalters dieser Altersgruppen hätte damit *ceteris paribus* eine Erhöhung des durchschnittlichen Zugangsalters insgesamt um ein Jahr bewirkt.

Gleichzeitig sind die durchschnittlichen Zugangsalter sowohl bei den Neuzuerkennungen bis zum 54. bzw. 56. Lebensjahr, als auch jene nach dem Regelpensionsalter deutlich gesunken!¹³ Daraus folgt eine weitere Reduktion des beobachteten Anstiegs des durchschnittlichen Pensionsantrittsalters insgesamt von jeweils rund 0,3 Jahren.

Während bei den Männern die Gewichtung der drei Altersgruppen zum Ende des Betrachtungszeitraumes weitgehend jener des Ausgangsjahres entspricht, weicht diese bei den Frauen deutlicher von jener des Ausgangsjahres ab, was sich in einer weiteren Reduktion des beobachteten Anstiegs des durchschnittlichen Pensionsantrittsalters insgesamt im Ausmaß von rund 0,3 Jahren niederschlägt.

Der relativ deutliche Anstieg des Zugangsalters in den jeweils betroffenen Altersgruppen im Ausmaß von rund 15 Monaten schlägt sich somit aufgrund dieser gegenläufigen Effekte nur in einer Erhöhung des durchschnittlichen Pensionsantrittsalters insgesamt um 0,7 Jahre bei den Männern und um lediglich 0,4 Jahre bei den Frauen nieder.

Schlussfolgerungen

Das durchschnittliche Pensionsantrittsalter insgesamt wird von einer Reihe von Faktoren beeinflusst und kann damit keine sinnvolle Grundlage für die Bewertung der Auswirkungen der Pensionsreformen seit 2000 auf das Pensionszugangsverhalten darstellen. Dieser Zugang führt vielmehr zwangsläufig zu Fehlinterpretation wie z. B., dass insbesondere bei den Frauen keine nennenswerten Auswirkungen auf das Pensionszugangsverhalten eingetreten wären.

Eine differenzierte Analyse mittels Fokussierung auf die betroffenen Altersgruppen zeigt demgegenüber, dass die Verschärfungen der Zugangsbedingungen tatsächlich relativ deutliche Verzögerungseffekte beim Pensionszugangsverhalten zur Folge hatten und sich das durchschnittliche Pensionsantrittsalter in den betroffenen Altersgruppen seit 1999 sowohl bei Männern als auch bei Frauen um rund 15 Monate erhöht hat. Dass sich diese Veränderungen kaum in einer Erhöhung des durchschnittlichen An-

trittsalters insgesamt niederschlagen, liegt insbesondere an den gegenläufigen Veränderungen in den nicht betroffenen Altersgruppen.

Des Weiteren legt diese Analyse hinsichtlich der Zielsetzung „Anhebung des faktischen Pensionsantrittsalters“ auch folgende politische Schlussfolgerung nahe: Verstärkte Anstrengungen zur Vermeidung bzw. deutlichen Verzögerung von invaliditätsbedingten Pensionierungen könnten einen wesentlichen Beitrag zur Zielerreichung leisten. Die Anteile der Pensionierungen vor Erreichen der Altersgrenzen für vorzeitige Alterspensionen an den Neuzuerkennungen insgesamt sind zwar (deutlich) geringer als jene in den Jahren unmittelbar vor dem Regelpensionsalter,¹⁴ jede erfolgreiche Vermeidung des Entstehens von Invalidität führt aber zu einer Verzögerung des Pensionsantritts von durchschnittlich rund fünfzehn Jahren.

Dieser sozialpolitisch und fiskalisch höchst sinnvolle Ansatz erweist sich aber als „politisch anspruchsvoll“. Erforderlich wären hierfür nämlich nicht einfach restriktivere Zugangsbedingungen, sondern etwa ein konsequenter Ausbau von Präventions- und Rehabilitationsmaßnahmen sowie die altersgerechte Ausgestaltung und Verbesserung von Arbeitsplatzbedingungen. Die notwendigen Investitionen in entsprechende Maßnahmenbündel würden des Weiteren erst mit zeitlicher Verzögerung, dann aber voraussichtlich umso deutlicher positive Effekte bewirken.

Tabelle 1: Durchschnittliches Zugangsalter bei Eigenpensionen, PV-insgesamt 1999/2009

Durchschnittliches Zugangsalter bei Eigenpensionen PV – insgesamt 1999/2009									
Männer					Frauen				
Altersgruppen	1999	2009	Δ		Altersgruppen	1999	2009	Δ	
bis 56	49,0	47,4	-1,6		bis 54	46,4	45,5	-0,8	
57 bis 65	59,9	61,2	1,3		55 bis 60	57,0	58,3	1,3	
66+	68,2	67,4	-0,8		61+	64,2	62,7	-1,5	
insgesamt	58,4	59,1	0,7		insgesamt	56,7	57,1	0,4	
Anteile in % / Veränderung in %-Punkte									
Altersgruppen	1999	2009	Δ		Altersgruppen	1999	2009	Δ	
bis 56	18,5%	17,6%	-0,9		bis 54	11,4%	14,2%	2,8	
57 bis 65	75,7%	76,7%	1,0		55 bis 60	76,2%	70,6%	-5,6	
66+	5,9%	5,7%	-0,1		61+	12,4%	15,2%	2,8	

Quelle: Hauptverband der österreichischen Sozialversicherungsträger, Pensionsversicherung, sowie Anhang zur PV-Jahresstatistik, Auswertungen nach Alter; eigene Berechnungen, ohne Rundungsausgleich.

Tabelle 2: Durchschnittliches Zugangsalter nach Altersgruppen**Männer**

Alter	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009
-56	49,0	49,8	48,6	48,6	48,9	48,5	48,0	47,8	47,5	47,3	47,4
57-65	59,9	59,9	60,3	60,7	60,7	60,6	61,0	61,1	61,1	61,2	61,2
66+	68,2	68,2	70,5	70,9	69,6	68,6	68,4	68,0	67,8	67,5	67,4
Anteile											
-56	18%	18%	21%	21%	20%	22%	21%	20%	19%	19%	18%
57-65	76%	77%	72%	71%	73%	71%	68%	71%	75%	75%	77%
66+	6%	5%	8%	8%	7%	7%	10%	8%	7%	6%	6%

Frauen

Alter	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009
-54	46,4	46,8	46,6	46,3	46,5	45,8	45,8	45,7	45,5	45,7	45,5
55-60	57,0	57,3	57,8	57,6	57,5	57,7	57,7	57,9	58,3	58,4	58,3
61+	64,2	63,4	64,1	64,6	64,1	63,7	64,1	63,9	63,5	62,9	62,7
Anteile											
-54	11%	12%	15%	14%	12%	15%	15%	15%	15%	15%	14%
55-60	76%	74%	66%	67%	72%	68%	65%	70%	70%	70%	71%
61+	12%	14%	19%	19%	16%	16%	19%	15%	15%	15%	15%

Quelle: Hauptverband der österreichischen Sozialversicherungsträger, Anhang zur PV-Jahresstatistik, Auswertungen nach Alter, PV insgesamt; eigene Berechnungen.

Anmerkungen

- ¹ Zur Unrichtigkeit dieser Behauptung vgl.: Türk (2008) 5ff.
- ² Meldungen in diese Richtung waren in letzter Zeit öfters zu lesen, insbesondere von ÖVP-Politikern wie Wirtschaftskammerpräsident Leitl oder Staatssekretär Lopatka.
- ³ Die Langzeitversichertenregelung („Hacklerregelung“) stellt auf das Vorliegen einer Mindestanzahl an Beitragsmonaten (Männer 540, Frauen 480) ab, wobei bestimmte Ersatzzeiten in einem bestimmten Rahmen für die Erfüllung dieser Anspruchsvoraussetzung als Beitragsmonate gewertet werden. Anders als bei der Schwerarbeitspension, die eine Mindestanzahl von Schwerarbeitsmonaten voraussetzt, spielt bei der Langzeitversichertenregelung die Art der Beitragsmonate keine Rolle. Die Geltungsdauer dieser Regelung wurde seit ihrer Einführung mehrfach verlängert. Die derzeit geltende Rechtslage sieht für Geburtsjahrgänge bis einschließlich 1953 (Männer) bzw. 1958 (Frauen) noch eine Altersgrenze von 60 bzw. 55 vor. Für Geburtsjahrgänge 1954 bzw. 1959 gilt eine Altersgrenze von 64 bzw. 59 Jahren, für Folgegeburtsjahrgänge findet sie keine Anwendung mehr.
- ⁴ Frauen 55, Männer 60 Jahre.
- ⁵ Lediglich bei Erfüllung der Anspruchsvoraussetzung für eine Schwerarbeitspension besteht die Möglichkeit eines Pensionsantritts ab Vollendung des 60. Lebensjahres.
- ⁶ Die schrittweise Anhebung des Antrittsalters auf das Regelpensionsalter durch die Pensionsreform 2003 hätte eine gänzliche Abschaffung der vorzeitigen Alterspensionen bedeutet. Der derzeitige Stand der Anhebung liegt bei Männern bei rund 63 Jahren.
- ⁷ Die Einschränkung „keine nennenswerte Bedeutung“ resultiert daraus, dass die Anspruchsvoraussetzungen der beiden Pensionsarten nicht vollkommen identisch sind.
- ⁸ Derzeit liegt die Altersgrenze bei rund 58 Jahren, die vollständige Anhebung auf das Regelpensionsalter wird für Geburtsjahrgänge ab Oktober 1957 wirksam.
- ⁹ Hauptverband der österreichischen Sozialversicherungsträger (1999 und 2009), Pensionsversicherung, Werte jeweils neuzuerkannte Eigenpensionen in der Pensionsversicherung insgesamt.
- ¹⁰ Noch besser – allerdings auch hinsichtlich der Datenerfordernisse entsprechend anspruchsvoller – wäre natürlich eine kohortenspezifische Analyse der Veränderung der Pensionsübertrittshäufigkeiten nach Alter im Zeitablauf.
- ¹¹ Quantitativ kommt dieser Konstellation natürlich ein deutlich geringere Bedeutung zu als jener, wo es „lediglich“ zu einer Verzögerung des vorzeitigen Pensionsantritts kommt. Die Einbeziehung der Zugänge zum Regelpensionsalter dürfte insbesondere bei den Männern aufgrund der zunehmenden Bedeutung zwischenstaatlicher Teilleistungen mit höheren durchschnittlichen Zugangsalter zu einer tendenziellen Überschätzung des Anstieges führen.
- ¹² Berechnungen auf Basis einer konstanten Altersstruktur – jene des Ausgangsjahres 1999 – ergeben für Frauen ebenfalls einen Anstieg um 1,3 Jahre, für Männer reduziert sich dieser um 0,28 Jahre, sodass etwa 1/5 des Gesamtanstieges bei den Männern aus der veränderten Altersstruktur resultiert.
- ¹³ Der spannenden Frage, woraus die Verminderung des durchschnittlichen Zugangsalters resultiert (veränderte Übertrittswahrscheinlichkeiten, Altersstruktureffekte), kann im Rahmen dieser Arbeit leider nicht nachgegangen werden.
- ¹⁴ 2009 betrug der Anteil der Neuzuerkennungen bis zum 59. Lebensjahr bei den Männern mit rund 32% ziemlich genau die Hälfte des Anteils der Neuzuerkennungen im Alter 60 bis 65 (63%), bei den Frauen lag der Anteil der Neuzuerkennungen bis zum 54. Lebensjahr mit rund 14% deutlich unter jenem der Altersgruppe 55 bis 60 (71%).

Literatur

Türk, Erik, Invalidität: Aktuelle Debatten – Lösungsvorschläge (=Sozialpolitik in Diskussion 8, AK Wien, Wien 2008).
Hauptverband der österreichischen Sozialversicherungsträger, Statistische Da-

ten aus der Sozialversicherung (Wien, verschiedene Jahrgänge):
Pensionsversicherung Berichtsjahre 1999 bis 2009;
Anhang zur PV-Jahresstatistik Auswertungen nach Alter Berichtsjahre 1999 bis 2009.

„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 Resümees

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

Wettbewerb der Regionen; der Vergleich macht Sie unsicher!

Martin Heintel

Das Problem des Vergleichens von Regionen

Jede Region, die sich aktiv mit Regionalentwicklung auseinandersetzt, sich diesem oft mühevollen Prozess widmet, stellt sich die Frage, wo „sie steht“ und „wohin sie will“. Regionalentwicklung auf europäischer Ebene hat viele Facetten. Abstraktere Ziele und Visionen wie eine Lissabon- und Göteborg-Strategie zur wissensbasierten, wettbewerbsfähigsten und nachhaltigen Entwicklung der EU im globalen Wettbewerb werden ebenso verfolgt wie konkretere Ziele der grenzüberschreitenden Regionalentwicklung oder der Konzeption transeuropäischer Verkehrsnetze. Die europäische Strukturpolitik hat jedenfalls – parallel zu ihren Zielgebietskulissen – eine neue Branche an Fragestellungen erzeugt. Eine Regionalisierung anhand bestimmter EU-Klassifizierungen (NUTS-Regionen, Zielgebiete, Förderregionen) bedingt das scheinbar endlose Interesse unterschiedlicher Gruppierungen, Regionen miteinander zu vergleichen. Zum einen motiviert durch systemimmanente Evaluierungen, programmatische Netzerkennungen (z. B. LEADER-Regionen), angestrebte Transferleistungen und durch die Berichtspflicht der EU über geförderte Projekte, wobei hier dem *Best-Practice-Projekt* hohe Aufmerksamkeit zukommt, zum anderen dynamisiert durch

das Eigeninteresse zahlreicher wissenschaftlicher Disziplinen – wie u. a. der Raumplanung, Geografie, Soziologie, Ökonomie und Politikwissenschaften – wird dieses Interesse erzeugt. Aus den 1990er-Jahren heraus sind zahlreiche Publikationen und Studien¹ entstanden, die einer Vielzahl von Fragestellungen und Vergleichsindikatoren nachgegangen sind, um Regionen zu vergleichen bzw. den Versuch anzustellen, sie vergleichbar zu machen.

Auch das Interesse der Regionen selbst an Ranglisten und Vergleichen ist nicht zu unterschätzen und ebenfalls Wirtschaftsfaktor für Wirtschaftsforschungs- und Beratungsunternehmen. Komplexe Fragestellungen wie: „Wo stehen wir im europäischen Vergleich?“, bringen häufig sehr einfache Antworten, die politisch ausgeschlachtet werden, in der Regel jedoch Zusammenhänge verzerren, einzig Teilaspekte beleuchten oder das herausfiltern, was als Aussage überbleiben soll.

Das Erkenntnisinteresse der EU an diesen Vergleichen hat sich im Laufe der aufeinanderfolgenden Strukturfondsperioden durch die Evaluierungspflicht in diversen Programmen geändert. Standen bei den ersten verpflichtenden Evaluierungen der EU-Zielgebiete in den 1990er-Jahren noch die Berichtspflicht und das Controlling im Vordergrund, so hat sich – zumindest in Teilbereichen – Evaluierung auch zu einem Lerninstrument entwickelt. Adaptionen von Zielen und Programmschienen sind mit Ergebnis dieser Entwicklung.

Die Europäische Kommission ist somit bemüht, die aus den Strukturfonds geförderten Erfolgsgeschichten² der Regionalentwicklung entsprechend öffentlich zu machen. Dies aus zwei Gründen: Formal entspricht es der Berichtspflicht, öffentlich geförderte Projekte

zu kommunizieren, zum anderen sind auch die jeweiligen Mitgliedsstaaten³ in Kooperation mit der EU bestrebt, ihre kofinanzierten Projekte nach außen zu tragen. Anhand der Dokumentation dieser Vielzahl von Projekten sollte es gelingen, zahlreiche Analogien zur eigenen Region aufbauen zu können.

Welcher Raumbezug wird nun diesen Vergleichen in der Regel zugrunde gelegt? Ausgehend von den zitierten NUTS-Regionen und Zielgebieten handelt es sich hier um politisch administrative Regionen oder um statistisch definierte Regionen, anhand von Kernindikatoren wie beispielsweise dem Bruttoinlandsprodukt. Im Unterschied zu einer sozial produzierten oder durch Verflechtungskontexte bestimmten Region bildet Erstgenannte in der Regel die Ausgangsbasis für Vergleiche zwischen Regionen. Eine Fragestellung wäre hier exemplarisch: Wie hat sich das BIP im Ziel-1-Gebiet des Landes A in der Strukturfondsperiode XY im Vergleich zum BIP im Ziel-1-Gebiet des Landes B im selben Vergleichszeitraum entwickelt?

Nun ist diese Fragestellung aus der Sicht der EU Programmlogik sehr leicht nachvollziehbar, da dahinter ja letztendlich die Berechnungen für die Fördergrundlagen der EU-Strukturfondspolitik stehen. Die politische Dimension im Sinne des *Policy-making* ist aber ebenso immanenter Bestandteil einer EU-Regionalpolitik, die stark auf dem Prinzip gesamteuropäischer Aushandlungen fußt. Gleichzeitig verfolgt die EU jedoch auch darüber hinausgehende Ziele, bei denen Vergleiche eine wichtige Rolle spielen und eine weitere Dimension des Vergleichens mit sich bringen. Kohäsion, transnationale Räume, grenzüberschreitende Regionen – all das sind Leitlinien und Ziele, wo die Prozessebene (z. B. Aufbau von Insti-

tutionen, Schaffung „neuer Regionen“) und der Verflechtungskontext stärker in den Vordergrund rücken sollen.

Sozial produzierte Regionen, auch wenn sie durch monetäre Anreizsysteme gegründet wurden, können schon wesentlich schwieriger verglichen werden, da sie sich in der Regel nicht auf wenige Vergleichskernindikatoren reduzieren lassen, um dem Vergleich zwischen der Region A und B gerecht zu werden. Die (wachsende) Qualität von grenzüberschreitenden Netzwerken (oft informeller Ausprägung) oder der Aufbau von Institutionen, das Administrieren von Projekten als LEAD-Partner etc. bedürfen einer sehr gut überlegten und nachvollziehbar begründeten Vergleichsbasis, um überhaupt vergleichen zu können. Darin liegt auch eines von vielen Grundproblemen, die das Vergleichen nicht gerade einfach macht.

Zusätzlich soll an dieser Stelle auf das im Vergleichen liegende Methodenproblem hingewiesen werden. Der Widerspruch zwischen möglichst objektiver Außendarstellung der Ergebnisse als Referenzgröße gegenüber der höchst subjektiven Auswahl der Fragestellungen und der gewählten Indikatoren bleibt dem Vergleichen zwischen Regionen immanent. Der Begriff Lebensqualität⁴ ist dafür ein anschauliches Beispiel, um es knapp auf den Punkt zu bringen: viel verwendet, unbestritten relevant für die Bewertung einer regionalen Standortqualität, höchst unterschiedlich interpretiert. Für den einen bedeutet Lebensqualität urbanes Lebensgefühl, für den anderen eine strahlungsarme Umgebung ohne Sendemasten in ländlicher Peripherie. Was nun ist Lebensqualität?

Im Vergleich liegt zudem auch die Falle, davon auszugehen, dass es so etwas wie eine idealtypische Entwick-

lung, Region, Kooperation, Firmenperformance etc. gibt. Ausdruck findet diese Tatsache zum Beispiel in den schon angesprochenen Ranglisten, internationalen Vergleichen, Beispielen vorbildlicher Praxis. Jedoch – nicht alles, was hinkt, ist ein Vergleich. So wurden beispielsweise noch im Jahr 2007 Austrian Airlines vom deutschen Wirtschafts-magazin Capital zur besten Fluglinie Europas⁵ gekürt. Ausschlaggebend für diesen Spitzenplatz war v. a. die Bordverpflegung. Die wirtschaftlichen Folgen sind bekannt. Der festzumachende Widerspruch liegt im scheinbaren Bedürfnis, Reihungen und Hierarchien als wertvolle Orientierungshilfe einzusetzen, ohne vielfach die spezifischen Merkmale, Qualitäten und Stärken einer Region mit einzubeziehen bzw. mit einbeziehen zu können.

Regionales *Benchmarking*

Regionales *Benchmarking* ist wie eine regionale Versuchung. Unter *Benchmarking* wird ursprünglich ein Managementkonzept verstanden, das Unternehmen dazu dient, sich anhand von zuvor definierten Indikatoren miteinander vergleichbar zu machen. Die *Benchmarks* sind Referenzwerte für vorbildliche Bestleistungen – vielfach auch als *Best-Practice* bezeichnet – die dann von den Übrigen angestrebt oder übertroffen werden sollen. *Benchmarks* dienen im Optimalfall somit einem Vergleich, der Erfolgskontrolle, und bieten Orientierungsmöglichkeiten zur Verbesserung der eigenen Leistung.⁶

Benchmarking auf Regionsebene hat grundsätzlich das Ziel, anhand von quantifizierbaren Indikatoren Komplexität zu reduzieren, das gilt für die Liste der „Lebenswertesten Städte weltweit“⁷ ebenso wie für die ländervergleichen-

den Arbeiten der OECD. Auch der Ausschuss der Regionen (ADR) widmete dem Thema *Benchmarking* bereits Ende der 1990er-Jahre entsprechende Aufmerksamkeit. Im Amtsblatt der Europäischen Gemeinschaften (C64/2, 27. 2. 98) steht: „Der ADR misst der Durchführung von *Benchmark-Studien* über die Rahmenbedingungen, unter denen einzelne Staaten und Regionen agieren, hohe Bedeutung bei, um herauszufinden, welche Faktoren besonders förderlich für die Wettbewerbsfähigkeit sind ...“

Regionales *Benchmarking* verlockt damit, Regionen – ähnlich wie Unternehmen – anhand von *Benchmarks* miteinander vergleichen zu können. Nun sind Unternehmen schon komplexe Sozialgefüge, Regionen jedoch noch viel mehr. „Eine Region ist kein Motorrad“, wie schon Schneidewind anno 1995 festhielt. Regionen sind keine trivialen Maschinen, bei denen der Spritverbrauch eine messbare Kerngröße ist.

Ausgangslagen von Entwicklungsschritten, Akteurskonstellationen und Institutionalisierung, die Prozessebene und der Reifegrad eines Entwicklungsprozesses spielen jedoch bei genauere Analyse von Stadt- und Regionalentwicklung die vielleicht wichtigsten Rollen für angestrebte Ziele und Erfolge von Entwicklung, die je nach Region sehr unterschiedlich sein können – was das Vergleichen nicht gerade leichter macht. Die Gefahr, Äpfel mit Birnen zu vergleichen bzw. den Vergleich einzig auf die Apfelschalen zu reduzieren, um Komplexität zu vermeiden, ist latent.

Geht es beispielsweise um Zielsetzungen wie nachhaltige Regionalentwicklung, dann wird es so richtig komplex. „Lokale Indikatorensysteme werden zumeist partizipativ entwickelt, um eine Miteinbeziehung und aktive

Beteiligung lokaler Akteure im Nachhaltigkeitsprozess zu unterstützen. In der Folge entstehen subjektive Indikatorensets, die einerseits als wesentlichen Vorteil die Anpassung an regionale Gegebenheiten aufweisen, andererseits aber nicht universell anwendbar sind, bzw. um Indikatoren, die auf erhöhtem Aggregationsniveau erweitert werden müssten, um eine Vergleichbarkeit zu gewährleisten.⁸ Sind es doch v. a. die spezifischen Umfeldbedingungen wie Kooperationsfähigkeit zwischen Unternehmen und Gemeinden innerhalb einer Region, aber auch rechtliche Rahmenbedingungen für z. B. Betriebsansiedlungen, neben den naturräumlichen Ressourcen (Verfügbarkeit von Wasser etc.), die eine mangelnde Vergleichbarkeit von Regionen mit sich bringen.

Indikatoren wie BIP, Arbeitslosenquoten, Durchschnittseinkommen, Qualifikationsniveau der Erwerbsfähigen, Erreichbarkeit auf Straße, Schiene und Luftweg, Patentanmeldungen usw. sind es, die in der Regel für Vergleiche von Regionen hergenommen werden. Ohne jedoch die sozialen Voraussetzungen, die Soziogenese einer Region zu berücksichtigen, lassen sich sehr schwer aussagekräftige Vergleiche treffen, die regionale Milieus ausreichend beleuchten. Umgekehrt sind es jedoch gerade die trivialen Zahlen, die v. a. Politiker gerne zitieren, um ihre Region günstig darzustellen.

Ein treffendes Beispiel dazu ist der „Focus-Landkreistest“⁹ in Deutschland. Sieben Kennzeichen der Wirtschaftskraft einer Region werden herangezogen, um eine deutschlandweite Rangliste der Landkreise zu erstellen. Durchschnittliche jährliche Arbeitslosenquote, Veränderung des Bruttoinlandsprodukts (in jeweiligen Preisen) zum Vorjahr, Bruttowertschöpfung in

jeweiligen Preisen (unbereinigt) je Erwerbstätigen, verfügbares Einkommen privater Haushalte je Einwohner, Veränderung der Erwerbstätigenzahl zum Vorjahr, Investitionen im verarbeitenden Gewerbe je Beschäftigten und die Veränderung der Bevölkerung zum Vorjahr sind Daten der statistischen Landesämter, die eingerechnet werden. Im jeweiligen Vergleich zu den Vorjahren lassen sich daraus natürlich Veränderungen ablesen, die Prozesse, die zu diesen Entwicklungen geführt haben, können in diesen Ranglisten seriöserweise nicht abgelesen werden.

Unscharf bleibt zudem häufig die Definition von Region, die einem Vergleich zugrunde liegt. Handelt es sich um eine politisch administrierte Region (z. B. Gemeinde, Gemeindebündnisse, politischer Bezirk, Bundesland etc.), Verflechtungsregion (z. B. Pendlereinzugsgebiet), eine Homogenitätsregion (z. B. funktionale Dominanz einer Branche wie Industrie, Tourismus etc.) oder um eine Identitätsregion mit soziokulturellen bzw. sozioökonomischen Besonderheiten (z. B. Wachau, Eisenwurzen usw.), oder überlagern sich Regionstypen sogar? Was wird nun miteinander verglichen?

Fast jede – wie auch immer definierte – Region wird eine Rangliste anführen können – positiv wie negativ assoziiert, sei es als Region mit der höchsten durchschnittlichen Sonnenscheindauer/Jahr, mit der besten Luftqualität oder mit der/dem am meisten neu gewidmeten Gewerbefläche/Legislaturperiode/Gemeindegebiet eines Bundeslandes.

Selbstbild versus Fremdbild

Wo steht nun die „eigene Region“ im europäischen Wettbewerb? Das ist natürlich eine legitime Frage aus der Sicht der regionalen Wirtschaft und

Bevölkerung oder auch der politischen Vertreter einer Region. Im Wettbewerb der Regionen geht es schließlich darum, dass die eigene Region im Vergleich zu anderen Regionen möglichst attraktive Standortbedingungen bietet, die für Betriebsansiedlungen gleichermaßen reizvoll sind wie für die ansässige Bevölkerung. Gleichzeitig birgt die Versuchung des Vergleichens genau jene Fallen in sich, die bereits skizziert wurden.

Hier kommt eine weitere Facette des Vergleichens hinzu: Welches ist die Referenzebene des Vergleichs? Wodurch werden Vergleiche relativiert? Woran soll sich eine Region orientieren – an den Besten der Welt, an den Nachbarn, an den Schlechtesten, um selbst gut dazustehen? Um Selbst- und Fremdbild noch weiter zuzuspitzen, wird die aktuelle FIFA-Weltrangliste¹⁰ als plakativer Vergleich außerhalb der Debatte um Regionalentwicklung bemüht. Österreich nimmt in dieser Weltrangliste der Nationen im Februar 2009 den 92. Platz ein. Flankiert wird Österreich von Ruanda (Platz 91) und dem Sudan (Platz 93). Nebenbei bemerkt handelt es sich – um noch einen weiteren Ländervergleich einzubringen – sowohl bei Ruanda als auch dem Sudan um Staaten, die beide im Failed State Index,¹¹ publiziert von der Weltbank in „Foreign Policy“, als gescheiterte Staaten Spitzenpositionen einnehmen. Das Selbstbild Österreichs im Fußballnationenvergleich wird häufig anders kommuniziert – im Herausstellen der eigenen Region werden im regionalpolitischen Diskurs ebenso häufig Stereotypen gebraucht.

Auf regionalpolitische Ebene umgelegt, soll ein Beispiel aus Kärnten zu diesem Thema den Diskurs zu Selbst- und Fremdbild verdeutlichen. Anbei ein kleiner Auszug aus den Regionalmedien, die ausschnittsweise zum Selbst-

bild des Lavanttals beitragen: „Überholspur; Die Wirtschaft im Lavanttal boomt in den vergangenen Jahren. Keine Region hat so schnell aufgeholt wie das Lavanttal.“¹² „Vom Sörgental zur Vorzeigeregion“¹³ „Der Slogan ‚Geht’s der Wirtschaft gut, geht’s uns allen gut‘ lässt sich auch am Bruttoeinkommen ablesen. 2006 lag der Bezirk Wolfsberg mit 2.041 Euro unter den zehn Bezirken Kärntens an erster Stelle“.¹⁴ Schlagzeilen wie diese prägen nicht selten das Selbstbild einer Region. Der Werbeslogan, das Lavanttal sei „ein Stückchen Kärnten, das doch etwas ‚anders‘ ist als das übrige Bundesland“,¹⁵ unterstreicht dieses Selbstbild der Region als „Paradies Kärntens“ und wird als Imageträger eingesetzt.

Der Anspruch, das Lavanttal zu einer „wirtschaftlichen Vorzeigeregion in Europa zu machen“, ist in der Absichtserklärung des Vereins Lavanttaler Wirtschaft verankert.¹⁶ Im kärntenweiten Vergleich der politischen Bezirke fällt jedoch auf, dass die statistisch erfasste Wachstumsdynamik zwischen 2002 und 2006 in unterschiedlichen Bereichen wie z. B. der Zahl der Arbeitgeberbetriebe, der Beschäftigungszahlen, der Lehrlingszahlen (2007-2008), dem Bruttoeinkommen und der Beschäftigten im Technologiebereich den Bezirk Wolfsberg voran sieht.¹⁷

„Die Versuchung, für die eigene Region positive Benchmarks politisch zu gebrauchen, d. h. den positiven Vergleich (mit wem auch immer, wovon auch immer) dem eigenen segensreichen und effizienten Wirken zuzuschreiben, ist schlicht zu groß.“¹⁸ Je einfacher die Darstellung, je klarer die Position der Region in einer Rangliste, desto größer die Symbolik und politische Strahlkraft. Nicht umsonst hat Jörg Haider in seinem letzten bundespolitischen Wahlkampf 2008 immer

vom „Modell Kärnten“ im Österreich-Vergleich gesprochen, ohne jedoch das Geheimnis zu lüften, was damit gemeint ist. Die Wirtschaftsdaten kann er damit nicht gemeint haben, die sprechen hier nämlich eine andere – und im Bundesländervergleich eine zum Teil sehr deutliche – Sprache. „Kärnten wie geht's?“ titelte der Kurier Anfang 2009. „Schwacher Süden; Im Süden scheint nicht immer die Sonne. Mit unterdurchschnittlicher Wirtschaftsleistung, unterdurchschnittlichem Einkommen und überdurchschnittlich hoher Arbeitslosigkeit hinkt Kärnten hinterher.“¹⁹

Fremd- und Selbstbild sowie die unterschiedlichen Referenzebenen schaffen weitere Widersprüche im regionalen Vergleichen. Historisch gesehen hat sich die Geschichte der österreichischen Regionalpolitik weg von einer Defizitorientierung hin zu einer Stärkenorientierung entwickelt. Wurden in den 1970er-Jahren periphere und strukturschwache Regionen vermehrt über ihre Schwächen kommuniziert, so hat die eigenständige Regionalentwicklung der 1980er-Jahre auf die Betonung und den Ausbau der Stärken dieser Regionen als deren Potenzial gesetzt. Es ging ab diesem Zeitpunkt somit weniger darum, Defizite abzubauen, als regionale Stärken zu forcieren. Auch heute – im Rahmen der europäischen Strukturfondspolitik – wird auf den vorhandenen Ressourcen der Regionen aufgebaut. Beim regionalen *Benchmarking* geht es letztendlich genau wieder darum, Lücken zu schließen und Defizite gegenüber den Besten zu kompensieren, die Botschaft liegt im Mangel. Mangel als Motivator ist jedoch in der Regel ein fragwürdiger Wegbegleiter im Prozess regionaler Entwicklung.

Das Kölner Forschungsinstitut Emperica-Delasasse hat 214 Regionen

(Basis NUTS-2 Regionen) anhand von 240 Einzelfaktoren der Europäischen Union, Norwegens und der Schweiz hinsichtlich wirtschaftliches Potenzial und Lebensqualität gereiht.²⁰ Vorarlberg liegt in dieser Rangliste auf Platz 49 und ist die am besten platzierte Region in Österreich, gefolgt von Wien (Platz 63), Salzburg (Platz 69), Oberösterreich (Platz 77) und Tirol (Platz 82). Angeführt wird die Liste von der Region Stockholm.

Warum wird hier gerade dieser Standortvergleich zitiert? Er ist ein gutes Beispiel für Pannen, die vor wenigen Jahren in der Steiermark zu heftigen parteipolitischen Auseinandersetzungen zwischen ÖVP und SPÖ geführt haben.²¹ So ist die Steiermark in dieser zitierten Rangfolge vom Platz 53 (1998) auf Platz 152 (2002) abgestürzt. Joanneum Research rechnete im Auftrag des Landes nach, und die Steiermark fand sich nach Einspruch auf Platz 116 wieder. Die Indikatoren-bündel Hightechpotenzial und Innovation wurden vom Kölner Institut mit dem österreichischen Durchschnittswert in die Bemessungen aufgenommen, was natürlich empirisch fahrlässig war. Ranglisten und politische Befindlichkeiten sind Geschwister, nicht jedoch immer die richtigen Wegweiser zur Ausrichtung der eigenen Region.

Im politischen Alltag spielt daher die Referenzebene des Vergleichens eine übergeordnete Rolle. Es geht in der Regel darum, „besser zu sein“ oder eine politische Linie „schlecht zu machen“. Der Differenz schaffende Slogan „Kärnten ist anders!“ wird zwar mehrheitlich außerhalb Kärntens verwendet, wie die internationale Presse und hunderte Treffer in Internet-Suchmaschinen bestätigen, bringt den Diskurs mit den damit verbundenen Auf- und Abwertungen aber ganz gut

zum Ausdruck. Je nachdem werden Argumente gesucht, Teilaspekte eines Vergleichs herausgefiltert und die Referenzebenen immer neu definiert. Die nächste Wahl ist das leitende Motiv, nicht immer der erforderliche Weitblick für eine Region, die sich zeitlich in ihrem Entwicklungsprozess über Wahltermine hinwegsetzt. Selbstbild und Fremdbild, Innen und Außen sind Abgrenzungsmerkmale eines regionalpolitischen Diskurses, oft jedoch verhindert regionales Denken den Blick auf andere Regionen.

Was kann nun eine Region von anderen lernen?

In Anbetracht der dargestellten Schwierigkeiten, die das Vergleichen von Regionen impliziert, entsteht natürlich die Frage, wie es dennoch für eine Region möglich sein kann, sich von einer anderen Region etwas abzuschauen. Die Qualität eines Vergleichs liegt im analytischen Aufbereiten von Fallbeispielen, die „nebeneinander stehend“ ihre spezifischen Qualitäten zum Ausdruck bringen. Das Ziel eines Vergleichs auf dieser Ebene liegt demnach weniger im Erreichen bestimmter *Benchmarks* aus dem eigenen Defizit heraus, vielmehr liegt darin die Möglichkeit, unterschiedliche Prozesse unter dem Aspekt Regionalentwicklung nachvollziehbar zu machen und sie – je nach Bedarf – für eigene zukünftige Arbeiten auch anderswo zu nutzen und einen Lernprozess einzuleiten.

Was sind nun Voraussetzungen für regionale Innovation bzw. wie können Voraussetzungen geschaffen werden, die regionale Innovationen ermöglichen statt verhindern? Vorangestellt sind eine These und viele Pfade. Die These lautet: Es gibt keine Patentrezepte zu innovativer Regionalentwicklung, denn

gäbe es diese, gäbe es – sehr vereinfacht dargestellt – ausschließlich innovative Regionen. Die Frage „Wie funktioniert Regionalentwicklung?“ bzw. „Was kann ich in meiner Region an regionalen Maßnahmen fördern oder was soll verhindert werden?“ muss in jeder Region neu gestellt werden – aber sie muss gestellt werden, sonst wird sie von anderen beantwortet oder von globalen Prozessen überlagert.

Die vielen (auch oft parallelen und redundanten) Pfade regionaler Entwicklung bzw. deren pfadabhängige Voraussetzungen sind weitgehend bekannt. Voraussetzungen für Innovationen finden sich v. a. im sozialräumlichen Kontext regionaler Entwicklung. Wissenschaft, Technologie und Standortbedingungen bilden zunehmend die Grundlage für ein wachsendes systemisches Verständnis für die Region. Die Stärkung regionaler Wirtschaftskreisläufe und Wertschöpfungsketten aus der Gesamtsicht regionaler Subsysteme (Wirtschaft, Politik, Bevölkerung) bilden gemeinsam mit den globalen wirtschaftlichen Möglichkeiten (internationale Absatzmärkte und Partnerschaften, Firmenkooperationen etc.) die Voraussetzungen der regionalen Wettbewerbsfähigkeit. Die Vernetzung der Akteure, die „Kooperationsinfrastruktur“ und die induzierten Lernprozesse innerhalb der regionalen Subsysteme sowie zwischen Regionen ermöglichen Prozessentwicklung und bilden Grundlagen zu innovativem Handeln.

Die jüngeren Debatten zu regionalen Innovationssystemen²² befassen sich zunehmend mit den Auswirkungen neoliberaler Wirtschaftsweisen, ohne dabei aktuelle Wirtschaftskrisen und Rezessionen noch so richtig im Themenportfolio aufgenommen zu haben. Was bedeutet beispielsweise eine Kri-

se der Automobilindustrie für langzeitgeförderte regionale Automobilcluster? Auslagerungen, Ausgliederungen und Arbeitsplatzabbau, Streiks, Tarifpolitik, Protektionismus („*Buy-American-Klausel*“), Machtverschiebungen innerhalb von global agierenden Konzernen – all das sind Entwicklungen, die beispielsweise so manche Automobilcluster schon heute alt aussehen lassen. Regionen, die branchenabhängig sind, sind in einer neoliberalen Weltwirtschaft austauschbar wie Produkte oder Arbeitskräfte im Kontext einer flexiblen Spezialisierung.

Gerade die geclusterten Schnittstellen globaler Produktionsketten waren es jedoch, die in einem wirtschaftspolitischen Trend künstlich hochgezüchtet wurden. Vorbild für diese Politik waren andere Regionen, die entsprechende Wachstumsraten der regionalen Wertschöpfung vorwiesen. Die Untersuchungen zu innovativen Regionen sind sehr stark von den 1980er- und 1990er-Jahren geprägt. Anfangs krisenresistente Regionen („Drittes Italien“), die durch ihre regionalen Netzwerke in Branchen, die anderswo schon längst in den osteuropäischen oder asiatischen Raum ausgelagert wurden, erstaunlich stabil waren, werden jetzt auch schön langsam gebeutelt. Daraus ursprünglich abgeleitete Förderstrategien, wie z. B. der europaweite Aufbau von diversen Clustern, erweist sich gegenwärtig auch nicht immer als Garant für regionale Wettbewerbsfähigkeit und als Standortvorteil.

Die Frage nach einem gewünschten – unter Einbeziehung der relevanten Akteure angestrebten – zukünftigen Wachstum ist demnach zu stellen: Welche Balance soll angestrebt werden? Welche regionale Wirtschaftsstruktur kann sich mittelfristig als krisenresistenter etablieren und wie kann

diese im Rahmen der politischen und gesetzlichen Möglichkeiten unterstützt werden?

Die Verfügbarkeit von Entscheidungsspielräumen für Unternehmen auf unterschiedlichen Ebenen verbunden mit flexiblen Zeitkorridoren, in denen diese Entscheidungen getroffen werden können, der Spielraum für das Ausprobieren neuer Pfade (Redundanztheorie, Verfahren von Versuch und Irrtum), vertrauensbildende Netzwerke und die Verfügbarkeit von qualifizierten Arbeitskräften („Humankapital“) sind unter den gegebenen neoliberalen wirtschaftlichen Rahmenbedingungen Indikatoren,²³ die regionale Innovationen fördern können bzw. neue Spielräume für Unternehmen auf einer mittleren Ebene öffnen. Das Skalenproblem – auf welcher Maßstabsebene sollen die Interaktion und der Wettbewerb vorrangig betrieben werden – ist für die regionalwirtschaftliche Einbettung einer jeden Region zudem ein immer häufiger diskutiertes.

Die „Vorbildwirkung von erfolgreichen Regionen“, nicht zuletzt in Zeiten wirtschaftlicher Stagnation, ist daher ambivalent, zumindest jedoch kritisch zu beleuchten. Die Funktion von partizipativ entwickelten regionalen Leitbildern als Appellationsinstanz darf zudem nicht außer Acht gelassen werden. Der Wegweiser zeigt den Weg, er geht ihn jedoch nicht. Anregungen und Pfade können sehr gut in Kooperation mit externer Hilfe entwickelt werden, gegangen werden muss der Weg jedoch selbst. Im Zusammenspiel von Planung und Politik oder von Planern und Politikern oder noch besser im Sinne von „Pläne machen“ und „Politik machen“ bedarf es auch zukünftig einer nachhaltigen Grundlagenarbeit zur regionalen Entwicklung, die über Hitlisten, Spatenstiche und die Eröffnung

neuer Autobahnabschnitte hinausgeht und sich in oft mühsamen Aushandlungsprozessen zwischen regionalen Akteurskonstellationen wiederfinden kann.

Jede Region muss ihren eigenen Weg finden, aufbauend auf den Stärken und den Möglichkeiten, ihrer Bevölkerung und auf der globalen Einbettung der regionalen Wirtschaft in überregionale Beziehungen, Abkommen und Partnerschaften. Der Blick auf andere kann dazu dienen, neue Kooperationspartner zu gewinnen, den einen oder anderen Entwicklungsprozess verstehen zu lernen, zu adaptieren und zur eigenen Routine zu machen. Dazu gibt es politische Rahmenbedingungen, die das unterstützen können, von der Legislative angefangen über die Wirtschaftsförderung von EU und Land bis hin zur örtlichen Raumplanung. Oft können die Stärken einer Region in den zitierten Hitlisten jedoch gar nicht abgebildet werden.

Zusammenfassung

Das Wechselspiel von Globalisierung und Regionalisierung, aber auch die europäische Strukturfondspolitik fördert den Wettbewerb der Regionen. *Best Practice*, Musterregionen und Know-how-Transfer gehören zum europäischen Vokabular der Regionalpolitik. Im Wettbewerb der Regionen spielen *Benchmarks* und Ranglisten eine immer größere Rolle, vor allem in der politischen Alltagskommunikation. Warum ist das Vergleichen von Regionen miteinander so reizvoll und gleichzeitig so problematisch? Welche Indikatoren für Vergleiche von Regionen werden herangezogen? Können in Hitlisten Prozessqualitäten regionaler Entwicklung abgebildet werden? Regionales Vergleichen wird in diesem

Beitrag kritisch hinterfragt, gleichzeitig soll aufgezeigt werden, wie da und dort das Lernen von anderen Regionen dennoch möglich sein kann.

Anmerkungen

- ¹ Vgl. hierzu u. a. die Publikationen des European Policies Research Centre; <http://www.eprc.strath.ac.uk/eprc/>; (22. 1. 2010).
- ² Vgl. http://ec.europa.eu/regional_policy/projects/stories/index_de.cfm (22. 1. 2010).
- ³ Vgl. z. B. die Darstellung über die Strukturfondspolitik in Österreich: <http://www.bundeskanzleramt.at/site/6033/default.aspx> (6. 2. 2010).
- ⁴ Vgl. Fülöp (2002).
- ⁵ Vgl. Österreich Journal 50 (20. 7. 2007) 27.
- ⁶ Vgl. u. a. Lutz (2005) 5f.
- ⁷ Vgl. http://www.economist.com/markets/rankings/displaystory.cfm?story_id=11116839 (22. 1. 2010).
- ⁸ Lutz (2005) 9.
- ⁹ Vgl. <http://www.focus.de/> (20. 3. 2010).
- ¹⁰ Vgl. <http://de.fifa.com/worldfootball/ranking/lastranking/> (3.2.2010).
- ¹¹ Vgl.: <http://www.foreignpolicy.com/> (3. 2. 2010).
- ¹² WOCHEN – Kärnten (31. 10. 2007) 4.
- ¹³ Kronen Zeitung (10. 4. 2008) 22.
- ¹⁴ Kärntner Wirtschaft 27-28 (10. 7. 2008) 16.
- ¹⁵ Thelien und Richter (2007) 5.
- ¹⁶ Vgl. Landschaft des Wissens (2009) 4.
- ¹⁷ Vgl. Lavantaler Wirtschaft (2008).
- ¹⁸ Schneidewind (2002) 25.
- ¹⁹ Kurier (18. 1. 2009) 1, Karrieren am Sonntag.
- ²⁰ Vgl. www.stadtzurich.ch/content/dam/stzh/prd/Deutsch/Stadtentwicklung/Publikationen_und_Broschueren/Unternehmen/vergleich.pdf.
- ²¹ Vgl. Steiner (2002) 26.
- ²² Vgl. u. a. Heeg (2008).
- ²³ Vgl. Heeg (2008) 233f.

Literatur

- Fülöp, Gerhard, Unhandliche Messgefäße für die Qualität des Lebens, in: Raum 48 (2002) 29-32.
- Heeg, Susanne, Die Debatte um regionale Innovationssysteme vor dem Hintergrund wirtschaftsglobaler Herausforderungen, in: Krumbein, Wolfgang; von Frieling, Hans-Dieter; Kröcher, Uwe; Sträter, Detlev (Hrsg.), Kritische Regionalwissenschaft; Gesellschaft, Politik, Raum (Münster 2008) 228-246.
- Landschaft des Wissens (Hrsg.), Quo vadis Lavanttal? Menschen – Themen – Perspektiven (2008).
- Lavanttaler Wirtschaft (Hrsg.) (2008): Erfahrungsberichtmasterplan Lavanttal; Entwicklung, Ergebnis, Stand der Umsetzung, Rahmen.
- Lutz, Gerald, Regionales Nachhaltigkeits-Benchmarking; der Beitrag von Indikatoren zur Messung nachhaltigkeitsorientierter Leistungsfähigkeit, in: Priewasser, Reinhold (Hrsg.), Dimensionen der Umweltwirtschaft. Festschrift zum 65. Geburtstag von Adolf Heinz Malinsky (Linz 2005).
- Schneidewind, Peter (Hrsg.), Eine Region ist kein Motorrad (Österreichisches Institut für Raumplanung, Wien 1995).
- Schneidewind, Peter, Nicht alles, was hinkt, ist ein Vergleich! Fug und Unfug regionalen Benchmarkings, in: Raum 48 (2002) 22-26.
- Steiner, Johannes, Ranking-Pannen und politisches Kleingeld, in: Raum 48 (2002) 26.
- Thelian, Werner; Richter, Nicole, Lust auf Lavanttal (ARGE Punkt Kärnten, Klagenfurt 2007).

BÜCHER

Ökonomisches Denken im 20. Jahrhundert

Rezension von: Heinz D. Kurz (Hrsg.), Klassiker des ökonomischen Denkens,
Band 2: Von Vilfredo Pareto bis Amartya Sen, C. H. Beck-Verlag, München 2009,
388 Seiten, broschiert, € 14,95.

Die Fortsetzung der Darstellung des ökonomischen Denkens und seiner Entwicklung von William Petty bis Alfred Marshall in Einzeldarstellungen (Band 1 in dieser Zeitschrift besprochen in Heft 4/2009) behandelt 19 Ökonomen, deren Hauptwerke überwiegend in der ersten Hälfte des vorigen Jahrhunderts erschienen sind, zu einem nennenswerten Teil auch noch in den letzten zwei Jahrzehnten des 19. Jahrhunderts. Hingegen erscheint der Beitrag der Werke aus der zweiten Hälfte des 20. Jahrhunderts unter der Perspektive der vom Herausgeber getroffenen Auswahl vergleichsweise bescheiden. Acht Ökonomen sind US-Amerikaner, vier Österreicher, drei Engländer, je ein Italiener, Schwede, Deutscher und Inder.¹

Fast bis zum Ende des 19. Jahrhunderts ist das Denken der großen Ökonomen stark auf essenzialistische Fragestellungen fokussiert: was bestimmt den Wert, und von diesem abgeleitet: den Preis eines Gutes, worin liegt das Wesen des Zinses, des Profits; darüber hinaus auch auf die langfristigen Entwicklungsperspektiven von Wirtschaft und Gesellschaft. Von den im vorliegenden Band behandelten Ökonomen hat eigentlich nur Eugen von Böhm-Bawerk (Beitrag von Elisabeth Allgöwer) noch diese Orientierung – das Phänomen des Zinses per se wurde im 20. Jahrhundert kaum noch für erklärungsbedürftig gehalten. Auch wenn dies wahrscheinlich zu Beginn des vorigen Jahrhunderts noch nicht klar erkennbar war, so lässt die spätere Entwicklung unschwer erkennen, dass die werttheoretische Kontroverse zugunsten der Grenznutzenschule prinzipiell entschieden war. Der bereits im 1. Band behandelte Alfred Marshall hatte mit seiner Partialanalyse des Marktgleichgewichts und seines Zustandekommens eine Darstellungsform gefunden, die heute noch in den elementaren Lehrbüchern nicht entbehrt werden kann. Sie war zugleich als anschauliche Repräsentation eines allgemeinen Gleichgewichts gemeint, ohne allerdings den Ansprüchen der von Walras grundgelegten mathematischen Analyse eines allgemeinen Gleichgewichts standhalten zu können. Vilfredo Pareto (1848-1923, Beitrag von Hans-Jürgen Wagener) tat den entscheidenden Schritt zur Weiterentwicklung der Betrachtungsweise der Wirtschaft als allgemeines Gleichgewichtssystem in mathematischer Form, die eine wichtige, im universitären Bereich über lange Strecken dominierende Richtung des ökonomischen Denkens im 20. Jahrhundert bildet. Mit seiner Indifferenzkurvenanalyse fand Pareto auch eine pragmatische Antwort auf die kaum zu beantwortende Frage, ob der Nutzen auf der Ebene

des individuellen Konsumenten überhaupt als kardinal messbar gedacht werden kann. Auf den von Pareto gelegten Grundlagen wurde der konsumentenseitige Teil des mathematischen Gleichgewichtssystems immer weiter perfektioniert, ein schwieriges Problem dabei ist der „Nutzen des Geldes“. Es dauerte allerdings fast noch ein weiteres halbes Jahrhundert nach dem Erscheinen von Paretos Hauptwerk, bis die mathematische Gleichgewichtstheorie zum Standardwissen der professionellen Ökonomen und Ökonominen wurde. Meilensteine auf diesem Weg sind das 1939 in erster Ausgabe erschienene Buch *Value and Capital* von John Hicks, dem allerdings im vorliegenden Band kein Beitrag gewidmet ist, und vor allem Paul A. Samuelsons 1947 veröffentlichtes Buch *Foundations of Economic Analysis* (Beitrag von Carl Christian von Weizsäcker), das „die Art und Weise, wie die ökonomische Theorie betrieben wurde, revolutioniert hat.“ (S. 305). Der Gewinn an logischer Stringenz der Beweisführung durch die mathematische Gleichgewichtstheorie wurde jedoch teuer erkaufte. Es entwickelte sich ein Hauptzweig der ökonomischen Wissenschaft, der sich zunehmend in selbstreferenziellen Erörterungen erschöpft, die kaum noch Korrelate im anschaulichen Denken haben und damit substanzlos werden. Oft steht auch der intellektuelle Aufwand bei der Lösung eines bei mathematischer Formulierung höchst schwierigen Problems in keiner Relation zum Ergebnis². Weizsäcker spricht in diesem Zusammenhang vom „Realitätsverlust und wirtschaftspolitischen Relevanzverlust“ der ökonomischen Theorie und hält diese Kritik wenigstens „partiell“ für gerechtfertigt (S. 316). Samuelson persönlich selbst trifft diese Kritik nur zum Teil, denn er hat über aller ihm zu Gebote stehenden formalen Raffinesse auch den Boden der Anschaulichkeit immer gesucht. Wohl aber trifft sie zahlreiche mit dem Nobelpreis ausgezeichnete Ökonomen, die den Weg der Mathematisierung unbeirrbar immer weiter gegangen sind.

Während die Anwendung des Marginalprinzips die Ausformulierung einer in sich weitgehend stimmigen Konsumtheorie erlaubte, war dies auf der Seite der Produktion, also auf der Angebotsseite bei weitem nicht im gleichen Ausmaß möglich, da es kein Pendant zum abnehmenden Grenznutzen in der Art von zunehmenden Grenzkosten gibt, was Pareto bereits bewusst war. Nicht auf der Grundlage der allgemeinen Gleichgewichtstheorie entwickelte John B. Clark (1847-1938, Beitrag von Harald Hagemann) seine Verteilungstheorie auf der angebotsseitigen Grundlage eines „produktionstechnischen Gesetzes der sinkenden Grenzproduktivität“. Lohn und Kapitalertrag bestimmen sich nach der jeweils letzten verwendeten Einheit von Arbeit und Kapital. Die von Clark angestrebte Ableitung der Verteilung aufgrund einer „objektiven Gesetzmäßigkeit“ gelingt jedoch, wie Hagemann zeigt, deswegen nicht, weil das Arbeitsangebot keine starre Größe ist und „das Kapital“ kein gegebener, teilbarer Vorrat ist, sondern als produzierter und reproduzierter Produktionsfaktor aus konkreten Kapitalgütern besteht (S. 16ff). Die von Clark eingeführte Idee der Grenzproduktivitätstheorie begründet die nachhaltige Bedeutung dieses Ökonomen. Auch wenn sie schon früh – bei Wickse – und später in der kapitaltheoretischen Kontroverse der sechziger Jahre in Frage gestellt bzw. negiert wurde, hat sie bis heute eine beträchtliche Gefolgschaft behalten. Auf Clark geht die durchgehend starke Position des neoklassischen Denkens in den USA zurück, die durch Irving Fisher (1867-1947, Beitrag von Harald Hagemann) befestigt wurde. Fisher war sowohl ein Pionier

der mathematischen Preistheorie und Zinstheorie als auch der statistischen Preismessung durch die Indexmethode. Bei Fisher erscheint der später zu Tage tretende Unterschied zwischen der Österreichischen Schule (heute „Austrian economics“ in den USA) und dem Monetarismus vorgebildet: Fisher und später Milton Friedman (Beitrag von Heinz-Peter Spahn) machen sich das Denken in Aggregaten voll zu eigen, während Ludwig Mises und seine Nachfolger selbst dem Preisindex seine Berechtigung absprachen. Fisher ist auch bekannt für seinen quantitätstheoretischen Analyseansatz zum Problem der Inflation, wobei er aber immer Wert darauf gelegt hat, „die kurzfristige Nicht-Neutralität des Geldes im Konjunkturzyklus aufzuzeigen.“ (S. 113)

Knut Wicksell (1851-1926, Beitrag von Hans Michael Trautwein) trug maßgeblich zur Durchsetzung der Marginalanalyse in Europa bei. Er entwickelte eine präzisere Version der Grenzproduktivitätstheorie der Verteilung, indem er zeigte, dass der gesamte Produktwert auf der Einkommensseite nur dann ausgeschöpft wird, wenn konstante Skalenerträge angenommen werden, was jedoch in der Realität nicht immer der Fall sei. Auch wies er darauf hin, „dass die Grenzproduktivität der Arbeit durch technische Neuerungen nicht notwendig steigen muss – auch dann nicht, wenn das Gesamtprodukt wächst.“ (S. 71) Eine solche mögliche Wirkung – der „Wicksell-Effekt“ – war Ausgangspunkt der kapitaltheoretischen Kontroverse der Sechzigerjahre. Der bedeutendste Beitrag Wicksells zur Theoriebildung war seine Konjunkturtheorie, zugleich als eine der ersten makroökonomischen Analysen von Preis- und Mengenbewegungen auf verschiedenen Märkten. Das Auseinanderklaffen von „natürlichem Zins“ und Marktzins setzt eine kumulative Bewegung weg vom Gleichgewicht in Gang, der Zinssatz führt nicht wie in der traditionellen Sicht sogleich einen Ausgleich zwischen Investieren und Sparen herbei. Auslöser des kumulativen Prozesses sind bei Wicksell technische Fortschritte und Veränderungen, nicht das Geldsystem, das die Investitionen allerdings finanziert.

Piero Sraffa (1898-1983, Beitrag von Heinz Kurz) beschäftigte sich im 20. Jahrhundert noch einmal mit der fundamentalen Frage des Güterwertes, allerdings nicht im essenzialistischen Sinn, sondern mit dem von Ricardo ungelöst hinterlassenen Problem der Festlegung eines „invarianten Maßstabs“ von Preisen, Löhnen und Profiten. Lange vor der Veröffentlichung seines Hauptwerks *Production of Commodities by Means of Commodities* hatte Sraffa Marshalls Unterstellung eines ansteigenden Verlaufs der kurzfristigen Kostenkurve kritisiert und auf das in der Realität weit verbreitende Phänomen sinkender Grenzkosten in der industriellen Produktion, bzw. auf die Konsequenzen für die Bildung eines Marktgleichgewichts hingewiesen. In seinem 1960 erschienenen Hauptwerk stellte Sraffa ein Produktionssystem mit gegebenen Input-Koeffizienten dar, in dem Preise, Löhne und Profite simultan bestimmt werden. Nur mit dem von ihm konstruierten invarianten Standard der Messung können unterschiedliche Preissysteme, denen unterschiedliche Lohn-Profit-Relationen zugrunde liegen, überhaupt verglichen werden. Sraffas Werk war der Anlass für eine prinzipielle Infragestellung der Erklärung der Faktorentlohnung durch relative Knappheiten nach dem Ansatz der Grenzproduktivitätstheorie in der erwähnten kapitaltheoretischen Kontroverse. Diese Diskussion zeigte zwar die Unhaltbarkeit der neoklassischen Praxis auf, in der Realität heterogene Kapitalgüter mit dem Buchstaben K in eine homogene

Kapitalmasse zu verwandeln und in die Produktionsfunktion einzusetzen. In der Empirie ließ man sich aufgrund der praktischen Schwierigkeiten des Sraffa'schen Ansatzes nie von dieser Praxis abbringen. Es hat heute den Anschein, dass auch die Theorie nach Verebben der Diskussion wieder so verfährt.

Wahrscheinlich zu wenig im Bewusstsein der Ökonomen verankert ist die Bedeutung des Werkes von Arthur Cecil Pigou (1877-1959, Beitrag von Richard Sturn). In seinen *Economics of Welfare* (1920) arbeitete Pigou die durch externe Effekte bedingten Abweichungen vom neoklassischen Marktoptimum anhand zahlreicher Einzelbeispiele heraus, in denen Marktversagen vorliegt und präventive oder kompensierende Eingriffe des Staates erforderlich werde. Das Konzept der negativen externen Effekte erlangte später in der Umweltökonomik eine zentrale Bedeutung. Pigou wies z. B. auch auf die positiven externen Effekte von Ausbildungsaktivitäten hin. Es war Pigous Wohlfahrtstheorie, durch die „ein neuer Stil von moderner Wirtschaftspolitik und professioneller Politikberatung inauguriert (wird), gemäß dem der Ökonom als zünftiger und mit quantitativen Instrumenten ausgerüsteter Experte für abgrenzbare Fragen (wie etwa die Eigenschaften einer bestimmten Steuer) auftritt. ... Ökonomik wird in diesem Rahmen zu einem routiniert lehrbaren Handwerk, wobei das Handwerkszeug der quantitativen Analyse (die „Toolbox“) die Hauptsache ist.“ (S. 126)

Der veränderte Stil der ökonomischen Theoriebildung im 20. Jahrhundert kommt am stärksten darin zum Ausdruck, dass der Anteil der „worldly philosophers“ viel niedriger ist als im ersten Band. Robert L. Heilbroner hat diese Bezeichnung auf jene Ökonomen bezogen, welche die Geschichte der Menschheit stärker als viele berühmte Staatsmänner geprägt haben durch die Macht, die ihre Theorien über das Denken der Menschen erlangt haben. Auf keinen Ökonomen des 20. Jahrhunderts trifft diese Kategorisierung mehr zu als auf John Maynard Keynes, den Volker Caspari zu Beginn seines Beitrags als „bedeutendsten Ökonomen des 20. Jahrhunderts“ bezeichnet. Zu der für die Revolutionierung des ökonomischen Denkens maßgeblichen Erkenntnis, „dass Investieren und Sparen nicht über den Zinssatz, sondern durch Einkommensveränderungen ausgeglichen werden“ (S. 169), und dass das Say'sche Gesetz, demzufolge es zu keinem Mangel an effektiver gesamtwirtschaftlicher Nachfrage kommen kann, nicht gilt, gelangte Keynes erst relativ spät mit seiner *General Theory of Employment, Interest and Money*, nachdem er als Autor zahlreicher bedeutender Bücher bereits eine hohe internationale Reputation erworben hatte. Durch den theoretischen Ansatz von Keynes kam das Denken in gesamtwirtschaftlichen Aggregaten endgültig zum Durchbruch. Keynes begründete damit die Makroökonomie als eigenes Fachgebiet (S. 183) – eine Weichenstellung, die auch durch spätere Gegenrevolutionen nicht rückgängig gemacht wurde. Die aus heutiger Sicht schwer verständliche Heftigkeit zeitgenössischer Reaktionen auf Keynes erklärt sich nicht zuletzt daraus, dass seine ökonomischen Lehren dazu führten, die traditionelle kapitalistische Tugend des Sparens zu problematisieren und – aus ganz pragmatischen Gründen – staatliche Budgetdefizite für bestimmte Situationen zu rechtfertigen. Als worldly philosopher entwickelte Keynes eine über den engeren Bereich der Ökonomie hinaus gehende Sozialphilosophie und Sozialethik auf der Grundlage eines politisch-gesellschaftlichen Liberalismus, der nicht einem engstirnigen Wirtschaftsliberalismus verhaftet blieb.

In den 70er-Jahren hat sich gezeigt, dass die Keynes'sche Rezeptur in einer Situation nicht greift: „Wenn bei Arbeitslosigkeit ... Inflation vorherrscht, würde eine Geldmengenausdehnung zwar die Reallöhne senken, aber die Inflation verschärfen“ (S. 177) In dieser Konstellation setzte eine anti-keynesianische Gegenbewegung ein, ideologisch orchestriert durch den Neoliberalismus. Die weltweite Rezession hat die „Kerndiagnose der Keynesschen Theorie, dass im Widerspruch zum Sayschen Theorem die effektive gesamtwirtschaftliche Nachfrage das gesamtwirtschaftliche Angebot deutlich unterschreiten kann,“ bestätigt. (S. 184) Keynesianisch hat die Politik insofern reagiert, als sie diese Nachfragerelücke verringert hat, in der richtigen Erkenntnis, dass eine ungebremste „Reinigungskrise“ wesentlich teurer kommen würde.

Im Unterschied zu Keynes hat Joseph Schumpeter (Beitrag von Stephan Böhm) sein geniales Hauptwerk „Theorie der wirtschaftlichen Entwicklung“ als sehr junger Mann verfasst. Wenn die Inhalte dieses Buches in vielen Einzelheiten in Frage gestellt und auch zu Recht problematisiert worden sind, so hat Schumpeter dennoch damit wie kaum ein zweiter Ökonom die Auffassung von der dynamischen Funktionsweise des Kapitalismus geprägt. Aus der Österreichischen Schule der Nationalökonomie kommend, stand Schumpeter immer auf dem Boden des Marginalismus, der auf einen statischen oder allenfalls sich langsam verändernden Gleichgewichtszustand abstellt. Aber es geht eine tiefe Kluft durch sein ökonomisches Denken, das der mathematischen Gleichgewichtsanalyse Walras' ebenso verpflichtet sein wollte wie der Marx'schen Ökonomie, und darüber hinaus verstand sich Schumpeter als Sozialökonom in einem viel umfassenderen Sinn. Nach seinem Ideal einer „Kombination aus Sombart und Edgworth“ strebte er mit dem immer noch Maßstäbe setzenden Buch „Kapitalismus, Sozialismus und Demokratie“, bis heute Bezugspunkt für Abhandlungen in Ökonomie, Soziologie und Politik, und Gegenstand von und wissenschaftlichen Symposien. Obwohl Schumpeter nicht der erste Ökonom war, der die Schlüsselbedeutung der Innovation, und hier in erster Linie des technischen Fortschritts für die kapitalistische Entwicklung erkannte, ist es sein Verdienst, die Aufmerksamkeit eines wachsenden Teils der ökonomischen Zunft im 20. Jahrhundert darauf hingelenkt zu haben, ebenso wie auf die Sprunghaftigkeit und Gewalttätigkeit der Umwälzungen. Immer noch unterschätzt wird Schumpeters Analyse der Rolle des Geldsystems im kapitalistischen Entwicklungsprozess als Beitrag zur Geldtheorie.

Friedrich August Hayek (Beitrag von Stephan Böhm) begann seine Laufbahn als Ökonom in der Tradition der Österreichischen Schule als Konjunktur- und Geldtheoretiker und empirischer Konjunkturforscher. Seinen epochemachenden Beitrag zur ökonomischen Theorie, die Erkenntnis des dezentralen Vorhandenseins des Wissens von Millionen von Akteuren, die als Produzenten und Konsumenten ihre Entscheidungen treffen, entwickelte Hayek im Zuge der von Ludwig Mises ausgelösten Diskussion über die Wirtschaftsrechnung im sozialistischen Gemeinwesen, das ebendiese Entscheidungen zentralisieren bzw. durch zentrale Planung statt durch den Markt koordinieren will. In dem Versuch, den Marktprozess nach dem Lange'schen Modell des Marktsozialismus zu simulieren, sieht Hayek das ökonomische Problem falsch gestellt. „Das zentrale Problem der Volkswirtschaftslehre als einer Sozialwissenschaft ... sei vielmehr die ‚Wissensverteilung‘ (division of knowledge), näherhin die Nutzung des in der Gesellschaft

verstreuten Wissens.“ (S. 241) Für die Nutzung dieses Wissens ist der Preisbildungsprozess durch den Markt unentbehrlich. Die zentrale Funktion des Marktes dabei ist nicht eine „optimale Ressourcenallokation“ im Sinne der statischen Neoklassik, denn die theoretischen Bedingungen für die Erreichung eines solchen Gleichgewichtszustandes sind in der Realität unerfüllbar. Hayek sieht den Marktprozess als „Entdeckungsverfahren“, das „jedem die Chance bietet, sein praktisches Können und seine Kenntnis konkreter Umstände für seine jeweiligen Ziele einzusetzen; andererseits eröffnet der Wettbewerb über Preissignale generell die Möglichkeit, dieses Wissen indirekt zu nutzen, ohne einen Gesamtüberblick (,top down') haben zu müssen.“ (S. 242) Hayeks Argumentation richtet sich gegen Sozialismus und zentrale Planung, jedoch beinhaltet diese Sicht quasi als Nebenprodukt auch die stärkste denkbare Kritik der Neoklassik. Hayek lässt sich gegen seine politischen Intentionen interpretieren: wenn es mit der „optimalen Allokation der Ressourcen“ nicht so weit her ist, müssen auch die von Hayek so verabscheuten Interventionen in den Marktprozess nicht immer und per se ein Sakrilegium gegen die Marktwirtschaft darstellen. Auf der Ebene der Theoriediskussion wurde am Ende des 20. Jahrhunderts Hayeks Fokussierung auf Prozesse statt auf Gleichgewichte, also auf Dynamik statt auf Statik zunehmend in ihrer Bedeutung als Alternative zur sterilen mathematischen Neoklassik gewürdigt, allerdings ohne dass deren Vorherrschaft bisher gebrochen worden wäre. Skeptisch beurteilt Böhm Hayeks Versuch einer sozialphilosophischen Verallgemeinerung seines Denkansatzes zu einer evolutorischen Theorie der spontanen Ordnung. Mit seiner Totalablehnung des Wohlfahrtsstaates westeuropäischer Prägung landet er dort, „wo er von seinen sozialphilosophischen Prämissen her nicht hätte landen dürfen. ... Bei seinem Versuch einer systematischen Widerlegung eines ökonomischen Systems wird Hayek selbst ungewollt zum Theoretiker eines Gegensystems und muss sich den Vorwurf gefallen lassen, ein rationalistischer Marktkonstruktivist zu sein.“ (S. 243f)

Hayek war der Nachfolger Walter Euckens (1891-1950, Beitrag von Hauke Janßen) an der Universität Freiburg. Im Unterschied zu Hayek entwickelte Eucken seine Version des marktwirtschaftlichen Liberalismus aus der Kritik an dem von den Nationalsozialisten etablierten System einer Zwangswirtschaft. Euckens Orientierung war grundsätzlich wirtschaftsliberal, sein Konzept des Ordoliberalismus bzw. der „Sozialen Marktwirtschaft“ sieht jedoch eine stärkere und v. a. aktivere Rolle für den Staat vor, weshalb Hayek sich stets gegen das Beiwort „sozial“ wandte. Eucken ist der einzige Deutsche in diesem Band. Seine wirtschaftspolitische Konzeption der Sozialen Marktwirtschaft entstand im allgemeineren Zusammenhang einer Theorie der Wirtschaftssysteme. Auf einen von Werner Sombart geprägten Begriff aufbauend, entwickelte Eucken durch „pointierend hervorhebende Abstraktion“ ein Schema allgemeiner Kategorien zur Klassifizierung von Volkswirtschaften, das in der ordnungspolitischen Diskussion immer noch grundlegend ist.

Bei einer Auswahl der bedeutendsten Ökonomen des 20. Jahrhunderts des 2. Bandes werden die Meinungen stärker divergieren und subjektive Präferenzen stärker durchschlagen als beim 1. Band, wo die zeitliche Distanz zumindest ein Jahrhundert beträgt. Wenn die Entwicklung der Makroökonomie als Fortschritt der ökonomischen Wissenschaft gelten kann, erscheint die Nichtberücksichti-

gung der Pioniere des volkswirtschaftlichen Rechnungswesens nicht recht verständlich. Immerhin wurden zwei Ökonomen dieses Forschungszweiges mit dem Nobelpreis ausgezeichnet (Simon Kuznets, Richard Stone). Nicht berücksichtigt wurde weiters die Richtung der „Fundamentalkeynesianer“ (Joan Robinson, Nicholas Kaldor). Wenigstens mit einem Ökonomen vertreten ist der Institutionalismus (Thorstein Veblen, Beitrag von Reinhard Penz und Birger Priddat). Durch die getroffene Auswahl der Ökonomen ergibt sich – wohl unbeabsichtigt – eine weitgehende Ausblendung des Wirtschaftswachstums als Grundphänomen des 20. Jahrhunderts bzw. des Kapitalismus überhaupt. Weder die Gleichgewichtstheorie noch Keynes' General Theory sind am Objekt der wachsenden Wirtschaft entwickelt worden, sondern beschäftigen sich mit dieser erst in einem zweiten Schritt. Die Ausnahme bildet Schumpeters Theorie der wirtschaftlichen Entwicklung. Wenn die „hauptberuflichen“ Wachstumstheoretiker dem Herausgeber als weniger bedeutend erschienen sind, so könnte der Rezensent dem zustimmen, allerdings mit zwei Ausnahmen: Robert M. Solow und W. Arthur Lewis wären wohl doch wichtiger gewesen als Arrow oder Sen. Die Übergewichtung der mathematischen Gleichgewichtstheoretiker entspricht zwar der Realität der universitären Ökonomie, aber es gibt doch Anzeichen dafür, dass man zunehmend darin eine Fehlentwicklung erkennt.

Kritische Gedanken dieser Art sind jedoch bloße Randanmerkungen zu einem eindrucksvoll gelungenen Sammelwerk, das nun abgeschlossen vorliegt und zu Recht in großen Medien schon verdiente Beachtung gefunden hat. Hervorzuheben ist auch beim 2. Band die einheitliche Struktur der Beiträge, die Einheitlichkeit des Darstellungsstils, sowie Verständlichkeit und gute Lesbarkeit. In einer Zeit der wirtschaftlichen Krise, die auch eine Krise der ökonomischen Theorie ist, können die Klassiker des ökonomischen Denkens viel dazu beitragen, diese Krise zu überwinden.

Günther Chaloupek

Anmerkungen

- ¹ Die nationale Zuordnung stößt dabei allerdings auf erhebliche Schwierigkeiten: Schumpeter, Hayek und Morgenstern schufen ihre wichtigen Werke nur zum Teil in Österreich und publizierten später in Englisch oder Amerikanisch, Sraffa – hier England zugerechnet – war italienischer Herkunft, der als Amerikaner klassifizierte Leontieff war russischer Emigrant, der gebürtige Ungar John von Neumann lehrte seit 1930 in den USA.
- ² Ein Beispiel: Es mag bezweifelt werden, ob es einen großen Erkenntnisgewinn bedeutet, wenn man durch Anwendung von Samuelsons „Le Chatelier-Prinzip“ beweist, „dass es in Zeiten des Krieges Sinn macht, den Verbrauch von Nahrungsmitteln zu rationieren, ohne dass dasselbe auch für normale Zeiten gilt“ (S. 307). Das hat man offenbar vorher auch schon gewusst.

Die Rückkehr des Meisters

Rezension von: Robert Skidelsky,
Die Rückkehr des Meisters. Keynes
für das 21. Jahrhundert, Verlag Antje
Kunstmann, München 2010, 304 Seiten,
€ 19,90.

Am Ende seiner im Jahr 2000 abgeschlossenen monumentalen Keynes-Biographie zeigte sich Robert Skidelsky ziemlich skeptisch bezüglich der Zukunft des Keynesianismus. Die im Herbst 2008 voll zum Ausbruch gekommene Weltfinanzkrise hat freilich deutlich gemacht: Wenigstens in solchen Situationen verbreiteter Unsicherheit flammt das Interesse an den Doktrinen des großen Makroökonomen deutlich auf.

Mit schöner Offenheit gibt Skidelsky zu, dass „The Return of the Master“ einer Idee seines Verlegers entsprungen ist und dass er sich zur Erarbeitung der aktuellen Bezüge jüngerer Helfer bedient hat. Daraus resultiert natürlich eine gewisse Uneinheitlichkeit des vorliegenden Buches, die von kritischen Rezensenten auch schon vermerkt worden ist. Andererseits bietet es den Vorzug einer konzisen Übersicht über das Denken von Keynes, einer „süffigen“ Abrechnung mit den „Süßwasser-ökonomen“ der Chicago-Schule und einer Kurzdarstellung der 2008 aufgebrochenen Krise.

Das Buch ist in drei Teile gegliedert: Teil 1: die Krise, Teil 2: Aufstieg und Fall des Keynesianismus, Teil 3: die Rückkehr von Keynes. Alle drei Teile sind voll der wertvollen Informationen und anregenden Zitate, wobei Teil 2 und 3 am deutlichsten Skidelskys persönliche Handschrift tragen.

Ein paar Beispiele:

Zur Inflation der Immobilienpreise:

Die Hauspreise in den USA stiegen von 1997 bis 2006 um 124%, während der Standard & Poor's Aktienindex um 8% fiel (S. 28) – die Entwicklung in Großbritannien war ähnlich.

Der Hinweis zum Fall Bernie Madoff, große Betrugsfälle an Börsen würden in der Regel in Baissephasen bekannt (S. 39), ist ebenso zweckmäßig wie jener auf den schwedischen Präzedenzfall der temporären Bankenverstaatlichung von 1992 und die kritischen Anmerkungen zum „beliebten Spiel: Wer ist schuld“ (S. 52ff). Das Problem, dass von Schuldemittenten bezahlte *Rating*-Agenturen notwendig dazu tendieren, das Käuferrisiko systematisch unterzubewerten (S. 56), wird ebenso beim Namen genannt wie die absurden Annahmen, mit denen Ideologen wie Robert Lucas wirtschaftspolitisch Stimmung machen.

Unterhaltsam ist die Robert Waldmann folgende Skizze von Süßwasser-ökonomie und Salzwasserökonomie.

Teil 2 beginnt mit einem ziemlichem Bruch, nämlich einer biographischen Skizze des vielseitigen Genies Keynes, die allerdings letztlich auf Keynes den Spekulanten fokussiert, der mehrfach ein Vermögen aufbaute, verlor und wieder zurückgewann. Ende 1927 besaß er beispielsweise nach heutigem Wert etwa 2,5 Mio. Euro an Wertpapieren, Ende 1929 hatte er 80% davon verloren; 1936 besaß er gar den Gegenwert von 32 Mio. Euro, beim Einbruch von 1937 sank sein Vermögen aber wieder auf 28% des Standes vom Vorjahr (S. 120f). Zum Zeitpunkt seines Todes war er 400.000 Pfund, nach heutigem Wert 14 Mio. Euro wert (dazu kam seine Kunst- und Büchersammlung im Wert von fast 3 Mio. Euro).

Keynes' ökonomische Grundgedanken, etwa die fundamentale Rolle von Unsicherheit, die Möglichkeit von

Unterbeschäftigungsgleichgewichten, seine Vorbehalte gegen Regressionsanalysen und mechanistische Gleichgewichtskonzepte, werden kundig dargestellt. Ein wahres Juwel ist das Keynes-Zitat, man möge in der Ökonomie sich „immer hüten, das Material als konstant und homogen zu betrachten. Es ist, als hinge der Fall des Apfels zur Erde von den Motiven des Apfels ab, ob es sich lohnt, zu Boden zu fallen, und ob der Boden wollte, dass der Apfel fällt, und von den falschen Berechnungen des Apfels, wie weit es bis zum Mittelpunkt der Erde ist“ (S. 131).

Skidelsky referiert auch die Bedenken gegen Keynes' Denken, etwa sein ad hoc-Theoretisieren – bei der Darstellung der antikeynesianischen Wende leistet er sich freilich eine Entgleisung und nennt Milton Friedman den „verrückten Gnom aus Chicago“ (S. 163). Das hätte ein Lord Skidelsky nicht nötig. Auch das historisch-politische Umfeld der wirtschaftspolitischen Wende um 1980, der Vietnamkrieg als Hintergrund der Stagflation der 1970er-Jahre, das Streikchaos des „Winters des Missvergnügens“ in England als Basis des Thatcherismus werden zwar genannt (S. 250), kommen aber doch etwas zu kurz. Das hätte man sich gerade bei einem politisch so wachen und unorthodoxen Historiker wie Skidelsky nicht erwartet. (Immerhin war er schon Labour-, SDP-Mann und Tory, und das

jeweils aus achtenswerten Gründen.) Die Paul Krugman'sche These einer „breiten Verschwörung von rechts“ gegen den Wohlfahrtsstaat, die der Autor zustimmend zitiert, greift da doch vielleicht ein wenig zu kurz. Dass die Bretton Woods-Ära gegenüber jener des „Washington Consensus“ eine wachstumsstärkere war, ist aber evident.

Unter dem Titel „Die Rückkehr von Keynes“ handelt Skidelsky vor allem den Ethiker Keynes ab, mit seinem Abscheu vor Bentham's Kalkülen, die er als instrumentell für den moralischen Niedergang der abendländischen Gesellschaft ansah.

Erfrischend ehrlich und unbefangen sind Skidelskys Bekenntnisse und Überlegungen zur Mathematisierung der Ökonomie und ihren Gefahren. Der enormen Bedeutung der Mathematik in der heutigen Ökonomie stellt er die Tatsache gegenüber dass „der gesunde Menschenverstand praktisch keine Rolle mehr in ihr spiele“ (S. 170). Er entwirft auch (S. 273f) eine Reform des wirtschaftswissenschaftlichen Studiums, die die humanistischen Aspekte der Studienrichtung stärker akzentuieren sollte. Welche Chancen allerdings solche Vorstellungen gegenüber den beinhalten Selbstrekutierungstendenzen einer internationalen Elite akademischer Glasperlenspieler haben, sei dahingestellt.

Robert Schediwy

Eine Einführung in die „sozioökonomischen“ Klassiker

Rezension von: Karl Bachinger, Herbert Matis, *Entwicklungsdimensionen des Kapitalismus. Klassische sozioökonomische Konzeptionen und Analysen* (UTB 3074), Böhlau Verlag, Wien-Köln-Weimar 2009, 680 Seiten, € 35,90.

Das Unbehagen mit dem neoklassischen *Mainstream* in den Wirtschaftswissenschaften befördert schon geraume Zeit mehr oder minder alternative Schulen und Ansätze, die allerdings bei näherem Hinsehen häufig das Theoriegebäude neoklassischen Denkens nicht oder kaum verlassen. Bei der Suche nach Alternativen landet man zumindest als WirtschaftshistorikerIn oder als an langfristigen Veränderungen interessierte(r) MakroökonomIn häufig in der klassischen politischen Ökonomie. Gerade wirtschaftshistorische Studien belegen häufig, dass sich die „ökonomischen Klassiker“ und jene Richtungen der modernen Sozial- und Wirtschaftswissenschaften die auf wirtschaftssoziologischer oder historischer Basis ihre Thesen entwickelt haben, als „Quellen“, aber auch hinsichtlich ihres analytischen Potenzials gewinnbringend nutzen lassen. Dieses Erkenntnis ist natürlich nicht neu, ist es aber wert, gerade im gegenwärtigen Lehr- und Wissenschaftsbetrieb entsprechend Beachtung zu finden.

Vor diesem Hintergrund haben die beiden Wiener Wirtschaftshistoriker Karl Bachinger und Herbert Matis eine Einführung in den klassischen Entwicklungsdiskurs verfasst, der als anti-neoklassische Dogmengeschichte mit wirtschaftshistorischen Erläuterungen charakterisiert werden kann. Ihre Basis

ist die Sozioökonomik, eine rezente interdisziplinäre Richtung in den Sozial- und Wirtschaftswissenschaften, welche die Wechselwirkungen zwischen Gesellschaft und Wirtschaft betont und wirtschaftliches Handeln in seiner gesellschaftlichen Interaktion auf der Ebene der Individuen, Unternehmen, Volkswirtschaften und der Weltwirtschaft untersucht. Zu den „Sozioökonomikern“ zählen daher neben zahlreichen Ökonomen im engeren Sinn etwa auch Persönlichkeiten wie Max Weber, der nach modernen Kategorien eher der Wirtschaftssoziologie zuzurechnen wäre, oder der Wirtschaftshistoriker und Soziologe Immanuel Wallerstein.

Im Aufbau des Bandes ist die Gliederung eines für die universitäre Lehre entwickelten Manuskripts erkennbar. Am Ende jedes Kapitels befinden sich ein Literaturüberblick mit Primär- und Sekundärliteratur sowie Auszüge aus wichtigen Quellen. Im Text werden die jeweils vorgestellten Autoren ausführlich zitiert.

In der Einleitung des Bandes werden die Megatrends der sozioökonomischen Entwicklung – der demografische Übergang, Wachstumszyklen der Weltwirtschaft, neolithische, industrielle und postindustrielle Revolutionen – als historischer Hintergrund des sozioökonomischen Entwicklungsdenkens skizziert, um dann auf wichtige Vertreter dieses Diskurses überzuleiten: Marx, Schumpeter, Weber, Rostow, Wallerstein, Gerschenkron, Prebisch, Sen und einige andere mehr.

Die folgenden Hauptabschnitte sind ausgewählten „klassischen“ Sozioökonomikern gewidmet: Adam Smith, Friedrich List und Kaname Akamatsu, Karl Marx, Max Weber und Joseph Schumpeter. In diesen Abschnitten werden Grundaussagen der jeweiligen „Klassiker“ referiert und schließlich kri-

tisch kommentiert. Diese „Kritischen Erwägungen“ bestechen durch ihre Kürze, Prägnanz und Pointierung. Dabei kommt auch die rezente Kapitalismuskritik nicht zu kurz, etwa wenn die Autoren die sozialdarwinistischen Züge der Schumpeter'schen Charakterisierung des „Pionierunternehmers“ mit der neoliberalen Betonung der „Leistungsträger“ in Verbindung bringen, die mangelnde wirtschaftshistorische Basis der Weber'schen Protestantismus-These monieren und die Marx-Kritik mit dem Satz resümieren: Das Gespenst des Kommunismus ist tot, das „Gespenst“ Marx geht weiter um.

Insgesamt liest sich das Buch als erfrischender dogmenhistorischer Überblick, wobei der wirtschaftshistorische Hintergrund vielleicht ein wenig unterbelichtet bleibt. Bei der Auswahl der „Klassiker“ wäre auch ein wenig kritisch zu hinterfragen, inwieweit nicht auch bei einigen der ausgewählten Denker jenes auf der Newton'schen Mechanik beruhende Gleichgewichtsparadigma eine Rolle spielt und diesbezüglich der Gegensatz zur Neoklassik nicht so groß ist, wie es auf den ersten Blick

scheint. Im Besonderen trifft das wohl auf Adam Smiths Überlegungen zur langfristigen Preisbildung zu. Hinsichtlich des fehlenden Entwicklungsdenkens in der Neoklassik – da ist der Autoren wohl vorbehaltlos zuzustimmen – ist die getroffene Auswahl aber wohl sehr stimmig.

Für jene, die sich einen Überblick über Klassiker der Sozioökonomik verschaffen wollen, und als runder Einstieg in die Thematik ist das Buch ausgesprochen zu empfehlen. Wer auf „Geheimtipps“ aus der Dogmengeschichte hofft, wird allerdings enttäuscht. Es bleibt die unrealistische Hoffnung, dass Einführungen dieser Art abseits des „Nebenfachs“ Wirtschaftsgeschichte auch im Studium der Wirtschaftswissenschaften breitere Verwendung finden. Angesichts der andauernden Mathematisierung des Faches ist diese Hoffnung allerdings vermutlich naiv. Aber vielleicht werden zukünftig jene ExpertInnen, die sich mit Wirtschaftspolitik beschäftigen, ohnehin nur mehr eingeschränkt aus dem Kreis der AbsolventInnen des Ökonomiestudiums zu suchen sein.

Andreas Weigl

Marx-Interpretation global

Rezension von: Jan Hoff, Marx global.
Zur Entwicklung des internationalen
Marx-Diskurses seit 1965, Akademie-
Verlag, Berlin 2009, 345 Seiten, € 49,80.

In den letzten zwei Jahrzehnten hat eine enorme Umwälzung der Bedingungen für eine wirkliche Globalisierung der Marx'schen Theorie und der an sie anschließenden Diskussion stattgefunden. Nach der „Wende“ von 1989/90 besserten sich die Möglichkeiten eines regen und offenen Gedankenaustausches von Wissenschaftlern aus Ost und West. Die zweite Marx-Engels-Gesamtausgabe (MEGA), einst ein Projekt von Parteiinstituten in Ostberlin und Moskau, wird seit den 90er-Jahren als ein stärker international ausgerichtetes Editionsprojekt weitergeführt, das nicht nur auf hohem editionswissenschaftlichen Niveau bisher kaum bekannte Quellen u. a. zur Marx'schen Ökonomiekritik erschließt, sondern sie verbindet auch die wissenschaftliche Arbeit zahlreicher Historiker, Sozial- und Politikwissenschaftler, Ökonomen und Editionswissenschaftler aus verschiedenen Ländern miteinander.

Bei der vorliegenden Studie handelt es sich um eine theoriegeschichtliche Arbeit, welche einige Aspekte des weiten und vielfältigen Feldes der internationalen Theoriebildungsprozesse untersucht. Mit dieser Schwerpunktsetzung auf die Zeit nach 1965 und mit der gleichzeitigen Fokussierung auf die spezifisch internationale und interkontinentale Dimension der theoretischen Entwicklungsprozesse schließt diese Arbeit – trotz der zahlreichen Ansätze zur Geschichtsschreibung des Marxismus – eine Forschungslücke.

Im Anschluss an den Überblick über die Entwicklung der Rezeption der Marx'schen Ökonomiekritik in verschiedenen Weltregionen und an die thematischen Vertiefungen ergibt sich ein komplexes Geflecht internationaler Theoriebezüge, internationaler wissenschaftlicher Zusammenarbeit, von Theorietransfer und in einzelnen Fällen sogar von theoretischer Schulbildung über nationale und sprachliche Grenzen hinweg. Insgesamt ist festzuhalten, dass insbesondere in den 60er- und 70er-Jahren eine ebenso vielfältige wie fruchtbare Beschäftigung mit der Marx'schen Kritik der politischen Ökonomie in zahlreichen Ländern ungeahnten Auftrieb erhielt.

In Westdeutschland entstand Mitte der 60er-Jahre in Frankfurt/Main und etwas später in Westberlin eine intensive Diskussion der Kritik der politischen Ökonomie, innerhalb der ab den späten 60er-Jahren auch Interpretationsansätze aus Ost- und Westeuropa berücksichtigt wurden, obwohl die durch Theoretiker wie Alfred Schmidt, Hans-Georg Backhaus, Helmut Reichelt, Hans-Jürgen Krahel, die Projektgruppe Entwicklung des Marx'schen Systems u. a. geprägte westdeutsche Debatte dominierte. Ein entscheidender Anstoß für die methodologische Diskussion kam aus dem deutschsprachigen Exil, von Roman Rosdolsky, der aufgrund seines Todes 1967 nicht mehr persönlich an der Debatte teilnehmen konnte. Spätere Forschungen (Brentel, Behrens, Heinrich, Rakowitz) knüpften zumindest teilweise an die Marx-Lektüre von Backhaus und seinem Umfeld an. In jüngerer Vergangenheit fand die Auseinandersetzung mit der Althusser-Schule punktuell statt, die mit anderen Strömungen der Marx-Interpretation aus Westeuropa sowie mit entsprechenden Theorieansätzen aus Osteu-

ropa ebenfalls in eher geringem Maße.

Ähnliches gilt für die Ansätze aus der angelsächsischen Welt, aus Asien (inklusive Japan) und aus Lateinamerika. Die japanische Forschung seit dem Zweiten Weltkrieg bildete eine eigenständige, innovative und vielfältige methodologische Debatte heraus, in der sich jedoch die Tendenz zur Schulbildung besonders auswirkte. Dem Transfer japanischer Theorieströmungen und „Kapital“-Interpretationen ins westliche Ausland blieben lange Zeit jedoch relativ enge Grenzen gesetzt, was aufgrund des beeindruckenden „theoretischen Reichtums“ der japanischen Diskussion bedauernswert ist. Wichtige Denker wie Samezo Kuruma, Kinzaburo Sato oder Sekisuke Mita wurden im Westen – zumindest bis vor Kurzem – nur wenig rezipiert. Die starke Präsenz des japanisch-kanadischen Zweiges der Uno-Schule um Thomas Sekine sowie des Uno-Schülers Makoto Itoh vor allem innerhalb der angelsächsischen Diskussion scheint eher eine Ausnahme darzustellen. Das Denken von an Marx anknüpfenden japanischen Philosophen und Ökonomen wurde bzw. wird jedenfalls in China rezipiert. In diesem Zusammenhang ist u. a. auf Wataru Hiromatsu und Makoto Itoh hinzuweisen.

In Westeuropa bildeten Italien und Frankreich die wichtigsten theoretischen Zentren. Neben der eigenen Diskussion der Nachkriegszeit, die insbesondere mit den Ansätzen von Denkern wie Galvano della Volpe, Lucio Colletti, Claudio Napoleoni und Cesare Luporini verbunden war und im Vordergrund stand, wurden oder werden in Italien auch Theorieansätze aus Frankreich, Westdeutschland, Lateinamerika und den ehemaligen realsozialistischen Ländern rezipiert.

Die Althusser-Schule entfaltete im

Frankreich der 60er- und 70er-Jahre großen Einfluss – obgleich Althusser dort auch auf vehemente Kritik traf – und wirkte sich zudem u. a. auf andere europäische Länder, Lateinamerika und die angelsächsischen Welt aus. Von allen hier genannten Richtungen scheint der Althusserianismus die am ehesten wirklich globale Theorieströmung zu sein.

Auch in Lateinamerika spielte in den 60er- und 70er-Jahren die Frage des Pro oder Kontra hinsichtlich des dort relativ einflussreichen Althusserianismus eine wichtige Rolle. Seit Mitte der 80er-Jahre besitzt Enrique Dussels Theorieansatz große Bedeutung. Dussel bemüht sich aus der globalen „Peripherie“ heraus um eine spezifisch lateinamerikanische Perspektive auf die Kritik der politischen Ökonomie. Auch seit den 90er-Jahren entwickeln sich ambitionierte Ansätze. Sie sind auf die Marx'sche Kritik der politischen Ökonomie als einer kritischen Theorie des Fetischismus bezogen (Nestor Kohan), streichen den fundamentalen Kritikcharakter der Marx'schen Theorie als einer Kritik der politischen Ökonomie heraus (Jorge Grespan) oder zielen auf die formtheoretische Dimension bei Marx ab (Rolando Astarita).

Hinsichtlich der angelsächsischen Debatte ist festzuhalten, dass es ihr insbesondere seit den 70er-Jahren zumindest punktuell gelang, zeitgenössische Ansätze internationaler Herkunft zu berücksichtigen. Aus der deutschsprachigen Forschung wurden der formtheoretische Ansatz von Backhaus und auch Rosdolskys wegweisende Untersuchung zur Aufbauplan-Problematik rezipiert. Wichtige Denkanstöße für die „hegelianisierende“ Interpretationsrichtung der Marx'schen Theorie lieferten die mit dem angelsächsischen Diskurs eng verbundenen südasiatischen The-

oretiker Banaji und Shamsavari. In den 80er-Jahren kam der Einfluss der Uno-Schule zum Tragen, insbesondere in Kanada. Auch anti-hegelianische Ansätze wurden rezipiert. Hierbei spielten Colletti und Althusser eine wichtige Rolle. Seit den 80er-Jahren verstärkte sich jedoch in der angelsächsischen Marx-Debatte die Tendenz, sich zunehmend gegenüber Einflüssen von außen zu verschließen.

Im Rückblick auf die in dieser Studie untersuchten Denkansätze innerhalb der historischen Entwicklung der internationalen Marx-Debatte lassen sich einige Interpretationstendenzen benennen, die der Strömung der Neuen Marx-Lektüre zugeordnet werden können, welche sich – abgesehen von Antizipationen aus früherer Zeit – insbesondere seit den 60er- und 70er-Jahren herausbildete. In diesem Kontext wurde eine grundlegende Erneuerung des an Marx orientieren Denkens geleistet: Zum einen wurde der Marx'sche Ansatz stärker denn je als emphatische Kritik der politischen Ökonomie begriffen, d. h. nicht auf eine bloß „alternative“ politische Ökonomie reduziert. Auch die ganz grundsätzliche Absetzung von Marx gegenüber den ökonomischen Klassikern und insbesondere gegenüber Ricardo spielte eine Rolle, wobei bisweilen aber auch die Frage nach möglichen Ambivalenzen in der Marx'schen „wissenschaftlichen Revolution“ gegenüber der klassischen politischen Ökonomie aufgeworfen wurde.

Von essenzieller Bedeutung, so der Autor, war und ist die Tendenz zu einer deutlichen Höherbewertung der Marx'schen Kritik der politischen Ökonomie gegenüber bestimmten Diskursen des traditionellen Marxismus wie etwa der „Dialektik der Natur“ oder einer bestimmten Form geschichtsdeterministischen Denkens. Zudem bildete

sich mit der Fokussierung hauptsächlich auf den Marx der „reifen“ Ökonomiekritik seiner Londoner Zeit eine Alternative zu einem primär auf die Marx'schen Frühschrift gestützten Marx-Diskurs heraus. Auch setzte sich immer stärker eine Lesart der Marx'schen Werttheorie als einer monetären Werttheorie durch. Der spezifisch notwendige Zusammenhang von Ware, Wert und Geld rückte in den Vordergrund. Schließlich wurde in Teilen der Marx-Forschung die durch Friedrich Engels eingeleitete sog. „logisch-historische“ Interpretation der Marx'schen Darstellung der Ökonomiekritik überwunden. Es setzte sich die Einsicht durch, dass es sich beim Objekt des Darstellungsanfangs des ersten „Kapital“-Bandes keineswegs um eine historische, vorkapitalistische „einfache“ Warenproduktion handelt. Überdies spielte mit der Zeit die intensive Beschäftigung mit der Marx'schen Wertformanalyse mehr und mehr eine herausragende Rolle innerhalb der Rezeption.

Zum anderen trug und trägt die Entstehung und weitere Entwicklung der theoriegeschichtlichen Strömung der Neuen Marx-Lektüre innerhalb der internationalen „Kapital“-Interpretation der letzten Jahrzehnte zur Herausbildung eines angemessenen Marx-Bildes jenseits „populärer“ Mythen und der fragwürdigen Alternative von Verdammung und Kanonisation bei.

Schließlich ist auch der Zusammenhang zwischen der Editions-geschichte des Marx'schen Werks und der geschichtlichen Entwicklung der Marx-Interpretation von Bedeutung. Während sich eine primär am Marx'schen Frühwerk orientierte und besonders in Westeuropa vorhandene Lesart der 50er- und 60er-Jahre u. a. auf die erstmals 1932 editierten ökonomisch-philosophischen Manuskripte von Marx

stützte, fiel in den 60er- und 70er-Jahren das wachsende Interesse am Marx der „reifen“ Ökonomiekritik mit einer internationalen Editions- und Rezeptionswelle der erstmals 1939/41 veröffentlichten Grundrisse zusammen. Ein Teil der deutschsprachigen und japanischen „Kapital“-Debatte der 90er-Jahre stand in einem engen Zusammenhang mit dem Voranschreiten der MEGA-Edition, insbesondere mit der 1992/93 erfolgten Veröffentlichung des Marx'schen Originalmanuskripts zum dritten Band aus dem sog. „Kapital“-Entwurf von 1863-1865.

Auf der Grundlage der vorliegenden Studie kann das innovative theoretische Potenzial vor Augen geführt werden, das die Marx-Interpretation und die an der Marx'schen Ökonomiekritik orientierte kritische Gesellschaftstheorie in den letzten Jahrzehnten in einer

internationalen und beinahe globalen Dimension entfaltet hat. Der Marxismus im Sinne einer umfassenden „Weltanschauung“ ist historisch überwunden, doch der Marx'sche Theorieansatz, den inneren Zusammenhang der ökonomischen Kategorien und Verhältnisse zu explizieren, und dabei mit einer kritischen Fetischismus- und Mystifikationstheorie eine „Entzauberung“ der verkehrten Welt der Ökonomie zu leisten, ist für das Verständnis der Gesellschaften, in welchen kapitalistische Produktionsweise herrscht, nach wie vor von Aktualität und theoretischer Bedeutung. Umso wichtiger ist es, der komplexen und globalen Geschichte seiner Interpretation in den letzten Jahrzehnten gewahr zu werden, was mit der vorliegenden Studie eindrucksvoll gelungen ist.

Josef Schmee

Ernest Mandel

Rezension von: Jan Willem Stutje, *Rebell zwischen Traum und Tat. Ernest Mandel (1923-1995)*, VSA-Verlag, Hamburg 2009, 470 Seiten, € 39,80.

„The intellect of man is forced to choose
perfection of the life or of the work“
(William Butler Yeats)

Ernest Mandel war ein unorthodoxer marxistischer Theoretiker und ein radikaler Politiker, der großen internationalen Einfluss auf die „68er-Generation“ ausübte. Er war aber auch ein beachteter Wissenschaftler; so gehören seine Bücher „Marxistische Wirtschaftstheorie“ und „Der Spätkapitalismus“ zu den meistgelesenen Texten des westlichen Marxismus. Jan Willem Stutje erhielt als erster Zugang zu den Mandel-Archiven. Er gewann aus Interviews mit Zeitgenossen fesselnde und zuweilen bestürzende Fakten. Diese Biografie gewährt einen Einblick in die Arbeitsweise Mandels und seine Begegnungen mit Jean-Paul Sartre, Ernst Bloch, Roman Rosdolsky, Perry Anderson und vielen anderen. Jedoch stellt die vorliegende Untersuchung auch die tragischen Seiten in Mandels Leben dar – von der Haft in deutschen Gefängnissen und Arbeitslagern in der NS-Zeit bis hin zum unglücklichen Tod seiner ersten Frau.

Blicken wir auf Mandels Lebensquellen, dann scheinen drei Motive elementar zu sein. Erstens bewegt ihn ein spontaner Widerstand gegen Unrecht und Unterdrückung. Die großherzige Solidarität seines Vaters und das Beispiel der deutschen Flüchtlinge, die er in den 1930er-Jahren kennenlernte, inspirierten ihn, sich für die Arbei-

terklasse und deren Emanzipation zu entscheiden. Zweitens motivierte ihn ein ebenso spontanes Bedürfnis, die Wirklichkeit als Voraussetzung ihrer Veränderung zu untersuchen. Ein Rationalismus in der klassischen marxistischen Tradition, in der kein prinzipieller Unterschied zwischen Wissenschaft und Ideologie bestand – Elemente, die die Arbeiterklasse für ihre Befreiung brauchte. Und drittens lernte er schon jung die Welt aus der Idee des Klassenkampfes zu verstehen, die Welt und die Geschichte als einen widersprüchlichen Prozess zu begreifen, in dem Evolution und Revolution, Revolution und Konterrevolution um den Vorrang stritten und dessen Verlauf nicht mit Sicherheit vorauszusagen war.

Mandel verfügte über ein außergewöhnliches intellektuelles und literarisches Talent. Bis an sein Lebensende blieb er kreativ und bemühte sich, den Spätkapitalismus, auch in seiner Phase des Niedergangs seit den 70er-Jahren, und die Entwicklung in Osteuropa nach 1990 zu ergründen. Mandel war ein Optimist, Tagträumer und Träumer der Revolution. Ebenso wie Ernst Bloch charakterisierte er den Menschen als einen *homo sperans*, inspiriert von dem Prinzip Hoffnung, einer Prophetie des Möglichen. Grenzenlos war sein Glaube an die menschliche Kreativität und Solidarität. Dieses machte Mandel zu einem revolutionären Marxisten, der ebenso wie Trotzki dem subjektiven Faktor eine Hauptrolle zumaß bei der Überwindung dessen, was er als das Drama des 20. Jahrhundert auffasste: den Gegensatz zwischen der Reife der objektiven revolutionären Voraussetzungen und der Unreife des Proletariats und seiner Vorhut.

Mandel war ein Ökonom mit einem starken ideologischen Engagement. Er war dabei keine Ausnahme. Selbst

Konservative wie Schumpeter, Hayek oder Friedman waren von dem Willen getrieben, die menschliche Existenz zu verbessern. Sein Forschungsgebiet war nicht die Empirie, mit Quellen und Archiven oder dem Testen ökonomischer Modelle befasste er sich selten. Er besaß das Talent, auf der Basis von (Detail-)Analysen anderer Wissenschaftler originelle historische Synthesen zu erstellen, und fühlte sich dabei in allen Disziplinen zu Hause. Fast kann man ihn einen im 19. Jahrhundert geformten klassischen Denker nennen, einen Erben der Aufklärung, vertraut mit einer literarischen und philosophischen Welt, die weiter war als die marxistische Kultur allein.

Aber in diesem bemerkenswerten Talent verbarg sich auch eine Schwäche. Anders als im politischen Betrieb, wo er zur Formung zahlloser Genossen – viele hielten sich für seinen Erben – beitrug, macht er im wissenschaftlichen Milieu kaum Schule. Mit einer einzigen Ausnahme, und zwar dem Plan eines internationalen Konjunkturprojekts zur Verteidigung von Marx' Arbeitswertlehre gegen Sraffa und die Neo-Ricardianer, war ihm die Leitung von Untersuchungsprojekten gleichgültig.

Sein breit gefächertes Wissen und die elegante Rhetorik waren beeindruckend, aber bei Ereignissen, die schwer zu erklären waren, wich er manchmal der Komplexität durch eine Flucht in

historische Beispiele und Analogien aus. Zur Not nahm er mit Selbstkritik seinen Kritikern den Wind aus den Segeln. Trat Mandel, so der Autor, für einen offenen Marxismus ein, ging ihm die marxistische Theorie so zu Herzen, dass von der Offenheit nicht mehr blieb als eine Bereitschaft zum Dialog. Zur theoretischen Arbeit mit Vertretern anderer Strömungen kam es selten, Che Guevara auf Kuba war wohl eine Ausnahme.

Obwohl von scharfer Polemik und ein Meister der Ironie, achtete er seinen Gegner; er beurteilte Ideen, ohne persönlich zu werden. Arrogant war er nicht. Charmant und rücksichtsvoll im Kreis seiner Familie und Freunde, forderte er von sich selbst eine strikte Disziplin, die einzige Möglichkeit, um Raum für sein Privatleben zu haben, seine Leidenschaft für die Literatur, Musik und Gemälde ausleben zu können. Rembrandt, Goya, Monet, Chagall waren seine Lieblingsmaler, Käthe Kollwitz bewunderte er wegen ihrer Grafiken und Zeichnungen, aber auch in der Architektur fühlte er sich zu Hause.

Das Buch von Jan Willem Stutje macht diese außergewöhnliche Figur der marxistischen Theorieentwicklung und der Strategiedebatten in der internationalen Arbeiterbewegung lebendig. Auch eineinhalb Jahrzehnte nach seinem Tod können die Menschen von Ernest Mandel lernen.

Josef Schmee

Der Ölpreis und die internationale Arbeitsteilung

Rezension von: Jeff Rubin, Warum die Welt immer kleiner wird – Öl und das Ende der Globalisierung, Carl Hanser Verlag, München 2010, 282 Seiten, € 19,50.

„Wir sollten nicht nur unsere Wirtschaft vom Öl abkoppeln, sondern auch unseren Lebensstil ändern, um ihn an eine Welt zunehmender Energieknappheit anzupassen.“ – Jeff Rubin

Einen besseren Zeitpunkt hätte es für die deutschsprachige Herausgabe des Buches: „Why your world is about to get a whole lot smaller“ kaum geben können, denn auch in Deutschland werden zur Zeit Lehren überdacht und Schlussfolgerungen gezogen aus der schweren weltweiten Finanz- und Wirtschaftskrise in den beiden letzten Jahren.

Dabei konzentrierten sich naturgemäß – den Kern und Ausgangspunkt der Krise entsprechend – viele Diskussionen bislang auf die monetären Aspekte und somit auf die Konsequenzen des Verhaltens der Banken auf den internationalen Finanzmärkten. Aber reicht das schon, wenn es um eine tiefer gehende Aufarbeitung von Ursachen dieser Rezession im realwirtschaftlichen Sektor geht? Reicht *business as usual* z. B. beim Management grenzüberschreitender realwirtschaftlicher Transaktionen in einer Zeit, wo mit dem nächsten Aufschwung auch erkennbar wieder die Preise für Öl, Gas sowie die Transportkosten spürbar steigen werden? Entstehen vielmehr nicht eher generelle Fragen mit Blick auf die Möglichkeiten und Grenzen globaler Wertschöpfungsket-

ten und zahlreicher Auslagerungsaktivitäten an fern gelegene Standorte? Genügt es, immer nur die niedrigen Preise für Arbeitskräfte als häufig einzigen und ausschließlichen Grund für internationale Standortverlagerungen heranzuziehen?

Das sind nur einige der Kernfragen, denen sich Jeff Rubin, *Managing Director* und Chefökonom bei der CIBC (Canadian Imperial Bank of Commerce), in überzeugender und empirisch sehr fundierter Weise stellt. Seine Kernbotschaft ist die folgende: Wenn steigende Energiepreise – bedingt durch wachsende Nachfrage und das Schrumpfen der Ölvorkommen – und immense Transportkosten den Kostenvorteil billiger Arbeitskräfte an fern gelegenen Standorten (z. B. China) zunichte machen, dann sind viele logistische Entscheidungen, inklusive den Produktionsverlagerungen, neu zu überdenken, und viele Exporte/Importe müssen neu definiert werden. Die grundlegende These des Autors, die daraus resultiert, lautet dann: Wir brauchen eine Renaissance der lokalen, regionalen Wirtschaft, d. h. mehr lokale Produkte, Güter mit regionaler Herkunft werden künftig die internationalen Märkte prägen.

So berechtigt die überzeugenden, faktisch sehr detaillierten Argumentationen zu den Wechselbeziehungen von schrumpfenden Ökonomien, steigenden Ölverbrauch und steigenden Ölpreisen (höhere Nachfrage und gleichzeitig reduziertes Angebot) auch einerseits sind, so implizieren sie auch eine bestimmte Einseitigkeit, die darauf hinausläuft, das Schicksal der Globalisierung, des internationalen Handels, an die Entwicklung von Ölangebot und Ölpreisen zu binden. Dies hat der Verfasser offensichtlich selbst erkannt, wenn er im letzten Ab-

schnitt betont, dass es in Zukunft noch viele unerwartete Innovationen geben wird, darunter Technologien, die bisher noch nicht voll ausgereift waren oder sind. Diese können einen Durchbruch erleben (z. B. Wüstenstromprojekt oder das Projekt Miniatomkraftwerke in Kooperation zwischen Toshiba und Microsoft) und die Rahmenbedingungen für den internationalen Austausch spürbar verändern.

Aus diesen Überlegungen heraus sowie auch aus anderen Gründen kann sich der Rezensent auch nicht der im Untertitel des Buches vertretenen These vom generellen Ende der Globalisierung anschließen. Es geht aus meiner Sicht nicht um Globalisierung oder Regionalisierung, sondern vielmehr um eine wirtschaftlich, politisch und ökologisch ausgewogene Kombination/Verbindung dieser zwei sich ergänzenden und sich nicht prinzipiell ausschließenden Prozesse. Das Rad der Globalisierung kann nicht einfach willkürlich zurückgedreht werden.

Nachholbedarf – und hier ist dem Autor voll zuzustimmen – besteht allerdings in einer wirtschaftlich klugen, ökologisch angemessenen und politisch ausgewogenen Gestaltung von Globalisierungsprozessen. Dies beginnt aus der Sicht des Rezensenten schon damit, dass viele Länder, Regionen innerhalb der Weltwirtschaft bisher noch wenig/gar nicht eingebunden sind in international verflochtene Produktionssysteme als ein Ausdruck der Globalisierung. Insofern fällt die Formulierung, wonach alle reichen und armen Länder bereits auf den Zug der Globalisierung aufgesprungen sind, weil sie allesamt davon profitiert haben, zumindest zu absolut und viel zu undifferenziert aus. Zumindest für die Wirtschaften vieler Entwicklungsländer gilt dies kaum, und auch das im

Buch zitierte Beispiel der zahlreichen in Europa verkauften Schnittblumen aus Kenia steht wohl nicht für eine de facto vollzogene enge wirtschaftliche Verflechtung zwischen Kenia und der EU.

Selbst die russische Wirtschaft als Gewinner und Verlierer der Ölpreisentwicklung hat bisher kaum von der Globalisierung der Industrie und der Dienstleistungen profitiert, denn die Mehrzahl der Unternehmen in der russischen Industrie war und ist (noch) nicht international wettbewerbsfähig – ein Grund wohl auch dafür, dass man bislang als einziges Land der BRIC-Gruppe trotz 17 Jahre Verhandlungen noch nicht Mitglied der WTO ist!

Ein großer Vorzug des von Rubin verfassten Buches besteht wohl vor allem in der soliden und umfassenden Aufbereitung der Faktenlage mit Blick auf die gegenwärtigen und künftigen Trends bei Angebot und Nachfrage des Energieträgers Erdöl. Hier findet der Leser eine Fundgrube von hochinteressanten Detailinformationen, die auf eine hohe Sachkenntnis des Verfassers schließen lassen. Stellvertretend soll hier nur auf einige Aussagen hingewiesen werden, die die Nachfrageseite illustrieren:

1. Die Industrie muss im Laufe der kommenden fünf Jahre neue Förderungskapazität von ca. 20 Mio. Barrel pro Tag erschließen, um Produktionsausfall zu ersetzen. Gegenwärtig fördern wir dreimal mehr Öl, als neue Kapazitäten gefunden werden (S. 11).

2. Die USA verbrauchen ein Viertel der weltweiten Ölproduktion, fördern jedoch davon nur ein Zehntel im eigenen Land (S. 13).

3. Der Ölpreis sollte nicht als Folge der Rezession, sondern als deren Ursache betrachtet werden. Der Anstieg des Ölpreises spielte eine größere

Rolle beim Stoppen des Wachstums in den USA/Europa als der US-Hypothekenmarkt (S. 18).

4. Der Golf von Mexiko ist weltweit gesehen die einzige Region, in der die Förderung in den letzten 15-20 Jahren noch zugenommen hat (S. 29).

5. Erdgas war bislang, zumindest in Nordamerika, billig im Vergleich zu Öl, und zwar weil Öl zu einem weltweit einheitlichen Preis gehandelt wird, während Erdgas auf regionalen Märkten mit jeweils eigenen Preisen verkauft wird (S. 49).

6. Der weltweit größte Ölproduzent Saudi Arabien gibt an, dass das Land einen Ölpreis von mind. 75\$/Barrel benötigt, um eine Ausweitung seiner Produktionskapazitäten gerechtfertigt erscheinen zu lassen (S. 55).

Diese und andere Fakten machen deutlich, warum sich die europäischen Industriestaaten schrittweise aus der hohen Abhängigkeit vom Öl lösen müssen.

Fassen wir zusammen: Die Rohstoffpreise hatten und haben einen großen Einfluss auf internationale Standortentscheidungen der Unternehmen. Bleiben die Rohstoffpreise (Öl) billig, was angesichts der Faktenlage nicht als realistisch angenommen werden kann, spielen geografische Entfernungen keine große Rolle für die Entscheidungen zur optimalen Gestaltung von Wertschöpfungsketten international operierender Unternehmen. Steigende Preise für fossile Brennstoffe gekoppelt mit zunehmender Energieknappheit werden das Gewicht von Transport- und Frachtkosten, d. h. deren Minimierung, viel mehr ins Zentrum der Gestaltung wirtschaftlicher Zulieferketten rücken.

Aus dieser Sicht wird schon jetzt eine Umstellung auf regionale Lieferanten in den Mittelpunkt in Erwägung gezo-

gen. Die gegenwärtig sich vollziehenden Rückverlagerungen (vgl. Studie der Fraunhofer Gesellschaft Deutschland 2009) sind bereits ein Anzeichen des begonnenen Umdenkens. Dabei heißt Umdenken nicht das Ende der Globalisierung, keine generelle Abkehr von den Vorzügen internationaler Arbeitsteilung sowie des freien Handels. Worum geht es letztlich? Rubin will zeigen, dass sich im Wechselspiel von Globalisierung und Regionalisierung das Pendel unter dem Einfluss künftig wieder steigender Ölpreise sowie steigender Transportkosten in Richtung regionale Wirtschaft, Nutzung regionaler Ressourcen und regionaler Lieferanten schwingen kann und wird.

Hier kann sich eine Entwicklung vollziehen, die der Autor abschließend wie folgt skizziert: „Die globalisierte Wirtschaft strebt danach, einheitliches Konkurrenzverhalten zu schaffen. ... Die globale Homogenisierung von Kulturen und Geschmack macht es möglich, dass ein und dieselbe Werbebotschaft in aller Welt gleich gut ankommt. ... Globalisierung hat dabei vielfach (nicht überall) regionalen Geschmack und lokale Strukturen zerstört. Regionale Genüsse und Gebräuche, die angesichts einer ungezügelten (Invasion) der Globalisierung vermeintlich schon zum Aussterben verdammt waren, werden wiederauferstehen. ... Wenn die Produktion wieder mehr zu ihren lokalen Wurzeln zurückfindet, werden ihre Erzeugnisse wieder einen regional geprägten Charakter annehmen. ... Der beste Standort für Fabriken wird dann nicht mehr ausschließlich durch den Rang der Lohnkosten bestimmt werden. Sie müssen nicht mehr mit Fabriken in Ostasien konkurrieren, die unter ausbeuterischen Arbeitsbedingungen in riesigen Stückzahlen für den Weltmarkt produzieren...“ (S. 246f)

Insgesamt zeichnet J. Rubin ein interessantes Bild von der künftigen Weltwirtschaft, dem man sich nicht in jedem Punkt anschließen muss, das aber Raum für viele Diskussionen und Anregungen gibt.

Harald Zschiech

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.

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

Gleichstellungspolitik

Rezension von: Erna Appelt (Hrsg.),
Gleichstellungspolitik in Österreich.
Eine kritische Bilanz, StudienVerlag,
Innsbruck 2009, 240 Seiten, € 28,90.

Mit dem vorliegenden Band hat Erna Appelt ein sehr buntes Werk vorgelegt, in dem sich insgesamt 26 AutorInnen der Thematik aus verschiedenen Blickwinkeln nähern.

Der inhaltliche Bogen des Buches ist weit: Er reicht von den unterschiedlichen Spielarten von Geschlechterwissen (Angelika Wetterer) und den Rahmenbedingungen österreichischer Gleichstellungspolitik (Erna Appelt) über die Gleichstellungspolitik unter Bedingungen eines neoliberalen Staatsumbaus (Birgit Sauer) bis hin zur Rolle der Europäischen Union für die Institutionalisierung von Gleichstellung (Sieglinde Rosenberger), den Erfahrungen der Gleichbehandlungsanwaltschaft (Interview mit Ingrid Nicolay-Leitner) und zum *Gender Budgeting* (Autorinnenkollektiv). Weitere Beiträge befassen sich mit dem Verhältnis von kultureller Diversität, Antidiskriminierung und Geschlechteregalität (Sabine Strasser), der Familienpolitik (Max Preglau), der Arbeitsteilung in Paarhaushalten (Barbara Haas), den geschlechtersegregierten Arbeitsmärkten (Gudrun Biffl), geschlechtsspezifischen Einkommensunterschieden (Veronika V. Eberharder), betrieblicher Gleichstellungspolitik (Manfred Auer und Heike Welte), der Gleichstellung im schulischen Bereich (Claudia Schneider, Renate Tanzberger und Bärbel Traunsteiner), der (Un-)Gleichbehandlung an den Universitäten (Eva Blimlinger)

sowie in Kunst und Kultur (Andrea Ellmeier).

Angelika Wetterers anspruchsvolle wissenssoziologische Analyse der Schwierigkeiten des Dialogs zwischen Frauenpolitik und Frauenforschung überzeugt: Demnach sind diese nicht in erster Linie in den Inhalten begründet, sondern in grundsätzlich unterschiedlichen sozialen Zusammenhängen, in denen feministische TheoretikerInnen, Gender-ExpertInnen und die „Frauen und Männer auf der Straße“ (S. 10) agieren. Wetterer wirft damit Fragen auf, die v. a. vor dem Hintergrund relevant scheinen, dass teilweise, mitunter auch von Frauen, Frauenforschung und -politik (und somit auch Gleichstellungspolitik) als unnötig erachtet, ja abgelehnt werden, nämlich: Wie kann Dialog gelingen, und wie kann voneinander gelernt werden? Welche Herausforderungen sind damit für die Gleichstellungspolitik und deren AkteurInnen verbunden?

Erna Appelts Beitrag über die Meilensteine der österreichischen Gleichstellungspolitik spannt einen weiten Bogen: von den frühen Forderungen nach gleichen Rechten von Frauen im 18. Jahrhundert über den erstmaligen Ausschluss von männlichen Privilegien durch Art. 7 des Österreichischen Bundes-Verfassungsgesetzes von 1920 bis hin zur Umsetzung einschlägiger EU-Richtlinien im Gefolge des österreichischen EU-Beitrittes. Sie unterscheidet vier wesentliche Etappen der Gleichstellungspolitik in Österreich:

1.) die Phase der Anfänge einer emanzipatorischen Frauenpolitik (1971-1979) hätte auch in „geschlechterpolitischer Hinsicht einen Durchbruch“ (S. 34) mit sich gebracht, ablesbar u. a. an den Reformen des Steuer-, Ehe- und Familienrechts sowie der Regelung

des Schwangerschaftsabbruchs.

2.) Die Phase der politischen Institutionalisierung (1979-1986) sei mit der Bestellung von zwei Staatssekretärinnen für Frauenbelange durch Bundeskanzler Kreisky eingeleitet worden und hätte insbesondere im Hinblick auf die rechtliche Regelung der Gleichbehandlung Fortschritte gebracht.

3.) In der Phase der Erfolge und Kompromisse (1986-1999) sei es „trotz zahlreicher rechtlicher Reformen“ nicht gelungen, „die anhaltende Persistenz der strukturellen Ungleichheit zwischen den Geschlechtern zu beenden“ (S. 38).

4.) Die Phase der schwarz-blau-orangen Koalitionsregierungen (2000-2006) sei durchaus ambivalent: Während einerseits eine gleichstellungspolitische De-Institutionalisierung in Form der Abschaffung des Frauenministeriums erfolgte, waren andererseits im Nationalrat (zumindest anfangs) so viele Frauen vertreten wie nie zuvor, und regionale Gleichbehandlungsanwältinnen wurden institutionalisiert. Stärkere gleichstellungspolitische Akzente – und hier insbesondere die verfassungsmäßige Verankerung der Verpflichtung zum *Gender Budgeting* – setzte in der Folge erst wieder die Frauenministerin der Regierung Faymann/Pröll. Insgesamt kommt Appelt zum Schluss, dass die Gleichstellungspolitik zwar „den Rechtsstatus von Frauen erheblich verbessert“ habe, sie sei „allerdings kein politisches Instrument, um tiefgreifende gesellschaftliche Veränderungen herbeizuführen“ (S. 40).

Appelts chronologischer Abriss enthält eine Fülle deskriptiver Informationen, bietet jedoch kaum Erklärungsansätze: Inwieweit beispielsweise die politische Kultur, die – neben dem vergeschlechtlichten Wohlfahrtsstaat – als zentrale Rahmenbedingung der

Gleichstellungspolitik benannt wird, diese beeinflusst hat, wird nicht erhellt. Zudem stellt sich die Frage, inwieweit die im Resümee geäußerte Einschätzung, wonach die Gleichstellungspolitik keine tiefgreifenden gesellschaftlichen Veränderungen ermöglicht habe, in einer stark überzogenen Erwartungshaltung und Überfrachtung von Gleichstellungspolitik fußt oder lediglich darin, dass eine Definition und Konkretisierung dessen, was unter Gleichstellungspolitik zu verstehen ist, nicht vorgenommen wird.

Mit dem *Gender Budgeting* als einer Strategie, „um die Frage der Geschlechterverhältnisse und Gleichstellungsanliegen in die Budget- und Finanzpolitik zu integrieren“ (S. 79) beschäftigt sich ein Kollektiv von Autorinnen.¹ *Gender Budgeting* tangiert zentrale Verteilungsfragen insofern, als es sich mit öffentlichen Budgets als „in Zahlen gegossene Gesellschaftspolitik“ beschäftigt, die die „gesellschaftlichen und politischen Machtverhältnisse wider[spiegeln] und damit auch die Geschlechterverhältnisse“ (S. 79). Wenngleich die Verpflichtung zum *Gender Budgeting* in Österreich verfassungsrechtlich verankert wurde, d. h. bei der Planung, Umsetzung und Evaluierung von budgetpolitischen Maßnahmen ist zu überprüfen, wie diese auf die Gleichstellung von Frauen und Männern wirken –, zeigen sich die Autorinnen aufgrund der bisherigen Erfahrungen mit den diesbezüglichen Arbeiten in den Ministerien wenig optimistisch: Häufig sei zwar „der Begriff des Gender Budgeting, nicht aber das damit verbundene gleichstellungspolitische Konzept aufgenommen“ worden, und dessen emanzipatorische Ziele gingen „in der Umsetzung meist verloren“ (S. 85). Deshalb, so die Autorinnen, bedürfe es „dringend eines

öffentlichkeitswirksamen „Korrektiv“ sowie „eine(r) breiter angelegte(n) Bewegung, die sich am öffentlichen Diskurs beteiligt bzw. diesen belebt“ (S. 86).

Letzteres trifft auch auf ein weiteres Thema zu, das Barbara Haas in ihrem Beitrag über die Arbeitsteilung in Paarhaushalten mit Kindern (S. 135-148) analysiert. Demnach kann auf Ebene der Einstellungen zwar eine steigende Befürwortung einer gerechteren Aufteilung der unbezahlten Reproduktionsarbeit beobachtet werden, die Realität sieht jedoch anders aus: Frauen tragen nach wie vor die Hauptlast der reproduktiven Arbeit, auch wenn sie erwerbstätig sind – im Durchschnitt macht diese rund zwei Drittel ihrer gesamten Arbeitszeit aus, bei Männern hingegen nur rund ein Fünftel. Dabei „zeigt sich gerade bei der Geburt eines Kindes das Beharrungsvermögen der traditionellen Arbeitsteilung“: Während „die Kontinuität der vollzeitigen Erwerbsintegration bei Männern meist außer Frage (steht), [...] ändern sich die Rollen und Aufgaben von Frauen mit dem Alter der Kinder vielfach“ (S. 143). Haas kritisiert abschließend, dass in Österreich weder eine Höherbewertung der primär von Frauen geleisteten reproduktiven Arbeit noch eine allgemeine Arbeitszeitreduktion im Zentrum öffentlicher Diskussionen stünden (S. 145). Wenngleich aktuell die Frage einer generellen Verkürzung der Arbeitszeit seitens der Gewerkschaften wieder verstärkt in der Öffentlichkeit ventiliert wird, geschieht dies überhaupt nicht unter dem Blickwinkel der Herstellung von mehr Gerechtigkeit bei der Verteilung von bezahlter und unbezahlter Arbeit zwischen den

Geschlechtern. Eine Verkürzung der (bezahlten) Arbeitszeit böte indes den Männern zumindest theoretisch die Möglichkeit, sich stärker in der reproduktiven Arbeit einzubringen.

Insgesamt stellt der Band eine interessante und informative Kompilation von Beiträgen zur Gleichstellungspolitik in Österreich dar.

Das behandelte Themenspektrum ist sehr breit, umso mehr vermisst die Rezensentin eine klare, einheitliche Definition von Gleichstellungspolitik. Die mangelnde begriffliche Verortung erschwert eine Systematisierung und führt mitunter zu diffusen Politikfeldbeschreibungen.

In den einzelnen Beiträgen wird eine Vielzahl von verschiedenen Themenfeldern bearbeitet, sie bleiben jedoch gleichsam unverknüpft, alleine für sich stehend. Diesbezügliche Zusammenhänge zur Sprache zu bringen und sichtbar zu machen, wäre die – zugegebenermaßen schwierige – Aufgabe der Herausgeberin gewesen. Viel Potenzial dafür wäre in der interdisziplinären Zusammensetzung der AutorInnenschaft (u. a. Politikwissenschaft, Soziologie, Wirtschaftswissenschaft) gelegen. Dass dies nicht genutzt werden konnte, ist ein bedauerliches Manko des Buches. Der hohen Qualität einzelner Beiträge tut dies aber keinen Abbruch.

Ursula Filipič

Anmerkung

- ¹ Birgit Buchinger, Luise Gubitzer, Elisabeth Klatzer, Karoline Mitterer, Katharina Muhr, Sybille Pirklbauer, Nicole Schaffer, Christa Schlager und Margit Schratzenstaller.

Christentum und Arbeit

Rezension von: Verena Postel, *Arbeit und Willensfreiheit im Mittelalter*, Franz Steiner Verlag, Stuttgart 2009, 189 Seiten, broschiert, € 39.

Zu den zentralen historischen Voraussetzungen der Industriellen Revolution zählt die gesellschaftliche Hochschätzung der Arbeit. Diese war in den Hochkulturen der Vergangenheit absolut nicht gegeben. Als die den Oberschichten angemessene Tätigkeit wurden dort der Krieg, die Jagd und das Priesteramt betrachtet, die produktive Arbeit blieb – verachtete – Angelegenheit der Unterschichten. Das galt auch und in besonderem Maße für die antiken Kulturen. Lediglich die „*artes liberales*“, also Architektur, Medizin und Wissenschaft, galten als Tätigkeiten, welche Angehörigen der Oberschicht entsprachen.

Diese Situation änderte sich grundlegend mit dem Aufkommen des Christentums. Zwar stand der Begriff Arbeit zunächst im Zusammenhang mit einer Strafe: Gott lässt Adam für seinen Ungehorsam damit büßen, dass dieser forthin „sein Brot im Schweiße seines Angesichts“ erarbeiten müsse. Eine solche Bewertung fand sich jedoch in der christlichen Theologie fast überhaupt nicht. In deren Rahmen wurde die Arbeit durchwegs positiv eingeschätzt, und zwar jegliche. Die Diskussion setzt explizit sämtliche Arten von Arbeit in ihrem Wert gleich. Immer wieder wurde die Tätigkeit des Landwirts in ihrer Bedeutung hervorgehoben.

Selbstverständlich wurde die Arbeit kirchlicherseits in erster Linie religiös konnotiert. So sahen viele Theologen ihren Wert darin, dass mit ihr der

Schöpfungsauftrag Gottes realisiert werde, doch gewinne sie für den Menschen auch dadurch an Bedeutung, als sie ihm die Möglichkeit eines sinnvollen und gottgefälligen Lebens sowie die Entfaltung der ihm verliehenen Talente ermögliche, sie sei damit sogar als Gnade Gottes zu betrachten. Auch wurde durchaus der ökonomische Aspekt gesehen, nämlich die Funktion der Arbeit als Sicherung des Lebensunterhaltes und sohin auch ihr Beitrag zum Wohle der Gemeinschaft. Diese Sichtweise beschränkte sich keineswegs darauf, die Arbeit gesellschaftlich anzuerkennen, sondern diese wurde häufig kategorisch gefordert – Müßiggang sei verdammenwert.

Manche Theologen vertraten die Auffassung, dass sich am Resultat der Arbeit die Auserwähltheit des Menschen ablesen lasse, was vor allem für den Calvinismus galt. Zwar sei es dem Menschen nicht möglich, durch Arbeit und gute Werke die Gnade Gottes zu erlangen, denn diese liege ausschließlich in der autonomen Entscheidung des Herrn, aber sein Urteil lasse sich am Resultat der Arbeit, also am Wohlstand erkennen. In dem dadurch kreierte Lebensstil sah Max Weber das wesentliche Element der Entstehung des Kapitalismus.

Dieser Ansatz lässt sich aber viel weiter zurückverfolgen und findet seinen Ausdruck eben in der grundlegenden Diskussion, ob der Mensch durch Arbeit, sozusagen als gutes Werk, die Gnade Gottes erringen könne oder nicht, in welchem letzteren Fall diese, mit ihren guten Eigenschaften für den Menschen, Resultat dieser Gnade sei. Verena Postel hat es nun unternommen, die Positionen der wichtigsten christlichen Theologen des Mittelalters darzulegen, wobei sie in der Spätantike mit Augustinus und Ambrosius

von Mailand beginnt und mit Thomas von Aquino schließt. Hierbei zeigen sich recht unterschiedliche Positionen. Vom Gesichtspunkt der institutionellen Entwicklung bleibt jedoch relevant, dass keine davon die Arbeit negativ konnotiert, wie oben schon dargelegt: im Gegenteil.

Besondere Aufmerksamkeit verdient die Auffassung des Thomas von Aquino, welcher zur Arbeit bereits gesellschaftstheoretische Überlegungen anstellte. Sie beruhe auf der freien Willensentscheidung des vernunftbegabten Individuums, welchem sie hohe Befriedigung vermittle. Sie sollte allerdings nur in angemessenem Ausmaß erfolgen, also Ermüdung vermeiden. Dieses Ziel sei durch entsprechende Phasen von Ruhe und Erholung zu realisieren. Die Notwendigkeit der Arbeit resultiere nicht nur aus der Sicherung des Lebensunterhaltes, sondern auch aus dem arbeitsteiligen Charakter der Gesellschaft, welcher den unterschiedlichen Begabungen Rechnung trage.

Daraus aber ergäbe sich die Notwendigkeit des Privateigentums. Dieses lasse das individuelle Interesse an der Produktion entstehen, welche dadurch geordnet erfolge, und schließlich sei jeder mit den Erträgen seiner Arbeit zufrieden. Übersetzt in ökonomische Begriffe bedeutete dies die optimale Allokation der Ressourcen durch den Markt sowie eine ebensolche Einkommensverteilung. Diese Gedanken unterstreichen einmal mehr die Bedeutung dieses mittelalterlichen Denkers.

Erwartungsgemäß richtet sich das vorliegende Buch in erster Linie an Theologen und Kirchenhistoriker, für welche die detaillierte Darstellung der Meinungen zu dem Thema von Arbeit und Willensfreiheit relevant sind. Für den institutionentheoretisch orientierten Wirtschaftshistoriker genügt die Erkenntnis der hohen Bedeutung, welche die mittelalterliche katholische Kirche der Arbeit in jeglicher Form beimaß.

Felix Butschek