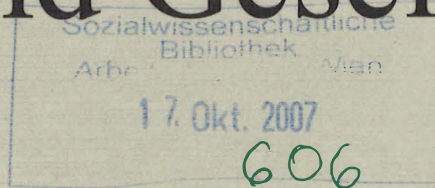


Wirtschaft und Gesellschaft



Editorial

Warten auf die
sieben fetten Jahre

Engelbert Stockhammer
Einkommensverteilung und
Nachfrage im Euro-Raum

Rainer Bartel
Der öffentliche Sektor
in der Defensive

Martin Schürz
Erbschaften und Vermögensungleichheit
in Österreich

Kai Biehl
Beschäftigungsformen in Österreich –
Personen und Bestände

WIRTSCHAFT UND GESELLSCHAFT

33. Jahrgang (2007), Heft 2

Inhalt

Editorial

Warten auf die sieben fetten Jahre 167

Engelbert Stockhammer

Funktionale Einkommensverteilung und aggregierte Nachfrage
im Euro-Raum 175

Rainer Bartel

Der öffentliche Sektor in der Defensive 199

Martin Schürz

Erbschaften und Vermögensungleichheit in Österreich 231

Kai Biehl

Personenbezogene Gesamtübersicht des österreichischen Arbeits-
marktes nach Beschäftigungsformen 255

Bücher

Rudolf Hickel, Kassensturz. Sieben Gründe für eine andere
Wirtschaftspolitik (Ewald Walterskirchen) 281

Rainer Bartel, Hermann Kepplinger, Johannes Pointner, Besser als
Neoliberalismus: Solidarische Wirtschaftspolitik (Tobias Schweitzer) 283

Nicholas Stern, The Economics of Climate Change.
The Stern Review (Michael Getzner) 287

Donella Meadows, Jørgen Randers, Dennis Meadows, Grenzen des
Wachstums – Das 30-Jahre-Update (Helge Peukert) 292

Jan Toporowski, Theories of Financial Disturbance:
An Examination of Critical Theories of Finance from Adam Smith
to the Present Day (Elisabeth Springler) 296

Caroline Gerschlager (Hrsg.), Deception in Markets. An Economic Analysis
(Hans G. Nutzinger) 299

Ivan T. Berend, An Economic History of Twentieth-Century Europe. Economic Regimes from Laissez-Faire to Globalization (Andreas Weigl)	302
Joachim Hösler, Slowenien. Von den Anfängen bis zur Gegenwart (Martin Mailberg)	305
Österreichische Akademie der Wissenschaften, Die Habsburgermonarchie 1848-1918, Band VIII, Politische Öffentlichkeit und Zivilgesellschaft, hrsg. von Helmut Rumpler und Peter Urbanitsch im Auftrag der Kommission für die Geschichte der Habsburgermonarchie (Michael Mesch, Eckart Früh)	314
Armin Eich, Die politische Ökonomie des antiken Griechenland (6.-3. Jahrhundert v. Chr.) (Felix Butschek)	318

Unsere Autoren:

Rainer Bartel ist a. o. Universitätsprofessor für Volkswirtschaftslehre an der Johannes-Kepler-Universität Linz und derzeit wissenschaftlicher Referent im Amt der oberösterreichischen Landesregierung.

Kai Biehl ist Mitarbeiter der Abteilung Wirtschaftswissenschaft und Statistik der Kammer für Arbeiter und Angestellte für Wien.

Martin Schürz ist Ökonom, Gruppenleiter für monetäre Angelegenheiten in der Volkswirtschaftlichen Abteilung der Oesterreichischen Nationalbank in Wien.

Engelbert Stockhammer ist a. o. Professor in der Abteilung für Öffentliche Wirtschaft, Geld- und Finanzpolitik des Instituts für Volkswirtschaftstheorie und -politik der Wirtschaftsuniversität Wien.

Editorial

Warten auf die sieben fetten Jahre

I. Boom im Euroland?

Die Jubelmeldungen überschlagen sich: Nicht nur in Österreich müssen die Wirtschaftsforschungsinstitute ihre Wachstumsprognosen von Quartal zu Quartal aufwärts revidieren, auch internationale Konjunkturprognosen wie von der EU-Kommission oder von der OECD werden seit einigen Quartalen regelmäßig von der realen Entwicklung übertroffen. Selbst die Wirtschaft in Deutschland, über viele Jahre großes Sorgenkind der europäischen Konjunktur, ist kräftig in die Gänge gekommen.

Das globale Wachstum läuft auf Hochtouren, angetrieben von Schwellenländern wie China und Indien, wo es trotz angeblicher dämpfender Bemühungen der Geld- bzw. Fiskalpolitik nicht gelingt, das BIP-Wachstum zu drosseln. Die von hohen Rohstoffpreisen profitierenden, insbesondere Erdöl produzierenden Länder sorgen durch investives und konsumtives *Recycling* ihrer Petro-Dollars für eine Exportbelebung in den OECD-Ländern, und auch der gesparte Anteil ihrer Einnahmen sorgt für Wachstumsstimuli, indem die globalen Finanzmärkte mit Liquidität versorgt werden und zu günstigen Finanzierungsbedingungen beitragen. Der drastische Ölpreisanstieg konnte daher die globale Wachstumsdynamik kaum beeinträchtigen und zog auch keine Besorgnis erregenden Inflationsraten nach sich.

Der seit vier Jahren boomenden US-Wirtschaft scheint eine sanfte Landung zu gelingen, womit sie zu einer Verringerung der Wachstumsunterschiede zwischen den Weltregionen beiträgt. Der Einbruch der Wohnbauinvestitionen rief zwar eine gewisse Besorgnis über eine mögliche Rezession als Folge des Platzens einer Blase hervor, allerdings waren die Auswirkungen (zumindest bislang) weit weniger dramatisch, als der 25-prozentige Rückgang beim Neubau von Einfamilienhäusern erwarten ließ. Denn die Immobilienpreise liegen nach dem Höhenflug noch immer etwa auf dem im historischen Vergleich hohen Niveau von vor ca. drei Jahren, ebenso wie sich die Zahlen von Neubau und Verkauf von Einfamilienhäusern wieder auf diesem Niveau einpendelten. Weiters muss berücksichtigt werden, dass im Wesentlichen nur das Segment des Neubaus von Einfamilienhäusern von der Krise betroffen ist, übrige Baubereiche aber weiter durchaus kräftig zulegen, nicht zuletzt da sie von den freiwerdenden Ressourcen der Bauunternehmen profitieren. Die Korrektur von Preisen und Investitionen bei Immobilien

dürfte aber nun langsam ausgelaufen sein, der Markt sollte sich somit langsam stabilisieren und 2008 wieder eine Belebung des BIP-Wachstums auf knapp 3 Prozent ermöglichen.

Der Abbau der globalen Wachstumsunterschiede ist aber nicht nur der Abschwächung der US-Konjunktur zuzuschreiben. Nachdem die Eurozone im bisherigen Verlauf des Jahrzehntes mit weit unterdurchschnittlichem Wirtschaftswachstum konfrontiert war, wurde 2006 mit 2,7 Prozent erstmals seit vielen Jahren wieder ein Wachstum über dem Potenzial erreicht, und 2007 könnte mit einem ähnlichen Wert sogar die USA überholt werden (Frühjahrsprognose der EU-Kommission). Denn seit dem Konjunkturreinbruch zu Beginn des Jahrzehnts war Europa Trittbrettfahrer der Weltwirtschaft. Die Binnennachfrage blieb – zumindest in den großen Ländern der Eurozone – relativ schwach, und es waren die Exporte nach Übersee, die zumindest ein schleppendes Wachstum ermöglichten.

Die Entwicklung in Deutschland, das noch mit Altlasten der Wiedervereinigung, ganz besonders an der Lage der Bauwirtschaft ersichtlich, zu kämpfen hatte, ist für die gesamte Eurozone von großer Bedeutung: Eine gnadenlos auf internationalen Kostenwettbewerb ausgerichtete Strategie führte zu einer Zweiteilung der Wirtschaft. Die Panikmache vor einer Abwanderung zu teurer Produktionen in den näheren oder fernen Osten führte zu Umstrukturierungen, die Deutschland wieder zum Exportweltmeister machten und zu Rekordgewinnen der Unternehmen führten, während die Binnennachfrage weiterhin unter der fehlenden Kaufkraft der Haushalte litt. Doch 2006 scheint man es geschafft zu haben. Ein Wachstum von fast 3 Prozent zeigte endlich auch positive Wirkungen auf Beschäftigung und Konsumnachfrage. Allerdings sollten dabei die Vorzieheffekte der Mehrwertsteuererhöhung um 3 Prozentpunkte ab Jahresbeginn 2007 nicht übersehen werden, welche die Nachfrage im letzten Quartal 2006 aufblähten, dafür aber zu Jahresbeginn 2007 fehlen. Derzeit sieht es aber danach aus, als ob diese Steuererhöhung keinen Abbruch des Aufschwunges bewirkt, sondern bloß eine Delle im unterjährigen Wachstumsverlauf verursacht. Der IFO-Indikator für die zukünftige Entwicklung gab im Frühjahr 2007 jedenfalls Anlass zu weiterem Optimismus. Erst für 2008 wird wieder eine leichte Wachstumsabschwächung, sowohl für Deutschland als auch für die Eurozone, prognostiziert, aber immer noch mit Raten (über 2%), welche jene ersten Hälfte des Jahrzehnts deutlich übertreffen.

II. Hochstimmung unbegründet?

Es ist erstaunlich zu beobachten, wie sehr die öffentliche Wahrnehmung von (massen-)psychologischen Faktoren geprägt wird. Betrachten wir wieder Deutschland als *pars pro toto*: Viele Jahre herrschten kollektive Depression und Pessimismus. Die Lage war zwar in der Tat nicht rosig, aber doch nicht so hoffnungs- und perspektivlos, wie sie vielfach dargestellt wurde. Im Jahr 2006 änderte sich das Bild schlagartig: Mit 2,9 Prozent wuchs die Wirtschaft etwas über dem langfristigen Durchschnitt, und schon schlug der kollektive Pessimismus in kollektive Euphorie um. Nach den Schlagzeilen auf den Titelseiten der Medien scheint die deutsche Wirtschaft aus allen Nähten zu platzen.

Doch wie ist – bei näherer Betrachtung – die Lage realistisch einzuschätzen? In der gesamten ersten Hälfte des Jahrzehnts wuchs die deutsche Wirtschaft mit Jahresraten um kümmerliche 1 Prozent. Im Jubeljahr 2006 wurde – nicht zuletzt wegen der Vorzieheffekte der Mehrwertsteuererhöhung und eines extrem milden Winters – ein BIP-Wachstum erzielt, das zwar leicht überdurchschnittlich ist, das aber nicht einmal die mittelfristige 3-Prozent-Vorgabe der Lissabon-Strategie erreicht. Und in den Jahren danach folgt wieder eine Wachstumsverlangsamung auf nur noch knapp über 2 Prozent. Als großen Erfolg können dies wohl nur diejenigen bejubeln, deren historisches Denkvermögen auf das laufende Jahrzehnt beschränkt ist.

Auch die Tatsache, dass endlich wieder Arbeitsplätze, zum Teil sogar reguläre Vollzeitarbeitsplätze, entstehen, ist zwar grundsätzlich erfreulich, aber nicht wirklich verwunderlich und kein Grund für überbordende Begeisterung, hält man sich die Arbeitsmarktentwicklung des letzten Jahrzehnts vor Augen.

III. Der Euro: eine Erfolgsgeschichte?

In jüngerer Vergangenheit wurden vielerorts auch Bilanzen über die Zeit seit der Einführung der Gemeinschaftswährung erstellt. Die meisten davon fallen äußerst positiv aus: Der Preisanstieg sei geringer als in den Jahren zuvor, der Euro sei tatsächlich eine starke und stabile Weltwährung geworden, der Teufelskreis von periodischen Abwertungsrunden konnte durchbrochen werden, Kosten wurden gesenkt. Wie der massive Anstieg des Ölpreises bewältigt wurde, ohne massiven Inflationsdruck und eine Lohn-Preis-Spirale auszulösen, wie es bei früheren Ölpreisschocks der Fall war, sei ein deutliches Zeichen für die Leistungsfähigkeit der Währung, also der Währungsunion und deren Geldpolitik.

Dass der Euro für manche Exporteure vielleicht etwas zu stabil ist,

müsse angesichts der generell hervorragenden Exportentwicklung verkräftet werden können. Auch die Tatsache, dass einige schwarze Schafe, insbesondere in der Gastronomie und anderen Dienstleistungen, die Währungsumstellung für saftige Preiserhöhungen nutzten und daher zu dessen Ruf als „Teuro“ beitrugen, solle nicht von der generell preisdämpfenden Wirkung der neuen Währung ablenken. Und wenn darauf hingewiesen wird, dass auch Länder wie etwa Dänemark oder Schweden eine äußerst erfolgreiche Entwicklung zeigen, ohne der Eurozone anzugehören, dann müsse klargestellt werden, dass dies nicht ihrer Euro-Abstinenz zuzuschreiben sei, sondern – ganz im Gegenteil – der Tatsache, dass sie quasi als Trittbrettfahrer kräftig an den Vorteilen der Gemeinschaftswährung partizipieren, ohne Mitglied in der Eurozone zu sein und sie daher etwaigen negativen Wirkungen nicht ausgesetzt seien. Auch für die nicht der Eurozone angehörigen Länder innerhalb und außerhalb der Europäischen Union wirkt der Euro als Stabilitätsanker.

Eine Einheitswährung benötigt, um erfolgreich zu sein, naturgemäß bestimmte wirtschaftspolitische Voraussetzungen zur Koordination und Stabilisierung. Die dementsprechend vorwiegend auf Stabilisierung ausgelegte wirtschaftspolitische Konzeption in der Eurozone habe sich – so ist in vielen Bilanzen zu lesen – als richtig und erfolgreich erwiesen, wie ein Blick auf die aktuellen Wachstums- und Beschäftigungsdaten zeige.

Auf den ersten Blick scheint der Euro damit durchaus als Erfolgsstory gelten zu können. Aber hält diese Beurteilung auch einem zweiten, kritischeren Blick stand?

IV. Aufschwung trotz europäischer Wirtschaftspolitik?

Aus monetärer Sicht hat der Euro im Großen und Ganzen durchaus die Erwartungen erfüllt. Insbesondere die Skepsis gegenüber einer möglicherweise zu geringen Stabilität war offensichtlich unbegründet. Die reale Entwicklung bietet dagegen, wie im zweiten Abschnitt beschrieben, weniger Grund zum Jubeln, und dies trotz der gegenwärtig durchaus erfreulichen Wirtschaftsdaten. Man könnte dazu provokant die These vertreten, der momentane Aufschwung sei *trotz* und nicht wegen der Wirtschaftspolitik im Euroland zu verzeichnen.

Überraschenderweise scheint die EU-Kommission die skeptische Beurteilung der allgemeinen Wirtschaftsentwicklung zu teilen. Denn von dieser Seite unerwartet kritische Töne enthält deren „Bilanz 2006“ in Kom(2006) 714, in welcher „nach wie vor verhaltenes Wachstum“ beklagt und festgestellt wird, „dass der Euro noch nicht in der Lage war, hohes Wirtschaftswachstum und hohe Beschäftigung über einen län-

geren Zeitraum zu erreichen“. Wohl von jeder anderen Institution würden angesichts einer solch enttäuschenden Bilanz die Fragen gestellt werden, ob die Konzeption der Politik und das angewendete Maßnahmenbündel angemessen waren, ob von den die Rahmenbedingungen gestaltenden Instanzen Fehler gemacht wurden, ob man etwas hätte besser machen können, und welche Änderungen notwendig sind, um in Zukunft erfolgreicher bilanzieren zu können.

Doch die Europäische Kommission ist anders. Sie hält unverändert an ihrer jahrelang propagierten Strategie fest, Stabilität und Kostensenkung seien der Schlüssel zu Wachstum und Beschäftigung, also Haushaltskonsolidierung, Strukturreformen und eine mit beiden Füßen auf der Bremse stehende EZB. Stellt sich der gewünschte Erfolg nicht ein, sei dennoch die Rezeptur richtig gewesen, nur die Dosierung müsse erhöht werden. Dabei liegt das Hauptproblem der Wirtschaftspolitik in der EU darin, dass makroökonomisches Verständnis durch mikroökonomisches Denken ersetzt wurde, womit die Kreislaufzusammenhänge der Volkswirtschaft und die Bedeutung der Nachfrage ausgeblendet bleiben (zur ausführlicheren Analyse dieser europäischen Politik-Konzeption siehe das Editorial in *Wirtschaft und Gesellschaft* 2/2005). Das Wort „Nachfrage“ ist im neunseitigen Kommissionsdokument übrigens gezählt zweimal zu finden.

Ein illustratives Beispiel davon gibt das oben zitierte Kommissionsdokument „Die Wirtschaft der EU: Bilanz 2006“. Nachdem dort die enttäuschende Entwicklung beklagt wird, stellt die Kommission fest: „Man könnte versucht sein, derartige Anpassungsschwierigkeiten vollständig auf den Umstand zurückzuführen, dass einige Mitglieder der Euro-Zone erst verspätet Maßnahmen zur Haushaltskonsolidierung und Durchführung struktureller Reformen ergriffen haben.“ Durch die Worte „Man könnte versucht sein“ keimt Hoffnung auf eine – wenn auch späte – Einsicht auf. Doch diese Hoffnung ist verfrüht, denn in der Folge ist bloß zu lesen: „So leisteten zum Beispiel Entwicklungen auf den Finanzmärkten Ungleichgewichten mehr Vorschub und beeinflussten Konsum- und Investitionsverhalten stärker als erwartet. Außerdem entstanden aus dem Zusammenwirken wirtschaftlicher Entwicklungen untereinander und mit politischen Initiativen Folgen, die sich häufig gegenseitig verstärkten“.

Neben der unzureichenden Umsetzung der EU-Politikempfehlungen werden also verschiedenste andere, teils etwas kryptische Erklärungsansätze geboten. Das Kernproblem wird aber nicht einmal angedeutet, nämlich dass das Wachstum durch eine schwache Binnennachfrage gedämpft wurde (siehe dazu den Beitrag von Engelbert Stockhammer in diesem Heft). Die Konsumlust der Haushalte ist verständlicherweise wegen schlechter Einkommensentwicklung und Arbeitsmarktlage so-

wie wegen der Verunsicherung durch zahlreiche so genannte Struktur-reformen, also durch die Folgen der Wirtschaftspolitik gedämpft. Und dies bremst natürlich die Absatzerwartungen und damit die Investitionsbereitschaft der Unternehmen.

Aus diesem unzureichenden Verständnis der gesamtwirtschaftlichen Zusammenhänge resultieren dann auch unzureichende Empfehlungen an die Wirtschaftspolitik. Dies zeigen deutlich zwei Beispiele aus dem betreffenden Kommissionsdokument. Von den Sozialpartnern wird verlangt: „Die Implikationen der Währungsunion müssen sich im Lohnsetzungsverhalten niederschlagen“, und es „... muss sichergestellt werden, dass die Implikationen und Konsequenzen verschiedener Handlungsoptionen den am Lohnfindungsprozess Beteiligten bewusst sind. Damit sollte in erster Linie besser beurteilt werden können, ob die derzeitigen und absehbaren Lohn- und Preisentwicklungen mit Blick auf die Anpassungserfordernisse unproblematisch sind.“ Im Klartext: Während Haushalts- und Geldpolitik geradezu autistisch an ihrem nachfragebremsenden Stabilitätskurs festhalten, sollen die Sozialpartner gefälligst die gesamtwirtschaftlichen Erfordernisse berücksichtigen, also durch noch mehr Flexibilität in der Lohnpolitik die Fehler der anderen Bereiche der Makro-Politik ausbessern. Soll das etwa die dringend notwendige bessere Koordinierung der Wirtschaftspolitik sein? Erlaubt diese Einstellung einen dringend notwendigen, offenen makroökonomischen Dialog zwischen den Trägern der Wirtschaftspolitik?

Ein weiteres Beispiel für die etwas seltsamen wirtschaftspolitischen Rezepte, die aus der einseitig angebotsorientierten Konzeption der Wirtschaftspolitik resultieren, findet sich in der Passage, in der die Kommission eine Verbesserung des Wachstumspotenzials fordert. Dieses hängt bekanntermaßen nicht unwesentlich mit dem Kapitalstock, also mit den in der Vergangenheit getätigten Investitionen zusammen, die wiederum (u. a.) mit Kaufkraft, Nachfrage und Absatzerwartungen in engem Zusammenhang stehen. Es ist daher nicht verwunderlich, dass angesichts der schwachen Binnennachfrage im Euroraum das Wachstumspotenzial in den letzten Jahren tendenziell gesunken ist. Doch wie soll nach den Vorstellungen der Kommission dieses an sich unterstützenswerte Ziel der Anhebung des Wachstumspotenzials erreicht werden? Mit einer „Beschleunigung des Tempos der Strukturreformen“! Natürlich wird dieses mysteriöse Zaubermittel, das von der Kommission offensichtlich als Geheimrezept gegen jedes Übel, sei es Wachstumsschwäche, Arbeitslosigkeit, Cholera oder Heuschreckenplage, wieder einmal bemüht, ohne näher darzustellen, was damit konkret gemeint sein soll. Aber es ist kurios genug, dass eine Politik, die massiv zur Schwächung von Nachfrage, Investitionen und

damit Wachstumspotenzial beigetragen hat, nun zur Anhebung des letzteren herangezogen worden soll – das grenzt in der Tat an *Voodoo economics*!

V. Perspektiven

Weder angesichts der erst seit Kurzem und gemäß den Prognosen nicht mehr allzu lange recht kräftigen Konjunktur noch bezüglich der Bilanz seit der Einführung der Einheitswährung ist daher besondere Jubelstimmung angebracht. Von der Wirtschaftspolitik ist jedenfalls kaum ein Kurswechsel weg von Inflationspsychose und Strukturreformen zu erwarten, der die Entwicklung verbessern könnte. Auch dass angesichts eines prognostizierten Sinkens der BIP-Wachstumsraten die EZB paradoxerweise offensichtlich weitere Schritte der Zinsanhebung plant, verwundert nach den bisherigen Erfahrungen nicht mehr wirklich. Die Zentralbank könnte wieder gefährlich in die Nähe der Rolle eines Konjunkturkillers rücken.

Ein weiterer Hemmschuh für ein anhaltendes kräftiges Wachstum liegt in der Entwicklung der Einkommensverteilung. Zwar hat sich in jüngster Vergangenheit die Lage am Arbeitsmarkt spürbar verbessert, kaum aber die finanzielle Situation der Haushalte. Denn die Unternehmen jammern zwar über den kaum noch bewältigbaren Konkurrenzdruck durch die Globalisierung, welche zu radikalen Kostensenkungen zwingt, um im internationalen Wettbewerb bestehen zu können und um Auslagerungen zu vermeiden. Wie die seit Jahren in Österreich, Deutschland, der gesamten Eurozone und auch in den USA eingefahrenen Rekordgewinne mit diesem Globalisierungsdruck zusammenpassen, bleibt dabei allerdings offen. Beachtlicherweise ist dies offenbar auch schon den Spitzen der EU bewusst geworden, heißt es doch in den Schlussfolgerungen des Rates „Beschäftigung“ vom Januar 2007 sowie in den Schlussfolgerungen der Eurogruppe vom Februar 2007, dass annehmbare Lohnbedingungen geschaffen und die Früchte des Wachstums besser verteilt werden müssen.

Wenn diese Aussagen von EU-Spitzen getroffen werden, dann kann wohl daraus geschlossen werden, dass sich dahinter nicht nur ein Problem der Verteilungsgerechtigkeit verbirgt. Mittlerweile ist durch das jahrelange Ignorieren der Bedeutung der Nachfrage, durch Lohnzurückhaltung und Umverteilung der Einkommen hin zu den Gewinnen, ein reales ökonomisches Problem entstanden. Wie formulierte es das WIFO in seiner Frühjahrsprognose 2007 so treffend: „Die Beschleunigung (des privaten Konsums) fällt allerdings für diese Phase des Konjunkturzyklus relativ schwach aus. Erst wenn die Konsumnachfrage kräftig zu wachsen beginnt, kann von einem vollständigen Aufschwung

gesprochen werden.“

Es scheint also, als hätten wir zwar die sieben mageren Jahre hinter uns. Ohne Änderung der europäischen Wirtschaftspolitik und ohne eine Korrektur der Einkommensverteilung, die auch die Arbeitnehmer angemessen am wirtschaftlichen Erfolg teilhaben lässt, sind entgegen dem alttestamentarischen Beispiel der möglicherweise ersten Juglar-Welle aber keine sieben fetten Jahre in Sicht.

Korrekturen zu WuG 33/1 (2007)

Auf dem Umschlag wurde M. Six fälschlicherweise als Koautor des Beitrags „Besteuerung von Körperschaften...“ angeführt.

Seite 2: Autor der Besprechung des Bandes Maria Mesner (Hrsg.), „Entnazifizierung...“, ist Klaus Mulley.

Seite 2: Markus Leibrecht ist Mitarbeiter des Instituts für Finanzwissenschaft und öffentliche Wirtschaft der Wirtschaftsuniversität Wien.

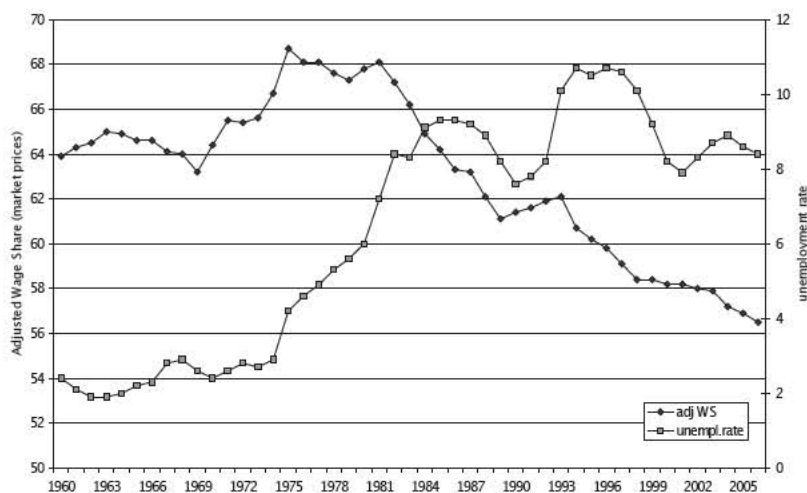
Funktionale Einkommensverteilung und aggregierte Nachfrage im Euro-Raum

Engelbert Stockhammer*

1. Einleitung

Während die Lohnquote im Euro-Raum seit 1981 stark (um 11,6 Prozentpunkte) gefallen ist, hat sich die Arbeitslosenrate seitdem von hohem Niveau um weitere 1,2 Prozentpunkte erhöht (siehe Abbildung 1).¹ Europa erlebt seit 25 Jahren Lohnzurückhaltung – ohne dass die Arbeitslosigkeit deswegen sinken würde. Wie ist das möglich? Lehrt nicht jedes Mikroökonomie-Lehrbuch, dass (bei Arbeitslosigkeit) Lohnsenkungen zu einer Steigerung der Beschäftigung führen? Auch die aktuelle NAIRU-Theorie vertritt diese These. Aber nicht nur alte und neue Lehrbücher, auch die EU-Kommission fordert gerne „employment-friendly labour cost developments and wage setting mechanisms“² und meint damit Lohnzurückhaltung. Moderate Lohnentwicklung (gepaart mit dynamischer Produktivitätsentwicklung) würde die Wettbewerbsfähigkeit Europas stärken und damit zu Wachstum und Beschäftigung führen.

Abbildung 1: Lohnzurückhaltung ohne Beschäftigungswachstum im Euro-Raum



Und wer würde bestreiten, dass Lohnzurückhaltung die Wettbewerbsfähigkeit verbessert? Niemand. Aber bedeutet eine Verbesserung der Wettbewerbsfähigkeit auch bereits mehr Wachstum und Beschäftigung? Der Außenhandel ist nur ein Teil der volkswirtschaftlichen Nachfrage, die anderen Komponenten sind der private Konsum, die privaten Investitionen und der öffentliche Konsum sowie die öffentlichen Investitionen. Um die gesamtwirtschaftlichen Nachfrageeffekte einer Lohnzurückhaltung zu verstehen, ist die Frage zu beantworten, wie alle diese Komponenten auf eine Veränderung der Einkommensverteilung reagieren.

Genau dies, d. h. Effekte einer Änderung der funktionalen Einkommensverteilung auf die aggregierte Nachfrage, soll im Folgenden empirisch für den Euro-Raum untersucht werden. Die Studie ist wie folgt gegliedert: Zunächst (Abschnitt 2) wird der theoretische Hintergrund für die empirische Arbeit geklärt. Dabei handelt es sich um ein neo-kaleckianisches Makromodell, in dem sowohl lohngetriebene als auch profitgetriebene Nachfrageregime möglich sind. Danach werden im Abschnitt 3 die ökonometrischen Schätzungen für den Euro-Raum vorgestellt. Dort werden die Effekte der Änderung der Lohnquote auf den privaten Konsum, die privaten Investitionen und den Außenhandel analysiert. In Abschnitt 4 werden die wirtschaftspolitischen Implikationen der Ergebnisse diskutiert. Dabei steht die Frage der Lohnkoordinierung im Zentrum. Es werden einerseits Implikationen für die aggregierte Lohnentwicklung und andererseits das Design und mögliche Probleme einer Lohnkoordination erörtert. Besonderes Augenmerk wird der Rolle der Lohnpolitik im wirtschaftspolitischen Regime der EU geschenkt.

2. Theoretischer Hintergrund: lohngetriebene und profitgetriebene Nachfrageregime

Um den Effekt einer Änderung der funktionalen Einkommensverteilung auf die aggregierte Nachfrage zu untersuchen, wird in dieser Studie ein allgemeines neo-kaleckianisches Modell verwendet, das auf Marglin und Bhaduri (1990) basiert. Während in klassischen Kaleckianischen Modellen (für geschlossene Wirtschaften) eine Erhöhung der Lohnquote immer zu einer Erhöhung der Nachfrage führt, ist im Rahmen dieses Modells sowohl ein profitgetriebenes als auch ein lohngetriebenes Wachstumsregime möglich, da ein positiver Effekt der Profite auf die Investitionen zugelassen wird. Die Frage nach den Gesamteffekten einer Änderung der funktionalen Einkommensverteilung auf die Nachfrage wird damit eine empirische Frage. In diesem Abschnitt soll der theoretische Hintergrund für die empirische Untersuchung dargestellt werden.

Die aggregierte Nachfrage (Y) ist die Summe aus Konsum (C), Investitionen (I), Nettoexporten (NX) und staatlichen Ausgaben (G). Alle diese

Variablen, mit Ausnahme der Staatsausgaben, sind eine direkte Funktion der Profitquote (π). Die Staatsausgaben und -einnahmen können zwar ebenfalls auf Änderungen der Einkommensverteilung reagieren, dies wird jedoch im Folgenden ignoriert. Das Modell (dargestellt in Tabelle 1) ist damit vom Typ einer privaten offenen Volkswirtschaft und hat mehrere Vereinfachungen. Die Einkommensverteilung, namentlich die Profitquote (π)³, wird als exogen unterstellt. Rückkopplungen von Wachstum auf die Einkommensverteilung, z. B. über niedrigere Arbeitslosigkeit und eine bessere Verhandlungsposition der Arbeitnehmer, werden also in diesem Stadium nicht berücksichtigt⁴.

Tabelle 1: Überblick über das Modell

BIP	$Y = C(\pi) + I(\pi) + NX(\pi) + G$
Profitquote	$\pi == R/Y$
Konsum	$C = f(W, R)$
Investitionen	$I = f(R, Y, i)$
Exporte	$X = f(ULC, P_{IMP}, Y_W, E)$
Importe	$M = f(ULC, P_{IMP}, Y)$

Y: BIP, C: Privater Konsum, I: Private Investitionen, NX: Nettoexporte, G: Staatsausgaben, π : Profitquote, W: Lohnsumme, R: Profite, i: Langfristiger Realzinssatz, X: Exporte, M: Importe, ULC: Lohnstückkosten, P_{IMP} : Importpreis-Deflator, Y_W : BIP der anderen Länder⁵.

Der Effekt eines Anstiegs der Profitquote auf aggregierte Nachfrage und Produktion ist a priori unbestimmt und hängt von der Summe der Reaktionen der Komponenten des BIP, namentlich von Konsum, Investitionen und Nettoexporten ab. Um den Effekt einer Änderung in der funktionalen Einkommensverteilung auf den Konsum zu ermitteln, wird das Einkommen auf Löhne (W) und Profite (R) aufgeteilt und werden deren marginale Konsumneigungen geschätzt. Da die Sparneigung aus Kapitaleinkommen höher ist als die der Arbeiter, wird erwartet, dass der Konsum abnimmt, wenn die Profitquote steigt.

Die Investitionsfunktion hängt von den Profiten (R), dem Output (Y) und dem langfristigen realen Zinssatz (i) ab. Die Investitionen werden steigen, wenn die Profitquote ansteigt, weil die erwarteten zukünftigen Profite größer werden. In Übereinstimmung mit der Standard-Theorie werden ein positiver Outputeffekt und ein negativer Zinseffekt erwartet.

In einer offenen Volkswirtschaft sind Exporte und Importe in die Analyse einzubeziehen. Die Exporte sind eine Funktion der Lohnstückkosten (ULC), die die Wettbewerbsfähigkeit der heimischen Wirtschaft auf dem Weltmarkt bestimmen. Die Lohnstückkosten sind definitorisch eng mit der Lohnquote verbunden. Wenn die relativen Lohnstückkosten ansteigen, wird die Nachfrage nach heimischen Produkten sowohl im Inland als

auch im Ausland zurückgehen, weil die heimischen Preise relativ zu den ausländischen Preisen steigen. Die Exporte hängen außerdem vom BIP der Handelspartner ab. Dieses wird daher in die Exportfunktion integriert. Die Lohnstückkosten sind definitionsgemäß negativ mit der Profitquote verbunden. Die Importe hängen ebenfalls von den Lohnstückkosten in Relation zum ausländischen Preisniveau und vom heimischen BIP ab.

Die Exporte sollten positiv auf einen Anstieg der Profitquote reagieren, weil dieser per Definition einen Rückgang der Lohnstückkosten verursacht. Wenn die Lohnstückkosten relativ zu den ausländischen Preisen zurückgehen, werden heimische Güter wettbewerbsfähiger auf dem Weltmarkt. Die Exporte werden daher stimuliert. Die Importe werden aus demselben Grund negativ auf einen Anstieg der Lohnquote reagieren. Da die Nettoexporte die Summe aus Exporte minus Importe sind, wird der Gesamteffekt auf die Nettoexporte voraussichtlich positiv sein.

Die erwarteten Teileffekte einer Änderung in der Einkommensverteilung auf die Nachfrage⁶ in einer offenen Volkswirtschaft sind hier zusammengefasst:

- $\delta C / \delta \pi < 0$
- $\delta I / \delta \pi > 0$
- $\delta NX / \delta \pi > 0$
- $\delta Y / \delta \pi = ?$

Der Gesamteffekt einer Änderung der funktionalen Einkommensverteilung auf die aggregierte Nachfrage hängt von der Größe der Teileffekte ab und kann nur empirisch ermittelt werden. Wenn er positiv ($\delta Y / \delta \pi > 0$) ausfällt, ist das Nachfrage-Regime profitgetrieben (*profit-led*). Bei einem negativen Effekt ($\delta Y / \delta \pi < 0$) ist es lohngetrieben (*wage-led*)⁷.

Empirisch wird erwartet, dass aufgrund des starken internationalen Handels die Nettoexporte eine starke Rolle bei der Bestimmung des Gesamtergebnisses spielen. Während jedoch einzelne Länder ihre Nachfrage durch eine Ausweitung der Exporte steigern können, kann die Welt als ganzes das nicht. Es ist daher wichtig, zwischen dem Binnensektor einer Volkswirtschaft und einer offenen Volkswirtschaft zu unterscheiden. Der Binnensektor wird in diesem Fall als Summe aus Konsum und Investitionen definiert, unter der Annahme dass sich die Nettoexporte nicht ändern (so wie das Resultat bei einer simultanen Lohnänderung in allen Ländern wäre). Wenn der Konsum sensibler auf einen Anstieg der Profitquote reagiert als die Investitionen, dann ist der Binnensektor lohngetrieben.

Die angewandte ökonometrische Schätzstrategie ist ähnlich wie bei Bowles und Boyer (1995). Das Modell wird über die Einzelgleichungen für Sparen, Investitionen und Nettoexporte geschätzt. Die wichtigsten Unterschiede zu Bowles und Boyer sind die folgenden: Erstens unterscheiden sich die ökonometrischen Spezifikationen. Bowles und Boyer diskutieren keine Zeitreiheigenschaften der ökonomischen Variablen und vernach-

lässigen das Thema der *Unit Roots*. Als Konsequenz verwenden sie keine Differenzen- oder *Error-Correction-Modelle*, die den Kern der modernen Zeitreihen-Ökonometrie bilden. Zweitens verwenden Bowles und Boyer die Beschäftigungsquote als eine Näherungsvariable für die Kapazitätsauslastung. Für einige europäische Länder mit einer lang anhaltenden Arbeitslosigkeit ist das ein irreführender Indikator, daher wird an seiner Stelle das Outputwachstum verwendet.

Die empirische Literatur zu neo-kaleckianischen Modellen sei hier nur kurz erwähnt. Gordon (1995a) schätzt Konsum und Investitionen als eine Funktion der Einkommensverteilung für die USA. In einem VAR-Modell werden zahlreiche exogene Schocks simuliert. Gordon (1995b) weitet dieses Modell auf die offene Volkswirtschaft aus und untersucht die Reaktionen der aggregierten Nachfrage auf Änderungen in der funktionalen Einkommensverteilung empirisch für die USA. Das Ergebnis ist ein profitgetriebenes Wachstumsregime für die USA.

Sowohl Hein und Krämer (1997) als auch Hein und Ochsen (2003) verwenden in ihren Studien ein Modell für eine geschlossene Volkswirtschaft basierend auf Marglin und Bhaduri (1990). Hein und Ochsen (2003) erweitern das Modell um den monetären Zinssatz als exogene Variable und arbeiten verschiedene Akkumulationsregime aus, je nach der Sensibilität der Sparfunktion und der Investitionsfunktion auf den Zinssatz. Im empirischen Teil schätzen sie die Sparfunktion und Investitionsfunktion ökonometrisch und versuchen die Akkumulationsregime von Frankreich, Deutschland, den USA und Großbritannien zu charakterisieren.

Stockhammer und Onaran (2004) schätzen ein strukturelles VAR-Modell, das aus Variablen für Kapitalakkumulation, Kapazitätsauslastung, Profitquote, Arbeitslosenrate und Wachstum der Arbeitsproduktivität besteht, für die USA, Großbritannien und Frankreich. Durch die Anwendung eines VAR-Modells wird die gegenseitige Interaktion der Variablen berücksichtigt. Der Gütermarkt wird durch ein Modell simuliert, das auf Marglin und Bhaduri (1990) basiert. Es wird durch eine Gleichung für die Einkommensverteilung, eine Produktivitätsfunktion und eine Funktion für die Arbeitslosigkeit ergänzt. Aus der empirischen Untersuchung wird geschlossen, dass die Arbeitslosigkeit vom Gütermarkt bestimmt wird, dass aber der Einfluss der Einkommensverteilung auf Nachfrage und Beschäftigung sehr schwach ist. Der technische Fortschritt verschiebt die Einkommensverteilung zu Gunsten der Profite. Onaran und Stockhammer (2005) wenden ein ähnliches Modell auf die Türkei und Korea an.

Naastepad (2006) präsentiert und schätzt ein erweitertes Modell für die Niederlande, in dem das Wachstum der Arbeitsproduktivität explizit modelliert wird. Produktivität, Sparen, Investitionen und Exporte werden als einzelne Gleichungen geschätzt. Das Ergebnis ist, dass das niederländische Nachfrageregime während dem Zeitraum von 1960 bis 2000

lohngetrieben ist, wenn auch nur sehr knapp. Insgesamt schließt sie, dass in der Nachkriegsperiode die Wachstumsrate der niederländischen Nachfrage relativ unsensibel gegenüber Änderungen im Wachstum der Real-löhne ist.

3. Empirische Untersuchung für die EU

Nun soll der Frage nach den Effekten der Veränderung der funktionalen Einkommensverteilung empirisch nachgegangen werden. Dazu werden für den Euro-Raum gemäß dem in Abschnitt 2 vorgestellten Modell eine Konsum-, eine Investitions- und eine Außenhandelsfunktion ökonometrisch geschätzt.

Grundsätzlich wurde versucht, die Modellierung pragmatisch zu gestalten und, sofern möglich, von breit akzeptierten Verhaltensfunktionen auszugehen und diese dann um Verteilungsvariablen zu erweitern. Leider gibt es kaum Referenzmodelle für die geschätzten Verhaltensgleichungen: Es mangelt derzeit noch an makroökonomischen Studien zu den zentralen Verhaltensgleichungen für den Euro-Raum (über einen längeren Zeitraum mit Jahresdaten). Ein offensichtlicher Referenzpunkt wäre das Area-wide Model der EZB (AWM) von Fagan, Henry und Mestre (2001). Dieses ist jedoch stark theoretisch ausgerichtet und enthält eine Vielzahl von (theoretisch motivierten) Restriktionen, sodass die Koeffizienten mit den hier vorgelegten Schätzungen nicht vergleichbar sind. Daher wurde das WIFO-Makromodell als Ausgangspunkt für die Schätzungen zum Euro-Raum genommen.

Auch bei der Zeitreihenspezifikation wurde pragmatisch vorgegangen. Soweit möglich wurden Error-Correction-Modelle (ECM) verwendet, die die derzeit gängigste Zeitreihenspezifikation sind. Wo die diagnostischen Statistiken andere Spezifikationen, in der Praxis vor allem Differenzenspezifikationen, nahe legten, wurden diese angewandt.

In den gesamten Schätzungen wurde die Einkommensverteilung als exogen angenommen. Dies ist natürlich nicht gänzlich korrekt. Sowohl prozyklische Preisaufschläge (z. B. durch konstante *mark-ups* auf die normalen Stückkosten) als auch der negative Effekt der Arbeitslosigkeit auf die Löhne bleiben also unberücksichtigt. Dies ist theoretisch nicht zu rechtfertigen, sondern bloß mit der begrenzten Aufgabenstellung dieser Studie. Eine Endogenisierung der Einkommensverteilung wäre Teil eines weiterführenden Forschungsprojekts.

Die Datenbasis für die Schätzungen bildet die AMECO-Datenbank, die für die meisten relevanten Zeitreihen (aggregierte) Werte für die zwölf Staaten des Euro-Raums (Euro-12) ausweist. Variablendefinitionen sind im Anhang zu finden. Der Euro-Raum wird im Zuge der Schätzungen für den gesamten Zeitraum (ca. 1960 bis 2004), also auch vor der Währungs-

union, als eine Einheit betrachtet. Deshalb wurde dem Test auf Strukturbrüche besonderes Augenmerk geschenkt.

3.1 Konsumfunktion

Die Konsumfunktion wurde, nachdem die ADL-Spezifikation klar eine Differenzen-Spezifikation nahe legte, in den ersten Differenzen (der Logarithmen) geschätzt. Der ADF-Test auf die Residuen der Schätzung in logarithmierten Werten legte keinen Kointegrationszusammenhang nahe. Dies ist etwas überraschend, da Konsumfunktionen üblicherweise durch ECM-Modelle gut modellierbar sind.

Die Hypothese unterschiedlicher Konsumneigungen erhält klare Unterstützung (siehe Tabelle 2). Diese wurde auf 0,49 (statistisch signifikant auf dem 1%-Niveau) bei den Löhnen und 0,11 (statistisch signifikant knapp über dem 10%-Niveau) bei den Profiten geschätzt.

Tabelle 2: Konsumfunktion

Abh. Variable:	ADL		Differenzen	
	ln (C)		$\Delta \ln (C)$	
Variable	Koeff.	Wsk.	Koeff.	Wsk.
C	0,16	0,68	0,01	0,00
ln (W)	0,38	0,00		
ln (W(-1))	-0,39	0,00		
ln (R)	0,12	0,12		
ln (R(-1))	-0,11	0,12		
ln (C(-1))	0,98	0,00		
$\Delta \ln (W)$			0,49	0,00
$\Delta \ln (R)$			0,11	0,10
Adj. R ²	1,00		0,78	
DW-Stat.	1,62		1,45	

Die Koeffizienten stellen Elastizitäten dar und entsprechen marginalen Konsumneigungen von 0,52 (aus Löhnen) und 0,15 (aus Profiten). Das Konsumdifferenzial zwischen Löhnen und Profiten liegt daher bei 0,37.⁹ Eine Umverteilung von Löhnen zu Profiten in der Höhe eines Prozentpunkts des BIP reduziert demgemäß die Konsumausgaben um 0,37 Prozentpunkte des BIP.

3.2 Investitionen

Die Investitionsfunktion wurde (angelehnt an die WIFO-Spezifikation) als ECM geschätzt, in dem die Restriktion, dass langfristig die Investi-

tionsquote konstant ist, technisch gesprochen, dass der Koeffizient auf die Investitionen und den Output ident sind, auferlegt wurde. Zusätzlich wurden die Profite inkludiert, wie dies bei diversen aktuellen Investitions-gleichungen üblich ist (allerdings nicht im WIFO-Makromodell).

Tabelle 3: Investitionsfunktion

	ECM		ECM mit Lags	
Abh. Variable:	$\Delta \ln(I)$		$\Delta \ln(I)$	
Variable	Koeff.	Wsk.	Koeff.	Wsk.
C	-0,30	0,00	-0,59	0,00
$\Delta \ln(Y)$	1,89	0,00	1,85	0,00
$\Delta \ln(Y(-1))$			0,84	0,03
$\Delta \ln(R)$	0,13	0,49	0,38	0,06
$\Delta \ln(R(-1))$			-0,18	0,38
$\ln(I(-1)/Y(-1))$	-0,14	0,01	-0,21	0,00
$\ln(R(-1))$	0,01	0,61	0,03	0,07
$i(-1)$			0,00	0,43
Adj. R^2	0,72		0,73	
DW-Stat.	1,73		1,75	

Tabelle 3 fasst die Regressionsergebnisse zusammen. Neben der üblichen ECM-Spezifikation wurde auch eine mit großzügigerer Struktur der Verzögerungen geschätzt, was den Koeffizienten der Profite erhöhte und dessen statistische Signifikanz verbesserte, die jedoch nur auf dem 10%-Niveau gegeben ist. Die Elastizität der Investitionen in Bezug auf die Profite ist bescheiden und liegt damit langfristig bei 0,15 (=0,03/0,21). Der marginale Effekt liegt bei 0,07. Eine Erhöhung der Profite um 1 Prozentpunkt des BIP führt *ceteris paribus* zu einer Erhöhung der Investitionen um 0,07 Prozentpunkte des BIP.

3.3 Nettoexporte

Da die Schätzung des Effekts auf die Nettoexporte wohl der sensibelste Bereich bei der Ermittlung des Gesamteffekts einer Änderung der Einkommensverteilung ist, wurde hier besonders vorsichtig verfahren und eine zweifache Strategie gewählt. Erstens wurde eine Nettoexportfunktion direkt als Funktion des heimischen BIP-Wachstums, des BIP-Wachstums der wichtigsten Handelspartner, der (nominellen) Wechselkurse sowie der Lohnstückkosten geschätzt. Diese Schätzung hat den Vorteil, dass sie einfach und direkt die relevante Frage beantwortet. Sie hat jedoch den Nachteil, nicht kompatibel mit den Außenhandelsfunktionen aktueller

makroökonomischer Modelle (wie dem WIFO-Makromodell) zu sein. Dort gehen die Lohnkosten üblicherweise nicht direkt in die Import- und Exportfunktionen ein, sondern indirekt über die Preise.

Als zweite Variante wurde daher, angelehnt an das WIFO-Modell, das hier als typisch für die moderne Modellierung betrachtet werden kann, in einem ersten Schritt die Exporte und Importe getrennt als Funktionen des Preisniveaus (und anderer Kontrollvariablen) geschätzt. In einem zweiten Schritt wurden dann die Preise auf die nominellen Lohnstückkosten (und die Importpreise) regressiert. Die Preisgleichung enthält implizit auch die Information, wie hoch eine Nominallohnsteigerung sein muss, um die realen Lohnstückkosten um einen Prozentpunkt zu erhöhen. Letzteres ist hier relevant.

Datendefinitionen: Es existieren zwar Daten zu den Exporten und Importen von Gütern aus dem Euro-Raum zu Nicht-Euro-Staaten, aber leider keine zu Dienstleistungen. Daher wurden alle Schätzungen für Exporte und Importe von Gütern durchgeführt und anschließend die Ergebnisse mit einem Faktor für die relative Größe der Dienstleistungsexporte (im Jahr 2005) gewichtet. Der entstehende Fehler ist vermutlich gering. Für die USA sind die Daten für Güter und Dienstleistungen über einen langen Zeitraum verfügbar, und es findet sich kein Trend, im Durchschnitt liegt der Wert bei 1,25.

Das BIP-Wachstum der Handelspartner wurde aus den gewichteten Wachstumsraten der BIPs von USA, Schweiz, Japan, Norwegen und Türkei berechnet. Die Gewichte entsprechen dem relativen Anteil am Außenhandel (der letzten Jahre). Analog wurde der Wechselkurs aus den gewichteten Wachstumsraten der Wechselkurse errechnet.

Tabelle 4 fasst die Ergebnisse der direkten Schätzung der Nettoexportquote, also der ersten Schätzstrategie, zusammen. Alle Variablen haben die erwarteten Vorzeichen und sind, mit Ausnahme des Wechselkurses, auch statistisch signifikant auf dem 5%-Niveau. Aufgrund der hohen Autokorrelation der Residuen der ursprünglichen Schätzgleichung wurde die Schätzung mit einer AR(1)-Korrektur wiederholt. Die Ergebnisse verändern sich substanziell kaum. Trotz einer deutlichen Verbesserung der DW-Statistik bleiben Autokorrelationsprobleme bestehen. Eine Erhöhung der realen Lohnstückkosten um einen Prozentpunkt reduziert die Nettoexporte um rund 0,1 Prozentpunkte des BIP. Nach der notwendigen Transformation zur Berücksichtigung der Dienstleistungsexporte und -importe, entspricht dies einem Effekte von -0,15 Prozentpunkten des BIP bei einer einprozentigen Erhöhung der Lohnquote.¹⁰

Die zweite Variante der Schätzung des Effekts einer Veränderung der funktionalen Einkommensverteilung auf die Nettoexporte ist umständlicher. Im ersten Schritt werden die Exporte auf die relativen Preise (Exportpreise im Verhältnis zu Importpreisen) sowie den Output der

Tabelle 4: Nettoexportquote

	ohne AR1–Korr.		mit AR1–Korr.	
Abh. Variable:	NX / Y		NX / Y	
Variable	Koeff.	Wsk.	Koeff.	Wsk.
C	0,06	0,00	0,05	0,06
$\Delta \ln(Y)$	-0,15	0,01	-0,18	0,00
$\Delta \ln(YW)$	0,16	0,01	0,12	0,01
$\Delta \ln(E)$	0,01	0,58	0,01	0,28
ULC	-0,11	0,00	-0,10	0,03
Adj. R ²	0,43		0,70	
DW-Stat.	0,68		1,53	

Tabelle 5: Exporte und Importe

Exporte			Importe		
Abh. Variable:	$\Delta \ln X$		Abh. Variable:	$\Delta \ln M$	
Variable	Koeff.	Wsk.	Variable	Koeff.	Wsk.
C	0,03	0,22	C	-0,03	0,11
$\Delta \ln(YW)$	0,92	0,10	$\Delta \ln Y$	2,32	0,00
$\Delta \ln(E)$	-0,28	0,07	$\Delta \ln E$	-0,33	0,02
$\Delta \ln(PX/PM)$	-1,14	0,00	$\Delta \ln E(-1)$		
AR(1)	0,37	0,02	$\Delta \ln(P(-1)/PM(-1))$	0,29	0,13
			T95	0,06	0,00
Adj. R ²	0,37		Adj. R ²	0,46	
DW-Stat.	1,69		DW-Stat.	1,74	

Handelspartner und den Wechselkurs (zu den Haupthandelspartnern) regressiert (Tabelle 5). Da es keine Hinweise auf Kointegration gab, wurde eine Differenzenspezifikation (mit Autokorrelationskorrektur) gewählt. Die Koeffizienten weisen die erwarteten Vorzeichen auf, allerdings auf einem schwachen statistischen Signifikanzniveau (bei 10% beim BIP der Handelspartner und unter dem 10%-Niveau bei den Wechselkursen). Der Koeffizient auf die relativen Preise ist statistisch signifikant auf dem 1%-Niveau und weist eine Elastizität von -1,1 aus.

Auch in der Importregression musste eine Differenzenspezifikation verwendet werden, zusätzlich wurde eine Dummy-Variable für die Jahre nach 1995 inkludiert um einen Strukturbruch (wenn auch etwas ad hoc) abzufangen¹¹. Die Gleichung enthält das BIP der Euro-12-Staaten und die Wechselkurse sowie die relativen Preise. Während das Wirtschafts-

wachstum das erwartete Vorzeichen hat und statistisch signifikant (auf dem 1%-Niveau) ist, weist der Wechselkurs ein perverses Vorzeichen auf (und ist statistisch signifikant auf dem 5%-Niveau). Da weder Spezifikationen mit anderen *Lag*-Strukturen noch solche ohne die Wechselkurse eine Verbesserung brachten, wurde der Wert aus der ursprünglichen Spezifikation übernommen, obwohl er nicht statistisch signifikant ist. Der Koeffizient der relativen Preise ist mit 0,3 klein. Die Importe reagieren daher nur schwach auf Änderungen des Preisniveaus.

In zwei Hilfsschätzungen wurde dann das Preisniveau durch die nominellen Lohnstückkosten, die Importpreise und das BIP-Wachstum erklärt und die Exportpreise durch das heimische Preisniveau und die Importpreise. Beide Schätzungen wurden in Differenzen durchgeführt und mit Autokorrelationskorrektur geschätzt. Eine Erhöhung der nominellen Lohnstückkosten um 1% erhöht die heimische Inflation um 0,54 Prozentpunkte, eine Erhöhung der heimischen Inflation um einen Prozentpunkt erhöht die Exportpreise um 0,47%. Aus der Preisgleichung lässt sich auch ableiten, dass eine Erhöhung der nominellen Lohnstückkosten um 2,2% notwendig ist, um die realen Lohnstückkosten um einen Prozentpunkt zu erhöhen. Die Preise würden dadurch um 1,2% steigen.

Tabelle 6: Preise und Exportpreise

Abh. Variable: $\Delta \ln P$			Abh. Variable: $\Delta \ln PX$		
Variable	Koeff.	Wsk.	Variable	Koeff.	Wsk.
C	0,02	0,01	C	0,00	0,36
$\Delta \ln Y$	0,16	0,04	$\Delta \ln PM$	0,51	0,00
$\Delta \ln PM$	0,03	0,11	$\Delta \ln P$	0,47	0,00
$\Delta \ln ULC$	0,54	0	AR(1)	0,44	0,00
AR(1)	0,85	0			
Adj. R ²	0,95		Adj. R ²	0,94	
DW-Stat.	2,12		DW-Stat.	2,15	

Tabelle 7: Exporte und Importe

Exporte	$\Delta X/\delta Px$	$\delta Px/\delta P$	$\delta P/\delta RULC$	1/RULC	X/Y	ET/ED	G&S / G	Effekt
X/Y 2005	-1,14	0,47	1,19	0,63	0,10	1,25	1,27	-0,07
X/Y Ø	-1,14	0,47	1,19	0,63	0,07	1,25	1,27	-0,05
Importe	$\delta M/\delta P$		$\delta P/\delta RULC$	1/RULC	M/Y	ET/ED	G&S / G	Effekt
M/Y 2005	0,29		1,19	0,63	0,11	1,25	1,27	0,04
M/Y Ø	0,29		1,19	0,63	0,08	1,25	1,27	0,03

Da die Berechnung der Effekte der Einkommensverteilung auf die Exporte und Importe mehrere Schritte umfasst, sind zur Übersicht die relevanten Parameter in Tabelle 7 zusammengefasst. Da die Export- und die Importquote einen Trend aufweisen, kann die Umwandlung von Elastizitäten in marginale Effekte auf unterschiedliche Arten erfolgen: entweder zum Mittelwert, was dem Durchschnittseffekt in der Periode entspricht, oder zum Wert des letzten Jahres (2005), was dem Effekt am Ende der Periode entspricht.

Der Gesamteffekt der funktionalen Einkommensverteilung auf die Exporte umfasst den Effekt der realen Lohnstückkosten auf die Preise und die Effekte der Preise auf die Exportpreise. Dann wird dieser Wert der Elastizität in einen marginalen Wert umgewandelt, und schließlich sind die Lohnstückkosten in die Lohnquote umzuwandeln und das Ergebnis mit dem relativen Anteil der Dienstleistungen an den Gesamtexporten zu gewichten. Insgesamt führt eine Erhöhung der Lohnquote um 1 Prozentpunkt heute zu einer Reduktion der Exporte um 0,07 Prozentpunkte des BIP. Im Durchschnitt der Beobachtungsperiode war der Effekt nur rund 0,05. Die analogen Werte für die Importe betragen 0,04 bzw. 0,03 Prozentpunkte des BIP.

Der Effekt einer Erhöhung der Lohnquote um einen Prozentpunkt auf die Nettoexportquote beträgt damit -0,11 im letzten Jahr und -0,08 im Durchschnitt. Die Differenz zwischen beiden Werten deutet auf die Zunahme durch das Anwachsen des Außenhandels, also die Globalisierung, hin. Beide Werte sind unter dem, den die erste, direkte, Schätzmethode ergab. Dafür gibt es keine offensichtliche Erklärung. Wie sich zeigen wird, ergibt sich durch diesen Unterschied jedoch keine qualitative Veränderung des Gesamtergebnisses.

3.4 Gesamteffekte

Nun können die Teilergebnisse zusammengeführt werden. Dabei sind die unterschiedlichen Berechnungsmethoden für den Effekt auf die Nettoexporte separat angeführt. Der (positive) Effekt einer Erhöhung der Lohnquote auf den privaten Konsum ist deutlich größer (0,37 Prozentpunkte des BIP) als der (negative) Effekt auf die Investitionen (0,07 Prozentpunkte des BIP). Der heimische Sektor im Euro-Raum ist klar lohngetrieben.

Der Nettoexporteffekt ist stärker als jener der Investitionen (je nach Schätzmethode zwischen 0,07 und 0,15 Prozentpunkten des BIP). In Tabelle 8 sind drei Varianten der Schätzung bzw. Berechnung des Nettoexporteffekts angeführt. Erstens die direkte Variante, in der die Nettoexportquote auf die realen Lohnstückkosten und andere Kontrollvariablen regressiert wurde. Diese Methode gibt den stärksten Effekt auf die Netto-

exporte. Zweitens die indirekte Methode in der die Exporte und Importe auf das Preisniveau (und andere Variablen) regressiert wurde und in einem zweiten Schritte das Preisniveau durch die nominellen Lohnstückkosten (und andere Variablen) erklärt wurde. Diese Methode entspricht eher der derzeit üblichen Modellierungsstrategie. Sie ergibt Elastizitäten, die dann mit den aktuellen (Spalte „XM-Quote 2005“) oder mit den durchschnittlichen (Spalte „XM-Quote Ø“) Export- und Importquoten in marginale Effekte transformiert werden. Erstere gibt den „heutigen“ Nettoexporteffekt (0,1), letztere den Effekt (0,07) im Durchschnitt der Periode. Die Werte der unterschiedlichen Methoden unterscheiden sich zwar, aber nicht allzu stark. Für die Gesamtinterpretation ist wohl jener der indirekten Methode mit „heutiger“ Umrechnung mit dem Wert von 0,1 der überzeugendste.

Tabelle 8: Nettoexporteffekte

	NX-Quote direkt	XM-Quote 2005	XM-Quote Ø
Konsumeffekt	0,37	0,37	0,37
Investitionseffekt	-0,07	-0,07	-0,07
Binneneffekt	0,30	0,30	0,30
Nettoexporteffekt	-0,15	-0,10	-0,07
Gesamteffekt	0,15	0,20	0,23

Der Gesamteffekt einer Veränderung der Lohnquote um 1% schwankt dabei zwischen +0,15 (gemäß der direkten Schätzung der Nettoexportquote) und +0,23 Prozentpunkte des BIP (gemäß der indirekten Schätzmethode bei Zugrundelegung der durchschnittlichen Außenhandelsverflechtung). Der Gesamteffekt ist damit in jedem Fall positiv. Das qualitative Ergebnis der Untersuchung ist daher, dass die Eurozone ein lohngetriebenes Nachfrageregime darstellt. Lohnzurückhaltung auf der EU-Ebene hat damit nachfrageseitig negative Effekte auf die Wachstumsdynamik. Die plausibelste Punktschätzung des Nachfrageeffekts ist 0,2 Prozentpunkte des BIP.

4. Wirtschaftspolitische Implikationen für die Lohnpolitik

Nun sollen die wirtschaftspolitischen Implikationen der Ergebnisse der empirischen Untersuchung der Nachfrageeffekte einer Veränderung der Einkommensverteilung herausgearbeitet werden. Davor wird noch eine Zusammenfassung der Ergebnisse gegeben, die auch ohne ökonometrische Vorkenntnisse verständlich ist. Das Faktum, dass der Euro-Raum ein lohngetriebenes Nachfrageregime darstellt, hat natürlich Implikationen

für verschiedene Politikbereiche. Im Folgenden wird speziell auf jene für die Lohnpolitik eingegangen.

Ökonomisch gesehen hat die Lohnpolitik verschiedene Effekte: Verteilungseffekte, Preiseffekte, Nachfrageeffekte und Innovationseffekte. Entsprechend kann die Lohnpolitik Beiträge zur Stabilisierung der Einkommensverteilung, zur Preisstabilität, zur Stimulierung der Nachfrage und zur Belebung der Innovationstätigkeit leisten. Diese Studie widmet sich vor allem den Nachfrageeffekten.

4.1 Zusammenfassung der Ergebnisse

Eine Erhöhung der Lohnquote hat unterschiedliche Effekte auf die verschiedenen Komponenten der aggregierten Nachfrage:

- Auf die privaten Konsumausgaben hat sie einen positiven Effekt, da BezieherInnen von Lohneinkommen eine höhere Konsumneigung haben als BezieherInnen von Kapitaleinkommen.
- Auf die (privaten) Anlageinvestitionen hat sie negative Auswirkungen, da die Gewinne (die bei einer Erhöhung der Lohnquote definitionsgemäß relativ verringert werden) einen positiven Effekt haben.
- Auf die Nettoexporte hat eine Erhöhung der Lohnquote ebenfalls einen negativen Einfluss, da mit der Lohnquote auch die Lohnstückkosten steigen und daher die preisliche Konkurrenzfähigkeit sinkt.

Theoretisch lässt sich also die Frage, welche Effekte eine Erhöhung der Lohnquote auf die Nachfrage hat, nicht eindeutig beantworten, da es sowohl positive als auch negative Effekte gibt. Daher wurde diese Frage für den Euro-Raum empirisch untersucht. Beim Euro-Raum handelt es sich um den Prototyp einer großen, geschlossenen Volkswirtschaft. Es ergibt sich folgendes Bild:

- Die Effekte auf den Konsum sind im Euro-Raum deutlich stärker als jene auf die Investitionen. Der heimische Sektor ist also klar lohngetrieben.
- Im Euro-Raum ist die Wirkung der Lohnkosten auf die Nettoexporte (relativ zum BIP) schwach.

Der Euro-Raum stellt damit insgesamt ein klar lohngetriebenes Nachfragerregime dar. Eine Erhöhung der Lohnquote um einen Prozentpunkt führt demgemäß zu einer Erhöhung der Nachfrage um 0,2 Prozentpunkte des BIP. Verschiedene Schätzmethoden geben ähnliche Ergebnisse.

4.2 Lohnzurückhaltung und Beschäftigung in der EU – ein Gefangenendilemma

Die erste und direkteste wirtschaftspolitische Schlussfolgerung ist, dass auf EU-Ebene Lohnkürzungen zur Bekämpfung der Arbeitslosigkeit nicht

zielführend sind. Die Lohnzurückhaltung reduziert die aggregierte Nachfrage und wird daher keine Beschäftigungsausweitung verursachen, sondern eher das Gegenteil. Dies ist ein wichtiges Ergebnis, da es im Widerspruch zur vorherrschenden Politik in Europa steht. Tatsächlich gibt es in der EU seit 25 Jahre Lohnzurückhaltung ohne Reduktion der Arbeitslosigkeit. Die EU-Kommission spricht oft von „beschäftigungsfreundlicher Lohnpolitik“ und meint damit, mit Blick auf die Wettbewerbsfähigkeit, Lohnzurückhaltung. Da die Effekte einer Lohnkürzung auf die Binnen- nachfrage aber größer als die auf den Außenhandel sind, wird eine Lohnzurückhaltung hier nicht Wachstum und Beschäftigung ankurbeln, sondern das Gegenteil erreichen.

Ein vermutlich ebenso wichtiges Ergebnis dieser Studie ist jedoch, dass es für einzelne Länder, vor allem kleine, außenorientierte Volkswirtschaften zumindest kurzfristig expansiv wirken kann, wenn sie Lohnzurückhaltung üben. In kleinen offenen Volkswirtschaften kann der Außenhandeleffekt größer als der Binneneffekt auf die Nachfrage sein. Und tatsächlich haben etliche Länder, wie die Niederlande und Irland, oft in der Form von Sozialpakten, wo Lohnzurückhaltung seitens der Gewerkschaften mit Investitionsversprechen seitens der Unternehmen und sozial-, bildungs- oder steuerpolitischen Maßnahmen seitens des Staates kombiniert war, Lohnmoderation betrieben und damit zumindest auf den ersten Blick gute wirtschaftliche Ergebnisse erzielt. Im Falle der Niederlande, einem Paradebeispiel für Sozialpakete, führte die Lohnzurückhaltung zu einer nachhaltigen Verschlechterung des Produktivitätswachstums, was die entstandenen Wettbewerbsvorteile wieder unterminierte.¹²

Eine zentrale Folgerung dieser Studie ist, dass solche Politiken nicht auf die EU-Ebene verallgemeinerbar sind. Die Haupthandelspartner dieser kleinen, offenen EU-Staaten sind nämlich andere EU-Staaten. Während also in vielen einzelnen (möglicherweise sogar in allen) EU-Staaten eine individuelle Lohnzurückhaltung expansiv wirken mag, ist auf der EU-Ebene das Gegenteil der Fall. Das mag zunächst widersprüchlich klingen, ist aber einfach damit erklärbar, dass der Großteil des Handels zwischen den EU-Staaten betrieben wird. Ein Land, das Lohnzurückhaltung betreibt, exportiert in andere Länder und verdrängt dort die heimische Produktion. Es exportiert sozusagen nicht nur Güter, sondern auch Arbeitslosigkeit.

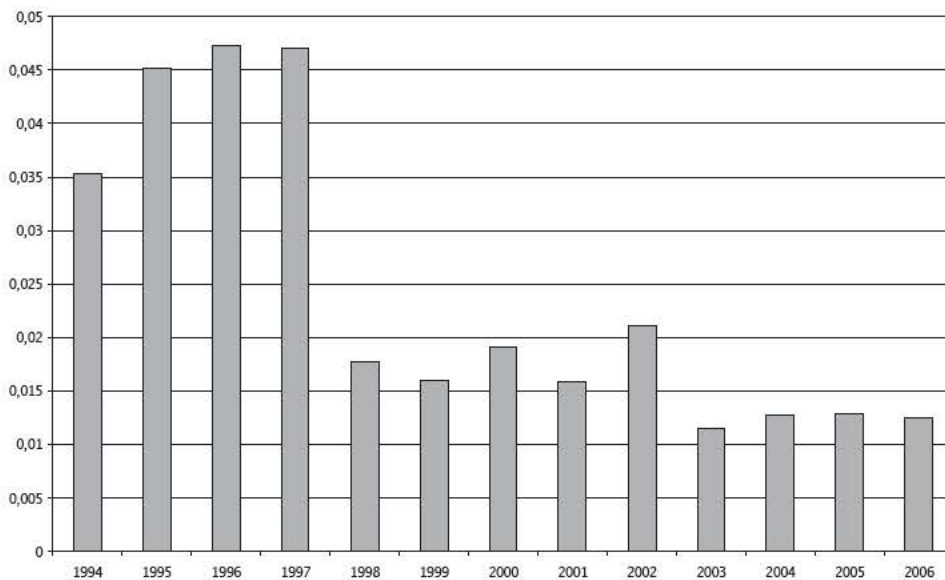
Dies stellt bloß eine andere Version der „*beggar thy neighbour*“-Politik dar, d. h. einer effektiven Abwertung über Lohnzurückhaltung dar, die in den 1930er Jahren, als sie über Wechselkurse und Zölle ausgetragen wurde, zu einem Kollaps des Welthandels führte. Eine solche Gefahr besteht derzeit nicht unmittelbar, jedoch ist die heutige Situation, was die Lohnpolitik betrifft, als ein Gefangenendilemma zu beschreiben: Selbst wenn Lohnzurückhaltung für jedes einzelne Land expansiv wirkte,¹³ wäre für alle gemeinsam aber eine Lohnerhöhung die expansive Strategie.

Wie bei allen als Gefangenendilemma beschreibbaren Konstellationen ist Kooperation und Koordination ein möglicher Ausweg. Im konkreten Fall könnte Lohnkoordination das Problem lösen.

4.3 Aktuelle Entwicklungen der Lohnpolitik in der EU

In allen Ländern der EU (und auch den meisten anderen OECD-Ländern) gab es in den letzten 25 Jahren eine klare Entwicklung von der produktivitätsorientierten Lohnpolitik zu einer wettbewerbsorientierten Lohnpolitik.¹⁴ Die bereinigte Lohnquote ist seit 1980 nahezu kontinuierlich gefallen, ebenso die Lohnstückkosten. In ihrer ausführlichen Diskussion der Arbeitsbeziehungen in Europa stellen Marginson und Sisson (2004) fest, dass es praktisch keine europaweite, ja nicht einmal eine transnationale Lohnkoordination gibt,¹⁵ bemerken jedoch auch, dass die effektiven Veränderungen von Reallöhnen und Lohnstückkosten sich angenähert haben. Sie sprechen daher von einer „Konvergenz ohne Koordination“. Dies würde nahe legen, dass durch die Konvergenz der Inflationsraten im Zuge bzw. in Vorbereitung auf die Euro-Einführung auch die Wachstumsraten der Löhne konvergierten und daher kein zusätzlicher Handlungsbedarf besteht.

Abbildung 2: Standardabweichung des Wachstums der Nominallöhne in den EU-12-Ländern



Andererseits werden die zunehmenden Außenhandelsungleichgewichte innerhalb der EU neben unterschiedlichen Wachstumspfeilen auch auf die deutsche Lohnzurückhaltung zurückgeführt.¹⁶ Hat nun tatsächlich eine Konvergenz der Lohnsteigerungsraten und der Lohnstückkosten stattgefunden?

Ein erster Blick auf die Standardabweichung der Wachstumsraten der Nominallöhne im Euro-Raum (Abb. 2) legt dies tatsächlich nahe. Mit der Euro-Einführung kam es tatsächlich nicht nur zu einer Konvergenz der Inflationsraten, sondern auch die Standardabweichung der Lohnwachstumsraten ist deutlich gesunken. Dies gibt jedoch nur ein unvollständiges Bild. Zwar ist die Schwankungsbreite des Lohnwachstums gesunken. Dies schließt jedoch nicht aus, dass es nennenswerte kumulierte Divergenzen gibt. Für die Wettbewerbsfähigkeit ist natürlich nicht das *Wachstum* der Löhne (bzw. die Veränderung der Lohnstückkosten), sondern das *Niveau* der Lohnstückkosten relevant.

Die Entwicklung der Lohnstückkosten seit 1994 ist in Abbildung 3 dargestellt. Diese Abbildung lässt nicht auf Konvergenz schließen: Während sich die Lohnstückkosten in Deutschland kaum und in Österreich um bloße 5% erhöht haben, stiegen sie in Portugal und Irland um mehr als 25%. Der Trend deutet dabei nicht auf eine Stabilisierung der relativen Lohnstückkosten hin, sondern legt eher eine stärkere Divergenz nahe.

Eine unterschiedliche Entwicklung der Lohnstückkosten im Verhältnis zu einem (willkürlichen) Basisjahr wäre per se noch kein Problem, außer die Lohnstückkosten wären im Basisjahr ident. Vermutlich sind die verschiedenen Währungen aber nicht mit den „korrekten“ Wechselkursen in den Euro eingegangen. Ein Teil der Divergenz wird daher auf die Kompensation der ursprünglichen Kostendifferenzen zurückzuführen sein. Wäre dies die Hauptursache für die Divergenz, würde man allerdings eine Stabilisierung der relativen Lohnstückkosten erwarten, was nicht der Fall ist.

Zum Vergleich sind in Abbildung 4 die Entwicklungen der Lohnstückkosten seit 1994 dargestellt. Dies ist das Jahr nach der Krise des europäischen Währungssystems und einer spürbaren Readjustierung der Wechselkurse, jedenfalls vor der Konvergenz der Inflationsraten im Rahmen des Maastricht-Prozesses. Wiederum ist keine Stabilisierung der relativen Lohnstückkosten erkennbar. Während sich die Lohnstückkosten in Deutschland und Österreich um kaum 5% erhöht haben, stiegen sie in Portugal und Griechenland um jeweils 45%.

Die Schlussfolgerung ist daher, dass es zwar eine Konvergenz der *Wachstumsraten* der Löhne gegeben hat, jedoch haben einige Länder, wie Deutschland, systematisch geringere Lohnabschlüsse als andere. Es ergibt sich daher eine *Divergenz* der *Niveaus* der Lohnstückkosten. Effektiv kann daher nicht von einer impliziten Koordination der Lohnpolitik gesprochen werden.

Abbildung 3: Nominelle Lohnstückkosten in den EU-12-Ländern (1999 = 100)

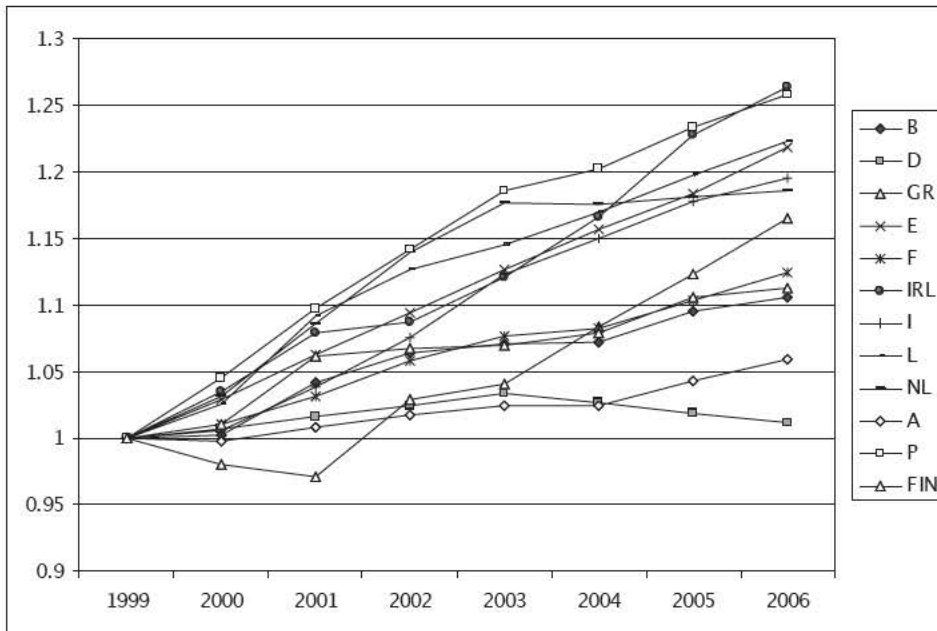
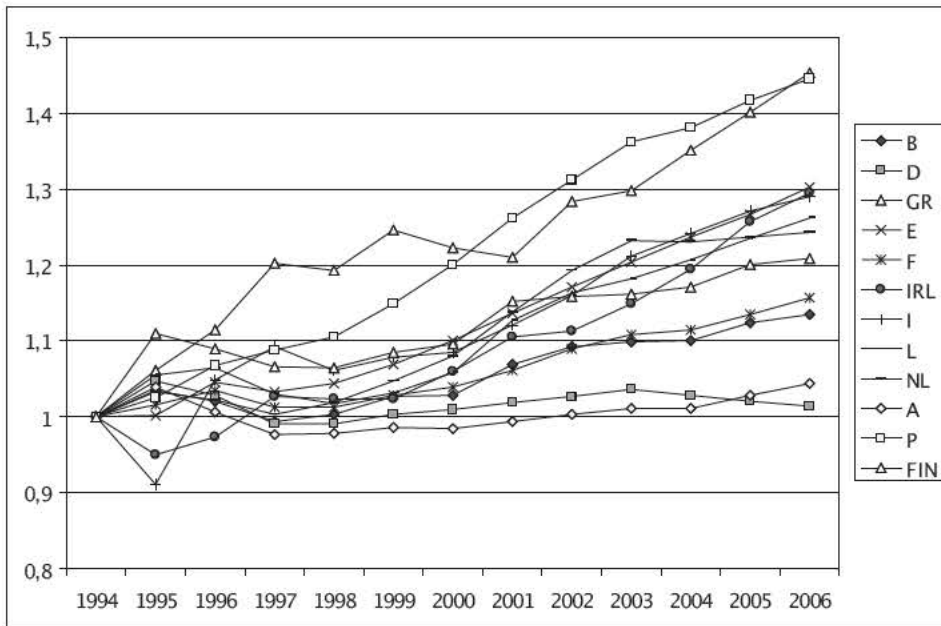


Abbildung 4: Nominelle Lohnstückkosten in den EU-12-Ländern (1994 = 100)



4.4 Lohnkoordination

Wie könnte nun ein System einer europaweit koordinierten Lohnpolitik aussehen? Und was wären ihre Effekte vor dem Hintergrund der Europäischen Währungsunion?

Sie wäre eine produktivitätsorientierte Lohnpolitik auf europäischer Ebene. Produktivitätsorientierte Lohnpolitik bedeutet, dass die Löhne mit der Inflation und dem Produktivitätsfortschritt wachsen.¹⁷ Allerdings stellt sich die Frage, ob die Referenzwerte für Inflation und Arbeitsproduktivität die nationalen oder eben jene des Euro-Raums sein sollen. Verschiedene Konstellationen sind denkbar. Die deklarierte Strategie des EGB ist, dass die Löhne jeweils mit der *nationalen* Produktivität und dem *europäischen* (genauer: EZB-) Inflationsziel steigen sollen.¹⁸ Das bedeutet, dass die Gewerkschaften bei ihren Lohnforderungen auf die gesamteuropäischen Entwicklungen Bezug nehmen würden, und nicht auf die jeweiligen nationalen Entwicklungen. Dies würde eine deutliche Einschränkung der Flexibilität der Gewerkschaften, auf aktuelle Entwicklungen im eigenen Land zu reagieren, bedeuten. Unter den derzeitigen Rahmenbedingungen ist dies nur schwer vorstellbar. Auf die notwendigen Rahmenbedingungen wird unten weiter eingegangen.

Zuvor soll das obige Argument anhand einer Gleichung illustriert werden.

$$W^j = b_1 \cdot X^j + b_2 \cdot X^{EU} + b_3 \cdot P^j + b_4 \cdot P^{EU} + b_5 \cdot P^{EZB} + b_6 \cdot u^j + b_7 \cdot (LQ^{EU} - LQ^j)$$

W .. Nominelles Lohnwachstum, X ... Wachstum der Arbeitsproduktivität,

P ... Inflationsrate, P^{EZB} ... Inflationsziel der EZB, LQ ... Lohnquote,

u... Arbeitslosenrate

Superskript EU steht für die EU, und Superskript j steht für das jeweilige Land

In den derzeitigen, nationalen Lohnverhandlungssystemen spielen nur die jeweiligen nationalen Werte eine Rolle. In der obigen Gleichung wäre daher b_1 und b_3 , zwischen null und eins. Die europäischen Bezugsgrößen spielen jedoch kaum eine Rolle, b_2 , b_4 , b_5 und b_6 sind nahe bei null. Ein flexibler Arbeitsmarkt bedeutet, dass die Löhne stark auf die (nationale) Arbeitslosigkeit reagieren, b_7 hätte dann einen hohen Wert.

In einem EU-weit koordinierten Lohnsystem, wie vom EGB propagiert (aber von den nationalen Gewerkschaften nicht notwendigerweise umgesetzt), würden die Löhne auf das nationale Produktivitätswachstum und das EU-Inflationsziel reagieren. b_1 und b_5 wären gleich eins, die anderen Parameter nahe bei null.¹⁹

Ein solches System ist wohl sogar mittelfristig nicht allzu realistisch. Nicht nur besteht seitens der Arbeitgeber wenig Interesse an einer euro-

päischen Lohnkoordinierung, die Europäische Kommission propagiert mit der Forderung nach Dezentralisierung von Kollektivvertragsverhandlungen sogar das Gegenteil einer Lohnkoordinierung. Auch die nationalen Gewerkschaften würden aber in einem solchen System an Handlungsspielraum verlieren. Die griechischen ArbeitnehmerInnen würden beispielsweise nur das europäische Inflationsziel, nicht aber die (höhere) griechische Inflation abgegolten bekommen. Andererseits müssten die deutschen Arbeitgeber die Löhne gemäß dem EZB-Inflationsziel anheben und nicht nach der (niedrigeren) deutschen Inflationsrate. Es überrascht wenig, dass es dagegen Widerstände gibt.

Das größte Problem wäre aber wohl der Verzicht (bzw. die eingeschränkte Möglichkeit), auf nationale Arbeitsmarktentwicklungen zu reagieren. Dies ist deshalb so schwierig, weil die derzeitige wirtschaftspolitische Strategie der EU der Lohnpolitik die zentrale Rolle im Anpassungsprozess an asymmetrische Schocks zuweist. Die Geldpolitik ist ja vereinheitlicht, die Wechselkurse sind fixiert, und die Fiskalpolitik ist durch den Stabilitäts- und Wachstumspakt in ihrem Spielraum (in den meisten Staaten) stark eingeschränkt. Die üblichen wirtschaftspolitischen Instrumente sind also blockiert. Daher bleibt bloß die Lohnpolitik als Anpassungsmechanismus, als Puffer gegenüber Schocks sozusagen. Länder mit negativer Leistungsbilanz müssen gemäß dem derzeitigen Politikregime Lohnzurückhaltung betreiben, um die Außenhandelsposition auszugleichen.²⁰

Eine EU-weite Lohnkoordination müsste von einer Änderung des wirtschaftspolitischen Regimes flankiert werden, damit die Lohnpolitik als Schockabsorbierer entlastet wird. Da die Wechselkurse in einer Währungsunion definitionsgemäß nicht benutzt werden können und die Geldpolitik ebenso definitionsgemäß vereinheitlicht ist,²¹ müsste eine Änderung der Lohnpolitik vor allem von einer Neudefinition der Rolle der Fiskalpolitik begleitet werden, deren Spielräume auszuweiten wären.

Im Sinne von Verteilungsfunktion, Nachfragefunktion und Preisstabilisierungsfunktion wäre Lohnkoordination wünschenswert. Was die Verteilungsseite betrifft, könnte die Lohnkoordination helfen, den Fall der Lohnquote zu beenden. Der Fall der Lohnquote hat mehrere Ursachen, eine davon ist, dass mit dem Binnenmarkt der Konkurrenzdruck zwischen nationalen Arbeitsmärkten und damit die Lohnelastizität der Arbeitsnachfrage gestiegen ist.²² Zumindest diesem Einfluss würde entgegengewirkt. Andere Ursachen, wie die Globalisierung, die Schwäche der Arbeitnehmerorganisationen usw. wären freilich nicht betroffen.

Eine zumindest teilweise Stabilisierung der Lohnquote würde nach den hier vorgelegten Ergebnissen auch einen Beitrag zur Nachfragestimulierung leisten. Dieser Effekt ist zwar bescheiden und damit kaum für die Konjunkturpolitik nutzbar, mittelfristig wären aber die Effekte durchaus

in substanziellen Größenordnungen. Die bereinigte Lohnquote ist in den letzten 25 Jahren um rund 11,6 Prozentpunkte gefallen. Gemäß unseren Schätzungen hätte dies einen kumulierten negativen Nachfrageeffekt von ca. 2,2 % des BIP gehabt.

Lohnkoordination wäre grundsätzlich auch mit dem Ziel der Preisstabilität vereinbar. Eine produktivitätsorientierte Lohnpolitik bewirkt per se keinen Inflationsdruck – sofern die Arbeitgeberseite diese akzeptiert. Sollten die Unternehmen die Stabilisierung der Lohnquote nicht akzeptieren und über Preiserhöhungen die Profitquote zu erhöhen suchen, würde dies freilich die Inflation ankurbeln. Das Problem wäre dann jedoch ein mangelnder verteilungspolitischer Konsens, nicht die produktivitätsorientierte Lohnpolitik. Kurzfristig wäre jedoch mit einer inflationären Wirkung zu rechnen. Die koordinierte, produktivitätsorientierte Lohnpolitik würde z. B. in Deutschland deutlich höhere Lohnabschlüsse implizieren. Es wäre daher sinnvoll, zumindest in der Phase der Etablierung der Lohnkoordination Preisstabilität als geldpolitisches Ziel nicht durch die derzeitige 2%-Marke, die ökonomisch ohnehin willkürlich ist, sondern flexibler zu interpretieren.

Anmerkungen

* Der Artikel beruht auf einer Studie im Auftrag der AK Wien. Der Autor ist Stefan Ederer für seine hervorragende Arbeit als Projektassistenten sowie Michael Mesch, Özlem Onaran, Werner Raza und Georg Zwiener für Anregungen zu Dank verpflichtet. Die Arbeit profitierte von Synergien mit dem FWF-Projekt Nr. P18419-G05. Alle Fehler sind ausschließlich die des Autors.

¹ Datenquelle: AMECO, bereinigte Lohnquote zu Marktpreisen.

² EC (2006) 40.

³ Die funktionale Einkommensverteilung und ihr Maß, die Profitquote, werden in diesem Bericht synonym verwendet. Die Lohnquote ist definitionsgemäß eins minus der Profitquote. Für die theoretische Modellierung ist daher nebensächlich, welche Quote verwendet wird.

⁴ Ökonometrisch gesprochen wird das Problem der Simultanität ignoriert.

⁵ Siehe Anhang Datendefinitionen.

⁶ Genau genommen handelt sich dabei um eine Überschussnachfrage; siehe auch Bowles und Boyer (1995).

⁷ Die obige Diskussion bezieht sich auf die Frage, ob die gesamtwirtschaftliche Nachfrage lohn- oder profitgetrieben ist. In der Einleitung wurde die Frage aufgeworfen, ob die Beschäftigung (bzw. die Arbeitsnachfrage) lohn- oder profitgetrieben ist. Diese beiden Fragen sind natürlich eng verbunden. Wenn Lohnveränderungen Effekte auf die Arbeitsproduktivität haben, wie z. B. von der Effizienzlohntheorie postuliert, dann ist ein lohngetriebenes Nachfrageregime eine notwendige, aber keine hinreichende Bedingung für ein lohngetriebenes Beschäftigungsregime.

⁸ Baumgartner, Breuss, Kaniovski (2005).

⁹ Durch die Logarithmierung der Variablen ergibt sich ein unangenehmer Unterschied zum theoretischen Modell. Letzteres ist additiv in den Werten, das geschätzte Modell

jedoch in logarithmierten Werten. Implizit wird daher eine Konsumfunktion der Cobb-Douglas-Form unterstellt. Das errechnete Konsumdifferenzial kann daher nur als eine Näherung betrachtet werden.

- ¹⁰ Die realen Lohnstückkosten wurden um die Änderungen in der Struktur der Beschäftigten korrigiert. Da das Verhältnis der gesamten Beschäftigten zu den abhängig Beschäftigten ca. 1,25 beträgt, muss mit diesem Wert multipliziert werden. Siehe Marterbauer und Walterskirchen (2003) für die weitere Diskussion.
- ¹¹ Die Einbeziehung der Dummy-Variable ist vor allem statistisch motiviert. Eine mögliche Erklärung für diesen Bruch ist die Ostöffnung, die die Importe erhöht hat.
- ¹² Naastepad (2006).
- ¹³ Dies ist als theoretisches Argument, nicht als eine Beschreibung gedacht. Tatsächlich scheint es auch EU-Länder zu geben, bei denen Lohnzurückhaltung nicht expansiv wirkt: Deutschland befindet sich trotz der schwächsten Lohnstückkostenentwicklung im Euro-Raum (siehe Abbildungen 3 und 4) und hohen Nettoexporten seit Jahren in einer Stagnation. Eine mögliche Erklärung dafür ist, dass sich Deutschland in einem lohngetriebenen Nachfragerregime befindet.
- ¹⁴ Schulten (2004).
- ¹⁵ Vgl. ebendort, Kapitel 11.
- ¹⁶ Flassbeck, Spieker (2005).
- ¹⁷ Die folgende Darstellung versucht die Effekte und damit potenzielle Probleme einer effektiven Lohnkoordinierung in einer Währungsunion zu erörtern. Dazu werden zwangsläufig Vereinfachungen gemacht. Speziell wird nicht auf den Unterschied zwischen Vereinheitlichung und Koordinierung der Lohnpolitik eingegangen. Weiters wird unterstellt, dass die nationale Lohnpolitik durch nationale Lohnabschlüsse beschreibbar ist, obwohl in Realität sektorale Lohnabschlüsse oder gar welche auf Firmen-Ebene vorherrschen.
- ¹⁸ Schulten (2004).
- ¹⁹ Sollen darüber hinaus die nationalen Einkommensverteilungen (und damit auch die Lohnstückkosten) konvergieren, so müssten jene Länder, die überdurchschnittliche Lohnquoten (und damit Lohnstückkosten) aufweisen, das Lohnwachstum drosseln, und jene, die eine unterdurchschnittliche Lohnquote haben, das Lohnwachstum erhöhen. Andernfalls bestünde die Gefahr, dass bestehende Kostenunterschiede (und in der Folge Außenhandelsungleichgewichte) zementiert werden. b_7 wäre bei einer solchen Strategie ungleich null.
- ²⁰ Das Paradebeispiel für ein solches Land ist Italien, das in der Vergangenheit Abwertungen dazu benutzte um die Außenhandelsposition zu stabilisieren. Dies ist nun nicht mehr möglich, sondern der Ausgleich müsste über die Lohnpolitik erfolgen.
- ²¹ Während die Refinanzierungszinsen notwendigerweise vereinheitlicht sind, muss dasselbe für die Kreditzinsen nicht gelten. So wäre, wie von Palley (2006) vorgeschlagen, ein System denkbar, in dem Kredite mit Sicherheiten mit regional unterschiedlichen Mindestreservesätzen belegt werden. Damit könnte in Regionen mit überhitzten Immobilienmärkten die Kreditzinsen effektiv erhöht werden. Ein solches System von differenzierten Reservesätzen bietet sich vor allem bei immobilienbasierten Krediten an. Wie gut es in der Praxis funktionieren würde, ist schwer abzuschätzen. Es handelt sich aber in jedem Fall um einen Vorschlag, der wert ist, weiterverfolgt zu werden.
- ²² Rodrik (1997), Hatzius (2000).

Literatur

- Baumgartner, J.; Breuss F.; Kaniovski, S., WIFO-Macromodel – An econometric model of the Austrian economy, in: OeNB (Hrsg.), Macroeconomic Models and Forecasts for Austria. Proceedings of OeNB Workshops No. 5 (Wien 2005).
- Bhaduri, Amit; Marglin, Stephen, Unemployment and the Real Wage: The Economic Basis for Contesting Political Ideologies, in: Cambridge Journal of Economics 14 (1990) 375-93.
- Bowles, S.; Boyer, R., Wages, aggregate demand, and employment in an open economy: an empirical investigation, in: Epstein, Gintis (Hrsg., 1995).
- Epstein, G.; Gintis, H., (Hrsg.), Macroeconomic policy after the conservative era. Studies in investment, saving and finance (Cambridge 1995).
- European Commission, Time to move up a gear. The new partnership for jobs and growth; http://ec.europa.eu/growthandjobs/pdf/illustrated-version_en.pdf (Brüssel 2006).
- Fagan, G.; Henry, J.; Mestre, R., An area-wide model (AWM) for the Euro area (=ECB Working Paper 42, Brüssel 2001).
- Flassbeck, H.; Spiecker, F., Die deutsche Lohnpolitik sprengt die Europäische Währungsunion, in: WSI Mitteilungen 12 (2005) 707-13.
- Gordon, David, Growth distribution, and the rules of the game: Social structuralist macro foundations for a democratic economic policy, in: Epstein, Gintis (Hrsg., 1995).
- Gordon, David, Putting the horse (back) before the cart: disentangling the macro relationship between investment and saving, in: Epstein, Gintis (Hrsg., 1995).
- Hatzius, Jan, Foreign direct investment and factor demand elasticities, in: European Economic Review 44/1 (2000) 77-143.
- Hein, E.; Ochsén, C., Regimes of interest rates, income shares, savings, and investment: a Kaleckian model and empirical estimations for some advanced OECD-economies, in: Metroeconomica 54 (2003) 404-433.
- Hein, E.; Krämer, H., Income shares and capital formation: patterns of recent developments, in: Journal of Income Distribution 7/1 (1997) 5-28.
- Marginson, P.; Sisson, K., European integration and industrial relations. Multi-level governance in the making (Houndsmill 2004).
- Marglin, S.; Bhaduri, A., Profit Squeeze and Keynesian Theory, in: Marglin, S.; Schor, J. (Hrsg.), The Golden Age of Capitalism. Reinterpreting the Postwar Experience (Oxford 1990).
- Marterbauer, Markus; Walterskirchen, Ewald, Bestimmungsgründe der Lohnquote und realen Lohnstückkosten, in: WIFO-Monatsberichte 2 (2003) 151-59.
- Naastepad, R.; Storm, S., OECD demand regimes (1960-2000), in: Journal of Post-Keynesian Economics 29/2 (2006/7) 213-248.
- Naastepad, R., Technology, demand and distribution: a cumulative growth model with an application to the Dutch productivity slowdown, in: Cambridge Journal of Economics 30/3 (2006) 403-434.
- Palley, Thomas, Currency Unions, the Phillips Curve, and Stabilization Policy: Some Suggestions for Europe, in: Intervention 3/2 (2006) 351-370.
- Rodrik, Dani, Has globalization gone too far? (Institute for International Economics, Washington, D. C., 1997).
- Schulten, Thorsten, Solidarische Lohnpolitik in Europa. Zur Politischen Ökonomie der Gewerkschaften (Hamburg 2004).
- Stockhammer, E.; Onaran, O., Accumulation, Distribution and Employment: A Structural VAR Approach to a Kaleckian Macro-model, in: Structural Change and Economic Dynamics 15/4 (2004) 421-47.

Anhang: Datendefinitionen der EU

Modell- Notation	Ameco- Notation	Bezeichnung
C	OCPH	Privater Konsum, real
E	-	Wechselkurs
E _D	NWTD	Abhängig Beschäftigte, privater Sektor
E _T	NETD	Beschäftigte, privater Sektor
Y	OVDG	BIP, real
YW	-	BIP der Außenhandelspartner, real
I	OIGT	Private Investitionen, real
i	-	Zinssatz, langfristig, real, basierend auf BIP-Deflator
M	-	Importe, real
NX	-	Nettoexporte, real
R	-	Gross Operating surplus, real
P	PVGD	BIP Deflator
P _M	PXGS	Import-Preisdeflator
P _X	PMGS	Export-Preisdeflator
ULC	PLCD	Lohnstückkosten
RULC	ALCD	Lohnstückkosten, real
W	-	Lohnkompensation, real
X	-	Exporte, real

Zusammenfassung

Rein theoretisch lässt sich die Frage, welche Effekte eine Erhöhung der Lohnquote auf die aggregierte Nachfrage hat, nicht eindeutig beantworten, da es sowohl positive als auch negative Effekte gibt. Auf die privaten Konsumausgaben hat sie einen positiven Effekt, da BezieherInnen von Lohneinkommen eine höhere Konsumneigung haben als BezieherInnen von Kapitaleinkommen. Auf die (privaten) Anlageinvestitionen hat sie negative Auswirkungen, da diese positiv von den Gewinnen abhängen. Auf die Nettoexporte hat eine Erhöhung der Lohnquote ebenfalls einen negativen Einfluss, da mit der Lohnquote auch die Lohnstückkosten steigen und daher die preisliche Konkurrenzfähigkeit sinkt. Die Frage wurde für den Euro-Raum empirisch untersucht. Die ökonometrische Untersuchung ergibt folgendes Bild: Der Euro-Raum stellt insgesamt ein klar lohngetriebenes Nachfrage-regime dar. Eine Erhöhung der Lohnquote um einen Prozentpunkt führt zu einer Erhöhung der Nachfrage um 0,2 Prozentpunkte des BIP. Europaweite Lohnzurückhaltung hat daher kontraktive Nachfrageeffekte. Zur Stabilisierung der Lohnquote werden Lohnkoordination und eine produktivitätsorientierte Lohnpolitik empfohlen.

Der öffentliche Sektor in der Defensive

Rainer Bartel

1. Neoliberal-konservative Hegemonie: Wer traut sich noch, etwas anderes zu denken?

„In der konservativen Ära der achtziger Jahre waren konservative Parteien – prominent zu nennen: USA, Großbritannien und Deutschland – nicht nur auf der parteipolitischen und institutionellen Ebene erfolgreich. Es gelang ihnen auch über weite Strecken, mit konservativen Werten und neoliberalen Ideologemen einen gesellschaftlichen *mainstream* zu formulieren, mit den eigenen Themen auch den Diskurs des politischen Gegners zu dominieren, das Normengefüge und die Vorstellungswelt einer Gesellschaft in einer Weise zu beeinflussen, die wir als hegemonial bezeichnen können. Das bedeutete keineswegs, dass davon abweichende politische Wertvorstellungen in der Gesellschaft nicht mehr existierten. Es bedeutete aber, dass es keine ernsthafte Herausforderung des herrschenden Modells, des gesellschaftlichen Konsenses, durch ein explizit formuliertes politisches Gegenmodell im öffentlichen Diskurs gab.“¹

Ersetzt man im vorigen Satz das vorletzte Wort – „Diskurs“ – durch das Wort „Sektor“, so kann damit die heutige Position des Staates in der Gesellschaft auf den Punkt gebracht werden: Es gibt keine ernsthafte Herausforderung des herrschenden Modells, des gesellschaftlichen Konsenses, durch ein explizit formuliertes politisches Gegenmodell im öffentlichen (besser noch: für den öffentlichen) Sektor. Als die Organisationsform öffentlichen Handelns bzw. Unterlassens wird der öffentliche Sektor längst an einem Modellbild gemessen, das als „schlanker Staat“, als „auf seine Kernkompetenzen konzentrierter Staat“ und als solches als „moderner Staat“ hinlänglich bekannt ist. Dieses neoliberale Modellbild vom Staat wird nicht nur oberflächlich akzeptiert, sondern gar verinnerlicht, auch weil es positiv empfundene Schlagwörter sind, die es kennzeichnen. Sie werden gebetsmühlenartig als Antwort auf alle möglichen Fragen propagiert und so der Öffentlichkeit als (wenn auch allzu einfache) Normen für Denken und Handeln angeboten. Andererseits werden solche Worthülsen und Sprachmuster („diskursive Strukturen“) im Meinungsbildungsprozess gern nachgefragt und – wohl aus Begeisterung für ihre Einfachheit – zur

eigenen, schier unumstößlichen Norm erwähnt („Internalisierung“). Wird in der politischen Auseinandersetzung Gegenteiliges geäußert, lehnen dies die VertreterInnen des politischen *Mainstream* rundweg ab, etwa so: Wir sind für ewiggestrige, parteipolitische, dogmatische Lösungen nicht zu haben; wir wollen stattdessen moderne, sachgerechte, pragmatische Lösungen, die gut sind für die Wirtschaft und also für die Menschen. Der *Mainstream* gibt Lösungsansätze exklusiv vor, als wären alle Alternativen zu ihm wahrlich unhaltbare Positionen, sowohl wissenschaftlich als auch politisch verfehlt.

Allzu menschliche, aber deshalb nicht unbedingt zutreffende Vorbehalte von SteuerzahlerInnen gegen die zu leistenden Abgaben werden vom *Mainstream* geschürt. Es sind dies, gesamtgesellschaftlich betrachtet, falsche Vorbehalte, wie etwa: Wir dürfen unseren Kindern keine Staatsschulden hinterlassen; es ist schade um jeden Steuereuro. Es sind dies Positionen von SteuerzahlerInnen, die besonders die Abgabenseite, nicht aber die Leistungsseite des Staates im Auge haben. Oder es sind Sichtweisen jener SteuerzahlerInnen, welche in ihren Kosten-Nutzen-Beziehungen zum Staat für sich höchstpersönlich – und nur für sich – einen maximalen Überschuss ihrer privaten Nutzen über ihre privaten Kosten anstreben – koste es für das Gesamtsystem, was es wolle (etwa wie das maximale „Ausnützen“ einer privaten Haushaltsversicherung). Private Nutzen erwachsen neben dem Konsum privater Güter auch aus staatlichen Leistungen, von denen man hofft, dass sie ohnedies von anderen finanziert werden, und zwar von jenen, die staatliche Leistungen nötiger brauchen. So sollen die privaten Kosten des Staates für einen oder eine selbst möglichst niedrig gehalten werden. Dabei geht die betreffende Person davon aus, dass keine gesellschaftlichen Kosten entstehen, weil der Staat ohnedies gegen die Schattenseiten des Wirtschaftssystems vorkehre. Folglich tut eine solche Person kund, wenig zur Finanzierung staatlicher Leistungen beitragen zu wollen (Steuersenkungen für die eigene soziale Gruppe!), indem sie vorgibt, jene staatlichen Leistungen nicht zu brauchen und nicht zu schätzen, die der Staat für die Allgemeinheit erbringt („öffentliche Güter“), also auch für diese Einzelperson, die persönlich davon profitiert. Zum Beispiel könnte man behaupten, man solle bei den Leistungen der Arbeitslosenversicherung einsparen und dafür die Lohnsteuer senken, denn wer Arbeit finden wolle, könne dies auch; andererseits ist man froh, im Fall eigener Arbeitslosigkeit annehmbar abgesichert zu sein oder als UnternehmerIn Arbeitskräfte ohne viel schlechtes Gewissen entlassen zu können. Ein solches strategisches Verhalten („Schwarzfahren“, „Trittbrettfahren“) macht es dem Staat schwer, öffentliche Güter aus öffentlichen Einnahmen zu finanzieren.

Auf der anderen Seite gibt es Subjekte des Staates (SteuerzahlerInnen, WählerInnen und Zielpersonen staatlicher Leistungen), die für gesell-

schaftliche Kosten (die Unbill des Wirtschaftssystems) empfindlicher und daher stärker auf die staatlichen Leistungen privater und öffentlicher Natur (Arbeitslosenunterstützung bzw. Vollbeschäftigung) angewiesen sind, ohne aber gerade deshalb für die Finanzierung der staatlichen Leistungen besonders geeignet zu sein. So besteht für den Staat das Problem, dass manche seiner Subjekte – zu Recht oder Unrecht (wer kann das exakt abgrenzen?) viel mehr und Besseres für sich und die Gemeinschaft fordern, als die Gemeinschaft insgesamt zu finanzieren bereit oder gewillt ist. Wir haben demnach ein wesentliches Verteilungsproblem. In neoliberaler Sichtweise stellt sich dies speziell so dar, dass manche Subjekte sich unverantwortlicher verhalten und beispielsweise Gesundheitsrisiken eingehen, Sparen vernachlässigen oder Stellenangebote ausschlagen, wenn sie wissen, dass staatliche Gesundheits-, Pensions- oder Unterstützungsleistungen in unbegrenztem Maß zur Verfügung stehen, für die ein begrenzter Finanzierungsbeitrag zu leisten ist, ob man sie nun in Anspruch nimmt oder nicht. Der Staat sieht sich insofern einer „moralischen Versuchung“ (*moral hazard*) seiner StaatsbürgerInnen gegenüber. Es ist somit wahrlich nicht leicht, für einen Sozial- oder Wohlfahrtsstaat zu argumentieren und ihn gerecht (was ist das genau?) auszugestalten.

Eine (zu) einfache Lösung ist das klassisch wirtschaftsliberale „Äquivalenzprinzip der Besteuerung“. Das bedeutet, dass jede Person so viele Abgaben zahlen soll, wie es ihrem Vorteil aus den persönlich erhaltenen Leistungen gleichkommt („äquivalent“ ist). Flapsig formuliert: Der Staat ist ein Supermarkt, wo sich jeder Mensch das kaufen kann, was er oder sie nicht bei einem Privatunternehmen kaufen will, weil es der Staat besser und/oder günstiger bereitstellen kann als seine private Konkurrenz. Das Ergebnis der „modernen“ Problemlösung im politischen Prozess ist folgendes: Marktwettbewerb und betriebswirtschaftliche Kostenminimierung halten Einzug in den öffentlichen Sektor, den eigentlichen Nicht-Marktbereich der Wirtschaft. Die Kehrseite sieht so aus: Typisch gemeinschaftliche Anliegen (öffentliche Güter) – Anliegen, die seine Subjekte eigentlich haben müssten, hätten sie nicht die individualistische, sondern die gemeinschaftliche „Brille“ aufgesetzt – sind hinsichtlich ihrer Finanzierung in einer relativ aussichtslosen Position: relativ zu jenen staatlichen Leistungen, die sich seine Subjekte weitestgehend selber aneignen, die sie unmittelbar und persönlich nützen können. Das macht den wesentlichen Unterschied zwischen den „öffentlichen Gütern“ und den „privaten Gütern“ aus: Öffentliche Güter setzen Solidarität und Umverteilung im Entscheidungsprozess über ihre Bereitstellung und Finanzierung voraus, während Privatgüter optimal nachgefragt werden, indem ein individuelles Kosten-Nutzen-Kalkül angestellt wird, das Umverteilung nur innerhalb des Einzelhaushalts kennt: von seinen Ersparnissen zu seinem Konsum, von seiner Freizeit zu seiner Arbeitszeit u. dgl. Das bedarf keiner Solidarität.²

Auf Grund von strategischem Verhalten und moralischer Versuchung wird die Bereitstellung öffentlicher Güter nicht ausschließlich dem öffentlichen Sektor überlassen und der Verkauf privater Güter nicht bloß vom privaten Sektor wahrgenommen: Einerseits hofft man, öffentliche Güter wie Vollbeschäftigung und Nachhaltigkeit unter Umständen dem Marktmechanismus möglichst weitgehend überantworten zu können. Andererseits meint man, die Akzeptanz des öffentlichen Sektors dadurch zu erreichen, dass ein eher hoher Anteil staatlicher Leistungen in der Abgabe privater Güter gegen Bezahlung möglichst günstiger, bloß kostendeckender Gebühren besteht. Der Trend geht, so wird als Hypothese festgehalten, vom öffentlichen Gut zum privaten Gut im öffentlichen Sektor: Öffentliche Güter werden mehr und mehr der Produktion durch den privaten Marktmechanismus überlassen, da der Wettbewerb zwischen kommerziellen KonkurrentInnen das Höchste an ökonomischer Effizienz und daher an materiellem Wohlstand und auch immateriellem Wohlergehen für alle (d. h. für alle zusammen genommen, nicht für jeden einzelnen Menschen) erbeuge. Das System des Marktwettbewerbs (gleichsam als eine „spontane Ordnung“ in Wirtschaft und Gesellschaft) sei einer staatlich „gesetzten Ordnung“ überlegen, die auf den geistigen und ethischen Kapazitäten einzelner, allzu schwacher Menschen beruht und daher den genialen Lösungen des (entpersönlichten) Systems nicht nahe kommen kann. Dieses wunderbare Ergebnis kann auf Grund des für die Gemeinschaft segensreichen wirtschaftlichen Wettbewerbs zwischen den (als Einzelne unzulänglichen) Menschen zustande kommen. Produktivitätsmaximierung, Kostenminimierung und Leistungsgerechtigkeit bringt allein der Preismechanismus auf perfekten Märkten. Andererseits sind die vom öffentlichen Sektor bereitgestellten Güter zunehmend private Güter. Dadurch lassen sich nämlich das strategische Verhalten der Staatssubjekte und die moralische Versuchung des Staates minimieren. Dann kriegt der Einzelmensch letztlich für den Preis, den er oder sie dem Staat wie einem Marktunternehmen bezahlt, wenigstens das Gut, das ihm oder ihr den zu bezahlenden Preis zumindest wert ist. Streng genommen bekommt er oder sie darüber hinaus allerdings nichts vom Staat. Das Charakteristische am Staat – Gemeinschaftsfinanzierung der Gemeinschaftsaktionen („Geld hat kein Mascherl“) wäre verloren gegangen (jeder dem Staat bezahlte Euro hätte dann sein „Mascherl“).

Freilich gibt es Menschen – bei den schiefen Verteilungsverhältnissen wohl eine absolute, wenn nicht sogar eine qualifizierte Mehrheit –, denen öffentliche Güter wie Vollbeschäftigung, Nachhaltigkeit des Wachstums oder solidarische Umverteilung persönliche Anliegen sind. Doch sie als Einzelne können diese öffentlichen Güter nicht für sich oder für andere kaufen, weil ihnen der Staat keinen ihnen angemessenen Arbeitsplatz verkauft (er handelt so etwas nicht) oder weil der vom Staat angebotene

Arbeitsplatz für den oder die Betreffende finanziell unerschwinglich, nämlich ohne solidarische Aufteilung der Arbeitsplatzfinanzierung zu teuer ist (konkret: der Lohn ist zum Leben zu niedrig). Warum kaufen diese Menschen aber nicht gemeinsam die öffentlichen Güter, indem sie bei demokratischen Wahlen ihre Stimme dafür abgeben? Die geistige Hegemonie des in Wirtschafts- und Sozialfragen neoliberal ausgerichteten Konservatismus dürfte in den Köpfen einer Mehrheit der WählerInnen schon so sehr internalisiert und existent sein, dass diese Menschen zwar ihren Wunschträumen nachhängen, aber in Wirklichkeit die Erfüllung dieser Wünsche wegen vermeintlicher Unrealisierbarkeit durch die Wirtschaftspolitik gar nicht mehr demokratisch einfordern. Dann wählen sie vielmehr jene Parteien, welche die Marktmechanismen und deren Kräfte zu Sachzwängen erklären und ihnen in der Folge die politische Gestaltung unterordnen.³ Oder die neoliberale Hegemonie hat längst die politische Grundsatz- und Wahlprogrammatik der eigentlich nicht wirtschaftsliberalen, nicht konservativen und nicht reaktionären Parteien durchwirkt, so dass die linken WählerInnen (fassen wir sie einmal als „links“ zusammen) gar keine Partei mehr finden und wählen können, die links wäre und zugleich eine Chance auf Regierungsbildung oder Regierungsbeteiligung hätte. Dieser gesuchten Partei fehlte nämlich der gesellschaftliche Zeitgeist und politische Erfolgstrick der neoliberalen Ära. Die Politik des Neoliberalismus ist und wirkt gleichzeitig konservativ bis reaktionär, weil sie alte Herrschaftsverhältnisse festigt oder wiederherstellt.⁴

„Sie (die Wirtschaftswissenschaft; Anm.) erzählt den Jungen und Empfänglichen und den Alten und Empfindlichen, dass das Wirtschaftsleben keinen Gehalt an Macht und Parteipolitik aufweist, weil die Unternehmen dem Markt und dem Staat unterworfen sind und zuverlässig unter der dem Kommando der KonsumentInnen stehen. Eine solche Wirtschaftswissenschaft ist nicht neutral. Sie ist eine einflussreiche und unschätzbare Verbündete von jenen, deren Machtausübung auf einer manipulierbaren Öffentlichkeit beruht.“⁵

„Neoliberalismus (hat) zu keiner wirtschaftspolitischen Verbesserung der Lage geführt. Es stellt sich daher die Frage, warum er dennoch eingeführt wurde. Blickt man auf die Lohnentwicklung, erscheint es als eine plausible These, dass er aus verteilungspolitischen Gründen eingeführt wurde.“⁶

Daher dürfte der in der Politik längst verschwiegene (wenn auch faktisch weiter verfolgte), in der Wissenschaft immer noch diskutierte „Dritte Weg“ insofern ein politischer Holzweg sein, als Linke – trotz der in politischem Marketing und Wahlkampf übernommenen Rhetorik – nicht die besseren Rechten sein können; sie sind eben nicht das Original. Dazu ist es zu spät, das Rad der Geschichte kann nicht zurückgedreht werden. Überdies kann der Dritte Weg auch insoweit eine Sackgasse für eine fortschrittliche Wirtschafts- und Sozialentwicklung sein, als eine neoliberale

(letztlich konservative oder reaktionäre) Politik durch solidarische Maßnahmen nicht in ihrer inhaltlichen Substanz gewandelt werden kann, sondern nur graduell, vor allem in ihren Auswirkungen, abgefedert zu werden vermag. Durch einen sozialeren Anstrich würde der reaktionäre Prozess verlangsamt, aber nicht ersetzt, seine Konflikträchtigkeit und Verwerflichkeit nicht verdeutlicht, nur seine sozialpolitische Flankierung angemahnt, um dadurch – willentlich oder nicht – den Trend an sich zu schönen, zu wahren und fortzusetzen.⁷

„Zielpunkt war (...) eine Gesellschaft, an der alle zusammen an einem gemeinsamen Aufbauwerk mitwirken. Diese Gesellschaft beruht nicht auf Konflikt, sondern auf Konsens. (...) Gesellschaftliche Umverteilung und die mit der alten Labour Party verbundene *tax-and-spend*-Strategie sollten der Vergangenheit angehören. Eigeninitiative und soziale Verantwortung wurden hingegen stärker betont (...) Das Schröder-Blair-Papier definierte den Markt geradezu als sozialdemokratische Kategorie. Flexible Märkte werden darin als ‚modernes sozialdemokratisches Ziel‘ gesehen. Im Gegensatz zum Neoliberalismus sollte der Sozialstaat aber *de facto* nicht abgeschafft werden, sondern in ein System ‚positiver Wohlfahrt‘ transformiert werden. Partnerschaftliche Modelle zwischen dem öffentlichen und dem privaten Sektor wurden als Ziel formuliert.“⁸

Ein weiteres Erklärungsangebot für neoliberal-konservative politische Mehrheiten betrifft die spiralartige Eigendynamik, die ein finanzielles „Schlankmachen“ des angeblich im Übermaß Ressourcen verschlingenden „Ungeheuers Staat“ (nach dem Motto „*starve the beast!*“) entwickelt. Gehen wir davon aus, dass weder unbegrenzte noch große Rationalisierungsspielräume im öffentlichen Sektor vorhanden sind, so dass seine bisherigen Leistungen bei nunmehr abnehmenden Finanzmitteln früher oder später weniger und/oder schlechter werden müssen. Dadurch wird eines verständlich: Viele Staatssubjekte wollen für die quantitativ und/oder qualitativ immer weniger befriedigenden staatlichen Leistungen weniger bezahlen.⁹ Oder sie wollen sich – und hier ist die Verbindung zum Äquivalenzprinzip – die privaten Güter aussuchen wollen, die sie dem Staat (ohne Konsumzwang) abkaufen können sollen, weil sie bei solchen Gütern ihr persönliches Preis-Leistungs-Verhältnis am ehesten einschätzen, kontrollieren und reklamieren können. So wird der öffentliche Sektor an Ressourcen und Leistungsrenommee einbüßen. In der Folge dreht sich die Spirale von Ressourcen und Ergebnissen des öffentlichen Sektors nach unten und wird weder bald genug noch hinreichend rasch umgekehrt werden können, um das alte Versorgungs- und Qualitätsniveau kurz- bis mittelfristig wieder herstellen zu können.

Der Staat wird im Zug des neoliberalen Prozesses tendenziell auch an Regelungskompetenzen verlieren; sie bedeuten ja einen ungeliebten Konsumzwang für die Zielpersonen, deren Verhalten in gesellschaftlich

erwünschte Bahnen gelenkt werden soll, und die daher ungern finanziell zur für sie schmerzhaften staatlichen Ordnung beitragen. So unterbleiben gesellschaftlich erwünschte Verhaltensweisen zusehends. Deregulierung und Privatisierung werden mittlerweile bereits gleichsam reflexartig auf die politische Agenda gesetzt, denn es besteht der Druck oder (wie im GATS-Vertrag der WTO) der Zwang, Nichtliberalisierung rechtfertigen zu müssen. Liberalisierung ist als Sachzwang bereits von den meisten so sehr internalisiert, also zu ihrer Pflicht, zu ihrem eigenen (aber nicht eigentlichen) Anliegen geworden, dass Reformen – angesichts gesamtwirtschaftlich und gesellschaftlich nicht schmeichelhafter Ergebnisse – schon zum Selbstzweck, zu einem – wirtschaftlich und sozial erfolgsunabhängigen – politischen Erfolgsindikator geworden sein dürften. Jede unterlassene oder aufgeschobene Reform gilt als Rückschritt, nicht als Pause zum Evaluieren, Überlegen, neu und ggf. besser Entscheiden.

„Die etablierte Wirtschaftstheorie hat Kraftreserven. Sie hält viele kleinere Verfeinerungen am Laufen, welche die Frage der Gesamtgültigkeit und Nützlichkeit nicht aufwerfen. Sie hält sich stark in den Lehrbüchern, obwohl man sogar in diesem Bollwerk Besorgnis unter den fortschrittlicheren und kommerziell feinfühligere Autoren merkt. Vielleicht gibt es Grenzen für das, was die Jungen akzeptieren werden.“¹⁰

Um dazu beizutragen, diese Grenzen auszuloten, die dem neoliberalen *Mainstream* (dem Neoliberalismus als gegenwärtige Hauptströmung wirtschaftswissenschaftlicher und -politischer Auffassungen) gesetzt sein mögen, werden im Folgenden Argumente gegen und für einen im Vergleich zur neoliberalen Vorstellungswelt großen, einflussreichen öffentlichen Sektor vorgebracht. Da der öffentliche Sektor die Organisationsform für die Erfüllung öffentlicher Aufgaben durch den Staat ist, wird immer auch die Rede vom Staat sein: Was soll der Staat wie bereitstellen? Die Fragen sind schon immer die gleichen, doch die Antworten und vor allem ihre Begründungen ändern sich.

2. Der öffentliche Sektor: Des Widerspenstigen Zähmung

2.1 Staat als Inbegriff des Egoismus

Die Volkswirtschaftslehre unterscheidet die reine, positive Wirtschaftstheorie von der normativen Wirtschaftstheorie. Während die positive Theorie nur erklären will, was ist (wie es zu den beobachteten Phänomenen kommt), ohne ausdrücklich zu werten, leitet die normative Theorie aus ihren Ergebnissen Empfehlungen für wirtschaftspolitische Zielprioritäten und Methoden zur Zielerreichung ab. Im Bereich öffentlicher Angelegenheiten und des öffentlichen Sektors findet sich die *Public Choice Theory* (Neue Politische Ökonomie – NPÖ) als positive Theorie, die *Social Choice*

Theory (gesellschaftliche Wohlfahrtstheorie) als normative Theorie. Diese Unterscheidung hinkt in zweifacher Weise: Erstens haben die Ergebnisse der *Public Choice* wie jeder positiven Theorie trotz der für sich in Anspruch genommenen Wertfreiheit zwangsläufig einen empfehlenden Charakter und transportieren somit – unausgesprochen – Wertungen.¹¹ Zweitens stecken wie so oft die Werthaltungen bereits in den getroffenen (und notwendigerweise zu treffenden) Annahmen bei der Errichtung einer jeden Theorie. Eine Theorie wird durch ein oder mehrere Aussagen über eine vermutete Ursache-Wirkungs-Beziehung in der ziemlich undurchsichtigen Realität gebildet; ohne Annahmen zur Vereinfachung der komplexen Realität zum überschaubaren Modell kann eben keine Theoriebildung funktionieren. Jede Theorie kann daher nur bedingt richtig sein. Der ökonomische *Mainstream* (die Forschungsergebnisse und Lehrinhalte, welche die meisten ÖkonomInnen unterschreiben würden) bemühen als Verhaltensannahme für alle Menschen, auch für die OrganwalterInnen wirtschaftspolitischer Institutionen, das Menschenbild des *Homo oeconomicus*, den immer und überall perfekt zum eigenen Vorteil wirtschaftenden Menschen. „Die grundlegende Verhaltensannahme der *Public Choice*, was wirtschaftliche Angelegenheiten betrifft, ist, dass der Mensch ein egoistischer, rationaler Nutzenmaximierer ist.“¹²

Dabei wird jede Situation als wirtschaftliche Entscheidungssituation aufgefasst. Folglich haben wir es in der NPÖ stets mit EgoistInnen zu tun. Sollte einen *Homo oeconomicus* auch der Nutzen anderer erfreuen oder erwartet er sich von seinem altruistischen Verhalten später einmal einen Vorteil durch die Erwidern seines Altruismus durch die anderen, so fördert er deren Nutzen eben aus purem Egoismus.¹³ Folglich sind solche grundsätzlich egoistischen Privatpersonen in allen kollektiven, so auch öffentlichen Positionen anzutreffen, sei es in Politik, Hoheits- oder staatlicher Privatwirtschaftsverwaltung. Sie handeln also auch in öffentlichen Belangen gleichsam als Privaters. Falls sie zum Gemeinwohl handeln, tun sie es eben nur auf der Basis von Anreizen, die ihr Eigeninteresse bedienen.

Unter solchen Voraussetzungen für die Theoriebildung verwundert es nicht, dass sich im theoretischen Erklärungsmodell eine systematische Abweichung des OrganwalterInnenverhaltens vom gesellschaftlich erwünschten Organverhalten ergibt. Das ist dann der Fall, wenn die institutionellen Anreize, die eigentlich zu gemeinwohlorientiertem Verhalten führen sollten (normative Theorie), nicht den persönlichen Vorlieben der OrganwalterInnen entsprechen, also nicht auf EgoistInnen eingestellt sind (positive Theorie). Dann passen eben die Anreize der öffentlichen Institution nicht auf ihre OrganwalterInnen und sind mit dem erwünschten öffentlichen Verhalten nicht kompatibel („fehlende Anreizkompatibilität“).¹⁴ Das bedeutet Organversagen (Verwaltungs- und Politikversagen, generell: Staatsversagen).

2.2 Bürokratieverhalten

In den *Mainstream-Modellen* vom Arbeitsverhalten ist Arbeit ein Leid. Nur die Kaufkraft des Stundenlohns (der Reallohnsatz) veranlasst den *Homo oeconomicus*, Freizeit aufzugeben. Jede Arbeitsstunde muss man ihm abkaufen. Ist er in ein fix vorgegebenes Stundenausmaß gepresst, reicht der Reallohnsatz nicht hin, sein Arbeitsleid voll abzugelten, und muss er den Arbeitsplatz im festgelegten Stundenausmaß annehmen, um seinen Lebensunterhalt zu bestreiten (von Freizeit allein kann man nicht leben), so kompensiert der *Homo oeconomicus* sein inneres ökonomisches Ungleichgewicht. Wenn er nicht einmal für Verbesserungsvorschläge entgolten oder für Extraleistung befördert wird, reduziert er entsprechend die Intensität seiner Arbeit (Qualität und Quantität pro Arbeitsstunde) und sucht sich andere, ihm angenehmere Ausfüllungen für seine Arbeitszeit: Plaudern, Kaffeetrinken, Flanieren und Krankfeiern, Verschwenden öffentlicher Gelder für Prestige- und Machtzwecke, Demonstration von Willkür, um KlientInnen ihre Abhängigkeit zu zeigen, Intrigieren als „Sport“. Das so verringerte Arbeitsleid gleicht die zu geringe Entlohnung aus und stellt das erzielbare Nutzenmaximum her. Das Ergebnis ist ökonomische Ineffizienz auf (verwaltungs-)betriebswirtschaftlicher Ebene (wg. mangelnder Outputorientierung und überhöhter Kosten) ebenso wie alloкатive Ineffizienz auf gesamtwirtschaftlicher Ebene (d. h., die gesellschaftlichen Ziele des Verwaltungshandelns – die Ergebnisse (*outcomes*) – werden verfehlt).

Vorgesetzte unterliegen in ihrem Verhalten genauso diesem ökonomischen Verhaltenskalkül und gehen daher selten die Mühen und Ärgernisse eines Konflikts mit ihren Untergebenen ein, obwohl sie dazu verpflichtet wären, ein den öffentlichen Zielen zuträgliches Verhalten sicherzustellen. Letztlich legt sich auch die politische Spitze der Verwaltung nur ungern, selten oder gar nicht mit der mächtigen Schar der öffentlich Bediensteten an, wollen sie sich doch kaum neben der politischen Auseinandersetzung gleichsam eine zweite Front eröffnen. Schließlich können sie auf die politische Solidarität ihrer über eine regierungsfähige Mehrheit im Parlament verfügende Partei oder Koalition zählen, welche die politischen Angriffe der Opposition oder von Bürgerinitiativen in Debatten und Abstimmungen pariert.

Die Kontrolle durch Vorgesetzte und BürgerInnen versagt auch deshalb, weil die Person, die unmittelbar eine Aufgabe verrichtet, besser informiert oder disponiert ist als eine kontrollierende Person, die ein oder mehrere Hierarchieebenen höher steht bzw. mit dem Verwaltungsgeschäft nicht vertraut ist. Insofern sind Vorgesetzte und BürgerInnen von der konkreten Materie, die gerade relevant ist, weiter entfernt und handeln weniger effektiv.

„Jeder Beamte ist offenbar aktiver innerhalb der Körperschaft, der er angehört. Die Handlungen des öffentlichen Sektors sind demnach vom privaten Willen seiner Mitglieder beeinflusst – wenn auch nur deshalb, dass der Beamte fast immer für eine bestimmte Funktion des öffentlichen Sektors verantwortlich ist, während der Bürger nicht individuell für eine spezifische hoheitliche Aufgabe verantwortlich ist.“¹⁵

Da zumindest bei den anspruchsvolleren Agenden in der Verwaltung ein persönlicher Ermessensspielraum in Entscheidungen vorhanden ist, können keine vollkommen exakten Vorgaben in den Arbeitsverträgen fixiert und somit die Verhaltensweisen auch nicht leicht kontrolliert und ggf. gesteuert werden. Man spricht dabei von Organschaftsproblemen (*principal-agents problems, agency problems*).¹⁶ Für die WählerInnen trifft diese Problematik in mittelbarer Weise zu, weil jede und jeder Einzelne von ihnen erwarten muss, mit ihrer oder seiner Stimme höchstwahrscheinlich nicht den entscheidenden politischen Einfluss auszuüben. Er oder sie investiert somit weder in Informationsaufbereitung und -weitergabe („rationale Unwissenheit der WählerInnen“) noch in Koordination und Kontrolle kollektiver Aktionen (BürgerInneninitiativen u. dgl.).¹⁷ Obendrein sind die Wahlprogramme der Parteien nicht hinreichend genau formuliert, dass die WählerInnen nach der Wahl nicht zuverlässig mit der Abschaffung der von ihnen konkret aufgezeigten Missstände rechnen können.

„Es gibt einen radikalen Unterschied zwischen dem Kontrollieren des Staatshandelns und der tatsächlichen Erfüllung dieser Aufgabe.“¹⁸

2.3 Politisches UnternehmerInnentum, Politzyklen, Lobbyismus und Einnahmen- und Ausgabenmaximierung

Da in der NPÖ auch PolitikerInnen das Verhalten des *Homo oeconomicus* unterstellt wird, verfolgen diese demnach ihre höchstpersönlichen Ziele und missbrauchen solcherart ihr politisches Mandat und öffentliches Amt. Ihr Ziel ist es, Macht zu erringen und Macht zu erhalten. Alles, was PolitikerInnen tun, dient ihrem Ego und der Verwirklichung ihrer Ideologie. Auch Letztere gilt aus der Sicht der NPÖ als etwas Negatives, weil sie als nicht objektiv, sondern als rein subjektiv, willkürlich und völlig untechnokratisch angesehen wird, im Gegensatz zur guten, neoliberalen Staatsführung (*good governance*). Jedenfalls verfolgen sie ihre Ideologie oder sonst etwas Subjektives unter der strikten Nebenbedingung, gewählt und immer wiedergewählt zu werden. Offenbar führt dies zu einer systematischen Bevorzugung populärer Maßnahmen zu Lasten unangenehmer, aber für die Gesamtwirtschaft auf längere Sicht unabdingbarer Schritte (z. B. Steuersenkungen, Defizitfinanzierung von Sozialausgaben und Staatsverbrauch statt Infrastrukturinvestitionen und Budgetkonsolidierung) – so sieht es die NPÖ.

Da die WählerInnen für das Treffen ihrer Wahlentscheidung offenbar

die wirtschaftliche und soziale Entwicklung bloß der letzten Wochen und Monate heranziehen (*Myopie*, „Kurzsichtigkeit“ der WählerInnen), werden jeweils zu Beginn der Legislaturperiode einschneidende, kurzfristig restriktiv auf die Wirtschaftsentwicklung wirkende und unpopuläre Maßnahmen getroffen. Die kurz vor der Wahl getroffenen, kurzfristig expansiv wirkenden und beliebten Maßnahmen sollen die Verbesserung der Wirtschaftslage in der Vorwahlzeit möglichst deutlich ausfallen lassen. Aus der Perspektive der normativen Theorie wird also bewusst und in kontraproduktiver Weise zunächst eine Rezession oder Krise erzeugt, um danach zeitgerecht zur Wahl eine maximale Verbesserung der Wirtschaftslage vorweisen zu können. Es entsteht dadurch in egoistischer Manier ein politisch bewirkter Konjunkturzyklus („Politzkyklus“). Dieses Verhalten verletzt das von der normativen Theorie vorgeschlagene Ziel der Konjunkturstabilisierung vorsätzlich.¹⁹

Aus Gründen der Erlangung oder Verteidigung der Regierungsmacht will ein wirksamer Wahlkampf geführt und finanziert werden. Private Beiträge zur Führung des Wahlkampfs nicht nur in Form von Geldspenden, sondern auch durch Informationskampagnen oder andere ideelle Unterstützungen werden nur geleistet, wenn sich die UnterstützerInnen nach der Wahl spezielle Vorteile von Seiten der von ihnen geförderten Partei erwarten können. Solche Unterstützungen werden analog zur betriebswirtschaftlichen Investition als „politische Investitionen“ der LobbyistInnen angesehen. Diese fragen gleichsam auf dem politischen Markt „politische Renten“ (das sind spezielle, sachlich kaum zu rechtfertigende Bevorzugungen durch „ihre“ Regierung) nach (*rent seeking*). Die ebenfalls daran interessierten politischen Parteien stellen diese politischen Renten im Austausch gegen politische Unterstützung zur Verfügung (*rent distribution*). Sie verkaufen ihre künftige Gesetzgebung an die meistbietenden Interessengruppen. So funktioniert der politische Markt für Renten (der Lobbyismus). Nachdem öffentlich Bedienstete ebenfalls über einen gewissen willkürlichen, für ihre KlientInnen relevanten Entscheidungsspielraum verfügen, gibt es *rent seeking* und *rent distribution* auch im Bereich der Verwaltung.

Wie die antiken Römer es taten, sollen dem Volk „Brot und Spiele“ geboten werden, um es friedlich und politisch willfährig zu halten, eben um eine Revolution zu vermeiden bzw. die Wiederwahl zu sichern. Dazu sollen noch heutzutage öffentliche Leistungen unter Kosten oder kostenlos abgegeben werden, die zwar problemlos auch privat hergestellt werden könnten, aber vom Volk lieber zu einem geringeren Preis oder einem Preis von null nachgefragt werden. Zur Finanzierung dieses „Opiums für das Volk“ müssen die Steuern höher angesetzt werden, als wenn sich der Staat auf seine „Kernkompetenzen“ beschränkte. Diese Sichtweise der politischen Dinge diagnostiziert und erklärt also die Maximierung der Staatseinnahmen und -ausgaben (*tax-and-spend view*).

2.4 Die neoliberalen Schlüsse aus den Befunden der Neuen Politischen Ökonomie (*Public Choice*)

In einer von neoliberaler Hegemonie geprägten Gesellschaft zielen die Schlüsse, die aus den Ergebnissen der NPÖ gezogen werden, vornehmlich in eine Richtung: Der öffentliche Sektor ist eine Brutstätte ökonomischer Ineffizienz, und die belastet auch die Privaten in Form einer ungerechtfertigten Umverteilung in Richtung Staat und seiner privilegierten Bediensteten und politischen MandatarInnen. Aber auch auf gesamtwirtschaftlicher Ebene sind die staatlichen Ergebnisse schlecht, da die vorgebliche Stabilisierung der Wirtschaftsentwicklung eher eine Destabilisierung sei, die öffentlichen Leistungen weder recht zweckmäßig und effektiv noch kosteneffizient seien (allokative Ineffizienz), die Umverteilungspolitik ungerecht und fortschrittsfeindlich sei, und zwar weil besonders die LeistungsträgerInnen belastet und deren dynamischer Einfluss auf die Entwicklung behindert würde. Um den volkswirtschaftlichen Schaden des Staates auf ein unumgängliches Mindestmaß zu beschränken, müssten Größe und Einfluss des öffentlichen Sektors minimiert werden.

Die staatliche Produktion soll privaten ProduzentInnen anvertraut werden, indem staatliche Betriebe privatisiert oder staatliche Produktionen eingestellt werden. Das wird als „Aufgabenkritik des Staates“ angepriesen. Eine andere Variante davon ist, dass sich der Staat auf seine „Kernkompetenzen“ (das sind schwer bis gar nicht privatisierbare Bereiche der Hoheitsverwaltung) zurückziehen und sich vom produzierenden Staat zum „Gewährleistungsstaat“ wandeln möge. Der Staat stellt gewisse Leistungen öffentlich zur Verfügung und bezahlt Privatunternehmen für die Produktion, die er dann gratis, kostendeckend oder unter Kosten an die Zielpersonen abgibt oder abgeben lässt. Zumindest müssen dem Staat in möglichst vielen Bereichen seine Monopolpositionen genommen werden, damit er dem Wettbewerbsdruck Privater ausgesetzt werde (Liberalisierung). Diese Folgerungen ergeben sich auch deshalb, weil man von der Voraussetzung ausgeht, dass jedes Privatunternehmen seinen Gewinn maximieren will und dies unter dem Druck funktionsfähigen Wettbewerbs kurzfristig kostenminimale Produktionslösungen bei gegebener Qualität und langfristig auch qualitätssteigernde und innovative Lösungen herbeiführt. So würden weder der öffentliche Sektor als Auftraggeber noch der private Sektor als Käufer benachteiligt. Privates Eigeninteresse im privaten Sektor soll also privates Eigeninteresse im öffentlichen Sektor ablösen und dadurch die Wendung vom Schlechten zum Guten schaffen – dies deshalb, weil der Marktwettbewerb, der im öffentlichen Sektor gefehlt hat, im privaten Sektor so funktioniert, wie wir uns das als KonsumentInnen wünschen.

Damit der Staat nicht länger frei walten und sein schädliches Potenzial

nicht mehr uneingeschränkt zur Wirkung bringen kann, sollen politische MandatarInnen und TrägerInnen von Regierungsämtern für sie bindenden Verhaltensregeln unterworfen werden (Regelbindung), welche die Kompetenzen des Staates einschränken und diese Einengung durch qualifizierte Mehrheiten gegen Aufhebung schützen (das ist der Spezialbereich der normativen NPÖ, der sich mit Verfassungsökonomie befasst).²⁰ Liberalisierung (Privatisierung, Deregulierung) soll als stetes Handlungsprinzip verankert werden (insbesondere im Vertrag für eine Verfassung für Europa oder einem ähnlichen Grundsatzdokument). Parallel zur verstärkten Regelbindung der Politik soll Deregulierung die durch Privatisierung belebten Märkte dem Wettbewerb unterwerfen und im Dienst des Allgemeinwohls disziplinieren. Privatisierung und Steuersenkungen entziehen dem öffentlichen Sektor Ressourcen und (Missbrauchs-)Möglichkeiten. Verstärkt wird dieser Trend in seiner Auswirkung durch das Prinzip des Budgetausgleichs; reduzierte Einnahmen setzen sich konsequent in zu kürzenden Ausgaben fort (eine Umkehr des *tax-and-spend mechanism*). Damit wird der Produktionsanteil des Staates an der Gesamtwertschöpfung geringer und sein volkswirtschaftlicher, gesellschaftlicher Einfluss schwächer.

Angesichts solch einer geballten Ladung an Argumenten gegen einen (im Vergleich zum kommerziellen Marktsystem) als unzweckmäßig bzw. leistungsschwach dargestellten Staat geben viele den daraus abgeleiteten Vorschlägen nahezu zwangsläufig Recht. Dabei wird allerdings vieles verabsäumt:

- den Blick auf die Grundannahmen für die aufgestellten und gegen den Staat in Stellung gebrachten Hypothesen zu richten und dort in Ruhe verweilen zu lassen;
- unvoreingenommen über die vernommenen Botschaften nachzudenken und sie mit Fakten aus der Realität zu vergleichen, ohne dass einzelne Skandale verallgemeinert werden, leicht Messbares gegenüber schwer Messbarem stärker gewichtet, Negatives im Vergleich zu Positivem überbewertet wird und Chancen auf sinnvolles Gestalten im öffentlichen Sektor prinzipiell geringer geschätzt werden, sowie
- die in sachlicher Distanz von der emotionalisierten Debatte gewonnenen Erkenntnisse öffentlich und selbstbewusst auszusprechen und den Gegenwind des *Mainstream* auszuhalten, ohne durch das gesellschaftliche Disziplinierungsinstrument Schande konform gemacht zu werden (wer schätzt schon Ewiggestrige, Reformunwillige, LeistungsfeindInnen, FortschrittsverhinderInnen?).

„Das Ideal der Demokratie beruht auf der Überzeugung, dass die Auffassung, welche die Regierung leitet, aus einem unabhängigen und spontanen Vorgang hervorgeht. Es erfordert deshalb das Vorhandensein einer großen, von Kontrolle durch die Mehrheit freien Sphäre, in der die Meinungen der Individuen gebildet werden.“²¹

3. Ist der öffentliche Sektor schlechter oder anders?

Auf wenigen Gebieten der Ökonomie wurden wohl so viele empirische Studien hervorgebracht wie beim Vergleich der ökonomischen Effizienz zwischen privater und staatlicher Tätigkeit bzw. zwischen erwerbs- und gemeinwirtschaftlicher Produktion. Mit dem Aufkommen der Ökonometrie relativ bald nach dem der NPÖ (*Public Choice*) in der Nachkriegszeit fand sich ein weites Anwendungsfeld vergleichender empirischer Forschung. In der Ökonometrie wurde schon damals die mathematische (induktive, d. h. mittels Wahrscheinlichkeitsrechnung von einer Stichprobe auf eine Gesamtheit schließende) Statistik eingesetzt. Der Boom auf dem Gebiet der Effizienzvergleiche wurde auch dadurch gefördert, dass die ökonometrischen Methoden anfangs noch relativ einfach waren und es späterhin vielfach auch noch lange geblieben sind, obwohl die Forschung im Bereich Ökonometrie – eben nicht so sehr ihre Anwendung – relativ rasch wesentliche Fortschritte erzielte. Weiter war der Boom bei Effizienzvergleichen deshalb so stark, weil ihre Ergebnisse fast einhellig zu Gunsten privater Produktion sprachen und der NPÖ ideologisch zupass kamen.

3.1 Vergleichsmethodik und Vergleichsinhalt zu einfach

Der mathematisch-statistische Standardmethode für Effizienzvergleiche²² war und ist zum Teil heute noch die – sehr einfache, im Wesentlichen bloß auf der Kleinstquadratmethode beruhende – Varianzanalyse. Sie ergibt für unterstellte Ursache-Wirkungs-Beziehungen (z. B. Schätzung von Produktions- und Produktivitätsfunktionen) und etwaige Kennzahlenunterschiede (z. B. Produktivitätskennzahlen von privatem Sektor und Staat) Ergebnisse mit gleichsam zwei Seiten ein und derselben Medaille: statistische Signifikanzniveaus, d. h. Wahrscheinlichkeiten, mit denen der untersuchte Zusammenhang oder Unterschied festgestellt wurde (und die entweder als hinreichend oder unzureichend für eine Sicherung der Vergleichsergebnisse angesehen werden) bzw. eine bestimmte (als Anspruchsniveau gewählte) Fehlerwahrscheinlichkeit, auf deren Grundlage ein kausaler Zusammenhang oder ein systematischer Kennzahlenunterschied gestützt oder verworfen wird.²³

Bei einfachen Varianzanalysen wurden private und staatliche Daten gemeinsam verarbeitet (*pooled cross-section analysis*), und die statistische Analyse wurde unter der Annahme der strikten bzw. noch tolerablen Vergleichbarkeit der sonstigen, unbeobachteten oder ausgeklammerten Einflussfaktoren auf die jeweilige Effizienz von privatem Sektor und Staat relativ bedenkenlos durchgeführt – mitunter durch die schlechte Datelage erzwungen.²⁴ Mit dieser Vorgangsweise wurden auch nicht vermeidbare Unterschiede in den Produktionsaufgaben (kommerzielle versus

politische Marktproduktion) und in den (oft auch regionalspezifischen) Produktionsbedingungen mit gemessen und gingen unzulässigerweise in das Vergleichsergebnis zwischen Staat und privatem Sektor ein. Denn man kann bei der Unterschiedlichkeit der grundlegenden Aufgabenstellung und der regionalen Versorgungssicherung zwischen privatem Sektor (mit rein ökonomischen Zielen) und Staat (mit hauptsächlich gesamtwirtschaftlichen, sozialen Zielen) eben nicht von einheitlichen Vergleichsbedingungen ausgehen – außer der Staat beteiligt sich aus Gewinngründen wie ein privater Konkurrent an der Produktion auf einem Markt für private Güter.

Selbst anspruchsvollere Varianzanalysen können die individuelle Situation der einzelnen Organisationseinheiten oft nicht entsprechend erfassen und für die jeweiligen Einflussfaktoren nicht hinreichend „kontrollieren“.²⁵ D. h., es werden keine sauberen Vergleichsbedingungen (quasi keine statistischen Laborbedingungen für die Tests auf Unterschiedlichkeit) unter den zu vergleichenden Organisationseinheiten hergestellt, so dass die festzustellenden Effizienzunterschiede weder wahr noch fair sein müssen. Das ist für die schwierigen Vergleichssituationen zwischen privatem Sektor und Staat besonders offenbar, wo doch der Staat als „Ausfallleister“ (der auch diejenigen Leistungen erbringt, die private ProduzentInnen mangels Gewinn nicht anbieten) gerade in kostenintensiveren Regionen (Peripherien, sonstigen Ungunstlagen) und unter den speziellen Auflagen für Outputqualität, Gleichbehandlung und Rechenschaftsablegung im öffentlichen Sektor erbringt.

Aus diesen Gründen wurden im Zuge der Entwicklung der ökonometrischen Methodenforschung nichtparametrische Verfahren entwickelt, die speziell für Effizienzvergleiche geeignet sind und sich schon im methodischen Ansatz von jenen Varianzanalysen fundamental unterscheiden, auf welche die ÖkonomenInnen eingearbeitet waren.²⁶ Die Vorteile nichtparametrischer Verfahren sind mehrfach: Es müssen Produktionsfunktionen nicht algebraisch spezifiziert sein. Effizienzunterschiede brauchen nur relativ, mitunter nur ordinal (reihend) analysiert werden (*efficiency border analysis*). Eine besondere Eignung besteht in der Fähigkeit, Zusammenhänge aufzudecken, die mit anderen Verfahren nicht erkennbar gemacht werden können. Mehrere Inputs und Outputs können (mittels linearer Programmierung gewichtet) gemeinsam und dennoch erwerbs- bzw. gemeinwirtschaftlich getrennt erfasst werden. Es besteht die Kombinationsmöglichkeit mit Input-Output-Messungen. Somit können die Ursachen der Ineffizienz bestmöglich für jedes Vergleichssubjekt gesondert erfasst werden.²⁷

Die Unzulänglichkeiten empirischer Effizienzanalysen führen immerhin auch in den Bereich ihrer theoretischen Grundlagen zurück. In der NPÖ verwendet man prinzipiell das Konzept der ökonomischen Effizi-

enz. Ökonomische Effizienz ist allerdings ein Konzept, das für Produktivität und Kostenwirtschaftlichkeit bei der Produktion von privaten, d. h. problemlos marktfähigen Gütern besonders gut anwendbar ist und dort – ist ökonomische Effizienz verwirklicht – ein Gewinnmaximum unter den herrschenden Rahmenbedingungen ergibt. Ökonomische Effizienz ist daher ein typisch einzelwirtschaftliches, d. h. das Unternehmen bzw. den Betrieb betreffendes Beurteilungskriterium. Im Unterschied dazu geht gesamtwirtschaftliche Effizienz über die ökonomische Effizienz hinaus, indem sie die Nutzen öffentlicher Güter und der „Überschwappeffekte“ („externe Nutzen“) meritorischer Güter mit einschließt und somit einen umfassenden Wohlfahrtsbegriff meint: soziale (d. h. gesellschaftliche) Wohlfahrt.²⁸ Meritorische Güter von ihrer Eigenschaft her private Güter, die der Staat aber vergünstigt anbietet, weil mit ihnen hohe positive externe Effekte verbunden sind (Nutzen, die nicht unmittelbar dem Individuum, sondern mittelbar der Gesellschaft insgesamt erwachsen). Solche externen Nutzen lässt der kommerzielle Wettbewerbsmarkt nur in geringem Maß entstehen, nämlich insoweit, als die KonsumentInnen dies schätzen und mit ihrer Zahlungsbereitschaft eines entsprechend hohen Preises honorieren. Anderenfalls ist die Honorierung („Internalisierung“) der externen Nutzen ein öffentliches Gut, das vom Staat realisiert werden muss.

In das Konzept sozialer Wohlfahrt sind jedenfalls alle Komponenten einzuschließen, die zur Lebensqualität im weitesten Sinn beitragen und vielfach nicht oder nicht exakt mit Zahlen erfasst werden können, sondern oft nur qualitativ beschrieben werden können und sich deshalb jeder Rechenhaftigkeit und jedem exakten ökonomischen (Effizienz-)Kalkül entziehen. Diese methodische Schwierigkeit mit der vollständigen Erfassung von Wohlfahrt liegt einerseits an dem qualitativen Charakter immaterieller Wohlfahrtskriterien, andererseits an dem Fehlen von Marktpreisen oder selbst von Schattenpreisen (einigermaßen vergleichbaren Preisen aus der Erwerbswirtschaft). Denn der Staat muss entweder im Bereich hoheitlicher Aufgaben monopolistisch produzieren oder – wiederum gezwungenermaßen – als Monopolist jene gesellschaftlichen Risiken meistern, derer sich kein privater (oft nicht einmal gemeinnütziger) Produzent annehmen kann oder will. Auf Grund dieser Sachlage macht es Sinn, nicht bloß staatliche Inputs mit – notgedrungen auf Kostenbewertung beruhenden – Outputs zu vergleichen. Vielmehr ist vom *Output* des Staates der staatliche *Outcome* zu unterscheiden. Dieser soll die – auf der Grundlage von gesellschaftlichem Nutzen nur grob einschätzbaren – Ergebnisse staatlichen Handelns erfassen (soziale Sicherheit, Vollbeschäftigung, Umweltqualität, Gerechtigkeit usw. als Kernaufgaben des Staates). Also ist dabei zu berücksichtigen, welche Zielzustände der Staat letztlich erreichen soll oder will, um dann abzuschätzen, inwieweit dies gelungen ist.²⁹

Der notwendigerweise erweiterte Outputbegriff – der *Outcome* – ist einem einfachen Effizienzvergleich, der quantitativ erfolgt, aber eben nur scheinbar exakt ist, nicht zugänglich. Ein formal exakter Vergleich ökonomischer Effizienz zwischen Staat und Privat ist allerdings inhaltlich wesentlich zu wenig exakt und daher aus diesem Grund verfehlt. Denn durch empirische Vergleiche ökonomischer Effizienz wird das „Kerngeschäft“ des Staates, das von Privaten gar nicht betrieben wird, nicht angemessen erfasst. Daher sind solche Vergleiche müßig und können leicht auch missbräuchlich für politische Propaganda eingesetzt werden. Selbst wenn dagegen argumentiert wird, in vielen Bereichen sei der Staat Produzent von Output, der auch von Privaten hergestellt wird (Marktkonkurrenz) oder werden kann („Bestreitbarkeit“ des Marktes), bleibt der methodische Knackpunkt, dass die öffentliche-Güter-Bestandteile staatlicher Produktion, die sich bei Privaten (wettbewerbsbedingt) nicht finden, von den private-Güter-Bestandteilen des öffentlichen *Outcome* separiert werden müssen. Doch dies geschieht in den meisten Untersuchungen eben nicht. Schließlich sind aber auf Grund der hier vorgestellten Kritik an den theoretischen Konzepten und empirischen Methoden alternative Studien mit neuartigen Methoden und entsprechend anderen Ergebnissen als denen des *Mainstream* entstanden.

3.2 Neue Perspektiven – andere Ergebnisse

Camilla Stivers (2005, S. 26ff) betont, dass öffentliche Aktivitäten zu sehr mit MarktproduzentInnen (Unternehmen) gleichgesetzt werden und dass daher einseitig das Unternehmen dem öffentlichen Sektor als nachahmenswertes Beispiel vorgegeben wird. Indes wird die Haushaltsproduktion (Erziehung, Pflege, Risikoabsicherung etc.) in ihrer inhaltlichen Ähnlichkeit zu den gesellschaftlichen Anliegen des (Sozial- oder Wohlfahrts-)Staates (soziale Wohlfahrtsmaximierung) nicht beachtet. Der Haushalt als heimelig und fürsorglich gestalteter Lebensraum zeigt lebendig jene Aspekte der öffentlichen Vollziehung auf, die sich schlicht und einfach einer möglichst gedeihlichen Entwicklung der Menschen annehmen. Hier wird auf die Qualität der Einstellung zu und Durchführung von öffentlichem Handeln abgestellt – und dies sei besser als das Abzielen auf die Kostenminimierung der zum Vergleich herangezogenen Unternehmen.

John Kwoka Jr. (2005, S. 622f) stellt seine Untersuchungen darauf ab, dass der Staat bei der Produktion von Leistungen, die im Vorhinein schwer zu spezifizieren sind (was bei öffentlichen Gütern wie Versorgungsqualität besonders der Fall ist), einen komparativen Vorzug gegenüber Privaten besitzen kann. Seine Schätzungen für die US-Elektrizitätsversorgung ergeben Folgendes: Erstens, private E-Werke weisen geringere Produk-

tionskosten auf. Zweitens, öffentliche AnbieterInnen besitzen einen Vorzug betreffend die Verteilungsqualität für die LetztverbraucherInnen – ein Vorteil, der in Vertragsbeziehungen nur sehr schwer festzulegen ist (etwa zwischen E-Werken und EndverbraucherInnen, aber auch bei der staatlichen Regulierung eines privaten Elektrizitätsmarktes). Folglich können sich AbnehmerInnen nicht wirksam auf die unzulänglich formulierten Verträge berufen und so die AnbieterInnen nicht effektiv darauf festnageln, um eine optimale Gewährleistung zu erreichen.

Damit ist bereits auch die Frage der Außenvergabe öffentlich gewährleisteter Versorgungsleistungen (Leistungen der Daseinsvorsorge, Dienstleistungen allgemeinen Interesses) durch den Staat angerissen. Die staatliche Vergabe von Produktionsaufträgen nach außen (Auslagerung) – und zwar besonders in Produktionsbereichen, wo der Staat als anspruchsvoller Gewährleister eines bestimmten quantitativen und qualitativen, regional ausgeglichenen und sozial orientierten Leistungsangebots fungiert – wird von Donald Klingner, John Nalbandian und Barbara Romzek (2002, S. 117f) als verkomplizierende Methode angesehen. Dadurch werden die Transaktionskosten (Kosten der Information, Kommunikation, Kontrolle, Steuerung etc.) über das Niveau erhöht, das sie bei staatlicher Selbsterstellung der Leistungen hätten. Als spezieller Grund dafür wird angesehen, dass die drei arteigenen „Produktionsbereiche“ Politik, Vollziehung und Märkte sehr unterschiedliche, oft diametrale Auffassungen von der Wahrnehmung von Verantwortung hegen. Die ohnehin schon großen Schwierigkeiten im öffentlichen Sektor bestehen nach Klingner u. a. in einer Divergenz zwischen Politik und Vollziehung. Denn Politik sei als die Suche nach einem Konsens über zugrunde zu legende Werte zu sehen, um damit ein Gemeinschaftsgefühl und soziale Kooperation zu fördern. Indes breitet sich in der Politik und natürlich auch in der Vollziehung der Umstand aus, dass die Arbeit zunehmend aus Interaktionen zwischen mehreren, gemäß den einzelnen Sachfragen relevanten, folglich wechselnden, leider eher undurchsichtig strukturierten PartnerInnen besteht. Statt einer kleinen Anzahl bekannter, einschätzbarer AkteurInnen erschwert die immer stärker aufkommende neue Situation die politische Arbeit und die Verwaltungsführung.

„Das Ergebnis (der Außenvergabe; Anm.) ist eine Situation, in der die Herausforderung, die einander kreuzenden Erwartungen an die Verantwortlichkeit (abgeleitet aus den drei konkurrierenden Sichtweisen von Politik, Vollziehung und Märkten) vereinbar zu machen, die bereits komplexe Aufgabenstellung des Public Management sogar noch schwieriger macht.“³⁰

Effizienzvergleiche, die eine solche Sicht vernachlässigen, bewirken eine Verzerrung der Ergebnisse in Richtung einer Bevorzugung von Außenvergaben. Ein weiteres, typisch gesamtwirtschaftliches Argument ge-

gen Außenvergaben bringt Faranak Miraftab (2004, S. 874ff) vor: deren sozial unerwünschten Beitrag zur Prekarisierung der Arbeitsverhältnisse im Privatsektor der Wirtschaft – ganz in der Intention der neoliberalen Flexibilisierungsstrategie. Nach Auffassung Miraftabs wird durch Außenvergaben zudem noch insofern ein wesentlicher Unterschied zwischen öffentlichem und privatem Sektor aufgehoben, als die (kommunale) Regierung die EinwohnerInnen immer stärker als KundInnen mit faktisch (wohlstandsbedingt) unterschiedlichen Ansprüchen an die Versorgung ansieht und behandelt (Motto: „der Staat als Supermarkt“). Die steigende Betonung und Verwirklichung des Äquivalenzprinzips im öffentlichen Sektor ist ein Markenzeichen des Neoliberalismus. Dieses Prinzip schwächt die Umverteilung und somit das Solidarprinzip im öffentlichen Sektor und macht diesen dem Markt also ähnlicher.³¹

Henry Ohlsson (2003, S. 451ff) bringt aufs Tapet, dass staatliche und private Produktion typischerweise unterschiedliche Produktionstechniken anwenden müssen: Erstens, in den meisten empirischen Untersuchungen (jedenfalls bei einfachen Varianzanalysen) werden Dummy-Variablen (erklärende Hilfsvariablen, meist mit der Ausprägung von null bzw. eins) zur Erfassung der Unterschiede in den Effizienzniveaus verwendet (man testet, ob diese Niveau-Dummys statistisch signifikant sind). Doch bei unterschiedlichen Produktionstechnologien stellen Schätzansätze, die auf Dummies beruhen, klare Missspezifikationen der Schätzgleichungen dar. Zweitens, werden die privaten und staatlichen Daten in der Analyse zusammen verarbeitet („pooled“), kann sich das Schätzmodell deshalb sogar als logisch inkonsistent herausstellen. Bei methodisch sauberer Vorgangsweise gemäß diesen beiden Einwänden findet Ohlsson für Schweden eine höhere Kosteneffizienz für staatliche Produktion bei der kommunalen Müllentsorgung.

Arie Halachmi (2005, S. 255ff) bestreitet sogar die sehr intuitive Hausverstand-Auffassung, Leistungsmessung und -berichterstattung würden der Verwaltung zu höherer Produktivität sowie verstärkter Rechenschaft und sozialer Verantwortlichkeit verhelfen. Diese Kritik basiert auf zwei Argumenten: Erstens, die eruierten Kosten sind stets signifikant, während die mittels des Kosteneinsatzes erzielten Nutzen für die Gesellschaft in den meisten Fällen nur sehr vage und in den seltensten Fällen signifikant sind; allerdings sind höhere Kosten zur Erzielung eines größeren oder besseren *Outcome* nötig, der eben wiederum zwischen Staat und privatem Sektor nicht annähernd exakt verglichen werden kann. Zweitens, zwei Aufgaben des Staates werden in den Effizienzvergleichen stets vermengt, obwohl zwischen der Erfüllung beider Aufgaben stets ein jeweils mehr oder minder großer Zielkonflikt ergibt: Es sind dies Produktivität und Rechenschaft. Die Erfüllung bestimmter Standards in der Rechenschaftslegung durch den Staat erfordert Ressourcen und geht somit klar

zu Lasten der staatlichen Produktivität (rechtsstaatliche Restriktionen des Ressourcensparens).

Sue Frank und Gregory Lewis (2004, S. 36ff) finden mit Hilfe von US-Daten (Selbsteinschätzungs-Interviews) einen systematisch unterschiedlichen Einfluss der Präferenzen und Motive von staatlichen im Vergleich zu privaten Bediensteten. Demgemäß liegt die Arbeitsproduktivität (Leistung pro Zeiteinheit) von öffentlich Bediensteten etwas über jener von Privatbediensteten. Dabei ist der Anteil intrinsischer Motivation (d. h., Leistungserbringung besitzt einen Wert in sich selbst) bei öffentlich Bediensteten größer, während bei Privatbediensteten der Anteil extrinsischer Motivationsfaktoren (Leistungsentlohnung, Aufstieg in der Karriereleiter) überwiegt. Die unterschiedliche Motivationsstruktur ist mit der Art der Arbeitsplätze bzw. dem Inhalt der Aufgabenerfüllung im öffentlichen im Gegensatz zum privaten Sektor zu erklären – nicht-kommerzielle Hilfestellung für andere (die Allgemeinheit) verbindet die staatlichen Arbeitsplätze mit als besonders interessant empfundenen Aufgaben. Nicht zuletzt ist das höhere Durchschnittsalter im öffentlichen Dienst mit einer typisch anderen Leistungsmotivation und Einstellung zur Leistungserbringung verbunden.

Hans Gersbach und Marten Keil (2005, S. 671ff) zeigen theoretisch für den Fall systematisch ineffizienter öffentlich Bediensteter, dass selbst im öffentlichen Sektor, wo übliche „Zuckerbrot und Peitsche“-Mechanismen verschiedentlich nicht anwendbar sind, dennoch Methoden existieren, die angewandt werden können, um zu (wahren) Produktivitätsverbesserungen in der staatlichen Aufgabenerfüllung anzureizen. Es handelt sich dabei um Budgetumstrukturierungen in Bezug auf die öffentlich Bediensteten (positiver Zusammenhang zwischen Leistung und budgetärer Alimentierung), Aufgaben-Neuzuweisungen an öffentlich Bedienstete sowie Aufgabenrotationen und Wettbewerbsmechanismen. Diese speziellen Motivationsmethoden sind allerdings nicht in jedem Fall erfolgreich, nämlich dann nicht, wenn sich die öffentlich Bediensteten untereinander abreden, gemeinschaftlich ineffizient zu arbeiten. Immerhin erhalten Pablo Alonso und Gregory Lewis (2001, S. 363ff) eine starke extrinsische Motivation sowohl für privat als auch für öffentlich Bedienstete.

Das Bemerkenswerte an den neueren Studien ist nicht nur, dass sie den zahlreichen früheren Ergebnissen, die meist eine hohe private Überlegenheit demonstrieren, widersprechen, sondern v. a. auch von nord-amerikanischen Ökonomen bzw. aus US-Journalen stammen, wo doch der protestantische Norden Amerikas gleichsam die Hochburg des neoliberalen *Mainstream* ist.

4. Die liberale Marktwirtschaft: Der Widerspenstigen Zähmung?

4.1 Eigentlich die falsche Zeit zum Schrumpfen des Staates

Mit einer speziellen „Eurobarometer“-Umfrage 2006 zur sozialen Realität in Europa³² verschaffte sich die Europäische Kommission ein Bild von der Befindlichkeit in EU-Europa: Politik wird demnach nur von 42% für wichtig erachtet, und den für sie maßgeblichen politischen Institutionen, v. a. den weiter übergeordneten, wird wenig Vertrauen entgegengebracht. Dennoch halten 79% gemeinnützige Tätigkeiten für wichtig, aber zwei Drittel engagieren sich nicht in den vierzehn abgefragten gemeinnützigen Organisationen. Dabei mangelt es nicht an empfundenen Problemen. So sind jene „Minderheiten“ nicht zu vernachlässigen, die sich trotz (oder wegen?) Arbeitszeitverkürzung in ihrem Beruf überfordert und gestresst fühlen (41%) und ihre Arbeit unter gefährlichen und gesundheitsschädigenden Umständen leisten müssen (immerhin 14%). Mehr als die Hälfte sind mit ihren Aufstiegschancen unzufrieden (60%) – selbst wenn sie sich einer spezielleren Ausbildung unterziehen müssten (54%). Dabei sind auch die Arbeitslosen nicht zu vergessen. Obwohl 85% vertrauen, ihren Arbeitsplatz zu behalten, bereitet Arbeitslosigkeit immerhin 36% Sorgen (und das muss – entgegen der Interpretation durch Eurobarometer – kein Widerspruch sein, sondern kann mit Blick auf die gesellschaftlichen Kosten von Arbeitslosigkeit durchaus von Problembewusstsein zeugen).

BeraterInnen der EU-Kommission (EUKO) gingen mit ihrem Arbeitspapier darüber hinaus und zeichneten ein umfassendes Bild von empirischen Fakten und unterschiedlichen Theorien zum heutigen Leben in der EU. Erstmals sind aus diesen Kreisen auch wirkliche Besorgnis, Kritisches und Alternatives zu vernehmen.³³ Auf Auswüchse liberaler Wirtschaft wird hingewiesen: „... (F)inanzieller Performance und persönlicher Bereicherung wurde es gestattet, die Werte gegenseitiger Verpflichtung und sozialer Partnerschaft in der unternehmerischen Tätigkeit zu ersetzen.“³⁴

Demgegenüber wird auf einen als biedermeierlich einzuschätzenden resignativen Rückzug in die Familie, die soziale Klasse und die Spiritualität hingewiesen. Was die EU am meisten betroffen machen dürfte, ist die zu ihrer Auffassung konträre Meinung der BürgerInnen, dass Globalisierung eher eine Bedrohung für den Lebensstandard als eine Chance für dessen Verbesserung sei. Offenbar fehlen vielen Menschen die guten Gelegenheiten auf den international immer stärker integrierten Märkten. Chancengleichheit ist in den Augen der Bevölkerung ein schwaches Ziel, wenn keine starken politischen Schritte zur tatsächlichen Realisierung gesetzt werden, stellen die EUKO-BeraterInnen fest. Internationale Wirtschaftsintegration (Globalisierung der Märkte) erzeuge überall GewinnerInnen und

VerliererInnen, gesunde Reiche und kranke Arme, so lautet die Empirie wie die Volksmeinung. Es ist „ganz klar ein Mythos zu glauben, dass nur in der angelsächsischen Welt die Ungleichheiten zunehmen“.³⁵

Für Österreich wie für einige andere EU-Mitglieder wird eine Zunahme der Ungleichheit konstatiert. Insbesondere äußern die AutorInnen Sorge, dass die durch die tendenzielle Polarisierung entstandenen Ungleichheiten durch ein veraltetes, sozial selektives Bildungssystem angesichts erhöhter Herausforderungen an künftige Generationen weitergegeben werden und dadurch ein größer werdender Verlust an Humankapital (menschlichen Fähigkeiten) produziert wird. Bildung muss in diesem Sinn soziale Durchlässigkeit fördern. Eine Lösung durch den privaten Bildungsmarkt kann aber gerade für die wirtschaftlich schwachen Problemgruppen nicht erhofft werden. Armut ist in Europa wieder ein nicht mehr zu negierendes Phänomen geworden. Die finanzielle Situation der Haushalte ist ein Maß für die Lebenszufriedenheit, das signifikant abgenommen hat. Über absolute Armut (etwa „Neue Armut“ infolge überhöhter Fixausgaben und Verschuldung) und über die Furcht vor ihr hinaus bereitet das Gefühl der relativen Benachteiligung in Europa Probleme. Das Nicht-Mithalten-Können mit Leistungszwängen, Positionswettbewerb und Konsummustern verursacht Selbstwertprobleme. Die zunehmend geforderte und abgepresste Flexibilität der Arbeitskräfte entbehrt meist der von der Propaganda getrommelten höheren sozialen Sicherheit (*flex-security*).

„Wie die Europäische Kommission eine Zeitlang argumentiert hat, kann Sozialpolitik ein positiver Produktivfaktor sein. Absicherung gegen soziale Risiken befördert den wirtschaftlichen Wandel.“³⁶

Das gewohnte Ansteigen der üblich Wohlstandskennzahl „reales BIP pro Kopf“ zeugt nicht unbedingt von höheren Niveaus des Wohlergehens, weil dieses eben von der Verteilung und von immateriellen Bedingungen mitbestimmt ist. Daher sind wirtschaftliche Sicherheit, sozialer Zusammenhalt, soziale Einbezogenheit und Befähigung (*empowerment*) zusätzlich relevante Kategorien für die Qualität gesellschaftlichen Lebens. An ihnen mangelt es längst. Fortschreitende Liberalisierung und Globalisierung werden als Bedrohung für die traditionellen Gemeinschaften, Werte und Lebensweisen erfahren. Unter diesem Eindruck ist es wenig verwunderlich, dass Ängste vor Neuem und Fremden verstärkt werden und es weitgehend an jener geistigen Offenheit für ImmigrantInnen, Erfolglose, Umverteilung zugunsten Schwacher, andere Kulturen, unkonventionelle Ideen und alternative Lebensentwürfe mangelt, die für Wohlfühlen und Kreativität, also für ein qualitatives Wachstum, so sehr vonnöten sind.

4.2 Privatisierung und Entsolidarisierung

All diese Probleme und Problemauffassungen sind eigentlich politische Aufträge an den Staat, der sich zu deren Erfüllung eines leistungsfähigen öffentlichen Sektors bedienen können muss. Doch Politikfrust bzw. Politiklust ist mit von den Antworten abhängig, die der Staat auf diese Fragen und Probleme gibt. Es sind entweder eng gedachte Lösungsansätze, die sich nur um die individuelle Gewinnmaximierung und persönliche Nutzenmaximierung kümmern und deshalb Produktions- und Konsumfreiheit für die Einzelwirtschaften (Unternehmen und Haushalte, nicht einzelne Volkswirtschaften) maximieren wollen, oder weit gedachte Herangehensweisen, welche die gesellschaftliche Ebene und das Wohlergehen der einzelnen Menschen in der Gesellschaft vor Augen haben.

Es geht den EuropäerInnen aus dieser Sicht nicht um die Ablehnung der Verfolgung des gemeinschaftlichen Ganzen, sondern gerade um das Verwerfen einer auf individualistischer Denkweise beruhenden Politik, die es nicht schafft und wohl auch nicht schaffen kann, ihre Versprechungen einer maximalen Wohlfahrtsentwicklung für alle auch nur annähernd zu erfüllen. Dieser individualistische Denkansatz ist die Basis wirtschaftsliberaler Politik, die eben den auf kollektiven, sozialen Überlegungen beruhenden öffentlichen Sektor in die Defensive drängt. Wenn die Europäische Kommission viel eher an Befähigung (*access and opportunity*) denn an Absicherung der BürgerInnen (*insurance against the risks of the industrial age*) denkt, so sind dennoch Budgetausweitung und Ausdehnung der Staatsintervention eher die Basis dafür als fiskalische Konsolidierung (Staatsenthaltsamkeit bei den Finanzen) und Liberalisierung (Staatsenthaltsamkeit bei den Kompetenzen). Daher ist die Zeit der Globalisierung eigentlich die Zeit der sozialen (im Sinn von gesellschaftlichen) Gestaltung des Wirtschaftssystems und nicht seiner Individualisierung, seiner wirtschafts- und sozialpolitisch unflankierten Liberalisierung und schließlich der Entsolidarisierung.

Privatisierung trifft auf immer stärker liberalisierte Märkte. Davon versprechen sich der *Mainstream* und speziell die EU-Kommission wie auch viele nationale Politiken so ziemlich alles. Doch die Arbeitsgruppe PRESOM (Privatisation and the European Social Model) (2007a,b) und die Studien der AK Wien³⁷ zeigen das negative Bild der Geschichte der Privatisierung und ihrer sozialen (gesellschaftlichen) Folgen insbesondere in Bereichen der Daseinsvorsorge auf: In den deregulierten und durch Privatisierung in Bewegung gekommenen Märkten steigen die Preise tendenziell statt zu sinken. Das Argument, dies sei nötig, um private Investitionen in öffentliche Infrastruktur zu motivieren, verblasst angesichts der dortigen Investitionsschwäche. Die durch Privatisierung erzeugten Machtvakuen verleiten zur Segmentierung der liberalisierten Märkte,

zu Konzentrationsprozessen durch Übernahmen und Fusionen sowie zu stillschweigenden Preiserhöhungskartellen in den entstandenen Oligopolen (nur mehr wenige AnbieterInnen sind auf dem abgeschotteten Teilmarkt). Mögen auch die Vorteile für die einen die Nachteile für die anderen überwiegen, so sind die Benachteiligten oft die privaten Haushalte und gewerblichen KleinabnehmerInnen; unter ihnen sind die wirtschaftlich bzw. sozial schwachen freilich am stärksten getroffen. Überdies leistet Privatisierung der Prekarisierung der Arbeitsverhältnisse Vorschub. Privatisierungen sind eben nicht nur nach betriebswirtschaftlichen Kriterien (insbesondere *shareholder value*) zu beurteilen, sondern gesamtwirtschaftlich und somit gesamtgesellschaftlich (*stakeholder value*). So gesehen bedrohen Liberalisierung der Märkte und folglich Diskriminierung auf den Märkten gerade der Daseinsvorsorge das Europäische Sozialmodell. Nicht umsonst sind sogar in den USA in 38 der 50 Bundesstaaten die Energiemärkte staatlich reguliert. Jene Unternehmen, die als Beispiele gelungener Privatisierung gefeiert werden, arbeiten vornehmlich in der Sachgütererzeugung unter funktionsfähigen Wettbewerbsbedingungen und hätten ihre Erfolgsgeschichte auch ohne Privatisierung geschrieben (z. B. die Voest-Alpine oder finnische Industrieunternehmen).³⁸

4.3 Öffentliche Güter und private Lösungen

Der Vormarsch der Liberalisierung und das Zurückdrängen des öffentlichen Sektors werden auch wissenschaftlich (theoretisch wie empirisch) neu untermauert. Bis vor wenigen Jahren galten öffentliche Güter noch als zwingende Ursache von Marktversagen. Vom Genuss öffentlicher Güter können Einzelne nicht oder nur ineffizient ausgeschlossen werden. Darüber hinaus können reine öffentliche Güter von vielen oder allen genossen werden, ohne dass durch die allgemeine Nutzung ein Nutzenverlust für Einzelne entstünde. Deshalb kommen öffentliche Güter durch kommerzielle Marktaktivitäten nicht zustande. Die auf dezentral organisierten Märkten fehlende Koordination einer gemeinschaftlichen Produktion öffentlicher Güter durch die Individuen erfordert daher eine staatliche Bereitstellung, über die auf dem politischen „Markt“ entschieden wird.³⁹

Doch – eine Idee von Ronald Coase vor siebzig Jahren aufgreifend⁴⁰ – argumentiert man heutzutage zunehmend, dass Menschen soziale Wesen seien, zu spontaner, eben nicht staatlich institutionalisierter Kooperation im Kollektiv bereit. Außerdem durch und durch wirtschaftlich rational, strebt jede Person nach der Ausnutzung jeglicher ökonomischer Vorteile, auch jener, die durch allseits bereitwillige Kooperation für die Gesellschaft als Ganze zu erlangen sind. Die noch relativ junge psychologische und experimentelle Wirtschaftswissenschaft erklärt und überprüft dies und erzielt tatsächlich Ergebnisse, die auf Kooperation hindeuten. Allerdings ist

Kooperation, die dezentral öffentliche Güter, wie das gemeinsame Festlegen einer fairen Verteilung, die kollektive Schaffung von Vollbeschäftigung und Nachhaltigkeit, hervorbringt, an ganz bestimmte, im sozialen Experiment gegebene Voraussetzungen gebunden. Dazu zählen je nach der situativen Gegebenheit etwa ausreichende Kleinheit und Transparenz des Kollektivs, persönlicher Umgang miteinander, zumindest nonverbale Kommunikation (Blickkontakt), Wir-Gefühl oder Sympathie in der Gruppe, Selbstauswahl der Gruppenmitglieder, laufend auftretende gemeinschaftliche Entscheidungen („wiederholte strategische Spiele“), so dass Nichtkooperation in einem Fall dann in weiteren Fällen bestraft und andererseits auch gute Reputation für Kooperationstreue aufgebaut werden kann, Fehlen von quasi durch Erpressbarkeit gekennzeichneten „Geiselschaft-Situationen“ (*hold-ups*), Kostengünstigkeit dezentraler Lösungen (hinreichend geringe Transaktionskosten) und Schutz vor zu hohem Wettbewerbsdruck, der Kooperation naturgemäß nicht zulässt, so dass sozialer Vergleich und Lernen von Kooperation möglich ist, weiters ein Egoismus, der aus Berechnung in Altruismus umschlägt, oder die (fast) perfekte Welt der (nahezu) vollständigen Information.⁴¹

Warum sollte angesichts all dieser privaten Gestaltungsmöglichkeiten das Ungeheuer Staat (der „Leviathan“) mit seiner ineffizienten „gesetzten Ordnung“ die „spontane Ordnung“ zwanghaft überlagern und stören? Andererseits kann staatliche Koordination verbunden mit staatlichem Zwang effizient oder gar nötig sein, wenn wir daran denken, dass in komplexen Wirtschaftssystemen öffentliche Güter wie optimaler Naturschutz, faire Verteilung, Preisniveaustabilität und Vollbeschäftigung multilateral abgemacht und gemeinschaftlich realisiert werden sollen.⁴² Außerdem wissen wir doch, dass bezüglich der Erreichung etwa von Vollbeschäftigung diametrale Auffassungsunterschiede bestehen. Sollen nun die Gesellschaftsmitglieder in ihrer Gesamtheit Lohnsenkungen organisieren oder größere Ausgabenfreudigkeit vereinbaren? Ist diesbezüglich das Elend der Politik noch größer als das der privaten Organisation kollektiver Agenden?

5. Staatliche Politik: Die Kunst des Möglichen

Stefan Collignon (2007, S. 126) zitiert den US-Ökonomen John Kenneth Galbraith mit folgenden Worten: „Politik ist nicht die Kunst des Möglichen. Sie besteht im Wählen zwischen dem Desaströsen und dem Unangenehmen.“ (Übersetzung des Verf.)

Offenbar verweist dieses Zitat bei Collignon auf dessen Hinneigen, die doch eigentlich von Menschen gemachten ökonomischen Zusammenhänge auf den Märkten als unveränderliche „Sachzwänge“ anzusehen und gegenüber wirtschaftspolitischen Interventionen in Märkte skeptisch zu sein. Seine Oberziele sind die europäische Integration und letztlich der

Abbau von Fremdenfeindlichkeit und kriegerischer Gewalt. Doch dem ordnet er offenbar die wirtschaftspolitische Gestaltung auf nationaler Ebene unter, weil er darin Nationalismus, Fremdenfeindlichkeit etc. sieht.⁴³ Dabei übersieht Collignon wohl, dass es in der Politik nicht darauf ankommen soll, „in Schönheit zu sterben“, d. h., nur auf wirksame multilaterale (internationale bis globale) Regelungen der Wirtschaftspolitik zu setzen und lange vergeblich darauf zu hoffen, ohne realistischere Ansätze zu verfolgen. Denn solange sich solche Ideallösungen als unrealisierbar oder unpraktikabel erweisen, steht den gesamtwirtschaftlichen und gesellschaftlichen Nachteilen des politischen Liberalisierens und Nicht-Handelns Tür und Tor offen. Die fortschreitenden Strukturreformen und ihre auflaufenden negativen Folgen erschweren eine politische Umkehr zunehmend oder verhindern sie sogar. Damit ist nicht nur Deregulierung der Wirtschaft gemeint (die in Vertragswerken wie dem GATS-Vertrag niedergelegt ist oder im Verfassungsvertrag für Europa festgeschrieben werden soll und allein deshalb kaum umkehrbar ist), sondern auch die Politik des billigen Privatisierens, die eine Wiederverstaatlichung unerschwinglich macht. All das kann einem nur unwesentlich erscheinen, wenn als Alternative dazu letztlich nur Chauvinismus, Fremdenhass und Krieg in Europa gesehen wird.

Anders gesehen verlangt eine wirtschaftlich und politisch friedliche Entwicklung neben befriedigenden Niveaus gerade eine akzeptable Verteilung von Beschäftigung, Wohlstand und Umweltqualität sozialer und ökologischer Natur, die eben bei Versagen supra- und internationaler Institutionen ihren Platz auf nationaler oder jeweils bilateraler Ebene haben muss. Gerade der aufgeklärte, entwicklungsbezogene und an rationale Bedingungen geknüpfte Schutz einer Wirtschaft und Gesellschaft („Protektionismus“, so negativ er auch belegt ist) lässt sich entwicklungs- und institutionenökonomisch rechtfertigen⁴⁴ – außer man sieht Liberalisierung als Garantin für Wettbewerb und diesen wiederum als Garanten für allgemeine Wohlfahrt an. Gerade dies entspricht aber nur wenig den Fakten der neoliberalen, staatskeptischen, wohlfahrtsstaatsfeindlichen Ära. Wenn schon viele große, schwierige Aufgaben infolge der Liberalisierung um uns herum zu lösen sind, so braucht es dazu eher einen starken Staat, der aktiv und solidarisch gestaltet (interveniert, reguliert und stimuliert, konjunkturell stabilisiert und sozial ausgleicht), statt sich zurückzuziehen (zu deregulieren, zu privatisieren, zu regredieren).⁴⁵ Soll daher Politik nicht doch möglichst frei sein von Sachzwängen und sich von ihnen freimachen, also doch die eher die Kunst des Möglichen als die Wahl des geringeren Übels sein? Oder ist dieser Anspruch überzogen?

Der höhere Anspruch an die Politik widerspricht nicht Collignons Plädoyer für eine echte Demokratisierung der EU durch eine wesentliche Aufwertung des Europäischen Parlaments, doch kann dieser Schritt zu spät kommen. In diesem Sinn setzt die erwünschte Demokratisierung und

Verbesserung der Wirtschaftspolitik voraus, dass bis dahin die nationalen Regierungen darauf dringen, dass die Interessen der LiberalisierungsverliererInnen nicht geopfert werden, weder durch die normative Kraft des Faktischen – den fortgesetzt unsozialen Trend – noch ausdrücklich normativ durch eine Verfassung, die der intellektuellen Offenheit entbehrt, den gegenwärtigen neoliberalen *Mainstream* festschreibt und ihn schwer umkehrbar macht.⁴⁶

„... (W)enn politische Entscheidungen (durch Liberalisierung; Anm.) privatisiert werden, verschwindet die demokratische Kontrolle. (...) Das Wesen eines demokratischen Staates besteht in dem Umstand, dass jeder Bürger und jede Bürgerin durch das allgemeine Wahlrecht gleichen Einfluss auf die Politik hat. (...) In dem Maß, in dem die Neoliberalen den Staat schrumpfen, greifen sie auch die demokratischen Rechte der BürgerInnen – die Grundlage republikanischer Souveränität – an. Wenn man den Anspruch der Gleichheit ernst nimmt, muss die demokratische Linke die Demokratie auf europäischer Ebene als das Instrument benützen, um die neoliberale Schieflage zu korrigieren. (...) Nicht zufällig betont die Theorie der Gerechtigkeit, dass eine gute Verfassung wertneutral in Bezug auf den Inhalt konkreter Politiken sein muss, während die Regeln für das Politikmachen die Grundsätze der Fairness und Gerechtigkeit widerspiegeln müssen.“⁴⁷

6. Zusammenfassung

Neoliberale Auffassungen sind längst hegemonial und internalisiert. Die wirtschaftswissenschaftlichen Wurzeln finden sich in der Neuen Politischen Ökonomie. Sie sieht den Staat als Inbegriff von Egoismus, Ineffizienz und skrupellosem Machtstreben. Doch – richtig verglichen – arbeitet der Staat vielfach nur scheinbar weniger effizient als Private. Seine Hauptaufgabe ist die Produktion öffentlicher Güter, die mit der Herstellung privater Güter kaum verglichen und somit nicht mit undifferenzierten Methoden und gleichen Maßstäben gemessen werden kann. Der Staat ist Spezialist für öffentliche Güter, weil seine Bediensteten besonders gemeinwohlorientiert sind und die private Produktion öffentlicher Güter nur unter ganz engen Bedingungen effizient ist. Arbeitet der Staat teils tatsächlich weniger effizient, kann man die Anreizkompatibilität herstellen, statt durch Privatisierung Marktversagen zu mehrern oder durch Außenvergabe die Administration noch komplizierter zu machen und zur Prekarisierung der Arbeit beizutragen. Privatisierungen in Bereichen der Daseinsvorsorge erweisen sich als weitere Entsolidarisierung der Gesellschaft. Ein Rückzug des öffentlichen Sektors ist zur Zeit falsch.

Anmerkungen

- ¹ Sandner (2005) 283.
- ² „Wir sind ehrliche Leute. Wenn wir was wollen, dann leisten wir was dafür; und wenn wir was leisten, dann wollen wir was dafür. Das ist soziale Gerechtigkeit.“ Reinhard P. Gruber, *Im Namen des Vaters*, Roman (Salzburg 1979).
- ³ Cohen (1988) 195 ff., Bartel/Vorbach (2005) 58 ff.
- ⁴ Zu den ökonomischen Zusammenhängen vgl. Bartel (2007), zu den demokratiepolitischen Problemen siehe Collignon (2007). „Neoliberalismus verengt den Anspruch der Freiheit auf ihre rein ökonomischen Aspekte und schwächt dadurch den Anspruch der Gleichheit, die eine der Grundnormen einer modernen Gesellschaft ist. Reaktionärer Konservatismus kommt wieder auf, weil der neoliberale Reduktionismus ein politisches Ungleichgewicht schafft, welches das Vertrauen in die Fairness und Gerechtigkeit moderner Demokratien untergräbt.“ In: Collignon (2007) 128 (Übersetzung R. B.).
- ⁵ Galbraith (1973) 1, eigene Übersetzung.
- ⁶ Stockhammer (2007) 68.
- ⁷ Beispiele sind die Initiative Neue Soziale Marktwirtschaft in Deutschland – vgl. Speth (2004) – und das Ökosoziale Forum in Österreich. Allgemein vgl. Bartel (2005a).
- ⁸ Sandner (2005) 290 f.
- ⁹ Walther (2007) 143, 145 ff.
- ¹⁰ Galbraith (1973) 1, eigene Übersetzung.
- ¹¹ Bartel (2007).
- ¹² Mueller (1989) 2 (Übersetzung R. B.).
- ¹³ Bartel (1994a) 234 ff.
- ¹⁴ Ledyard (1990) 141 ff., Bartel (2002) 6 f.
- ¹⁵ Jean-Jacques Rousseau, zit. nach Mueller (1989), 247, eigene Übersetzung.
- ¹⁶ Bartel (2002) 191 ff.
- ¹⁷ Mueller (1989) 348 ff.
- ¹⁸ John Stuart Mill, zit. nach Mueller (1989) 217, eigene Übersetzung.
- ¹⁹ Mueller (1989), 277 ff.
- ²⁰ Ebd. 373 ff.
- ²¹ Hayek (1960) 109.
- ²² Effektivität meint Produktivität, also Wirksamkeit, mit bestimmten Mitteln ein möglichst hohes Ziel erreichen bzw. mit möglichst wenig Mitteleinsatz ein bestimmtes Ziel realisieren zu können. Bei Effizienz spielen neben der Produktivität auch die Preise der eingesetzten Mittel eine Rolle; effizient ist eine Produktion, wenn ein Zielzustand mit der Minimalkostenkombination an Produktionsfaktoren erreicht bzw. mit dem Mitteleinsatz das größt- bzw. bestmögliche Ergebnis erzielt werden kann.
- ²³ Obendrein muss die Erklärungsgleichung („Schätzgleichung“) als Ganze gemäß multiplem Bestimmtheitsmaß einen als hinreichend akzeptierten Beitrag zur Erklärung der Schwankungen (Varianz) der abhängigen Variable leisten. Vgl. Bartel (1991) 322 ff.
- ²⁴ Z. B. Schneider und Bartel (1989).
- ²⁵ Moore (2005) 237 ff.
- ²⁶ Der Umstand der Festlegung von empirischen ÖkonomInnen, die oft nur AnwenderInnen einfach zu handhabender Ökonometrieprogramme waren, auf diese Standardverfahren und die Verzerrung der empirischen Ergebnisse in Richtung einer überlegenen Effizienz für den Privatsektor mögen zusammen als „Störfaktor Mensch“ das Beharrungsvermögen in der Methodik der konventionellen Effizienzvergleiche in der Ökonomie (mit-)erklären. Bartel (1994b) 442 ff.
- ²⁷ Moore (2005) 237 ff., Bartel (2005b) 4.
- ²⁸ Private Güter zeichnen sich durch technisch-organisatorische Eigenschaften wie Ri-

- valität im Gebrauch/Verbrauch und Ausschließbarkeit vom Gebrauch/Verbrauch aus, während (reine) öffentliche Güter in dieser Hinsicht durch Nichtrivalität und Nichtausschließbarkeit gekennzeichnet sind, was ihre arteigene Problematik begründet.
- ²⁹ Rossmann (1999) 43 ff.
- ³⁰ Klingner u. a. (2002) Abstract, eigene Übersetzung.
- ³¹ Miraftab (2004) demonstriert am Beispiel der ausgegliederten Müllentsorgung im neo-liberalen Kapstadt die speziellen Art und Weise, auf welche die neoliberale Regierung in ihrer Post-Apartheid-Phase Geschlechterideologien und die Rhetorik der Freiwilligenarbeit und des Empowerment einsetzt, um die unterbezahlte und prekäre Arbeit der EinwohnerInnen im kommunalen Dienstleistungsbereich in armen schwarzen Stadtteilen zu nützen.
- ³² Europäische Kommission (2007) 83
- ³³ Liddle, Lerais (2007) 5, 7, 10 ff., 15, 18 f., 22, 24, 27, 29 ff., 39, 41,
- ³⁴ Ebd. 10, eigene Übersetzung.
- ³⁵ Ebd. 30, eigene Übersetzung.
- ³⁶ Ebd. 11, eigene Übersetzung.
- ³⁷ Z. B. Atzmüller, Hermann (2004), Haas u. a. (2004), Kirchner (2005).
- ³⁸ Willner (2003).
- ³⁹ Nowotny (1996) 37 ff.
- ⁴⁰ Bofinger (2006) 272 ff., 280.
- ⁴¹ Hindriks, Pans (2002) 335 ff., Page u. a. (2005) 1032 ff., Bofinger (2006) 171 f., 174 ff., Palfrey/Prisbrey (1997) 829 ff., Vanberg (2001) 3 ff., Bartel (1994a), Frey/Meier (2004) 1717 ff., Martimort (2005) 149 ff.
- ⁴² Bartel, Kepplinger, Pointner (2006), 27 ff., 40. ff, 114 ff., insbes. 144 ff.
- ⁴³ „Rechtsgerichtete Populisten verlangen nach niedrigeren Löhnen und Steuern und nach Schutz vor ausländischer Konkurrenz. Linksgerichtete Populisten stellen sich dem Senken der Löhne entgegen, für das sie eingewanderte Arbeitskräfte verantwortlich machen, und verlangen oft eine Lockerung der Geldpolitik und Handelsprotektionismus. Beide Äußerungsformen des Populismus haben Fremdenfeindlichkeit gemein. Sie sind deshalb ein Hindernis für europäische Integration. Das wirkliche Problem ist aber nicht Globalisierung oder das Öffnen von Märkten. Was vielmehr fehlt, ist eine faire und gerechte Einkommenspolitik, welche die Verlierer der Marktintegration entschädigt, indem die Zuwächse umverteilt werden. Eine solche Politik kann aber in nationalem Rahmen nicht verwirklicht werden.“ In: Collignon (2007) 128, eigene Übersetzung.
- ⁴⁴ BEIGEWUM (2005) 41 ff.
- ⁴⁵ Bartel, Kepplinger, Pointner (2006), 317 ff.
- ⁴⁶ Altvater u. a. (2005) 3, 9, 12.
- ⁴⁷ Collignon (2007) 129, 131, eigene Übersetzung.

Literatur

- Alonso, Pablo; Lewis, Gregory B., Public Service Motivation and Job Performance: Evidence from the Federal Sector, in: The American Review of Public Administration 31/4 (2001) 363-380.
- Altvater, Elmar; Fisahn, Andreas; Gerstenberger, Heide; Huffscheid, Jörg; Karrass, Anne; Mahnkopf, Birgit, Eine andere Verfassung ist möglich. Anforderungen an eine europäische Verfassung – Positionen der EU-AG des wissenschaftlichen Beirates von Attac Deutschland (2005); www.attac.de/ueber-attac/beirat/andere-verfassung.rtf.
- Atzmüller, Roland; Hermann, Christoph, Zur Zukunft öffentlicher Dienstleistungen, Bd. 2,

- Liberalisierung öffentlicher Dienstleistungen in der EU und Österreich. Auswirkungen auf Beschäftigung, Arbeitsbedingungen und Arbeitsbeziehungen, hrsg. von der AK Wien (Wien 2004).
- Bartel, Rainer, Struktur- und Zeitreihenmodelle der Ökonometrie: Eine Gegenüberstellung der Probleme, in: *WiSt* 20/7 (1991) 322-326.
- Bartel, Rainer, Egoismus, Altruismus und Effizienzgestaltung im öffentlichen Bereich. Argumente und Implikationen, in: *Wirtschaft und Gesellschaft* 20/2 (1994a) 231-246.
- Bartel, Rainer, Kontrolle und Beratung in der Wirtschaftspolitik, in: *Wirtschaftspolitische Blätter* 41/4 (1994b) 442-462.
- Bartel, Rainer, Anreizmechanismen für eine effiziente Finanzkontrolle, in: Theurl, Engelbert u. a. (Hrsg.), *Kompendium der österreichischen Finanzpolitik* (Wien – New York 2002) 184-207.
- Bartel, Rainer, Globalisierung, (Öko-soziale) Marktwirtschaft Globaler Marshall-Plan (=Arbeitspapier des Regierungsbüros Landesrat Kepplinger, Linz 2005a); www.econ.jku.at/bartel/OekosozialeMarktwirtschaft.htm.
- Bartel, Rainer, Effizienzvergleiche zwischen Staat und Privat. Eine methodische Zurecht-rückung früherer Ergebnisse (=Arbeitspapier im Büro Landesrat Kepplinger, Linz 2005b); www.econ.jku.at/Effizienzvergleiche.htm.
- Bartel, Rainer, Ökonomische Liberalisierung als Machttransfer: politische Instrumentalisierung der Märkte und das Wohl oder Weh der KonsumentInnen, erscheint in: Schmutzer, Manfred E. A.; Kollmann, Karl (Hrsg.), *Mächte des Marktes – Der ohnmächtige Verbraucher?* (Wien 2007).
- Bartel, Rainer; Kepplinger, Hermann; Pointner, Johannes, *Besser als Neoliberalismus: Solidarische Wirtschaftspolitik* (Wien 2006).
- Bartel, Rainer; Vorbach, Judith, Es gibt immer eine Alternative. Beispiele für eine mögliche Umkehr der Wirtschaftspolitik von und in der EU, in: *WISO* 28/1 (2005) 57-83.
- BEIGEWUM (Hrsg.), *Mythen der Ökonomie. Anleitung zur geistigen Selbstverteidigung in Wirtschaftsfragen* (Wien 2005).
- Bofinger, Peter, *Grundzüge der Volkswirtschaftslehre. Eine Einführung in die Wissenschaft von Märkten* (2. Aufl., München u. a. 2006).
- Cohen, Daniel, What caused the rise of conservatism – a French view, in: *Economic Policy* 3/2 (1988) 195-219.
- Collignon, Stefan, Democratising Europe, in: *Social Europe – the journal of the european left* 2/3 (2007) 126-132.
- Europäische Kommission, *European Social Reality. Special Eurobarometer 273*; http://ec.europa.eu/public_opinion/archives/ebs/ebs_273_en.pdf (Brüssel 2007).
- Frank, Sue A.; Lewis, Gregory B., Government Employees. Working Hard or Hardly Working?, in: *The American Review of Public Administration* 34/1 (2004) 36-51.
- Frey, Bruno S.; Meier, Stephan, Social Comparisons and Pro-social Behavior: Testing „Conditional Cooperation“ in a Field Experiment, in: *American Economic Review* 94/5 (2004) 1717-1722.
- Galbraith, John K., Power and the Useful Economist, in: *The American Economic Review* 63/1 (1973) 1-11.
- Gersbach, Hans; Keil, Marten, Productivity Improvements in Public Organisations, in: *The Economic Journal* 115/6 (2005) 671-688.
- Haas, Reinhard u. a., *Zur Zukunft öffentlicher Dienstleistungen, Bd. 3, Liberalisierung öffentlicher Dienstleistungen in der Europäischen Union und Österreich. Auswirkungen auf Preise, Qualität, Versorgungssicherheit und Universaldienste in den Sektoren Energie und Post*, hrsg. von der AK Wien (Wien 2004).
- Halachmi, Arie, Performance measurement: test the water before you dive in, in: *International Review of Administrative Science* 71/2 (2005) 255-266.

- Hayek, Friedrich A., *The Constitution of Liberty* (London – Henley 1960).
- Hindriks, Jean; Pancs, Romans, Free Riding on Altruism and Group Size, in: *Journal of Public Economic Theory* 4/3 (2002) 335-346.
- Kirchner, Gunda, Energiesektor, in: *Zur Zukunft öffentlicher Dienstleistungen*, Bd. 6, hrsg. von der AK Wien (Wien 2005).
- Klingner, Donald E.; Nalbandian, John; Romzek, Barbara, Politics, Administration, and Markets: Conflicting Expectations and Accountability, in: *The American Review of Public Administration* 32/2 (2002) 117-144.
- Kwoka, John E., Jr., The comparative advantage of public ownership: evidence from U.S. electric utilities, in: *Canadian Journal of Economics* 38/2 (2005) 622-640.
- Ledyard, J. Oliver, Incentive Compatibility, in: Eatwell, John u. a. (Hrsg.), *Allocation, Information and Markets* (London – Basingstroke 1990) 141-151.
- Liddle, Roger; Lerais, Frederic (2007), A Consultation Paper from the Council of European Policy Advisers. *Europe's Social Reality*; www.social-europe.eu/fileadmin/user_upload/Announcements/SOCIAL_REALITY_FEB_2007.pdf.
- Martimort, David; De Donder, Philippe; de Villemeur, Etienne Billette, An Incomplete Contract Perspective on Public Good Provision, in: *Journal of Economic Surveys* 19/2 (2005) 149-180.
- MirafTAB, Faranak, Neoliberalism and casualization of public sector services: the case of waste collection services in Cape Town, South Africa, in: *International Journal of Urban and Regional Research* 28/4 (2004) 874-892.
- Moore, Adrian; Nolan, James; Segal, Geoffrey F., Putting Out The Trash. Measuring Municipal Service Efficiency in U.S. In: *Urban Affairs Review* 41/2 (2005) 237-259.
- Mueller, Dennis C., *Public choice II. A revised edition of Public choice* (Cambridge 1989).
- Nowotny, Ewald, *Der öffentliche Sektor. Einführung in die Finanzwissenschaft* (3. Aufl., Berlin u. a. 1996).
- Ohlsson, Henry, Ownership an Production Costs: Choosing between Public Production and Contracting-Out in the Case of Swedish Refuse Collection, in: *Fiscal Studies* 24/4 (2003) 451-476.
- Page, Talbot; Putterman, Louis; Unel, Bulent, Voluntary Association in Public Goods Experiments: Reciprocity, Mimicry, and Efficiency, in: *The Economic Journal* 115/7 (2005) 1032-1053.
- Palfrey, Thomas R.; Prisbrey, Jeffrey E., Anomalous Behavior in Public Goods Experiments: How Much and Why? In: *The American Economic Review* 87/5 (1997) 829-846.
- PRESOM, Newsletter 1 (Februar 2007a).
- PRESOM, Newsletter 1 (Mai 2007b).
- Rossmann, Bruno, Hat das Reformmodell Neuseeland Vorbildcharakter? In: *Beirat für Wirtschafts- und Sozialfragen* (Hrsg.), *Modernisierung des öffentlichen Sektors – Chancen und Grenzen von New Public Management* (Korneuburg 1999) 43-53.
- Sandner, Günther, Der dritte Weg als politische Theorie. Konstruktiver Pragmatismus als Programm, in: Hein, Eckehard; Heise, Arne; Truger, Achim (Hrsg.), *Neu-Keynesianismus. Der neue wirtschaftspolitische Mainstream?* (Marburg 2005) 281-297.
- Schneider, Friedrich; Bartel, Rainer, *Gemeinwirtschaft versus Privatwirtschaft. Ein Effizienzvergleich* (Wien 1989).
- Speth, Rudolf, Die politischen Strategien der Initiative Neue Soziale Marktwirtschaft (Düsseldorf 2004); www.boeckler.de/pdf/fof_insm_studie_09_2004.pdf.
- Stivers, Camilla, A Place Like Home. Care and Action in Public Administration, in: *The American Review of Public Administration* 35/1 (2005) 26-41.
- Stockhammer, Engelbert, Drei neoliberale Mythen zu Löhnen und Profiten, in: *WISO* 30/1 (2007) 49-72.

- Vanberg, Viktor, Cooperation, Clubs and Exit, in: Journal of Public Choice and Institutional Economics 1/1 (2001) 3-19.
- Walther, Herbert, Wirtschaftspolitische Spielräume und Globalisierung: Das Beispiel des Steuerwettbewerbs, in: WISO 30/1 (2007) 133-158.
- Willner, Johan, Privatisation and Public Ownership in Finland (=CESifo Working Papers 1012, München 2003).

Zusammenfassung

Neoliberale Auffassungen sind längst hegemonial und internalisiert. Die wirtschaftswissenschaftlichen Wurzeln finden sich in der Neuen Politischen Ökonomie. Sie sieht den Staat als Inbegriff von Egoismus, Ineffizienz und skrupellosem Machtstreben. Doch – richtig verglichen – arbeitet der Staat vielfach nur scheinbar weniger effizient als Private. Seine Hauptaufgabe ist die Produktion öffentlicher Güter, die mit der Herstellung privater Güter kaum verglichen und somit nicht mit undifferenzierten Methoden und gleichen Maßstäben gemessen werden kann. Der Staat ist Spezialist für öffentliche Güter, weil seine Bediensteten besonders gemeinwohlorientiert sind und die private Produktion öffentlicher Güter nur unter ganz engen Bedingungen effizient ist. Arbeitet der Staat teils tatsächlich weniger effizient, kann man die Anreizkompatibilität herstellen, statt durch Privatisierung Marktversagen zu mehren oder durch Außenvergabe die Administration noch komplizierter zu machen und zur Prekarisierung der Arbeit beizutragen. Privatisierungen in Bereichen der Daseinsvorsorge erweisen sich als weitere Entsolidarisierung der Gesellschaft. Ein Rückzug des öffentlichen Sektors ist zur Zeit falsch.

Erbschaften und Vermögensungleichheit in Österreich

Martin Schürz*

Der Artikel untersucht die Frage, inwiefern Erbschaften zur Ungleichheit in der Vermögensverteilung in Österreich beitragen. Die Analyse basiert auf den Daten einer Haushaltsbefragung der OeNB und ist eingeeengt auf die Charakteristika der Erben und die Höhe von deren Erbschaften. Diese Querschnittsdaten können Hinweise zum Zusammenhang von Vererbung und sozialer Ungleichheit liefern.

Im ersten Teil des Artikels wird ein geraffter ökonomischer Literaturüberblick zum Thema des Vererbens und Erbens gegeben. Der Schwerpunkt hierbei liegt auf dem Zusammenhang zwischen Erbschaft und Vermögensverteilung.

Im zweiten Teil werden die Ergebnisse der OeNB-Haushaltsbefragung 2004 hinsichtlich Erbschaften referiert und soziodemographische Charakteristika der Erben in Österreich diskutiert.

Der dritte Part des Beitrags zielt auf einen Ländervergleich der österreichischen Ergebnisse mit einigen rezent harmonisierten Daten der Luxembourg Wealth Study (LWS),¹ um die Robustheit der österreichischen Ergebnisse abzuschätzen.

1. Einleitung

Zwischen Erbschaften und Vermögensverteilung besteht ein wechselseitiger Zusammenhang. Übertragungen (Erbschaften und Schenkungen) spielen beim Vermögensaufbau eine wichtige Rolle, und die akkumulierten Vermögen bilden die Grundlage für Schenkungen und Vererbungen.²

Zu den Auswirkungen von Vererbungen auf die Vermögensverteilung gibt es empirische Anhaltspunkte in einander entgegengesetzte Richtungen. Es können sowohl Ungleichheit verstärkende als auch Ungleichheit mildernde Effekte vermutet werden. Die bestehende Vermögensungleichheit lässt vermuten, dass die Chancen, eine Erbschaft zu erhalten, sozial ungleich verteilt sind. Höhere Bildungsschichten und BezieherInnen höherer Einkommen häufen höhere Vermögen an, und dies sollte zu höheren Erbschancen der Nachkommen führen. Es kann aber auch gemutmaßt wer-

den, dass die Erbschaften bei niedrigen Vermögen relativ einen höheren Anteil ausmachen und demnach die Vermögensungleichheit reduzieren. Eine hohe Erbschaft bei einem Vermögensarmen könnte anteilmäßig einen höheren Betrag ausmachen als bei einem Vermögensreichen.

Statistische Ungleichheitskonzepte sind stets normativ aufgeladen. Zu unterscheiden ist vorab zwischen verschiedenen Formen der Ungleichheitsmessung: Eine relative Ungleichheitsperspektive achtet auf die individuellen Anteile am gesamten in der Bevölkerung verfügbaren Vermögen.³ Diese Auffassung ist in Armutsberichten häufig anzutreffen.

Klevmarken (2004) etwa belegt, dass die Netto-Gesamtvermögensverteilung mit Erbschaften und Schenkungen gleicher ist als ohne. Für diesen möglicherweise überraschenden Befund spricht, dass Erbschaften von Vermögenden zumeist auf mehrere Erben verteilt werden und Vermögen von älteren Vermögensreicheren zu jüngeren Vermögensärmeren transferiert wird.

Ein absolutes Vermögensungleichheitskonzept hingegen untersucht die Vermögensabstände zwischen Arm und Reich. Der Variationskoeffizient wäre dann kein geeignetes Maß.⁴ Wenn die bereits Vermögenden höhere Summen erben, würde die Vermögensungleichheit diesem Konzept zufolge steigen.⁵ Szydlík (1999) und Schlomann (1991) folgen etwa einem solchen Konzept. Aus einem allfälligen Rückgang der Vermögensungleichheit kann nicht abgelesen werden, dass Erbschaften keinen Beitrag zur sozialen Reproduktion von Ungleichheit leisten, denn die vermögenden Haushalte verweigern häufiger Angaben zum Vermögen. Die faktische Ungleichheit der Vermögensverteilung wird daher unterschätzt.

Zu fragen wäre auch nach der finanziellen Verwendung der Erbschaften. Werden die geerbten Mittel konsumiert oder gespart? Hierfür bieten die österreichischen Daten keine Antwort. Für Deutschland gilt, dass weniger vermögende Haushalte eine höhere Sparneigung aus den erhaltenen Erbschaften aufweisen als vermögende Haushalte.⁶ Dies spricht für die These der fehlenden Sparfähigkeit einkommensschwacher Menschen und gegen die Hypothese von der fehlenden Sparbereitschaft auf Grund von fehlendem Finanzwissen oder kurzfristiger Ausgabenorientierung.⁷

In den letzten Jahrzehnten hatte eine Generation die Möglichkeit, Vermögenswerte zu akkumulieren, ohne dass Kriege, Währungsreformen oder Umweltkatastrophen zu Brüchen im Vermögensaufbau geführt hätten. Dies erschwert eine vergleichende historische Betrachtung. Es kann jedenfalls vermutet werden, dass die Zahl der Erbschaften gestiegen ist und weiter steigen wird.

Für eine Haushaltsbefragung ist das Erben und Vererben kein leicht zugängliches Thema. Geld und Tod werden in Gesprächen oft tabuisiert. Da in den meisten Ländern nicht direkt auf Nachlassdaten zugegriffen werden kann, ist man zumeist auf Haushaltsbefragungen angewiesen.⁸

2. Selektiver ökonomischer Literaturüberblick

In der Ökonomie werden zum Thema „Erben und Vererben“ vorrangig drei Fragen untersucht: Warum vererben Menschen? Wie legitim sind Erbschaften? Wie viel an Vermögen (bzw. welche Art von Vermögen) erben Menschen?

Die erste Frage zielt auf die unterschiedlichen ökonomischen Auswirkungen verschiedener Motivationen beim Vererben, die zweite auf die Rechtfertigungen eigentumsrechtlicher Überlegungen und die dritte auf eine möglicherweise wichtige Quelle individueller Vermögensakkumulation.

2.1 Warum vererben Menschen?

Das mikroökonomische Interesse am Thema der Erbschaften zielt auf mögliche Motivationen des Vererbens. Unterschiedliche Motive beim Vererben haben ein spezifisches Ausgabe- und Sparverhalten zur Folge und auch unterschiedliche Auswirkungen auf die Vermögensverteilung.

Erbschaften kommen meist von den Eltern und sind Ausdruck familialer Generationenbeziehungen. Im Erbe materialisiert sich oftmals die Beziehung zwischen verstorbenen und lebenden Familienmitgliedern.

Das Interesse der Ökonomie an den Vererbungsmotivationen ist aber ein begrenztes. So will man nicht die ambivalente Motivstruktur beim Vererben analytisch durchdringen, sondern nur mögliche unterschiedliche Auswirkungen auf Kapitalakkumulation abschätzen.

Eine erste Annäherung an den Themenkomplex wäre dann die Frage, ob Vererben intentional erfolgt oder einfach durch einen unerwarteten Todesfall passiert (siehe Abschnitt 3.3). Die Altersvorsorge, die Vorsorge für Einkommensrisiken, die Kinderziehung, Prestige, Macht und das Vererbungsmotiv weisen auf eine Vielzahl von Faktoren, die bei der Vermögensbildung eine Rolle spielen können.

Menschen erwerben Vermögen auf zwei Arten: Sie sparen es aus dem Einkommen, oder sie erhalten es von anderen Menschen. Die erste Möglichkeit wird unter Lebenszyklussparen subsumiert. Die zweite Variante umfasst Transfers in Form von Geschenken oder Erbschaften.

Vereinfachend werden in der ökonomischen Literatur primär drei Motive des Vererbens unterschieden: zufälliges Vererben, altruistisches Vererben sowie strategisches Vererben.⁹

Im Rahmen der ursprünglichen Lebenszyklushypothese spielt die Absicht, etwas zu vererben, keine Rolle.¹⁰ Menschen sparen nur für das Alter und zur Vermeidung von unvorhersehbaren Einkommensausfällen. Erben kann daher nur zufällig passieren. Verteilungseffekte innerhalb der Familie sind nicht beabsichtigt, und eine Auswirkung auf die Sparneigung

der unfreiwilligen Erblasser ergibt sich nicht. Das nicht existente Erbmotiv kann zufällig zu einer Erhöhung der Vermögensmobilität zwischen den Generationen führen.

Diverse Indikatoren sprechen dafür, dass die Lebenszyklushypothese die Komplexität des Sparvorgangs unterschätzt. Wenigstens die Armen und die Reichen folgen anderen Verhaltensmustern. Die einen, weil sie im Lauf ihres Erwerbslebens kein Vermögen aufbauen können, und die anderen, weil sie nach Ende des Erwerbslebens nicht vollständig entsparen. Ein Verweis auf Unvollkommenheiten der privaten Rentenversicherungen ist nicht hinreichend, eine erweiterte Lebenszyklushypothese zu stützen. Wird etwa Geld in eine Ablebensversicherung investiert, wird man nach weiteren Motiven des Sparens suchen müssen. Wären die Menschen nur an ihrem individuellen Dasein interessiert, dann sollten sie ja eher Versicherungen gegen gesundheitliche Risiken abschließen.

Vermögende Menschen mit einem altruistischen Vererbungsmotiv beachten nicht nur ihre eigene Nutzenfunktion, sondern auch jene ihrer Nachkommen. Diese Personen würden demnach versuchen, die Einkommensunterschiede zwischen den Generationen innerhalb der Familie zu mindern. Altruismus beim Vererben führt zu dynastischen Erbstrukturen. In der Folge würde die gesellschaftliche Ungleichheit durch die altruistische Familienorientierung aber ansteigen. Die massive Vermögensungleichheit indiziert die unterschiedlichen Möglichkeiten, in Humankapital, Sozialkapital und direkte Vermögenstransfers zu investieren.

Paternalistisches Erben bedeutet, dass die Eltern entscheiden, was gut für ihre Kinder ist, sie vererben ihnen bestimmte Konsummöglichkeiten (*bequests-as-consumption model*). Erbschaften gehen in die Nutzenfunktion der zukünftigen Erblasser wie Ausgaben ein.

Tabelle 1: Verteilungswirkungen verschiedener Erbschaftsmotive

	Zufällig	Altruistisch	Paternalistisch	Tausch
Vererbungsmotivation	Keine	dynastisch	Freude des Gebens	strategisch
Zwischen Eltern und Kindern	Neutral	ausgleichend	Neutral	neutral
Zwischen Geschwistern	Neutral	ausgleichend	Neutral	neutral
Auf soziale Ungleichheit	ungewiss	verstärkend	Schwach verstärkend	schwach bzw. ungewiss
Exemplarische Literatur	Davies (1981, 1982)	Lord, Rangazas (1991)	Modigliani (1975, 1988)	Bernheim et al. (1985)

Quelle: Pestieau (2003), eigene Erweiterungen.

Beim strategischen Vererben versuchen die Erblasser, das Verhalten der zukünftigen Erben zu beeinflussen. Hilfeleistungen im Alter werden gegen eine mögliche Erbschaft getauscht. Demnach bestünde ein positiver Zusammenhang zwischen dem vererbten Vermögen und der Zuwendung der Nachkommen gegenüber den Erblassern.¹¹ Empirische Bestätigungen dafür stehen aus und wären vermutlich schwer zu erbringen. Jedenfalls setzt das Erbrecht mit Pflichtteilregelungen einer Suche nach dem optimalen Erben gewisse Grenzen.

Daneben werden in der Literatur einige weitere Vererbungsmotive angeführt. Für die sehr Vermögenden könnte das kapitalistische Motiv von Relevanz sein. Das Ziel der kapitalistischen Akkumulation wäre dann die Hinterlassenschaft selbst und nicht das Wohlergehen der überlebenden Familienmitglieder. Das Vermögen würde erhalten bleiben, um quasi eine unlöschbare Spur des Verstorbenen (zumeist Unternehmen) zu zeigen.

Die Identifikation von Vererbungsmotiven könnte wirtschaftspolitische Implikationen (etwa bei der Sparförderung) haben. Ein Vererbungsmotiv sollte zu einer höheren Sparquote führen. Die Kohorte mit den Vererbungsabsichten spart mehr, und dies sollte auch nicht kompensiert werden durch die wegen der Antizipation der Erbschaft geringere Sparleistung der zukünftigen jüngeren Erben.

Eine Prüfung dieser idealtypischen Erbmotive ist mithilfe von Mikrodaten nur sehr eingeschränkt möglich. Zwar können „Vererbungsmotive“ erfragt werden, aber die erklärten Absichten müssen nicht mit dem tatsächlichen Verhalten übereinstimmen, und das Verhalten ist nicht beobachtbar.¹² Erfragt werden realiter ja nur Haltungen, Werte und Erwartungen. Von Handlungsmotiven kann streng genommen nicht gesprochen werden. Die Daten aus Haushaltsbefragungen vernachlässigen zudem die Familienzusammenhänge über den Haushalt hinaus.¹³

Grundsätzlich kann keine der angeführten Motivationen eine alleinige Erklärung des Vererbens bieten. Menschliches Verhalten in die begriffliche Dichotomie von Altruismus und Strategie zu pressen, ist zu schematisch. Vernachlässigt werden insbesondere Emotionen, die im Familienzusammenhang gerade bei Erbschaftsangelegenheiten von großer Bedeutung sind.¹⁴ Die Absichten ihrer Handlungen sind den Akteuren oftmals selbst nicht bewusst. In der sozialen Wirklichkeit wird zudem immer eine Vielzahl von teilweise konkurrierenden Motiven anzutreffen sein.

2.2 Wie legitim sind Erbschaften?

Die Frage nach der Legitimität des Erbens berührt grundlegende Kontroversen in der wirtschaftswissenschaftlichen Literatur zur Begründung von Eigentum.

Wird Eigentum naturrechtlich interpretiert, so darf der Einzelne auch

über seinen Tod hinaus darüber verfügen. Die Unverletzbarkeit privaten Eigentums impliziert dann das Recht, zu Lebzeiten frei darüber zu verfügen und für den Fall des Ablebens festzulegen, an wen das Eigentum nach dem Tod gehen soll.

Das Eigentumsrecht kann aber auch auf die Zeit des individuellen Lebens beschränkt werden. Dann fällt das Eigentum mit dem Tod an die Gesellschaft zurück.

Wird Eigentum positiv-rechtlich konzipiert, so ist es die Gesellschaft, welche Regelungen festlegt. Für Jeremy Bentham, Begründer des Utilitarismus, galten Erbschaften als Gegenstand des Zivilrechts. Der Staat kann grundsätzlich zwei gesellschaftspolitische Interventionen setzen, über das Erbschaftsrecht und über Erbschaftssteuern. In der Aufklärung setzte sich die Auffassung von Erbrecht als positivem Recht durch. Das Privateigentum wird von der Gesellschaft abgeleitet, und der Gesetzgeber hat die Aufgabe, die Eigentumsvererbung im positiven Recht zu regeln.

Aus liberaler Sicht mutet es legitim an, dass ein Mensch frei entscheidet, an wen sein/ihr Privateigentum nach dem Tod gehen soll.¹⁵ Die Institution des individuellen Privateigentums scheint unbeschränkte Testierfreiheit zu implizieren. Eine staatliche Einschränkung der Testierfreiheit und damit eine Beschränkung der individuellen Verfügungsrechte wäre folglich abzulehnen. Andererseits stellt das Erben aber eine Beeinträchtigung des liberalen Prinzips der Chancengleichheit dar. Für John Stuart Mill etwa waren die Zufälligkeiten der Geburt in einer liberalen Gesellschaftsordnung fragwürdig. In der modernen bürgerlichen Gesellschaft ist das Eigentumsverständnis am Individuum orientiert. Gesellschaftlicher Reichtum resultiert aus individueller Leistung und nicht aus Standesprivilegien, und daher wird das Prinzip der Chancengleichheit für die Legitimation der gesellschaftlichen Ordnung zentral.

Der individualistische Eigentumsbegriff, der Eigentum auf Basis des Leistungsprinzips rechtfertigt, gerät bei der Institution der Erbschaft in ein Spannungsverhältnis mit anderen liberalen Prinzipien, vorrangig dem Familienprinzip, wonach die Familie, als ein generationenübergreifender Sozialverband, die Kernzelle der Gesellschaft sei.¹⁶ Die Vererbung läuft zudem dem Prinzip der effizienten Allokation durch den Markt zuwider, da Vermögen nicht über Wettbewerb erzielt wird, sondern primär auf Basis von verwandtschaftlichen Beziehungen zugeteilt wird. Die im liberalen Denken vorhandenen Werte wie Privateigentum, Familie, Chancengleichheit und Leistungsprinzip geraten bei der Institution der Erbschaft in offene Widersprüche. Es wird versucht, diese Gegensätze auf verschiedene Weise aufzulösen: So wird im liberalen Diskurs teilweise die Orientierung am Ziel der Chancengleichheit relativiert bzw. negiert. Ein kontrafaktisches Experiment wird etwa von Friedman und Friedman (1980) angeführt. Wie könne man ernsthaft versuchen, Gleichheit der Talente oder

Tabelle 2: Legitimität von Erbschaften

Autor	Werk	Erben	Anmerkungen
John Locke	„Zwei Abhandlungen über die Regierung“ (1690)	Erbrecht notwendiger Bestandteil der Freiheit des Eigentums	Gegen Primogenituren und Fideikomisse
Adam Smith	„The Wealth of Nations“ (1776)	Steuern auf Erbschaften verringern das Investitionskapital	Gegen Fideikomisse, Erbschaftsteuern
Karl Marx, Friedrich Engels	„Kommunistisches Manifest“ (1848)	Forderung nach Abschaffung des Erbrechts	Spätere Position: Erbrecht keine Frage für die Arbeiterklasse, die nichts zu vererben hat
John Stuart Mill	„Principles of Political Economy“ (1857)	Begrenzung des Erbens notwendig	Gegen die Privilegien der landbesitzenden Aristokratie
Jeremy Bentham	„Principles of the Civil Code“ (1864)	Erbrecht = Zivilrecht	Begrenzung von Erbschaften zur Herstellung von größerer Gleichheit
Karl Renner	„Die Rechtsinstitute des Privatrechts und ihre soziale Funktion“ (1929)	Privaterbrecht ist unsozial, weil nur Konsumationszuschuss für Erben	Erbschaften erfüllen keine sozialen Funktionen für die Gesellschaft
Friedrich v. Hayek	„Die Verfassung der Freiheit“ (1971)	Funktionale Rolle der Familie für die Gesellschaft	Materielle Erbschaft wird im Kontext anderer Einflüsse wie Talente diskutiert
Robert Nozick	„Anarchy, State and Utopia“ (1974)	Testierfreiheit = Naturrecht	
Milton und Rose Friedman	„Chancen, die ich meine“ (1980)	Erbschaft nur ein Zufall der Geburt	Im Prinzip der Chancengleichheit liegt Ungleichbehandlung

Quelle: zusammengestellt auf Basis von Beckert (2004) und o. a. Autoren. Primogenitur: Erbfolgeprinzip, bei dem der Erstgeborene das Erbe antritt. Fideikommiss: Vermögen nach vorgegebener Erbfolge unveräußerlich mit einer Familie verbunden, um Besitzzersplitterung durch Erbteilung zu vermeiden.

etwa des Aussehens zu erreichen, wo Menschen doch offensichtlich so unterschiedlich sind?¹⁷ Der Versuch, gleiche Startbedingungen zu schaffen, müsse demnach scheitern.

Neben Begründungsfragen zum Privateigentum treten unterschiedlich interpretierte wirtschaftspolitische Ziele der Umverteilung. Aus Gleichheitsüberlegungen sprachen sich bereits Jeremy Bentham und John Stuart Mill für eine Begrenzung von Erbschaften aus. Diese Umverteilungsüberlegungen einer Erbschaftssteuer wurden von linker Seite historisch noch als zu wenig weitgehend eingeschätzt. Aus einer marxistischen Sicht ist der gesamte Fokus auf Verteilungsfragen gesellschaftspolitisch zu bescheiden. Karl Marx betonte das Eigentum an Produktionsmitteln als Schlüssel zur Erklärung von Herrschaft. Die Distributionsweise könne daher nicht unabhängig von der Produktionsweise betrachtet werden. Und Erben kann demnach nicht der wahre Grund von Ungleichheit sein.

2.3 Wie viel an Vermögen erben Menschen?

Wie wichtig sind Erbschaften beim individuellen Vermögensaufbau überhaupt? In der Ökonomie gibt es eine breite Diskussion zum Anteil, den Erbschaften am gesamten Vermögen einnehmen. Konzeptuell schwierig ist, dass die Verhältniszahl „Anteil der Erbschaften am Vermögen“ wenig besagt. Unumgänglich wären auch Informationen über die Verwendung der Erbschaft. Wird damit die Sparleistung erhöht, oder wird die Erbschaft für Konsumausgaben genutzt? Hierzu gibt es aber leider nur wenige Daten. Davies und Shorrocks (1999) fassen in ihrem bekannten Überblicksartikel zur Vermögensverteilung die vorliegenden Arbeiten so zusammen, dass sie von einem Beitrag der Erbschaften für das private Vermögen in der Höhe von 35%-45% ausgehen.

Die Streuung der Ergebnisse in Tabelle 3 geht auf unterschiedliche Abgrenzungen des Vermögens (Erbschaften, Schenkungen, Lebensversicherungen), verschiedene Bewertungsmöglichkeiten (z. B. unterschiedliche Verzinssungssätze) und auf verschiedene Konzeptionen von Vererbung zurück.

Erben ist ein Vermögenstransfer, der zumeist zwischen den Generationen innerhalb der Familie erfolgt. Das Erbgeschehen muss in Beziehung mit Schenkungen und Investitionen in die Ausbildung der Kinder gesehen werden. Eine isolierte Betrachtung des Erbens verfehlt die Multidimensionalität der Reproduktion von sozialer Ungleichheit. Grundsätzlich unterstützen schichthöhere Eltern ihre Kinder über den gesamten Lebensverlauf in vielfältiger Weise.¹⁸

Der in Tabelle 3 referierte Anteil der Erbschaften/Schenkungen am Vermögen besagt nichts über die Bedeutung des Vererbens für die Vermögensungleichheit. Ein Anteil von 33% der Erbschaften kann bedeuten,

Tabelle 3: Quantifizierung des Anteils von Erbschaften am Vermögen

Autoren	Anteil der Erbschaften/ Schenkungen am Gesamtvermögen	Erläuterungen
Kotlikoff, Summers (1981)	80%	USA. Kapitalisiertes Erbschaftsvermögen, Ausgaben für langlebige Konsumgüter: Konsum; elterliche Unterstützung für volljährige Kinder (Investitionen in Humankapital)
Modigliani (1988)	20%	USA. Unverzinst, Ausgaben für langlebige Konsumgüter: Sparen; Zinsen aus intergenerationalen Transfers: Lebenszykluseinkommen
Davies, St. Hilaire (1987)	53%	Kanada, Erbschaften verzinst
Hurd, Mundaca (1987)	5-10% Schenkungen, 15-20% Erbschaften	USA. Haushaltsbefragung 1964 „Economic Behavior of the Affluent“
Kessler, Masson (1989)	46% Erbschaften	Frankreich
Gale, Scholz (1994)	Mindestens 20% Schenkungen und 31% Erbschaften	USA. Daten US-SCF 1983-1986; beabsichtigte Zuwendungen von Eltern an erwachsene Kinder in anderen Haushalten, nur Inter-Haushaltstransfers über 3.000 USD (einschließlich Zahlung von Collegegeldern: 32% Schenkungen)
Wolff (2003)	Jeweils ein Drittel Erbschaften, Schenkungen, Sparen	USA
Brown, Weisbenner (2002)	20-25%	USA. Survey of Consumer Finances 1998, Erbschaften und Schenkungen; hohe Konzentration; dämpfender Effekt auf die Sparquote der Erben

Quelle: o. a. Autoren

dass ein Drittel des (altersbereinigten) Vermögens eines jeden Haushalts auf Erbschaften zurückzuführen ist oder dass diese Vermögenstransfers auf die vermögenden Haushalte konzentriert sind.

3. Österreichische Daten

Der gesamte Geldvermögensbestand des privaten Haushaltssektors hat nach Berechnungen der OeNB (Gesamtwirtschaftliche Finanzierungsrechnung) 2007 einen Stand von 381 Mrd. € erreicht. Dieser hohe Wert suggeriert ein beträchtliches Potenzial an Erbschaften. Eine Periode von über sechzig Jahren an politischer Stabilität und wirtschaftlichem Wohlstand in Österreich erlaubte einen beträchtlichen individuellen Vermögensaufbau. Es dürfte sich also eine Generation an potenziellen Erblässern herausgebildet haben.

Über Erbschaften in Österreich ist bisher wenig bekannt. Abgesehen vom Erbschaftssteuerregister des Bundesministeriums für Finanzen, wo zudem nur die steuerpflichtigen Erbschaften erfasst sind, gibt es kaum Daten zum Erben in Österreich.¹⁹ Es liegen eine Studie von Farny, Gall und Predl aus dem Jahr 1997 und Informationen aus einer Haushaltsbefragung für Wien 1990 von Mooslechner (1997) vor.

3.1 Datenbeschreibung

In der repräsentativen Haushaltsbefragung der OeNB 2004 wurde auch nach den empfangenen Erbschaften gefragt.²⁰ Die Erhebung der Erbschaften erfolgte haushaltsbezogen. Es wurde keine Untergrenze für die Höhe der Erbschaften definiert, da ansonsten eine Verzerrung bei der Beantwortung der Frage nach Erbschaften die Folge gewesen wäre.²¹ Es wurde auch nicht nach den Werten der einzelnen Erbschaften gefragt, da wir vermuteten, dass die Befragten bei bereits länger zurückliegenden Erbschaften nur noch eine vage Vorstellung von deren Höhe haben.

Die Analyseebene ist die der Haushalte. Dies ermöglicht zwar eine Darstellung des Erbschaftsgeschehens nach soziodemographischen Haushaltsgruppen, aber es kann nicht nach Personen innerhalb des Haushalts unterschieden werden. Wir wissen daher nicht, ob Frauen in Österreich häufiger erben als Männer und ob es geschlechtsspezifische Unterschiede bei der Höhe der Erbschaften gibt.²² Gefragt wurde auch nicht, von wem die Erbschaften stammen. Ergebnisse in anderen Ländern zeigen aber, dass der Großteil der Erbschaften von den eigenen Eltern stammt.

Die Beschränkung auf die Perspektive der Erben ist nicht theoriegestützt, sondern bloß dateninduziert. Mit – in Österreich leider nicht vorhandenen – Paneldaten wären wirtschaftspolitisch relevantere Fragestellungen zu den Determinanten des Erbens möglich. Der sozioökonomische Status

der Eltern ist aber unbekannt, und zu Fragen der Vermögensmobilität kann daher nichts gesagt werden. Erbschaften auf Basis von Mikrodaten sind zudem zumeist untererfasst, und es gilt die Vermutung, dass Antwortverweigerungen nicht zufällig verteilt sind, sondern eher von den Vermögenden getätigt werden. Die lückenhafte Erinnerung (insbesondere bei kleineren Erbschaften) bedeutet eine weitere Beeinträchtigung der empirischen Aussagefähigkeit der Daten. Die Antworten hinsichtlich der absoluten Erbschaftshöhe müssen zudem mit Vorsicht interpretiert werden, da keine Wertbereinigung durchgeführt werden konnte. Da Immobilien andere Wertänderungen erfahren haben als etwa das Finanzvermögen, wären allgemeine Preisbereinigungen nicht sinnvoll. Dies ist tendenziell unproblematisch in dem preisstabilen Umfeld für Erbschaften, die vor einigen Jahren erhalten wurden. Erbschaften vor dreißig Jahren hingegen wurden von den Befragten vermutlich zum damaligen Nominalwert berichtet und sind in den absoluten Werten daher untererfasst. Nicht zuletzt haben einige Personen vermutlich auch Schenkungen als Erbschaften referiert. Diese Erhebungsprobleme weisen in unterschiedliche Richtungen (Überschätzung bzw. Untererfassung) obzwar das Problem der Untererfassung für den Durchschnitt der Erbschaftshöhe maßgeblicher ist.

3.2 Erbschaften nach soziodemographischen Charakteristika

Entsprechend den soziodemographischen Charakteristika zeigen sich Abweichungen vom Durchschnitt der erbenden Haushalte. Besonders deutliche negative Abweichungen zeigen sich bei den Arbeitern, den Niedrigeinkommensbezieher, den Haushalten mit geringem Nettovermögen, den Pflichtschulabsolventen und den Bewohnern einer Gemeindewohnung. Hingegen weisen die Beamten, die Hocheinkommensbezieher, Universitätsabsolventen und Bewohner eines Hauses eine überdurchschnittliche Erbhäufigkeit auf, wie Tabelle 4 zeigt.

In etwa 38% der privaten Haushalte gibt es einen Erbanfall.²³ Die Unterschiede in der Häufigkeit der Erbschaften zwischen Stadt und Land sind überraschend gering. In urbanen Regionen erben 37,9%, und in ländlichen Gebieten sind es 37,4%. Wie zu erwarten, werden am Land häufiger Grundstücke, Häuser oder Eigentumswohnungen geerbt.

Wie wirken sich Erbschaften auf die Vermögensverteilung aus?²⁴ Die Vermutung einer Endogenität in der Analyse, dass Menschen gerade wegen ihrer Erbschaft einem höheren Vermögensdezil angehören, ist nicht überzeugend. Wie Abbildung 1 zeigt, ist der Anteil der Haushalte, die geerbt haben, im obersten Geldvermögensdezil am höchsten, aber der Anteil der Erbschaften am Geldvermögen vergleichsweise am niedrigsten.²⁵

Das Nettogeldvermögen der Erben liegt bei 77.000 € und ist damit doppelt so hoch wie jenes der Nicht-Erben. Die Erbenhaushalte verfügen

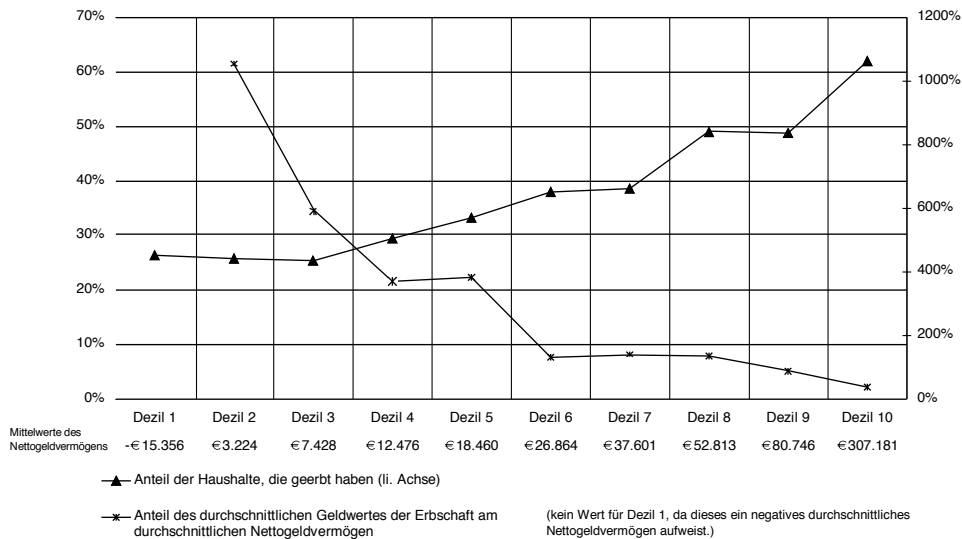
Tabelle 4: Sozioökonomische Charakteristika der Erben

Sozioökonomische Charakteristika		Haushalte mit Erbschaft	Haushalte ohne Erbschaft	Abweichung*
Stellung im Beruf (HHV)	freie Berufe	60,1%	39,9%	+4,9%
	Unternehmer	61,8%	38,2%	+3,2%
	Angestellter	63,5%	36,5%	+1,5%
	Beamter	58,9%	41,1%	+6,1%
	Landwirt	71,0%	29,0%	-6,0%
	Arbeiter	74,7%	25,3%	-9,7%
Gesamt		65,0%	35,0%	+0,0%
Nettoeinkommen	bis E 749	72,9%	27,1%	-10,6%
	E 750 - 1.349	68,7%	31,3%	-6,4%
	E 1.350 - 2.249	66,2%	33,8%	-3,9%
	E 2.250 - 2.999	57,5%	42,5%	+4,8%
	E 3.000 u. mehr	50,5%	49,5%	+11,8%
Gesamt		62,3%	37,7%	+0,0%
Nettovermögen inkl. LV	Nettoverm.<= Median	72,0%	28,0%	-9,7%
	Nettoverm.> Median	61,3%	38,7%	+1,0%
	Nettoverm.> dopp. Median	51,5%	48,5%	+10,8%
	Nettoverm.> 5-fache Median	37,2%	62,8%	+25,1%
Gesamt		62,3%	37,7%	+0,0%
Wohnsituation	Ein-/Zweifamilienhaus	53,2%	46,8%	+9,1%
	Eigentumswohnung	61,9%	38,1%	+0,4%
	Genossensch.-wohnung	70,3%	29,7%	-8,0%
	Mietwohnung	71,4%	28,6%	-9,1%
	Gemeindewohnung	75,4%	24,6%	-13,1%
	Dienstwohnung	62,7%	37,3%	-0,4%
Gesamt		62,3%	37,7%	+0,0%
Schulbildung	Pflichtschule	69,0%	31,0%	-6,7%
	Lehre, Berufsschule, BMS	65,6%	34,4%	-3,3%
	AHS, BHS	59,3%	40,7%	+3,0%
	FH, Universität	47,0%	53,0%	+15,3%
Gesamt		62,3%	37,7%	+0,0%

*Abweichung vom Anteil der Haushalte, die geerbt haben (in der Gesamtbevölkerung) in Prozentpunkten. – Quelle: OeNB-Geldvermögensbefragung 2004.

über mehr als die Hälfte des Vermögens. Ihr Anteil am gesamten Nettogeldvermögen liegt bei 56%.

Abbildung 1: Erbschaften privater Haushalte nach Netto-Geldvermögensdezilen



Den größten Anteil an Erben innerhalb der verschiedenen Berufsgruppen weisen die Beamten auf. Haushalte, in denen der Haushaltsvorstand Arbeiter ist, haben unterdurchschnittlich häufig geerbt.

Die Erbquote (Anteil der Erbenhaushalte an der gesamten Bevölkerung) steigt bis zur Altersgruppe der 60- bis 69-Jährigen an. Die Rolle des Erbens aus der Lebenslaufperspektive verändert sich. Die monetäre Hilfestellung verschiebt sich tendenziell in die Pensionsphase. Bei der Untersuchung von Mooslechner aus dem Jahr 1990 war der Höchstwert noch in der Gruppe der 50- bis 59-Jährigen gelegen. Dies entspricht auch in etwa den SOEP-Ergebnissen für Deutschland. Erkennbar sind demnach Lebenslauffeffekte (steigende Erbquote mit steigendem Alter) und Kohorteneffekte durch historische Kontinuität in der Vermögensakkumulation. Deshalb hat auch die älteste Altersgruppe in unserer Stichprobe nicht die höchste Erbquote.

Die Streuung der Erbschaftssummen ist enorm. Einer hohen Zahl an geringfügigen Erbschaften steht eine niedrige Zahl an hohen Erbschaften gegenüber.²⁶ Die durchschnittliche Erbsumme betrug 56.000 €, wobei der Mittelwert der Erbschaften in den Städten höher ist als am Land. Der Median liegt bei 22.000 € und indiziert eine hohe Streuung der Erbschaften.

Abbildung 2: Geldwert der Erbschaften privater Haushalte nach Berufsstellung

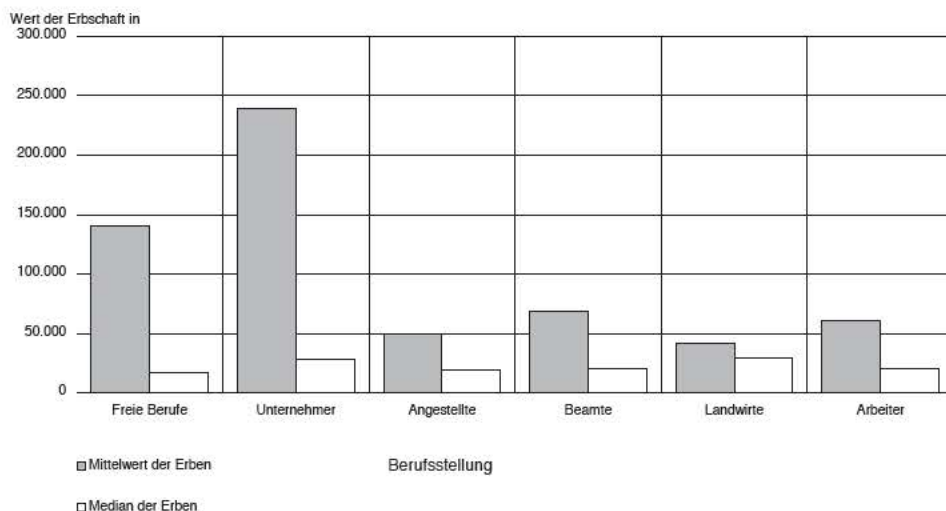
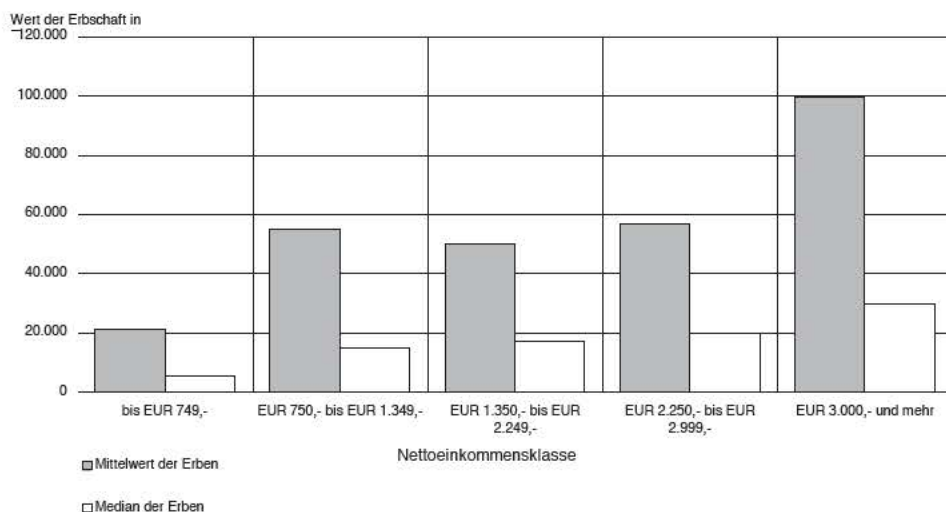
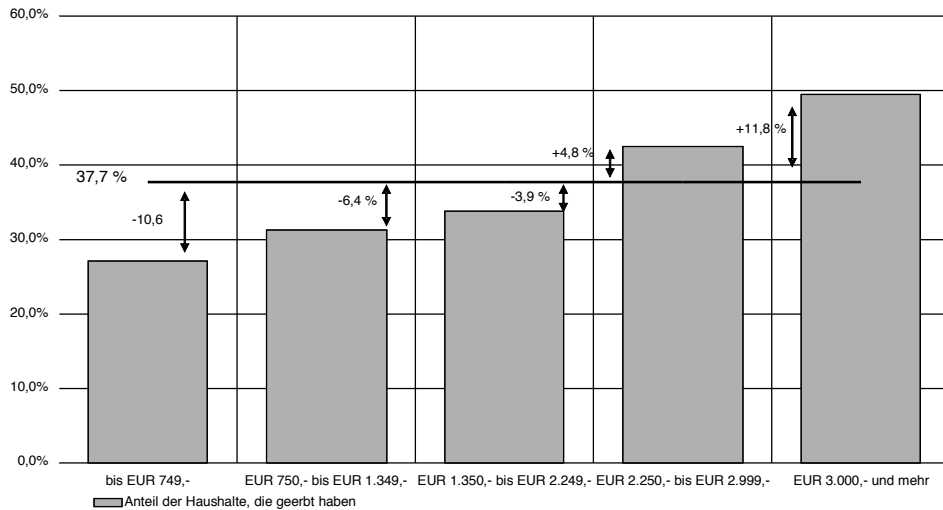


Abbildung 3: Geldwert der Erbschaften privater Haushalte nach Nettoeinkommen



Die absolute Erbschaftshöhe sollte mit Vorsicht interpretiert werden, da zwischen damaligen und aktuellen Werten in der Beantwortung nicht unterschieden werden kann. Da aber keine Antwortverzerrung von einzelnen Berufsgruppen angenommen werden kann, lässt sich die unterschiedliche durchschnittliche Erbschaftshöhe trotzdem klar erkennen.

Abbildung 4: Erbschaften privater Haushalte nach Nettoeinkommen

Bei den Berufskategorien ist die Streuung der Erbanfälle zwar geringer, aber gerade die Berufsgruppe der Arbeiter erbt in einem deutlich unterdurchschnittlichen Ausmaß. Doch Erbschaften können ja auch zur Aufnahme einer selbstständigen Erwerbstätigkeit verwendet werden.

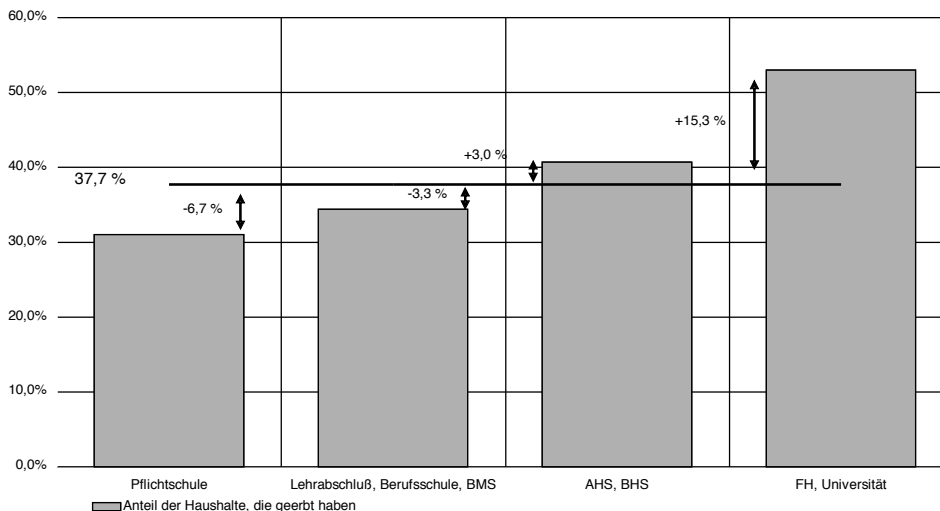
Auch bei den Einkommensdaten kann ein Endogenitätsproblem vorliegen, und ein Teil des Einkommens mag aus Erbschaften kommen. Dies ist jedoch beim österreichischen Datenset sehr unwahrscheinlich. Erkennbar ist durchgängig das erwartete Muster einer positiven Korrelation von Einkommenshöhe und Erbschaftshöhe.

Die Bildungsabschlüsse der Erben sind ein guter Sozialschichtindikator. Bei der Differenzierung zwischen Pflichtschulabsolventen, Lehrberufsabsolventen, Maturanten und Universitätsabsolventen handelt es sich ja um einen Indikator, der von den Eltern, die die schulische Ausbildung der Kinder beeinflussen, in einem entscheidenden Ausmaß mitbestimmt wird. Dieser Indikator indiziert demnach eine mehrfache soziale Benachteiligung, einerseits durch Bildung und andererseits durch Erbschaft.

3.3 Vererbungsmotive

Der Frage nach einem Vererbungsmotiv können wir uns annähern über die Frage, ob Menschen überhaupt etwas vererben wollen. In den USA geben die Hälfte der befragten Haushalte an, dass sie Vermögen vererben wollen. In Österreich ist diese Zahl deutlich geringer.

„Haben sich Personen in ihrem Haushalt schon damit beschäftigt etwas weiterzuvererben?“ Diese Form der Fragestellung schien uns zur Abklärung einer möglichen Sparmotivation geeignet. Menschen, die Vermögen

Abbildung 5: Erbschaften privater Haushalte nach Bildung

vererben wollen, werden ein anderes Sparverhalten haben als jene Personen, die nur lebenszyklisch für sich selbst sparen.

Nicht überraschend ist der Befund, dass sich ältere Menschen überdurchschnittlich mit der Frage der Vererbung auseinandersetzen. Je älter die Menschen werden, desto stärker drängt sich die Frage der Vermögensweitergabe auf. Allerdings ist noch für die Hälfte der Pensionisten die Vererbung kein Thema. Dies mag daran liegen, dass es nichts zu vererben gibt und/oder, dass der eigene Tod verdrängt wird. Für erstere Interpretation spricht, dass sich Menschen mit einem gesicherten Einkommen und vergleichsweise beträchtlichen Einkünften im Ruhestand (Beamte) eher mit dieser Frage auseinandersetzen. Auch für Landwirte ist diese Frage vermutlich wichtig, da sie mit dem Problem der Bodenzersplitterung konfrontiert sind. Arbeiter beschäftigen sich vermutlich auf Grund fehlenden Immobilienbesitzes und geringer Einkommen kaum mit Vererbung. Besitzer einer Eigentumswohnung sind mit der Erbschaftsproblematik weit häufiger konfrontiert als Mieter. Erst Besitz führt zur Frage der Weitergabe. Prüfen wir die Konsistenz dieser beiden Fragen, dann erkennen wir die erwarteten Anzeichen der Reproduktion von sozialer Ungleichheit. Eigentumswohnungsbesitzer planen ihre Vererbungen, und die Besitzer einer Eigentumswohnung haben häufiger und mehr geerbt als die Bewohner einer Miet- oder Gemeindewohnung. Erst ab einem sehr hohen Vermögen wird das Erben mehrheitlich zu einem Thema. Grundsätzlich schlussfolgern wir, dass es eine enge Verbindung zwischen erhaltenen Erbschaften und beabsichtigtem Vererben gibt.²⁷

Ältere Menschen haben häufiger geerbt als jüngere Menschen. Schließlich hatten sie in ihrem bisherigen Leben eine höhere Erbwahrscheinlich-

keit. Bei den ganz alten Menschen geht die Erbquote wieder zurück. Hierbei könnte es sich um einen Kohorteneffekt handeln (Kriegsgeneration).

3.4 Schenkungen und Erbschaften

Daten zu Schenkungen wurden in der OeNB-Geldvermögensbefragung nicht erhoben, aber es wurde nach der finanziellen Unterstützung bei der Haushaltsgründung gefragt. Empirische Studien zeigen einen deutlich positiven Zusammenhang zwischen Erbschaften und Schenkungen. Wer Eltern hat, die auch schon zu Lebzeiten Unterstützungen leisten, hat auch eine höhere Erbchance.

Auch die finanziellen Unterstützungen bei der Haushaltsgründung in Österreich werden im überwiegenden Maß von den Eltern an ihre Kinder geleistet. Zu einem kleinen Teil erfolgen auch Schenkungen durch die Großeltern. Die Nachkommen werden schon in einer früheren Lebensphase finanziell unterstützt. Dies zeigt, dass eine ausschließliche Perspektive auf Erbschaften das Thema der Vermögensübertragungen, welche die soziale Reproduktion von Ungleichheit stützen, unzulässig einschränken würde. Und wie bei den Erbschaften werden die BezieherInnen hoher Einkommen weit stärker unterstützt als Personen aus einkommensschwachen Haushalten.

3.5 Vergleich des Erbschaftsgeschehens 1990-2004

Die Zahl der Erbschaften ist in den letzten Jahren beträchtlich gestiegen. Waren es im Jahr 1990 nur 25% der Wiener Haushalte gewesen, die eine Erbschaft erhalten hatten, so waren es im Jahr 2004 in Wien bereits 36%.²⁸

Besonders interessant ist die Veränderung der Verteilung der Erbschaften nach Vermögensdezilen. So ist die Erbschaftsquote in den untersten beiden Dezilen nahezu gleich geblieben, in den mittleren Dezilen etwas angestiegen, aber in den oberen Dezilen massiv angewachsen. Eine mögliche Erklärung hierfür wären die größer werdende Einkommensungleichheit und die steigende Bedeutung der Vermögenseinkommen. Im obersten Dezil hat sich die Zahl der Erbschaften mehr als verdoppelt. Erbschaften haben demnach in den letzten Jahren zu einer Verstärkung der relativen Vermögensungleichheit beigetragen.

Bei den Arbeitern hat sich die geringe Wahrscheinlichkeit, etwas zu erben, sogar noch weiter reduziert. Waren es im Jahr 1990 noch 18% der Arbeiterhaushalte gewesen, die etwas geerbt hatten, so ging diese Zahl auf 13% zurück. Hingegen erhöhte sich bei den Selbstständigen der Anteil der Erben von 29% auf 40%.

Tabelle 5: Datensätze über intergenerationale Vermögenstransfers im LWS

	Survey of Consumer Finances (SCF)	Panel Study of Income Dynamics (PSID)	Sozioökonomisches Panel (SOEP)	Cyprus Survey of Consumer Finances (CYSCEF)	Geldvermögensbefragung der OeNB	Income Distribution Survey (NO002)
Untersuchungsraum	USA	USA	Deutschland	Zypern	Österreich	Norwegen
Untersuchungseinheit	primäre ökonomische Einheit	Familie	befragte Person bei Schenkungen, Haushalt bei Erbschaften	primäre ökonomische Einheit	Haushaltsvorstand	Haushalt
Erhebungszeitraum	alle 3 Jahre, zuletzt 2004	alle 2 Jahre	seit 1984 jährlich; Schenkungen 1984-1996 außer 1992, 1994, Erbschaften nur 1988, 2001	alle drei Jahre; zuletzt 2002	2004	alle 2 Jahre
Stichprobengröße	4.000	7.000	23.000	1.000	2.500	59.000
Erfasste Transfers	Erbschaften und Schenkungen	Erbschaften der letzten 5 Jahre	Erbschaften und Schenkungen		Erbschaften, finanz. Unterstützung bei Haushaltsgründung	Erbschaften und Schenkungen
Information über Befragung	Querschnitt und Panel	Querschnitt und Panel	Querschnitt und Längsschnittdaten		Querschnittsdaten	Querschnittsdaten
Durchführungsdauer	ungefähr 6 Monate	Zeitpunkt der Befragung	8 Monate	15 Monate	5 Monate	12 Monate
Auswertung der Daten (Beispiele)	Wolff (2003)		Schlomann (1991), DIW (2005)		Beer et al. (2006)	

Quelle: <http://www.lisproject.org/lws.htm>

4. Internationaler Vergleich

Ideal für einen internationalen Vergleich wären Paneldaten und lange Zeitreihen, welche eine Rekonstruktion dynastischer Vermögenstransfers über Generationen erlauben. Es ist aber nicht einmal ein internationaler Vergleich der absoluten Erbschaftshöhen möglich. Mit dem nunmehr har-

Tabelle 6: Internationaler Einkommens- und Vermögensvergleich zwischen Erben und Nicht-Erben

		A (2004)	CY (2002)	FIN (1998)	US (2001 usp)	US (2001 uss)
Gesamtes Finanzvermögen	Mittel Erben/Mittel Nicht-Erben	1,55	2,27	1,82	2,30	0,83
	Median Erben/Median Nicht-Erben	1,85	1,21	2,57	11,85	8,05
Gesamte Verschuldung	Mittel Erben/Mittel Nicht-Erben	1,41	1,08	1,27	1,87	1,33
	Median Erben/Median Nicht-Erben	nv	3,56	2,34	7,89	3,17
Einkommen	Mittel Erben/Mittel Nicht-Erben	nv	1,25	1,33	1,42	1,06
	Median Erben/Median Nicht-Erben	nv	2,00	1,37	1,45	1,33

Quelle: LWS-Daten, <http://www.lisproject.org/lws.htm> für die USA werden SCF-Daten und PSDI-Daten herangezogen

Tabelle 7: Internationaler Bildungsvergleich zwischen Erben und Nicht-Erben

	Bildung	keine oder primäre	sekundäre	tertiäre	insgesamt
A (2004)	Nicht-Erben (n=2238)	13%	73%	14%	100%
	Erben (n=318)	9%	71%	20%	100%
CY (2002)	Nicht-Erben	33%	34%	33%	100%
	Erben	5%	38%	56%	100%
FIN (1998)	Nicht-Erben (n=3072)	34%	37%	29%	100%
	Erben (n=821)	22%	35%	42%	100%
US (2001) usp	Nicht-Erben	58%	18%	25%	100%
	Erben	31%	18%	51%	100%
US (2001) uss	Nicht-Erben	38%	22%	41%	100%
	Erben	20%	19%	61%	100%

Quelle: LWS-Daten; <http://www.lisproject.org/lws.htm>, unterschiedliche Bildungssysteme in den einzelnen Ländern

monisierten Datensatz des LWS können wenigstens zentrale soziodemographische Charakteristika der Erben verglichen werden.

Ein Vergleich der absoluten Erbschaftsbeträge in den einzelnen Haushaltsbefragungen muss vermieden werden, da die Erhebungsunterschiede gravierend sind. Die notwendige Wertbereinigung der Erbschaften wäre zudem allzu arbiträr. Die unterschiedlichen Erfassungszeitpunkte der Erhebung bilden ein weiteres methodisches Problem.

Verglichen wird die Einkommens- und Vermögenssituation der Erben mit jener der Nicht-Erben.

Ein relativer Vergleich der Mediane des Finanzvermögens, der Verschuldung und der Einkommen der zwei verschiedenen Gruppen zeigt die eindeutig bessere Situation der Erben. Verschuldung ist hierfür auch ein Indikator, denn sie ist erst ab einer bestimmten Einkommenshöhe möglich. Die besser Verdienenden sind eher verschuldet als die Einkommensarmen.²⁹

Ein Vergleich hinsichtlich der Bildung der Haushalte zeigt ebenfalls die signifikante Besserstellung der Erbenhaushalte. Während die Nicht-Erben eher geringe Bildungsabschlüsse haben, können die Erben deutlich mehr an Universitätsabschlüssen vorweisen.

5. Schlussbemerkungen

Die Daten der Geldvermögensbefragung der OeNB 2004 liefern nur ein eingeschränktes Bild vom Zusammenhang zwischen Sozialstruktur und Vererbung. Einige Schlussfolgerungen sind aber möglich: Erbschaften haben ein ähnliches Verteilungsmuster wie Geldvermögen. Erbchancen sind sozial ungleich verteilt und durch berufliche Position, Einkommen und Alter der Erbenhaushalte bestimmt. Nur Wenige erben in Österreich sehr hohe Beträge. Die Erbquote ist in den letzten fünfzehn Jahren deutlich angestiegen. Die Besserstellung ohnehin schon Privilegierter ist beim Erbgeschehen deutlich erkennbar. Erbschaften führen zu einer Verstärkung der absoluten Vermögensunterschiede. Nur ein Teil der Bevölkerung macht eine Erbschaft, und die Erben verfügen an sich schon über ein höheres Geldvermögen als die Nicht-Erben.

Ein für die aktuelle Debatte über die geplante Abschaffung der Erbschaftssteuer in Österreich relevantes Ergebnis dieses Artikels ist, dass Erbschaften zur Reproduktion von sozialer Ungleichheit beitragen. Dieses Resultat lässt die steuerliche Bevorzugung von geerbtem Vermögen in Österreich enigmatisch anmuten.

Anhang: Fragen zu Erbschaften in der OeNB-Geldvermögensbefragung 2004

- Frage 78: Haben Personen in ihrem Haushalt schon einmal etwas geerbt? (Ja/Nein)
 Frage 79: Wann haben sie das letzte Mal etwas geerbt? (5Jahre/10Jahre/länger)
 Frage 80a: Was haben sie da geerbt?
 Frage 80b: Welchen Geldwert stellt diese Erbschaft dar?
 Frage 80c: Haben sich Personen in Ihrem Haushalt schon damit beschäftigt, wie sie Vermögenswerte weitergeben können?
 Frage 18: Als sie das erste Mal einen Haushalt gründeten, wurden sie da finanziell unterstützt?

Anmerkungen

- * Für wertvolle Forschungsassistenten danke ich Pirmin Fessler.
- ¹ Siehe: <http://www.lisproject.org/lws.htm>.
- ² Siehe etwa Kessler, Masson (1989); Gale, Scholz (1994); Szydlík (2004); DIW (2005).
- ³ Statistische Kenngrößen hierfür sind Perzentilabstände und die Varianz.
- ⁴ Steigt das Vermögen eines armen Menschen von 5.000 Euro auf 5.500 Euro und das eines Vermögenden von 100.000 auf 110.000 Euro, so bliebe der Variationskoeffizient unverändert, obwohl der Vermögende einen absolut höheren Zuwachs hat.
- ⁵ Für eine Diskussion der unterschiedlichen Konzepte siehe Amiel, Cowell (1999).
- ⁶ Westerheide (2004). Dies ist umgekehrt zur Sparneigung auf Grund des Erwerbseinkommens. Diese ist für wohlhabende Haushalte vergleichsweise höher.
- ⁷ Schürz (2006).
- ⁸ Schürz (2007).
- ⁹ Das zufällige Vererben ist per definitionem nicht intentional und demnach kann es sich hierbei auch nicht um ein Vererbungsmotiv handeln. Wir folgen aber den Usancen der ökonomischen Literatur, von einem *accidental bequest motive* zu sprechen.
- ¹⁰ Modigliani et al. (1954).
- ¹¹ Bernheim, Shleifer, Summers (1985) 1045f. SOEP-Daten zeigen, dass Personen, die ihre Eltern pflegten oder mit ihnen in einem engen Kontakt standen, nicht mehr, sondern im Gegenteil eher geringe Erbschaften haben.
- ¹² Amerikanische Daten zeigen etwa, dass Eltern weniger Vermögen besitzen und schneller entsparen als kinderlose Menschen. Das niedrigere Vermögen könnte mit den Ausgaben für die Kinder erklärt werden, allein das Entsparen ist unvereinbar mit dem Vererbungsmotiv (Hurd 1987).
- ¹³ Selten werden finanzielle Beziehungen des Haushalts zu ökonomisch abhängigen Kindern in anderen Haushalten erfragt.
- ¹⁴ Siehe Lettke (2003), Stutz et al. (2006).
- ¹⁵ Aus protestantisch-liberaler Sicht kann ein Argument gegen Erbschaften dahingehen, dass die Hinterlassenschaften die im liberalen Diskurs positiv besetzte Erwerbsorientierung unterminieren. Erbschaften laufen der Rechtfertigung von Eigentum aus der Aneignung von Arbeit zuwider.
- ¹⁶ Siehe Beckert (2004); Marterbauer, Schürz (2007). Im Code Napoléon 1804 wurde die Gleichbehandlung der Kinder bei der Vererbung festgelegt. Von konservativer Seite wurde diese Bestimmung jahrzehntelang als Beschränkung der Rechte des *pater familias* bekämpft.

- ¹⁷ Dagegen könnte man einwenden, dass Talente lediglich Potenziale darstellen, die sich erst durch Tätigkeit manifestieren würden, während materielle Erbschaften unverdient zufallen.
- ¹⁸ Stutz et al. (2006).
- ¹⁹ Rossmann (2006).
- ²⁰ Siehe Beer et al. (2006)
- ²¹ Im deutschen SOEP 2001 gibt es eine Untergrenze von 2.500 Euro. Viele kleine Erbschaften sind daher von der Analyse vorab ausgeschlossen. Unter dieser Grenze würden 13% der Erbenhaushalte in Österreich fallen.
- ²² Daten aus Deutschland (Alterssurvey 1996, SOEP [2002]) und der Schweiz (Stutz et al. [2006]) lassen vermuten, dass geschlechtsspezifische Unterschiede beim Erben mittlerweile gering bzw. nicht mehr vorhanden sind.
- ²³ In Deutschland beträgt die Erbquote nach SOEP 1998 18%, nach dem Alterssurvey 1996 – 40- bis 85-Jährige – etwa 50% (siehe Szydlík [2001]), SOEP 2002 11%. Beim SOEP sind die Befragungseinheiten im Gegensatz zur OeNB-Erhebung Personen und nicht Haushalte.
- ²⁴ Zur Vermögensverteilung in Österreich siehe Mooslechner et al. (2007).
- ²⁵ Das erste Vermögensdezil ist durch die hohe Zahl der Schuldner eine Art Ausreißer mit einem negativen Nettovermögen; siehe Beer, Schürz (2007).
- ²⁶ Der reichste Haushalt in der OeNB-Befragung ist auch jener, der mit Abstand am meisten geerbt hat.
- ²⁷ Dies entspricht auch den Ergebnissen von Cox, Stark (2005).
- ²⁸ Da die Geldvermögensbefragung von Mooslechner (1997) nur in Wien durchgeführt wurde, bezieht sich der Vergleich der Ergebnisse zu Erbschaften auch nur auf Wien.
- ²⁹ Siehe Beer, Schürz (2007).

Literatur

- Amiel, Y.; Cowell, F. A., Thinking about inequality. Personal judgment and income distributions (Cambridge 1999).
- Beer, C.; Mooslechner, P.; Schürz, M.; Wagner, K., Financial wealth holdings of Austrian households: Data sources and institutional features (=Paper prepared for the Luxembourg Wealth Study Conference, 14-15. 12. 2006).
- Beer, C.; Schürz, M.; Ist die Verschuldung der österreichischen Haushalte ein Risiko für die Finanzmarktsstabilität?, in: Geldpolitik und Wirtschaft 2 (2007); im Erscheinen.
- Bernheim, B. D.; Shleifer, A.; Summers, L. H., The Strategic Bequest Motive, in: Journal of Political Economy 93/6 (1985) 1045-76.
- Brown, J. R.; Weisbenner, S. J., Is a Bird in Hand Worth More than a Bird in the Bush? Intergenerational Transfers and Savings Behavior (=NBER Working Paper No. 8753, Washington, D. C., 2002).
- Cox, D.; Stark, O., Bequests, Inheritances and Family Traditions (=Center for Retirement Research (CRR) at Boston College Working Paper 2005-09, Boston 2005).
- Davies, J. B., Uncertain Lifetime, Consumption and Dissaving in Retirement, in: Journal of Political Economy 89 (Juni 1981) 561-577.
- Davies, J. B., The Relative Impact of Inheritance and Other Factors on Economic Inequality, in: The Quarterly Journal of Economics 97 (August 1982) 81-114.
- Davies, J. B und F. St. Hilaire 1987 Reforming Capital Income Taxation in Canada. Minister of Supply and Services of Canada.

- Davies, J. B.; Shorrocks, A. F., The Distribution of Wealth, in: Atkinson, A. B.; Bourguignon, F., Handbook on Income Distribution, Bd. 1 (Amsterdam 1999).
- DIW, Zusammenhänge und Wechselwirkungen zwischen Erbschaften und Vermögensverteilung (=Gutachten für das Bundesministerium für Gesundheit und Soziale Sicherung (BMGS), Berlin 2005).
- Farny, O.; Gall, F.; Predl, M., Vermögen, Erben und Erbschaftssteuer in Österreich (=Materialien zu Wirtschaft und Gesellschaft 63, Kammer für Arbeiter und Angestellte für Wien, Wien 1997).
- Gale, W.; Scholz, J., Intergenerational Transfers and the Accumulation of Wealth, in: Journal of Economic Perspectives 8/4 (1994) 145-160.
- Gokhale, J.; Kotlikoff, L. J.; Sefton, J.; Weale, M., Simulating the Transmission of Wealth Inequity via Bequests (=NBER Working Paper No. 7183, Washington, D. C., 1999).
- Hurd, M.; Mundaca, B. G., The importance of gifts and inheritances among the affluent (=NBER Working Paper No. 2415, Washington, D. C., 1987).
- Hurd, M.; Smith, J. P., Expected Bequests and Their Distribution (=NBER Working Paper No. 9142, Washington, D. C., 2002).
- Hurst, E.; Kerwin, C. K., The Correlation of Wealth across Generations, in: Journal of Political Economy 111/6 (2003) 1155-1182.
- Kessler, D.; Masson, A., Bequest and Wealth Accumulation: Are Some Pieces of the Puzzle Missing, in: Journal of Economic Perspectives 3/3 (1989) 141-152.
- Klevmarken, A., On the Wealth Dynamics of Swedish Families 1984-98, in: Review of Income and Wealth 50/4 (2004) 469-491.
- Kohli, M.; Kunemund, H.; Schäfer, A.; Schupp, J.; Vogel, C., Erbschaften und ihr Einfluss auf die Vermögensverteilung, in: Vierteljahreshefte zu Wirtschaftsforschung 75/1 (2006) 58-76.
- Kotlikoff, L. J.; Summers, L. H., The Role of Intergenerational Transfers in Aggregate Capital Accumulation, in: Journal of Political Economy 89/4 (1981) 706-732.
- Kotlikoff, L. J., Intergenerational Transfers and Savings, in: Journal of Economic Perspectives 2/2 (1988) 41-58.
- Lettke, F. (Hrsg.), Erben und Vererben. Gestaltung und Regulation von Generationenbeziehungen (=Konstanzer Beiträge zur Sozialwissenschaftlichen Forschung, Band 11, Konstanz 2003).
- Lord, W.; Rangazas, P., Savings and Wealth in Models with Altruistic Bequests, in: American Economic Review 81/1 (1991) 289-296.
- Marterbauer, M.; Schürz, M., Der Streit um die Abschaffung der Erbschaftssteuer in Österreich, in: WISO 2 (2007).
- Modigliani, F.; Brumberg, R. H., Utility Analysis and the Consumption Function: An Interpretation of Cross-Section Data, in: Kurihara, K. K. (Hrsg.), Post-Keynesian Economics (Rutgers University 1954) 388-436.
- Modigliani, F., The Life Cycle Hypothesis of Saving, Twenty Years later, in: Parkin, M. (Hrsg.), Contemporary Issues in Economics (Manchester 1975).
- Modigliani, F., The Role of Intergenerational Transfers and Life Cycle Saving in the Accumulation of Wealth, in: Journal of Economic Perspectives 2/2 (1988) 15-40.
- Mooslechner, P., Die Geldvermögensposition privater Haushalte in Österreich (=Studie des Österreichischen Instituts für Wirtschaftsforschung im Auftrag der Bank Austria AG, Wien 1997).
- Mooslechner, P.; Schürz, M.; Wagner, K., Geldvermögensverteilung in Österreich (=Manuskript für die 2. Tagung der 'Society for the Study of Economic Inequality' (ECINEQ), Berlin 2007).
- Munnell, A. H.; Sundén, A. E. (Hrsg.), Death and Dollars. The role of gifts and bequests (Washington, D. C., 2003).

- Pestieu, P., The role of gift and estate transfers in the United States and in Europe, in: Munnell, Sundén (Hrsg., 2003) 64-93.
- Piketty, T., Theories of persistent inequality and intergenerational mobility, in: Atkinson, Bourguignon (Hrsg., 1999) 429-475.
- Rossmann, B., Vermögensbesteuerung in Österreich – Reform der Bewertung von Grundvermögen, in: *Wirtschaft und Gesellschaft* 32/3 (2006) 283-312.
- Schlomann, H., Der Einfluss von Erbschaften auf die Vermögensausstattung privater Haushalte im Jahr 1988 (= DIW Diskussionspapier Nr. 39, Berlin 1991).
- Schürz, M., Financial Education for the Poor in the United States, in: Mooslechner, P.; Schuberth, H.; Weber, B. (Hrsg.), *The Political Economy of Financial Market Regulation: The Dynamics of Inclusion and Exclusion* (Cheltenham 2006) 140-168.
- Schupp, J.; Szydlík, M., Wer erbt mehr? Erbschaften, Sozialstruktur und Alterssicherung, in: *Kölner Zeitschrift für Soziologie und Sozialpsychologie* 56/4 (2004a) 609-629.
- Schupp, J.; Szydlík, M., Zukünftige Vermögen – wachsende Ungleichheit, in: Szydlík, M. (Hrsg.), *Generation und Ungleichheit* (=Sozialstrukturanalyse Band 19, xyz 2004b) 243-264.
- Stutz, H.; Bauer, T.; Schmutz, S., Erben in der Schweiz. Eine sozioökonomische Analyse unter besonderer Berücksichtigung der Generationenbeziehungen, in: *NFP* 52 (2006) 16-20.
- Szydlík, M., Inheritance and inequality: Theoretical reasoning and empirical evidence, in: *European Sociological Review* 20/1 (2004) 31-45.
- Westerheide, P., Auswirkungen von Erbschaften und Schenkungen auf die Vermögensbildung privater Personen und Haushalte. Eine ökonometrische Analyse auf der Basis des Sozio-ökonomischen Panels (=ZEW Discussion Paper No. 04-28, Mannheim 2004).
- Wolff, E. N., The impact of gifts and bequests on the distribution of wealth, in: Munnell, Sundén (Hrsg., 2003) 345-388.

Zusammenfassung

Der Artikel untersucht die Frage, inwiefern Erbschaften zur Ungleichheit in der Vermögensverteilung in Österreich beitragen. Die Analyse basiert auf den Daten einer Haushaltsbefragung der OeNB zum Geldvermögen der privaten Haushalte in Österreich und ist eingeeignet auf die Charakteristika der Erben und die Höhe ihrer Erbschaften. Diese Querschnittsdaten können Hinweise zum Zusammenhang von Erbschaften und Vermögensungleichheit liefern.

Erbschaften haben ein ähnliches Verteilungsmuster wie Geldvermögen. Erbschaften sind sozial ungleich verteilt und durch berufliche Position, Einkommen und Alter der Erben bestimmt. Die Erbquote ist in den letzten 15 Jahren deutlich angestiegen. Aber nur ein Teil der Bevölkerung macht eine Erbschaft und nur Wenige erben sehr hohe Beträge.

Ein für die aktuelle Debatte zur geplanten Abschaffung der Erbschaftssteuer in Österreich relevantes Ergebnis dieses Artikels ist, dass Erbschaften zur Reproduktion von sozialer Ungleichheit beitragen.

Personenbezogene Gesamtübersicht des österreichischen Arbeitsmarktes nach Beschäftigungsformen

Kai Biehl

1. Konzeptuelles

Aus den monatlichen Stichtagszählungen des Hauptverbandes der Sozialversicherungsträger ergibt sich für das Jahr 2005 ein Durchschnittsbestand an 3.110.400 vollversicherungspflichtiger unselbstständiger Aktivbeschäftigung und 383.700 selbstständiger Beschäftigung. Weiters wurden im Jahresdurchschnitt 26.700 freie Dienstverträge sowie 229.700 geringfügige Beschäftigungsverhältnisse gezählt. Zusammen mit den 252.700 Arbeitslosen ergibt sich daraus rechnerisch eine Arbeitsmarktaktivität von ziemlich genau 4.000.000. Diese Zahlen werden in der Darstellung – nicht nur in den Medien – sehr oft mit Personen gleichgesetzt. Außer bei den Arbeitslosen handelt es sich dabei aber um Beschäftigungs- bzw. Erwerbsverhältnisse, welche um Überschneidungen d. h. Mehrfachbeschäftigung nicht bereinigt sind. Um wie viele Personen es sich dabei handelt kann zunächst gar nicht ermittelt werden, und die obige Summenbildung ist eigentlich nicht zuverlässig.

Um von der Arbeitsmarktaktivität in Österreich eine genauere Vorstellung zu bekommen, und um vor allem die Personenkomponente für den Zeitraum eines ganzen Jahres sichtbar zu machen, muss man auf andere Auswertungsmethoden zurückgreifen.

Für diesen Artikel wurde von der Synthesis Forschungsgesellschaft im Auftrag der AK-Wien eine Sonderauswertung ihrer Erwerbsdatenbank durchgeführt. Diese Erwerbsdatenbank beruht auf den offiziellen Statistiken des Hauptverbandes der Sozialversicherungsträger und des Arbeitsmarktservice. Die folgenden Auswertungen haben somit dieselben Datengrundlagen wie die monatlichen Stichtagszählungen des Hauptverbandes bzw. des Arbeitsmarktservice, welche gewöhnlich die Grundlage der so genannten nationalen Arbeitsmarktstatistiken bilden – im Gegensatz zu den konzeptuell teilweise oder gänzlich anderen Statistiken der EU, der OECD oder anderer internationaler Organisationen.

Das personen- und bestandsbezogene Konzept der Auszählung bewirkt jedoch einige Unterschiede zu den monatlichen Publikationen – hat aber

andererseits einige Ähnlichkeiten mit der jährlichen personenbezogenen Arbeitslosenstatistik des Arbeitsmarktservice. Der Hauptverband zählt an jedem Monatsletzten die aufrechten Beschäftigungsverhältnisse, aber nicht die beschäftigten Personen. Da es Mehrfachbeschäftigung gibt, ist an einem Stichtag die Zahl der Beschäftigungsverhältnisse im Allgemeinen immer größer als die Zahl der beschäftigten Personen. Der Unterschied wird bis auf eine jährliche Sonderauswertung am 1. Juli nicht berücksichtigt. Gleichzeitig wird – vor allem bei weiterführenden Berechnungen – implizit angenommen, dass die erfassten Beschäftigungsverhältnisse den gesamten Monat über aufrecht waren, wenn aus mehreren Stichtagsbeständen Durchschnitte und Kennzahlen gebildet werden. Ganz ausgeblendet werden allerdings vor allem zwei Aspekte der Arbeitsmarktfuktuation: Zum einen die im Laufe eines längeren Zeitraumes wechselnden Personen in den gezählten Beschäftigungsverhältnissen und zum anderen die Beschäftigungsverhältnisse, welche gar nicht gezählt werden, weil sie an den Stichtagen nicht mehr bestanden haben. Trotz dieser Erfassungsprobleme sind die Durchschnittsbestände, welche sich aus den Stichtagswerten ergeben, recht gute Schätzwerte für die taggenau errechneten Bestandswerte. Aber die Zahl der Personen, welche im Lauf eines längeren Zeitraumes die Beschäftigungsverhältnisse ausgefüllt haben, ist immer (und meist sogar erheblich) größer als der durchschnittliche Bestand. Außerdem ist es von Interesse, inwieweit sich diese Größen parallel oder aber unterschiedlich entwickeln.

Für die aktuelle Auswertung wurden das Jahr 2005 sowie zu Vergleichszwecken 1996 und 2000 vollständig und taggenau erfasst. Das heißt, es wurden für jedes Beobachtungsjahr alle Personen gezählt, die irgendwann zumindest einen Tag beim Hauptverband der Sozialversicherungsträger gemeldet waren, und den unterschiedlichen Beschäftigungsformen zugeordnet. Weiters wurden für diese Personen die Beschäftigungsbestände für die jeweiligen Beschäftigungsformen taggenau erfasst. Das heißt beispielsweise, dass eine Person, die 6 Monate beschäftigt war, bei der Personenzählung mit 1 und bei der Bestandszählung mit 0,5 berücksichtigt wird.

Gegenstand der Untersuchung ist damit auch die Beschäftigungsintensität. Wenn die Personenkomponente der Beschäftigung stärker wächst als die Bestandskomponente, reduziert sich die Beschäftigungsintensität gemessen in Prozent, analog die Dauer ausgedrückt in Tagen. Arbeitszeiten bleiben mangels verfügbarer Daten in dieser Untersuchung außerhalb der Betrachtung. Ein Tag ist die kleinste Beobachtungseinheit, und Beschäftigungsintensität heißt hier Verbleib in einer Beschäftigungsform in Tagen bzw. in Prozent des Jahres.

Bei einer personenbezogenen Untersuchung über längere Zeiträume ergibt sich neben der Betrachtung von Beschäftigungsunterbrechungen

und den Wechseln zwischen verschiedenen Beschäftigungsformen auch die Frage, wie man mit dem Phänomen der Mehrfachbeschäftigung umgeht. In der Datenaufbereitung wurde in allen Fällen von Mehrfachbeschäftigung eine Unterscheidung zwischen dominanter und überdeckter Beschäftigung vorgenommen, wobei überdeckte Beschäftigung bedeutet, dass die jeweilige Beschäftigungsform auf jeden Fall parallel zu einer weiteren, dominanten Beschäftigung ausgeübt wird. Eine dominante Beschäftigung ist entweder einzige Beschäftigung oder sie wird zugleich mit einer Beschäftigung ausgeübt, welche in der gewählten Hierarchie tiefer liegt. Bei den meisten Betrachtungen darf die überdeckte Beschäftigung nicht zu den dominanten Beschäftigungszahlen addiert werden, da sie implizit eine Arbeitszeitvariation darstellt, welche hier nicht berücksichtigt werden soll. Die überdeckte Beschäftigung, dient allerdings als weiter gehende Information und vor allem bei Kontrollrechnungen als Brückenschlag zu den sonstigen Daten des Hauptverbandes.

Aufgrund des begrenzten Platzes muss sich die Darstellung in dieser Publikation mit wenigen Tabellen und Graphiken begnügen. Eine ausführlichere Version wird als Materialienband zu Wirtschaft und Gesellschaft im Sommer erscheinen.

2. Beschäftigungsformen

2.1 Sozialversicherungspflichtige unselbstständige Beschäftigung

Unter der verkürzten Bezeichnung Standardbeschäftigung soll im Folgenden die voll sozialversicherungspflichtige (also über der Geringfügigkeitsgrenze) unselbstständige (ohne freie Dienstverträge) Aktivbeschäftigung verstanden werden. Aktivbeschäftigung heißt ohne Personen in Karenz und ohne Präsenzdienster. Um die Vergleichbarkeit über zwischenzeitliche Statistikbrüche hinweg zu erleichtern, wurden auch die Zivildienster sowie die als beschäftigt registrierten SchulungsteilnehmerInnen herausgerechnet. Tabelle 1 gibt einen Überblick der Beschäftigungsformen in Österreich im Jahre 2005.

Demnach waren im Jahr 2005 in Österreich 3.707.275 Personen entweder jahresdurchgängig oder vorübergehend sozialversicherungspflichtig beschäftigt. Dieser Personenzahl entsprach ein dominanter Bestand von 3.096.674 Personenjahren. Die (dominante) Beschäftigungsintensität betrug 83,53%. 49.643 Personenjahre wurden in dieser Beschäftigungsform parallel zu einer weiteren Standardbeschäftigung erfasst. (Die Summe aus dominantem und überdecktem Bestand entspricht konzeptuell in etwa den gewohnten Jahresdurchschnittsbeständen des Hauptverbandes.) Eine Beschäftigungsintensität von 83,5% wirkt auf den ersten Blick nicht besonders niedrig, aber solch ein Wert ergibt sich beispielsweise, wenn

Tabelle 1: Personenzahlen und Bestände nach Beschäftigungsformen 2005

Standardbeschäftigung	Personen 2005	dominanter Bestand	überdeckter Bestand
Männer Inländer	1.722.864	1.492.766	23.212
Männer Ausländer	316.455	224.848	2.957
Frauen Inländerinnen	1.465.318	1.236.259	18.878
Frauen Ausländerinnen	202.638	142.801	4.596
Männer insgesamt	2.039.319	1.717.614	26.169
Frauen insgesamt	1.667.956	1.379.060	23.474
Gesamt	3.707.275	3.096.674	49.643
Selbstständige außer Landwirtsch.			
Männer Inländer	220.365	170.098	34.439
Männer Ausländer	23.567	17.196	1.799
Frauen Inländerinnen	90.440	70.210	12.024
Frauen Ausländerinnen	8.293	5.870	763
Männer insgesamt	243.932	187.294	36.238
Frauen insgesamt	98.733	76.080	12.787
Gesamt	342.665	263.374	49.025
Selbstständige in der Landwirtschaft			
Männer Inländer	96.068	56.666	35.388
Männer Ausländer	205	125	64
Frauen Inländerinnen	84.073	67.735	13.308
Frauen Ausländerinnen	426	344	51
Männer insgesamt	96.273	56.791	35.452
Frauen insgesamt	84.499	68.079	13.359
Gesamt	180.772	124.870	48.811
Freie Dienstnehmer			
Männer Inländer	26.223	8.827	3.252
Männer Ausländer	3.883	1.350	272
Frauen Inländerinnen	28.640	9.585	2.577
Frauen Ausländerinnen	3.782	1.265	319
Männer insgesamt	30.106	10.177	3.524
Frauen insgesamt	32.422	10.850	2.896
Gesamt	62.528	21.027	6.420
Geringfügig Beschäftigte			
Männer Inländer	150.610	45.977	32.230
Männer Ausländer	28015	5900	5287
Frauen Inländerinnen	268.389	117.774	51.279
Frauen Ausländerinnen	38.012	11.990	8.555
Männer insgesamt	178.625	51.877	37.517
Frauen insgesamt	306.401	129.764	59.834
Gesamt	485.026	181.641	97.351

eine Drittel aller Personen im Schnitt nur ein halbes Jahr in dieser Beschäftigungsform verweilt. Die hohe Fluktuation auf dem österreichischen Arbeitsmarkt ist inzwischen bekannt, und diese Personen werden einen Teil dieser Zeiten in anderen Beschäftigungsformen und/oder Arbeitslosigkeit verbracht haben. 2.823.566 dieser Personen oder 76,2% waren das gesamte Jahr 2005 ausschließlich standardbeschäftigt, während mit 883.709 ein knappes Viertel auch andere Beschäftigungsformen ausübte oder Arbeitslosigkeitsepisoden hatte. Die ausschließlich Standardbeschäftigten hatten mit knapp 90% eine deutlich höhere Beschäftigungsintensität. Inländische Männer hatten mit 92,84% in dieser Untergruppe den höchsten Wert. Aber auch dieser höhere Wert bedeutet rein rechnerisch, dass im Schnitt fast jeder Sechste im Jahresverlauf nur sechs Monate beschäftigt war.

Es fällt sofort auf, dass die Beschäftigungsintensität der Frauen etwas geringer war als die der Männer und die der AusländerInnen deutlich unter der der InländerInnen lag.

Durch eine Gegenüberstellung mit den Vergleichsjahren zeigt sich, dass es für die Standardbeschäftigten über den Beobachtungszeitraum keine dramatische Verschlechterung der Arbeitsmarktsituation gab, sehr wohl aber eine allmähliche beständige Veränderung. Während die Personenzahl gegenüber dem Jahr 2000 um 3,17% (+113.808) zunahm, wuchsen die Beschäftigungsbestände nur um 2,19% (+66.286), wodurch sich ein Rückgang der Beschäftigungsintensität um 0,8 Prozentpunkte insgesamt ergab. Das bedeutet, dass zusätzlich zur steigenden Bedeutung von Teilzeit – was nicht Gegenstand dieser Untersuchung ist – sich die Arbeitsplätze auch im Jahresverlauf auf mehr Personen verteilen. Von dieser Entwicklung waren weit überproportional ausländische Beschäftigte betroffen. Während der Rückgang der Beschäftigungsintensitäten bei den inländischen Männern mit 0,3 Prozentpunkten eher moderat war und inländische Frauen ihre Beschäftigungsintensitäten sogar um 0,8 Prozentpunkte erhöhen konnten, kam es bei den ausländischen Männern zu einem Rückgang um 7,8 Prozentpunkte und bei den ausländischen Frauen um 2,9 Prozentpunkte. Ein Vergleich mit dem Jahr 1996 ergibt ein ähnliches Bild: Mit 7,7% stieg die Personenzahl um 1,5 Prozentpunkte stärker als die Bestandszahlen, und die Beschäftigungsintensitäten nahmen um 1,2% ab. Auch über diesen längeren Zeitraum waren in erster Linie Ausländer von deutlichen Rückgängen (8,9 bzw. 5,5 Prozentpunkte) bei den Beschäftigungsintensitäten betroffen.

Die Zahl der beschäftigten Personen hatte im Jahr 2005 gegenüber dem Jahr 2000 um 113.808 und gegenüber 1996 um 263.451 zugenommen. Davon entfielen jedoch jeweils nur gut die Hälfte auf ausschließlich Standardbeschäftigte, während die Zahl der Personen, welche auch andere Erwerbsverhältnisse hatte, dadurch prozentuell wesentlich stärker zu-

nahm. Der Anteil von Personen mit zusätzlichen Erwerbsverhältnissen (im Jahresverlauf) stieg von 21,9% im Jahr 1996 auf 23,8% im Jahr 2005. Im Wesentlichen konzentrierte sich auch der Rückgang der Beschäftigungsintensitäten zwischen 2000 und 2005 auf diese Personengruppe. Diese Entwicklung betraf – anders als die abnehmenden Beschäftigungsintensitäten – hauptsächlich inländische Beschäftigte. Von den knapp 884.000 Standardbeschäftigten mit anderen Erwerbsverhältnissen hatten jedoch lediglich 150.000 Episoden von Selbstständigkeit und/oder freien Dienstverträgen, sowie etwa 8.000 Zivildienstzeiten. Über 700.000 hatten somit Episoden von Arbeitslosigkeit und/oder geringfügiger Beschäftigung.

Das heißt, dass die Gruppe der Personen, welche im Laufe eines Jahres mehrere Beschäftigungsformen ausüben bzw. auch zwischen Beschäftigung, Arbeitslosigkeit und Nichterwerbstätigkeit wechseln, stärker zunimmt als die Beschäftigung insgesamt. Der Anteil dieser Personengruppe wächst zwar fast unmerklich (aufgrund der großen Personenzahl in der Referenzgruppe) aber beständig.

2.2 Selbstständige außerhalb der Landwirtschaft

Im Jahr 2005 waren 342.665 Personen durchgehend oder zumindest zeitweise selbstständig tätig, 80.909 oder ein knappes Viertel waren auch unselbstständig standardbeschäftigt, 37.209 hatten andere erwerbsaktive Beschäftigungsformen. Bei den nichtlandwirtschaftlichen Selbstständigen lag der Frauenanteil bei 28,8%.

Gegenüber dem Vergleichsjahr 2000 ist die Zahl der selbstständig erwerbstätigen Personen um 44.355 oder 14,9% gestiegen, gegenüber 1996 um 87.657 oder 34,4%. Mit 15,3% ist bei den Selbstständigen der Bestand sogar etwas stärker gewachsen als die Personenzahl, wodurch sich eine geringfügige Erhöhung der Beschäftigungsintensität auf 91,2% in dieser Beschäftigungsform ergeben hat. Dazu muss aber angemerkt werden, dass die Bestände an Beschäftigung streng genommen nur bedeuten, dass die Versicherungsverhältnisse aufrecht waren. Bei den Selbstständigen sagt die reine Tatsache eines aufrechten Versicherungsverhältnisses sicherlich in vielen Fällen weniger über die tatsächliche Beschäftigungssituation der Betroffenen aus als bei den Unselbstständigen. Es lässt sich aber durchaus daraus ableiten, dass kurzfristige selbstständige Tätigkeiten zumindest anteilmäßig im Beobachtungszeitraum an Bedeutung nicht zugenommen haben.

Der Ausländeranteil stieg bei den Selbstständigen von 3,5% im Jahr 1996 auf 8,8% im Jahr 2005.

Wenn man den starken Zuwachs vor allem seit 1996 und die zum Teil nicht unerheblichen Veränderungen in diesem Zeitraum („Neue Selbstständige“ sowie wachsende Bedeutung von Einpersonenunternehmen)

berücksichtigt, ist die Beständigkeit der Struktur in dieser Beschäftigungsform eher erstaunlich, nicht nur die leicht gestiegene Beschäftigungsintensität, sondern auch der über die Jahre fast konstante Frauenanteil von etwas über 28%. Auch die Beschäftigungsintensität der Personen mit Standardbeschäftigung lag in den Jahren 2005 und 2000 jeweils bei knapp 80% und hatten sich damit gegenüber 1996 um fast 5 Prozentpunkte erhöht.

Somit ist die Frage, wer mit den Selbstständigen gemeint ist, nicht in jedem Fall einfach zu beantworten. Die Zahl der Personen, welche entweder jahresdurchgängig oder zumindest zeitweilig im Verlauf des letzten Beobachtungsjahres selbstständig waren, übertrifft die üblicherweise in der Arbeitsmarktstatistik verwendeten Jahresdurchschnittsbestände um 30%. Das ist deutlich mehr als der entsprechende Wert für die Standardbeschäftigten, welcher für das Jahr 2005 bei 20% lag. Bei den Selbstständigen in der Landwirtschaft lag der „Überhang“ an Personen sogar bei 44%.

2.3 Selbstständige in der Landwirtschaft

Im Jahr 2005 gab es 180.772 Selbstständige in der Landwirtschaft, 96.273 Männer und 84.499 Frauen. Der Frauenanteil betrug demnach 46,7%. 65,8% davon oder 118.970 Personen waren ausschließlich in der Landwirtschaft beschäftigt, in dieser Personengruppe betrug der Frauenanteil sogar 56,9%. 51.233 Selbstständige in der Landwirtschaft hatten zusätzlich eine Standardbeschäftigung und 10.485 eine weitere nicht-landwirtschaftliche Selbstständigkeit. In der Landwirtschaft waren 2005 bereits 205 Ausländer und 426 Ausländerinnen selbstständig tätig.

Über den gesamten Beobachtungszeitraum seit 1996 ist die Zahl der Selbstständigen in der Landwirtschaft kontinuierlich zurückgegangen, von 216.000 im Jahr 1996 über 206.000 im Jahr 2000 auf zuletzt 181.000. Dieser Rückgang um insgesamt 35.000 Personen war bei den ausschließlich in der Landwirtschaft Beschäftigten mit 37.800 sogar noch größer. Vor allem zwischen 1996 und dem Jahr 2000 hat die Gruppe des landwirtschaftlichen Nebenerwerbs bei einer Gesamtabnahme der Personenzahl um gut 10.000 zunächst zahlenmäßig noch gewinnen können. In den letzten fünf Jahren kam es dann allerdings hier zu einem prozentuell stärkeren Rückgang.

Sowohl in absoluten Zahlen als auch prozentuell waren die Frauen von Rückgang der landwirtschaftlichen Selbstständigkeit stärker betroffen als die Männer: Der Rückgang betrug gegenüber dem Jahr 2000 13.600 und gegenüber 1996 22.700.

2.4 Freie Dienstverträge

Nach der Stichtagszählung des Hauptverbandes der Sozialversicherungsträger gab es im Jahr 2005 im Jahresdurchschnitt 26.663 freie Dienstverträge für 13.215 Männer und 13.448 Frauen. Diese Zahl wird gewöhnlich als „die freien Dienstnehmer“ für dieses Jahr verstanden.

Die genauere Auswertung im Rahmen dieser Studie ergab, dass im Laufe des Jahres 2005 62.528 Personen freie Dienstverträge hatten, 32.422 Frauen und 30.106 Männer.

In der personenbezogenen Auswertung von Arbeitsmarktdaten gibt es eine Reihe von Begriffen, welche aus anderen Statistiken nicht bekannt sind, welche aber für die Interpretation dieser Datenbestände unverzichtbar sind. Für manche personenbezogenen Auswertungen braucht man eine sogenannte Dominanzstruktur oder Hierarchie der Beschäftigungsformen, weil man das Problem der Mehrfachbeschäftigung (sowohl gleichzeitig als auch im Jahresverlauf) beschreibbar machen muss. Aus der Perspektive eines freien Dienstvertrages stellen die Standardbeschäftigung und die Selbstständigkeit höhere bzw. dominierende Beschäftigungsformen dar. Geringfügige Beschäftigung wird vom freien Dienstvertrag dominiert. Die geringfügige Beschäftigung wiederum wird von allen anderen Beschäftigungsformen dominiert und kann selbst nur die Erwerbsform der Arbeitslosigkeit überdecken. Nicht so klar ist die Frage der Dominanz bei Standardbeschäftigung versus Selbstständigkeit, aber ist die Konvention, dass die Selbstständigkeit im Zweifelsfall von der Standardbeschäftigung dominiert wird.

Von den 62.528 Personen mit freien Dienstverträgen des Jahres 2005 hatten 33.317 oder 53% im Jahresverlauf auch „höhere“ Beschäftigungsformen, während 29.211 Personen nur freie Dienstverträge oder geringere Beschäftigungsformen hatten. Der Bestand an freien Dienstverträgen betrug 2005 21.027 dominante Personenjahre und 6.420 überdeckte Personenjahre. Diese 6.420 Personenjahre bedeuten, dass ein knappes Viertel der freien Dienstverträge (als Volumen betrachtet) eine Nebenbeschäftigung darstellten, während gut drei Viertel nicht als Nebenbeschäftigung ausgeübt wurden.

Gegenüber dem Jahr 2000 stieg die Zahl der Personen mit freien Dienstverträgen bis 2005 um 11.113 oder 21,6%. Der Bestand insgesamt um 29% und der dominante Bestand sogar um knapp 34%, das heißt die Beschäftigungsintensität nahm leicht zu. Mit 43,9% war die Beschäftigungsintensität der freien Dienstverträge allerdings auch 2005 noch eher gering (Männer 45,5%, Frauen 42,4%).

2.5 Geringfügige Beschäftigung

Nach der Stichtagszählung des Hauptverbandes der Sozialversicherungsträger gab es im Jahr 2005 im Jahresdurchschnitt 229.746 geringfügige Beschäftigungsverhältnisse für 68.118 Männer und 161.628 Frauen.

Die genauere Auswertung im Rahmen dieser Studie ergab, dass im Laufe des Jahres 2005 485.026 Personen geringfügige Beschäftigungsverhältnisse hatten, 306.401 Frauen und 178.625 Männer. Der Frauenanteil der Stichtagszählung von 70,3% reduziert sich bei der genaueren Untersuchung auf 63%. 216.960 Personen oder 44,7% hatten das gesamte Beobachtungsjahr über ausschließlich geringfügige Beschäftigungsverhältnisse – dies kommt bis auf eine geringe Differenz der Hauptverbandszahl ziemlich nahe.

Gegenüber dem Jahr 2000 nahm die Personenzahl um 54.093 (+12,5%) zu – um 25.598 (+9,1%) bei den Frauen und um 28.459 (+19%) bei den Männern. Die Zahl der nur geringfügig Beschäftigten nahm um 35.333 (+19,4%) zu, also prozentuell mehr als die geringfügige Beschäftigung insgesamt. Die Zahl der nur geringfügig beschäftigten Frauen stieg um 20.051 (15,3%), bei den Männern waren es sogar +29,8% (+15.282). Vor allem bei den ausländischen Männern hat sich die Zahl der nur geringfügig Beschäftigten auf knapp 10.000 nahezu verdoppelt (bei den ausländischen Frauen betrug der Anstieg 74% auf 16.820).

Der Bestand an geringfügiger Beschäftigung ist mit 16,9% um mehr als 4 Prozentpunkte stärker gestiegen als die Personenzahl wodurch sich eine leichte Erhöhung der Beschäftigungsintensität ergab. Insgesamt war die Beschäftigungsintensität mit 37,5% allerdings noch niedriger als die der freien Dienstverträge, was vor allem auch im Zusammenhang mit der geringen Arbeitszeit sowie Entlohnung gesehen werden muss.

3. Mehrfachbeschäftigung

Jedes Jahr zum Stichtag 1. Juli führt der Hauptverband der Sozialversicherungsträger selbst eine personenbezogene Auswertung der Beschäftigtenzahlen durch. Dabei wird aufgegliedert, wie viele Personen mehrere Beschäftigungsverhältnisse gleichzeitig hatten und wie die einzelnen Kombinationen zahlenmäßig besetzt waren. Mit dieser Sonderauswertung wird auf das Thema Mehrfachbeschäftigung ein Schlaglicht geworfen. Mehrfachbeschäftigung ist jedoch starken saisonalen Schwankungen unterworfen, und die Ergebnisse für einen Stichtag (im Sommer zur Ferienzeit) lassen nur begrenzte Rückschlüsse auf das Gesamtjahr zu.

Auch bei der hier vorliegenden personen- und bestandsbezogenen Auswertung lässt sich zeigen, in welchem Umfang Personen mehrere

Beschäftigungsverhältnisse parallel, das heißt zur gleichen Zeit, ausgeübt haben. Der zugrunde liegende Datenbestand lässt allerdings in den meisten Fällen eine Unterscheidung zwischen Haupttätigkeit und Nebentätigkeit im Sinne einer Unterordnung nicht zu. Deshalb soll im Folgenden unter dem Begriff Nebentätigkeit nur verstanden werden, dass die betreffende Person gleichzeitig noch andere Beschäftigung(en) ausgeübt hat.

Wegen der Komplexität der Auswertungen und auch wegen der anschaulichen Darstellbarkeit, wird in vielen Fällen auch nicht untersucht, wie viele Personen im Beobachtungszeitraum Nebenbeschäftigungen ausgeübt haben, weil bei diesem Vorgehen unter Umständen auch sehr kurze Kleinsttätigkeiten in der Darstellung überbetont würden. Es werden vielmehr für die verschiedenen Beschäftigungsformen die Bestände betrachtet, und es wird analysiert, in welchem Umfang diese Bestände die einzige Beschäftigung von Personen waren und in welchem Umfang es gleichzeitig noch andere Beschäftigung gab. Wegen der Möglichkeit von Mehrfachbeschäftigung und zur Vermeidung von Mehrfachzählungen werden die Bestände an Beschäftigung in einer Dominanzstruktur geordnet (unselbstständige Standardbeschäftigung, Selbstständigkeit, freie Dienstverträge sowie geringfügige Beschäftigung). Wenn ein bestimmter Bestand an Beschäftigung bei der Auswertung als dominant erscheint, so kann dies bedeuten, dass keine Nebentätigkeit besteht, oder aber, dass eine eventuelle Nebentätigkeit in der obigen Dominanzstruktur keinesfalls höher steht. Bei dieser Form der Auswertung und Darstellung ist überdeckte Beschäftigung in jedem Fall eine Nebentätigkeit oder auch eine Mehrfachbeschäftigung in derselben Beschäftigungsform.

3.1 Mehrfachbeschäftigung nach Beschäftigungsformen

3.1.1 Vollversicherungspflichtige Standardbeschäftigung

Obwohl in absoluten Zahlen durchaus beträchtlich, spielt die Mehrfachstandardbeschäftigung anteilmäßig nur eine geringe Rolle: Knapp 49.643 Personenjahre an Standardbeschäftigung bestanden im Jahr 2005 parallel zu einer anderen Standardbeschäftigung, das waren 1,58% des Gesamtbestandes. Für Inländer und Inländerinnen wies dieser Anteil mit 1,5% bzw. 1,53% auch wenig geschlechtsspezifische Unterschiede auf. In Kombination mit der Staatsangehörigkeit zeigt sich jedoch eine stärkere Abweichung: Für ausländische Frauen lag der Anteil der Mehrfachstandardbeschäftigung mit 3,12% deutlich höher, für ausländische Männer mit 1,3% etwas niedriger.

Gegenüber den Vergleichsjahren 1996 und 2000 ergab sich eine geringe, aber stetige Zunahme bei der Mehrfachstandardbeschäftigung: 1996 waren 1,4% des Bestandes Nebenbeschäftigungen und im Jahr

Tabelle 2: Überdeckte Beschäftigung nach Beschäftigungsformen 2005

	Standard- beschäftigung	Selbstständige nicht Landwirt- schaft	Selbstständige Landwirtschaft	freie Dienstver- träge	geringfügige Beschäftigung	Arbeitslosigkeit
	absolut					
Männer Inländer	23.212	34.439	35.388	3.252	32.230	14.206
Männer Ausländer	2.957	1.799	64	272	5.287	4.187
Frauen Inländer	18.878	12.024	13.308	2.577	51.279	15.164
Frauen Ausländer	4.596	763	51	319	8.555	2.933
Männer	26.169	36.238	35.452	3.524	37.517	18.393
Frauen	23.474	12.787	13.359	2.896	59.834	18.097
Gesamt	49.643	49.025	48.811	6.420	97.351	36.490
	in % der Gesamtbeschäftigung					
Männer Inländer	1,53	16,84	38,44	26,92	41,21	11,49
Männer Ausländer	1,30	9,47	33,86	16,77	47,26	10,73
Frauen Inländer	1,50	14,62	16,42	21,19	30,33	14,63
Frauen Ausländer	3,12	11,50	12,91	20,14	41,64	12,26
Männer	1,50	16,21	38,43	25,72	41,97	11,31
Frauen	1,67	14,39	16,40	21,07	31,56	14,19
Gesamt	1,58	15,69	28,10	23,39	34,89	12,57

2000 1,47%. In diesen beiden Jahren war jedoch sowohl die geschlechtsspezifischen Unterschiede als auch die Unterschiede zwischen Inländern und Ausländern ausgeprägter. Für ausländische Frauen lag der Anteil der Mehrfachstandardbeschäftigung am Gesamtbestand im Jahr 1996 bei 6,26%, im Jahr 2000 bei gut 5%.

3.1.2 Selbstständigkeit außerhalb der Landwirtschaft

Die Mehrfachbeschäftigung bei den Selbstständigen außerhalb der Landwirtschaft war 2005 in absoluten Zahlen mit 49.025 nahezu genauso groß wie bei den Standardbeschäftigten, stellte aber aufgrund der geringeren Bezugsgröße – zahlenmäßig im Vergleich etwa ein Zehntel der Standardbeschäftigten – mit 15,7% einen deutlich größeren Anteil.

Für inländische Männer waren 2005 16,84% des Bestandes an selbstständiger Erwerbstätigkeit Nebenbeschäftigungen und für ausländische Männer 9,47%. Bei den Frauen lagen die entsprechenden Werte bei 14,62% bei den Inländerinnen und bei 11,5% bei den Ausländerinnen. Überdeckte Selbstständigkeit wurde nahezu vollständig (48.000) neben einer Standardbeschäftigung ausgeübt.

Obwohl die Zahl der selbstständigen Personen gegenüber dem Jahr 1996 um 87.700 zugenommen hat, und die Selbstständigkeit weiter in Bereiche vorgedrungen ist, wo die Erträge nicht immer existenzsichernd sind (Schlagwort: „Neue Selbstständigkeit“) hat die Bedeutung der Selbstständigkeit als Nebentätigkeit gegenüber dem Vergleichsjahr 1996 kaum zugenommen: Damals betrug der Anteil 16,29%; lediglich im Jahr 2000 lag er mit 17,46% etwas höher.

3.1.3 Selbstständige in der Landwirtschaft

Mit 48.000 überdeckten Personenjahren ergab sich bei der landwirtschaftlichen Selbstständigkeit im Jahr 2005 ein Mehrfachbeschäftigungsanteil von insgesamt 28,1%. Bei den Männern waren es sogar 38,4% und bei den Frauen 16,4%. Die Ausübung von Landwirtschaft neben einer weiteren Beschäftigung hat über den gesamten Beobachtungszeitraum deutlich zugenommen: 2000 lag der Anteil noch bei 26,7% und 1996 sogar nur bei 21,6%.

38.960 Personenjahre landwirtschaftlicher Beschäftigung wurden im Jahr 2005 neben einer Standardbeschäftigung und 10.485 neben einer anderen Form der Selbstständigkeit erbracht.

3.1.4 Freie Dienstverträge

Freie Dienstverträge als Nebenbeschäftigung lagen im Jahr 2005 mit insgesamt 23,4% bei knapp einem Viertel des Bestandes. Mit 25,7% war

der Nebenbeschäftigungsanteil bei den Männern etwas höher als bei den Frauen mit 21,1%. Gegenüber den Vergleichsjahren haben die freien Dienstverträge als Nebenbeschäftigung an Bedeutung etwas verloren: 1996 lag der Nebenbeschäftigungsanteil noch bei 29,33% und im Jahr 2000 bei 26,16%. Auch in diesen Jahren war der Männeranteil deutlich höher.

Hierzu muss aber angemerkt werden, dass aufgrund der Dominanzstruktur dieser Auswertung die oben angeführten Anteile nicht die Kombination aus freien Dienstverträgen und geringfügiger Beschäftigung beinhalten, sondern Kombinationen mit einer Standardbeschäftigung oder einer Selbstständigkeit.

3.1.5 Geringfügige Beschäftigung

Bei der geringfügigen Beschäftigung bestanden im Jahr 2005 97.351 Personenjahre an Beschäftigung bzw. 34,9% der Bestände neben einer weiteren Beschäftigung, bei den Männern betrug dieser Anteil 41,97% und bei den Frauen 31,6%. Geringfügige Beschäftigung als Nebentätigkeit hat während des Beobachtungszeitraums an Bedeutung etwas verloren: 1996 betrug der Anteil noch 38,13% und im Jahr 2000 35,74%. Im Jahr 1996 war die geringfügige Beschäftigung von Männern sogar noch zu 47,6% von einer weiteren Beschäftigung begleitet. Bei dieser Art der Auswertung kann die zusätzliche Beschäftigung allerdings auch eine weitere geringfügige Beschäftigung sein.

3.1.6 Arbeitslosigkeit

In der letzten Spalte von Tabelle 2 findet sich eine analoge Auswertung für die Arbeitslosigkeit. Wenn während einer registrierten Arbeitslosigkeit auch Episoden legaler Beschäftigung – in erster Linie handelt es sich dabei um geringfügige Beschäftigung – bestehen, wird die Arbeitslosigkeit von dieser Beschäftigung zeitweise dominiert und ist damit überdeckt.

Die Möglichkeit, neben einer registrierten Arbeitslosigkeit einer geringfügigen Beschäftigung nachzugehen, wird allerdings bisher eher wenig genutzt. Im Jahr 2005 fielen insgesamt 12,6% des Arbeitslosigkeitsbestandes neben einer geringfügigen Beschäftigung an, 11,3% bei den Männern und 14,2% bei den Frauen. Dieser Wert stellt aber trotzdem gegenüber den Vergleichsjahren eine deutliche Zunahme dar: 1996 lag der überdeckte Bestand an Arbeitslosigkeit erst bei 5,66% und im Jahr 2000 bei 6,42%. In beiden Jahren waren die geschlechtsspezifischen Unterschiede dieser Werte nicht so ausgeprägt wie 2005.

4. Altersstruktur der Beschäftigten

Die 4.342.000 Personen, welche in Österreich im Jahr 2005 entweder jahresdurchgängig oder zumindest vorübergehend beschäftigt waren, hatten ein Durchschnittsalter von knapp 38 Jahren (Männer 38,15 Jahre und Frauen 37,69 Jahre). Im Vergleichsjahr 1996 betrug das Durchschnittsalter erst 36,36 Jahre, woraus sich für den Beobachtungszeitraum insgesamt ein Altersanstieg der Beschäftigten um 1,6 Jahre ergibt (Männer +1,5 Jahre und Frauen +1,7 Jahre).

Tabelle 3 zeigt für das Jahr 2005 die Altersverteilungen der beschäftigten Personen und stellt diesen die mit der Dauer gewichteten Beschäftigungsbestände sowie die entsprechenden Durchschnittswerte für das Alter gegenüber. Wie der Vergleich zeigt, macht es aber sowohl für die Berechnung des Durchschnittsalters als auch für die Beschäftigungsanteile einzelner Altersgruppen einen Unterschied, ob man zur Berechnung die Personenzahlen heranzieht oder aber dauergewichtete Beschäftigungswerte verwendet. Die Differenzen erklären sich vor allem durch die ausgeprägten altersbedingten Unterschiede in den Beschäftigungsintensitäten (bzw. Beschäftigungsdauern) der Personen. Insgesamt war 2005 das Durchschnittsalter nach den bestandsgewichteten Beschäftigungszahlen um ein Jahr höher als nach den ungewichteten Personenzahlen (bei den Männern um knapp ein Jahr und bei den Frauen um gut ein Jahr).

Diese berechnungsabhängige Differenz des Durchschnittsalters mag mit einem Jahr als eher vernachlässigbare Größenordnung erscheinen. Es sollte aber nicht vergessen werden, dass das Durchschnittsalter ein äußerst träges Maß ist. Die markante Alterung der Erwerbsbevölkerung in den nächsten Jahrzehnten beispielsweise kann als gesicherte Tatsache angesehen werden. Wenn man berücksichtigt, dass eine Zunahme des Durchschnittsalters der Personen im Erwerbsalter um ein Jahr je nach Beobachtungszeitraum auch bei der erwarteten starken Alterung zehn oder mehr Jahre dauern kann, ist der Unterschied nicht mehr so unbedeutend. Ein Wechsel der Berechnungsmethode kann damit denselben Effekt auf die Ergebnisse haben wie der Ablauf eines Jahrzehnts bei einer stark alternden Erwerbsbevölkerung. Vor allem aber kann ein ungewolltes (oder gewolltes) Mischen der Berechnungsmethoden irreführende Resultate ergeben.

Wie aus der unteren Hälfte von Tabelle 3 deutlich wird, ergeben sich auch bei den Beschäftigungsanteilen einzelner Altersgruppen je nach Berechnungsmethode Abweichungen von bis zu 3 Prozentpunkten und mehr. Erwartungsgemäß liegen die Personenanteile bei den Jugendlichen unter 25 Jahren höher als die Bestandsanteile, und im Haupterwerbsalter zwischen 35 und 55 Jahren ist es umgekehrt. Zwischen 25 und 34 Jah-

Tabelle 3: Beschäftigte und Beschäftigung nach Altersgruppen 2005

	Männer		Frauen		gesamt	
	Personen	Bestände	Personen	Bestände	Personen	Bestände
	absolut					
unter 25 Jahren	408.790	254.075	356.012	203.242	764.802	457.317
25 bis 34 Jahre	520.202	440.955	434.430	333.365	954.632	774.320
35 bis 44 Jahre	671.736	613.682	571.667	488.823	1.243.403	1.102.505
45 bis 54 Jahre	509.601	468.561	451.449	400.030	961.050	868.591
55 bis 64 Jahre	227.633	192.897	145.861	102.007	373.494	294.904
65+	25.715	11.174	19.108	6.613	44.823	17.787
Gesamt	2.363.677	1.981.344	1.978.527	1.534.080	4.342.204	3.515.424
Durchschnittsalter	38,15	39,12	37,69	38,74	37,94	38,95
	in Prozent					
	Personen	Bestände	Personen	Bestände	Personen	Bestände
	in Prozent					
unter 25 Jahren	17,29	12,82	17,99	13,25	17,61	13,01
25 bis 34 Jahre	22,01	22,26	21,96	21,73	21,98	22,03
35 bis 44 Jahre	28,42	30,97	28,89	31,86	28,64	31,36
45 bis 54 Jahre	21,56	23,65	22,82	26,08	22,13	24,71
55 bis 64 Jahre	9,63	9,74	7,37	6,65	8,60	8,39
65+	1,09	0,56	0,97	0,43	1,03	0,51

ren sowie bei den 55- bis 64-Jährigen entsprechen die Bestandsanteile in etwa den Personenanteilen. Welche Berechnungsmethode die geeignetere ist, hängt stark von der Fragestellung ab.

Die Auswertung der Daten, welche dieser Untersuchung zugrunde liegen, wurde in Einzelaltersjahren durchgeführt. Dadurch ist es möglich die Unterschiede zwischen Personenzahlen und Beständen sehr detailliert nach dem Alter darzustellen.

In den Abbildungen 1 für Männer und 2 für Frauen stellt die oberste Linie für jedes Einzelaltersjahr die Zahl der zumindest vorübergehend beschäftigten Personen dar und die unterste Linie die entsprechenden dauergewichteten Bestände an Beschäftigung über der Geringfügigkeitsgrenze. Die dünne Linie dazwischen berücksichtigt zusätzlich auch die geringfügige Beschäftigung, sofern sie zeitweise die dominante Erwerbsform von Personen mit anderen Beschäftigungen im selben Jahr darstellt. Die Fläche unterhalb der Bestandslinie stellt das Beschäftigungsvolumen des Jahres 2005 über der Geringfügigkeitsgrenze dar. Dieses Beschäftigungsvolumen ist allerdings auf Tagesbasis berechnet und nicht auf Stundenbasis und stellt daher kein Arbeitsvolumen im üblichen Sinne dar, weil keine Gewichtung mit den Arbeitszeiten erfolgt. Die Fläche unterhalb der obersten Linie stellt somit das theoretisch mögliche Beschäftigungsvolumen dar, falls alle erwerbsinteressierten Personen jahresdurchgängig beschäftigt gewesen wären.

Sowohl für Männer als auch für Frauen nehmen die Abstände zwischen Personenzahlen und Beschäftigungsbeständen zwar mit steigendem Alter zunächst ab, bleiben aber auch im Haupterwerbsalter noch immer beträchtlich. Ab Mitte 50 mit dem verstärkten Einsetzen von Pensionierungen (auch wegen Invalidität) wächst der Abstand wieder.

Um die Veränderung mit dem Alter deutlicher zu machen, zeigt Abbildung 3 für Männer und Frauen die Abstände zwischen Personenzahlen und Beschäftigungsbeständen in Prozent, bezogen auf die Personenzahlen: Die Werte geben an, wie viel Prozent der möglichen Zeit (gemessen in Arbeitstagen) nicht in Beschäftigung (über der Geringfügigkeitsgrenze) verbracht wurden.

Die geringeren Beschäftigungsintensitäten der Jugendlichen erklären sich einerseits durch den hohen Anteil an Ferialpraktikanten in diesen Altersjahren, aber auch durch die Tatsache, dass durch die Lage des Schuljahres gegenüber dem Kalenderjahr Lehrverhältnisse oft unterjährig begonnen werden. Ebenso erklären unterjährige Pensionsantritte teilweise die geringeren Beschäftigungsintensitäten der Älteren gegenüber den Personen im Haupterwerbsalter. Trotzdem bleibt das Phänomen, dass zusätzlich zum starken Rückgang der Erwerbsbeteiligung in Österreich ab Mitte 50 die im Beschäftigungssystem Verbleibenden darüber hinaus in erheblichem Ausmaß nicht mehr jahresdurchgängig beschäftigt waren

Abbildung 1: Beschäftigung 2005 – Personenzahlen und Bestände: Männer

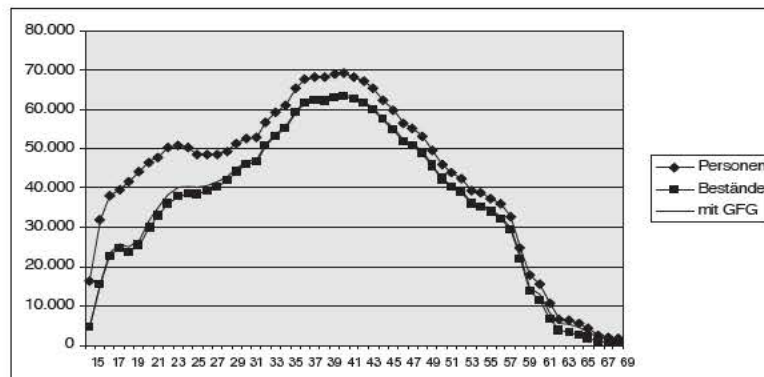


Abbildung 2: Beschäftigung 2005 – Personenzahlen und Bestände: Frauen

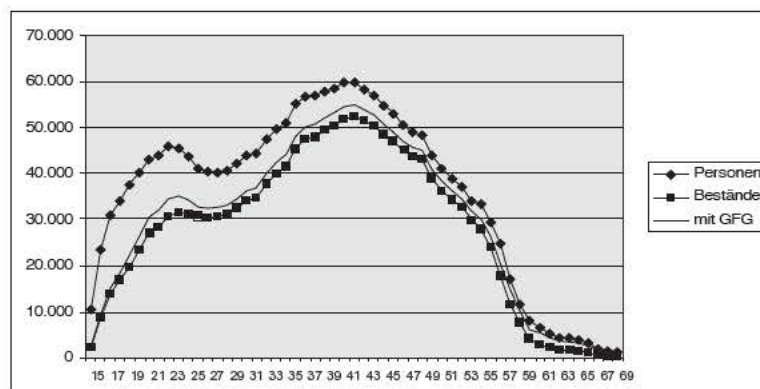
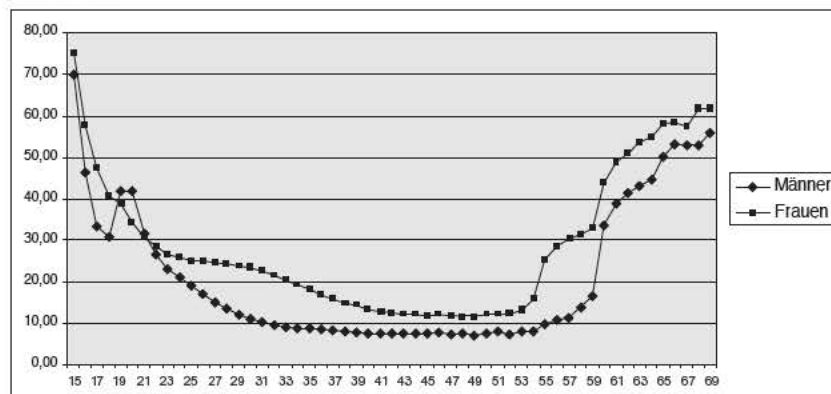


Abbildung 3: Beschäftigung 2005 – Personenzahlen und Bestände: Abstand in %



– zumindest nicht über der Geringfügigkeitsgrenze.

Die größeren und zunächst sogar zunehmenden Abstände zwischen Männern und Frauen ab 20 bis Mitte 40 erklären sich durch die Karenzzeiten (und die Schwierigkeiten beim Wiedereinstieg in den Arbeitsmarkt) der Frauen. Es soll hier noch einmal betont werden, dass dieser Untersuchung nur die Aktivbeschäftigung zugrunde liegt.

Bemerkenswert ist aber auch, dass die Abstände zwischen Personenzahlen und Beständen selbst im Haupterwerbsalter (zwischen 35 und 55 Jahren) für Männer in keinen Alter kleiner werden als 8% und für Frauen sogar kaum unter 11% fallen. Die Differenz entspricht unterjährigen Beschäftigungsunterbrechungen. Ein Teil lässt sich durch registrierte Arbeitslosigkeit erklären: Da die Arbeitslosenquote dieser Altersgruppe der Beschäftigten (ganzjährig Arbeitslose wurden für diese Darstellung ausgeklammert) jedoch 2005 bei etwa 5% lag, bleiben vor allem für die Frauen in beträchtlichem Ausmaß Beschäftigungsunterbrechungen, welche von der üblichen Zählung nicht erfasst werden.

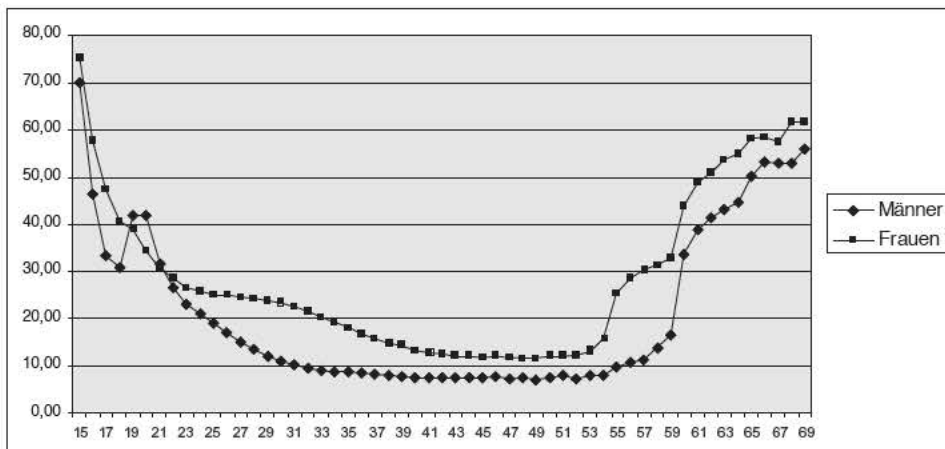
Wenn man in einem weiteren gedanklichen Schritt diese tatsächlich beobachtete Maximallinie der Beschäftigungsintensitäten als Maßstab für die im Beobachtungsjahr erreichbare Integration ins Beschäftigungssystem anlegt, so fällt auf, dass diese Integration in Österreich vielfach erst in fortgeschrittenem Erwachsenenalter gelingt: für Männer erst über 35 und für Frauen überhaupt erst ab Anfang 40. Diese Aussage ist jedoch nicht individuell, sondern als Durchschnittswert zu interpretieren, in dem Sinne, dass ein größerer Personenkreis erst spät in stabilere Beschäftigungssituationen findet. Das heißt nicht notwendigerweise, dass es für jeden schwieriger geworden ist. Auch die im internationalen Vergleich langen Ausbildungszeiten tragen zu verspäteten Berufseintritten bei.

Die sich hier ergebende Darstellung deckt sich durchaus mit einem Bild der Arbeitsmarktsituation, welches sich aus unterschiedlichsten Medienberichten herauskristallisiert. Es ist von der „Generation Praktikum“ die Rede, von Menschen, die nach der Ausbildung zum Teil viele Jahre in befristeten und zum Teil prekären Beschäftigungen zubringen müssen und für die eine gesicherte Beschäftigungssituation in immer weitere Ferne rückt. Ähnliches gilt für Menschen über 50, die im Falle eines Arbeitsplatzverlustes oft auf größte Schwierigkeiten stoßen, wieder in eine geeignete, stabile Beschäftigungssituation zurück zu finden.

Damit stellt sich aber auch die Frage, inwieweit dieses Phänomen tatsächlich eine grundsätzlich neue Problemlage darstellt bzw. in welchem Ausmaß es auch früher schon so war. Abbildung 4 zeigt die gleiche Auswertung für das Vergleichsjahr 1996, als die entsprechende Personenzahl bei gut 4 Millionen lag. Die grundsätzliche Ähnlichkeit der Muster fällt sofort auf, zumal es auch Mitte der neunziger Jahre für junge Menschen nicht leicht war, eine geeignete Stelle zu finden. Es zeigen sich aber auch

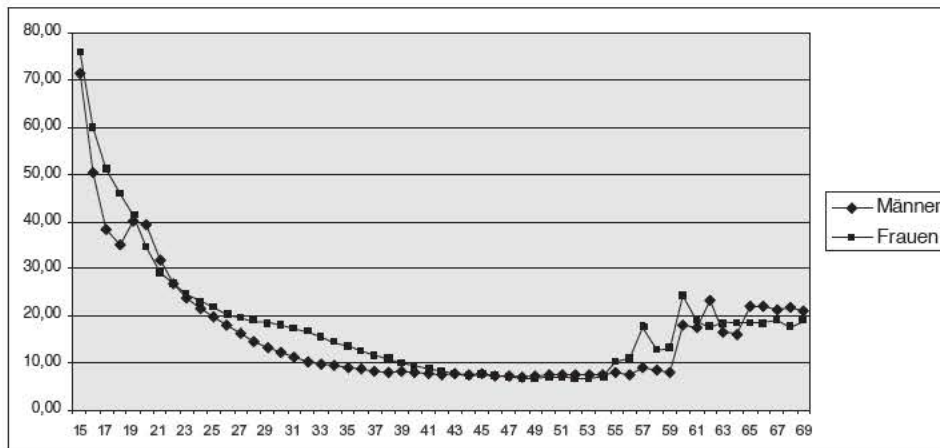
Unterschiede: Offenbar hatte sich bis 2005 gegenüber dem Jahr 1996 die Phase unstabiler Beschäftigung für Männer altersmäßig um drei Jahre verlängert – d. h. die Integration der Männer ist deutlich schwieriger geworden. Auf der anderen Seite hatte sich die Verringerung der Beschäftigungsintensitäten am oberen Altersrand für beide Geschlechter um etwa ein bis zwei Jahre nach hinten verschoben, was vermutlich zumindest teilweise auf die Pensionsreformen zurückzuführen ist.

Abbildung 4: Beschäftigung 1996 – Personenzahlen und Bestände: Abstand in %



In Abbildung 1 und 2 wird ersichtlich, dass die Berücksichtigung von geringfügiger Beschäftigung, welche nicht als Nebenerwerb ausgeübt wird, die Beschäftigungsbestände der Männer nicht nennenswert verändert, bei den Frauen jedoch durchaus eine relevante Größenordnung erreicht. Abbildung 5 entspricht von der Berechnungsmethode her Abbildung 3, allerdings unter Einbezug der geringfügigen Beschäftigung. Es zeigt sich, dass dann der Unterschied zwischen Männern und Frauen im „Kindererziehungsalter“ deutlich geringer ausfällt und im Alter zwischen Anfang 40 und Mitte 50 sogar ganz verschwindet. Das heißt, dass sich das beobachtete Beschäftigungsverhalten von Männern und Frauen im Haupterwerbsalter kaum unterscheidet, wenn alle Beschäftigungsformen berücksichtigt werden, dass aber die Frauen dieser Altersgruppen diese Beschäftigungsintensität nur mittels eines deutlich stärkeren Rückgriffs auf geringfügige Beschäftigung auch umsetzen konnten. Da für diese Auswertung Personen mit ausschließlich geringfügiger Beschäftigung während des ganzen Jahres ausgeblendet wurden, kann man davon ausgehen, dass in der Mehrzahl der Fälle diese Wahl nicht freiwillig erfolgte, weil sich auch Beschäftigungsepisoden über der Geringfügigkeitsgrenze im selben Jahr fanden. Es soll noch betont werden, dass es sich bei den

Abbildung 5: Beschäftigung 2005 – Personenzahlen und Bestände einschließlich geringfügiger Beschäftigung: Abstand in %



zusätzlich ausgewerteten Beständen um Episoden dominanter geringfügiger Beschäftigung handelt, nicht um Nebentätigkeiten.

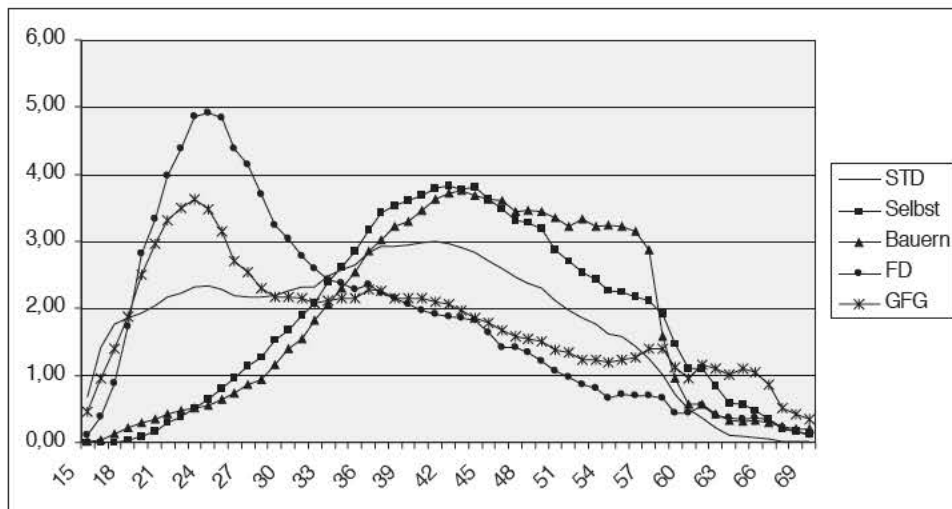
Abbildung 6 zeigt, wie sich die Beschäftigungsformen altersmäßig verteilen, d. h. wie viel Prozent aller beispielsweise geringfügig beschäftigten Personen im Jahr 2005 auf jedes Einzelaltersjahr entfielen. Die dickere Linie in der Mitte zeigt die Altersverteilung aller Standardbeschäftigten; sie weicht auf Grund der zahlenmäßigen Bedeutung dieser Beschäftigtengruppe von der Altersverteilung aller beschäftigten Personen nur wenig ab.

Während die Altersverteilung der Standardbeschäftigung – ersichtlich im Verlauf der durchgezogenen Linie – erwartungsgemäß von der Altersverteilung der Bevölkerung im Erwerbsalter und den altersspezifischen Erwerbsquoten am stärksten geprägt ist, weisen die anderen Beschäftigungsformen doch einige darüber hinausgehende altersmäßige Besonderheiten auf.

Obwohl auch im jungen Erwachsenenalter – ja sogar bei den Jugendlichen – bereits in gewissem Umfang vorhanden, gewinnt die Selbstständigkeit, sowohl im landwirtschaftlichen als auch im nichtlandwirtschaftlichen Bereich, erst ab einem Alter über Mitte 30 wirklich an Bedeutung. Mehr als die Hälfte aller Selbstständigen war 2005 zwischen 35 und 50 Jahren alt. Bei der nichtlandwirtschaftlichen Selbstständigkeit verläuft die Linie der Altersverteilung dann bei den über 50-Jährigen zunächst steiler als bei den Standardbeschäftigten und gegen Ende 50 etwas flacher. Abgesehen von Kohorteneffekten und der in den letzten Jahren auch anteilmäßig gestiegenen Selbstständigkeit, deutet das auch darauf hin, dass um die 50 viele Selbstständige noch einmal in ein (für sie attraktiveres) unselbstständiges Beschäftigungsverhältnis wechseln, während gegen Ende 50

diese Option kaum noch besteht. Die landwirtschaftliche Selbstständigkeit hingegen bleibt bis Ende 50 auf einem hohen Anteilsniveau und fällt dann steil ab. Generell waren die Selbstständigen im Jahr 2005 bis in ein höheres Alter aktiv als die unselbstständigen Standardbeschäftigten: Während nur 1,6% aller Standardbeschäftigten das sechzigste Lebensjahr bereits erreicht hatten, waren es bei den nichtlandwirtschaftlichen Selbstständigen 6,4% und in der Landwirtschaft 4,7%.

Abbildung 6: Prozentuelle Verteilung der Beschäftigungsformen nach dem Alter der Personen 2005



Die geringfügig Beschäftigten, vor allem aber auch die freien Dienstnehmer konzentrieren sich sehr stark auf die Altersjahrgänge zwischen 20 und etwa 35 Jahren mit einer auffälligen Spitze zwischen 22 und 25 Jahren. Danach geht die Bedeutung dieser Beschäftigungsformen mit zunehmendem Alter (fast) beständig zurück, bei den freien Dienstverträgen stärker als bei der geringfügigen Beschäftigung. Bei den über 55-Jährigen und besonders bei den über 60-Jährigen hatte dann die geringfügige Beschäftigung wieder eine herausragende Bedeutung vor allen übrigen Beschäftigungsformen: 10% aller geringfügig Beschäftigten waren im Jahr 2005 älter als 60 Jahre.

5. Am Rand des Arbeitsmarktes

Auf dem österreichischen Arbeitsmarkt gibt es immer eine beträchtliche Anzahl Personen, deren erfasste Arbeitsmarktaktivitäten während des gesamten Beobachtungsjahres über registrierte Arbeitslosigkeit und/oder geringfügige Beschäftigung nicht hinausgehen. Wenn man diese Men-

schen als „am Rand des Arbeitsmarktes“ bezeichnet bzw. als marginalisiert, so trifft diese Beschreibung für das Jahr 2005 auf fast 370.000 Personen zu: 144.391 Männer (39%) und 224.929 Frauen (61%). Unter Einbeziehung dieser kaum integrierten Personengruppen waren im Jahr 2005 somit in Summe 2.441.393 Männer und 2.053.053 Frauen zumindest zeitweise auf dem Arbeitsmarkt – die Gesamtheit der Erwerbsaktiven bzw. Erwerbsinteressierten lag also bei 4.494.446 Personen.

Abbildung 7: Marginalisierte nach Geschlecht und Alter 2005

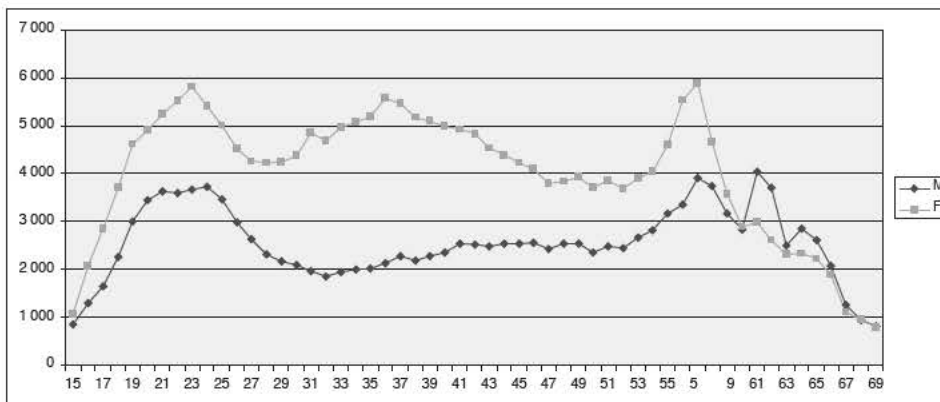


Abbildung 8: Marginalisierte in Prozent aller Arbeitsmarktaktiven 2005

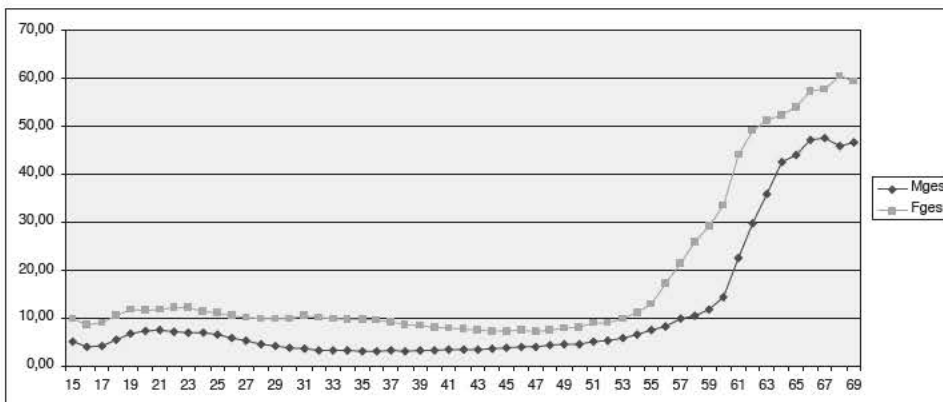


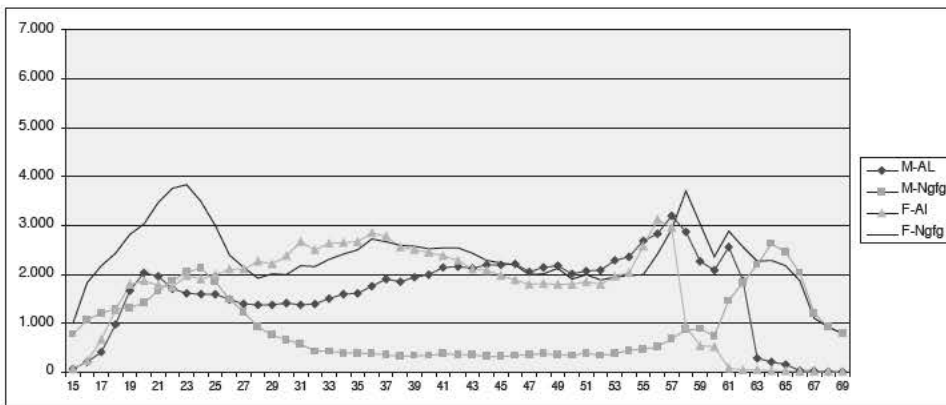
Abbildung 7 zeigt die Altersverteilung der Personen mit äußerst geringer Arbeitsmarktintegration in absoluten Zahlen. Bezogen auf die Gesamtheit der erwerbsaktiven Personen entsprechen die oben ausgewiesenen Zahlen bei den Männern einem Anteil von 5,9% und bei den Frauen von 10,9%. Da aber vor allem bei der geringfügigen Beschäftigung die Altersverteilung starke Konzentrationen im Ausbildungsalter bzw. im Pensionsalter zeigt, scheint eine gesonderte Betrachtung des Haupterwerbsalters sinnvoll. In der Altersgruppe von 20 bis 59 Jahren gab es 2005 knapp

300.000 kaum Integrierte sowie zwischen 25 und 54 Jahren gut 170.000 mit Frauenanteilen von jeweils knapp zwei Dritteln. Auch bei dieser starken Einschränkung des Personenkreises auf die Altersgruppen zwischen 25 und 54 Jahren ergibt sich noch immer ein Prozentsatz an Marginalisierten von 3,9% bei den Männern und 8,7% bei den Frauen. Abbildung 8 zeigt die Altersverteilung der Anteile.

Gegenüber dem Jahr 1996 hat diese Personengruppe um 72.000 oder 24,2% zugenommen. Während die Muster bei den über 55-Jährigen für diese beiden Jahre deutliche Ähnlichkeiten aufweisen, gab es die markanten Häufungen zwischen 19 und 25 Jahren sowohl für Männer als auch für Frauen im Jahr 1996 noch nicht. Hier könnte es durchaus auch eine Rolle spielen, dass im Jahr 1998 die Möglichkeit des Opting-in für die Pensionsversicherung geschaffen wurde, und dass diese Option von Personen in Ausbildung zunehmend in Anspruch genommen wurde. Der Vergleich mit dem Jahr 2000 zeigt, dass die Zunahme in diesen Altersgruppen allmählich erfolgte.

Abbildung 9 zeigt eine feinere Unterteilung in die Beschäftigungsformen nur geringfügig beschäftigt sowie überwiegend arbeitslos.

Abbildung 9: Marginalisierte nach Beschäftigungsformen 2005



Ausschließlich geringfügige Beschäftigung spielte bei den Männern im Jahr 2005 eine größere Rolle bei den unter 30-Jährigen sowie im Alter zwischen Ende 50 und Mitte 60. Im Berufseinstiegsalter von 18 Jahren bis Anfang 20 war die ausschließliche Arbeitslosigkeit in allen Beobachtungsjahren leicht erhöht, wobei aber berücksichtigt werden muss, dass in dieser Auswertung der Präsenzdienst nicht als Aktivbeschäftigung ausgewertet wurde, und die Präsenzdienstleistenden daher definitionsgemäß nicht in die Gruppe der Standardbeschäftigten mit Arbeitslosigkeit fallen können. Dies erklärt aber jedenfalls diesen „ersten Gipfel“ nur teilweise, zumal er sich auch bei den gleichaltrigen Frauen zeigt. Ab einem Alter von

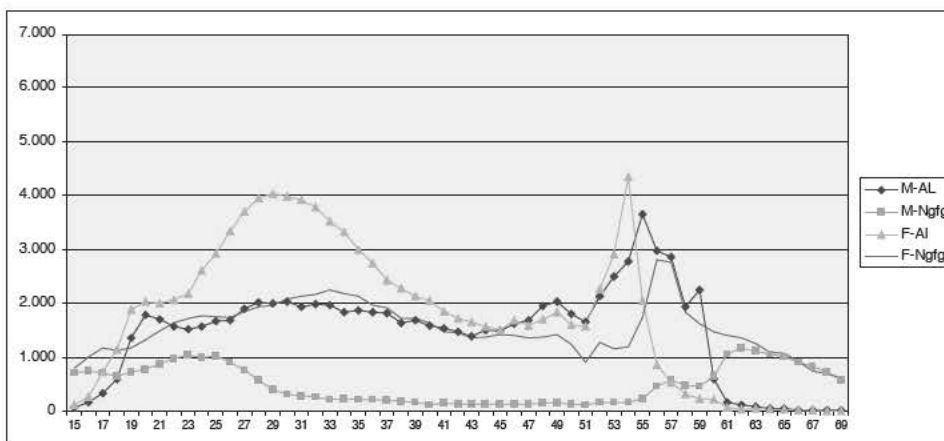
fünfzig Jahren steigt bei den Männern diese Form der Arbeitsmarkteilnahme markant von zunächst etwa 2.000 Personen auf 3.200 im Alter von 57. Es ist jedoch bemerkenswert, dass auch zwischen Mitte dreißig und Mitte fünfzig – im Haupterwerbsalter – in etwa 2.000 Männern pro Altersjahrgang das ganze Jahr 2005 nur arbeitslos oder allenfalls geringfügig beschäftigt waren. Zusammen mit den geringfügig Beschäftigten ohne Arbeitslosigkeit waren somit im Schnitt etwa 2.500 Männer pro Altersjahrgang am Rande des österreichischen Arbeitsmarkts.

Auch bei den 20- bis 30-jährigen Frauen fand sich im Jahr 2005 eine auffällige Häufung ausschließlich geringfügiger Beschäftigung, welche in absoluten Zahlen fast doppelt so hoch lag wie bei den Männern, weiters bei den Frauen Mitte fünfzig. Außer bei den unter 20-jährigen gab es in keinem Altersjahrgang weniger als 2.000 nur geringfügig beschäftigte Frauen, zusammen mit den überwiegend Arbeitslosen gab es sogar in nahezu keinem Altersjahrgang weniger als 4.000 Frauen am Rand des Arbeitsmarktes. Ab Anfang 20 spielt auch die überwiegende Arbeitslosigkeit eine erhebliche bis Ende 30 zunehmende Rolle wodurch sich in dieser Altersgruppe im Schnitt sogar etwa 5.000 marginalisierte Frauen pro Altersjahrgang finden.

Die Menschen am Rande des Arbeitsmarktes waren im Jahr 2005 zu 83,6% Inländer bzw. zu 86,4% Inländerinnen.

Die Zunahme der Marginalisierten gegenüber 1996 geht vor allem auf die Zunahme nur geringfügiger Beschäftigung zurück. Während es bei den Personen mit Arbeitslosigkeit und geringfügiger Beschäftigung lediglich zu einem Anstieg um gut 1.200 Personen kam (bei den Frauen -7.400 und bei den Männern +8.600), stieg die Zahl der ausschließlich geringfügig beschäftigten Männer von 30.300 auf knapp 55.000 sowie die der Frauen von 87.300 auf 133.500.

Abbildung 10: Marginalisierte nach Beschäftigungsformen 1996



6. Resümee

Bei einer ausschließlichen Betrachtung der Bestände von Beschäftigung und Arbeitslosigkeit entsteht das Bild eines eher stabilen, um nicht zu sagen trägen, Arbeitsmarktes. Über einen längeren Zeitraum liegen die Veränderungen der Bestände selten über einem halben Prozent pro Jahr. Neben der Beobachtung von Beendigungen und Aufnahmen von Beschäftigungsverhältnissen macht auch schon die Einbeziehung der Personenkomponente die große Flexibilität des österreichischen Arbeitsmarktes teilweise sichtbar.

Tatsächlich übertrifft schon in dem relativ kurzen Beobachtungszeitraum eines Kalenderjahres die Personenzahl die entsprechenden Bestände um mehrere Hunderttausend. Im Jahr 2005 betrug dieser Unterschied etwa 500.000 bzw. 12,5% der Bestände. Das ist erheblich mehr, als aufgrund der altersbedingten Erneuerung des Arbeitsmarktes zu erwarten wäre. Es gibt somit eine große Zahl an effektiv Erwerbsinteressierten, die nicht jahresdurchgängig (in Österreich) beschäftigt sind.

Neben den Jugendlichen im Ausbildungsalter sowie den Pensionisten, bei denen man (eventuell begrenzte) Zuverdienstwünsche unterstellen kann, hat die nicht jahresdurchgängige Beschäftigung in Österreich auch bei Menschen im Haupterwerbsalter eine Größenordnung erreicht, die es angemessen erscheinen lässt dieses Phänomen weiter zu untersuchen. Vor allem die inzwischen große Gruppe der Marginalisierten – Personen, die im Jahresverlauf über Arbeitslosigkeit und/oder geringfügige Beschäftigung hinaus auf dem Arbeitsmarkt nicht Fuß fassen – bereitet Anlass zur Sorge.

Anmerkung

- ¹ Die Beschäftigungsintensität ist die tatsächliche Dauer der Beschäftigung in Tagen pro Jahr dividiert durch 365 mögliche Beschäftigungstage, ausgedrückt in Prozent.

Zusammenfassung

Die gewöhnlich in der Arbeitsmarktstatistik verwendeten Durchschnittswerte von Stichtagszählungen sind für die Erfassung der Bestände recht gute Schätzwerte. Wenn diese Zahlen aber – wie sehr oft – als Personen interpretiert werden, entsteht ein irreführendes Bild des Arbeitsmarktes. Tatsächlich übertrifft schon in dem relativ kurzen Beobachtungszeitraum eines Kalenderjahres die Personenzahl diese Bestände um mehrere Hunderttausend. Dieser Unterschied ist erheblich größer, als aufgrund der altersbedingten Erneuerung des Arbeitsmarktes zu erwarten wäre. Die Miteinbeziehung der Personenkomponente der Beschäftigung ist eine Methode, die große Flexibilität des österreichischen Arbeitsmarktes sichtbar zu machen; mit allen problematischen Begleiterscheinungen vor allem an den Rändern des Beschäftigungssystems.

NEUERSCHEINUNGEN

Helmut Voelzkow

Jenseits nationaler Produktionsmodelle? – Die Governance regionaler Wirtschaftskluster

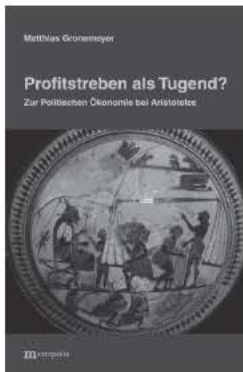


In diesem Buch über die nationalen Varianten des Kapitalismus werden regionale Wirtschaftskluster in europäischen Ländern untersucht. Am Beispiel der Filmwirtschaft, der Biotechnologie, der Automobil- und der Möbelindustrie wird gezeigt, dass die Governance solcher Wirtschaftskluster nicht mit der Governance ihres jeweiligen nationalen Umfeldes übereinstimmen muss. Das Augenmerk richtet sich auf Inkohärenzen, also von dem nationalen Kontext abweichende institutionelle Besonderheiten der regionalen Wirtschaftskluster, beispielsweise in der Corporate Governance, in der Unternehmensfinanzierung oder in der beruflichen Bildung. 212 Seiten, 24,80 €, ISBN 978-3-89518-611-0 (Juli 2007)

Matthias Gronemeyer

Profitstreben als Tugend?

Zur Politischen Ökonomie bei Aristoteles



„Profitstreben als Tugend?“ liefert nicht nur eine aktuelle und die bislang umfassendste Interpretation der antiken Wirtschaft und ihrer Aristotelischen Ausdeutung, sondern bereitet das Thema auch für die heutige Debatte um Spitzengehälter und den Niedergang der klassischen Erwerbsarbeit auf. Das antike Griechenland und namentlich Aristoteles waren vor knapp 2.500 Jahren schon mit Problemen konfrontiert, die uns in Zeiten entgrenzter Märkte wohl bekannt sind. Und es wurden bereits Antworten entwickelt, die aufzugreifen heute lohnenswerter scheinen denn je.

240 Seiten, 26,80 €, ISBN 978-3-89518-605-9 (Juni 2007)

metropolis-Verlag

Metropolis-Verlag

Bahnhofstr. 16a, D-35037 Marburg

www.metropolis-verlag.de

BÜCHER

Plädoyer für eine wirtschafts- politische Wende

Rezension von: Rudolf Hickel, Kassensturz. Sieben Gründe für eine andere Wirtschaftspolitik, Rowohlt, Reinbek bei Hamburg 2006, 256 Seiten, € 16,90.

Rudolf Hickel, Ökonomieprofessor an der Universität Bremen, ist uns von vielen TV-Diskussionen als brillanter Verfechter einer keynesianischen Wirtschaftspolitik bekannt. In seinem Buch „Kassensturz“ rechnet er mit der neoliberalen Politik ab, welche die Menschen immer ärmer macht, und skizziert die Schwerpunkte einer neuen Wirtschaftspolitik.

Das Gürtel-Enger-Schnallen, das Sparen und der Lohnverzicht werden in Deutschland großgeschrieben – unabhängig davon, welche Partei an der Macht ist. „In der Ära Schmidt wurde das Libretto geschrieben, in der Ära Kohl war Uraufführung, in der Ära Schröder wurde das Stück mit wagnerianischer Wucht neu inszeniert, und Frau Merkels Große Koalition werkelt gerade an der Anpassung für die neue Spielzeit.“ Hickel hält die Zeit für gekommen, dieses erfolglose Theaterstück abzusetzen. Er plädiert für eine Kehrtwende in der Wirtschaftspolitik.

Wenn es der Wirtschaft gut geht, dann geht es noch lange nicht allen gut. Den Unternehmen wurden in den letzten zehn Jahren großzügige Steuerergeschenke gemacht, die Gewinne florierten. Die Arbeitnehmer büßten dagegen Schutzrechte ein, sie verdienen heute netto real weniger als vor

zehn Jahren. Die hohen Gewinnsteigerungen brachten keineswegs mehr Investitionen und Arbeitsplätze. Im Gegenteil: Die Arbeitslosigkeit stieg und diente als Disziplinierungsinstrument. Die Senkung der Arbeitskosten durch Lohnzurückhaltung und Beschäftigungsabbau führte zu einem Exportboom, aber gleichzeitig zu einer Stagnation der Inlandsnachfrage.

Hickel skizziert die Schwerpunkte einer neuen Wirtschaftspolitik. An erster Stelle steht die Wiederentdeckung der Funktion des Staates: öffentliche Infrastruktur, Bildung, makroökonomische Steuerung und Schutz gegen soziale Risiken. Hickel fordert ein Zukunftsprogramm mit einem Startvolumen von 40 Milliarden Euro. Dabei setzt er jedoch übertriebene Hoffnungen in die Selbstfinanzierung dieses Programms (S.239). Hickel ruft dazu auf, endlich die bittere Lehre aus den Steuersenkungsrunden zu ziehen. Die erwarteten Impulse für Investitionen, Wirtschaftswachstum und Beschäftigung sind nicht eingetreten, geblieben sind die Steuerausfälle.

Eine gerechtere Verteilung der Steuerlast ist ein wichtiges Ziel. Hickel plädiert für eine Wiederbelegung der Vermögensteuer und eine umfassende ökologische Steuerreform. Er wendet sich gegen die Zinsertragsteuer als Endbesteuerung, mit der wir in Österreich recht gute Erfahrungen gemacht haben.

Weiters verlangt Hickel einen sozialen Mindestschutz. Da der Arbeitsmarkt keine Sicherheit mehr bietet, sollte das Projekt einer „armutsfreien Grundsicherung“ in Angriff genommen werden. Hickel schlägt eine bedarfsori-

enterte Grundsicherung von 940 Euro pro Haushaltsvorstand und 470 Euro für jedes weitere Haushaltsmitglied ab 14 Jahren vor. Das liegt deutlich höher als die in Österreich diskutierten Varianten. Die Übernahme einer zumutbaren Erwerbsarbeit sollte jedoch nach Hickels Vorstellungen verpflichtend sein.

Vehement wendet sich Hickel gegen „ausbeuterische“ Niedriglöhne in Kombination mit staatlichen Zuschüssen, insbesondere gegen Hans-Werner Sinns Kombilohn-Modell. Hickel fordert einen Mindestlohn von 1500 Euro für Vollzeitbeschäftigte und darüber hinaus eine Arbeitszeitverkürzung zur Teilhabe am technischen Fortschritt. Weiters unterstützt er das Ziel der IG-Metall, Maßnahmen zur Stärkung der Innovationen in Tarifverträgen festzuschreiben: z. B. einen jährlichen Innovationsbericht, in dem die Innovationen und darauf bezogene Investitionen angeführt werden. Auf europäischer Ebene spricht sich Hickel für eine besser koordinierte Makropolitik und europäische Mindeststandards bei den Unternehmensteuersätzen aus.

Viele von Hickels wirtschaftspolitischen Strategien finden sich in Österreich in ähnlicher Form in den Vorschlägen der Arbeiterkammer, der Sozialpartner („Wachstum und Vollbeschäftigung“) und auch im WIFO-Weißbuch wieder. Hickels Forderungen nach Grundsicherung, Mindestlohn, und antizyklischen staatlichen Ausgabenprogrammen gehen jedoch in ihrer Dimension über die österreichischen

Ansätze hinaus. Der Ruf nach einer Arbeitszeitverkürzung und einer Vermögensteuer findet in Österreich bestenfalls geteilte Zustimmung.

Überraschenderweise findet man in Hickels Buch fast nichts über Forschung, Technologie und Bildung. Wahrscheinlich hängt dies mit der unseligen Trennung in Nachfrage- und Angebotspolitik zusammen. Hickel ist der Vertreter einer nachfrageseitigen Makropolitik. Der Großteil des Buches dreht sich um die „typisch deutsche“ Diskussion über Lohnzurückhaltung sowie über die Budget- und Steuerpolitik in Deutschland. Es findet sich selten ein Argument oder ein Vorschlag Hickels, dem man nicht zustimmen möchte. Eher stellt man sich schon die Frage, ob die – teilweise extremen – Vorschläge in der heutigen Parteien- und Medienlandschaft politisch durchsetzbar sein werden.

Rudolf Hickels Buch ist erfrischend zu lesen. Es ist nicht im beschreibenden Jargon der Wirtschaftsforscher geschrieben, sondern versteht sich als Streitschrift in sachlich zurückhaltendem Tonfall. Das Buch bringt die Probleme auf den Punkt und lässt klare Vorschläge nicht vermissen. Die geforderten Strategien gehen in die richtige Richtung, schießen aber manchmal über das Ziel hinaus. Dass das Buch in der Frankfurter Allgemeinen Zeitung, der Hauspostille des Neoliberalismus, geradezu wütend rezensiert wurde („Alternativen von vorgestern“), ist ein weiterer Grund, es zu lesen.

Ewald Walterskirchen

Eine Alternative zum Neoliberalismus

Rezension von: Rainer Bartel, Hermann
Kepplinger, Johannes Pointner, Besser
als Neoliberalismus: Solidarische Wirt-
schaftspolitik, Verlag des ÖGB, Wien
2006, 326 Seiten, € 21.

Das Ziel des Buches ist die Aufklärung über den Neoliberalismus bei gleichzeitigem Aufzeigen einer Alternative – der „Solidarischen Wirtschaftspolitik“. Auf 326 Seiten wird in neun Kapiteln eine große Themenpalette aufgearbeitet: von der Darstellung des Wesens des Neoliberalismus über Budget- und Industriepolitik bis zum Arbeitsmarkt und der ökonomischen Situation in Oberösterreich.

Die drei Autoren, Rainer Bartel, Hermann Kepplinger und Johannes Pointner sind ausgebildete Ökonomen, die über die Wissenschaft ihren Weg in die Politik gefunden haben. Die Ambivalenz zwischen Theorie und Praxis ist im vorliegenden Buch teilweise spürbar. In manchen Passagen des Buches wird zwischen diesen beiden Welten hin und her gesprungen. Es ist für die LeserInnen nicht immer eindeutig, ob es sich eher um eine programmatische Schrift oder doch mehr um ein Lehrbuch handelt.

Für den Charakter eines Lehrbuchs spricht: das strukturierte Heranführen der LeserInnen an komplexe Themen, Darstellung historischer Kontexte, das häufige Verwenden von Zitaten und die Literaturhinweise am Ende eines jeden Kapitels.

Für eine programmatische Schrift sprechen die klaren politischen Positionierungen: Es ist eindeutig ein Produkt seiner Zeit – der Endphase der

Schwarz-Blau/Orangen-Regierung. Mit der Wirtschaftspolitik der vorherigen österreichischen Regierung wird in diesem Buch schonungslos abgerechnet.

Im Folgenden soll auf einige Kapitel des Buches näher eingegangen werden: das Kapitel über den Neoliberalismus, jenes zur Budgetpolitik und das Schlusskapitel über die Solidarische Wirtschaftspolitik als Gegenentwurf zum Neoliberalismus.

Im Anfangskapitel „Neoliberalismus, Kritik und Alternativen“ wird auf die Entwicklung vom Liberalismus zum Neoliberalismus eingegangen. Adam Smith trat gegen den vorherrschenden Wirtschaftsdirigismus der absolutistischen Staaten und der Zünfte auf. Dieser Theorie wurde durch immer radikalere Ausformungen und deren sowohl ökonomische als auch soziale Auswirkungen die Legitimität entzogen.

Der Liberalismus konnte sich jedoch von diesem „Rückschlag“ erholen und feierte seine Auferstehung im Neoliberalismus. Dieser wird von den Autoren sehr treffend wie folgt beschrieben: „Alte Rezepte werden also allzu billig als moderne verkauft, obwohl sie den gegenwärtigen Rahmenbedingungen ... und Herausforderungen ... nicht mehr entsprechen. Daher wird der Neo-liberalismus zuweilen auch mit der Bezeichnung ‚Vulgärliberalismus‘ bedacht.“ (S. 18)

In diesem Kapitel wird erfolgreich die Theorieentwicklung und die historischen Ereignisse auf der einen Seite und die Transmission in die politische Agenda auf der anderen Seite prägnant dargelegt. In Österreich gelang dem Neoliberalismus der Durchbruch im internationalen Vergleich relativ spät. Die Autoren datieren diesen mit der politischen Wende 2000. Die neoliberalen „Reformen“ und Verände-

rungen in den Jahren 2000 bis 2006 werden in diesem Buch sehr ausführlich kritisch dargestellt. Die Autoren halten zwar fest, dass es bereits vor 2000 einen schleichenden Erfolg neoliberaler Ideen unter der „Großen Koalition alt“ gab, jedoch fällt die Analyse zu den 90er Jahren sehr knapp und vergleichsweise mild aus.

Sehr überzeugend legt das Buch dar, dass Makroökonomie mehr als die Summe von einzelnen mikroökonomischen Einheiten ist. Dieser Unterschied wird anhand des Charakters von öffentlichen Gütern, anhand der Notwendigkeit von staatlichen Regeln für einen funktionierenden Wettbewerb und anhand der speziellen Funktion des Staates, welcher der Spezialist für Gemeinschaftsinteressen ist, illustriert. Für die Autoren ist Liberalisierung kein Allheilmittel, vielmehr hat sich gezeigt, dass diese im Gegenteil viele unfreier macht. „Ökonomischer Liberalismus ist ein Konzept, das strategisch dazu eingesetzt wird, ökonomische Ungleichheit zu verstärken.“ (S.33)

Im Kapitel „Öffentliche Finanzen – in Zahlen gegossene Politik“ wird sehr umfassend auf die verschiedenen Aspekte des Budgets eingegangen. Die Spanne reicht von einer kritischen Beurteilung der Neuen Politischen Ökonomie (NPÖ) und Erläuterungen zu den Staatsfunktionen bis zur Herausarbeitung der wesentlichen Unterschiede zwischen dem Staat und privaten Haushalten.

Wertvoll ist die Gegenüberstellung der funktionellen Finanzwissenschaft und der NPÖ. Die Autoren arbeiten heraus, dass die NPÖ durch ihre Regelbindung versucht, den Spielraum für die Politik einzuschränken. Als zentralen Unterschied zwischen der NPÖ und der funktionellen Finanzwissenschaft wird die Abwägung zwischen

Staats- oder Marktversagen gesehen.

Auf die verschiedenen Staatsfunktionen (Allokations-, Stabilitäts- und Verteilungsfunktion) wird ausführlich und in verständlicher Art und Weise eingegangen. Neben Abschnitten zu Kreislaufzusammenhängen, Bewertung staatlicher Aufgabenerfüllung sowie zum Gender Budgeting sind vor allem die Ausführungen zum Wesen des Staates hervorzuheben. Der Staat ist weder ein Unternehmen noch ein privater Haushalt.

Anhand einer fiktiven Berechnung der Maastricht-Stabilitätskriterien¹ (Nettoneuverschuldung und Schuldenstände) für die umsatzstärksten Unternehmen des ATX wird illustriert, dass eine expansive Unternehmenspolitik in diesem Korsett von Regulierungen nicht möglich wäre. Erfolgreiche Unternehmen wie Verbund oder OMV würden beide Kriterien deutlich verfehlen. In Summe weisen die ATX-Unternehmen einen Schuldenstand von 86% und eine Neuverschuldung von 11% pro Jahr auf. Dadurch wird auch die Vermögensillusion der Kameralistik veranschaulicht. Im Gegensatz zur Bilanzierung bei Unternehmen wird man in der Kameralistik durch den Verkauf von Aktiva reicher und durch Investitionen ärmer. Dies ist einer der wesentlichen Gründe, weshalb die Autoren ihre Forderung nach einem doppischen² Rechnungswesen für die öffentliche Hand erheben. Sie erhoffen sich dadurch in der Diskussion über die Nachhaltigkeit der Budgetpolitik eine Verschiebung weg von der Schuldenquote in Richtung der Eigenkapitalquote. Zusätzlich sollte durch die geänderte Darstellung ein transparenteres Gesamtbild der staatlichen Tätigkeiten möglich werden, denn auch ausgegliederte Einheiten könnten besser integriert werden.

Gegen die Vereinfachung der me-

dialen und politischen Darstellung der Budgetpolitik und die Reduktion auf die Kennzahl „Neuverschuldung“ ziehen die Autoren zu Felde. Ein aktuelles Beispiel für die Vereinfachung ist die Berichterstattung der ZiB 2 vom 29. 3. 2007 zur Budgetrede zum Doppelbudget 2007/2008: „Reformen werden jedenfalls notwendig sein, will Finanzminister Molterer sein Ziel erreichen und Österreich zur Nummer 1 in Europa machen. Derzeit ist man davon noch weit entfernt. Im Vergleich der alten 15 EU-Staaten liegt Österreich mit dem für heuer angepeilten Budgetdefizit von 0,9% nur an 9. Stelle.“ Anhand einer einzigen Kennzahl wird der Versuch unternommen, ein ganzes Budget zu beurteilen. Beschäftigungslage, Verteilung, Art und Zustand des Sozialsystems und Ähnliches werden in dieser Beurteilung einfach ignoriert. Diese Vereinfachung wird der Komplexität eines Budgets bei weitem nicht gerecht. Bezüglich dieses Themas zeigen die Autoren, dass Staatsschulden eine gute Wohlfahrts- und eine gute Beschäftigungssituation weder garantieren noch ausschließen können.

Mit ihrem Abschlusskapitel zur Solidarischen Wirtschaftspolitik gelingt den Autoren die Klammer zum Anfangskapitel über den Neoliberalismus. Es stellt eine Zusammenfassung der vorherigen Kapitel dar und zeigt gleichzeitig eine Alternative zum Neoliberalismus auf. Die Solidarische Wirtschaftspolitik unterscheidet sich vom Neoliberalismus dahingehend, dass sie die Probleme der Menschen ernst nimmt und der Staat aktiv eingreift. Denn der Markt allein ist nicht imstande, alle Probleme zu lösen. Der Staat als Spezialist für öffentliche Angelegenheiten kann von einer übergeordneten (Makro-)Ebene aus den Wohlstand für eine Gesellschaft maximieren, und dieser ist mehr

als die Summe der Einzelnutzen. Lösungsrezepte für Unternehmen oder gar Privathaushalte mögen erfolgreich auf deren Ebene sein, jedoch sind diese oft ungeeignet auf der Ebene des Staates. Vielmehr erheben die Autoren die Forderung, dass der Markt wieder vermehrt in die Gesellschaft eingebettet werden sollte und nicht umgekehrt.

Wie der Name schon sagt, ist für die Solidarische Wirtschaftspolitik das solidarische Element von besonderer Bedeutung. Von dieser Politik profitieren nicht nur die SystemverliererInnen, sondern auch die so genannten Eliten. In der Pensionsdiskussion wird dem Umlageprinzip der Vorzug gegenüber dem Kapitaldeckungsverfahren gegeben. Arbeitslosigkeit wird nicht als eine freiwillige Sache gesehen, sondern vor allem als ein Problem der mangelnden ökonomischen Nachfrage.

Die theoretische Basis der Solidarischen Wirtschaftspolitik ist eine neue Form des Keynesianismus, der den komplexeren Problemen der heutigen Zeit Rechnung trägt. Dies bedeutet, dass zum Ersten der Stabilisierung der Erwartungen nicht nur kurz-, sondern mittel- und langfristig Bedeutung eingeräumt und zum Zweiten auf das Design der notwendigen Nachfrageimpulse zur Wirkungsoptimierung mehr Wert gelegt wird.

In den Ausführungen zur Solidarischen Wirtschaftspolitik findet sich etwas unvermittelt die Formulierung „Die Sozialdemokratie ist die ideologische Heimat der solidarischen Wirtschaftspolitik.“ Die Einschränkung, dass auch neoliberales Gedankengut immer wieder Anklang in der Sozialdemokratie findet, sucht man an dieser Stelle vergeblich.

Besonders in diesem Kapitel wird deutlich, dass der internationalen und insbesondere der europäischen Ebe-

ne in diesem Buch zuwenig Platz eingeräumt wird. Ausführungen der drei Autoren zur Solidarischen Wirtschaftspolitik auf europäischer Ebene wären jedenfalls wünschenswert gewesen.

Das Buch ist mit seinen vielen Unterkapiteln und seiner breiten Themenpalette ein Nachschlagewerk, auch wenn es manchmal an eine Textsammlung erinnern mag. In manchen Passagen hätte eine Straffung des Textes nicht geschadet. Wie bereits ausgeführt, eignet sich das Buch nur bedingt als Lehrbuch, da die Autoren ihre politischen Präferenzen nicht verhehlen können bzw. auch nicht verhehlen wollen.

Die drei Autoren zeigen mit diesem Buch, dass es sich für PolitikerInnen auszahlt sich in fundierter Art und Weise mit Ökonomie auseinanderzusetzen. Sie leisten zudem einen wertvollen Beitrag zur Vermittlung von

komplexen volkswirtschaftlichen Zusammenhängen.

Tobias Schweitzer

Anmerkungen

- ¹ Schuldenstand bzw. Nettoneuverschuldung in Prozent des Umsatzes. Als adäquaten Ersatz für das BIP sehen die Autoren bei den Unternehmen den Umsatz an, da dieser den Umfang der Tätigkeiten eines Unternehmens beschreibt.
- ² Doppik ist ein Kunstwort aus der öffentlichen Verwaltung in Unkenntnis der Handhabung der doppelten Buchführung als Standardinstrument der Betriebswirtschaftslehre. Die Abkürzung steht für die kaufmännische DOPPELte Buchführung in Konten Soll und Haben. Die Doppik ist lediglich eine Verfahrensweise in der doppelten Buchführung, mit dieser also begrifflich nicht identisch. (Wikipedia, Aufruf am 20. 6. 2007).

Ökonomie und Ökonomik des Klimawandels

Rezension von: Nicholas Stern, *The Economics of Climate Change*. The Stern Review, Cambridge University Press, Cambridge 2007, 692 Seiten, broschiert, £ 29,99.

Die „richtigen“ Antworten der Klima- und Umwelt-, aber auch der Wirtschaftspolitik auf den anthropogenen Treibhauseffekt (Klimawandel) müssen sich in der Praxis noch durchsetzen, in den verschiedenen Institutionen und in der Wissenschaft hat sich schon längst ein Konsens der Klimaforschung entwickelt.

Während das IPCC (Intergovernmental Panel of Climate Change) und andere internationale Organisationen (z. B. OECD) sowie eine Reihe namhafter Klima- und Wirtschaftsforscher seit Jahren ein Forschungsprogramm mit entsprechenden Ergebnissen zum anthropogen verursachten Klimawandel vorlegen, haben die EntscheidungsträgerInnen der Politik noch kaum substanzielle Maßnahmen zur Stabilisierung des Klimas gesetzt. Dieser nüchterne Befund ergibt sich aus den vorliegenden naturwissenschaftlichen und ökonomischen Studien, in welchen der vom Menschen verursachte Klimawandel grundsätzlich außer Streit gestellt wird. Die mögliche Bandbreite des Temperaturanstiegs in verschiedenen Untersuchungen ist aus methodischen Gründen relativ groß, wahrscheinliche Werte bewegen sich bis zum Jahr 2100 im Bereich von 2-5°C mit großen Unsicherheiten insbesondere bezüglich der 50%-igen Wahrscheinlichkeit, dass es mehr als 5°C sein werden – gemessen an der

vorindustriellen Durchschnittstemperatur ist diese schon jetzt um 0,7°C größer.

„The economics of climate change is shaped by the science“, dies ist der erste Satz des Buchs von Nicholas Stern, und darauf bauen in der Folge seine Ausführungen über die ökonomischen Grundlagen (Auswirkungen des Klimawandels, Maßnahmen dagegen, Kosten der Zielerreichung bzw. des Verfehlens von Zielsetzungen) und möglichen politischen Maßnahmen gegen einen kostspieligen Klimawandel auf.

Die jüngste, umfassende Publikation zum Thema der Ökonomie und der Ökonomik des Klimawandels fußt auf einem Forschungsvorhaben der britischen Regierung, der so genannten „Stern-Review“, benannt nach dem Projektleiter Nicholas Stern. Das nun als Buch bei Cambridge University Press erschienene Werk ist für Klima-Interessierte Pflichtlektüre, denn es stellt auf rund 700 Seiten nicht nur die naturwissenschaftliche Evidenz in ihrer gesamten Bandbreite dar, sondern präsentiert auch die (leider schon lange diskutierten und oftmals nicht realisierten) klima-, umwelt- und wirtschaftspolitischen Maßnahmen, die notwendig wären, um den Klimawandel gerade noch so einzubremsen, dass die Schäden überschaubar und bewältigbar bleiben.

Sterns Buch ist aus vielerlei Hinsicht bemerkenswert. Die Forschungsgruppe rund um diesen anerkannten Ökonomen bewegt sich mit ihrem Ansatz aus dem Feld der engen naturwissenschaftlichen und ökonomischen Diskussion hinaus, weil sie fundierte klimapolitische Ziele anhand einer globalen Kosten-Nutzen-Abwägung formuliert, aufbauend auf der Eigenschaft des Klimas als globalem öffentlichem Gut und

damit verbundenen vielfältigen Formen des Marktversagens. Nach dem Stern-Bericht ist erstens ein rasches und umfassendes Handeln notwendig, und die Kosten der Sicherstellung eines gerade noch akzeptablen Klimawandels steigen mit jedem Tag der Untätigkeit. Zweitens würde rasches, effizientes und effektives Handeln ungefähr 1% des globalen Einkommens (p. a.) kosten. Mit diesem Aufwand könnte der Temperaturanstieg bis 2100 auf etwa 2-3°C gebremst werden, wobei die globalen Emissionen aufgrund der Trägheit des Wirtschaftssystems kurzfristig weiter ansteigen würden und dann rasch bis 2050 um 1-3% p. a. fallen würden.¹ Im Jahr 2050 würden demnach mindestens 50% der Treibhausgase, gemessen an den derzeitigen Pro-Kopf-Emissionen, eingespart werden (dies bedeutet, dass bei Wirtschaftswachstum pro BIP-Einheit nur mehr ein Viertel der derzeitigen Treibhausgasemissionen entstehen würde). Würde das Ziel der Stabilisierung des Treibhauseffekts verfehlt werden, stiegen die Kosten des Klimawandels auf mindestens 5% des Welt-einkommens p. a. an.

Eine der zusammenfassenden Kernaussagen des Berichts lautet: „The scientific evidence that climate change is a serious and urgent issue is now compelling. It warrants strong action to reduce greenhouse gas emissions around the world to reduce the risk of very damaging and potentially irreversible impacts on ecosystems, societies and economies. With good policies the costs of action need not be prohibitive and would be much smaller than the damage averted.“ (S. xiii)

Das Buch ist schlüssig aufgebaut und führt die LeserInnen schrittweise in die Thematik ein. Das Buch ist in sechs große Abschnitte gegliedert:

Wissenschaft und Ethik des Klimawandels, Auswirkungen des Klimawandels, die Ökonomik der Stabilisierung von Treibhausgasemissionen, Politikmaßnahmen zur Reduktion von Treibhausgasemissionen, Politikmaßnahmen zur Anpassung an geändertes Klima und internationale gemeinsame Rahmenbedingungen und Abkommen. Jedem Abschnitt vorangestellt ist eine kurze Zusammenfassung, jeder Abschnitt besteht aus mehreren Kapiteln mit Detailausführungen, welche wiederum jeweils am Anfang kurz zusammengefasst sind. So ergibt sich für die LeserInnen je nach Interessenlage und Vertiefungsanspruch ein lesbares Werk, wobei sich auch bei nur kurzer Lektüre der Zusammenfassungen ein deutliches Bild des Klimawandels, seiner Folgen und der möglichen Maßnahmen ergibt. Im Text selbst sind die wichtigsten Erkenntnisse und Details hervorgehoben, was eine Nachvollziehbarkeit wesentlich erleichtert.

Das Buch legt zunächst die naturwissenschaftlichen Grundlagen dar und bezieht sich auf die letzten verfügbaren Studien (z. B. der IPCC, der OECD bzw. in der wissenschaftlichen Literatur). Besonderes Augenmerk wird hierbei auf die Bandbreiten der Einflussgrößen auf den Klimawandel gelegt. Einerseits werden verschiedene Szenarien auf der Emissionsseite entwickelt, die in Schätzungen des zukünftigen Verlaufs der Treibhausgaskonzentrationen in der Atmosphäre münden. Andererseits werden aus Treibhausgaskonzentrationen, unter Einbeziehung weiterer bekannter Effekte (z. B. Anstieg von Aerosolen in der Luft, Abschwächung des Golfstroms), Bandbreiten für den möglichen Temperaturanstieg ermittelt. Wesentlich dabei ist, dass der Stern-Bericht versucht, die wesentlichen Li-

teraturquellen zu berücksichtigen (also „pessimistische“ wie „optimistische“), um eine möglichst breite Basis für die Schätzungen zu erhalten. Dargestellt werden die Unsicherheiten und Bandbreiten mit Konfidenzintervallen sowie mit Wahrscheinlichkeiten des Eintretens verschiedener Szenarien.

Der mögliche Temperaturanstieg wird in weiterer Folge ökonomisch bewertet, d. h. es wird wiederum in Szenarien gezeichnet, wie hoch die Folgekosten des anthropogenen Treibhauseffektes sein werden (z. B. wenn keine Politikmaßnahmen in einem „business-as-usual“-Szenarium getroffen werden). Den Auswirkungen des Temperaturanstiegs bis hin zu der höheren Wahrscheinlichkeit, dass um knappere Ressourcen (Wasser, Nahrungsmittel) Konflikte auftreten können, stehen die Kosten der Verhinderung des Klimawandels gegenüber.

Hierbei ergibt sich hinsichtlich der sozialen Kosten der Emission von Treibhausgasen eine methodisch interessante Schlussfolgerung: Die sozialen Kosten z. B. der Emission von einer Tonne CO_2 hängen langfristig davon ab, welche Politikmaßnahmen jetzt und in der Zukunft gesetzt werden. Da die Schäden nicht linear zu den Emissionen und somit zum Temperaturanstieg verlaufen (sie nehmen mit höherer Temperatur überproportional zu), sind die sozialen Kosten aus heutiger Sicht niedriger, wenn eine strenge Klimapolitik umgesetzt wird (bzw. vice versa). Dies bedeutet für jede ökonomische Kosten-Nutzen-Analyse von CO_2 -Reduktionsmaßnahmen wesentliche Unsicherheiten, da nicht bekannt ist, welche Politikmaßnahmen in Zukunft getroffen werden. Übrigens sind Durchschnittswerte für die Emission von CO_2 , die seit einem Jahrzehnt in verschiedenen Studien über die Ef-

fizienz von CO_2 -Vermeidungsmaßnahmen verwendet werden (etwa 25 €/Tonne) auch im Stern-Bericht wieder bestätigt. Bestätigt wird auch, dass viele CO_2 -Reduktionsmaßnahmen keine Netto-Kosten verursachen, sondern per se ökonomisch effizient (durch die Einsparung von Energiekosten) sind und viele andere positive Wirkungen entfalten (z. B. Reduktion anderer Umweltbelastungen, technischer Fortschritt).

Wichtige weitere Kapitel des Buches befassen sich mit dem technologischen Wandel und Innovationsprozessen sowie mit der Vielfalt an Politikinstrumenten. Hierbei wird schlüssig und nachvollziehbar argumentiert, welche Instrumente effizient und effektiv zum Klimaschutz beitragen (z. B. handelbare Emissionszertifikate, Umweltsteuern), die aber gleichzeitig in rechtliche Rahmenbedingungen (z. B. Emissionsstandards) eingebunden sein sollen. Die Autoren verkennen auch nicht die großen wirtschaftlichen Möglichkeiten durch neue technische Verfahren und illustrieren ihre Darstellungen mit einer Vielzahl von Fallstudien. Ohne auf die Porter-Hypothese einzugehen, argumentieren die Autoren, dass strenge Klima- und Umweltpolitik Innovationen und damit bedeutende wirtschaftliche Vorteile bringen können. Für umwelt- und klimapolitisch Sachkundige enthalten diese Kapitel sicherlich keine wesentlichen neuen Informationen, sie bieten jedoch eine sehr gute Übersicht über Instrumente mit besonderem Bezug auf das globale Problem des Klimawandels, welche internationale Koordination, aber gleichzeitig von allen Ebenen (national, regional, lokal) wesentliche Anstrengungen erfordert.

Eine besondere Betonung liegt in Sterns Werk auf intra- und intergenerationaler Gerechtigkeit der Verteilung

der Kosten. Die möglichen enormen Kosten des Klimawandels, aber auch die Maßnahmen der Reduktion von Treibhausgasen sowie der Anpassung an höhere Durchschnittstemperaturen werden jeweils aus zwei Perspektiven beleuchtet: aus Sicht der Entwicklungsländer als Hauptbetroffene des Klimawandels und aus Sicht der verursachenden Industriestaaten. Grosso modo stellt sich bei Sterns Analysen heraus, dass die Entwicklungsländer massiv unter dem Klimawandel leiden werden: Sie sind nicht nur Hauptbetroffene des Klimawandels aufgrund ihrer Geographie, sondern können auch kaum Mittel für neue Technologien aufbringen, um Emissionen zu reduzieren bzw. Schritte zur Anpassung an das veränderte Klima zu setzen. Die Bekämpfung des Klimawandels ist daher nicht nur eine Frage der wirtschaftlichen Entwicklung der Industrie- und Entwicklungsländer, sondern auch der Gerechtigkeit und damit der Ethik heute und in Zukunft.

Eine der wichtigsten Politikaussagen des Stern-Berichts findet sich im Anhang, in dem auf aktuelle Fragen und Diskussionen eingegangen wird und die wertender formuliert sind als die Kapitel des Haupttextes. Auf Seite 653 urgiert der Bericht eines der wesentlichsten Prinzipien klimapolitischen Handelns, nämlich das Vorsichtsprinzip (*precautionary principle*) und argumentiert dies mit der „Risikobalance“ vorsorgender Politik: „If the science is wrong and we invest 1% of GDP in reducing emissions for a few decades, then the main outcome is that we will have more technologies with real value for energy security, other types of risks and other types of pollution. However, if we do not invest the 1% and the science is right, then it is likely to be impossible to undo the severe damages

that will follow.“

Der einzige Kritikpunkt des Rezensenten betrifft die Annahme, dass die Regierungen dieser Welt an einer gemeinsamen und raschen Vorgangsweise interessiert seien. Die politische Ökonomie des Klimawandels (bzw. der Verhinderung von wirksamen Maßnahmen gegen diesen) wird in dem Buch zuwenig betont. Starke (Einzel-)Interessen, politische Einflüsse und Ignoranz sind die wichtigsten Barrieren zu den von Stern vorbildlich aufgezeigten Politikmaßnahmen.

Nehmen wir zum Beispiel Österreich: Die Bedeutung des Klimawandels ist seit mindestens zwanzig Jahren auch in Regierungsvorhaben und -papieren dokumentiert (z. B. Energieberichte der Bundesregierung aus den 1980er und 1990er Jahren, insb. im Zusammenhang mit dem Toronto-Protokoll; Nationaler Umweltplan 1995; Österreichische Nachhaltigkeitsstrategie 2002; Klimastrategie 2002 und Umsetzungsbericht 2005, der eigentlich ein Bericht über das umfassende Politikversagen ist). Auch in der neuen Klimastrategie 2007 der Bundesregierung finden sich die altbekannten Forderungen und Maßnahmen, die ohne tatsächliche Implementierung auch bisher zu keinen substanziellen Reduktionen der Treibhausgasemissionen führten. Viele Maßnahmen, die im Stern-Bericht vorgeschlagen werden, werden in Österreich nur halbherzig oder gar nicht umgesetzt. Der Stern-Bericht gibt leider auf derartige Fragen keine Antwort, sondern vertraut darauf, dass nach Vorliegen der natur- und wirtschaftswissenschaftlichen Evidenz die politischen EntscheidungsträgerInnen auch entsprechend handeln werden.

Zusammenfassend ist dem umfassenden und von der ersten bis zur letzten Seite fundiert und zwingend ar-

gumentierten Werk von Nicholas Stern die weitest mögliche Verbreitung und Aufmerksamkeit nicht nur bei interessierten BürgerInnen, sondern auch bei politischen EntscheidungsträgerInnen zu wünschen.

Michael Getzner

Anmerkung

- ¹ Aufgrund der Trägheit des Klimasystems würde selbst bei sofortigem Stopp aller Treibhausgasemissionen bis zu einem neuen Klima-Gleichgewicht die Temperatur noch weiter signifikant ansteigen.

Grenzen des Wachstums

Rezension von: Donella Meadows (†),
Jørgen Randers, Dennis Meadows,
Grenzen des Wachstums – Das 30-Jahre-
Update, 2., erg. Aufl., S. Hirzel Verlag,
Stuttgart 2007 (¹2006), 323 Seiten, € 29.

Das Buch stellt einen aktualisierten Lagebericht des weltweit diskutierten und millionenfach verkauften Berichts an den Club of Rome „Die Grenzen des Wachstums“ aus dem Jahr 1972 und des *updates* aus dem Jahr 1992 dar. Die Autoren prophezeiten für das damals noch in weiter Ferne liegende 21. Jahrhundert das Erreichen der physischen Grenzen des Planeten wegen Ressourcenknappheit oder der Schadstoffmenge der Emissionen. Im persönlich gehaltenen Vorwort legen sie dar, dass die letzten dreißig Jahre ökologisch verschwendet wurden, und sie gelangen anhand der Eingabe der aktuellen Daten in ihr am MIT entwickelten ComputermodeLL „World3“, das nicht nur die heutige Weltbevölkerung erstaunlich genau voraussagte (von 3,9 Mrd. 1972 auf etwa 6 Mrd. Menschen) zu dem Ergebnis, dass die ökologische Tragfähigkeit inzwischen bereits deutlich überschritten wurde und diese Überschreitung weiter zunimmt (um bisher 20% des Wackernagel'schen ökologischen Fußabdrucks). Der Klimawandel und z. B. die Zunahme von Orkanen in Europa können ebenfalls als anschaulicher Beleg ihrer Vorhersagen gewertet werden.

Im kurzen Kapitel 1 wird das Konzept der Grenzüberschreitung knapp und klar anhand von Beispielen erläutert. Das Zentralproblem des Weltsystems

besteht im exponentiellen Wachstum der Weltbevölkerung und des Ressourcenverbrauchs, was auch durch sehr verständliche, aber aussagekräftige Abbildungen unterstrichen wird. *Overshooting* tritt meist dann auf, wenn beschleunigtes Wachstum, die Existenz definitiver Grenzen, Wahrnehmungsfehler und verzögerte Reaktionen des Systems (kritische Schwellenwerte) zusammentreffen. Ihre seit 1972 unveränderte Kernaussage lautet: Ökonomisches Wachstum als Allheilmittel für die meisten Probleme zu bemühen, führt zum Zusammenbruch und bedarf einer Kehrtwendung, d. h. einer deutlichen Reduzierung des Ressourcendurchsatzes.

Auch im zweiten Kapitel über die treibende Kraft exponentiellen Wachstums tritt neben der Klarheit der Sprache die hohe didaktische Qualität des Buches hervor. Mit einfachen Beispielen demonstrieren die Autoren mathematisch die Plötzlichkeit von Prozessen bei exponentieller Entwicklung, die auf positiven Rückkoppelungen in den Systemstrukturen beruhen. Sie zeigen überzeugend, wie mit dem Bevölkerungs- und Wirtschaftswachstum über das letzte Jahrhundert die Nahrungsmittelproduktion und der Rohstoff- und Energieverbrauch auf unserem begrenzten Planeten exponentiell stiegen.

Sie verbinden dies mit kurzen heterodoxen Erklärungen. So zeigen sie, dass der demographische Übergang weniger durch allgemeine Einkommenssteigerungen, als vielmehr durch Ausbildung und Beschäftigungsmöglichkeiten von Frauen, eine geringe Kindersterblichkeit, eine relativ gerechte Verteilung der Einkommen und Chancengleichheit befördert wird. Im langen Kapitel 3 werden in einem vorbildlichen Überblick die (Über-)Nut-

zungen in den Bereichen Nahrung, Land, Boden, Wasser, fossile Brennstoffe (Erdöl, Erdgas, Kohle), Metalle und die Umweltverschmutzung, d. h. die Senken für Schadstoffe und Abfälle (z. B. verschmutzte Gewässer), empirisch belegt und mit den Verursachern: anhaltende Armut und exzessiver Konsum, in Verbindung gebracht.

Kapitel 4 erläutert die Dynamik des (Computer-)Modells und räumt zunächst das Missverständnis aus, es gehe den Autoren um punktgenaue Vorhersagen. Die Stärke ihres Ansatzes besteht vielmehr darin, eine eindeutige Dynamik hervortreten zu lassen: Bei der Lösung eines Problems (Nahrungsmangel, versiegende nicht-erneuerbare Ressourcen, Umweltverschmutzung) treten an anderer oder späterer Stelle umso heftigere Begrenzungsprobleme auf, was im zweiten Teil des Kapitels durch verschiedene Szenarien verdeutlicht wird. Sie legen dann die interdependenten Rückkopplungsschleifen für Bevölkerung, Kapital, Dienstleistungen und Ressourcen dar und zeigen anhand von Diagrammen (und dem empirischen Beispiel der chemischen Zeitbombe PCB) die leider in unserer Welt vorherrschende ökologische Logik einer „Grenzüberschreitung mit Zusammenbruch“, bei der Signale erst lange nach der eigentlichen Überschreitung deutlich werden und die Grenzen selbst erodierbar sind, also nach Überschreitung irreversibel degradieren, was auch die Hoffnung auf die (Selbst-)Steuerung durch Märkte stark in Frage stellt. Verschärft wird diese Logik durch das Hinzutreten von Erosionsrückkopplungen (das Absterben der Wälder durch Luftschadstoffe reduziert ihre Funktion als Senke für die Treibhausgase).

Kapitel 5 soll Hoffnung machen, es beschreibt die trotz aller Verzöge-

rungen erfolgte Reaktion der Weltgemeinschaft auf die das Ozonloch hervorruhenden FCKW und leitet praktische Folgerungen für zukünftige Abkommen zu Umweltfragen ab.

In Kapitel 6 stellen die Autoren die heikle These auf, dass technischer Fortschritt und die Preissignale freier Märkte die Grenzüberschreitungen nicht verhindern können, womit ein Tabuthema und Glaubensfragen angesprochen seien. Ein Argument lautet, dass „Technik“ einerseits Probleme entschärfen (Geburtenkontrolle), aber auch verschärfen könne (medizinischer Fortschritt: zunehmende Bevölkerung). Der oft unterstellten Cobb-Douglas-Produktionsfunktion halten sie entgegen, dass Technik normalerweise weder ohne Verzögerung, noch ohne Kosten oder Nutzungsbeschränkungen (Patente) und v. a. ohne unvorhergesehene negative Nebeneffekte auftrete.

Eines ihrer Hauptargumente lautet, dass bei Beseitigung einer Grenze bei anhaltendem Wachstum schnell andere Grenzen in den Vordergrund treten und sich dann mehrere Schichten von Grenzen überlagern, von denen wenige global (Ausdünnung der Ozonschicht, Weltklima), aber viele lokal auftraten, deren Kumulation dann noch schwerer in den Griff zu bekommen sei. Mehr Investitionen in Umweltschutz können solche in die Nahrungsmittelproduktion beeinträchtigen, bei steigendem Bevölkerungsdruck sinkt oft die Anbaufläche durch Verstädterung usw. Eine weitere Überlegung lautet, dass bei Exponentialprozessen an der Grenze der Tragfähigkeit die Zeit sehr knapp werden kann, um wirksam handeln zu können und somit marktvermittelte Korrekturen zu spät kommen.

Wohl ohne die institutionenökonomische Diskussion zu kennen, stellen

sie des Weiteren fest, dass Märkte und Techniken lediglich Hilfsmittel sind. In einer Gesellschaft, die die Natur ausbeutet, die Eliten bereichert und die langfristige Zukunft zugunsten kurzfristigen Profits ignoriert, würden Techniken und Märkte entwickelt und institutionalisiert, die den Zusammenbruch beschleunigen, statt ihn zu verhindern. Sie weisen hier auf den Tatbestand hin, dass es reine Marktprozesse nicht gibt, sondern deren Verlauf und Ergebnisse stets wesentlich von ihrer institutionell-juridischen Einbettung abhängen.

Ein weiterer Punkt betrifft die Vermeidungskosten. So verursacht die Beseitigung von 80% einer Emission zwar steigende, aber bezahlbare Kosten, darüber hinaus steigen sie aber in der Regel so dramatisch an, dass sie nicht bezahlbar sind, was aber bei exponentiellen Steigerungsraten der Emissionsverursacher dennoch dringend nötig wäre. Am Beispiel der Preisschwankungen am Erdölmarkt (ihr zweites Beispiel bezieht sich auf die Fischerei) mit extremen Preisschwankungen und sogar über einige Jahre sinkenden Preisen Mitte der 1980er Jahre exemplifizieren sie ihre These ungenügender Informationen über physische Grenzen vermittelt des Marktpreises. Die Anwendung betriebswirtschaftlicher Entscheidungsregeln scheitert oft auch an fehlenden oder nicht eindeutigen Informationen über die Ressourcenbasis. Ihr eigentliches Fazit lautet, dass letztlich nur politische Beschränkungen Ressourcen erhalten können.

Kapitel 7 stellt die Gretchenfrage des Übergangs zu einem nachhaltigen System. Weder helfen höhere Schornsteine und Müllexporte noch bloße technische Effizienzsteigerungen, die zwar pro Einheit weniger Schadstoffe bedeuten, aber durch den Produktions-

zuwachs zu einer höheren Gesamtverschmutzung führen. Es bedarf eines Strukturwandels des Systems als solchem, die positiven Rückkopplungsschleifen müssen verändert werden, eine Nachhaltigkeitsrevolution müsse gezielte Wachstumsbeschränkungen bewirken.

Aber wie? Zunächst fordern sie die Beschränkung der Kinderzahl auf zwei durch positive Maßnahmen wie dem Bieten materieller Sicherheit. (Wer bezahlt dies, lässt sich hier schnell genug etwas erreichen und dies ohne Zwang, anders als in China?) Gleichgewicht bedeutet eine bestimmte Menge oder Umfang an Kapital, Anbaufläche, Nutzung der Ressourcen usw. Es geht hierbei nicht um das Steigen oder Sinken des BIP, sondern um die Verringerung des Ressourcendurchflusses im System, der den ökologischen Fußabdruck bestimmt: Er muss reduziert werden, was eventuell auch ein absichtliches Schrumpfen nötig macht, auf jeden Fall keinen Stillstand bedeutet, da z. B. innovative Dematerialisierung ausdrücklich gefordert wird. Die Autoren lassen offen, wie die angesprochene Reduzierung vor sich gehen kann, sie verweisen öfters auf die Überwindung von Angst und Gier, das Erfordernis neuer Regeln, Gesetze und kultureller Normen.

Unter Verweis auf die Erfahrungen der Zentralverwaltungswirtschaften lehnen sie strenge Kontrollen einer Zentralregierung ab, sie erkennen aber an, es „muss festgelegt werden, welche Bevölkerungszahl und welche Industrieproduktion erwünscht und nachhaltig ist“ (S. 270). Wie kann dies dezentral implementiert werden, zumal sie die Notwendigkeit von Komplementärinstitutionen wie der eines gesicherten Mindesteinkommens und internationaler Umverteilung betonen?

Neben dem Wertewandel kommen die Autoren hier nur auf die Internalisierung externer Kosten zu sprechen, nachdem sie doch vorher immer wieder die Grenzen solcher Konzepte, z. B. hinsichtlich unseres begrenzten Wissens über die Schadensverläufe, hervorhoben.

Hier klafft eine Lücke in ihren Überlegungen: Das Bemühen, nicht der Forderung nach einer Ökodiktatur zu unterliegen und dem amerikanischen Geist allzu sehr zu widersprechen, ist deutlich erkennbar. Die Lücke wird auch nicht in Kapitel 8, das eine sehr ansprechende kurze Schilderung der landwirtschaftlichen und der industriellen Revolution enthält, der die heute notwendige in Tiefe und Breite entspricht, durch den Verweis auf nötige Wunschvisionen, den Aufbau von Netzwerken, den Prinzipien der Wahrheithaftigkeit, der Lernbereitschaft und der Nächstenliebe geschlossen.

Hier stellen sich Fragen an die Sozialwissenschaften, insbesondere an die Volkswirtschaftslehre: Wie lässt sich die Industrieproduktion auf ein nachhaltiges Niveau begrenzen, unter Berücksichtigung internationaler Arbeitsteilung und überlappender lokaler, regionaler und globaler Grenzen? Wäre die Aufstellung von (heute weitgehend fehlender) Materialbilanzen ein Weg, bei dem z. B. für wesentliche Ressourcen (Öl, Eisen) eine maximale Verbrauchsmenge pro Jahr und Land

festgelegt wird? Wie berechnet man die Importe, muss man sie dann regulieren? Macht eine solche Begrenzungsstrategie in einem regional begrenzten Raum Sinn?

Nach welchen Kriterien setzt man die Höhe des zulässigen Gesamtverbrauchs fest? Nach welchen Kriterien erfolgt die Zuteilung (Auktion, Großvatermodell)? Ist eine auf Maßhalten bedachte Ökonomie, die auf das Oberziel des Wachstums verzichtet, überhaupt mit einer Marktwirtschaft vereinbar? An welchen Kriterien (wenn nicht mehr an Gewinn und Wachstum) sollen sich Unternehmen dann ausrichten? Wie kann und soll der Innovationsfortschritt in die richtigen Bahnen gelenkt werden? Sind unsere Sozialsysteme ohne Wachstum aufrechtzuerhalten? Muss es Gesetze zur Maximalarbeitszeit (drei Stunden/Tag) geben, um bei einer stationären Bevölkerung, Produktivitätsfortschritten und einer Deckelung des Ressourcenverbrauchs Arbeitslosigkeit zu vermeiden? Wie lässt sich die von den Autoren geforderte Verringerung der Einkommensschere (H. Daly: maximal 1:10) ohne drastische politische Eingriffe vermeiden? Am Ende des ausgezeichneten Buches stehen somit Fragen an die Sozialwissenschaften, von deren konstruktiver Beantwortung und Lösung unsere Zukunft abhängt, denen diese sich aber bisher kaum zuwenden.

Helge Peukert

Kritische Theorien von Finanzsystemen

Rezension von: Jan Toporowski, *Theories of Financial Disturbance: An Examination of Critical Theories of Finance from Adam Smith to the Present Day*, Edward Elgar, Cheltenham 2005, 208 Seiten, gebunden, £ 49,50.

Jan Toporowski stellt in diesem Buch die Wurzeln von Konzeptionen der Unzulänglichkeiten von Finanzmärkten und Finanzsystemen dar, ausgehend von Theorien der politischen Ökonomie, und verfolgt einschlägige theoretische Ansätze, die er in drei Untergruppen (siehe S. 2f) teilt, bis in die Konzeptionen von ÖkonomenInnen der Gegenwart. „*Equilibrium finance*“ stellt dabei die Grundlage für orthodoxe Strömungen der Ökonomie dar, nach denen Finanzmärkte in ihrem Gleichgewicht operieren. In der Untergruppe „*reflective finance*“ werden Strömungen subsumiert, die jene Bedingungen, die sich außerhalb des Finanzmarktes ergeben und das Finanzsystem determinieren, als kritische Größe charakterisieren. Unter „*critical finance*“ schließlich werden jene Konzeptionen verstanden, die Möglichkeiten von Unzulänglichkeiten des Finanzsystems umfassen, die Fluktuationen in realen Wirtschaftsbereichen nach sich ziehen.

Im ersten Teil des vorliegenden Buches gelingt dem Autor ein überzeugendes Bild vom Entstehen und den gesellschaftspolitischen Umwälzungen des Frühkapitalismus. Durch diesen Fokus auf die historische Darstellung der Evolution von Fragen der Unzulänglichkeiten von Finanzmärkten und Finanzsystemen wird jedoch

gleichzeitig deutlich, dass sich Toporowski in keiner Weise mit wirtschaftspolitischen Maßnahmen zur Verringerung der beschriebenen Unzulänglichkeiten auseinandersetzt und durch die breite Darstellung unterschiedlicher Kausalzusammenhänge die Leserin mitunter in der eigenen Konfusion theoretischer Konzeptionen zurücklässt. Es werden weder durch Verweise auf Originalstellen der vorgestellten ÖkonomenInnen noch durch Toporowskis eigene Forderungen zur Verringerung von Unzulänglichkeiten des Finanzsystems Hilfestellungen zur Verbindung von theoretischen Grundlagen und wirtschaftspolitischen Empfehlungen geschaffen. Damit bleibt der Leserin das implizite Ziel von Toporowskis Buch abseits eines wohldurchdachten, aber dennoch rein historisch reflexiven Werks verschlossen.

Meine eigenen Gedanken zum impliziten Ziel von Toporowskis Buch haben sich beim Lesen stetig verändert, dennoch hier zwei Erklärungsversuche: Zum einen wird deutlich, dass Risiko und Unsicherheit zwei wesentliche Begriffe für die Analyse unterschiedlicher Konzeptionen von Unzulänglichkeiten des Finanzsystems sind. Das wird nicht nur in den Überschriften zu den Kapiteln 8-12 deutlich, sondern bereits auf Seite 21, auf der Toporowski die Frage nach Zinsobergrenzen zwischen Klassikern, Keynes und Neukeynesianern kontrastiert. Die Unterscheidung zwischen „fundamentaler“ – nicht berechenbarer – Unsicherheit und berechenbarer Unsicherheit, die an dieser Stelle dem Begriff des Risikos der Neukeynesianer – allen voran Stiglitz und Weiss – entspricht (eine semantische Unterscheidung, die im Übrigen nicht im gesamten Buch konsequent eingehalten wird, wie in den Kapiteln 9-12 deutlich wird), schwingt in Teil

1 und Teil 2 des Buches mit und gab der Leserin den Anschein, als würde die theoretische Konzeption von Finanzunzulänglichkeiten ihre Klimax in Keynes und den nachfolgenden Darstellungen der Postkeynesianern finden. Leider kommt es in den Kapiteln zur keynesianischen Finanztheorie nicht zu diesem erwarteten Höhepunkt und einer Bündelung der Argumentationen, sondern zu einer abermaligen Ausweitung der theoretischen Kausalzusammenhänge. Das Gegensatzpaar berechenbares Risiko und fundamentale Unsicherheit steht somit in Teil 3 des Buches nicht mehr in dieser Form im Vordergrund, sondern die Suche nach Kausalzusammenhängen, die das Risiko von Unzulänglichkeiten des Finanzsystems vergrößern, werden in den Mittelpunkt der Analyse gestellt.

Ein zweiter Erklärungsversuch zum impliziten Ziel des Buches setzt direkt am Titel „Financial Disturbances“ – Unzulänglichkeiten der Finanzmärkte und -systeme – an. Diese umfassen einerseits die Frage nach einer geeigneten Regulierung von Finanzintermediatoren und führen damit zu der von Toporowski in Teil 1 des Buches dargestellten Diskussion um Bankenregulierung, die die Forderung nach Deregulierung von Seiten der Liberalisierungstheoretiker der 70er Jahre nach sich zog. Andererseits werden Unzulänglichkeiten von Finanzierungsmethoden und damit die systembedingten Folgen von Sparverhalten von Unternehmen und Haushalten dargestellt (siehe Kaleckis Konjunkturzyklusmodell S. 115 und Josef Steindls Argumentation S. 102/121). Zu diesen Unzulänglichkeiten kommt es trotz funktionierenden Finanzsystems. Hinzu kommen, wie von Toporowski im Beitrag über Kale-

cki dargestellt, Unzulänglichkeiten von Zinsmechanismen am Geldmarkt (S. 111).

Somit sollte vielleicht nicht die relativ allgemeine Darstellung der drei Gruppen von theoretischen Ansätzen über Unzulänglichkeiten der Finanzmärkte und -systeme („*equilibrium finance*“, „*reflective finance*“ und „*critical finance*“) als Raster dienen, sondern eine genauere Aufschlüsselung und Kategorisierung der theoretischen Konzeptionen „*reflective finance*“ und „*critical finance*“ erfolgen, um eine gezielte Einteilung unterschiedlicher Strömungen abseits von „Gleichgewichts“-Überlegungen zu ermöglichen. Die Kombination der begrifflichen Abgrenzungen von Unsicherheit und Risiko und der Kategorisierungen der theoretischen Ansätze zu Finanzmarktstörungen würde somit eine gezielte Verfolgung von finanztheoretischen Konzepten bedeuten.

Eine weitere kritische Anmerkung, die bereits in der Buchbesprechung von Randall Wray erfolgt ist, die im „Journal of Economic Issues“ erschienen ist, soll auch hier nicht unerwähnt bleiben: die knappe Darstellung der Instabilitätshypothese von Hyman Minsky, die im Vergleich zur Diskussion der Ansätze des polnischen Ökonomen Marek Breit zu oberflächlich erscheint. Dass sich Toporowski mit dieser Kritik bereits auseinandergesetzt hat, zeigt unter anderem eine seiner jüngsten Veröffentlichungen: „Methodology and Microeconomics in the Early Work of Hyman P. Minsky“. Insgesamt ist „Theories of Financial Disturbance“ ein interessantes und inhaltlich dichtes Buch, dessen Fokus sich ebenso verbreitert wie die ökonomische Theorie im Zeitablauf.

Elisabeth Springler

Literatur

Toporowski, Jan, Methodology and Microeconomics in the Early Work of Hyman P. Minsky (=The Levy Economics Institute Working Paper No. 480, 2006).

Wray, Randall, Review of „Theories of Financial Disturbance: An Examination of Critical Theories of Finance from Adam Smith to the Present Day“, by Jan Toporowski, in: Journal of Economic Issues 40/3 (2006) 836-838.

Reihe „Wirtschaftswissenschaftliche Tagungen der AK-Wien“

Band 1: „Der Wandel des wirtschaftspolitischen Leitbildes seit den siebziger Jahren“, hrsg. von Günther Chaloupek und Michael Mesch, 198 Seiten, 1993, € 21,66.

Band 2: „Die Zukunft des Wohlfahrtsstaates“, hrsg. von Günther Chaloupek und Bruno Rossmann, 114 Seiten, 1994, € 14,39.

Band 3: „Faktorproduktivität im internationalen Vergleich - Belgien, Deutschland, Niederlande, Österreich und Schweden“, von Franz R. Hahn, Wolfgang Gerstenberger, Willem Molle und F. J. Meyer zu Schlochtern, 114 Seiten, 1995, € 14,39.

Band 4: „Die Beschäftigungsentwicklung im Dienstleistungssektor“, hrsg. von Günther Chaloupek und Michael Mesch, 110 Seiten, 1998, € 14,39.

Band 5: „Kapitalismus im 21. Jahrhundert.“ Ein Survey über aktuelle Literatur, hrsg. von Günther Chaloupek und Thomas Delapina, 88 Seiten, 2001, € 14,39.

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.

Die Reihe erscheint im LexisNexis Verlag ARD Orac, 1030 Wien, Marxergasse 25, Tel 01/534 42-0, Fax 01/534 52-140, e-mail: verlag@lexisnexus.at

Tauschen und täuschen

Rezension von: Caroline Gerschlager
(Hrsg.), *Deception in Markets.*
An Economic Analysis,
Palgrave Macmillan, Basingstoke 2005,
367 Seiten, gebunden, £ 64.

Dass „tauschen“ und „täuschen“ nicht nur etymologisch miteinander verbunden sind, haben wir schon alle einmal bei passender und unpassender Gelegenheit zu unserem Leidwesen feststellen müssen. Caroline Gerschlager (Wirtschaftsuniversität Wien), die von 2001 bis 2005 ein internationales Forschungsprojekt über „Austausch, Täuschungen und Selbsttäuschungen“ (*Exchange, Deception and Self-Deceptions*), gefördert vom Österreichischen Bundesministerium für Erziehung, Wissenschaft und Kultur, geleitet hat, präsentiert mit dem vorliegenden Sammelband die wesentlichen Ergebnisse dieses Projekts.

In einer kurzen Einleitung gibt sie zunächst eine instruktive Übersicht über den Aufbau des Bandes und die zentralen Inhalte der hier versammelten 12 Beiträge, an denen insgesamt 15 WissenschaftlerInnen aus den USA, Japan, Österreich, Frankreich, Großbritannien, der Schweiz, Deutschland und den Niederlanden mitgewirkt haben. Leider ist die Bezugnahme auf empirische Hintergründe nicht immer ganz korrekt (z. B. lautete der juristische Vorwand gegen Joseph Ackermann von der Deutschen Bank nicht auf Selbstbereicherung, sondern auf Gewährung unverdienter Sonderzahlungen an Klaus Esser von Mannesmann; vgl. S. 15).

Der Aufbau des Bandes ist einleuch-

tend: Teil I befasst sich mit der „Rationalität der Täuschung“ (*Rationality of Deception*), deren wesentliche Voraussetzung die von G. A. Akerlof und O. E. Williamson hervorgehobene asymmetrische Information zwischen den an einer ökonomischen Transaktion Beteiligten ist. Hier geht es um das komplizierte Verhältnis zwischen der traditionellen Annahme (vollständiger) Rationalität in der Ökonomie und den bei asymmetrischer Information möglichen Täuschungsstrategien.

Diesen mehr theoretischen Überlegungen folgen komplementär dazu eher empirisch ausgerichtete Beiträge in Teil II, in dem es um den Erfolg von Täuschungen auf Märkten geht. Der Beitrag in Teil III über Preistheorie und die Analyse von Täuschung im Austauschprozess (*Price Theory and the Study of Deception in the Exchange Process*) von Laurence S. Moss (Babson College, USA), der stark dogmenhistorisch ausgerichtet ist, hätte man nach meinem Eindruck ohne Verlust der inneren Aufbau-logik auch dem ersten Teil des Bandes zuordnen können.

Da, wie die AutorInnen überzeugend zeigen, Täuschung ein die Ökonomie vielfältig durchdringendes Phänomen von leider zunehmender Bedeutung ist, sind die Beiträge von Teil IV über soziale Institutionen und Regulierung zur Kontrolle von Täuschung besonders wichtig. Allerdings bewegen sich die Beiträge dieses Teils (von Alan Hamlin, University of Southampton, und Gisela Kubon-Gilke, Ev. Fachhochschule Darmstadt) dabei primär auf der theoretischen Ebene; in beiden Aufsätzen wird auch der „intrinsische“ – und nicht nur der „funktionale“ – Wert ehrlichen Verhaltens in zwischenmenschlichen, vor allem ökonomischen Beziehungen hervorgehoben.

Die interdisziplinäre Perspektive des Bandes wird besonders in Teil V deutlich, der eine anthropologische Sicht auf die Vorbedingungen von Märkten und von Täuschungen (*Preconditions of Markets and Deception: An Anthropological Perspective*) wirft. Hier kommen Vertreter anderer Wissenschaften (Ethnologie, Soziologie, Kultur- und Religionswissenschaften) zu Wort, welche die Austauschbeziehungen unter ihrer jeweiligen disziplinären Perspektive betrachten. Gerade die ökonomische Wissenschaft kann von diesen Beiträgen viele interessante und bislang unbekannte Informationen erhalten, welche die Bedeutung der personalen Interaktion auf Märkten belegen.

Leider ist es nicht möglich, im Rahmen einer Besprechung auf alle Beiträge des Bandes im Einzelnen einzugehen. Das Ergebnis der Analyse von S. Abu Turab Rizvi (University of Vermont), dass die (traditionelle) Spieltheorie meist nicht gut zur Analyse von Täuschungsmanövern geeignet ist, kommt nicht überraschend und ist, unmittelbar einsichtig, den zu strengen Rationalitäts- und Informationsvoraussetzungen dieser Denkrichtung geschuldet (wobei durchaus auf Fortschritte in der Zukunft zu hoffen ist).

Interessant, wenn auch ebenfalls nicht besonders überraschend, ist die Rolle, die Esther-Mirjam Sent (Universität Nijmegen) der Selbsttäuschung im Rahmen der *bounded rationality* (beschränkten Rationalität) beimisst. In ihrem Beitrag „Self-Deception and Deception in Capital Markets“ versuchen Joshua Coval (Harvard Business School), David Hirshleifer und Siew Hong Teoh (beide Ohio State University) auf nicht-psychologischer Grundlage das Problem der Selbsttäuschung zu behandeln und gelangen dabei fol-

gerichtig zu hohen erwarteten Erträgen und geringen erwarteten Strafen als dafür wichtigen Voraussetzungen.

Die Herausgeberin untersucht in ihrem eigenen Beitrag anhand des berühmte-berüchtigt gewordenen Falls „Enron“ die sich selbst verstärkende Anreizstruktur dieses nicht nur die amerikanische Öffentlichkeit erregenden Betrugsskandals. Dieser sehr kurze Beitrag hätte sicherlich noch dadurch gewinnen können, wenn der kognitiven Seite des Problems – nicht nur den ökonomischen Anreizen, sondern auch der anfänglichen (Außen-)Wahrnehmung zweifelhafter Geschäftspraktiken als wagemutiges Unternehmertum – mehr Gewicht geschenkt worden wäre.

Alles in allem liefert dieser Sammelband viele wertvolle Informationen, Einsichten und Ansätze für ein weiter zu verfolgendes und bisher stark vernachlässigtes Forschungsfeld. Richtig, wenn auch nicht neuartig, ist der wiederholte Hinweis vieler AutorInnen, dass gerade das ökonomische Standardmodell Täuschung und Selbsttäuschung systematisch ausschließt. Was daraus für die ökonomische Theoriebildung in Zukunft folgt, ist allerdings weniger klar.

Erstaunlich gering veranschlagt erscheint mir in dem vorliegenden Band die Rolle der Wirtschafts- und Unternehmensethik, die ja gerade als Folge aufsehenerregender Betrugsfälle in den USA als *business ethics* eine neue Bedeutung erlangt hat, ja geradezu einen Boom erlebt. Eine weitere vielversprechende Forschungsrichtung auf diesem Untersuchungsfeld dürfte auch in der Zukunft die experimentelle Ökonomik darstellen, über deren bisherige Ergebnisse in diesem Feld der Beitrag von Rachel T. A. Croson (University of Pennsylvania) informiert.

Die kritischen Vorbehalte in dieser Besprechung sollen das Verdienst der Herausgeberin und der ganzen Forschungsgruppe nicht schmälern. Auch der Umstand, dass hier eher Multi- anstelle von echter Interdisziplinarität erreicht worden ist, kann man in diesem

frühen Stadium den Projektbeteiligten kaum zum Vorwurf machen. Deutlich wird: Es gibt hier noch viel theoretisch zu tun und praktisch zu verändern. Der vorliegende Band macht die Desiderate bisheriger Forschung auf diesem Gebiet nur zu deutlich.

Hans G. Nutzinger

Eine Wirtschaftsgeschichte ,Gesamteuropas' im 20. Jahrhundert

Rezension von: Ivan T. Berend, *An Economic History of Twentieth-Century Europe. Economic Regimes from Laissez-Faire to Globalization*, Cambridge University Press, Cambridge 2006, 356 Seiten, broschiert, £ 19,99.

Der ungarische, seit geraumer Zeit in den USA lehrende Wirtschaftshistoriker Ivan T. Berend bietet mit dem vorliegenden Werk eine Wirtschaftsgeschichte Europas, die eine ganz besondere Qualität aufweist: Osteuropa wird nicht vernachlässigt. Die Wirtschaftsgeschichten West- und Osteuropas werden in etwa gleichgewichtig behandelt. Ohne Zweifel ist Berend für einen solchen Zugang ganz besonders prädestiniert, machte er doch seine wissenschaftliche Karriere zunächst im Ungarn des Janos Kadar, wobei er dort bald mit einigen anderen zu den „liberalen Marxisten“ gezählt wurde, die auch im westlichen Ausland eine breite Rezeption fanden.

Der erste Abschnitt des Bandes ist weitestgehend konventionell. Die „langen Linien“ der europäischen Wirtschaftsgeschichte des 20. Jahrhunderts sieht Berend in der Globalisierung. Er streicht heraus, dass bereits die Jahre vor 1914 im Zeichen eines kräftigen Globalisierungsschubs standen. Unter dem Banner des „*laissez faire*“ wurde der erste Globalisierungsprozess in der Geschichte der europäischen Wirtschaft institutionalisiert. Sektorale Schwerpunkte bildeten die Entwicklung transeuropäischer Eisenbahnnetze, der Aufstieg der Elektro- und in weiterer Folge der Au-

toindustrie. Kaum erwähnt werden jedoch vom Autor die ebenfalls vorherrschenden protektionistischen Traditionen, die sich ja in der Zwischenkriegszeit voll entfalten sollten und auch nach 1945 keineswegs verschwunden waren.

Eine weitere Entwicklungslinie zur Zeit nach 1945 sieht Berend in der Herausbildung des skandinavischen Wohlfahrtsmodells, welches durch eine Betonung der Entwicklung des Humankapitals, der staatlichen Sozialpolitik, vor allem der Verteilungspolitik, und eine starke Exportorientierung geprägt war. Dort, wo sich dieses Modell nicht einmal in Ansätzen durchsetzte, vergrößerte sich der Rückstand zu den entwickelten westeuropäischen Ökonomien. Nach Berend traf das nicht zuletzt auf die osteuropäische Peripherie und Irland zu.

Sehr breiten Raum widmet Berend in der Folge Aufstieg und Fall der Sowjetunion und der Planwirtschaft sowjetischer Prägung. Sowohl die Geschichte der sowjetischen Planwirtschaft und ihrer Adepten als auch die Reaktion des „Westens“ auf diese Herausforderung bildet ein zentrales Element der Darstellung. Einerseits werden die theoretischen und ideologischen Grundlagen des sowjetischen Modells bei Karl Marx ausführlich behandelt, andererseits wird der Einfluss des „realen Sozialismus“ auf die Entwicklung gemischter Wirtschaften in Skandinavien in der Zwischenkriegszeit und in Westeuropa nach 1945 besonders herausgestrichen.

Vor allem für die Zeit nach 1945 betont Berend dieses reaktive Element nachdrücklich, wobei ein Stück österreichischer Wirtschaftsgeschichte nicht unerwähnt bleibt. So heißt es: „The integration process was accompanied by a new social arrangement,

introduced almost immediatly after the war. In place of class warfare a Sozialpartnerschaft was established, a kind of corporative system, based on voluntary collaboration of labor unions and entrepreneurs, assisted and monitored by the state.“ (S. 195). Dabei geht Berend allerdings so weit, die westeuropäischen Wirtschaftsmodelle nach 1945 unisono als „sozialpartnerschaftlich“ zu charakterisieren, was den teils gravierenden Unterschieden und nicht zuletzt dem namensgebenden österreichischen Modell nicht gerecht wird.

Zuzustimmen ist dem Autor aber sicherlich, wenn er die mit der Zwischenkriegszeit stark kontrastierende Hinwendung zum Sozialstaat und zu einer antizyklischen Wirtschaftspolitik herausstreicht und betont, dass die „Keynesianische Revolution“ westeuropäische Regierungen nachhaltig in ihrer Wirtschaftspolitik beeinflusste, gleichgültig ob sie politisch links oder rechts standen. Im Besonderen galt das für die Nachkriegsjahrzehnte. Der Staat wurde nach 1945 somit in West- und Osteuropa, wenn auch unter nicht wirklich vergleichbaren politischen und ökonomischen Rahmenbedingungen, ein großer Investor und Unternehmer. Der Kalte Krieg spielte dabei eine wichtige Rolle. Ein Kapitalismus bzw. – eingeschränkt – auch ein Kommunismus mit menschlichem Gesicht waren die mittelfristigen Ziele.

Schon in den 1960er Jahren verlor der Kalte Krieg als Motor wohlfahrtsstaatlicher Konzepte nach und nach an Einfluss. Das Ende von „Bretton Woods“ wurde durch die US- und britische Regierung eingeleitet, die einen regulationsfreien „*offshore*“-Euro-dollar-Markt ins Leben riefen. Letztlich war die Ölkrise nur ein Auslöser. Die vordem überhitzte Konjunktur mündete

1973-1983 in eine Phase der Stagflation. Keynesianische Instrumente versagten nicht zuletzt wegen der fortschreitenden Globalisierung. „Defensive Investitionen“ des Staates verschafften nur eine kurze Atempause für eine Neuordnung der Wirtschaftspolitik. Nach Berend verschwand jener mit dem Aufbau von Wohlfahrtsstaaten verbundene aufklärerische Geist und wich erneut einer nun weltweit verbreiteten *laissez-faire*-Ideologie. Mehr als 80% der Währungstransaktionen sind neuerdings rein spekulativ. Multinationale Konzerne produzieren ein Viertel bis ein Drittel des Weltoutputs.

Ein zentrales Element des wirtschaftlichen Wiederaufstiegs Europas sieht Berend in der Entwicklung eines Binnenmarktes. Der innereuropäische Handel stellte schon seit den 1950er Jahren eine starke Triebkraft dar. In diesem Zusammenhang betont der Autor die erfolgreiche Kohäsionspolitik in der EU. Kritische Aspekte der wirtschaftlichen Integration bleiben freilich bei Berend weitgehend ausgespart. So findet die Agrarpolitik der EU kaum Erwähnung, und Defizite in Bezug auf eine „Sozialunion“ werden nicht thematisiert, wohl aber der konstatierte Reformbedarf der Wohlfahrtsstaaten.

Im Rahmen der Verteilungspolitik sieht Berend das Schwergewicht auf der „*piggy bank*“-Rolle der Wohlfahrtsstaaten. Die Umverteilung während des Lebenszyklus sei bedeutend wichtiger als die kurzfristige Verteilungspolitik über die Steuerprogression. Als Beispiel erwähnt Berend – nicht ganz unproblematisch – Großbritannien. Im Vereinigten Königreich entfielen zwei Drittel bis drei Viertel der Umverteilung auf die Rolle des Staates als „*piggy bank*“.

Im Gegensatz zur ausführlichen Behandlung der Wirtschaftsgeschichte

der Sowjetunion bleibt die Darstellung der westeuropäischen Wirtschaftsgeschichte in der zweiten Hälfte des 20. Jahrhunderts vergleichsweise wenig konturiert. Man gewinnt den Eindruck, Berend sieht kaum eine Alternative zum neoliberalen *mainstream* der letzten Jahrzehnte, obwohl er dessen Schattenseiten nicht völlig ignoriert.

Von der Darstellungsform ist positiv hervorzuheben, dass die Einschübe u. a. zu Firmengeschichten wie Brown Boveri, Tungsram, Volkswagen, Nokia, Benetton, aber auch zur Pariser Metro, der Autobahn, dem Donau-Schwarzmeer-Kanal und Biogramme zu Persönlichkeiten wie John Maynard Keynes, Jean Monnet oder Sir William Beveridge ein sehr buntes Bild der eu-

ropäischen Wirtschaftsgeschichte im 20. Jahrhundert vermitteln. Kritisch ist allerdings zu vermerken, dass die Literatur zum Teil nicht mehr auf letztem Stand rezipiert wurde. Beispielsweise werden die Arbeiten von David Good ignoriert. Ebenso bleiben Erkenntnisse aus der Institutionenökonomie unberücksichtigt.

In Summe liefert Ivan Berend eine durchaus lesenswerte gesamteuropäische Wirtschaftsgeschichte, die jedoch, was die westeuropäische Entwicklung anlangt, ein wenig uninspiriert ausgefallen ist und eine gewisse Desillusionierung eines ehemals im „realen Sozialismus“ sozialisierten Intellektuellen nicht ganz verleugnen kann.

Andreas Weigl

Sloweniens Weg zur Unabhängigkeit

Rezension von: Joachim Hösler,
Slowenien. Von den Anfängen bis zur
Gegenwart, Verlag Friedrich Pustet,
Regensburg 2006, 264 Seiten, € 26,90.

Im Rahmen der eindrucksvollen Reihe „Ost- und Südosteuropa. Geschichte der Länder und Völker“ des Verlags Friedrich Pustet und der Südosteuropa-Gesellschaft München erschien nun die erste deutschsprachige Geschichte Sloweniens. Ihr Verfasser Joachim Hösler ist Spezialist für die Geschichte Krains und Privatdozent an der Philipps-Universität Marburg.

Von einer „slowenischen“ Geschichte kann streng genommen erst ab den 1840er Jahren die Rede sein, denn davor existierte dieser Begriff gar nicht, und eine (eingeschränkte) Staatlichkeit erlangte Slowenien überhaupt erst 1945/6.

Der vorliegende Band beschränkt sich allerdings nicht auf die zweite Hälfte des 19. und das 20. Jahrhundert, sondern bietet auch einen Abriss der langen ‚Vorgeschichte‘ seit der Antike. In geografischer Hinsicht bezieht sich die Darstellung in diesen Abschnitten auf die Alpen-Adria-Region zwischen Friaul im Westen und dem Übermurgebiet im Osten, zwischen der Steiermark sowie Kärnten im Norden und Istrien sowie dem Karstgebiet im Süden.

Diese Region kam schon im Hochmittelalter unter die Herrschaft der Habsburger: die Steiermark 1282, Kärnten und Krain 1335, Görz (einschließlich Inneristriens und des Karstgebiets) 1374 und Triest 1382. Mit Recht merkt der Autor an, dass die Geschicke der

dort lebenden Menschen meist von den Interessen weit entfernter Entscheidungszentren bestimmt wurden: Rom, Konstantinopel bzw. Stambul, Venedig, Wien, im 20. Jahrhundert Berlin und Belgrad.

Aus den überlieferten Dokumenten geht hervor, dass sich die Landbevölkerung Krains in der Zeit des Vormärz nach wie vor mit den Begriffen „Herr“ und „Bauer“ orientierte. „Nationalität“ war den Menschen unbekannt. Patriotische Bekenntnisse bezogen sich auf das jeweilige Land (Krain, Steiermark etc.). Es ging also noch kein ethnischer Riss durch die Gesellschaft, sondern nur ein sozialer. Beherrscht wurde die überwiegend „krainisch“ oder „windisch“ sprechende Unterschicht nicht von „Deutschen“, sondern von „einer monarchietreuen, konservativen und bigotten Elite, deren Repräsentanten vielfach und in wachsender Zahl auch slawischen Hintergrund hatten“. (S. 84)

Der Begriff des Slowenischen tauchte erst in den Jahren 1844/5 auf, „krainisch“ wurde in der Folge abgelöst durch „slowenisch“. Die Länder übergreifende, nationale Ausdrucksweise ersetzte die traditionelle landesbezogene. Die moderne Geschichtsschreibung sieht den Beginn der slowenischen Nationalbewegung in diesen Jahren, als sich Gelehrte mit „slowenischer“ Sprache, Geschichte und Brauchtum befassten – in der erklärten Absicht, die ethnische Gruppe der „Slowenen“ von anderen abzugrenzen und ihren Status zu verbessern. In politischer Hinsicht war die slowenische Nationalbewegung in ihrer Anfangsphase kaisertreu, konservativ, die Ständegesellschaft verteidigend, katholisch.

Im Revolutionsjahr 1848 entstand das „Programm des Vereinten Slowe-

nien“, das erste ethnisch begründete, föderalistische Programm innerhalb der Habsburgermonarchie. Gefordert wurden darin die administrative Vereinigung der Slowenen in einem Königreich mit eigenem Landtag und die Einführung der slowenischen Sprache in Amt und Schule. Die dieses Programm vertretende Petitionsbewegung war immerhin erfolgreich in Bezug auf die Anerkennung des Slowenischen als Amtssprache.

Große faktische Aufwertung erfuhr die slowenische Sprache in der Zeit des Neoabsolutismus, denn in den Grundschulen, einer Domäne des Klerus, sorgte dieser für die Einführung von Slowenisch nicht nur als Unterrichtsfach, sondern auch als Unterrichtssprache.

Während der 1860er Jahre zeigte diese Schulpolitik Wirkung: Traditionelle, nicht ethnisch definierte Organisationen und Publikationen gerieten in die Krise, während national ausgerichtete Vereine, Interessenverbände und Presseorgane einen starken Aufschwung erlebten. Die ethnische Differenzierung der politischen Öffentlichkeit und der Zivilgesellschaft begann somit auch in den Kronländern der Alpen-Adria-Region: in Krain, Kärnten, der Steiermark und im Küstenland (Triest, Görz und Istrien).¹

Der österreich-ungarische Ausgleich des Jahres 1867 stieß bei den slawischen Nationalbewegungen der Habsburgermonarchie auf Ablehnung, vernachlässigte er doch die Interessen der rund 60% der Bevölkerung Cisleithaniens stellenden Slawen. Die Forderungen nach „Gleichberechtigung“ und Wahrung von „Nationalität und Sprache“ (Art. 19 der Dezember-Verfassung 1867) nahmen in der Folge im Zielkatalog der slowenischen Nationalbewegung, die bis weit in den Ersten

Weltkrieg austroslawisch blieb, zentrale Positionen ein.

Zweifelloos trug die Enttäuschung über den Ausgleich zur Beschleunigung der nationalen Differenzierung der Zivilgesellschaft auch in den von slowenisch sprechender Bevölkerung bewohnten Kronländern bei. Die nationale Ausrichtung der Organisationen der politischen Öffentlichkeit (Vereine, Interessenverbände, Parteien, Publikationen) schritt nach 1867 rasch voran. Bei den krainischen Landtagswahlen des Jahres 1867 traten die slowenisch-nationalen Gruppierungen erstmals mit eigenen Wahlausschüssen und Listen an – und errangen die Mehrheit.

Die slowenische Nationalbewegung spaltete sich schon in den 1860er Jahren in konservativ-klerikale „Altslowenen“ und liberale „Jungslowenen“, wobei Erstere dominant blieben. Beide Richtungen kooperierten im Reichstag von 1876 bis 1893 im Rahmen des die Politik bestimmenden feudal-konservativen Hohenwart-Klubs. Sie orientierten sich nicht mehr am „Programm des Vereinten Slowenien“ von 1848, sondern verfolgten eine pragmatische – und recht erfolgreiche – Politik der kleinen Schritte. Ab der Okkupation Bosnien-Herzegowinas 1878 vertraten beide Parteien trialistische Vorstellungen: Der österreichisch-ungarische Dualismus der Habsburgermonarchie sollte zu einem österreich-ungarisch-slawischen Trialismus mit einem eigenen slawischen Reichsgebiet erweitert werden.

In den 1880er Jahren radikalisierten sich die Nationalbewegungen in der Alpen-Adria-Region. Deutschnationale Organisationen wie der „Deutsche Schulverein“ lehnten Mehrsprachigkeit ab und bekämpften die Gleichberechtigung der slowenischen Sprache in den Schulen. Die slowenische Nationalbe-

wegung reagierte darauf mit der Gründung des „Kyrill-Method“-Schulvereins, der insbesondere in Triest sehr aktiv und erfolgreich war. Die Schulpolitik bildete das wichtigste Konfliktfeld nationaler Auseinandersetzungen.

Während in Südkärnten und der mittleren Steiermark die Assimilation vom Slowenischen zum Deutschen anhielt, verlief die Assimilation in Krain, der Untersteiermark und in Triest zugunsten des Slowenischen. Die slowenische Landbevölkerung strömte in die Städte, um Arbeit in der wachsenden Zahl von Industrie- und Manufakturbetrieben zu finden. Die Bevölkerungszahlen von Laibach (1846 16.000, 1910 46.000) und insbesondere Triest (1850 70.000, 1914 230.000) vervielfachten sich. Die Integration ins urbane Umfeld gelang den Zuzüglern mit Hilfe der von der slowenischen Nationalbewegung aufgebauten slowenischsprachigen Infrastruktur. In Krain, der Untersteiermark und in Triest gingen Industrialisierung, Urbanisierung und Slowenisierung somit Hand in Hand. Es entstanden slowenisch sprechende Arbeiter- und bürgerliche Schichten.

In den 1890er Jahren beschleunigte sich in der Habsburgermonarchie der Wechsel von der Parteien- zur Massenpolitik, der nach 1873 begonnen hatte. Nicht nur in der Alpen-Adria-Region eskalierte die nationale Differenzierung. Die christlich-soziale Slowenische Volkspartei, Nachfolgerin der konservativ-klerikalen Altslowenen, verknüpfte erfolgreich den slowenischen Nationalismus mit dem Katholizismus und entwickelte sich zu einer Massenpartei, weil sie die sozialen Probleme der Bauern ansprach. Unternehmer, Bankiers und Geistliche aus der christlich-sozialen Bewegung gründeten Genossenschaften, in denen sich slowenisch sprechende

Bauern und Gewerbetreibende organisierten. Diese Genossenschaften erweiterten und verdichteten das Netz von slowenisch-nationalen Organisationen, welches sich über die Grenzen der Kronländer erstreckte.

Wie stark die nationalpolitische Differenzierung schon vorangeschritten war, wird besonders deutlich am Beispiel der Sozialdemokraten: Die 1896 in Laibach gegründete „Südslawische sozialdemokratische Partei“ vertrat nicht mehr den Internationalismus, sondern wandte sich nur noch an die „slowenische“ Arbeiterschaft.

Erst spät im Ersten Weltkrieg, nämlich im Sommer 1917, gab die slowenische Nationalbewegung ihren austroslawisch-trialistischen Kurs auf und suchte nach neuen politischen Optionen außerhalb der Habsburgermonarchie. Ausschlaggebend dafür waren die starre Haltung des Kaisers und seiner Regierung, der Vorwurf der Illoyalität an slowenische Politiker und an die slowenisch sprechende Bevölkerung generell, die Inhaftierung von slowenischen Geistlichen und Intellektuellen und auch der lange Zeit (bis zum Herbst 1917) ungünstige Verlauf des Krieges gegen Italien. Im Laufe des Jahres 1918 verfestigte sich die separatistische Stimmung deutlich, der endgültige Bruch mit Wien erfolgte im Sommer dieses Jahres.

Am 29. 10. 1918 proklamierte der aus den südslawischen Reichstags-Abgeordneten bestehende „Nationalrat“ den „Staat der Slowenen, Kroaten und Serben“. In der Folge setzten sich die Anhänger der Vereinigung des jungen SHS-Staates mit dem Königreich Serbien durch. In Belgrad rief der Prinzregent am 1. 12. das „Königreich der Serben, Kroaten und Slowenen“ aus. In der Euphorie über den südslawischen Zusammenschluss vergaßen

die slowenischen und kroatischen Delegierten, über Autonomierechte zu verhandeln – ein schwerer Fehler, wie sich erweisen sollte.

Trotz des zentralistischen Staatsaufbaus und der politischen Dominanz serbischnationaler Kräfte im SHS-Königreich konnte in den beiden überwiegend von Slowenen bewohnten „Gebieten“ (*oblasti*) bzw. ab 1929 in der sog. „Drau-Banschaft“ die Nationsbildung fortgesetzt, das Ensemble nationalstaatlicher Einrichtungen erweitert werden. Die schul- und kulturpolitischen Behörden ebendort handelten de facto autonom. Die Slowenisierung der Gesellschaft schritt voran.

1927 wurde Anton Korošec, führender Kopf der Slowenischen Volkspartei, zum Ministerpräsidenten des Königreichs berufen – der einzige Nicht-Serbe, der je dieses Amt ausübte. Mit seinem Vorhaben, den Staat zu föderalisieren, scheiterte er. Die politischen Kluften vertieften sich, Zentralisten und Föderalisten standen einander unversöhnlich gegenüber. Im Jänner 1929 löste der Monarch das Parlament auf, suspendierte die Verfassung und errichtete eine Königsdiktatur. In den ehemals habsburgischen Landesteilen war die Enttäuschung über die ständige Benachteiligung gegenüber Alt-Serbien groß. Die Slowenische Volkspartei veröffentlichte im Dezember 1932 die föderalistischen „Slowenischen Punktationen“. Gefordert wurde darin die Neuordnung Jugoslawiens, wobei nationale Selbstverwaltungseinheiten finanzielle Selbstständigkeit und politische sowie kulturelle Freiheit haben sollten. Dieses modern anmutende Konzept stieß freilich auf völlige Ablehnung durch das Regime.

Trotz des Endes der traditionellen Arbeitsteilung in der Alpen-Adria-Region, der protektionistischen Handels-

politiken und der Bevorzugung Alt-Serbiens durch die staatliche Investitionspolitik entwickelte sich die slowenische Wirtschaft, die ein weit höheres Niveau als die übrigen Regionalökonomien Jugoslawiens erreicht hatte, in der Zwischenkriegszeit vergleichsweise günstig. Die Wirtschaftsstruktur veränderte sich rasch: Der Anteil der Landwirtschaft an der erwerbstätigen Bevölkerung sank von rund zwei Dritteln Anfang der 1920er Jahre auf unter 50% 1941. Der Großteil der Agrarbevölkerung lebte freilich nach wie in sehr ärmlichen Verhältnissen.

Der Überfall des nationalsozialistischen Deutschland am 6. 4. 1941 hatte den raschen Zusammenbruch des Königreichs Jugoslawien zur Folge. Die frühere Drau-Banschaft wurde im Wesentlichen zwischen dem Deutschen Reich (Oberkrain und Untersteiermark) und Italien (Unter- und Innerkrain) aufgeteilt. Ziel der Besatzungsmächte war die Germanisierung bzw. Italianisierung der Bevölkerung, die Auslöschung alles Slowenischen. Der rasch einsetzende Widerstand bremste die Deportationen nach Deutschland und schränkte die Wirksamkeit der „Umvolkungs“-Maßnahmen wesentlich ein. Nach der Kapitulation Italiens im September 1943 verschärften die deutschen Besatzer die Bekämpfung der Partisanen und die Repression der Bevölkerung. SS-Verbände verübten Massaker an Zivilisten. All dies vermochte nicht zu verhindern, dass sich der politische und militärische Spielraum der kommunistisch dominierten „Befreiungsfront“ (OF), die in die von Tito geführten „Partisaneneinheiten Jugoslawiens“ eingegliedert war, ständig erweiterte. Die extreme Brutalität des Besatzungsregimes veranlasste viele Männer und Frauen aus der eher konservativ eingestellten Landbevölke-

rung, der Befreiungsfront beizutreten, welche nationalpolitische Programmatik und Symbolik in den Vordergrund stellte.

Doch im südlichen Alpen-Adria-Raum herrschte nicht nur Krieg, sondern auch ein erbitterter und von allen Seiten gnadenlos geführter Bürgerkrieg. Der slowenische Widerstand war gespalten, für die bürgerlichen Parteien war der Führungsanspruch der KPS inakzeptabel. Die Befreiungsfront bekämpfte nicht nur die Okkupanten, die Kollaborateure und die angeblichen oder tatsächlichen Helfershelfer, sondern auch ihre innenpolitischen Gegner, ermordete Anhänger des alten Regimes sowie Repräsentanten der bürgerlichen und klerikalen Elite und übte massiven Druck auf die Bevölkerung aus, die Partisanen zu unterstützen. Teile des städtischen Bürgertums und der Bauernschaft zogen die Kollaboration mit den Besatzungsmächten dem (untergeordneten) Zusammenwirken mit den Kommunisten vor. Ab September 1943 rüstete die SS die „Slowenische Landeswehr“ aus: Die *Domobranci* trugen an der Seite der Besatzungstruppen offene Gefechte gegen Partisanenverbände aus. In vielen Dörfern in umkämpften Gebieten entstanden „Dorfwehren“ zum Zweck der Selbstverteidigung: Beide Seiten warfen den Dorfbewohnern die Unterstützung der anderen vor, plünderten und erschossen Geiseln. In der offiziell proklamierten „Zeit der Rache“ von Mai 1945 bis Februar 1946 wurden Tausende *Domobranci*, die von den Briten an die Truppen Titos ausgeliefert worden waren, massakriert.

Hösler fasst den derzeitigen Forschungsstand über die Opferbilanz von Krieg und Bürgerkrieg zwischen April 1941 und Februar 1946 zusammen: Etwa 90.000 SlowenInnen (von

einer Gesamtbevölkerung der Draubanschaft von 1,15 Mio.) kamen in dieser Zeit gewaltsam ums Leben oder gingen ins Exil: „40.000 infolge des Krieges und der Okkupation, 50.000 infolge der innerslowenischen Abrechnung nach Kriegsende.“ (S. 183)

Das Trauma des Zweiten Weltkriegs und des Bürgerkriegs wirkt bis heute fort und belastet die slowenische Gesellschaft. Der Autor weist darauf hin, dass in der Geschichtswissenschaft und der historischen Publizistik Sloweniens zwei gegensätzliche Versionen der Geschichte existieren: die „Partisanen-Version“ und die „Domobran-ci-Version“. Die seit 2004 amtierende Mitte-Rechts-Regierung versucht, ihre Sicht der Geschichte politisch zu instrumentalisieren.² Differenzierte Interpretationen der Geschichte haben einen schweren Stand.

Das Leitungsgremium der OF, der „Volksbefreiungsrat“ (im Juni 1944 von den Alliierten anerkannt), setzte im Mai 1945 eine „nationale Regierung“ ein. Tatsächlicher Machthaber in Slowenien blieb die kommunistische Führung der OF. Bei den Wahlen zur konstituierenden Versammlung des neuen Jugoslawien im November 1945 lagen nur die Volksfront-Listen aus. Ende dieses Monats wurde die aus sechs Republiken bestehende „Föderative Volksrepublik Jugoslawien“ proklamiert. Slowenien erhielt somit die bis dahin höchste Form der Eigenstaatlichkeit. In der Kultur- und Bildungspolitik waren die Teilrepubliken autonom. Die Hauptrichtungen der Politik wurden in Belgrad festgelegt, wobei an den Entscheidungen einflussreiche slowenische Kommunisten wie Edvard Kardelj maßgeblich beteiligt waren.

Mit dem Bruch zwischen Stalin und Tito 1948 begann der Sonderweg Jugoslawiens, und zwar in der Außenpo-

litik (keine Satellitenstaats-Rolle innerhalb des Warschauer Pakts, sondern Teilnahme an der Bewegung der blockfreien Staaten) und teilweise auch in der Wirtschaftspolitik (Arbeiterselbstverwaltungs-Sozialismus ab 1950). Der temporäre Bruch mit der Sowjetunion bedeutete jedoch keine Entstalinisierung – im Gegenteil: Die Kollektivierung der Landwirtschaft wurde forciert, die politischen Säuberungswellen standen jenen im sowjetisch kontrollierten Osteuropa nicht nach. Dass das titoistische Jugoslawien bei vielen Menschen bereits den Vertrauenskredit verspielt hatte, zeigt sich u. a. an den Auswanderungszahlen: Allein aus Slowenien emigrierten bis Anfang der 1960er Jahre mehr als 31.000 Personen, überwiegend aus politischen Motiven.

Die im Juni 1950 eingeführte Arbeiterselbstverwaltung implizierte den Abbau zentraler staatlicher Planung und die Dezentralisierung der betreffenden Entscheidungsprozesse, insbesondere auf betriebliche „Arbeiterräte“. Die Wirtschaftsreform von 1965 verankerte die „selbstverwaltete sozialistische Marktwirtschaft“. Großgemeinden und Republiken erhielten mehr Autonomie und traten verstärkt als Wirtschaftsakteure auf. Die tatsächliche Entscheidungsmacht lag in dieser Wirtschaftsordnung jedoch nicht – wie in der Theorie – bei den Arbeiterräten, sondern bei lokal oder bundesweit agierenden Betriebsdirektoren, die in enger Verbindung mit den Parteiapparaten standen. Nach sehr rascher wirtschaftlicher Expansion waren die Wachstumsraten bereits Mitte der 1960er Jahre deutlich zurückgegangen. Wie den Planwirtschaften des RGW gelang auch der „sozialistischen Marktwirtschaft“ Jugoslawiens nur in Teilbereichen der Übergang von exten-

sivem zu intensivem Wirtschaftswachstum. Auf die ökonomische Krise Mitte der 1970er Jahre reagierte die Staatsführung mit der massiven Aufnahme von Auslandskrediten. Jahrelang wurde ein zu hohes Konsumniveau auf Pump finanziert. Der wirtschaftliche Kollaps folgte in den 1980er Jahren.

Slowenien bildete einen Teil des „wohlhabenden Nordens“ Jugoslawiens. Der Strukturwandel zugunsten der Industrie wurde planmäßig vorangetrieben, Erzeugnisse der modernisierten Sachgüterproduktion fanden im Nachkriegsboom im ganzen Land rasch wachsende Märkte. Slowenien profitierte insbesondere vom hohen Ausbildungsniveau der Arbeitskräfte und den intensiven Westkontakten. Vorzeigeunternehmen wie „Elan“ und „Gorenje“ vermochten Marktanteile in Westeuropa zu erringen. Mitte der 1970er Jahre lag das Pro-Kopf-Einkommen in Slowenien rund doppelt so hoch wie der jugoslawische Durchschnitt. Sehr bedeutsam war die ökonomisch motivierte Migration: Die Auswanderung nach Westeuropa und Übersee wurde überkompensiert durch Einwanderung aus anderen jugoslawischen Teilrepubliken.

Der Anfang vom Ende Jugoslawiens begann schon mit der Verfassungsänderung 1974, setzte diese doch die Dezentralisierung des politischen Systems fort. Es wurden so viele Kompetenzen von der Bundesregierung auf die Republiken übertragen, dass das Land von der Hauptstadt aus geradezu unregierbar wurde. Die akzentuierte Föderalisierung hatte jedoch nicht die beabsichtigte Abschwächung der Konflikte zwischen den Teilrepubliken zur Folge: Da von diesen unter den krisenhaften wirtschaftlichen Bedingungen mehr und mehr die jeweiligen Partikularinteressen verfochten wur-

den, verschärften sich die Auseinandersetzungen um die Zahlungen in den Bundesentwicklungsfonds etc. weiter. Die zentrifugalen Kräfte gewannen schließlich in der zweiten Hälfte der 1980er Jahre die Oberhand, als in der serbischen Teilrepublik Milošević auf einen radikalen, aggressiven und gewaltbereiten serbischen Nationalismus setzte und die politischen Eliten in den anderen Teilrepubliken unter Druck setzte.

Die Entwicklung, die letztlich in die Unabhängigkeit Sloweniens mündete, wurde also nicht nur von der gesellschaftlich-politischen Dynamik in der slowenischen Teilrepublik, sondern auch vom Handeln der Bundesregierung in Belgrad und der Führung der serbischen Teilrepublik bestimmt, wobei Letzteres erhebliche Auswirkungen auf Erstere zeitigte.

Nach dem Tode Titos im Mai 1980 büßten Titoismus, Jugoslawismus und der Mythos der Befreiungsbewegung rasch an integrativer Wirkung ein.

Die katastrophale Wirtschaftskrise Jugoslawiens in der ersten Hälfte der 1980er Jahre – stark fallende Realeinkommen in vielen Teilrepubliken (im Durchschnitt minus 40% 1980-86!!), hohe Auslandsverschuldung, galoppierende Inflation, sinkender Außenwert des Dinars, Versorgungsengpässe – weckte in Slowenien die Befürchtung, dass über kurz oder lang auch der eigene Lebensstandard in Mitleidenschaft gezogen würde. Tatsächlich verringerten sich in Slowenien in der zweiten Hälfte der 1980er Jahre die realen Pro-Kopf-Einkommen. Zweifellos trug das Scheitern des Selbstverwaltungs-Sozialismus wesentlich dazu bei, dass für wachsende Teile der slowenischen Bevölkerung der Austritt aus Jugoslawien zunehmend attraktiv erschien.

Im Februar 1987 forderten oppositionelle Intellektuelle in der Zeitschrift „Nova Revija“ Demokratie und Pluralismus in Slowenien. Diese Provokation wurde nicht mit Repression beantwortet. Der „slowenische Frühling“ begann. Als Schlüsselereignis für die politische Entwicklung Sloweniens und das Verhältnis dieser Teilrepublik zur Zentralregierung erwies sich die „Affäre Janša“. In der Zeitschrift „Mladina“ übten Janša – der derzeitige Ministerpräsident Sloweniens – und andere Journalisten heftige Kritik an der jugoslawischen Volksarmee, die zu einem Staat im Staat geworden war und immer mehr als eigenständiger politischer Akteur auftrat. Janša und drei Mitarbeiter wurden im Mai 1988 verhaftet und des Verrats von Staatsgeheimnissen beschuldigt. Der „Ausschuss für die Wahrung der Menschenrechte“, der die Angeklagten unterstützte, wurde rasch zu einem breiten oppositionellen Sammelbecken, seine Sache stieß in der Bevölkerung auf große Unterstützung. Der „Ausschuss“ bildete in der Folge den Ausgangspunkt neuer politischer Parteien. Unter dem Eindruck der Solidarisierung mit den Beschuldigten und den Massendemonstrationen vollzog die slowenische KP (ZKS) unter der Führung Milan Kučans den Schulterschluss mit der oppositionellen Zivilgesellschaft. Nach dem Prozess, der mit hohen Gefängnisstrafen endete, ergaben Umfragen erstmals eine (Zwei-Drittel-)Mehrheit zugunsten der slowenischen Unabhängigkeit.

In der entscheidenden Frage der Änderung der jugoslawischen Verfassung bestanden diametral entgegengesetzte Auffassungen. Die kroatische und die slowenische Teilrepublik ebenso wie die slowenische Opposition forderten eine Umwandlung Jugoslawiens in eine Konföderation souveräner Staaten. Die

Bundesregierung in Belgrad und die serbische Teilrepublik hingegen traten für eine Stärkung der Zentralgewalt ein. In Serbien hatte Milošević, seit 1986 Parteichef der serbischen KP, diese auf einen radikal-nationalistischen Kurs gebracht. Die von der serbischen Führung geforderte Zentralisierung politischer Kompetenzen hätte der serbischen Teilrepublik die Dominanz im Gesamtstaat gesichert. Milošević, ab Mai 1989 Staatspräsident Serbiens, förderte ganz bewusst und planvoll latent vorhandene Feindbilder und instrumentalisierte sie für seine Politik. „Damit war der Weg zu Gewalteskalation und Krieg vorgezeichnet.“³ Bereits Anfang 1989 war die Autonomie des Kosovo aufgehoben worden. In Slowenien blickte man mit wachsendem Argwohn auf die Politik der serbischen Regierung: Die Einrichtung eines brutalen und willkürlichen Polizeiregimes im Kosovo verhieß nichts Gutes. Befürchtet wurde die Umwandlung Jugoslawiens in ein „Großserbien“.

Regierung und Opposition in Laibach stimmten überein in Bezug auf die Prinzipien der Souveränität des slowenischen Volks, des politischen Pluralismus und freier Wahlen. Im September 1989 verabschiedete das Parlament die Verfassungsänderung, welche das Selbstbestimmungsrecht, bürgerliche Freiheiten, Demokratie und eine gemischte Wirtschaftsordnung beinhaltete. Bei den ersten freien und demokratischen Wahlen im April 1990 siegte das Oppositionsbündnis DEMOS. Die neue Regierung, die der Christdemokrat Lojze Peterle führte, stellte die Weichen in Richtung auf ein unabhängiges Slowenien. Bei der Volksabstimmung über die Frage der Unabhängigkeit stimmten im Dezember 1990 95% der WählerInnen (88% aller Wahlberechtigten) für die

staatliche Selbstständigkeit.⁴ Zwischen Dezember 1990 und Februar 1991 fanden Gespräche zwischen dem slowenischen Staatspräsidenten Kucan und dem jugoslawischen Staatspräsidium über die Möglichkeit einer Konföderation statt, führten aber zu keiner Einigung. Die Bundesregierung besaß freilich Anfang 1990 kaum noch Einfluss und Handlungsmöglichkeiten.

Am 25. 6. 1991 proklamierte das Parlament die Unabhängigkeit Sloweniens, womit der Austritt aus der jugoslawischen Föderation de jure und de facto vollzogen wurde. (Am selben Tag erklärte auch das Parlament in Agram die Unabhängigkeit.) Zwei Tage später setzte die Bundesregierung die Jugoslawische Volksarmee in Marsch – ein letzter Schritt der Selbstkompromittierung. Doch der Widerstand in Slowenien war gut organisiert, und so ging der Zehn-Tage-Krieg für die ganz junge Republik erfolgreich und – v. a. im Vergleich zu den Vorgängen in Kroatien, Bosnien und im Kosovo – einigermaßen glimpflich aus. Im Jänner 1992 erkannte die EU den neuen Staat völkerrechtlich an.

In den ersten sechzehn Jahren erwies sich die slowenische Demokratie als bemerkenswert stabil. Die Regierungswechsel verliefen unspektakulär: Die von 1992 bis 2004 amtierenden Mitte-Links-Regierungen hielten das Land auf einem staatlich gesteuerten, wirtschaftlich erfolgreichen und sozial abgefederten Transformationskurs. Das BIP pro Kopf in KKP stieg nach Angaben von Eurostat von 62% des EU-15-Durchschnitts 1995 auf 74% 2005. Mit den Beitritten zur NATO am 29. 4. 2004 und zur EU am 1. 5. 2004 wurden die wichtigsten außenpolitischen Ziele erreicht. Seit Oktober 2004 hat Slowenien eine Mitte-Rechts-Regierung, die einen stärker neoliberal

ausgerichteten Kurs verfolgt und den sozialen Ausgleich vernachlässigt.

Joachim Hösler hat eine sehr empfehlenswerte Einführung in die Geschichte Sloweniens geschrieben, die sich auf das Wesentliche konzentriert. Gerade in Österreich ist dem Band große Verbreitung zu wünschen, ist doch Slowenien jenes der Nachbarländer, über das hierzulande der Wissensstand am geringsten ist. Der Rezensent hofft sehr, dass der Pustet-Verlag die Reihe Ost- und Südosteuropa vervollständigen wird, also auch einschlägige Bände über Weißrussland, Serbien, Montenegro, Bosnien und Mazedonien vorlegen wird.

Martin Mailberg

Anmerkungen

¹ Zur Entwicklung von politischer Öffentlichkeit und Zivilgesellschaft siehe insbe-

sondere: Österreichische Akademie der Wissenschaften, Die Habsburgermonarchie 1848-1918, Band VIII, Politische Öffentlichkeit und Zivilgesellschaft, hrsg. von Helmut Rumpler und Peter Urbantsch im Auftrag der Kommission für die Geschichte der Habsburgermonarchie (Wien 2006). Vergleiche die Rezension in diesem Heft.

² Siehe dazu: Luthar, Oto; Luthar, Breda, Historische Darstellung oder/als Vergangenheitspolitik? Zur Entstehung einer radikalen Umdeutung der Kriegs- und Nachkriegsgeschichte Sloweniens, in: Zeitgeschichte 33/3 (2006) 135-146.

³ Steinhoff, Ludwig, Kroatien. Vom Mittelalter bis zur Gegenwart (Regensburg, München 2001) 207.

⁴ Die ablehnende Haltung mancher westlicher Politiker und Kommentatoren gegenüber der staatlichen Unabhängigkeit Sloweniens selbst nach der Volksabstimmung belegt v. a. eines: die Ignoranz und Arroganz dieser Personen.

Politische Öffentlichkeit in der Habsburgermonarchie

Rezension von: Österreichische Akademie der Wissenschaften, *Die Habsburgermonarchie 1848-1918*, Band VIII, *Politische Öffentlichkeit und Zivilgesellschaft*, hrsg. von Helmut Rumpel und Peter Urbanitsch im Auftrag der Kommission für die Geschichte der Habsburgermonarchie, Verlag der Österreichischen Akademie der Wissenschaften, Wien 2006, zwei Teilbände, 1.491+1.338 Seiten, € 308.

Das Erscheinen des ersten Bandes des Monumentalwerks über die Geschichte der Habsburgermonarchie, der sich mit der „Wirtschaftlichen Entwicklung“ befasst, liegt nun schon 34 Jahre zurück. Es folgten die Bände „Verfassung und Rechtswesen“ (1975), „Völker des Reiches“ (1980), „Konfessionen“ (1985), „Bewaffnete Macht“ (1987), „Internationale Beziehungen“ (1989/93) sowie „Verfassung und Parlamentarismus“ (2000).

Im Mittelpunkt des siebenten Bandes stehen das Ringen um eine geschriebene, der föderalistischen Struktur des Gesamtstaates, den nationalen Zielsetzungen und der sozialen Entwicklung angemessene Reichsverfassung sowie die parlamentarische Verfassungswirklichkeit auf Reichs- und Landesebene. Die parlamentarische Arbeit war geprägt von Konflikten, aber auch von Kompromissen und fruchtbarer legislativer Arbeit. In den Parlamenten fanden wichtige Lernprozesse statt, die auf eine langsame Übernahme der Regeln des westeuropäischen Liberalismus hinausliefen – und dies gegen den hinhaltenden Widerstand einer gesellschaftlichen Elite, welche in Bezug auf eine demokratische Öff-

nung des politischen Systems große Vorbehalte hatte.

Der tatsächliche Prozess der Demokratisierung fand zum Teil in den Parlamenten und Landtagen statt, zum Teil aber auch in gesellschaftlichen Bereichen jenseits von Verfassungsdiskussion und Parlamentsarbeit. Die Politisierung der Massen erfolgte in politischen und kulturellen Milieus vor und jenseits der organisierten Politik, im Milieu von Vereinen, Interessenverbänden und lokalen Parteiorganisationen. Die lokale Presse belebte diese Milieus, trieb politische Mobilisierung und Aufklärung voran. Vereine und Redaktionen bildeten Rekrutierungsfelder für die Parlamentselite.

Der vorliegende Band VIII bietet die erste Gesamtdarstellung der politischen Öffentlichkeit in der Habsburgermonarchie als Ausdruck zivilgesellschaftlicher Aktivitäten, als Instrument zur Durchsetzung privater Interessen in der Politik, jenseits von Regierung und Parlament, geschützt durch Grundrechte und Rechtsstaat.

Schwerpunkte der Darstellung sind erstens die Organisationsformen der politischen Öffentlichkeit, also Vereine und Interessenverbände als politisierter Teil der Zivilgesellschaft und politische Parteien als Bindeglieder zwischen Gesellschaft und Staat, sowie zweitens die Presse als Mitgestalter und Ausdruck der öffentlichen Meinung. Vereine bildeten oft Vorstufen und Vorfelder der Parteien, häufig wurden Parteien von Presseorganen initiiert.

Die AutorInnen beschränken sich auf die organisierte, gesetzlich normierte politische Öffentlichkeit. Nicht näher verfolgt werden die vielfältigen spontanen, allgegenwärtigen Formen politischer Öffentlichkeit, von den Diskussionen im Kaffeehaus bis zu den

Karikaturen der Zeitungen.

Einer der beiden Herausgeber, Helmut Rumppler, geht in seiner Einleitung („Von der ‚bürgerlichen Öffentlichkeit‘ zur Massendemokratie“) der Frage nach, inwieweit sich in der Habsburgermonarchie das liberale Modell der politischen Öffentlichkeit verwirklichen konnte.

Die Entstehung einer bürgerlichen Öffentlichkeit bedeutete für den Vielvölkerstaat nicht nur eine Modernisierungschance, sondern auch eine Gefahr: Zivilgesellschaftliche Aktivitäten verschärften soziale und politische Konflikte, der Wandel von der konstitutionellen Monarchie zur Massendemokratie (ethno-)nationalistischer Ausprägung stellten den Fortbestand der Habsburgermonarchie in Frage. Existierte eine politische Öffentlichkeit im Sinne einer kritischen Instanz? Rumppler antwortet mit „Nein, aber ...“. Dem langen Schatten des Staates entsprach die Schwäche der autonomen gesellschaftlichen Gegenwart. Eine kontrollierende Gegenöffentlichkeit kam nicht zustande. Aber, schränkt der Autor ein, alle Elemente einer demokratischen Entwicklung bestanden: Grundrechte, Rechtsstaat, Rechtsraum für politische Opposition, freie Presse, Minderheitenschutz.

Rumppler skizziert, auf verschiedene theoretische Ansätze zurückgreifend, die Entstehung der bürgerlichen Öffentlichkeit in einer noch stärker autoritär regierten Monarchie und den Wandel zur Massendemokratie:

Viele Organisationen der späteren politischen Öffentlichkeit wurzelten schon im Vormärz. Während der Revolution 1848/49 schossen zivilgesellschaftliche Aktivitäten aus dem Boden. Die Vereins- und Pressepolitik des Neoabsolutismus übte repressive Toleranz aus. Die liberale politische Öffent-

lichkeit vielfältigen ließ sich durch die wirtschaftlichen Reformen zähmen, das Bürgertum zog sich aus der politischen Öffentlichkeit zurück, zerfiel in nationale und soziale Fraktionen. In den liberalen 1860er Jahren erfolgte ein Abbau der Beschränkungen der Meinungs- und Pressefreiheit. Doch die liberalen Gesetze fanden keinen Widerhall in einer breiten liberalen politischen Öffentlichkeit, da eine solche nicht (mehr) existierte.

Nach 1873 begann der Wechsel von der Parteien- zur Massenpolitik, in den 1890er Jahren beschleunigte er sich. Die nachliberalen Massenbewegungen der Sozialdemokraten, der Christlichsozialen und der populistischen Ethnonationalisten waren Ausdruck und Initiatoren der Verbreiterung der Basis der politischen Öffentlichkeit zugleich. Der Wandel vom Parteien- zum Volksparlamentarismus fand also schon vor der Einführung des allgemeinen (Männer-) Wahlrechts 1907 statt.

Rumppler resümiert, dass sich auch in der Habsburgermonarchie eine Kommunikationsrevolution ereignet habe, welche die Wende von der Ära des Konstitutionalismus zur Massendemokratie eingeleitet und mitgestaltet habe. Politische Öffentlichkeit als Aktionsform der Zivilgesellschaft gab es in allen Phasen des Zeitraums 1848-1918. Die Habsburgermonarchie ging – wie im wirtschaftlichen und im verfassungspolitischen Bereich – auch in der Sphäre der medialen Mobilisierung und der Öffnung der Gesellschaft den „Sonderweg einer konservativen Modernisierung“. (S 14)

Die elf Kapitel des ersten Teilbandes („Vereine, Parteien und Interessenverbände als Träger der politischen Partizipation“) befassen sich u. a. mit der Prägung der politischen Öffentlichkeit durch die Ideologien, mit den

Vereinen, Interessenverbänden und Parteien in den einzelnen Kronländern der österreichischen Reichshälfte, mit den entsprechenden Organisationen, die auf cisleithanischer bzw. transleithanischer Ebene tätig waren, und jenen der Nationalitäten der ungarischen Reichshälfte. Die Kapitel über die Vereine etc. in den einzelnen Kronländern (bzw. eigentlich Gruppen von Kronländern), welche von AutorInnen aus mehreren Nachfolgestaaten der Habsburgermonarchie verfasst wurden, erlauben es, die unterschiedlich verlaufenden Prozesse der nationalen Differenzierung der Zivilgesellschaften und die Übergänge von der Parteien- zur Massendemokratie im Detail zu verfolgen.

Der zweite Teilband widmet sich der „Presse als Faktor der politischen Mobilisierung“.

Kurt Paupiés „Handbuch der österreichischen Presse“, 1966 erschienen, war der erste Versuch, die Entwicklung der öffentlichen Meinung von 1848 bis zur Gegenwart wissenschaftlich darzustellen. Ein Gesamtbild zu entwerfen, das die weite Medienlandschaft der Habsburgermonarchie einschloss, entzog sich nach Lage der damaligen Forschung seinen Möglichkeiten; der Verfasser musste sich vielmehr bei seinen Recherchen auf das Gebiet des heutigen Österreich beschränken. Sein Anspruch war bescheiden: Er begriff sein Werk als „notwendige Vorarbeit zu einer noch fehlenden österreichischen Pressegeschichte“.

Wesentlich anspruchsvoller ist die vorliegende Untersuchung; zwar ist sie (entsprechend dem programmatischen Titel der Reihe) auf den Zeitraum 1848 bis 1918 beschränkt, thematisiert aber nicht allein die deutschösterreichische oder deutschsprachige, sondern darüber hinaus auch die nichtdeutsche

Presse der Kronländer. Diese grenzüberschreitende Perspektive zu eröffnen, wurde nicht zuletzt durch die Mitarbeit von Wissenschaftlern aus den Nachfolgestaaten der Monarchie ermöglicht.

Grundlage der medialen Entwicklung war das Presserecht, das, wie begründet angemerkt wird, als „angewandtes Verfassungsrecht“ zu begreifen ist. Zwischen der vormärzlichen Zensurpraxis Metternichs und der rigorosen Militäzensur während des Ersten Weltkriegs war das Presserecht extremen Schwankungen unterworfen: Ausgehend von einer ungezügelten Presse während der Revolution, führte der Weg durch die „die journalistische Friedhofsruhe“ zur Zeit des Neoabsolutismus erst 1862 und 1867 zu einem moderat liberalen Presserecht, das im Wesentlichen bis 1914 galt.

Auf diesem, einem schwankenden und begrenzten Rechtsgrund entwickelte sich das österreichisch-ungarische Pressewesen – zunächst in Großstädten wie Wien, Prag oder Pest, später auch infolge zunehmender allgemeiner Bildung, von Urbanisierung und Industrialisierung in kleineren. Nicht weniger als 3.400 Zeitungen und Zeitschriften, die zwischen 1848 und 1918 in dreizehn Sprachen erschienen, wurden im vorliegenden Band registriert und untersucht. Die, gemessen an heutigen Verhältnissen, unglaubliche Vielfalt an Presseerzeugnissen mag verblüffen. Freilich waren viele von ihnen kurzlebig, weitaus die meisten Lokal- und Regionalblätter mit bescheidener Auflage, die wenigsten nach ökonomischen Grundsätzen geführt; allesamt waren meinungsbildend, stellten bis in die entferntesten Provinzen des Reiches Öffentlichkeit her, kurz, sie bestimmten einen erheblichen „Faktor der politischen Mobili-

sierung“. Sie waren nicht nur Ausdruck politischer Parteien, sie begünstigten und begründeten deren Bildung.

Dass der überregionalen, der reichsweiten Presse (Neue Freie Presse, Neues Wiener Tagblatt, Neues Wiener Journal, Pester Lloyd, Bohemia, Vaterland, Arbeiter-Zeitung und Reichspost) ein eigenes Kapitel eingeräumt wird, versteht sich, obwohl es zu diesen Blättern zum Teil profunde monographische Untersuchungen gibt. Den Hauptteil des Buches aber machen die

Kapitel über das nationale Pressewesen der diversen Völker und Sprachgruppen in der Monarchie aus. Er ist weniger analytisch gearbeitet als vielmehr deskriptiv und, durch die Konzentration auf das Faktische, im höchsten Maße aufschlussreich.

Zusammenfassend lässt sich über dieses Werk sagen: Es überzeugt durch die Fülle an Informationen und Hinweisen auf Sekundärliteratur, die zweifellos zu weiterführenden Arbeiten anleiten werden.

Michael Mesch, Eckart Früh

Politische Ökonomie des antiken Griechenland

Rezension von: Armin Eich, Die politische Ökonomie des antiken Griechenland (6. - 3. Jahrhundert v. Chr.), Böhlau Verlag, Köln-Weimar-Wien 2005, 659 Seiten, € 69,90.

Ein Merkmal dieser Habilitationsschrift, welche von der philosophischen Fakultät der Universität Passau angenommen wurde, ist die breite Anlage. Das ergibt sich zunächst aus dem Umfang, dann aus der intensiven Ausschöpfung von Literatur und Quellen, aber auch aus der Methodik. Der Autor beginnt die Arbeit mit einer „Ideengeschichte“, in deren Rahmen er sich mit den historischen Beiträgen zur Wirtschaft des antiken Griechenland auseinandersetzt. Er präsentiert nicht nur ausführlich die Hypothesen der Autoren, sondern setzt sich eingehend mit ihnen auseinander.

Die klassischen Konzeptionen

So kritisiert Eich zunächst die idealtypische Methodik Webers, speziell am Beispiel der Städte, nämlich die Unterscheidung von „Konsumenten-“, „Produzenten-“ und „Händlerstadt“, welche sich für die antiken griechischen Städte als zu eng erweise. Ebenso wenig akzeptiert er Webers Beurteilung der damaligen Geldfunktion, wonach diesem die kalkulatorische Potenz gefehlt habe. Ähnliches gilt für Polanyis Einschätzung der antiken Wirtschaft als eine stereotypisierte Tauschökonomie ohne interdependente Märkte und gewinnorientierte Akteure, eine Auffassung, welche durch die Quellen nicht gedeckt sei.

Finley gehe in seiner Beurteilung der „primitiven“ antiken Wirtschaft gleichfalls vom Fehlen rational-kapitalistischer Wirtschaftssubjekte und überregional integrierter Märkte sowie der Dominanz nichtökonomischer Werte aus. Es habe auch kein eigenes gesellschaftliches Subsystem „Ökonomie“ existiert. Nach Auffassung des Autors resultiert dieses Urteil aus einer unzutreffenden Einschätzung der modernen Gesellschaft, weil auch dort häufig ökonomisch-rationale mit anders bestimmten Handlungen verschränkt seien. Grundsätzlich aber ergäbe sich die Einschätzung als „primitiv“ aus der Bezugnahme auf die moderne Ökonomie, wogegen die antike Wirtschaft als genuines historisches Objekt zu behandeln sei.

Überdies wäre auch der dynamische Aspekt der antiken griechischen Ökonomie im Auge zu behalten, der sich beispielsweise im Prozess der Monetarisierung niederschlug. Dennoch bleibe der Ansatz insofern verdienstvoll, als er versuche, die Veränderungen in diesem System im Vergleich mit den Bewegungsgesetzen der modernen Ökonomie herauszuarbeiten.

Sehr intensiv setzt sich Eich mit den einschlägigen Hypothesen Marx' auseinander. Nach einer allgemeinen Diskussion über die Relevanz der Marx'schen Methodik präsentiert der Autor dann die spezifische marxistische Analyse der antiken griechischen Ökonomie. Danach sei diese prinzipiell eine Subsistenzwirtschaft gewesen, in welcher jedoch Reichtum durch Akkumulation von Anbauflächen erreicht werden konnte. Die Arbeit in den Latifundien wäre von Sklaven verrichtet worden, welche sozusagen konstantes Kapital darstellten. In diesem starren System seien nur erratische Überschüsse entstanden, welche an die

Händler übertragen wurden. Diese strebten zwar auch Geldreichtum an, aber nur um diesen entweder zu thesaurieren oder demonstrativ zu konsumieren. Nirgendwo in dieser Kette sei der Anreiz zur Investition entstanden, welche einen dynamischen Geld-Ware-Geldprozess in Gang gesetzt hätte. Die entscheidende Schranke wäre in der Sklavenarbeit gelegen, da nur durch Unselbstständige Mehrwert anfallen könne, andererseits durch die Löhne eine permanente Nachfrage nach Gütern der Produzenten gegeben sei.

Eichs Einwände gegen dieses Konzept konzentrieren sich abermals darauf, dass die Annahme einer nichtmonetären Subsistenzwirtschaft, in deren Nischen nur marginale Händler tätig würden, nicht zutreffe.

Letztlich zitiert der Autor Silver, der die Auffassung vertritt, dass in der antiken Wirtschaft sehr wohl die rationale Entscheidung eine Rolle gespielt habe und dass viele auf den ersten Blick irrational scheinende Entscheidungen bei eingehender Analyse in dem Sinne als durchaus rational eingeschätzt werden können, da sie darauf hinzielten, die Transaktionskosten zu senken.

Mit Erstaunen registriert man die Tatsache, dass Eich in seiner Übersicht den für die moderne wirtschaftsgeschichtliche Forschung bedeutendsten Ökonomen, den Nobelpreisträger Douglass C. North, mit keinem Wort erwähnt. In der von ihm maßgeblich beeinflussten Neuen Institutionenökonomie (NIE) spielen zwar die Transaktionskosten auch eine Rolle, aber vor allem im Zusammenhang mit den Institutionen, also den Regeln, welche das menschliche Verhalten bestimmen. Und die Gesamtheit dieser Regeln, also die Institutionenstruktur – die Kultur – einer Gesellschaft, cha-

rakterisiert das Entwicklungsniveau und die Entwicklungsmöglichkeiten ihrer Wirtschaft. Eine Theorie, für die man Ansätze unter anderem auch bei Marx und Max Weber findet.

Eine monetäre Agrarökonomie

Im empirischen Teil präsentiert Eich die reiche Güterpalette, die von der antiken griechischen Wirtschaft produziert und gehandelt wurde, die weit über jene einer Subsistenzwirtschaft hinausging. Der Gütertausch entwickelte sich vom lokalen Handel allmählich zum intraregionalen Austausch, der sich oft in machtpolitisch determinierten Räumen vollzog, wie etwa im Rahmen des attisch-delischen Seebundes. Er vollzog sich mit stark fluktuierenden Preisen, die sich aus den Bedingungen dieser Wirtschaft ergaben: schwach interdependente Märkte, häufige exogene Einflüsse sowie unsichere Handelsverbindungen.

In diesem Zusammenhang präsentiert der Autor eine Fülle von Daten über Preise, Löhne und sonstige Einkommen, die ein recht umfassendes Bild über die Lebensbedingungen der antiken griechischen Wirtschaft vermitteln. Selbstverständlich versuchte der Staat wiederholt, Preise – mit mehr oder weniger Erfolg – zu regulieren.

Physische Arbeit oblag in erster Linie Sklaven. Eich unterscheidet zwischen den „Kaufsklaven“, welche die überwiegende Mehrheit der Arbeitskräfte bildeten, und „helotisierten Bevölkerungsgruppen“ – diese meistens der Ureinwohnerschaft entstammend. Unterlagen Erstere praktisch dem Sachenrecht, waren Letztere verhalten, einen bestimmten Ernteertrag zu leisten. Das darüber hinausgehende Produkt stand ihnen zur Verfügung. In Einzelfällen existierten ähnliche Lö-

sungen auch für Kaufsklaven. Handwerksarbeit verrichteten neben den Sklaven Angehörige der Unterschicht, zumeist Personen ohne Bürgerrecht. Freie unselbstständig Erwerbstätige existierten, sieht man von Söldnern ab, praktisch nicht. Freilich gab es Tagelöhner, die unregelmäßig arbeiteten und ihre Tätigkeit zumeist als Ergänzung einer unzureichenden Landwirtschaft betrachteten – man muss diesem Arbeitsverhältnis wohl den Charakter eines Werkvertrags zuschreiben. Erwerbsarbeit wurde in der griechischen Gesellschaft insbesondere als eines Angehörigen der Oberschicht unwürdig betrachtet, da es die Möglichkeiten für geistige sowie politische und militärische Betätigung beschränkte.

In diesem Zusammenhang verdient das Kapitel über „Unternehmer und Kapitalgeber“ besondere Aufmerksamkeit. Durch penible Auswertung der Quellen gelangt Eich zu dem Ergebnis, dass die Latifundien durchaus ertragsorientiert verwaltet wurden und sich spätestens im 4. Jahrhundert eine primitive Buchführung entwickelt hatte. Eine zentrale Rolle kam in der griechischen Wirtschaft dem Kredit zu. Dieser wurde überwiegend von den reichen Stadtbürgern und Latifundienbesitzern an Unternehmer gewährt, ohne dass jene immer öffentlich als solche auftraten. Solche Kredite spielten im Seehandel eine große Rolle, aber auch für den Betrieb von Bergwerken sowie für die Pacht von Grund und Boden. Dieses Phänomen entspricht durchaus auch den Verhaltensweisen der Latifundienbesitzer im Römischen Reich.¹

Zentrale Bedeutung kommt hier auch dem Umstand zu, dass im kommerziellen Leben bereits Banken eine Rolle spielten. Mehrere Studien ergaben, dass sich diese keineswegs nur

auf das Wechseln und Aufbewahren von Geld beschränkten, sondern einen Teil der Depositen auch als Kredite weitergaben. Freilich geschah das nur in Münzform. Die Banker gehörten durchwegs der unteren Gesellschaftsschicht an – Metöken und Freigelassenen.

Geld kam in der griechischen Wirtschaft schon im 6. Jahrhundert vor Christus in Gebrauch und führte allmählich zu einer durchgehend monetarisierten Gesellschaft. Die Entwicklung erfasste nicht nur den kommerziellen Bereich, sondern ebenso den staatlichen, vor allem den militärischen. Die Kriegskosten verschlangen den Löwenanteil der öffentlichen Ausgaben. Zwar hatten die reichen Bürger für den Bau, die Ausrüstung und den Betrieb der Kriegsschiffe aufzukommen, aber es fielen Soldzahlungen an Kombattanten, Ruderer und Seeleute an.

Was Eich nicht explizit behandelt, sich aber aus seinen umfangreichen Zitationen in anderem Zusammenhang ergibt, ist das außerordentlich hoch entwickelte griechische Rechtssystem. Diesen Darlegungen ist zu entnehmen, dass wohl definierte Eigentumsrechte, ein differenziertes Zivilrecht wie auch funktionierende Gerichte existierten, welchen im kommerziellen Bereich große Bedeutung zukam.

Struktur und historische Funktion der griechischen Wirtschaft

Zweifelloos vermittelt die Arbeit Eichs eine Reihe interessanter und neuer Einsichten. Verdienstvoll scheint die Präsentation des umfangreichen Materials über das Ausmaß, in dem die antike griechische Wirtschaft monetarisiert war – der Autor prägt hier den zutreffenden Ausdruck einer „monetarisierten agrikulturellen Ökonomie“.

Noch bedeutsamer erweist sich die Erkenntnis des ökonomisch rationalen Verhaltens der grundbesitzenden Oberschicht, die auf Ertragsmaximierung gerichtete Verwaltung der Latifundien auch schon auf Basis einer rudimentären Buchführung und das verbreitete Engagement als Kreditgeber. Ebenso verdient die Existenz von Banken hervorgehoben zu werden, welche die Depositen als Kredite weitergaben. Gleichmaßen relevant erweist sich das relativ hoch entwickelte Rechtswesen. Alles in Allem wird man sagen können, dass die antike griechische Wirtschaft in ihrem Entwicklungsniveau viel näher an der römischen war, als das bisher angenommen wurde. Damit dürften die Ansätze der „Primitivismustheorien“ tatsächlich in Schwierigkeiten geraten, und die Auffassung Finleys, der antiken Welt sei jedes rationale, ökonomische Denken fremd geblieben, erweist sich in diesem Sinn als unzutreffend.

Doch gerade in diesem Zusammenhang bleibt der Leser unbefriedigt. Nach der breiten theoretischen Einleitung hätte er nun eine zusammenfassende Bewertung der antiken griechischen Wirtschaft erwartet, ihre Einordnung in die sozioökonomische Entwicklung Europas, Antwort auf die Frage, wieso es hier nicht zur Ausformung einer kapitalistischen Wirtschaft kommen konnte. Tatsächlich bricht die sehr umfangreiche Studie relativ abrupt ab.

Und hier fällt wohl die Unkenntnis sowohl der Neuen Institutionentheorie wie jene der Autoren, die in diesem Bereich publizierten, ins Gewicht. Jones (1981), North (1988) sowie Landes (1999) haben sich ja eingehend mit dieser Frage befasst. Und damit gelangt man zu dem Ergebnis, dass Finleys Überlegungen im weiteren Sinn doch nicht so falsch waren. Denn den

antiken Gesellschaften fehlten einige wesentliche Voraussetzungen zu einer kapitalistischen, industriellen Entwicklung, wie sie im England des 18. Jahrhunderts am höchsten entwickelt waren. Und diese bestanden aus einer Hochschätzung der Arbeit, welche die christliche Lehre vermittelt hatte, aus dem rationalen, empirisch-naturwissenschaftlichen Denken, das den technischen Fortschritt zur „Routine“ werden ließ, sowie einer egalitären, bürgerlichen Gesellschaft mit doch einem höheren Maß an Rechtssicherheit und Freiheit, als sie in der Antike gewährleistet waren, aus welcher der gesellschaftlich anerkannte kapitalistische Unternehmer herauswuchs. Alle diese Voraussetzungen hatten sich in Europa, und nur in Europa, im Lauf des Mittelalters sowie der frühen Neuzeit entwickelt.

Umgekehrt scheint gerade die europäische Antike für diese Entwicklung von zentraler Bedeutung gewesen zu sein, weil sich hier die wesentlichen Ansätze für diesen Prozess herausbildeten. Eben der individualistische, verantwortungsbereite, freie und initiative Bürger, wissenschaftliches Denken auf breiterer Basis sowie relevante Ansätze eines Rechtsstaates.

Natürlich lässt sich noch eine Reihe von Kleinigkeiten zu dem Text vermerken, die man in einer Neuauflage berücksichtigen könnte. Da fällt zunächst auf, dass kein fremdsprachliches Zitat, ob französisch oder italienisch, übersetzt wird. Dasselbe gilt aber auch für die meisten altgriechischen Zitate oder Begriffe. Eich nimmt offenbar an, dass alle Leser des Griechischen mächtig sind. Der Autor ist offensichtlich Historiker. Er hat sich ökonomische Kenntnisse angeeignet, doch begegnet man oft eigenartigen Ausdrücken. Da sind solche von Marx inspirierte,

wie „Konsumtion“ oder „Kapitalverwertung“, die in der Fachliteratur nicht mehr gebräuchlich sind. „Redistribution“ verwendet er für alle öffentlichen Ausgaben, auch wenn diese einfach zum Kauf von Leistungen dienen. Der Einsatz zusätzlicher Arbeitskräfte führt bei ihm zu „Überschussnachfrage“ nach Gütern. Da gibt es „Preisverläufe“, „Tilgungszinsen“ und Ähnliches mehr. Wiewohl die Arbeit eine Fülle durchaus relevanter Daten enthält, unternimmt der Autor nie den Versuch, diese systematisch und tabellarisch zu ordnen.

Dennoch, ein interessantes und wichtiges Buch, das neue Erkenntnisse vermittelt.

Felix Butschek

Anmerkung

¹ Andreau (1999) 9.

Literatur

Andreau, J., *Banking and Business in the Roman World* (Cambridge 1999).

Jones, E. L., *The European Miracle. Environments, Economies and Geopolitics in the History of Europe and Asia* (Cambridge 1981).

Landes, D. S., *The Wealth and Poverty of Nations* (New York – London 1999).

North, D. C., *Theorie des institutionellen Wandels* (Tübingen 1988).

**„Wirtschaftswissenschaftliche Tagungen
der Arbeiterkammer Wien“
Reihe Band 10**

**Steigender Reichtum – Steigende
Ungleichheit?**

**Vermögensverteilung als Herausforderung
für die Wirtschaftspolitik**

Günther Chaloupek, Thomas Zotter (Hrsg.)

Vorwort

Holger Stein

Anatomie der Vermögensverteilung in Deutschland

Anders Klevmarken

The Distribution of Wealth in Sweden, Trends and Contributing Factors

Andrea Brandolini

The Distribution of Wealth in Germany and Sweden: Discussion of the
Papers by Stein and Klevmarken

Edwar N. Wolff

The Distribution of Wealth in the USA, Trends and Contributory Factors

Martin Schürz

Kommentar zum Beitrag von E. Wolff "The Distribution of Wealth in the
USA" - Anmerkungen zur Aussagefähigkeit eines Vergleichs von
Ginikoeffizienten

Alois Guger, Markus Marterbauer

Steigende Ungleichheit der Einkommensverteilung in Österreich?

Christian Beer, Peter Mooslechner, Martin Schürz, Karin Wagner

Die Bedeutung von Mikrodaten zum Geldvermögen

für die Geld- und Wirtschaftspolitik: Eine Illustration anhand einer
OeNB-Erhebung zum Geldvermögen privater Haushalte in Wien

Thomas Zotter

Kommentar zu den Beiträgen von Guger, Marterbauer und Beer,
Mooslechner, Schürz und Wagner

Kurt Bayer

Globale Ungleichheit: Status und einige Lösungsvorschläge

Resümee

Wien 2006, 178 Seiten, € 25,-.

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

**„Wirtschaftswissenschaftliche Tagungen
der Arbeiterkammer Wien“
Reihe Band 11**

**Aspekte kritischer Ökonomie
Gedenkschrift für Erwin Weissel**

Markus Marterbauer, Martin Schürz (Hrsg.)

Vorwort

Markus Marterbauer
Arbeitszeitverkürzung: mehr Beschäftigung und Freizeit

Christine Mayrhofer
„Das Preislied auf die Tugend privater Altersvorsorge“

Kurt W. Rothschild
Kapitalismen und Sozialismen

Martin Schürz
Gerechtigkeit in der Eigentümergeellschaft

Gerhard Senft
Wirtschaftspolitik in der Ära Dollfuß/Schuschnigg

Gunther Tichy
Arbeitslosigkeit und Ungleichheit als Determinanten der
Lebenszufriedenheit

Bibliographie Erwin Weissel

Wien 2007, 97 Seiten, € 15.

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