

*Editorial:
Budget, Betriebe
und Beschäftigung*

W. Scherf
*Sparen und
Investieren*

D. Proske
*Zentralbank-
unabhängigkeit*

T. Zotter
*Europäische
Währungsunion?
(Teil 2)*

M. Kreimer
*Arbeitsmarkt-
segregation*

WIRTSCHAFT UND GESELLSCHAFT

21. Jahrgang (1995), Heft 4

Inhalt

Editorial

Budget, Betriebe und Beschäftigung 501

Wolfgang Scherf

Die Bedeutung der nicht ausgeschütteten Gewinne für die
Koordination von Sparen und Investieren 509

Dieter Proske

Zentralbankunabhängigkeit – Diskussion auf falschen Wegen 533

Thomas Zotter

Europäische Währungsunion? Zur Diskussion um optimale
Währungsräume. Teil 2: Inflationsrate, sozioökonomische
Präferenzen und Institutionen 555

Margareta Kreimer

Arbeitsmarktsegregation nach dem Geschlecht in Österreich 579

Kommentar

Angela Köppl, Kurt Kratena, Claudia Pichl, Fritz Schebeck,
Stefan Schleicher, Michael Wüger, Energiesteuer –
eine neue Ebene der Diskussion 609

Berichte und Dokumente

Michael Tölle, Freistellung für Weiterbildung, Kinderbetreuung
und Urlaub („Sabbat“) in Dänemark 615

Bücher

Michael Mesch (Hrsg. im Auftrag des Arbeitskreises für
ökonomische und soziologische Studien), Sozialpartnerschaft
und Arbeitsbeziehungen in Europa (Wolfgang Blaas) 623

Andrew Henley, Euclid Tsakalotos, Corporatism and Economic
Performance. A Comparative Analysis of Market Economies
(Felix Butschek) 628

Horst Siebert (Hrsg.), Migration: A Challenge to Europe
(August Gächter) 634

David F. Good (Hrsg.), Economic Transformations in East and
Central Europe (Gerhard Melinz) 641

Iván T. Berend (Hrsg.), Übergang zur Marktwirtschaft am Ende des 20. Jahrhunderts (Peter Huber)	646
Emmerich Tálos, Herbert Dachs, Ernst Hanisch, Anton Staudinger (Hrsg.), Handbuch des politischen Systems Österreichs. Erste Republik 1918–1933 (Michael Mesch)	650
Eric Hobsbawm, Age of Extremes. The Short Twentieth Century 1914–1991 (Robert Schediwy)	654
Wilfried Schönböck (Hrsg.), Neuordnung der Kompetenzen und Finanzierungsmöglichkeiten im Verkehrswesen Österreichs (Richard Ruziczka)	658
Erhöhung der Abonnementpreise	661
<i>Neuerscheinungen:</i>	
Michael Mesch (Hrsg.), Sozialpartnerschaft und Arbeits- beziehungen in Europa	662
F. Hahn, W. Gerstenberger, W. Molle, F.-J. Meyer zu Schlochtern, Faktorproduktivität im internationalen Vergleich	663
Materialien zu „Wirtschaft und Gesellschaft“	664
Jahresregister 1995	665

Unsere Autoren:

Margareta KREIMER ist Universitätsassistentin am Institut für Volkswirtschaftslehre und -politik der Universität Graz.

Dieter PROSKE ist Abteilungsleiter in der Oesterreichischen Nationalbank.

Wolfgang SCHERF ist Privatdozent und vertritt an der Justus-Liebig-Universität Gießen eine Professur für Finanzwissenschaft.

Michael TÖLLE ist Mitarbeiter der Abteilung Weiterbildungspolitik der Kammer für Arbeiter und Angestellte für Wien.

Thomas ZOTTER ist Mitarbeiter der Wirtschaftswissenschaftlichen Abteilung der Kammer für Arbeiter und Angestellte für Wien.

Editorial

Budget, Betriebe und Beschäftigung

Im Vergleich mit fast allen anderen Industriestaaten und gemessen durch Arbeitslosenquoten, die nach internationalen Regeln erhoben und errechnet werden, gibt es kaum Länder mit einer günstigeren Arbeitsmarktsituation als Österreich. Gemessen an den Beträgen, die die Österreicher und Österreicherinnen zur Finanzierung von Arbeitslosigkeit und Nichterwerbstätigkeit aufbringen müssen, sind Probleme, die mit dem Arbeitsmarkt in Zusammenhang stehen, offenbar so groß, daß daran eine Regierung gescheitert ist.

Widersprüchliche und komplexe Sachverhalte am Arbeitsmarkt werden in der tagespolitischen Diskussion auf Mißbrauch in allen nur denkbaren Ausformungen reduziert. Demographische, strukturelle, wirtschaftliche und soziale Veränderungen werden viel weniger beachtet und kaum eine sachliche Auseinandersetzung findet mit den – oft unbeabsichtigten – Arbeitsmarktkonsequenzen von wirtschafts- und sozialpolitischen Maßnahmen statt. Auswirkungen politischer Entscheidungen auf die Erwerbstätigkeit der Österreicher können zwar nicht säuberlich vom Einfluß anderer Faktoren getrennt werden, müssen in Zukunft aber sicher stärker als bisher in die Konzeption wirtschaftspolitischer Maßnahmen einfließen. Politisches Handeln verändert Arbeitsmarktchancen von Menschen und deren Arbeitsmarktverhalten. Erwünschte Veränderungen sollten gefördert, unerwünschte nicht verstärkt werden. Eine Analyse ablaufender Prozesse und die Evaluierung von Ergebnissen könnte die Auseinandersetzung über anzustrebende Ziele und geeignete Maßnahmen objektivieren.

Arbeitsmarktindikatoren für die hier angestellten Überlegungen sind: Beschäftigung, Arbeitslosigkeit, Nichterwerbstätigkeit, Arbeitseinkommen und Transfereinkommen. Für die Analyse von Prozessen müssen Statusveränderungen (Übergänge) beschrieben und Verhaltensweisen klassifiziert werden, wobei willkürliche Abgrenzungen und Gruppenbildungen manchmal unvermeidbar sind. Es muß daher in jedem Fall überprüft werden, welche Schlußfolgerungen ein Indikator zuläßt und in welchen Bereichen er Politikern als Entscheidungsgrundlage dienen kann. Ein Beispiel: Die Abgrenzung zwischen erwerbstätig (beschäftigt und arbeitslos) und nichterwerbstätig bestimmt die Höhe der ausgewiesenen Arbeitslosigkeit. Gilt als beschäftigt, wer eine Stunde in der Er-

hebungswoche gearbeitet hat (ILO-Konvention), dann werden naturgemäß viel weniger Leute als arbeitslos gezählt als das Arbeitsmarktservice Arbeitslose registriert hat. Denn Arbeitslose dürfen ganz legal ein geringfügiges Arbeitseinkommen erzielen, welches wesentlich höher ist als das Entgelt für eine Stunde Arbeit. Für die Beurteilung der materiellen Lebensumstände von Menschen ist wichtiger zu wissen, ob das erzielte Arbeitseinkommen für eine angemessene Lebenshaltung ausreicht, was bei einer Wochenarbeitszeit von einer Stunde kaum je der Fall sein dürfte.

Arbeitsmarktchancen ergeben sich aus der Nachfrage nach Arbeitskräften und das Arbeitsmarktverhalten bestimmt das Arbeitskräfteangebot. Angebot und Nachfrage am Arbeitsmarkt sind nicht unabhängig voneinander, bei großer Nachfrage werden zuvor Nichterwerbstätige mobilisiert, in der Krise schrumpft das Arbeitskräfteangebot. Auf Grund dieses Zusammenhanges wirkt sich politisches Handeln immer Angebots- und nachfrageseitig aus. Noch ein Beispiel: Es ist sehr schwer eindeutig festzustellen, ob jemand teilzeitbeschäftigt ist, weil sie familiäre Verpflichtungen und Berufstätigkeit in dieser Form verbinden will oder weil der Handel nur für die Stoßzeiten zusätzliche Verkäuferinnen beschäftigt. Ebenso kann jemand teilzeitbeschäftigt sein, weil es ihm unmöglich war Vollzeitarbeit zu finden oder aber, weil er als gesuchter Spezialist auch so ganz gut leben kann.

Aus der Zahl der Beschäftigten und der jeweiligen Arbeitszeit resultiert ein bestimmtes Arbeitsvolumen. Beschäftigtenzahl und Arbeitszeit wurden in den letzten Jahren nachhaltig durch Gesetze und politische Maßnahmen verändert. Frühpensionierungen reduzieren die Beschäftigtenzahl, gleichzeitig wird die Lebensarbeitszeit verkürzt. Ein zusätzliches Karenzjahr entzieht dem Arbeitsmarkt 50.000 bis 60.000 zumeist weibliche Arbeitskräfte und senkt deren Lebensarbeitszeit.

Angesichts dieser Zusammenhänge ist es erklärungsbedürftig, warum eine Verkürzung der Wochenarbeitszeit zur Verringerung des Arbeitsvolumens wesentlich weniger Zustimmung findet als eine Verkürzung der Lebensarbeitszeit. Ein Argument gegen die Herabsetzung der wöchentlichen Arbeitszeit waren immer die Kosten einer solchen Maßnahme für die Betriebe. Vorgezogene Pensionierungen haben den Betrieben zumeist keine zusätzlichen Kosten verursacht, sondern durch die Verringerung und Verjüngung des Personalstandes Kosten erspart. Beahlt haben die Rechnung über die Pensionsversicherung alle mit ihren Sozialversicherungsbeiträgen und Steuern. Erleichtert wurde ein immer früherer Rückzug ins Pensionistendasein – ohne finanziellen Beitrag der Betriebe wie in anderen Ländern – durch den schon seit Jahr-

zehnten möglichen Pensionsantritt mit 60 bzw. 55 Jahren bei langer Versicherungsdauer. Bei ihrer Einführung war diese Regelung eine soziale Errungenschaft und es sollten noch viele Jahre vergehen, bevor die meisten Leute in einer vollbeschäftigten Wirtschaft so lange Versicherungszeiten erwerben konnten. Vielen Frauen hat der Gesetzgeber durch die Anrechnung von Kindererziehungszeiten dazu verholfen. Durch den Verlust vieler Arbeitsplätze in allen Wirtschaftsbereichen im Zusammenwirken mit der Demographie, konkret den geburtenstarken Jahrgängen der frühen vierziger Jahre, ist nunmehr daraus eine große und wachsende Belastung öffentlicher Kassen entstanden.

Es ist unbestritten, daß strukturelle Veränderungen des Pensionsversicherungssystems notwendig sind. Ein Anstieg der durchschnittlichen Lebenserwartung ist unvereinbar mit einem Rückgang des durchschnittlichen Pensionsanfallsalters, will man nicht das gesamte System in Frage stellen. Im Gegensatz zum gesetzlichen Pensionsalter ist das tatsächliche Pensionsantrittsalter nicht einfach festsetzbar, weil es sich aus dem Verhalten von Arbeitgebern und Arbeitnehmern, sowie aus der öffentlichen Förderung oder Duldung eines bestimmten Verhaltens ergibt. Bei unverändertem gesetzlichen Pensionsalter ist das durchschnittliche Pensionszugangsalter in den letzten zwanzig Jahren bei den Alterspensionen um zwei, bei den Pensionen wegen geminderter Erwerbsfähigkeit um vier Jahre gesunken. Der Zusammenhang mit einer sinkenden Nachfrage nach älteren Arbeitskräften ist unübersehbar. Bis jetzt allerdings hat die Diskussion über das zu frühe Ausscheiden aus dem Arbeitsleben vor allem zu Verunsicherungen geführt und den Bezug einer Frühpension in die Nähe des Mißbrauchs sozialer Leistungen gerückt. Die Unsicherheit über zukünftige Bedingungen für einen vorzeitigen Pensionsantritt (Alter, Versicherungsdauer, Pensionshöhe), läßt es vielen geraten erscheinen, eine schon bestehende Möglichkeit zum Pensionsantritt auf jeden Fall auszunützen. Diese Vorzieheffekte werden im nächsten Jahr jeder Neuregelung viel von ihrer Wirksamkeit nehmen.

Nicht alle Menschen planen ihre Berufstätigkeit zum frühestmöglichen Zeitpunkt zu beenden. Allerdings wurden in den vergangenen Jahren zusätzliche Anreize gesetzt und Druck ausgeübt, um ihr Arbeitsmarktverhalten in diese Richtung zu lenken. Seit über 15 Jahren hat man überall dort, wo Nachfragerückgänge Produktionseinschränkungen erforderten und Rationalisierungen zur Produktivitätssteigerung angesagt waren, den Älteren nahegelegt, die nunmehr knappen Arbeitsplätze den Jüngeren zu überlassen. Und einmal arbeitslos geworden führte und führt für die meisten älteren

Menschen – wobei immer jüngere Menschen als älter gelten – kein Weg mehr zurück in den Arbeitsprozeß. Nach einem unter wechselnden Bezeichnungen verlängerten Bezug von Arbeitslosenunterstützung wird letztlich eine Alterspension wegen Arbeitslosigkeit oder wegen verminderter Arbeitsfähigkeit gewährt. Gesundheitliche Beeinträchtigungen, die kein Hindernis gewesen wären bis zur Erreichung des Pensionsalters zu arbeiten, werden zur unüberwindbaren Hürde, wenn ein neuer Arbeitsplatz gesucht werden muß. Arbeitsplätze im öffentlichen Bereich sind am besten abgesichert und hier ist das durchschnittliche Pensionsantrittsalter am niedrigsten. Die vorgezogene Pensionierung ist hier offenbar auch ein Weg, notwendige Umstrukturierungen im Arbeitskräfteeinsatz durchzuführen. Nicht mehr benötigte Beamte werden pensioniert, für neue Aufgaben werden junge Arbeitskräfte neu eingestellt.

Es soll keineswegs behauptet werden, daß Frühpensionisten generell ihr Arbeitsleben nur widerwillig beendet haben. Viele genießen die Befreiung von den Zwängen des Arbeitslebens oder verwenden die gewonnene Freizeit für gesellschaftlich nützliche, unbezahlte Tätigkeiten. Sie jetzt für die hohen Kosten der Nichterwerbstätigkeit älterer Menschen verantwortlich zu machen und ihnen die Rechnung zu präsentieren, kann nicht akzeptiert werden, nachdem zuvor alles getan wurde, um sie zum Ausscheiden aus dem Erwerbsleben zu ermuntern. Fest steht, daß der mit Frühpensionierungen eingeschlagene Weg der Reduktion des Arbeitsvolumens nicht fortsetzbar ist. Daher muß durch die Schaffung von Arbeitsplätzen die Notwendigkeit zum Ausscheiden aus dem Arbeitsprozeß verringert oder eine finanzierbare Form für die Verringerung des Arbeitsvolumens gefunden werden. Um Verhaltensänderungen in die erwünschte Richtung zu erleichtern, sollte weniger die im internationalen Vergleich überaus günstige Arbeitslosenquote, sondern die erschreckend niedrige Erwerbsquote älterer Menschen im Mittelpunkt der Diskussion stehen. Leider ist es in Österreich üblich, aus Tatsachenfeststellungen sofort Schuldzuweisungen abzulesen, was vernünftigen Problemlösungen nicht gerade zuträglich ist. Es muß daher ausdrücklich betont werden, daß diese niedrigen Erwerbsquoten auch die Folge politischer Entscheidungen sind und das Ergebnis eines erwünschten und vom Staat und von vielen Unternehmungen geförderten Rückzugs älterer Menschen aus dem Erwerbsleben.

Die Einführung eines zweiten Karenzjahres im Jahre 1990 hatte familienpolitische Zielsetzungen und soll die Betreuung kleiner Kinder durch ihre Eltern erleichtern. Die damit verbundene Reduktion des faktischen Arbeitskräfteangebotes

war konjunkturell durchaus erwünscht. Schwierigkeiten zeigen sich dann, wenn die Betroffenen – in der überwiegenden Mehrzahl Frauen – wieder ins Berufsleben zurückkehren wollen. Einmal abgesehen davon, daß es nach wie vor zuwenig Kinderbetreuungseinrichtungen gibt, hat sich auch die Nachfrage nach Arbeitskräften inzwischen nicht so belebt, daß es ein entsprechendes Stellenangebot gibt. Natürlich blieb den Frauen ihr Arbeitsplatz reserviert, allerdings läuft der Kündigungsschutz vier Wochen nach Ende des Karenzurlaubes aus. Und manches Unternehmen ist überhaupt während des Karenzurlaubes von der Bildfläche verschwunden. Außerdem waren viele Frauen vor dem Karenzurlaub arbeitslos oder hatten nur ein befristetes Arbeitsverhältnis.

Für die Situation in Österreich sind die Ergebnisse eines internationalen Vergleiches der OECD bezeichnend. In den meisten Ländern werden Elternurlaube umso mehr in Anspruch genommen, je höher die Lohnersatzquote durch ein gewährtes Karenzgeld ist. In Österreich ist das deutlich anders. Trotz niedriger Lohnersatzquote gehen viele Frauen auf Karenzurlaub. Sowohl fehlende Kindergärten- als auch Arbeitsplätze können der Grund dafür sein. In beiden Fällen nichts, was im individuellen Entscheidungsbereich der Frauen liegt. Dennoch kreiden manche den Bezug von Sondernotstandshilfe nach dem zweiten Geburtstag des Kindes Frauen als Mißbrauch sozialer Leistungen an.

Gemessen an Arbeitskräfteangebot und Arbeitskraftreserve sind seit vielen Jahren zu wenig Arbeitsplätze geschaffen worden. Steigende Beschäftigungszahlen schienen bis vor kurzem diese Aussage zu widerlegen, das gleichzeitige Ansteigen von Nichterwerbstätigkeit sowie hohe und steigende Arbeitslosenzahlen sprachen schon lange eine andere Sprache. Die mittelfristig für Österreich prognostizierten Wachstumsraten lassen keine Umkehr dieser Entwicklung erwarten. Die optimistischeren Prognosen der EU gehen von nicht sehr realistischen höheren Wachstumsraten und einem Ansteigen der Beschäftigungsintensität des Wirtschaftswachstums aus.

Für eine solche Erhöhung der Beschäftigungsintensität wurden zwar in einem Weißbuch Pläne ausgearbeitet, es gibt aber nirgends Anzeichen, daß diese Pläne in die Tat umgesetzt werden. Alle Staaten sind für den Ausbau der europäischen Infrastruktur, aber kein einziger Staat und auch nicht die europäische Staatengemeinschaft scheint den Ausbau finanzieren zu können. Budgetdefizite im öffentlichen Bereich lassen die Bautätigkeit erlahmen und privaten Investoren dauert es offenbar zu lange, bevor sich diese Infrastrukturinvestitionen rentieren, wie sich gegenwärtig am Beispiel des Tunnels unter dem Ärmelkanal zeigt.

Sowohl auf nationaler als auch auf internationaler Ebene sprechen sich immer mehr Politiker für den Vorrang von Beschäftigungssicherung und Bekämpfung von Arbeitslosigkeit aus. Nach dem Abwandern von Arbeitskräften aus der Landwirtschaft, gehen schon seit geraumer Zeit Arbeitsplätze im Produktionsbereich verloren. Durch die großen Produktivitätsfortschritte stellen immer weniger Arbeitskräfte die in den Industriestaaten nachgefragte Güterfülle her. Auch bisher geschützte Bereiche sind durch die fortschreitende Integration der Weltmärkte und den dadurch verstärkten Wettbewerb zu Rationalisierungen gezwungen, was Arbeitsplatzverluste auch im Dienstleistungsbereich bedeutet. Ersatzarbeitsplätze sind deswegen rar, weil die oft beschriebenen, sinnvollen neuen Tätigkeiten nur selten vermarktbar sind und im öffentlichen Bereich finanziert werden müßten. Eine aktive Rolle des Staates bei der direkten oder indirekten Schaffung von Arbeitsplätzen ist aber mit dem vielfach geforderten Rückzug des Staates unvereinbar.

Die Leitlinien für erfolgreiches unternehmerisches Handeln haben sich ebenso geändert wie die vorherrschende Meinung über den zweckmäßigen Umfang staatlicher Aktivitäten. Schlanke Produktion (*lean production*) bedeutet nicht nur höhere Wettbewerbsfähigkeit, sondern auch ein Reduzieren von Belegschaften. Die Prinzipien der schlanken Produktion verschärften den Leistungsdruck für alle Beschäftigten. Mit Leerläufen werden Erholungszeiten beseitigt, mit dem Wegfall von Arbeitsplätzen mit geringerer Produktivität gehen Beschäftigungsmöglichkeiten für Arbeitnehmer mit gesundheitlichen Beeinträchtigungen verloren. Das Leitbild des leistungsstarken und voll belastbaren Arbeitnehmers unterstellt zum einen die exakte Meßbarkeit von Leistung und Belastung und ist zum anderen zutiefst inhuman, weil es für einen wachsenden Teil des Arbeitskräftepotentials eine Erwerbstätigkeit zur Existenzsicherung ausschließt.

Werden Berufsbildungs- und Weiterbildungsaktivitäten als nicht unmittelbar produktiv eingeschränkt, so kann aus kurzfristigen Kostenvorteilen sehr leicht ein zu geringes Qualifikationsniveau in Zukunft entstehen. Es wird zwar schon seit einiger Zeit immer mehr berufliche Qualifikation in den schulischen Bereich ausgelagert, aber letztlich wird eine erfolgreiche Eingliederung in den Arbeitsprozeß durch die Vermittlung von betriebs- und arbeitsplatzspezifischen Qualifikationen wesentlich erleichtert.

Durch die Privatisierung oder Ausgliederung von Bahn, Post, Gas-, Wasser- und Elektrizitätsversorgung, mit dem Ziel der kostengünstigeren Erstellung der entsprechenden Leistungen, werden in allen Ländern Arbeitskräfte überflüssig.

Kostensenkung und Produktivitätssteigerung durch Rationalisierung ist die positive privatwirtschaftliche Seite dieser Entwicklung. Gesamtwirtschaftlich gesehen resultiert daraus solange kein Vorteil, als zusätzliche Arbeitsplätze nicht in Sicht sind und kein ungedeckter Bedarf an Arbeitskräften in anderen Bereichen besteht.

Längerfristig gesehen bestehen durchaus Chancen auf zusätzliche Arbeitsplätze, sei es in der Telekommunikation, im Umweltschutz oder im Pflegebereich, um nur einige Beispiele anzuführen. Allen diesen Arbeitsplätzen ist aber gemeinsam, daß sie nicht durch das ausschließliche Wirken von Marktkräften entstehen werden, sondern von der fördernden Mithilfe des Staates abhängen. Ein schon bestehendes, ausbaufähiges Instrument dazu ist die aktive Arbeitsmarktpolitik. Weitere Instrumente müssen im europäischen Gleichklang entwickelt werden.

Mittelfristige Arbeitsmarktprognozen lassen zwar Veränderungen der Beschäftigtenstruktur, bis zur Jahrtausendwende aber keine nennenswerte Zunahme der Beschäftigung erwarten. Benötigt man zusätzliche Arbeitsplätze, damit ältere Arbeitskräfte länger erwerbstätig sein können, so muß das vorhandene Arbeitsvolumen auf mehr Köpfe verteilt werden, wozu die Ausarbeitung neuer Modelle zur Verteilung der Lebensarbeitszeit ein Weg sein kann. Ebenso sind besondere Anstrengungen zur Schaffung neuer Arbeitsplätze erforderlich. Als erster Schritt sollten die Beschäftigungseffekte geplanter wirtschafts- und sozialpolitischer Maßnahmen deutlich gemacht und der Beschäftigungsausweitung absoluter Vorrang eingeräumt werden. Nur eine hohe Erwerbsbeteiligung und eine sinkende Arbeitslosigkeit können die materielle Existenz und soziale Sicherheit für alle Österreicher und Österreicherinnen auch in Zukunft gewährleisten.

Die Bedeutung der nicht ausgeschütteten Gewinne für die Koordination von Sparen und Investieren

Wolfgang Scherf

1. Problemstellung

Zwischen 1990 und 1993 ging der Anteil der nicht ausgeschütteten Gewinne am Nettosozialprodukt der Bundesrepublik Deutschland um 4 Prozentpunkte von 5,4 auf 1,4 vH zurück. Der Anteil der gesamten privaten Ersparnisse sank gleichzeitig und nahezu in gleichem Umfang um 4,7 Prozentpunkte von 13,9 auf 9,2 vH des Nettosozialprodukts. Betrug der Anteil der nicht ausgeschütteten Gewinne an der gesamten privaten Ersparnis 1990 noch annähernd 39 vH, so waren es im Rezessionsjahr 1993 nur noch etwas mehr als 15 vH. Derartige Entwicklungen können nicht mit Veränderungen des Sparverhaltens der privaten Wirtschaftssubjekte erklärt werden. Sie deuten vielmehr darauf hin, daß die Entwicklung des privaten Sparens in starkem Maße von den Veränderungen der nicht ausgeschütteten Gewinne abhängt.

Die herrschende makroökonomische Theorie nimmt dieses Phänomen bislang kaum zur Kenntnis. Anpassungsprozesse beim Sparen werden überwiegend in der Tradition des IS-LM-Modells in Abhängigkeit von Zins- und Einkommensänderungen gesehen. Schon weil damit aufgrund der Vernachlässigung des Sparens der Unternehmen ein Teil der Vorgänge in der Realität offenkundig nicht erfaßt werden kann, ist eine entsprechende Erweiterung der gesamtwirtschaftlichen Theorie erforderlich. Die folgenden Überlegungen sollen dazu einen Beitrag leisten. Sie zeigen, daß sich aus der von *N. Kaldor* entwickelten Kreislauftheorie der Verteilung Ansatzpunkte für eine realitätsnähere Erklärung der ma-

kroökonomischen Sparprozesse ergeben, die sich durchaus mit den traditionellen Erklärungsansätzen verbinden lassen.

Ein zentrales Element der kaldorianischen Theorie ist die Abhängigkeit der gesamtwirtschaftlichen Sparquote von der Einkommensverteilung. Nach Kaldor sparen die Unternehmer im Vergleich zu den Arbeitnehmern einen größeren Teil ihres Einkommens, so daß eine Verteilungsumschichtung zugunsten der Unternehmer den Anteil der Ersparnisse am Sozialprodukt erhöht. Eine relativ höhere Unternehmersparquote dürfte insbesondere in der Marginalbetrachtung, das heißt bezogen auf Gewinnänderungen, gegeben sein, weil diese Änderungen primär die nicht ausgeschütteten Gewinne betreffen, die in vollem Umfang (zusätzlich) gespart werden. Der kaldorianische „Verteilungsmechanismus“ bietet sich damit als Ausgangspunkt für eine Berücksichtigung der nicht ausgeschütteten Gewinne in der gesamtwirtschaftlichen Theorie an.

Der vorliegende Beitrag befaßt sich zunächst mit den empirischen Zusammenhängen zwischen Sparen und Einkommensverteilung unter besonderer Berücksichtigung der nicht ausgeschütteten Gewinne. Sie werden für die Bundesrepublik Deutschland zwischen 1970 und 1993 genauer dargestellt und interpretiert (*Abschnitt 2*). Den Hauptteil der Arbeit bildet die theoretische Analyse der Koordination von Sparen und Investieren (*Abschnitt 3*). Nach einer kurzen Darstellung der verschiedenen Anpassungsmechanismen steht die Anpassung über Änderungen in der Einkommensverteilung im Mittelpunkt der weiteren Überlegungen. Das ursprüngliche Kaldor-Modell, in dem keine Differenzierung nach ausgeschütteten und einbehaltenen Gewinnen erfolgt, wird zunächst entsprechend modifiziert. Danach geht es um die Bestimmungsfaktoren des Sparens der Unternehmen und die daraus resultierenden Konsequenzen für die Funktionsweise des Verteilungsmechanismus. Zum Abschluß werden die Möglichkeiten einer Verknüpfung von Zins-, Einkommens- und Verteilungsmechanismus diskutiert.

2. Einkommensverteilung, private Ersparnis und nicht ausgeschüttete Gewinne aus empirischer Sicht

Anhand der Entwicklung der privaten Vermögensbildung und der Einkommensverteilung in der Bundesrepublik Deutschland zwischen 1970 und 1993 wird zunächst der Frage nachgegangen, ob empirische Anhaltspunkte für die eingangs aufgestellte These vorliegen, daß die privaten Ersparnisse gesamtwirtschaftlich entscheidend von den nicht ausgeschütteten Gewinnen beeinflußt werden. Dabei geht es vor allem um Überprüfung folgender Voraussetzungen, die für die Wirksamkeit des Verteilungsmechanismus von zentraler Bedeutung sind: (a) Die Einkommensverteilung kann sich ebenso wie der Anteil des privaten Sparens am Sozialprodukt in beträchtlichem Umfang verändern. (b) Es besteht eine positive Beziehung zwischen dem Anteil der Unternehmereinkommen und dem Anteil der privaten Ersparnisse am Sozialprodukt. (c) Die An-

passungsfähigkeit des privaten Sparens an Veränderungen der Nachfrage nach investierbaren Mitteln beruht vor allem auf der besonderen Flexibilität der nicht ausgeschütteten Gewinne.

Die Tabellen 1 und 2 enthalten die statistischen Grundlagen für die Überlegungen zur empirischen Bedeutung des Verteilungsmechanismus. Um die Entwicklung der entscheidenden Faktoren im Zeitablauf zu verdeutlichen, wurden die Veränderungen der relativen Werte herangezogen. Als Bezugsgröße dient das Nettosozialprodukt zu Marktpreisen

Tabelle 1:**Einkommensverteilung 1970–1993 (Westdeutschland)**

Jahr	Netto- sozial- produkt	Indirekte Steuern abzüglich Subven- tionen	Einkommen aus un- selbständiger Arbeit		Einkommen aus Unternehmer- tätigkeit und Vermögen		<i>Nachrichtl.: Eink. der Produk- tionsunter- nehmen</i>
			<i>brutto</i>	<i>netto</i>	<i>brutto</i>	<i>netto</i>	<i>brutto</i>
	<i>Mrd. DM</i>		<i>Anteil am Nettosozialprodukt in vH</i>				
1970	607,7	12,7	59,3	39,3	27,9	22,6	23,2
1971	672,3	12,8	60,8	39,4	26,4	21,3	21,6
1972	737,9	12,8	61,3	39,7	25,9	20,8	20,7
1973	822,8	12,4	62,5	39,0	25,0	19,3	19,4
1974	875,9	12,1	64,9	39,8	23,0	17,6	17,3
1975	910,5	12,1	65,2	39,8	22,7	17,8	16,3
1976	998,0	12,0	64,2	38,0	23,8	18,5	18,0
1977	1.061,6	12,0	64,8	38,1	23,1	17,1	17,8
1978	1.145,0	12,0	64,2	38,0	23,8	18,2	18,4
1979	1.236,0	12,3	64,3	38,2	23,4	18,2	18,3
1980	1.302,4	12,5	66,3	38,9	21,2	16,5	15,8
1981	1.349,0	12,5	67,2	39,3	20,3	15,9	14,2
1982	1.386,6	12,4	67,4	38,9	20,2	16,0	13,4
1983	1.460,8	12,5	65,3	37,3	22,2	18,2	15,9
1984	1.536,9	12,3	64,3	36,2	23,3	19,3	16,8
1985	1.599,1	12,0	64,2	35,7	23,8	19,3	17,2
1986	1.692,4	11,5	63,8	35,6	24,7	20,4	18,8
1987	1.750,7	11,5	64,2	35,5	24,3	20,3	18,6
1988	1.844,9	11,3	63,4	35,1	25,3	21,2	19,8
1989	1.969,7	11,8	62,0	34,1	26,2	21,6	19,7
1990	2.145,2	11,8	61,4	34,7	26,8	23,0	20,4
1991	2.320,9	12,5	61,3	33,6	26,1	22,2	19,5
1992	2.439,8	13,0	61,8	33,5	25,2	21,3	18,3
1993	2.444,3	13,8	62,5	–	23,7	–	–

Quelle: Statistisches Bundesamt. Eigene Berechnungen.

(und nicht das Volkseinkommen), da alle relevanten Größen als Teil dieses makroökonomischen Aggregats aufgefaßt werden können (1).

Aus Tabelle 1 geht hervor, daß die Einkommensverteilung in der Vergangenheit beträchtlichen Veränderungen unterworfen war. Der Anteil des Bruttoeinkommens aus Unternehmertätigkeit und Vermögen am Netto sozialprodukt ist von 27,9 vH Anfang der siebziger Jahre im Zuge der Rezession 1974/75 auf 22,7 vH und mithin um 5,2 Prozentpunkte gefallen. Nach einer mehrjährigen Stagnationsphase verursachte die zweite Ölkrise Anfang der achtziger Jahre einen weiteren Rückgang auf

Tabelle 2:

Private Vermögensbildung 1970–1993 (Westdeutschland)

Jahr	Private Ersparnis	Private Netto-investitionen	Staatl. Neu-ver-schuldung	Lei-stungs-bilanz-saldo	Private Haus-halte	Unter-nehmen	Nachrichtl.: Produktions-unter-nehmen
nach Verwendungsformen				nach Sektoren			
Anteil am Netto sozialprodukt in vH							
1970	15,4	14,8	-0,2	0,8	9,0	6,4	3,8
1971	14,3	13,7	0,2	0,3	8,9	5,3	2,2
1972	14,3	13,2	0,6	0,6	9,4	4,9	2,0
1973	13,0	12,8	-1,3	1,6	8,8	4,2	1,9
1974	12,9	8,4	1,5	3,0	9,5	3,4	0,0
1975	13,2	5,6	6,3	1,3	10,6	2,7	0,0
1976	12,9	8,3	3,8	0,8	8,7	4,2	1,8
1977	11,4	7,8	2,7	0,8	7,9	3,5	1,5
1978	12,3	8,1	2,7	1,5	7,5	4,8	3,4
1979	12,4	10,3	2,9	-0,8	8,0	4,5	3,1
1980	10,7	9,6	3,3	-2,2	8,3	2,4	0,6
1981	10,1	6,7	4,2	-0,9	9,0	1,1	-0,9
1982	9,6	5,0	3,8	0,8	8,5	1,1	-1,1
1983	10,2	6,5	2,9	0,8	7,0	3,2	1,5
1984	10,1	6,5	2,2	1,4	7,2	2,9	1,0
1985	9,6	5,7	1,3	2,6	7,1	2,5	0,8
1986	12,1	5,8	1,5	4,7	7,6	4,5	2,3
1987	12,4	5,7	2,2	4,6	7,6	4,8	2,2
1988	13,8	6,7	2,5	4,7	7,7	6,0	2,8
1989	12,7	7,5	-0,1	5,3	7,5	5,2	2,7
1990	13,9	7,9	2,3	3,6	8,5	5,4	2,7
1991	12,9	8,4	4,0	0,4	8,4	4,4	1,9
1992	11,0	7,5	2,6	0,8	8,1	2,9	0,7
1993	9,2	4,7	3,2	1,2	7,8	1,4	-0,3

Quelle: Deutsche Bundesbank. Eigene Berechnungen.

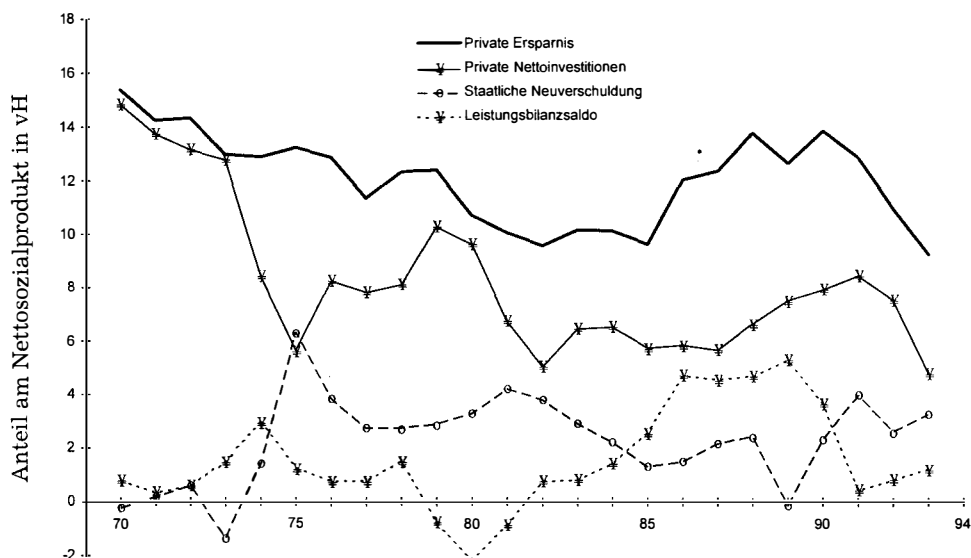
20,2 vH. Von diesem Tiefpunkt ausgehend setzte dann eine kräftige Erholung der Bruttogewinnquote ein, die 1990 wieder einen Wert von 26,8 vH erreicht hatte, also 6,6 Prozentpunkte höher lag als 1982. Infolge der Rezession war 1993 erneut ein deutlicher Gewinnquotenrückgang auf nur noch 23,7 vH zu verzeichnen. Einen weitgehend parallelen Verlauf nahm der Anteil des Nettoeinkommens aus Unternehmertätigkeit und Vermögen am Sozialprodukt. Die letzte Spalte der Tabelle weist auf den interessanten Tatbestand hin, daß die Schwankungen der (Brutto-)Gewinnquote nahezu ausschließlich auf Veränderungen der Gewinne der Produktionsunternehmen (2) beruhen.

Diese beachtlichen Verschiebungen in der Einkommensverteilung wurden von ebenso gravierenden Variationen des Niveaus und vor allem der Struktur der privaten Vermögensbildung begleitet. Tabelle 2 zeigt, daß der Anteil der privaten Ersparnisse (3) am Nettosozialprodukt von 15,4 vH im Jahr 1970 auf nur noch 9,6 vH im Jahr 1982 fiel. Ab 1985 kam es dann zu einem steilen Wachstum, so daß die private Sparquote 1990 wieder bei 13,9 vH lag. In den Jahren 1991 bis 1993 war ein erneuter Rückgang auf 9,2 vH zu verzeichnen. Wie bei der Bruttogewinnquote lassen sich also Variationen in einer Größenordnung von etwa 5 Prozentpunkten des Nettosozialprodukts innerhalb weniger Jahre beobachten; ein Volumen, das derzeit etwa 120 Mrd. DM ausmacht. Es ist mehr als unwahrscheinlich, daß derartige Entwicklungen auf Veränderungen des Sparverhaltens der privaten Wirtschaftssubjekte zurückgehen.

Diese Vermutung läßt sich untermauern, wenn man die Struktur der privaten Vermögensbildung betrachtet. Makroökonomisch stimmen die privaten Ersparnisse überein mit der Summe aus den privaten (Netto-) Investitionen, der staatlichen Kreditaufnahme und der Vermögensbildung gegenüber dem Ausland, die sich im Leistungsbilanzsaldo niederschlägt (4). Abbildung 1 zeigt die Entwicklung der privaten Vermögensbildung und ihrer verschiedenen Verwendungsformen. Anfang der siebziger Jahre entsprach das private Sparen weitgehend den Investitionen. Die Staatsverschuldung und die Vermögensbildung gegenüber dem Ausland fielen nicht ins Gewicht. Der konjunkturelle Einbruch 1974/75 kommt in einem kräftigen Rückgang der Investitionsquote von etwa 13 auf nur noch 5,6 vH zum Ausdruck – ein Absturz, der sich Anfang der achtziger Jahre in etwas gemilderter Form wiederholte. Nach einer mehrjährigen Stagnationsphase verlief die Entwicklung zwischen 1987 und 1991 erkennbar positiv. Danach sank die Investitionsquote allerdings noch einmal kräftig von 8,4 vH auf den historischen Tiefstand von nur noch 4,7 vH im Jahr 1993.

Daß der Anteil der staatlichen Neuverschuldung zwischen 1973 und 1975 um 7,6 Prozentpunkte zunahm, war nicht Ursache der Verminderung der Investitionsgüternachfrage, sondern Folge der konjunkturellen Entwicklung sowie der Versuche, den Rezessionstendenzen mit einer expansiven Finanzpolitik entgegenzuwirken. Wie die Jahre 1989 bis 1991 belegen, kann ein deutlicher Anstieg der staatlichen Verschuldungsquote durchaus mit einer Erhöhung des Anteils der privaten Investitionen

Abbildung 1:
Private Vermögensbildung nach Verwendungsformen



am Nettosozialprodukt einhergehen. Dies war sogar bei rückläufiger Sparquote möglich, weil die Vermögensbildung gegenüber dem Ausland nach der deutschen Einheit um 5 Prozentpunkte abgenommen hat. Zwischen 1980 und 1989 war der Leistungsbilanzsaldo dagegen um insgesamt 7,5 Prozentpunkte gestiegen. Beides ist ein klarer Beleg für die quantitative Bedeutung der außenwirtschaftlichen Komponente der privaten Vermögensbildung.

Abbildung 2 zeigt, wie sich die gesamte private Vermögensbildung auf die privaten Haushalte und die nicht ausgeschütteten Gewinne der Unternehmen aufteilt. Das Sparen der privaten Haushalte war im Trend relativ stabil. Nur in den Rezessionen kann man jeweils einen leichten Anstieg dieser Größe relativ zum Sozialprodukt beobachten, der möglicherweise auf ein „Angstsparen“ der privaten Haushalte zurückzuführen ist. Starken Schwankungen unterlagen dagegen die Ersparnisse der Unternehmen, also die nicht ausgeschütteten Gewinne. So hat sich der Konjunktureinbruch Anfang der achtziger Jahre in einer Verminderung des Anteils der Unternehmensersparnisse von 4,8 vH im Jahr 1978 auf nur noch 1,1 vH im Jahr 1982 niedergeschlagen. Zwischen 1990 und 1993 kam es zu einer Wiederholung dieser Entwicklung: Der Anteil der nicht ausgeschütteten Gewinne am Nettosozialprodukt ging von 5,4 vH auf 1,4 vH zurück. Besonders betroffen waren jeweils die Produktionsunter-

nehmen, die offensichtlich einen dominierenden Einfluß auf die Entwicklung im Unternehmensbereich besitzen (5). Insgesamt gewinnt man den Eindruck, daß die Veränderungen der privaten Vermögensbildung in starkem Maße die Veränderungen der nicht ausgeschütteten Gewinne reflektieren (6).

Anhand der Abbildungen 3 und 4 lassen sich einige der bereits ange deuteten Zusammenhänge verdeutlichen. Abbildung 3 zeigt einen nahezu parallelen Verlauf von Spar- und Gewinnquote, der bereits auf einen engen Nexus beider Größen schließen läßt. Eine Regressionsrechnung ergab, daß der gesamte Anteil des privaten Sparens am Nettosozialprodukt recht gut durch die (Brutto-)Gewinnquote geschätzt werden kann: Der Stichproben-Korrelationskoeffizient liegt bei $r = 0,73$. Ein noch deutlich besseres Resultat ($r = 0,86$) ergibt sich bei einer linearen Regression auf der Basis der nicht ausgeschütteten Gewinne. Abbildung 4 enthält die tatsächlichen und geschätzten Verläufe des Anteils der privaten Vermögensbildung am Nettosozialprodukt, die auf bemerkenswerte Weise die kaldorianische These einer engen Beziehung zwischen privater Ersparnis, nicht ausgeschütteten Gewinnen und Einkommensverteilung unterstützen. Insgesamt belegen die dargestellten statistischen Anhaltspunkte eindeutig, daß gesamtwirtschaftliche Verteilungsaspekte im Zusammenhang mit der Koordination von Sparen und Investieren stärkere Beachtung verdienen.

Abbildung 2:
Sektorale Struktur der privaten Vermögensbildung

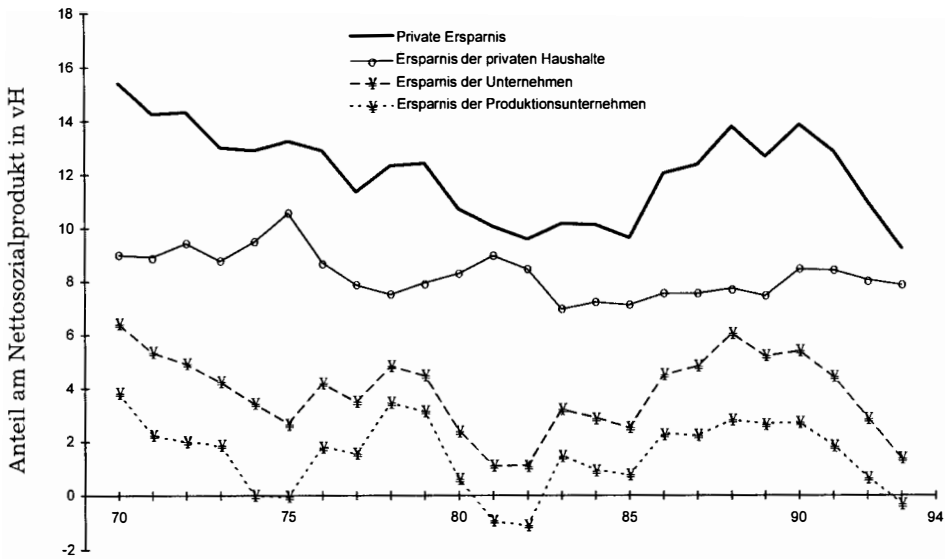


Abbildung 3:
Einkommensverteilung und private Vermögensbildung

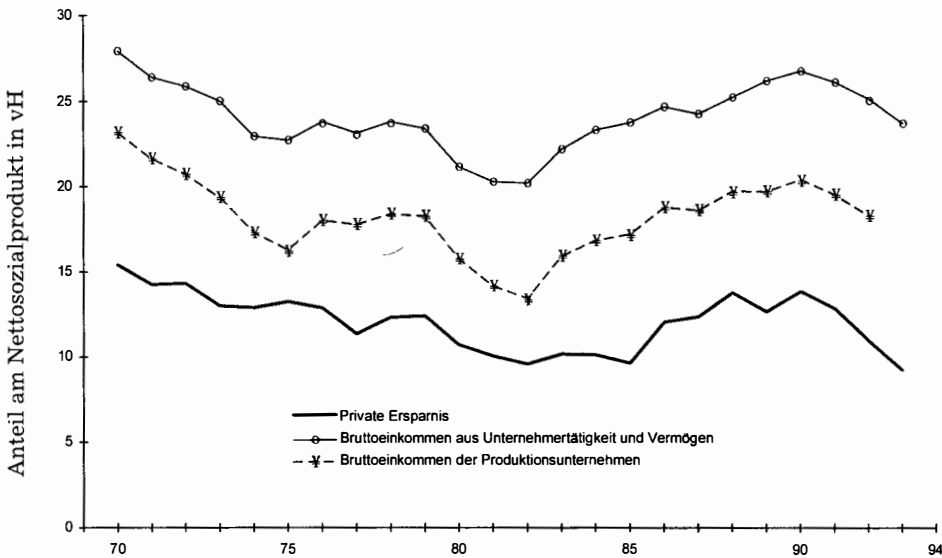
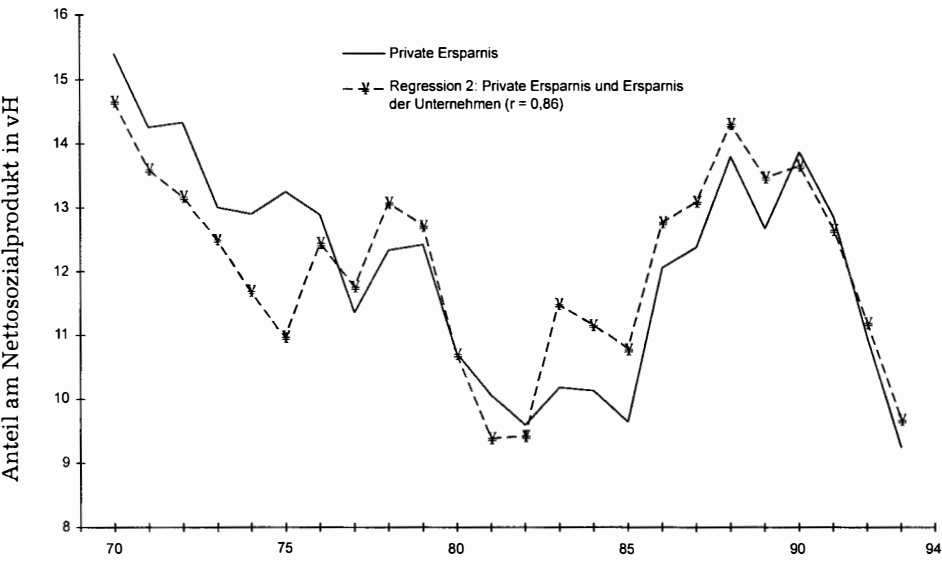
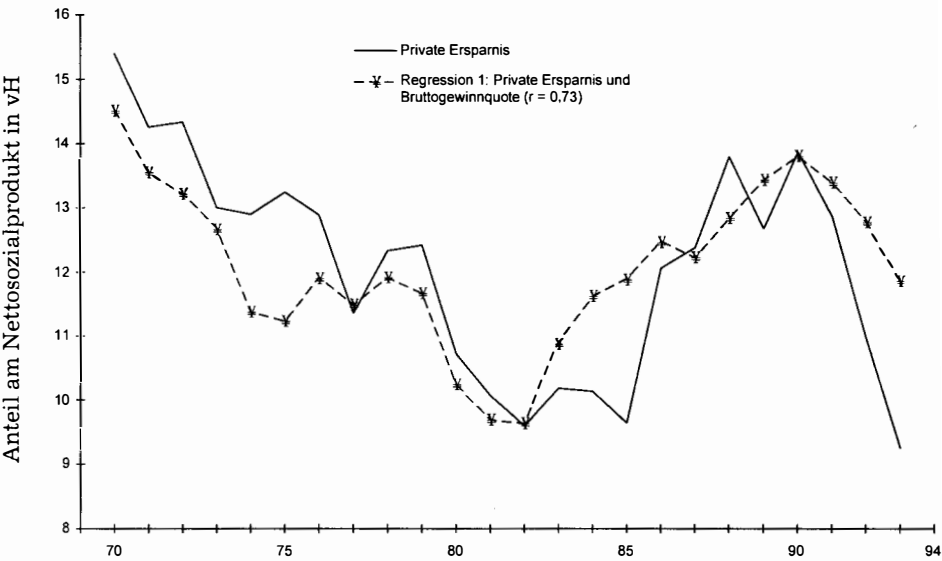


Abbildung 4:
Unternehmereinkommen, nicht ausgeschüttete Gewinne
und private Ersparnis



3. Die Koordination von Sparen und Investieren unter Berücksichtigung der nicht ausgeschütteten Gewinne

3.1 Grundformen der Koordination von Sparen und Investieren

Makroökonomische Kontroversen basieren vielfach auf unterschiedlichen Auffassungen über die gesamtwirtschaftlichen Anpassungsmechanismen, denen hinsichtlich der Koordination von Sparen und Investieren besondere Bedeutung beigemessen wird (7). (Neo-)Klassisch orientierte Ökonomen halten den Zinsmechanismus für die entscheidende Form der Anpassung von Kreditangebot und -nachfrage. Das Angebot an Ersparnissen steigt mit dem Zins, da dem Konsumverzicht der Sparer bei höherem Zins eine größere Belohnung gegenübersteht. Die Nachfrage nach Ersparnissen ist dagegen negativ mit dem Zins verbunden: Steigende Finanzierungskosten reduzieren die Anzahl der Investitionsprojekte, die noch einen positiven Ertrag versprechen (8). Im Kreditmarktgleichgewicht entsprechen sich die zinsabhängig geplanten Ersparnisse und Investitionen, das heißt der Zins ist ein Gleichgewichtspreis, der Angebot und Nachfrage auf dem Kreditmarkt in Übereinstimmung bringt.

Charakteristisch für die keynesianische Gegenposition zur klassischen Theorie ist die Auffassung, daß der Zinsmechanismus nicht so funktionieren könne, wie es zur Aufrechterhaltung eines gesamtwirtschaftlichen Gleichgewichts bei voller Ausschöpfung der Produktionsmöglichkeiten erforderlich wäre. Ein entscheidender Grund liegt darin, daß die Ersparnisse nicht vom Zins, sondern primär vom (Real-)Einkommen abhängen. Daher wird beispielsweise eine Verminderung der Investitionsgüternachfrage nicht automatisch über Zinssenkungen beschäftigungsneutral in einen Konsumzuwachs umgesetzt. Vielmehr kommt es zu einem negativen Multiplikatorprozeß, in dessen Verlauf das Einkommen solange sinkt, bis die einkommensabhängig geplanten Ersparnisse dem reduzierten Investitionsvolumen entsprechen. „Gleichviel, wie man Keynes sonst interpretieren mag: Dieser über das Realeinkommen laufende Anpassungsprozeß ist die Essenz der General Theory“ (9).

Wenn man die klassische These von der Zinsabhängigkeit der Investitionen akzeptiert, resultiert aus der IS-Gleichgewichtsbedingung bei zinsabhängigen Investitionen und einkommensabhängigen Ersparnissen ein güterwirtschaftlich negativer Zusammenhang zwischen Zins und Sozialprodukt, die IS-Funktion. In der keynesianischen Theorie wird mit der LM-Funktion ein zweiter, positiver Zusammenhang zwischen beiden Größen aus dem Zusammenspiel eines gegebenen Geldangebots mit einer zins- und einkommensabhängigen Geldnachfrage (Spekulationskasse und Transaktionskasse) abgeleitet. Das keynesianische IS-LM-Modell zeichnet sich dadurch aus, daß ein allgemeines güter- und geldwirtschaftliches Gleichgewicht erst aus dem Zusammenwirken von Zins- und Einkommensmechanismus resultieren kann. Ein konjunktureller Rückschlag, verursacht durch eine Verminderung der autonomen

Investitionen, geht tendenziell mit Zinssenkungen einher, die für sich genommen stimulierend auf die induzierte Investitionsgüternachfrage wirken. Dies reduziert den (negativen) Einkommensmultiplikator. Der Zinsmechanismus begrenzt folglich die Produktions- und Beschäftigungsverluste, die in einem negativen Multiplikatorprozeß zustande kommen. Er sorgt für eine partielle Anpassung der Nachfrage nach investierbaren Mitteln, während der Einkommensmechanismus für die Anpassung der Ersparnisse an die gegenüber der Ausgangslage dennoch verbleibende Investitionslücke zuständig ist.

Zins- und Einkommensmechanismus spielen in der wissenschaftlichen Auseinandersetzung mit gesamtwirtschaftlichen Fragen eine dominierende Rolle. Relativ wenig Berücksichtigung findet dagegen eine dritte Form der Anpassung von Sparen und Investieren, die sich über Änderungen in der Einkommensverteilung vollzieht und daher als Verteilungsmechanismus bezeichnet werden soll (10). Theoretische Grundlage ist die von *N. Kaldor* entwickelte Kreislauftheorie der Verteilung (11), die auf der Keyneschen Verteilungsgleichung basiert. Danach ergeben sich die Unternehmergewinne in einer geschlossenen Volkswirtschaft ohne Staat als Summe aus privaten Nettoinvestitionen und Konsum der Unternehmer abzüglich des Sparens der Arbeitnehmer. Bei strenger *ceteris-paribus*-Argumentation folgt daraus unter Berücksichtigung der IS-Gleichgewichtsbedingung, daß eine autonome Ausweitung der Investitionsgüternachfrage das Unternehmereinkommen in gleichem Umfang erhöht. Über diesen Verteilungseffekt kommen die Ersparnisse zustande, die zur Finanzierung der zusätzlichen Investitionen benötigt werden (12).

Charakteristisch für die nachfrageorientierte Verteilungstheorie ist die traditionellen Vorstellungen widersprechende Sicht des Sparens als elastischer Größe, die sich der Nachfrage nach investierbaren Mitteln über Verteilungsänderungen anpassen kann und nicht etwa die privaten Investitionen begrenzt. Die Anpassungsprozesse sollen unter der üblichen kaldorianischen Restriktion eines real gegebenen Sozialprodukts am Beispiel kreditfinanzierter autonomer Mehrinvestitionen erläutert werden. Bei ausreichender Elastizität des Geldangebots (13) führt eine zusätzliche Kreditnachfrage nicht zu Zinssteigerungen, so daß von dieser Seite her keine negativen Rückwirkungen auf die induzierten Investitionen ausgehen. Aufgrund der Mehrnachfrage der Unternehmen kommt es bei konstantem Sozialprodukt zu Preiserhöhungen (14), die auf eine Umverteilung zugunsten der Gewinnempfänger hinauslaufen. Da diese eine überdurchschnittliche Sparquote besitzen, paßt sich das private Sparen an die privaten Investitionen an. „Solange die zusätzlichen Gewinne nicht ausgeschüttet werden, stellen sie in voller Höhe Ersparnisse dar. Kommt es zu einer (Teil-)Ausschüttung, so werden im allgemeinen die Gewinneinkommensempfänger ihre Konsumgüternachfrage ausdehnen. Der Preisanstieg wird dann höher ausfallen. Der Umfang der erforderlichen Umverteilung ist mithin abhängig von der Grenzneigung zum Verbrauch bei den Empfängern der erhöhten Gewinneinkom-

men und dem Rückgang des Sparens bei den übrigen Einkommensbeziehern, die durch die Preissteigerungen real belastet werden“ (15).

Wenn Änderungen in der Einkommensverteilung den Umfang der privaten Ersparnisse beeinflussen, kommt neben dem keynesianischen (Real-)Einkommensmechanismus mit dem kaldorianischen Verteilungsmechanismus eine weitere Möglichkeit der zinsunabhängigen Anpassung von Sparen und Investieren ins Spiel, die bei der Diskussion gesamtwirtschaftlicher Wirkungszusammenhänge beachtet werden muß. Kaldors Überlegungen, die in der Verteilungstheorie durchaus ein breites Echo gefunden haben (16), treten jedoch in der aktuellen wirtschafts- und insbesondere stabilitätspolitischen Debatte gegenüber den traditionellen klassischen und keynesianischen Argumentationsmustern in den Hintergrund (17). Die vorliegende Arbeit soll dazu beitragen, den Verteilungsmechanismus – eine zu Unrecht vernachlässigte Form der Anpassung des Sparens an Veränderungen der Nachfrage nach investierbaren Mitteln – stärker in die makroökonomische Theorie zu integrieren.

3.2 Die nicht ausgeschütteten Gewinne im erweiterten Kaldor-Modell

Der Grundgedanke der Kreislauftheorie der Verteilung liegt darin, daß gesamtwirtschaftlich die Verwendungsstruktur des Sozialprodukts und das Sparverhalten über die Anteile der Arbeitnehmer und Unternehmer am Volkseinkommen entscheiden. Kaldor, dessen Modell als Prototyp der nachfrageorientierten Verteilungstheorie gelten kann, geht davon aus, daß das reale Sozialprodukt eine gegebene, kurzfristig konstante Größe ist (18). Unter dieser Voraussetzung entwickelt er seine Verteilungsformel, nach der die Gewinnquote in einer geschlossenen Volkswirtschaft ohne Staat von der Investitionsquote sowie den gruppenspezifischen Sparquoten der Lohn- und Gewinnempfänger abhängt. Dieser Zusammenhang resultiert aus dem Gleichungssystem:

$$(1) Y = C + I$$

$$(2) Y = L + G$$

$$(3) S = s_L L + s_G G$$

$$(4) S = I$$

Das Gesamteinkommen (Y) wird in Gleichung (1) von der Verwendungsseite her als Summe aus Konsum (C) und Investitionen (I) und in Gleichung (2) von der Verteilungsseite her als Summe aus Löhnen (L) und Gewinnen (G) definiert. Nach Gleichung (3) setzt sich die gesamte Ersparnis (S) aus den Ersparnissen der Lohn- bzw. Gewinnempfänger zusammen, die jeweils proportional mit dem Einkommen variieren. Kaldor sieht den wesentlichen Unterschied zwischen den beiden Einkommenskategorien in der marginalen Konsum- bzw. Sparneigung: Die Gewinnempfänger haben eine höhere Sparneigung als die Lohnempfänger

($s_G > s_L$). In diesem Zusammenhang verweist Kaldor zwar auf die Bedeutung der nicht ausgeschütteten Gewinne der Unternehmen, geht jedoch der Einfachheit halber von der Sparfunktion (3) aus, die auf eine Aufspaltung der Gewinne verzichtet. Gleichung (4) enthält die Gleichgewichtsbedingung für den Gütermarkt. Unter der „keynesianischen“ Annahme, daß die realen Investitionen als unabhängige Größe gelten können, ist bei konstantem realen Sozialprodukt die Investitionsquote exogen fixiert. Aus den Gleichungen (1) bis (4) resultiert dann Kaldors bekannte Verteilungsformel:

$$(5) \frac{G}{Y} = \frac{I/Y - s_L}{s_G - s_L}$$

Der Anteil der Gewinne am Sozialprodukt variiert demnach positiv mit der Investitionsquote und negativ mit den gruppenspezifischen Sparquoten. Am Beispiel einer Erhöhung der Investitionsquote sei der Zusammenhang zwischen Sparen und Einkommensverteilung erläutert. Aus Gleichung (5) folgt, daß ein Anstieg der Investitionsquote einen multiplikativen Anstieg der Gewinnquote nach sich zieht:

$$(6) \frac{d(G/Y)}{d(I/Y)} = \frac{1}{s_G - s_L}$$

Kaldor bezeichnet den Verteilungsmultiplikator als „... 'coefficient of sensitivity of income distribution', since it indicates the change in the share of profits in income which follows upon a change in the share of investment in output“ (19). Die Verteilungsumschichtung zugunsten der Unternehmer kommt dadurch zustande, daß der Nachfrageüberhang auf dem Gütermarkt, hervorgerufen durch die höheren Investitionen, bei gegebenem realen Sozialprodukt über Preissteigerungen abgebaut wird. Eine Erhöhung der Gewinnquote läuft (wegen $s_G > s_L$) auf eine Zunahme der durchschnittlichen volkswirtschaftlichen Sparquote hinaus, d. h. die Ersparnisse passen sich den real höheren Investitionen im Zuge der Verteilungsänderungen an. Der kaldorianische Verteilungsmechanismus kann also dafür sorgen, daß die Ersparnisse ohne Zins- oder Realeinkommensänderungen mit den Investitionen in Übereinstimmung gebracht werden.

Mit dem Kaldor-Modell lassen sich die Vorgänge in der Realität nur ansatzweise erfassen. Vor allem bleiben die Bedeutung der starken Veränderungen der nicht ausgeschütteten Gewinne und die Veränderungen der Verteilung bei Unterbeschäftigung unberücksichtigt. Zwar hat Kaldor selbst – in einer Fußnote versteckt – auf die nicht ausgeschütteten Gewinne als Ursache der relativ höheren marginalen Sparquote der Gewinnempfänger hingewiesen (20), doch spricht der beachtliche Einfluß der einbehaltenen Gewinne auf die Ersparnisse dafür, diese Größe auch explizit in das Verteilungsmodell einzubeziehen (21). Von B. Frey stammt der Vorschlag, die kaldorianische Sparfunktion entsprechend zu

modifizieren. Die Gesamtersparnis aus Gewinnen wird in annähernd einkommensproportionale Ersparnisse der Unternehmerhaushalte und nicht ausgeschüttete Gewinne (G_e) aufgeteilt (22):

$$(7) S_G = s_U (G - G_e) + G_e$$

mit s_U für die Sparquote der Unternehmerhaushalte. Der durchschnittliche Anteil des Sparens an den Gewinnen ist nun:

$$(8) \frac{S_G}{G} = s_G = s_U + (1 - s_U) \frac{G_e}{G}$$

Die im ursprünglichen Kaldor-Modell enthaltene Sparquote wird also nicht mehr als konstante Größe angesehen, sondern hängt von der Sparneigung der Unternehmerhaushalte sowie dem Anteil der nicht ausgeschütteten an den gesamten Gewinnen ab. Dementsprechend erhält man die modifizierte Verteilungsformel:

$$(9) \frac{G}{Y} = \frac{I/Y - s_L}{s_U - s_L + (1 - s_U) (G_e/G)}$$

Daraus wird ersichtlich, daß der Anteil der Gewinne am Sozialprodukt umso größer ist, je kleiner der Anteil der einbehaltenen an den gesamten Gewinnen ausfällt (23). Gleichung (9) enthält die einfache Kaldor-Formel als Spezialfall. Sie gilt aber nur unter der Voraussetzung, daß alle Gewinne oder ein konstanter Teil davon zur Ausschüttung gelangen.

Wenn zwischen Gewinnquote und nicht ausgeschütteten Gewinnen ein Zusammenhang besteht, wird die Erklärung der Gewinnverteilung auf ausgeschüttete und einbehaltene Gewinne zu einem verteilungstheoretisch relevanten Problem. Als auch empirisch gehaltvolle Hypothese hat sich in diesem Zusammenhang der Ansatz von *J. Lintner* (24) erwiesen. Danach haben die einbehaltenen Gewinne den Charakter einer Restgröße. Die ausgeschütteten Gewinne der laufenden Periode ($G_{a,t}$) werden erklärt durch die gesamten Gewinne der laufenden (G_t) und die ausgeschütteten Gewinne der Vorperiode ($G_{a,t-1}$):

$$(10) G_{a,t} = a + b G_t + c G_{a,t-1}$$

Wegen der Orientierung an Vergangenheitswerten sind die ausgeschütteten Gewinne kurzfristig relativ stabil. Gewinnänderungen schlagen sich vorwiegend in den einbehaltenen Gewinnen nieder, das heißt ein Gewinnanstieg geht tendenziell mit einer Erhöhung des Anteils der einbehaltenen an den gesamten Gewinnen einher.

Lintner begründet die Gewinnverteilungsfunktion (10) vor allem damit, daß die Unternehmen zu einer konservativen Ausschüttungspolitik neigen. Sie verändern den Ausschüttungssatz nur ungern und zögernd, weil sie unerwünschte Reaktionen der Aktionäre vermeiden wollen. So werden die Ausschüttungen im Falle eines Gewinnanstiegs nur erhöht, wenn das Management davon ausgehen kann, daß der neue Ausschüttungssatz nicht schon bald wieder korrigiert werden muß. Andererseits ist eine Beteiligung der Aktionäre an nachhaltigen Gewinnveränderungen nicht zu umgehen (25).

Frey hat sein erweitertes Kaldor-Modell mit der Lintner-Hypothese verknüpft, indem er den Anteil der einbehaltenen an den gesamten Gewinnen als Funktion der Investitionsquote betrachtet: „Je höher die Investitionen und damit (cet. par.) das Sozialprodukt, desto größer ist der Anteil der unverteilteten Gewinne“ (26). Diese Vorgehensweise kann jedoch nicht überzeugen, da sie den Zusammenhang zwischen Ausschüttungsverhalten und Gewinnquote nur sehr indirekt herstellt. Naheliegender erscheint die Überlegung, den Anteil der ausgeschütteten bzw. einbehaltenen Gewinne unmittelbar mit der Gewinnquote und nicht mit einem ihrer Bestimmungsfaktoren in Verbindung zu bringen.

Dem beobachtbaren und der Lintner-Hypothese entsprechenden Tatbestand einer gleichgerichteten Entwicklung von Gewinnquote und Anteil der einbehaltenen an den gesamten Gewinnen kann man modellmäßig dadurch Rechnung tragen, daß die ausgeschütteten Gewinne relativ zum Sozialprodukt kurzfristig als annähernd stabil betrachtet werden:

$$(11) G_a = g_a Y$$

Annahme (11) über das Ausschüttungsverhalten besagt nicht, daß ein Gewinnanstieg nur die einbehaltenen Gewinne erhöht. In diesem Fall wäre G_a absolut konstant (27). Die modellmäßige Verknüpfung mit dem Gesamteinkommen läuft jedoch darauf hinaus, daß die ausgeschütteten Gewinne zunehmen, wenn die Gesamtgewinne und (damit) das nominelle Sozialprodukt steigen, allerdings bezogen auf die Gesamtgewinne – ganz im Sinne der Lintner-Hypothese – nur unterproportional. Unter der üblichen kaldorianischen Voraussetzung eines gegebenen realen Sozialprodukts impliziert Gleichung (11) im übrigen einen konstanten Realwert der ausgeschütteten Gewinne, während reale Gewinnzuwächse nur die einbehaltenen Gewinne erhöhen.

Aus Gleichung (11) folgt für die Ausschüttungsquote und mithin für den Anteil der einbehaltenen an den gesamten Gewinnen:

$$(12) \frac{G_a}{G} = \frac{g_a}{G/Y} \text{ bzw. } \frac{G_e}{G} = 1 - \frac{g_a}{G/Y}$$

Daraus wird deutlich, daß G/Y positiv auf Veränderungen der Gewinnquote reagiert. Wie bereits gezeigt wurde, hängt diese wiederum von der Relation zwischen einbehaltenen und gesamten Gewinnen ab. Die Gleichungen (9) und (12) führen zu einer modifizierten Gewinnquotenformel:

$$(13) \frac{G}{Y} = \frac{I/Y - s_L + (1 - s_E) g_s}{1 - s_L}$$

Sie zeigt recht anschaulich, welche Konsequenzen das Ausschüttungsverhalten für die kurzfristige Entwicklung der Gewinnquote hat. Betrachtet man beispielsweise die Wirkungen eines Anstiegs der Investitionsquote, so fällt auf, daß der Verteilungsmultiplikator gegenüber dem ursprünglichen Kaldor-Modell deutlich gesunken ist:

$$(14) \frac{d(G/Y)}{d(I/Y)} = \frac{1}{1 - s_L}$$

Offensichtlich überzeichnet die Kaldor-Formel den Verteilungseffekt, der kurzfristig für eine Anpassung des Sparens an Veränderungen der Investitionen notwendig ist, weil sie nicht berücksichtigt, daß die nicht ausgeschütteten Gewinne eine Art Puffer darstellen. Die Stabilisierungsfunktion der nicht ausgeschütteten Gewinne kommt beispielsweise darin zum Ausdruck, daß die Preiseffekte einer wachsenden Investitionsquote nun geringer ausfallen als im einfachen Kaldor-Modell. Obwohl hinter der Erhöhung des Anteils der nicht ausgeschütteten Gewinne bei steigenden Gesamtgewinnen kein gezieltes Sparverhalten steht, kann man den Zusammenhang dahingehend charakterisieren, daß die marginale Sparquote der Gewinnempfänger (zumindest) kurzfristig über der durchschnittlichen liegt (28).

Die Überlegungen zur Bedeutung der nicht ausgeschütteten Gewinne für die Funktionsweise des Verteilungsmechanismus sollen abschließend anhand einer grafischen Darstellung zusammengefaßt werden (**Abbildung 5**). Im ursprünglichen Kaldor-Modell erhält man die gleichgewichtige Gewinnquote im Schnittpunkt der Investitionsquote I/Y mit der Sparfunktion:

$$(15) S/Y = s_L + (s_G - s_L) (G/Y)$$

Dabei ist die durchschnittliche Sparquote der Gewinnempfänger (s_G) vom Anteil der nicht ausgeschütteten Gewinne abhängig. Sollte die Investitionsquote auf I'/Y steigen, so kommt es zu einer Gewinnquotenerhöhung von G/Y auf G''/Y , die den erforderlichen Anstieg der Ersparnisse nach sich zieht. Kurzfristig gilt nun aber nicht die Sparfunktion (15),

sondern infolge der relativ stabilen Gewinnausschüttungen ($G_a = g_a Y$) die Sparfunktion:

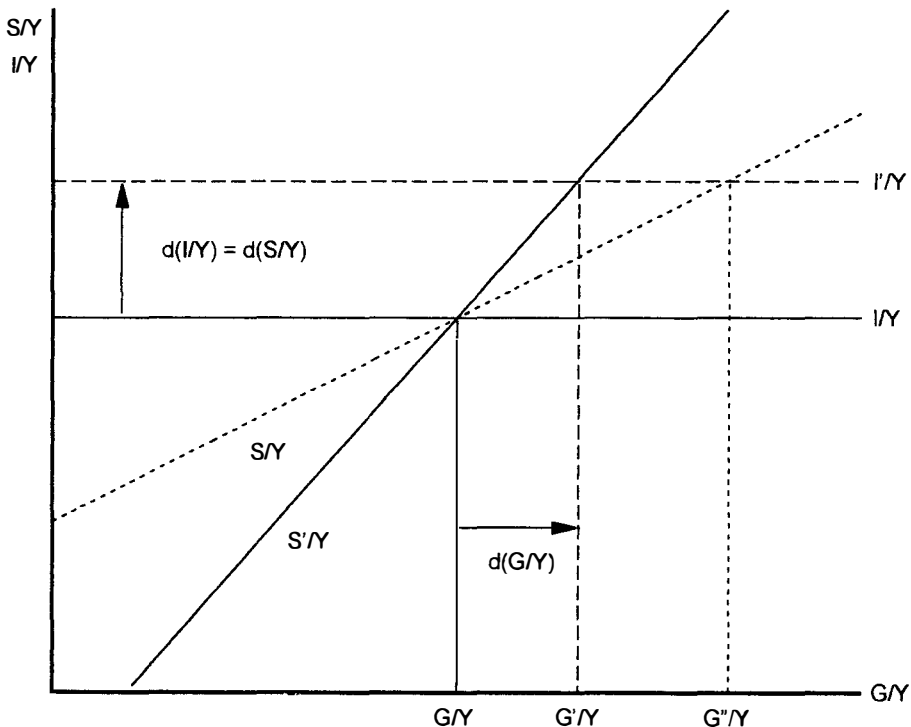
$$(16) S'Y = s_L - (1 - s_0) g_a + (1 - s_L) (G/Y)$$

Daher muß die Gewinnquote nur auf G'/Y steigen, um die Anpassung der volkswirtschaftlichen Sparquote sicherzustellen. Den gegenüber der Kaldor-Lösung geringeren Verteilungseffekt kann man dahingehend interpretieren, daß die Effizienz des Verteilungsmechanismus hinsichtlich der Anpassung des Sparens an Veränderungen der Investitionen unter Berücksichtigung der nicht ausgeschütteten Gewinne zunimmt.

Es ist nicht ausgeschlossen, aber auch nicht zwingend, daß Gewinnänderungen mit zeitlicher Verzögerung doch noch zu einer Anpassung der Konsumausgaben führen. In diesem Fall ließe sich mit der Sparfunktion (16) nur der kurzfristige Übergangszustand, mit der Sparfunktion (15) hingegen der Endzustand des Systems nach einer Variation der Investitionsquote ermitteln. Die empirischen Erfahrungen deuten jedoch darauf hin, daß die einbehaltenen Gewinne nicht nur in der ganz kurzen Frist, sondern recht dauerhaft die in der Abbildung 5 zum Ausdruck kommende Pufferfunktion zwischen Angebot und Nachfrage nach investierbaren Mitteln übernehmen.

Abbildung 5:

Die Koordination von Sparen und Investieren unter Berücksichtigung der nicht ausgeschütteten Gewinne



Die Annahme kurzfristig relativ stabiler Gewinnausschüttungen läuft darauf hinaus, daß der Konsum der Gewinnempfänger von Gewinnschwankungen kaum berührt wird (29). Dies ergibt sich, obwohl für den Unternehmerkonsum grundsätzlich eine Proportionalität zum verfügbaren Haushaltseinkommen unterstellt wurde, welches aber die einbehaltenen Gewinne nicht umfaßt. Interessanterweise kann man auch ohne Rückgriff auf das Ausschüttungsverhalten der Kapitalgesellschaften zu vergleichbaren Ergebnissen gelangen. Die kaldorianische Spar- bzw. Konsumfunktion muß dazu durch eine alternative Konsumhypothese ersetzt werden, nach der die Unternehmer kurzfristig ihren Konsum real aufrechterhalten, auch wenn ihr (Real-)Einkommen Schwankungen unterliegt.

Begründen ließe sich dies etwa mit dem Hinweis auf die permanente Einkommenshypothese von *M. Friedman*, die das Konsumverhalten der Selbständigen wohl eher beschreibt als das der Arbeitnehmer. Bei tendenziell konstantem Realkonsum der Unternehmer wäre das reale Sparen aus zusätzlichen Gewinnen weitgehend identisch mit der Gewinnänderung. Diese Hypothese ist nicht unplausibel. Sie muß aber keineswegs in Konkurrenz zum Lintner-Ansatz gesehen werden. Vielmehr lassen sich beide Ansätze zur Erklärung der kurzfristig ausgeprägten Parallelität von Gewinnentwicklung und Sparen in Form nicht ausgeschütteter Gewinne heranziehen – der eine bezogen auf die Personal-, der andere bezogen auf die Gesellschaftsunternehmen.

3.3 Zur Verknüpfung von Zins-, Einkommens- und Verteilungsmechanismus (30)

Der kaldorianische Verteilungsmechanismus basiert darauf, daß Diskrepanzen zwischen Güterangebot und -nachfrage in einer vollbeschäftigten Wirtschaft über Preisänderungen abgebaut werden. Bei gegebenem realen Sozialprodukt schlagen sich Preisvariationen jedoch voll in der Höhe des nominellen Sozialprodukts nieder, verändern also die Geldnachfrage zu Transaktionszwecken. Daher stellt sich zunächst die Frage, inwieweit monetäre Faktoren den für das Funktionieren des Verteilungsmechanismus entscheidenden Preisanpassungsspielraum beeinflussen.

Aus monetärer Sicht ist davon auszugehen, daß ein Anstieg der Gewinnquote, der über Preissteigerungen erfolgt, bei begrenzter Elastizität des Geldangebots eine Erhöhung des Zinsniveaus impliziert. Infolgedessen nimmt der kaldorianische Sensitivitätskoeffizient ab. Der Zinseffekt sorgt dafür, daß ein Anstieg der autonomen Investitionen durch eine gegenläufige Veränderung der zinsinduzierten Investitionen zum Teil ausgeglichen wird. Der Zinsmechanismus übernimmt also durch partielle Anpassung der Nachfrage nach investierbaren Mitteln einen Teil der Anpassungslast, die im einfachen Kaldor-Modell allein dem Verteilungsmechanismus zufällt. Diesem kommt mit der erforderlichen Anpassung des

Angebots an investierbaren Mitteln jedoch weiterhin erhebliche Bedeutung zu. Dem gegenüber der Ausgangslage verbleibenden Überhang der geplanten Investitionen passen sich die Ersparnisse durch Gewinnquotenerhöhung an. Dabei fallen die erforderlichen Preissteigerungen gegenüber dem einfachen Kaldor-Modell geringer aus.

Die nicht ausgeschütteten Gewinne können zumindest kurzfristig die Koordination von Sparen und Investieren erheblich erleichtern. Daher erscheint die Vermutung naheliegend, daß sie unter monetären Voraussetzungen, unter denen grundsätzlich mit zinsbedingten Rückwirkungen auf die Investitionen zu rechnen ist, das Ausmaß dieser Effekte begrenzen. Die Flexibilität der nicht ausgeschütteten Gewinne reduziert den kaldorianischen Verteilungsmultiplikator. Mithin hat ein kreditfinanzierter Anstieg der autonomen Investitionen relativ geringere Zinssteigerungen zur Folge. Dies läuft auf eine Reduktion des zinsbedingten *crowding out* der induzierten Investitionen hinaus. Wenn sich Gewinnänderungen vorwiegend in den nicht ausgeschütteten Gewinnen niederschlagen, nimmt die Effizienz des Verteilungsmechanismus hinsichtlich der Koordination von Sparen und Investieren also zu, während der Zinsmechanismus im Gegenzug an Bedeutung verliert.

Der Erklärungswert der kaldorianischen Kreislauftheorie ist keineswegs auf in der Realität selten vorzufindende Vollbeschäftigungssituationen begrenzt. Zwar besitzt das Kaldor-Modell einen Freiheitsgrad, sobald man die Annahme der Konstanz des realen Sozialprodukts aufgibt. Diese Lücke kann aber durch Einbeziehung gesamtwirtschaftlicher Angebotsfunktionen geschlossen werden. Angebotsseitig läßt sich ein positiver Zusammenhang zwischen Gewinnquote und realem Sozialprodukt herstellen: (a) Die Gewinnquote nimmt im Aufschwung zu, weil die Unternehmen ihre Absatzpreise bei wachsender Nachfrage in gewissem Umfang erhöhen dürften, auch wenn die Grenzkosten unterhalb der Normalauslastung noch tendenziell konstant sind. (b) Darüber hinaus kann ein Anstieg der Gewinnquote mit der Produktionsmenge über die Fixkostendegression begründet werden. Dabei ist insbesondere an fixe Löhne zu denken, die einerseits auf das kurzfristige Horten von Arbeitskräften, andererseits auf die nicht direkt in der Produktion beschäftigten Arbeitnehmer zurückgehen. Der Fixkosteneffekt kommt auch bei stark eingeschränkter Preisflexibilität – also insbesondere in ausgeprägten Rezessionsphasen – zum Tragen.

Unter den skizzierten Angebotsbedingungen wirken der keynesianische (Real-)Einkommens- und der kaldorianische Verteilungsmechanismus zusammen. Beispielsweise führt eine Erhöhung der autonomen Investitionen zu einer Expansion von Produktion und Beschäftigung, verbunden mit einer Erhöhung der Gewinnquote. Letzteres sorgt für eine überproportionale Zunahme der Ersparnisse im Multiplikatorprozeß und reduziert damit gegenüber dem einfachen keynesianischen Modell die Wirkungen auf das reale Sozialprodukt. In der verteilungsbedingten Verminderung des Realeinkommensmultiplikators liegt eine Analogie zum IS-LM-Modell. Allerdings ist dieser Effekt dort auf eine Verdrän-

gung zinsabhängiger Nachfragekomponenten zurückzuführen, geht also vor allem zu Lasten der Investitionen, auch wenn deren autonomer Teil den Expansionsprozeß ausgelöst hat. Demgegenüber basiert die Abschwächung der Einkommenseffekte durch den Kaldor-Mechanismus auf einer Erhöhung des Angebots an investierbaren Mitteln und beeinträchtigt infolgedessen vorwiegend die reale Konsumgüternachfrage. Dahinter steht die Verteilungsumschichtung zugunsten der stärker sparenden Unternehmer.

Dem Verteilungsmechanismus kommt also grundsätzlich eine Stabilisatorfunktion zu, denn er macht die Wirtschaft resistenter gegenüber Nachfrageschwankungen. Unter Berücksichtigung der nicht ausgeschütteten Gewinne, die im Konjunkturverlauf ausgeprägten Schwankungen unterliegen, gewinnt der Verteilungsmechanismus in dieser Hinsicht noch an Gewicht. Die Flexibilität der nicht ausgeschütteten Gewinne läuft darauf hinaus, daß die privaten Ersparnisse stärker auf Realeinkommens- und damit einhergehende Verteilungsänderungen reagieren. Folglich ist der Einkommensmultiplikator von dieser Seite her nochmals geringer zu veranschlagen als im keynesianischen Grundmodell: Die konjunkturstabilisierende Wirkung des Verteilungsmechanismus nimmt zu.

Diese Überlegungen erlauben den Schluß, daß dem Verteilungsmechanismus keineswegs nur bei Vollbeschäftigung, sondern auch in einer unterbeschäftigten Wirtschaft erhebliche Bedeutung für die Bewältigung von Diskrepanzen zwischen geplanten Investitionen und Ersparnissen zukommen dürfte. Die Erweiterung des Spektrums zinsunabhängiger Anpassungsmöglichkeiten schließt natürlich keineswegs aus, daß der im vorliegenden Zusammenhang vernachlässigte Zinsmechanismus zusätzlich ins Spiel kommen und einen Teil der Anpassungslast übernehmen kann. Allerdings liegt gerade bei Unterbeschäftigung in vielen Fällen ein relativ elastisches Geldangebot vor, so daß die Koordination von Sparen und Investieren weitgehend in der beschriebenen Weise über Realeinkommens- und Verteilungsänderungen erfolgen dürfte.

4. Zusammenfassung

Die kaldorianische Kreislauftheorie der Verteilung hat darauf aufmerksam gemacht, daß die Koordination von Sparen und Investieren nicht nur über den klassischen Zins- und/oder den keynesianischen (Real-)Einkommensmechanismus erfolgt. Bei gegebenem realen Sozialprodukt besteht darüber hinaus die Möglichkeit einer Anpassung durch Änderungen in der makroökonomischen Einkommensverteilung. Da aus Gewinnen relativ mehr gespart wird, läuft eine Verteilungsumschichtung zugunsten der Unternehmer auf eine Erhöhung der durchschnittlichen Sparquote hinaus. Dieser Effekt basiert nicht zuletzt darauf, daß sich Gewinnänderungen – zumindest kurzfristig und bei den Gesellschaftsunternehmen – vorwiegend in den nicht ausgeschütteten Gewin-

nen niederschlagen, die ex definitione in vollem Umfang gespart werden. Der vorliegende Beitrag zeigt zunächst, daß der empirische Befund die Relevanz der makroökonomischen Zusammenhänge zwischen Einkommensverteilung, nicht ausgeschütteten Gewinnen und privaten Ersparnissen belegt. Anhand einer entsprechenden Erweiterung des Kaldor-Modells wird dann theoretisch nachgewiesen, daß die nicht ausgeschütteten Gewinne eine Art Pufferfunktion haben: Sie erhöhen die Effizienz des Verteilungsmechanismus hinsichtlich der Anpassung der geplanten Ersparnisse an die Investitionen und tragen damit zur Stabilisierung der gesamtwirtschaftlichen Entwicklung bei.

Anmerkungen

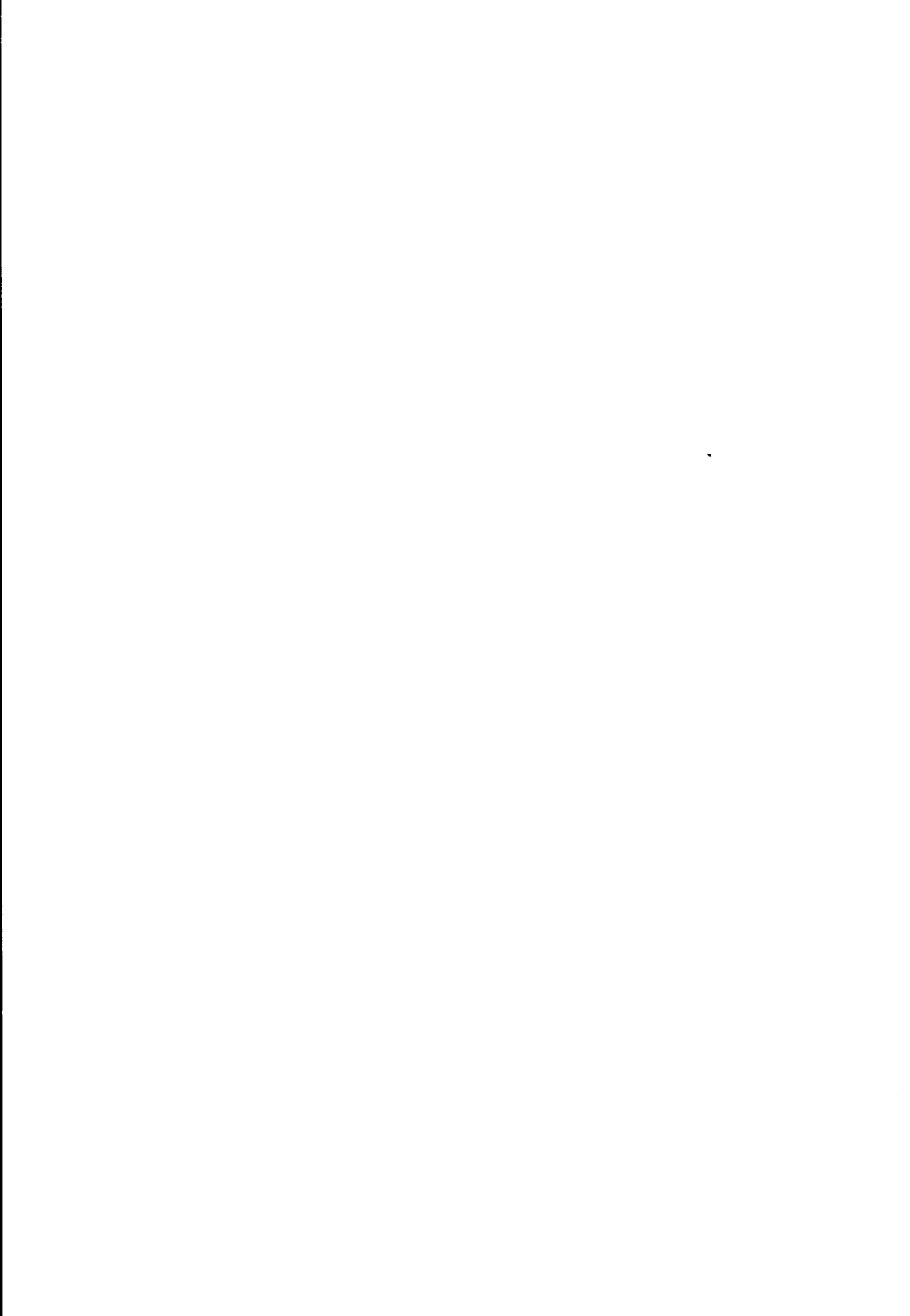
- (1) Üblicherweise verwendet man bei der Ermittlung von Maßzahlen der Einkommensverteilung als Bezugsgröße das Volkseinkommen (Nettosozialprodukt zu Faktorkosten). Als gesamtwirtschaftliches Einkommensaggregat ist das Nettosozialprodukt zu Marktpreisen aussagefähiger, da der Wert des Sozialprodukts unabhängig davon ermittelt wird, ob der Staat seinen Anteil durch direkte oder indirekte Steuern finanziert. Bezogen auf die Verteilungsquoten resultiert daraus im wesentlichen nur eine Niveauverschiebung.
- (2) Der Unternehmenssektor setzt sich zusammen aus Produktionsunternehmen, Wohnungswirtschaft und finanziellen Sektoren (Banken, Bausparkassen, Versicherungen).
- (3) Das private Sparen insgesamt und seine sektoralen Komponenten enthalten den jeweiligen Saldo der Vermögensübertragungen.
- (4) Die von der Deutschen Bundesbank erstellte Statistik zur privaten Vermögensbildung und ihrer Finanzierung enthält den Finanzierungssaldo gegenüber dem Ausland, der dem Leistungsbilanzsaldo entspricht.
- (5) In den nicht ausgeschütteten Gewinnen sind die Ersparnisse der finanziellen Sektoren und der Wohnungswirtschaft enthalten. Letztere könnte man mit einer gewissen Berechtigung auch den privaten Haushalten zurechnen.
- (6) Dies bestätigt auch eine empirische Untersuchung des Sparverhaltens für die Bundesrepublik Deutschland: Francke (1985) 117ff.
- (7) Ausschließlich zur Vereinfachung der theoretischen Überlegungen wird in diese Arbeit für eine geschlossene Volkswirtschaft ohne Staat argumentiert. In einer offenen Volkswirtschaft mit Staatsaktivität ist das Koordinationsproblem unter Berücksichtigung der Staatsverschuldung und des Leistungsbilanzsaldos zu diskutieren. Auch im Umfang dieser beiden Größen muß gesamtwirtschaftlich auf Konsum verzichtet werden. Staatsverschuldung und Leistungsbilanzsaldo dürfen schon aufgrund ihrer quantitativen Bedeutung nicht vernachlässigt werden.
- (8) Landmann (1981) 145.
- (9) Felderer, Homburg (1991) 115.
- (10) Oberhauser (1983) 4.
- (11) Kaldor (1962).
- (12) Natürlich ist eine solche Argumentation unzulänglich, denn sie vernachlässigt funktionale Abhängigkeiten zwischen den einzelnen Größen. Identitätsgleichungen können nur den Ausgangspunkt einer theoretischen Analyse bilden, die Interdependenzen zwischen den gesamtwirtschaftlichen Bestimmungsfaktoren der Einkommensverteilung durch entsprechende Verhaltensannahmen berücksichtigen muß. Blümle (1975) 154.
- (13) Darunter ist zu verstehen, daß eine zusätzliche Geldnachfrage bei gegebenem Zins durch Geldschöpfung der Geschäftsbanken (oder eine Erhöhung der Umlaufgeschwindigkeit) befriedigt werden kann. In der Realität ist diese Voraussetzung bei-

- spielsweise erfüllt, wenn die Geschäftsbanken über Refinanzierungskredite oder über Devisenzuflüsse bei festen Wechselkursen jederzeit auf Zentralbankgeld zurückgreifen können.
- (14) Ein Anstieg der Gewinnquote muß nicht auf Preissteigerungen beruhen. Möglich ist auch, daß die Lohnerhöhungen in einer wachsenden Wirtschaft hinter dem Produktivitätsfortschritt zurückbleiben. Die Anpassung erfolgt dann faktisch über unterbliebene Preissenkungen.
- (15) Oberhauser (1983) 6f.
- (16) Bombach (1981).
- (17) Dies mag mit der Vollbeschäftigungsannahme zusammenhängen, welche den Verdacht nahelegt, die Kreislauftheorie der Verteilung sei für den Fall einer unterbeschäftigten Wirtschaft nur von begrenztem Erklärungswert. Derartige Einwände greifen zu kurz. Der Verfasser hat sich an anderer Stelle ausführlich mit dem Zusammenwirken der verschiedenen Anpassungsmechanismen bei Unterauslastung des Produktionspotentials beschäftigt: Scherf (1994) 143ff.
- (18) Kaldor (1962) 227ff.
- (19) Ebenda 230.
- (20) „This may be assumed independently of any skewness in the distribution of property, simply as a consequence of the fact that the bulk of profits accrues in the form of company profits and a high proportion of companies' marginal profits is put to reserve“. Ebenda 229.
- (21) G. Bombach hat die kaldorianische Verteilungstheorie schon frühzeitig kritisiert, weil sie einbehaltene Gewinne der Kapitalgesellschaften und Entnahmen der Selbständigen zu einer Einkommenskategorie zusammenfaßt, aus der nach Maßgabe einer einheitlichen Sparneigung das gesamte Unternehmersparen abgeleitet wird. „Die unverteilteten Gewinne aber haben nichts mit propensity-Sparen in diesem Sinne zu tun. Sie sind im wesentlichen der Reflex eines bestimmten Entwicklungsprozesses, d. h. sie sind Überraschungseinkommen. ... Es bleibt unseres Erachtens nichts anderes übrig, als den Gesamtgewinn aufzuspalten in die Entnahmen der Selbständigen und die unverteilteten Gewinne, wobei letztere als Residuum zu behandeln sind, in dem sich die I/S-Ungleichgewichte letztlich niederschlagen“. Bombach (1959) 137.
- (22) Frey (1966). Nach Auffassung von L. Kowalski (1967) 89ff ist die Unterscheidung zwischen einbehaltenen und ausgeschütteten Gewinnen nur für Kapitalgesellschaften sinnvoll, da man bei den Einzelunternehmen Haushalts- und Unternehmenssphäre weder theoretisch noch statistisch hinreichend voneinander trennen könne. Daher zerlegt er den Gesamtgewinn in Gewinne der Einzelunternehmen sowie einbehaltene und ausgeschüttete Gewinne der Gesellschaftsunternehmen. Geht man jedoch davon aus, daß Unternehmerhaushalte ihren Konsum – im Sinne der permanenten Einkommenshypothese von M. Friedman – tendenziell an einem mittelfristigen Einkommensdurchschnitt ausrichten, so ergibt sich im Prinzip kein Unterschied zum Frey-Ansatz. Daher wird im folgenden auf die Berücksichtigung der von Kowalski vorgeschlagenen Modifikationen verzichtet.
- (23) B. Frey (1966) 508 sieht darin einen offensichtlichen Gegensatz zwischen dem Interesse einzelner Unternehmen an einer hohen Selbstfinanzierungsquote und dem Interesse des Unternehmenssektors als Ganzes an einer hohen Profitquote.
- (24) Lintner (1956) 98ff.
- (25) Eine empirische Untersuchung für die Bundesrepublik Deutschland bescheinigt dem Lintner-Ansatz mikro- und makroökonomische Aussagefähigkeit: Baumgarten (1971) 147. Die begrenzte und verzögerte Anpassung der verteilten Gewinne an die Nettogewinnentwicklung bestätigt auch Zwiener (1989) 68.
- (26) Frey (1966) 507.
- (27) Kowalski diskutiert die Einkommensverteilung bei konstanter Summe der ausgeschütteten Gewinne. Die Verhaltensannahme kann nach seiner Auffassung „als Beschreibung für eine Politik konstanter Dividendensätze gedeutet werden, wenn man von Kapitalerhöhungen absieht“. Kowalski (1967) 98.
- (28) Dies läßt sich formal ausgehend von der Funktion für das gesamte Sparen aus den Gewinnen ableiten: $S_G = G - (1 - s_U) g_U Y$. Bei gegebenem realen Sozialprodukt ist

- kurzfristig die Beschäftigung und damit bei konstantem Lohnsatz auch die Lohnsumme fixiert. Infolgedessen stimmen Gesamteinkommens- und Gewinnänderung überein: $dG = dY$. Mithin gilt $dS_G/dG = 1 - (1 - s_v) g_a$ für die marginale und $S_G/G = 1 - (1 - s_v) g_a/(G/Y) < dS_G/dG$ für die durchschnittliche Sparquote.
- (29) Eine empirische Untersuchung für die Bundesrepublik Deutschland stützt die These von der relativen Stabilität des Unternehmerkonsums: Francke (1985) 118.
- (30) Vgl. zur modellmäßigen Verknüpfung der verschiedenen Anpassungsmechanismen Scherf (1993, 1994).

Literatur

- Baumgarten, Peter, Selbstfinanzierung und Einkommensverteilung (Tübingen 1971).
- Blümle, Gerold, Theorie der Einkommensverteilung (Berlin/Heidelberg/New York 1975).
- Bombach, Gottfried, Die verschiedenen Ansätze der Verteilungstheorie, in: Schneider, Erich (Hrsg.), Einkommensverteilung und technischer Fortschritt (Berlin 1959) 95–194.
- Bombach, Gottfried, Ein Modell und sein Echo, in: *Kyklos* 34 (1981) 517–539.
- Felderer, Bernhard; Homburg, Stefan, Makroökonomik und neue Makroökonomik, (Berlin/Heidelberg/New York 1991, 5. Auflage).
- Francke, Hans-Hermann, Sparverhalten bei Unterbeschäftigung, stagnierendem oder sinkendem Realeinkommen (Stuttgart 1985).
- Frey, Bruno, Kritische Bemerkungen zu Rothschilds Verteilungsmodell, in: *Kyklos* 19 (1966) 503–519.
- Kaldor, Nicholas, Alternative Theories of Distribution, in: *The Review of Economic Studies* 23/2 (1955/56) 83ff. Wiederabdruck in: Kaldor, Nicholas, *Essays on Value and Distribution* (London 1962) 209–236.
- Kowalski, Leo, Einkommensverwendung, Einkommensverteilung und Vermögensverteilung. Analyse einiger Zusammenhänge zwischen der funktionellen Verteilung, der Gruppenverteilung des Einkommens und der Vermögensverteilung aus kreislauftheoretischer Sicht (Tübingen 1967).
- Landmann, Oliver, Keynes in der heutigen Wirtschaftstheorie, in: Bombach, Gottfried u. a. (Hrsg.), *Der Keynesianismus I, Theorie und Praxis keynesianischer Wirtschaftspolitik* (Berlin/Heidelberg/New York 1981) 133–210.
- Lintner, John, Distribution of Incomes of Corporations Among Dividends, Retained Earnings and Taxes, in: *American Economic Review* 46 (1956) 97ff.
- Oberhauser, Alois, Die Bedeutung der Verteilungszusammenhänge für Geldtheorie und Geldpolitik. Dargestellt am Beispiel der Staatsverschuldung, in: *Jahrbücher für Nationalökonomie und Statistik* 198 (1983) 3–19.
- Scherf, Wolfgang, Steuerinzidenz in einem kaldorianischen IS-LM-Modell, in: *Jahrbücher für Nationalökonomie und Statistik* 211 (1993) 477–491.
- Scherf, Wolfgang, Die Bedeutung des kaldorianischen Verteilungsmechanismus für die gesamtwirtschaftlichen Wirkungen der staatlichen Neuverschuldung (Frankfurt am Main 1994).
- Zwiener, Rudolf, Die Einkommensverteilungseffekte öffentlicher Defizite in einer unterbeschäftigten Wirtschaft. Analyse anhand eines ökonometrischen Konjunkturmodells für die Bundesrepublik Deutschland, in: *Konjunkturpolitik* 35 (1989) 53–76.



Zentralbankunabhängigkeit – Diskussion auf falschen Wegen*

Dieter Proske

1. Einleitende Anmerkungen

Unter der Überschrift „Internationales Lob für die Nationalbank“ berichteten die Medien (1) kürzlich auf der Titelseite von einer Studie der New Yorker Beratungsfirma MMS International. Sie hatte eine Reihung der Zentralbanken nach dem Grad ihrer Unabhängigkeit vorgenommen und die Oesterreichische Nationalbank auf den dritten Platz, unmittelbar hinter den Zentralbanken Deutschlands und der Schweiz, gereiht. Hingegen belegt nach dieser Studie das amerikanische Zentralbankensystem erst den fünften Platz. Der obige Aufmacher und das Lob für die Spitzenreiter resultieren aus der heute weit verbreiteten Gleichsetzung von Notenbankunabhängigkeit mit Preisstabilität und wirtschaftlichem Erfolg.

Diese Auffassung ist Ausdruck einer Diskussion und Forschungsaktivität, die im letzten Jahrzehnt eine schier ungeahnte Inflation und Popularität erlebt hat, die jedoch im Begriffe ist, falsche Wege zu gehen. Nachfolgend sei kurz zusammengefaßt, warum:

- Zum einen ist der Überbegriff „Unabhängigkeit“, unter dem die Diskussion abgewickelt wird, irreführend. Dieser Auffassung schließen sich immer mehr Beobachter an. Die Diskussion weist nämlich eindeutig in die Richtung von Zielvorgaben für die Zentralbank und eine Rechtfertigungspflicht der Notenbank im Hinblick auf die Erreichung dieser Ziele und die von ihr gesetzten Maßnahmen. Im Limit schließen sich derartige Regelungen und der Begriff der Unabhängigkeit jedoch aus (2).

* Für wertvolle Anregungen und Hinweise danke ich Michael Belongia (Oxford University), Kurt Flexner (Memphis State University) und Patricia Pollard (Fed. Res. Bank of St. Louis). Herrn Dr. René Dell'mour (OeNB) gilt mein Dank für die Durchführung und Interpretation der Rangkorrelationen.

- Zum anderen sind die Ergebnisse der empirischen Studien, die zur Zeit als Hauptargument für die Unabhängigkeit von Zentralbanken herangezogen werden, zumindest dubios. Bei diesen Studien handelt es sich durchwegs um Korrelationen zwischen Näherungsgrößen für den Grad der Unabhängigkeit der Zentralbank und der Preisentwicklung bzw. anderen wirtschaftspolitischen Zielgrößen. Diese Vorgangsweise weist zumindest zwei methodische Schwachpunkte auf: Der offensichtlich bedeutendere der beiden ist, daß die Ergebnisse der Korrelationen nicht automatisch als Kausalitäten interpretiert werden können. Es liegt nahe, daß eine dritte Kraft, nämlich die Inflationsaversion der Bevölkerung, sowohl für die niedrigere Inflationsrate als auch für die inflationsaverse Ausgestaltung der relevanten Institutionen verantwortlich zeichnet. Adam Posen (1993) bringt etwa diesen Einwand. Posens Argument wird u. a. durch die Aussagen von Wilhelm Gaddum, Vizepräsident der Deutschen Bundesbank, gestützt (3). Der andere Schwachpunkt, der zu dem zu Beginn genannten Einwand in Bezug steht, liegt in der ergebnisbezogenen Definition der Zentralbankunabhängigkeit. Wenn bei dieser Definition das Schwergewicht auf der (gesetzlichen) Verpflichtung liegt, Preisstabilität über alle anderen Ziele der Wirtschaftspolitik zu stellen und die Nichterfüllung eventuell auch noch mit Sanktionen bestraft wird, ist das Korrelationsergebnis schon mehr oder weniger vorgegeben. Mit Unabhängigkeit hat eine solche Definition in ihrer Idealform allerdings nicht sehr viel zu tun, viel eher erinnert sie an das Konzept der Regelbindung.
- Drittens, und dies ist der schwerwiegendste Einwand, behandelt die Diskussion die wirtschaftliche Wirklichkeit aus einem so engen Blickwinkel, daß es nicht ungefährlich ist, die Ergebnisse 1:1 in die Politik zu übernehmen. Die Betrachtung wird auf die Preisstabilität und die Rolle der Zentralbank eingeschränkt, so als wäre diese die einzige wirtschaftspolitische Institution, als könne sie die Preise alleine bestimmen, als hätten ihre Maßnahmen zumindest auf längere Sicht keine realwirtschaftlichen Konsequenzen und als würden sich alle anderen wirtschaftlichen Größen bzw. Verhaltensweisen in optimaler Weise daran anpassen. Unberücksichtigt bleibt, daß Inflation nicht nur ein monetäres Phänomen ist, sondern auch etwas mit Verteilungskampf zu tun hat, daß der Markt in der Realität nicht in der Lage ist, alle Konflikte auf die kostengünstigste Weise zu lösen und daher das wirtschaftliche Gesamtergebnis durch bewußte Kooperation sowohl der wirtschaftspolitischen Entscheidungsträger als auch der wesentlichen Interessengruppen verbessert werden kann. Der moderne Idealtypus der unabhängige Zentralbank plant die Maßnahmen in der Regel nicht in wechselseitiger Abstimmung mit der Regierung und den Wirtschaftspartnern, sondern setzt sie weitgehend isoliert im Hinblick auf die Maximierung des eigenen, auf Preisstabilität eingeschränkten Zieles. Die Unabhängigkeitsbestimmungen in den Statuten des Europäischen Systems der Zentralbanken sind ein hervorragendes Beispiel dafür, wie zwischen Unabhängigkeit und Kooperation sogar for-

mal ein Widerspruch etabliert werden kann. Im Gegensatz zur Deutschen Bundesbank oder zur Oesterreichischen Nationalbank, deren Unabhängigkeit sich auf den Status beschränkt und Kooperation zumindestens zulassen würde, sprechen die Unabhängigkeitsbestimmungen des Europäischen Systems der Zentralbanken zusätzlich bestimmte Handlungen an, die dazu tendieren, die Kommunikation zwischen den nationalen Notenbanken und den politischen Autoritäten in unnötiger Weise zu komplizieren. Da nach diesen Bestimmungen alle Aktionen, die das Element der Beeinflussung in sich bergen, unzulässig sind, müßte das ESZB im Extremfall bei Meinungsverschiedenheiten mit den Regierungen oder den Gemeinschaftsinstitutionen alle Kommunikationskanäle abbrechen (4).

Für die nachfolgenden Ausführungen wurde folgender Aufbau gewählt: Im Abschnitt 2 wird das vorherrschende Konzept der Zentralbankunabhängigkeit einschließlich des theoretischen Hintergrundes erläutert und auf die empirischen Untersuchungen eingegangen, die einen positiven Zusammenhang zwischen Zentralbankunabhängigkeit und Preisstabilität bzw. in Einzelfällen auch noch weiteren Zielvariablen der Wirtschaftspolitik zu finden suchen.

Im Abschnitt 3 werden neuere spieltheoretische Modelle besprochen, die durchwegs darauf hinweisen, daß das wirtschaftliche Ergebnis für alle Beteiligten besser ist, wenn die wirtschaftspolitischen Instanzen kooperieren, d. h. versuchen, eine gemeinsame, durchschnittliche Zielfunktion zu verwirklichen, anstatt die eigenen Ziele zu maximieren.

In der Folge wird – meines Wissens erstmals – gezeigt, daß der Grad der Kooperation der gesellschaftlichen Kräfte, repräsentiert durch den gesellschaftlichen Korporatismusgrad eines Staates, zumindest ebenso gut mit stabilen Preisen korreliert wie die Unabhängigkeit der Zentralbank. Damit soll dem Unabhängigkeitsmodell aus empirischer Sicht ein konkurrierendes Kooperationsmodell gegenübergestellt und die Unabhängigkeitsdiskussion zumindest relativiert werden. Neben höherer Preisstabilität zeigen die korporatistischen Staaten im Durchschnitt auch ein höheres Niveau an sozialer Verantwortung, mehr Staat und mehr Arbeitsfrieden als die mehr pluralistisch organisierten. Das Wirtschaftswachstum weist keine signifikanten Unterschiede auf, was zu der Schlußfolgerung berechtigt, daß das Kooperationsmodell dem Konfliktmodell per saldo sowohl aus sozialer als auch aus wirtschaftlicher Sicht überlegen ist.

2. Zentralbankunabhängigkeit und Preisstabilität

2.1 Barro-Gordon-Rogoff-Modell und Principal-agent-Ansatz

Der Gedanke der Notenbankunabhängigkeit ist nicht neu. Neu ist die spezifische Art seiner Ausprägung und theoretischen Begründung. Ursprünglich sah man in einer unabhängigen Zentralbank eine Möglich-

keit, das Geldwesen vor den Ansprüchen des absoluten Herrschers zu schützen (5). In der Demokratie fällt dieses Argument weg. Das Volk kann zumindest theoretisch auf Basis seiner Präferenzstruktur die Vor- und Nachteile von Maßnahmen abwägen und selbst entscheiden. Es benötigt im Idealfall kein „Über-Ich“ in Form einer aus dem demokratischen Entscheidungsbildungsprozeß herausgenommenen Zentralbank. In der Praxis ist Politik allerdings nicht nur ein rationaler, sondern, begünstigt durch eingeschränkte Information der Öffentlichkeit, auch ein hoch emotionaler Vorgang. Beflügelt durch den Wunsch, wiedergewählt zu werden, tendieren die Politiker nach vorherrschender Auffassung dazu, Wünsche zu erfüllen, die das Bruttoinlandsprodukt überfordern („Gefälligkeitsdemokratie“). Besonders ist dies vor Wahlen der Fall („Wahlzyklus“). Indem sie die Geldpolitik an eine von der Politik und den Wahlterminen unabhängige Institution delegieren, schützen sie das Geldwesen vor derartigen Überforderungen. Der ehemalige Präsident der Deutschen Bundesbank, Karl Blessing, hat das Motiv für den pragmatischen Ansatz zur Notenbankunabhängigkeit ehemals wie folgt beschrieben: Es braucht „ein parlamentarisch regierter Staat ein Gegengewicht gegen die Forderungen, die immer von verschiedenen Seiten erhoben werden (6)“.

Das in der Literatur derzeit vorherrschende Verständnis von Notenbankunabhängigkeit hat seine Wurzeln in der Zeitinkonsistenzhypothese, die im Rahmen des um Erwartungen erweiterten Phillips-Kurven-Modells auf der Basis der neoklassischen Theorie entwickelt wurde. Die Argumentation ist auch unter dem Begriff Barro-Gordon-Rogoff-Argument (oder kurz B-G-R-Modell) bekanntgeworden. Vorarbeiten wurden von Kydland und Prescott (1977) durch ihre originäre Darstellung der Zeitinkonsistenz einer optimalen Politik geleistet.

In einem persönlichen Gespräch hat der ehemalige volkswirtschaftliche Berater der Bank für Internationalen Zahlungsausgleich in Basel, Horst Bockelmann, den Kern der Zeitinkonsistenzhypothese in der einfachen Feststellung zusammengefaßt, „daß die Politik die Menschen auf Dauer nicht täuschen könne“.

Präziser dargestellt, baut die Hypothese auf der Überraschungsangebotsfunktion von Robert Lucas – einem prominenten Vertreter und Mitbegründer der Neuen Klassischen Makroökonomie – auf, nach der die Geldpolitik nur dann realwirtschaftliche Auswirkungen zeigen kann, wenn sie einen Überraschungseffekt erzielt.

Die Funktion wird angeschrieben als: $y_t = \pi_t - \pi_t^e + \varepsilon_t$

wobei:

y_t = das Output-Niveau der Periode t

π_t = die tatsächliche Inflationsrate in der Periode t

π_t^e = die für die Periode t erwartete Inflationsrate

ε_t = ein exogener Schock in der Periode t (mit unabhängig, identischer Wahrscheinlichkeitsverteilung und einem Mittelwert von 0).

Für die Festlegung der Variablen in einer Periode gilt folgende Reihenfolge: Die Inflationserwartungen (wie sie sich etwa in Lohnabschlüs-

sen niederschlagen) werden zuerst gebildet, noch bevor der exogene Schock eintritt. Die Wirtschaftspolitik setzt ihre Maßnahmen am Schluß, unter Berücksichtigung der anderen beiden anderen Variablen. Für einen Wirtschaftspolitiker, der sowohl Preisstabilität als auch Wirtschaftswachstum in seiner Nutzenfunktion hat und dazu noch dem Wirtschaftswachstum ein hohes Gewicht beimißt, ist es aus der Sicht einer Periode optimal, eine höhere Inflationsrate anzupeilen, nachdem sich niedrige Inflationserwartungen gebildet haben. Das Wirtschaftswachstum würde dann nämlich über das Gleichgewichtsniveau ansteigen. Die Wirtschaftssubjekte wissen jedoch um diese Versuchung und berücksichtigen sie in ihren Inflationserwartungen, so daß nicht nur der Spielraum für eine expansive Politik wegfällt, sondern auch die Gleichgewichtsinflationsrate über dem optimalen Wert liegt.

Der Wirtschaftspolitiker kann die Gleichgewichtsinflationsrate senken und so die Wohlfahrt erhöhen, wenn er die Geldpolitik einer unabhängigen Institution, einem Agenten überträgt, der inflationsaverser ist als er selbst bzw. der Durchschnitt der Gesellschaft (Rogoff nennt das „konservativ“). Von Bedeutung ist dabei, daß der Agent unabhängig in dem Sinn ist, daß er nicht ex post abgesetzt werden kann, weil er sich zeitkonsistent verhält und darauf verzichtet, die aufgrund der Lucas-Angebotsfunktion in der laufenden Periode gegebene Chance zu nützen – im Bewußtsein, daß die Ausnützung des Zusammenhanges in einer Periode die Chancen der Geldpolitik in den Folgeperioden verschlechtern würde.

Im wesentlichen geht es bei diesem Konzept der Zentralbankunabhängigkeit um die Glaubwürdigkeit einer stabilitätsorientierten Geldpolitik und deren dämpfende Auswirkungen auf die Inflationserwartungen in einem neuklassischen Gleichgewichtsmodell mit rationalen Erwartungen. Sie wird durch Ernennung eines konservativen Zentralbankiers, durch die gesetzlich oder gar verfassungsmäßig vorgeschriebene Priorität des Zieles der Preisstabilität, die Gefahr von Reputationsverlusten für die Zentralbank und gegebenenfalls auch von Sanktionen gegen deren Leitung im Falle der Verfehlung des (Preis-)Stabilitätszieles verstärkt.

Nach der in Notenbankkreisen zur Zeit vorherrschenden Auffassung würde die erzielte Preisstabilität (definiert als niedrige Inflationsrate und -variabilität) nicht nur dem Wirtschaftswachstum nicht schaden, sondern dieses sogar fördern, weil Preisvariabilität Unsicherheit, Fehlentscheidungen und Effizienzverluste bedeutet. Selbst eine nicht variable, d. h. voraussehbare Inflation, bringe über erhöhte Anpassungskosten Effizienzverluste mit sich, die durch stabile Preise vermieden werden können (7).

2.2 Kriterien der Unabhängigkeit

Die vollständig unabhängige Zentralbank ist weder wünschenswert, noch ist sie ein Phänomen, das in der Realität zu beobachten ist. Zentralbanken haben weder eine Art „hohepriesterliche“ Funktion, noch

sind sie „nur Gott verantwortlich“, wie dies gelegentlich in den amerikanischen Medien formuliert wird. Jedenfalls ist die Zentralbank der Öffentlichkeit verantwortlich und hat aus dieser Sicht auch eine politische Funktion. Charles Goodhart weist darauf hin, daß gerade eine unabhängige Zentralbank ständig gezwungen sei, ihre Politik gegenüber *pressure-groups* sowie in der öffentlichen Diskussion zu verteidigen und Koalitionen in der öffentlichen Arena zu suchen, während eine abhängige Zentralbank in dieser Hinsicht den Schutz der Regierung genießt (8). Darüber hinaus wird Unabhängigkeit, wie schon erwähnt, in der vorherrschenden Diskussion im Sinne von Inflationsaversion interpretiert. Cukierman (9) sagt dies ganz deutlich: Die Unabhängigkeit, wie er sie versteht, ist „nicht die Unabhängigkeit, all das zu tun, was der Zentralbank gefällt. Es ist viel eher die Fähigkeit der Bank, am Preisstabilitätsziel festzuhalten, sogar auf Kosten anderer, kurzfristiger realwirtschaftlicher Zielsetzungen“. (eig. Übers.) Aus dieser Sicht ist es nicht verwunderlich, daß der statutarisch festgelegte Vorrang des Preisstabilitätszieles als eines der bedeutendsten Merkmale der Unabhängigkeit in den empirischen Studien Verwendung findet.

Art und Ausmaß der Zentralbankunabhängigkeit werden im wesentlichen danach beurteilt, welche der nachfolgenden 4 Kriterien bei einer Zentralbank vorliegen und in welcher Intensität sie zutreffen:

- politische Unabhängigkeit,
- personelle Unabhängigkeit,
- instrumentelle Unabhängigkeit,
- finanzielle Unabhängigkeit.

Unter politischer Unabhängigkeit wird die Unabhängigkeit von Weisungen der politischen Instanzen, namentlich der Regierung, in bezug auf die Formulierung und Ausführung der Währungspolitik verstanden. Der statutarische Vorrang des Preisstabilitätszieles könnte darunter subsumiert werden. Nach herrschender Auffassung hilft er der Notenbank, dem öffentlichen Druck in Richtung einer expansiven Geldpolitik zu widerstehen.

Das Kriterium der personellen Unabhängigkeit bezieht sich auf die persönliche Unabhängigkeit der Mitglieder des Entscheidungsorgans der Notenbank von den politischen Instanzen oder von Interessengruppen. Im wesentlichen soll durch die Auswahl der Entscheidungsträger und durch die Bestimmungen über ihre Amtszeit (nicht ident mit Wahlzyklus, Unabsetzbarkeit während der Amtszeit, in manchen Fällen keine Möglichkeit der Wiedernennung) sichergestellt werden, daß sie ihre Entscheidungen in voller persönlicher Unabhängigkeit treffen können.

Unter instrumenteller Unabhängigkeit wird verstanden, daß die Zentralbank über alle zur Durchsetzung ihrer Politik notwendigen Instrumente verfügt und diese auch einsetzen kann. Unter anderem wird das Verbot, den Staat direkt zu finanzieren, unter diesem Kriterium subsumiert. Direkte Staatsfinanzierung würde die geldpolitische Handlungsfähigkeit der Zentralbank nach herrschender Auffassung einschränken.

Finanzielle Unabhängigkeit bedeutet, daß die Notenbank nach vorher festgelegten Kriterien ihr eigenes Budget erstellen kann und von den Regierungen nicht evtl. über Budgetkürzungen (gegebenenfalls als Sanktion für nicht genehmes Verhalten) Einfluß auf ihre Politik ausgeübt werden kann.

Aus umfassenderer Sichtweise kann es als Mangel angesehen werden, daß die fachliche Qualifikation (Forschungskompetenz) keinen Eingang in die gängige Unabhängigkeitsdefinition gefunden hat, denn sie bildet eine wesentliche Voraussetzung dafür, daß eine Zentralbank nicht von kurzlebigen intellektuellen Modeströmungen und ähnlichen, der Geldpolitik wenig zuträglichen Faktoren beeinflusst wird. Eine Zentralbank kann auch zum Sklaven des Zeitgeistes werden bzw. Opfer eines Vakuums in der anwendbaren Geldtheorie. In letzterem Fall wäre es ihre Aufgabe, die Lücken, welche die akademische Forschung hinterlassen hat, zu füllen.

Das Beispiel der italienischen Zentralbank und in geringerem Maße der Bank of England haben darüber hinaus gezeigt, daß selbst eine rechtlich von der Regierung abhängige Zentralbank auf der Basis fachlicher Kompetenz wirtschaftspolitisches Leadership zeigen kann. Das Kriterium findet sich lediglich bei Penker/Proske (1993) und in verwandtem Zusammenhang bei Erb (1989) und Fischer (1994) hervorgehoben. In dem unten vertretenen Kooperationsmodell wird ihm noch mehr Bedeutung zukommen, da dieses eine differenziertere ex-ante-Beurteilung der gesamtwirtschaftlichen Auswirkungen geldpolitischer Maßnahmen und ein Hinauswachsen über den derzeitigen monetaristisch-neoklassischen Konsens erfordert.

Das Verständnis der aktuellen Unabhängigkeitsdiskussion wird ferner durch die Unterscheidung in Zielunabhängigkeit und instrumentelle Unabhängigkeit, wie sie Fischer (1995) vornimmt, verbessert. Die Unterscheidung baut auf einer Alternative zum konservativen Zentralbankier-Ansatz von Kenneth Rogoff auf. Im *Principal-agent*-Ansatz, wie er von Carl Walsh (1995) und Persson und Tabellini (1993) entwickelt wurde, wird das Problem erhöhter inflationärer Erwartungen nicht durch die Ernennung eines konservativen Zentralbankiers, sondern durch einen Kontrakt gelöst, der dem Zentralbankier Sanktionen auferlegt, wenn die Inflationsrate von ihrem optimalen (Gleichgewichts-)Wert abweicht. Dieser Kontrakt impliziert die Vorgabe von Zielen, die Zentralbank hat keine Zielunabhängigkeit mehr, ihre Unabhängigkeit ist auf die durch ihre Fachkenntnis gestützte Wahl des optimalen Instrumenteneinsatzes zur Erreichung des vorgegebenen Zieles eingeschränkt. Der *Principal-agent*-Ansatz findet sich in reinster Form in Neuseeland verwirklicht, wo der Notenbankgouverneur mit dem Finanzminister eine Vereinbarung über die anzustrebende Inflationsrate trifft und sein Posten bzw. sein Gehalt davon abhängt, inwieweit er dieses Ziel erreicht. Auch in Kanada und seit kurzem in Großbritannien existiert ein klar formulierter Vertrag zwischen Zentralbank und Regierung betreffend das Inflationsziel. Die Sanktion ist in den letztgenannten beiden Fällen

allerdings auf einen möglichen Reputationsverlust des Zentralbankchefs eingeschränkt.

Nach Fischer (10) ist die bedeutendste Schlußfolgerung, die man sowohl aus der theoretischen wie auch aus der empirischen Literatur ziehen kann, die, daß den Zentralbanken instrumentelle Unabhängigkeit, nicht aber Zielunabhängigkeit gewährt werden sollte (11). Integrierender Bestandteil des *Principal-agent*-Ansatzes ist ferner die Rechtfertigungspflicht der Zentralbank im Hinblick auf die von ihr gesetzten Maßnahmen und die Zielerreichung. Das Spektrum reicht von einer präzise definierten Rechtfertigungspflicht gegenüber dem Finanzminister, wie im Falle Neuseelands, über eine eher allgemeine Rechtfertigungspflicht gegenüber dem Kongreß (USA) bis zur noch allgemeineren, gegenüber der Öffentlichkeit (Deutschland).

2.3 Empirische Studien

Die Zahl der empirischen Studien, die einen Zusammenhang zwischen Zentralbankunabhängigkeit und Preisstabilität (und gelegentlich auch anderen wirtschaftspolitischen Zielen) herzustellen suchen, ist im Laufe des letzten Jahrzehnts geradezu explodiert. Trotz nennenswerter Verbesserungen können sie allerdings angesichts verbliebener methodischer Schwächen und eingeschränkter Blickwinkel bis heute nicht voll überzeugen.

Eine der ersten einschlägigen Studien wurde von Bade und Parkin (1985 bzw. 1987) verfaßt. Die beiden Autoren untersuchten den Zusammenhang zwischen Zentralbankunabhängigkeit und Preisstabilität für 12 OECD-Länder (12). Die Unabhängigkeit wird am Einfluß der Regierung auf die Finanzen und auf die Politik der Zentralbank gemessen. Das Ausmaß des finanziellen Einflusses wird durch die Möglichkeiten der Regierung, die Gehälter der Entscheidungsträger sowie das Budget und die Gewinnausschüttung der Zentralbank zu bestimmen, abgebildet. Es wird davon ausgegangen, daß die Möglichkeit der finanziellen Einflußnahme eine latente Bedrohung für die Mitarbeiter der Zentralbank darstellt und deren Kooperationsbereitschaft erhöht. Darüber hinaus könnte die Zentralbank durch Entzug von finanziellen und personellen Ressourcen auch direkt geschwächt werden. Das Ausmaß des Einflusses auf die Politik wird durch den Einfluß der Regierung auf die Nominierung der Zentralbankleitung, durch die Mitgliedschaft von Regierungsvertretern im Entscheidungsgremium sowie dadurch approximiert, ob der Regierung oder der Zentralbank die letzte geldpolitische Entscheidungsmacht zukommt. Epstein und Schor (1986) nahmen kurze Zeit nach Bade und Parkin eine Gliederung der Unabhängigkeit nach einer Dreipunkteskala und ebenfalls formalen Kriterien vor. Österreich fehlt in beiden Untersuchungen. Burdekin und Willett (1991) bauen auf den früheren Arbeiten von Epstein und Schor sowie Bade und Parkin auf.

Sie legen der Reihung folgende formale Kriterien zugrunde:

- die statutarische Unabhängigkeit von Weisungen der Regierung hinsichtlich ihrer Politik (die Regierung kann Notenbankentscheidungen nicht durch ein Veto boykottieren);
- den Grad der politischen Einflußnahme bei der Nominierung der Mitglieder des Entscheidungsgremiums der Notenbank.

Diese formalen Kriterien geben allerdings noch keine Antwort auf die wichtige Frage, wie die Notenbank sich tatsächlich verhält.

Die Reihung der Zentralbanken in den Studien von Bade und Parkin, Epstein und Schor sowie Burdekin und Willet ist aus nachfolgender Tabelle 1 ersichtlich. Da den Studien etwa die gleiche Philosophie zugrunde liegt, sind die Abweichungen nicht dramatisch.

Tabelle 1:
Beurteilung des Unabhängigkeitsgrades von Notenbanken

Länder	Bewertung d. Unabhängigkeit ¹⁾					
	Statutarische Unabhängigkeit in der Politik	Anteil der von der Regierung ernannten Personen im Entscheidungsgremium	Institutionelle Faktoren	Bade und Parkin (4-Punkte-Skala)	Epstein und Schor (3-Punkte-Skala)	Burdekin und Willet (3-Punkte-Skala)
Australien	Nein	1	P/X/E	1	–	1
Österreich	Ja	8/14	P/X	–	–	2
Belgien	Nein	1	–	2	1	1
Kanada	Nein	1	P/X/E	2	1	1
Frankreich	Nein	12/13	–	2	1	1
Italien	Nein	1	–	2	1	1
Japan	Nein	1	–	3	1	1
Niederlande	Nein	1	P/X	2	1	1
Neuseeland	Nein	1	P	–	–	1
Schweden	Nein	1	–	2	1	1
Schweiz	Ja	2/10	P/X/E	4	–	3
Großbritannien	Nein	1	–	2	1,5	1
USA	Ja	7/12	P/E/R	3	2	2
BRD	Ja	10/21	P	4	3	3

¹⁾ Je höher die Zahl, desto höher ist der Grad der Unabhängigkeit

Zeichenerklärung: P = Preisstabilität, X = Wechselkursziel, E = Vollbeschäftigungsziel, R = Zinssatzziel

Alle Studien, auch die späteren, ähneln sich darin, daß die deutsche und die schweizerische Zentralbank und mit Abstand dazu das amerikanische Federal Reserve System im Spitzenfeld liegen. In jenen Studien, in denen Österreich erfaßt wird, ist auch die Oesterreichische Nationalbank im Spitzenfeld mit dabei.

Burdekin und Willet führen die Untersuchung noch einen Schritt weiter und erkunden den Zusammenhang zwischen Notenbankunabhängigkeit und Inflation. Die Ergebnisse der Studie sind aus nachfolgender Tabelle 2 ersichtlich:

Tabelle 2:

Land	Durchschnittliche jährliche Inflationsrate			Inflationsvariabilität	
	1960–69	1970–79	1980–89	1960–89	1960–89
Australien	2,5	9,8	8,4	6,9	17,5
Belgien	2,7	7,1	4,9	4,9	10,2
Kanada	2,5	7,4	6,5	5,5	11,1
Frankreich	3,9	8,9	7,3	6,7	13,5
Italien	3,6	12,3	11,2	9,1	36,7
Japan	5,4	9,1	2,5	5,7	19,8
Niederlande	4,1	7,1	2,9	4,7	8,4
Neuseeland	3,2	11,5	11,9	8,9	28,3
Schweden	3,8	8,6	7,9	6,8	9,4
Großbritannien	3,5	12,6	7,4	7,9	31,0
<i>Durchschnitt</i>					
<i>Kategorie 1</i>	3,5	9,4	7,1	6,7	18,6
Österreich	2,3	6,1	3,8	4,4	4,4
USA	2,3	7,1	5,6	5,0	11,0
<i>Durchschnitt</i>					
<i>Kategorie 2</i>	2,8	6,6	4,7	4,7	7,7
Schweiz	3,1	5,0	3,3	3,8	5,1
BRD	2,4	4,9	2,9	3,4	3,6
<i>Durchschnitt</i>					
<i>Kategorie 3</i>	2,8	5,0	3,1	3,6	4,4

¹⁾ Gemessen am Verbraucherpreisindex (IMF: International Financial Statistics)

Das Ergebnis scheint jedenfalls die intuitiv naheliegende Auffassung zu stützen, daß unabhängigere Zentralbanken besser in der Lage sind, relative Preisstabilität zu garantieren, als abhängigere Zentralbanken. Es weist weiters darauf hin, daß niedrigere Inflationsraten auch mit geringer Variabilität der Inflation verbunden sind (letzteres stellen auch Alesina und Summers, 1993, fest).

Alesina (1988) verwendete ebenfalls den Bade- und Parkin-Index, fügte aber weitere vier Länder (Dänemark, Neuseeland, Norwegen, Spa-

nien) der Untersuchung hinzu. Grilli, Masciandaro und Tabellini (1991) sowie Alesina und Summers (1993) benützten abgewandelte, aber ebenfalls auf formalen Kriterien aufbauende Indizes, in denen etwa auch die Kreditgewährung an den Staat und die verfügbaren Instrumente berücksichtigt sind. Die umfassendste Studie stammt von Cukierman (1992). Er bezieht nicht nur siebenzig Länder in die Untersuchung ein, sondern verwendet neben den bisher üblichen formalen Kriterien auch praktische Meßgrößen für die Zentralbankunabhängigkeit, im besonderen die „Umschlagshäufigkeit der Zentralbankgouverneure“ und die Ergebnisse einer Befragung von qualifizierten Personen in den Zentralbanken. Sowohl die Autoren der vorerwähnten Studien wie auch Cukierman schließen aus den Ergebnissen ihrer Untersuchungen, daß Zentralbankunabhängigkeit die Inflation in der erwarteten Richtung beeinflusst. Zu einem ähnlichen Ergebnis kommen Cukierman, Webb und Neyapti (1992) in ihrem Forschungspapier, das vom Horowitz-Institut der Tel Aviv-Universität mit dem Preis für die beste Studie über Entwicklungsfragen ausgezeichnet wurde.

Bei genauerer Betrachtung dieser Ergebnisse zeigt sich allerdings, daß nicht alle Länder mit niedrigen Inflationsraten über unabhängige Notenbanken verfügen. So etwa lagen die Niederlande und Belgien bei der Preisstabilität ebenso günstig wie der Durchschnitt der Länder der Kategorie 2, obwohl ihre Notenbanken keinen hohen Unabhängigkeitsgrad aufweisen. Die beiden erfolgreichsten Länder auf dem Gebiet der Preisstabilität, Deutschland und Japan, zeigen sehr große Unterschiede hinsichtlich der Unabhängigkeit ihrer Zentralbank. (Japan weist jedoch eine korporatistische Gesellschaftsstruktur auf). Es hat tatsächlich den Anschein, als hätte vielmehr ein drittes Kriterium, nämlich die Inflationsmentalität der Bevölkerung, die Inflationsrate dieser Länder beeinflusst. Zählt die Preisstabilität zu den vorrangigen gesellschaftlichen Werten und kann sie insbesondere durch friedliche Konfliktlösung erreicht werden, dann ist die unabhängige Notenbank jedoch von zweitrangiger Bedeutung. Im letzten Abschnitt dieses Beitrages wird diese Feststellung empirisch unterlegt.

2. Kooperationsmodelle als überlegener Lösungsansatz

2.1 Unabhängigkeit vs. Kooperation aus spieltheoretischer Sicht

In der spieltheoretischen Behandlung der Zentralbankunabhängigkeit ist Unabhängigkeit explizit als Nicht-Kooperation definiert. Eine unabhängige Zentralbank ist eine solche, die ihre eigene Zielfunktion zu maximieren trachtet. Abhängig ist eine Zentralbank dann, wenn sie Kompromisse zugunsten der Zielfunktion der Regierung eingeht.

Die nachfolgenden Erläuterungen der relevanten Diskussion stützen sich vor allem auf das einfache Modell von Andersen und Schneider

(1986). Der Grundgedanke ist jedoch bei allen Modellen etwa der gleiche. Außer Andersen/Schneider haben sich u.a. Pindyck (1976), Sargent und Wallace (1981), Alesina und Tabellini (1987), Tabellini (1986 und 1987), Loewy (1988), Blackburn und Christensen (1989) sowie Petit (1989) mit einschlägigen Fragestellungen befaßt.

Den Überlegungen liegt folgendes Konzept zugrunde: Die Regierung kontrolliert die Fiskalpolitik und die Zentralbank die Geldpolitik. Beide Parteien setzen Ziele für die Wirtschaft fest (üblicherweise Inflations- und Outputziele) und gewichten jedes dieser Ziele. Die Prioritäten, die sie jedem dieser beiden Ziele beimessen, können bei Fiskal- und Geldpolitikern unterschiedlich sein. Jede Institution nützt die ihr zur Verfügung stehenden Instrumente, um die von ihr gesetzte Zielfunktion zu maximieren. In den Modellen kontrolliert in der Regel die Zentralbank die Wachstumsrate der monetären Basis und die Regierung die Budgetausgaben. Bei Andersen/Schneider werden die Wirkungsmechanismen der beiden Politiken auf der Basis von drei alternativen Wirtschaftsmodellen (Keynes, Keynes-Klassik, Neue Klassische Makroökonomie) modelliert. Alle Modelle gehen davon aus, daß die Wirtschaft durch keine stochastischen Schocks beeinflußt wird.

Die Regierung und die Zentralbank haben die Möglichkeit, entweder bei der Implementierung ihrer Politiken zu kooperieren oder nicht zu kooperieren. Wenn sie nicht kooperieren, stehen ihnen wieder zwei Möglichkeiten offen. Sie können ihre Politik simultan bestimmen (Nash-Gleichgewicht), oder eine der beiden Parteien kann ihre Politik zuerst festlegen, und die zweite Partei berücksichtigt diese zusätzliche Information bei der optimalen Formulierung ihrer eigenen Politik (Stackelberg-Lösung) (13).

Die Parteien haben die üblichen, nachfolgend dargestellten Verlustfunktionen zu minimieren.

$$L_f = a_f (y - y_f)^2 + b_f (\pi - \pi_f)^2 \quad a_f \geq b_f$$

$$L_m = a_m (y - y_m)^2 + b_m (\pi - \pi_m)^2 \quad b_m \geq a_m$$

$$\pi_f \geq \pi_m, y_f \geq y_m$$

L_f bzw. L_m = Verlustfunktion der fiskalpolitischen bzw. der monetären Autoritäten

y = Produktionsvolumen

π = Inflationsrate

y_f bzw. y_m = jeweilige Produktionsziele der fiskalpolitischen bzw. monetären Autoritäten

π_f bzw. π_m = Inflationsziele der fiskalpolitischen bzw. monetären Autoritäten

a und b = jeweiliges Gewicht, das die Parteien auf das Produktions- bzw. Inflationsziel legen.

Die Kooperationslösung wird so modelliert, daß Regierung und Zentralbank sich für jenen Instrumenteneinsatz (f und m) entscheiden, der den gewichteten Durchschnitt ihrer Verlustfunktionen minimiert. D. h.:

$$\min_{f, m} L_C = \rho L_f + (1 - \rho) L_m \quad 0 \leq \rho \leq 1$$

$$= \rho [a_f(y - y_f)^2 + b_f(\pi - \pi_f)] + (1 - \rho) [a_m(y - y_m)^2 + b_m(\pi - \pi_m)^2]$$

Das Gewicht, mit dem die Verlustfunktion jeder der beiden Parteien in die Gleichung eingeht, wird von ihrer relativen Verhandlungsstärke abhängen. Die Lösung des Minimierungsproblems ergibt die Gleichgewichtswerte für die Produktion und die Inflation. Diese können wieder in die Verlustfunktion jeder der beiden Parteien substituiert werden und bestimmen so den Verlust jeder Partei.

Die spieltheoretischen Studien zeigen, daß unabhängig vom zugrundegelegten Wirtschaftsmodell und unabhängig davon, ob es sich im nicht-kooperativen Fall um eine Stackelberg- oder Nash-Lösung handelt, das Ergebnis bei Kooperation jenem bei Nichtkooperation pareto-überlegen ist. Jede der beiden Parteien kann im Fall der Kooperation ihre Verluste geringer halten. Andersen und Schneider meinen daher wörtlich: „Wenn es zwei unabhängige wirtschaftspolitische Autoritäten gibt, die in ihrem eigenen selbstsüchtigen Interesse handeln, dann erleben wir des öfteren einen Konflikt bezüglich der ‚richtigen‘ Politik. Dieses Ergebnis sollte in Betracht gezogen werden, wenn die Forderung nach einer unabhängigen geldpolitischen Instanz aufgestellt wird . . . Zwei unabhängige Entscheidungsinstanzen garantieren nicht automatisch ein Ergebnis, das jenem bei unterschiedlich institutionellen Gegebenheiten überlegen ist (14).“

Aus der Sicht des Barro-Gordon-Rogoff-Ansatzes liegt die Schwäche des Modells vor allem darin, daß es einen wesentlichen Mitspieler, nämlich die Öffentlichkeit und ihre Erwartungen nicht berücksichtigt. Wenn eine unabhängige Zentralbankpolitik die Glaubwürdigkeit der Politik erhöht, könnte dies das nichtkooperative Ergebnis verbessern. Ob dieser Effekt allerdings die Nachteile der nichtkooperativen Lösung kompensieren kann, wird durch die bisher erstellten empirischen Studien nicht in befriedigender Weise beantwortete.

2.2 Korporatismus und Preisstabilität

Die klassische Ökonomie räumt dem Faktor der Konfliktlösung außerhalb des Marktes keinen Platz ein. Sie geht davon aus, daß Konflikte für den homo oeconomicus gar nicht erst entstehen, da sie automatisch durch den Preismechanismus gelöst werden. Wir wissen heute, daß dies eine sehr schwerwiegende Vernachlässigung bedeutender Faktoren der Wirklichkeit darstellt. In der Realität hängt das wirtschaftliche Ergebnis sehr wohl davon ab, wie konstruktiv soziale Konflikte bewältigt werden können (15).

Die österreichische Wirtschafts- und Sozialpartnerschaft hat besonders in der Stagflationsphase der siebziger Jahre als kreatives, kooperatives Konfliktlösungsmodell international Beachtung gefunden. In der vorherrschenden österreichischen Meinung wird sie als wesentliche Mitursache für die wirtschaftlichen Erfolge des Landes angesehen (16). In ihrer Gesamtheit ist sie nach herrschender Auffassung international nicht vergleichbar, einige ihrer tragenden Säulen sind allerdings Element jener sozialen Organisationsform, welche die politikwissenschaftliche Literatur als Korporatismus bezeichnet. Eingeschränkt auf diese Faktoren erscheint ein internationaler Vergleich mit zumindestens der gleichen Präzision möglich wie im Falle der Zentralbankunabhängigkeit.

Bruno und Sachs (17) haben es unternommen, wichtige westliche Industrieländer nach ihrem gesellschaftlichen (18) Korporatismusgrad zu reihen. Den nachfolgend beschriebenen Versuchen, einen eventuellen Zusammenhang zwischen Korporatismus und Preisstabilität bzw. anderen wirtschaftlichen und sozialen Größen auszuloten, wird diese Reihung zugrundegelegt.

Der von Bruno und Sachs erstellte Index baut auf einem Index von Crouch (1985) auf, der vor allem den Zentralisierungsgrad der Gewerkschaften, namentlich das Ausmaß der Verhandlungsautonomie auf Firmenbasis, und das Ausmaß der Koordination zwischen den Arbeitgebern berücksichtigt. Bruno und Sachs halten darüber hinaus auch den gewerkschaftlichen Organisationsgrad der Arbeitnehmer sowie das Ausmaß der Regierungsbeteiligung der Arbeitnehmervertreter für bedeutungsvoll. Ein weiterer Indikator für die Kooperation der Interessengruppen und Konfliktlösung am grünen Tisch ist die Anzahl der Streiktage.

Die wesentliche Grundlage des Korporatismus ist wohl, daß die Interessengruppen so groß und zentralisiert sind, daß die von ihnen getroffenen Entscheidungen gesamtwirtschaftliche Effekte und damit Rückwirkungen auf sie selbst haben. Dies ist die Grundlage für die Übernahme gesamtwirtschaftlicher Verantwortung durch die Interessenvertretungen.

Bruno und Sachs unterscheiden im Rahmen ihrer Reihung drei Gruppen von Ländern: Eine klar korporatistische Gruppe bestehend aus Österreich (an der Spitze), Deutschland, Niederlande, Schweden und Norwegen; eine klar pluralistisch strukturierte Gruppe, der die USA, Kanada, Australien, Frankreich und Italien angehören; eine mittlere Gruppe, bestehend aus Dänemark, Belgien, Schweiz, Großbritannien, Japan und Neuseeland, bei der die Abgrenzung nicht so klar ist.

Sie kommen ähnlich wie auch andere Autoren zu dem Ergebnis, daß stärker korporatistisch organisierte Länder in der Stagflationsphase der siebziger Jahre den *trade-off* zwischen Arbeitslosigkeit und Inflation besser lösen konnten als mehr pluralistisch strukturierte Volkswirtschaften. Hinsichtlich Wirtschaftswachstum waren ihnen jedoch die pluralistischen Länder überlegen. Ähnliche Resultate, die auch die Entwicklung in den achtziger Jahren miteinschließen, erhält Schnabel (1992).

In der selbst vorgenommenen Untersuchung konnten die erstgenannten Ergebnisse, nicht jedoch jene für das Wirtschaftswachstum, bestätigt werden. Bezüglich Wachstum zeigte sich kein signifikanter Unterschied zwischen den Ländergruppen. Konkret erbrachten die eigenen, für die Perioden 1970 bis 1991 und 1950 bis 1991 durchgeführten Rangkorrelationen zwischen Korporatismusindex und diversen wirtschaftspolitischen Zielen und Indikatoren folgendes Ergebnis:

Zwischen Korporatismusgrad und Preisstabilität besteht ein knapp signifikanter Zusammenhang. Korporatistische Länder waren somit auf dem Gebiet der Inflationsbekämpfung erfolgreicher (vgl. Tabelle 5 im Anhang). Mit freiem Auge ist zu erkennen (Tabelle 3), daß die Länder mit mittlerem Korporatismusgrad den Zusammenhang offensichtlich stören. Dies stützt die Theorie, daß „ein wenig Korporatismus“ für die Preisstabilität nicht sehr günstig ist. Mittlerer Korporatismusgrad bewältigt offensichtlich das Lohn- und Preiskoordinierungsproblem außerhalb des Marktes nicht so gut wie ein hoher Korporatismusgrad, gleichzeitig hindert er den Markt jedoch daran, diese Abstimmung so vorzunehmen, wie dies in reinen Marktwirtschaften möglich ist.

Ein hochsignifikanter und kräftiger Zusammenhang besteht hingegen zwischen Korporatismus und Arbeitslosenquote (Tabelle 5). Dies drückt sich auch im Zusammenhang zwischen Korporatismus und Misery-Index aus (Tabelle 5). Korporatistische Länder sind damit offensichtlich viel eher in der Lage, Preisstabilität mit niedrigen realwirtschaftlichen Kosten zu erreichen, als rein marktwirtschaftlich orientierte Länder. Es ist anzunehmen, daß sie der Bevölkerung auch ein höheres Ausmaß an allgemeiner sozialer Sicherheit bieten können, denn die Ausgaben für Sozialtransfers liegen signifikant über jenen pluralistischer Staaten (Tabelle 6). Hinsichtlich Wirtschaftswachstum konnte hingegen kein Einfluß des Korporatismusgrades auf das Ergebnis festgestellt werden. In der Periode 1950–1991 sind die hochkorporatistischen Länder im Durchschnitt rascher gewachsen als die beiden anderen Ländergruppen, in der Periode 1970–1991 hingegen langsamer (Tabelle 3). Die Ergebnisse der Rangkorrelation sind in beiden Fällen jedoch nicht auf dem 95%-Niveau signifikant verschieden von Null (Tabelle 6).

Zusammenfassend läßt sich feststellen, daß in der Vergangenheit korporatistisch organisierte Länder im Durchschnitt offensichtlich in der Lage waren, mehr Preisstabilität, soziale Sicherheit und sozialen Frieden zu schaffen als pluralistisch organisierte Länder. Dieses positive Ergebnis mußten sie mit keinen realwirtschaftlichen Nachteilen bezahlen. Vor allem scheint es ihren Zentralbanken gelungen zu sein, die Desinflationsperiode der späten siebziger und achtziger Jahre mit geringeren Auswirkungen auf den Arbeitsmarkt durchzustehen.

Am Rande sei erwähnt, daß die hochkorporatistischen Länder keinesfalls durchwegs statutarisch unabhängige Zentralbanken haben. Sie könnten sich diese jedoch sowohl aus demokratiepolitischen Gründen als auch aus wirtschaftlichen Gründen (wegen der höheren Lohn- und Preisflexibilität) eher leisten als rein marktwirtschaftlich orientierte Länder.

4. Zusammenfassung und Schlußfolgerungen

In der vorliegenden Arbeit wird das Modell der unabhängigen Zentralbank in der zur Zeit diskutierten Version als Konfliktmodell identifiziert. In einem theoretischen und einem empirischen Abschnitt wird ihm ein konkurrierendes Kooperationsmodell gegenübergestellt, wie es etwa im gesellschaftlichen Korporatismus und im besonderen in der österreichischen Wirtschafts- und Sozialpartnerschaft einen Ausdruck in der wirtschaftlichen Wirklichkeit gefunden hat. Aus spieltheoretischer Sicht ist das Kooperationsmodell dem Konfliktmodell überlegen. Im empirischen Teil wird gezeigt, daß das Korporatismusmodell die Unterschiede in den Inflationsraten wichtiger Länder genauso erklären kann wie das Modell der Zentralbankunabhängigkeit. Korporatistisch organisierte Länder zeigen jedoch nicht nur mehr Preisstabilität, sondern auch mehr Staat und höhere soziale Verantwortung, dies offensichtlich ohne Kosten in Form vergebener Wachstumschancen.

Für die derzeitige innerösterreichische Situation, die in Richtung eines Abbaues staatlicher und sozialer Verantwortung und einer Schwächung des österreichischen Korporatismus zugunsten eines europäischen Lobbyismus weist, sind die Ergebnisse nicht uninteressant. In einer europäischen Wirtschafts- und Währungsunion verbleibt – sieht man von strukturpolitischen Maßnahmen ab – die Wirtschafts- und Sozialpartnerschaft im übrigen auch das einzige makroökonomische Instrument, das für eine eigenständige Vollbeschäftigungspolitik eingesetzt werden könnte.

Im Bereich der Zentralbankendiskussion weisen die Ergebnisse in Richtung der Relativierung einer Sichtweise, die die Zentralbank als getrennt vom Staat und den monetären Sektor als getrennt vom realen Sektor beschreibt. Die statutarische Unabhängigkeit der Zentralbank ist nützlich, ihre Betonung als Einflußfaktor sollte jedoch nicht übertrieben werden. Wirtschaftspolitisch sinnvoller, als die Zentralbank als abgehobenes Bollwerk gegen überzogene Ansprüche an das Bruttosozialprodukt zu etablieren, wäre es, sie als Partner einer gemeinsamen, abgestimmten Wirtschaftspolitik zu verstehen, der schon zu einem frühen Zeitpunkt in die gesamte wirtschaftspolitische Entscheidungsfindung miteinbezogen ist. Dies macht es allerdings erforderlich, die Wechselwirkungen zwischen den einzelnen Wirtschaftspolitiken und zwischen monetärem und realem Sektor differenzierter zu behandeln, als dies in der derzeitigen Diskussion in der Regel geschieht. Gegebenenfalls müßten auch Freiräume, die die akademische Forschung läßt, durch einschlägige Aktivitäten in den wirtschaftspolitischen Institutionen selbst ausgefüllt werden.

Ungeachtet ihres unabhängigen Status lagen die wesentlichen Leistungen der Oesterreichischen Nationalbank nicht in der Nutzung ihrer Unabhängigkeit, sondern in ihrer klugen Einbindungen in die Wirtschafts- und Sozialpartnerschaft. Die Hartwährungspolitik mit den ihr zugeschriebenen Erfolgen wäre ohne diese Einbindung und die daraus resultierende Lohn- und Preisflexibilität nie möglich gewesen.

Anmerkungen

- (1) Vgl. etwa „Der Standard“ (26. und 27. August 1995).
- (2) Chris Stals (1993) 54 hält den Begriff „Unabhängigkeit“ angesichts der realen Gegebenheiten für eine Fehlbezeichnung. Mike Belongia (1995) weist darauf hin, daß die Unabhängigkeitsdiskussion in den USA in zunehmendem Maße als sinnlos angesehen wird. Der Präsident der Deutschen Bundesbank Tietmeyer machte bei mehreren Anlässen unmißverständlich klar, daß eine Zentralbank inhaltlich nicht wirklich unabhängig ist, wenn ihr Zielzonen für gewisse Variablen vorgegeben werden und spielte damit vor allem auf die Wechselkurspolitik an, die in den Händen der deutschen Bundesregierung liegt. Fratianni/Hagen/Waller (1992) 201 betonen, daß eine Zentralbank, die nicht über das Wechselkursinstrument verfügt, nur in sehr eingeschränktem Maße als unabhängig bezeichnet werden kann. Sie führen an, daß die Deutsche Bundesbank und die Regierung oft unterschiedlicher Auffassung über Wechselkursfragen waren und die Bundesbank gezwungen war, Abweichungen von ihrem Kurs zu tolerieren.
- (3) Auf dem Neujahrsempfang aus Anlaß des 40jährigen Bestehens des Klubs der Frankfurter Wirtschaftsjournalisten meinte er etwa: „Um eine tatsächlich unabhängige Politik betreiben zu können, benötige die Bundesbank die Zustimmung der Öffentlichkeit zu der Hauptaufgabe, für stabiles Geld zu sorgen. Er pflichtete dem Argument bei, wonach nicht die institutionelle Absicherung, sondern die Furcht der Deutschen vor Inflation die eigentliche Quelle der Unabhängigkeit der Deutschen Bundesbank ist. Eine Notenbank sei normalerweise vielseitigem Druck ausgesetzt. Von diesem Druck unabhängig zu entscheiden, sei sie aber auf Dauer nur dann in der Lage, wenn sie sich auf die breite Bevölkerung stützen kann. Am Beispiel der USA könne man verfolgen, daß auch politisch autonome Zentralbanken im Sinne der Theorie der Public Choice über längere Zeit erhebliche Inflationsraten zulassen, wenn die Öffentlichkeit eine solche Politik toleriert.“ Siehe: „Bundesbank braucht Öffentlichkeit – Gaddum vor dem Club Frankfurter Wirtschaftsjournalisten,“ in: Börsen-Zeitung (9. Februar 1994).
- (4) Die Unabhängigkeit der EZB ist textgleich in Artikel 7 der EZB-Statuten und in Artikel 107 des Maastrichter Vertrages angesprochen. Der Passus enthält die Weisungsbundenheit von der Regierung, ähnlich wie bei der Deutschen Bundesbank, jedoch zusätzlich noch die Verpflichtung für Notenbank und staatliche Stellen sich nicht beeinflussen zu lassen bzw. keinen Einfluß auszuüben.
- (5) Die OeNB wurde, wie einige andere Notenbanken auch, in Reaktion auf die finanzielle Überlastung im Zuge der Napoleonischen Kriege und deren negative Auswirkungen auf das Geldwesen errichtet. Seit ihrer Gründung im Jahr 1816 ist sie, mit Unterbrechungen, statutarisch unabhängig von der Politik (vgl. Pressburger 1966).
- (6) Zitiert nach Nowotny (1994) 20.
- (7) Eine tabellarische Übersicht über die Argumente, die für die Kosten der Inflation und damit ihre wachstumshemmenden Auswirkungen gebracht werden, findet sich bei Fischer (1984). Es darf allerdings nicht unerwähnt bleiben, daß das Argument von der wachstumsfördernden Wirkung einer ausschließlich auf Preisstabilität ausgerichteten Geldpolitik theoretisch und empirisch nicht ausreichend gestützt ist und darüber hinaus selbst Rogoff (1985) zu dem Schluß kommt, daß eine unabhängige Zentralbank, die der Preisstabilität vor allen anderen Zielen den Vorrang einräumt, vermutlich zu einer höheren Variabilität realwirtschaftlicher Größen beiträgt. Diese ist gesamtwirtschaftlich gesehen kostspieliger als die Variabilität der Preise. Verdrängt wird in der Regel auch eine weitere Feststellung Rogoff's, deren empirische Relevanz noch viel zu wenig untersucht ist: Eine unabhängige Zentralbank kann auch zu konservativ sein, d. h. der Preisstabilität ein zu hohes Gewicht beimessen.
- (8) Zit. n. Fratianni u. a. (1992) 199.
- (9) Cukierman (1992) 370.
- (10) Fischer (1995) 202.
- (11) Damit würde auch einer der bedeutendsten Kritikpunkte an der Notenbank-unabhängigkeit, die Tatsache, daß die Notenbank die einzige mächtige wirtschafts-

- politische Institution darstellt, die der demokratischen Kontrolle entzogen ist, entschärfen. Nowotny (1994) 20 weist richtig darauf hin, daß die häufigen Legitimationsversuche der (Anm. d. Verf.: nicht auf die instrumentale Unabhängigkeit beschränkten) Notenbankautonomie mit dem demokratischen Prinzip der Gewaltenteilung und der Vergleich mit der Unabhängigkeit der Gerichte, nicht halten. Dies, weil für die Rechtsprechung eine strenge Bindung an parlamentarisch erstellte Regeln besteht, während die Notenbankautonomie keine entsprechende „Regelbindung“ enthält.
- (12) Australien, Belgien, Kanada, Frankreich, Deutschland, Italien, Japan, Niederlande, Schweden, Schweiz, Großbritannien, USA.
 - (13) Bei der Nash-Lösung kann keine der beiden Parteien ihre Verlustfunktion aus eigener Kraft, durch Setzung bestimmter Maßnahmen, vermindern. Im zweiten Fall, beim Stackelberg-Spiel, setzt der Stackelberg-Führer seine Politik, und der Stackelberg-Nachfolger setzt seine Politik in Reaktion zur Politik des Führers. Der Führer weiß, wenn er seine Politik auswählt, wie der Nachfolger reagieren wird.
 - (14) Andersen, Schneider (1986) 188; eigene Übersetzung.
 - (15) Vgl. u. a. Flexner, Proske (1993).
 - (16) Diese Auffassung wurde soeben erneut durch eine wissenschaftlich-systematische Analyse von Felix Butschek (1995) gestützt.
 - (17) Bruno, Sachs (1985) 221ff.
 - (18) Die Bezeichnung gesellschaftlicher Korporatismus wurde aus Gründen der Unterscheidung zum Unternehmenskorporatismus gewählt, der in einer oligopolistisch strukturierten Wirtschaft, wie sie heute vorliegt, einen fruchtbaren Boden findet. Eine Reihe von Autoren ist der Meinung, daß zwischen gesellschaftlichem Korporatismus und Unternehmenskorporatismus ein trade-off besteht. Oder prägnanter ausgedrückt: Wenn die Wirtschaftspartner nicht die Politik machen, dann machen sie die Unternehmen alleine; vgl. u. a. Flexner (1989).

Literatur

- Alesina, Alberto, *Macroeconomics and Politics* in: Fischer, Stanley (Hrsg.), *NBER Macroeconomics Annual* (Cambridge 1988) 13–52.
- Alesina, Alberto; Gatti, Roberta, *Independent Central Banks: Low Inflation at no Cost?*, in: *The American Economic Review, Papers and Proceedings* (May 1995) 196–200.
- Alesina, Alberto; Tabellini, Guido, *Rules and Discretion with Noncoordinated Monetary and Fiscal Policies*, in: *Economic Inquiry* (October 1987) 619–630.
- Alesina, Alberto; Summers, Lawrence H., *Central Bank Independence and Macroeconomic Performance: Some Comparative Evidence*, in: *Journal of Money, Credit and Banking* (May 1993) 151–162.
- Anderson, Torben M.; Schneider, Friedrich, *Coordination of Fiscal and Monetary Policy Under Different Institutional Arrangements*, in: *European Journal of Political Economy* (February 1986) 169–191.
- Bade, Robert; Parkin, Michael, *Central Bank Laws and Monetary Policy* (= unveröffentlichtes Manuskript, Department of Economics, University of Western, Ontario 1987).
- Ball, Laurence; Mankiw, N. Gregory; Romer, David, *The New Keynesian Economics and the Output-Inflation Tradeoff*, in: *Brookings Pap. Econ. Act* (1988) 1–65.
- Barro, Robert J.; Gordon, David B., *Rules, Discretion and Reputation in a Model of Monetary Policy*, in: *Journal of Monetary Economics* 12 (1983) 101–121.
- Blackburn, Keith; Christensen, Michael, *Monetary Policy and Policy Credibility: Theories and Evidence*, in: *Journal of Economic Literature* (March 1989) 1–45.
- Blake, Andrew P.; Westaway, Peter F., *Do Central Bankers Have to be Conservative?*, (= Discussion Paper No. 26, National Institute of Economic and Social Research, London 1992).

- Bruno, Michael; Sachs, Jeffrey D., *Economics of Worldwide Stagflation* (Oxford 1985).
- Butschek, Felix, Sozialpartnerschaft aus Sicht der neuen Institutionenökonomie, in: *Wifo-Monatsberichte* 68/10 (1995) 644–654.
- Chaloupek, Günther; Mesch, Michael (Hrsg.), *Der Wandel des wirtschaftspolitischen Leitbilds seit den siebziger Jahren* (Wien 1993).
- Crouch, Colin, *The Conditions for Trade Union Wage Restraint*, in: Lindberg, Leon; Maier, Charles (Hrsg.), *The Politics and Sociology of Global Inflation* (Washington D.C., Brookings Institution 1985); zitiert nach Bruno, Sachs (1985).
- Cukierman, Alex, *Central Bank Strategy, Credibility, and Independence: Theory and Evidence* (Cambridge, London 1992).
- Cukierman, Alex; Webb, Steven B.; Neyapti, Bilin, *Measuring the Independence of Central Banks and Its Effect on Policy Outcomes*, in: *The World Bank Economic Review* (September 1992) 353–398.
- Cukierman, Alex; Kalaitzidakis, Pantelis; Summers, Lawrence H.; Webb, Steven B., *Central Bank Independence, Growth, Investment, and Real Interest Rate* (Carnegie-Rochester Conference Series on Public Policy, Autumn 1993).
- Darby, Michael R., *Some Pleasant Monetarist Arithmetic*, in: *Federal Reserve Bank of Minneapolis Quarterly Review* (Spring 1984) 15–20.
- De Long, Bradford, J.; Summers, Lawrence H., *Macroeconomic Policy and Long-Run Growth*, in: *Federal Reserve Bank of Kansas City Economic Review* (Fourth Quarter 1992) 5–30.
- Epstein, Gerald A.; Schor, Juliet B., *The Political Economy of Central Banking* (= Discussion Paper No. 1281, Harvard Institute of Economic Research 1986).
- Erb, Richard D., *The Role of Central Banks*, in: *Finance and Development* (December 1989) 11–13.
- Fischer, Stanley, *Modern central banking*, in: *The Future of Central Banking – The Tercentenary Symposium of the Bank of England* (Cambridge 1994) 262–308.
- Fischer, Stanley, *Central Bank Independence Revisited*, in: *The American Economic Review, Papers and Proceedings* (May 1995) 201–206.
- Flexner, Kurt, *The Enlightened Society: The Economy with a Human Face* (Toronto 1989).
- Flexner, Kurt; Proske, Dieter, *Conflict Resolution, Motivation and Productivity* (= paper presented at the Fifth Annual International Conference of the Society for the Advancement of Socio-Economics, New York 1993).
- Frisch, Helmut, *Paradigmenwechsel in der Wirtschaftspolitik – Konsequenzen und Ergebnisse*, in: Chaloupek, Mesch (1993) 27–39.
- Grilli, Vittorio; Masciandaro, Donato; Tabellini, Guido, *Political and Monetary Institutions and Public Financial Policies in the Industrial Countries*, in: *Economic Policy* 13 (1991) 341–392.
- Kurzer, Paulette, *The Politics of Central Banks, Austerity and Unemployment* (= research paper, Center for International Affairs, Harvard University, Cambridge, MA. 1988).
- Loewy, Michael B., *Reaganomics and Reputation Revisited*, in: *Economic Inquiry* (April 1988) 125–152.
- Penker, Walter; Proske, Dieter, *Notenbankforschung als Wettbewerbsfaktor in einer Wirtschafts- und Währungsunion*, in: *Wirtschaftspolitische Blätter* 4 (1993).
- Persson, Torsten; Tabellini, Guido, *Designing Institutions für Monetary Stability*, in: *Carnegie-Rochester Conference Series on Public Policy* 39 (Dec. 1993) 53–84.
- Petit, Maria Luisa, *Fiscal and Monetary Policy Co-ordination: A Differential Game Approach*, in: *Journal of Applied Econometrics* (April–June 1989) 161–179.
- Pindyck, Robert S., *The Cost of Conflicting Objectives in Policy Formulation*, in: *Annals of Economic and Social Measurement* (May 1976) 239–248.
- Pollard, Patricia S., *Central Bank Independence and Economic Performance*, in: *Federal Reserve Bank of St. Louis Review* 75/4 (1993) 21–36.
- Posen, Adam, *Central Bank Independence Does Not Cause Inflation: The Politics Behind the Institutional Fix* (= unveröffentlichtes Manuskript, zitiert in: Fischer [1995] 205).
- Pressburger, S., *Oesterreichische Notenbank 1916–1966, Geschichte des österreichischen Noteninstitutes* (Wien 1966).

- Rogoff, Kenneth, The Optimal Degree of Commitment to an Intermediate Monetary Target, in: Quarterly Journal of Economics 100/4 (1985) 1169–1189.
- Sargent, Thomas J.; Wallace, Neil, Some Unpleasant Monetarist Arithmetic, in: Federal Reserve Bank of Minneapolis Quarterly Review (Fall 1981) 1–17.
- Schnabel, Claus, Korporatismus und wirtschaftliche Entwicklung, in: iw – trends 4 (1992).
- Tabellini, Guido, Money, Debt and Deficits in a Dynamic Game, in: Journal of Economic Dynamics and Control (July 1986) 427–442.
- Tabellini, Guido, Central Bank Reputation and the Monetization of Deficits: The 1981 Italian Monetary Reform, in: Economic Inquiry (April 1987) 185–200.
- Tichy, Gunther, Kommentar zum Referat von H. Frisch: Paradigmenwechsel in der Wirtschaftspolitik-Konsequenzen und Ergebnisse, in: Chaloupek, Mesch (1993) 41–46.
- Walsh, Carl, Optimal Contracts for Central Bankers, in: American Economic Review 85/1 (1995) 150–167.
- Woll, Artur, Die Unabhängigkeit der Europäischen Zentralbank: Dogma oder Notwendigkeit?, in: Weber, Manfred (Hrsg.), Europa auf dem Weg zur Währungsunion (Darmstadt 1991) 157–170.

Anhang

Tabelle 3:

Korporatismus und wirtschaftlicher Erfolg

Durchschnittswert der entsprechenden Ländergruppe in der Periode 1970–1991, wenn nicht anders angegeben	Korporatismusgrad		
	hoch A; D, NL S, N	mittel DK, SF, B J NZ, UK	gering F, I AUS CDN, USA
Arbeitslosenquote	3,3	4,6	7,3
Inflationsrate (VPI)	6,0	8,8	8,4
Misery Index	9,3	13,3	15,7
Streiktage pro 1000 Beschäftigte und Jahr	54	317	498
Reales Wirtschaftswachstum pro Kopf	2,3	2,8	3,1
Reales Wirtschaftswachstum pro Kopf in der Periode 1950–1991	3,1	2,5	2,8

Quelle: OECD Datenbank

Ländercodes: A = Österreich, AUS = Australien, B = Belgien, CND = Kanada, D = Deutschland, DK = Dänemark, F = Frankreich, GB = Großbritannien, I = Italien, J = Japan, N = Norwegen.

Erläuterungen: Arbeitslosenquote gem. OECD-Statistik. Anteil der Arbeitslosen an der gesamten Erwerbsbevölkerung. Misery Index: Summe aus Arbeitslosenquote und Inflationsrate.

Tabelle 4:**Korporatismus und soziale Verantwortung**

Durchschnittliche Ausgaben in % des BIP 1990	Korporatismusgrad		
	hoch	mittel	gering
	A; D NL S, N	DK, SF, B J NZ, UK	F, I AUS CND, USA
Sozialtransfers	17	11	13
Nichtmilitärische Staatsausgaben	51	43	42

Quelle: OECD Economic Outlook

Tabelle 5:**Rangkorrelation zwischen Korporatismusgrad, sozialem Frieden und wirtschaftlichem Erfolg**

Kendall-Korrelationskoeffizienten*

Korp.	0,44 (0,01)					
BIP (50–91)	– 0,28 (0,09)		– 0,22 (0,14)			
BIP (70–91)	0,18 (0,16)	0,26 (0,08)	0,37 (0,04)			
Infl.	0,12 (0,26)	0,31 (0,05)	– 0,03 (0,44)	– 0,13 (0,24)		
Misery	0,60 (0,00)	0,54 (0,00)	– 0,28 (0,09)	0,08 (0,33)	0,52 (0,00)	
VArbt	0,4 (0,01)	0,69 (0,00)	– 0,26 (0,11)	0,11 (0,29)	0,54 (0,00)	0,68 (0,00)
	Arbl.	Korp.	BIP (50–91)	BIP (70–91)	Infl.	Misery

* Der Kendall-Korrelationstest ist ein einseitiger Test und sehr strikt. Wenn die Zahl in Klammer, unter dem Koeffizienten, kleiner als 0,05 ist, dann ist der Koeffizient auf dem 95%-Niveau verschieden von Null.

Tabelle 6:
Rangkorrelation zwischen Korporatismusgrad und Indikatoren für sozialstaatliche Verantwortung

Kendall-Korrelationskoeffizienten

VARbt.	0,69 (0,00)					
SozS.	- 0,33 (0,04)	- 0,26 (0,09)				
StA	- 0,33 (0,05)	0,16 (0,22)	0,45 (0,01)			
MilA	0,08 (0,34)	0,07 (0,37)	0,22 (0,12)	0,05 (0,40)		
NMilA	- 0,38 (0,02)	- 0,19 (0,18)	0,43 (0,01)	0,93 (0,00)	- 0,03 (0,44)	
BIP (50-91)	- 0,22 (0,14)	- 0,26 (0,11)	- 0,06 (0,39)	- 0,24 (0,12)	- 0,43 (0,02)	- 0,19 (0,18)
BIP (70-91)	0,26 (0,08)	0,11 (0,29)	- 0,13 (0,24)	- 0,53 (0,00)	- 0,28 (0,06)	- 0,45 (0,01)
	Korp.	VARbt.	SozS.	StA	MilA	NMilA

Korp. = Reihung gemäß Korporatismusgrad

Arbl. = Arbeitslosenquote

Infl. = Inflationsrate

Misery = Inflationsrate plus Arbeitslosenquote

VARbt. = Durch Streiks verlorene Arbeitstage pro 1000 Beschäftigte

SozS. = Sozialtransfers der Zentralregierung in Prozent des BIP

StA = Gesamtausgaben der Zentralregierung in % des BIP

MilA = Militärausgaben in % des BIP

NMilA = Nichtmilitärische Ausgaben in % des BIP

BIP = Reales Wirtschaftswachstum (1950-1991 bzw. 1970-1991)

Europäische Währungsunion?

Zur Diskussion um optimale Währungsräume⁽¹⁾

Teil 2: Inflationsrate, sozioökonomische Präferenzen und Institutionen

Thomas Zotter

1. Einleitung

Im ersten Teil des Beitrages wurden in erster Linie die frühen Beiträge zur Theorie der optimalen Währungsräume diskutiert. Diese sind zu einer Zeit entstanden, als es im Bretton-Woods-System zu zunehmenden Spannungen kam. Daher waren sie von der Frage geprägt, wie ein Land die Ziele Vollbeschäftigung, externe und interne Stabilität optimal durch die Wahl des Wechselkursregimes verwirklichen kann oder, anders ausgedrückt, gegen Schocks isolieren kann. Die drei wesentlichsten, heute noch auf die Diskussion einwirkenden Ansätze (Faktormobilität, Offenheitsgrad und Produktdiversifikation) waren vor allem dadurch gekennzeichnet, daß sie versuchten, ein Kriterium zu isolieren, anhand dessen die Wahl für ein Wechselkursregime oder eine Währungsunion getroffen werden kann.

Allen drei Ansätzen zur Währungsgebietsdiskussion ist weiters die Art (nicht der Ursprung) der Schocks gemein, nämlich mikroökonomische Schocks, die sich auf die Angebots- und Nachfragefunktion einzelner Sektoren auswirken.

Laufen die „Störungen“ jedoch ihrer Entwicklung und Entstehung nach nicht wie Schocks ab, sondern sind sie Ausdruck sozioökonomischer Präferenzen, werden sich fixe Wechselkurse viel schmerzlicher auf z. B. ein expansiver orientiertes Land mit Leistungsbilanzproblemen auswirken. Gerade die Erfahrungen des EWS gaben daher Anlaß, die „Theorie“ optimaler Währungsräume, die in eine Sackgasse geraten zu sein schien, anzureichern und so zu einem umfassenderen Bild zu kommen.

Dabei wird es nicht darum gehen können, zu einem neuen „*single criterion*“-Ansatz zu kommen, der die früheren Beiträge ersetzen soll, sondern vielmehr darum, sie als wichtige und fruchtbare Ansätze eines allgemeineren Ansatzes zu würdigen.

2. Sozioökonomische Präferenzen und Abstimmungsprobleme

Wenngleich das Konzept der Phillipskurve und mit ihm der Glaube an wirtschaftspolitisches „*fine-tuning*“ heute als umstritten erscheint, beziehen sich die Einwände doch vor allem auf die lange Frist, und die gänzlich vertikale Phillipskurve wurde ihrerseits wieder relativiert. Von seiten der Theorie waren es zunächst die Arbeiten von Friedman und Phelps, die durch das Argument der Lohnverhandlung auf Basis realer Variablen die langfristige Existenz des *trade-offs* in Frage stellten (abhängig von der Dauer der Verträge und Informationskosten ließ dieses Konzept durchaus noch konvexe Verläufe in der kurzen Frist zu). Lucas hingegen versuchte über das Ignorieren von Informationskosten, die Annahme perfekt flexibler Preise und Löhne sowie perfekter Antizipation die Wirkungslosigkeit auf reale Variablen nachzuweisen. Bestärkt wurden diese Modelle von der Empirie durch das Auftreten von Stagflationserscheinungen Mitte der siebziger Jahre, wenngleich sich diese Erscheinungen auch über die *cost-push*-Inflation mittels weniger restriktiver Annahmen erklären ließen.

Doch selbst wenn man die langfristige Vertikalität der Phillipskurve als plausibel akzeptiert, kann sich keine Währungsunion des Abstimmungsproblems bei der Festlegung der Position auf eine kurzfristige Phillipskurve entziehen. Dies bezieht sich zwar ebenso wie die ersten drei Ansätze in erster Linie auf Schocks, doch gibt es einen dem Wesen nach doch entscheidenden Unterschied zu den obengenannten Ansätzen. Geht es in diesen vor allen um ökonomische (mechanische) Anpassungsprozesse, spiegeln sich im Abstimmungsproblem politische und gesellschaftliche Prozesse mit Rückwirkung auf die ökonomische Anpassung wider, die sich als weitaus persistenter erweisen können.

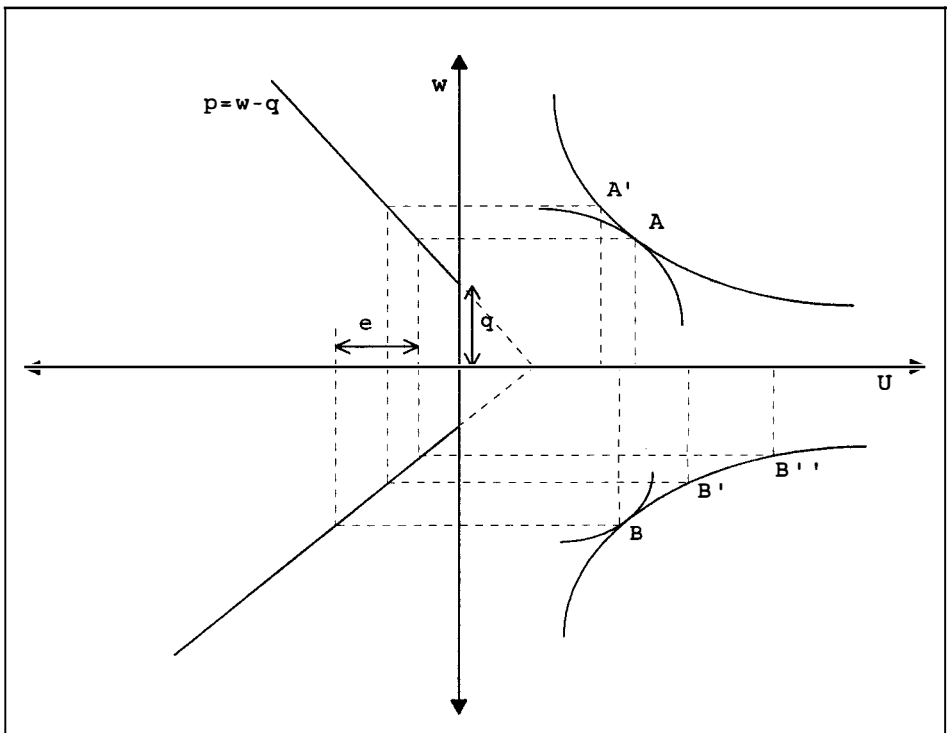
Das in die Literatur als Nordhaus-Problem eingegangene Konzept der Stimmenmaximierung über eine gesellschaftlich akzeptierte Position auf der Phillipskurve (gekennzeichnet durch die Inflationsrate p_i und die Arbeitslosenrate U_i) stellt Sell (2) in den Mittelpunkt seiner Betrachtungen. In einem Zweiländermodell befinden sich die Nordhaus-Optima jeweils am Tangentialpunkt der konkaven Isostimmenkurve und der konvexen Phillipskurve. In Abhängigkeit von den Lohnsteigerungsraten (w_i) bilden sich die nationalen Inflationsraten (p_i), die solange nicht steigen, als die Lohnsteigerungsraten lediglich die Produktivitätssteigerung (q_i) kompensieren ($p_i = w_i - q_i$). Die Lage der jeweiligen Optima (A, B) ist nun geprägt durch 1. die Isostimmenkurven, 2. die Lage und Neigung der Phillipskurven und 3. die Produktivitätsentwicklung, wobei 2. ganz wesentlich vom Lohnverhandlungssystem abhängt (siehe unten). Je flexibler das System auf makroökonomischer Ebene, desto steiler wird die kurzfristige Phillipskurve verlaufen, desto näher wird das kurzfristige am langfristigen Gleichgewicht liegen und desto geringer werden die Kosten auf seiten der Beschäftigung zur allfälligen Reduktion der Inflation ausfallen.

Vor dem Eintritt in die Währungsunion sind die beiden Ökonomien über den Wechselkurs E miteinander verbunden, der es den Ländern erlaubt, ihre präferierte Inflationsrate autonom zu bestimmen (der Wechselkurs sei also durch die relative Kaufkraftparitäten bestimmt). Bei Etablierung der Währungsunion wird die Wechselkursänderung $e = 0$, so daß in der Union nur mehr eine einheitliche Inflationsrate existieren kann.

Die Festlegung der gemeinsamen Inflationsraten kann nunmehr entweder auf symmetrische Weise (Kombination A' , B') – etwa auf Verhandlungsebene oder in supranationalen, gemeinsamen Institutionen – erfolgen oder aber auf Druck des „nominalen Ankers“ (A , B'') (3). In beiden Fällen ergeben sich die oben besprochenen Probleme des asymmetrischen Schocks mit den bekannten Konsequenzen bei unterschiedlichen Voraussetzungen (siehe Kapitel 2.1), wobei sich die Schocks in den beiden Systemen doch recht unterschiedlich – vor allem auf der Beschäftigungsseite – auswirken.

Abbildung 1:

Abstimmungsprobleme bei einer Währungsunion



Darstellung in Anlehnung an: Sell (1993)

Im Falle des „nominalen Ankersystems“ oder Hegemonialsystems – ein Hegemonialsystem ist gekennzeichnet durch das hegemoniale Ankerland und das Peripherieland, also die restlichen Länder, die ihren Wechselkurs an den Anker binden –, wie das EWS es darstellt, ergibt sich neben den höheren Kosten für das Peripherieland B (siehe A, B“) zusätzlich die Gefahr der Verstärkung regionaler Konjunkturzyklen (4). Verschlechtern sich die *terms-of-trade* für die periphere Region, sollte die regionale Geldpolitik eigentlich einen Expansionspfad fahren, die Teilnahme an der Währungsunion erlaubt dies aber nicht. Zusätzlich fällt durch den Rückgang der Einkommen die Geldnachfrage, mit ihr der Zins, was zu Kapitalexporten ins Hegemonialland führen wird. Dieses (zu keiner Expansion des Geldangebotes bereit, vgl. auch Fußnote 5 in Mundell [1961]) wird den Zustrom neutralisieren und die Zinsen daher unverändert lassen. In der Folge reduziert sich das Geldangebot in der peripheren Region und verschärft derart den konjunkturellen Einbruch. Die Ähnlichkeit mit der Analyse Mundells und den Voraussetzungen, die McKinnon und Kenen für eine Währungsunion anführen, kommt nicht von ungefähr und könnte allgemein unter dem Problem des asymmetrischen Schocks (auf der Kostenseite) subsumiert werden, diesmal entspringt jedoch die Asymmetrie dem System selbst.

2.1 Glaubwürdigkeit und Kosten der Disinflation

Daß die Kosten und Übergangsprobleme einer Währungsunion nicht nur ökonomischer Natur sind, sondern auch gesellschaftlich geprägt und beeinflussbar sind, sollte das vorangegangene Kapitel angedeutet haben und soll auch in den folgenden Zeilen problematisiert werden, in denen Institutionen, die insbesondere den Arbeitsmarkt berühren, auf ihre mögliche Wirkung auf derartige Übergangsprobleme und asymmetrische Schocks diskutiert werden.

Bevor wir aber näher darauf eingehen, sollte die gemeinsame Inflationsrate als Anpassungsproblem noch einmal grundsätzlich andiskutiert werden. Stimmt man der langfristigen Vertikalität der Phillipskurve zu (siehe oben), kann es auf lange Frist – aus Gründen der Informations- und Allokationseffizienz – nur wünschenswert sein, eine vergleichsweise niedrige Inflationsrate zu erreichen.

Die beschriebenen Abstimmungsprobleme legen prima facie den Schluß nahe, daß, wie es auch etwa Flemming (5) zeigte, ähnliche Inflationsraten eine Bedingung für das Eingehen einer Währungsunion darstellen, und unter anderem auch aus diesem Grunde in den Konvergenzkriterien von Maastricht ihren Niederschlag gefunden haben.

Neuere Beiträge hingegen, die insbesondere das Problem der Zeitinkonsistenz und der Glaubwürdigkeit der Geldpolitik aufgreifen, drehen dieses Argument um und machen die gemeinsame Inflationsrate nicht zur Bedingung, sondern zum angestrebten Ergebnis einer Währungsunion (6). Von der Glaubwürdigkeit einer Währungsbehörde hängt es

(neben anderen Parametern) nämlich entscheidend ab, wie hoch die Kosten der Disinflation in einer Ökonomie liegen.

Definiert man etwa die Glaubwürdigkeit einer Währungsbehörde als möglichst geringe Wahrscheinlichkeit für die Lohnverhandler, die über reale Löhne verhandeln, von ihrer Währungsbehörde durch nicht antizipierte Inflation via Geldmengenexpansion überrascht zu werden, so wird dies die Neigung der (kurzfristigen) Phillipskurve und mit ihr die Kosten der Disinflation beeinflussen. Kann sich die Lohnempfängerseite nämlich im Vertrauen auf geringe Geldentwertung mit vergleichsweise geringen nominalen Abschlüssen begnügen, kommt es (binnenwirtschaftlich) bei Vorliegen einer annähernd perfekten Wettbewerbssituation der Anbieter zu einem „circulus virtuosus“, der die Ökonomie sicherlich näher an einem Gleichgewichtszustand halten kann, als eine durch *stop-and-go*-Politik von seiten der Währungsbehörde bedingte Absenkung der Kompromißfähigkeit und einen in die Forderungen einbezogenen Risikoaufschlag in den Lohnverhandlungen.

Ist nun die heimische Währungsbehörde durch ihr Verhalten in der Vergangenheit nicht in der Lage, diese Glaubwürdigkeit zu „liefern“, werden die Kosten der Disinflation dadurch höher liegen, daß die höheren Nominalforderungen über die relativen Preise sich letztendlich zu höheren Kosten auf der Beschäftigungsseite niederschlagen. Diese hohen Kosten der Disinflation in Form höherer Arbeitslosenraten lassen es aber als fraglich erscheinen, ob die Geldpolitik (auf Druck der Öffentlichkeit) in der Lage sein wird, ihren harten Kurs weiter zu fahren. Ein „circulus vitiosus“ wurde in Gang gesetzt.

Nun kann die heimische Währungsbehörde vor allem aus drei Gründen durch das Eingehen einer Währungsunion die Kosten der Preisstabilisierung senken:

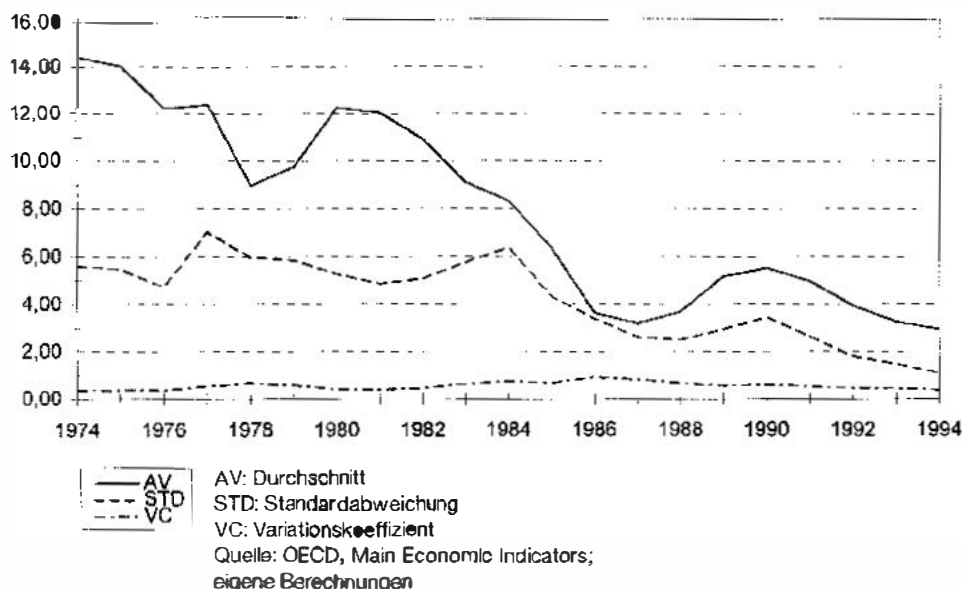
1. Genießt die ausländische Währungsbehörde einen „besseren“ Ruf, so kann die „schwächere“ Behörde durch die Wechselkursbindung an die harte Währung in einen institutionellen Arrangement deren Ruf „importieren“ und so,
2. ihre innenpolitische „Abhängigkeit“ durch die Wechselkursbindung überwinden, was allerdings nicht eindeutig abschließend positiv oder negativ beurteilt werden kann (7).
3. Schließlich kann es im Sinne der Effektivität der Politikinstrumente „leichter“ sein, den einfacher zu beobachtenden Wechselkurs als Zielgröße zu verfolgen, als die endogen bestimmte Geldmenge. Dieses Argument hat allerdings nur soweit Gültigkeit, als der Wechselkurs nicht ebenfalls eine endogene Variable darstellt (8). Letzterer Einwand kann sich aber logischerweise nur auf Systeme fixer Wechselkurse und nicht auf eine Währungsunion beziehen.

Daß das EWS, also de facto die Bindung der europäischen Währungen an die Deutsche Mark, in den Inflationsraten doch recht deutliche Konvergenz gebracht hat (wie aus nachstehender Abbildung ersichtlich ist), kann diese Thesen durchaus stützen. Gleichzeitig wird aber das angesprochene Beschäftigungsproblem in der weiter unten stehenden Abbil-

dung 3 recht deutlich. Monokausale Ansätze zur Begründung werden hier sicherlich zu kurz greifen. Das gleichzeitige deutliche Absinken der Inflationsraten und Ansteigen der Arbeitslosenrate sticht jedoch recht deutlich ins Auge und untermauert die theoretische Darstellung des Abstimmungsproblems in einer hegemonialen Währungsunion in Abbildung 1 (Kombination [A, B'']).

Abbildung 2:

Entwicklung der Inflationsrate für EU 15 ohne Griechenland: Durchschnitt, Standardabweichung und Variationskoeffizient

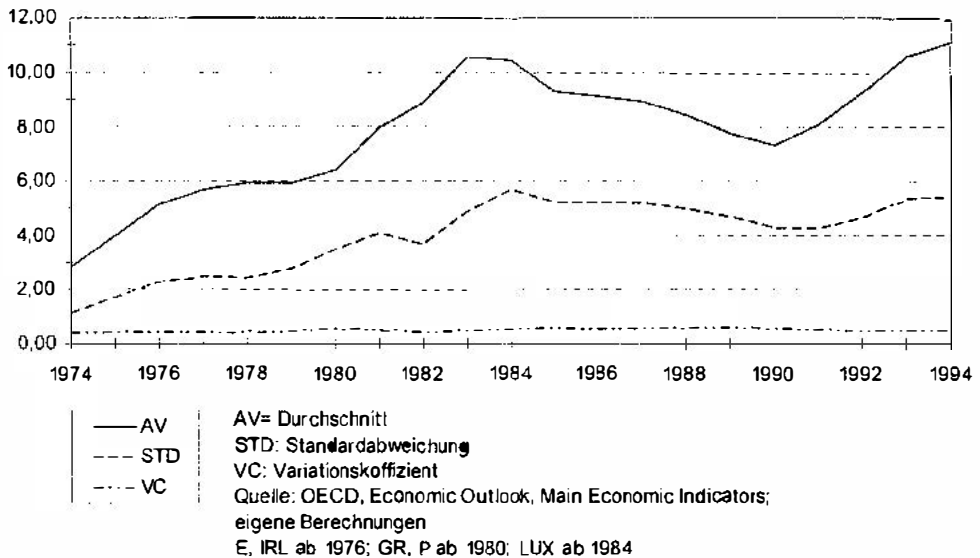


Anmerkung: Zu den Daten einzelner Länderkombinationen siehe Tabellenanhang

Wird jedenfalls eine Verringerung der Inflationsrate angestrebt, kann eine Bindung an eine stabilere Währung (Notenbank) durch den Gewinn an Glaubwürdigkeit die (Beschäftigungs-)Kosten günstig beeinflussen – die Verluste hätten also ohne eine Ankerwährung durchaus auch höher ausfallen können. Dies gilt jedoch vor allem dann, wenn eine Zentralbank bereits eine bestimmte Reputation genießt. Bei einer neu zu etablierenden Zentralbank besteht die Gefahr, daß sich diese „ihre“ Glaubwürdigkeit auch zu Lasten der Beschäftigung aufzubauen versucht, sprich die zum Teil überschießenden Devisenmärkte in ihrer Reaktion noch zu überbieten versucht. Da aber zu erwarten ist, daß die Märkte eine neue Zentralbank abtesten werden, kann dies insbesondere in der Übergangsphase zu höheren Anpassungskosten führen.

Abbildung 3:

**Entwicklung der Arbeitslosenrate für EU 15:
Durchschnitt, Standardabweichung und Variationskoeffizient**



Anmerkung: Zu den Daten einzelner Länderkombinationen siehe Tabellenanhang

3. Lohnflexibilität und Lohnverhandlungssysteme

Bei eigentlich allen drei besprochenen Ansätzen, die von mikroökonomischen Schocks ausgehen, sind rigide Preise und Löhne unterstellt, die davon ausgehend die bekannten Kriterien (Faktormobilität, Offenheitsgrad und Produktdiversifikation bzw. bedingt auch die Inflationsrate) als Voraussetzungen für das Eingehen einer Währungsunion thematisieren. Würden nämlich perfekt flexible Löhne und Preise vorherrschen, könnte die berühmte unsichtbare Hand die Mengenanpasser zu Preisanpassern machen und die Frage des Wechselkurses verlöre jegliche (makroökonomische) Relevanz. Beide idealtypischen Situationen werden in ihrer reinen Form kaum anzutreffen sein, was zwar die „reine Lehre“ höchstens zu einer Fußnote veranlassen wird, eher praktisch orientierte Ökonomen und Wirtschaftspolitiker aber nicht zufriedenstellen sollte.

Zu den wesentlichen Fragen für den zu erwartenden Erfolg (man könnte auch sagen die „Glaubwürdigkeit“) einer Währungsunion zählt neben der Festlegung der Paritäten beim Eintritt sicherlich, wie sich die vorhandene Reallohnflexibilität (oder der Grad der Rigidität) verhält, bzw. wie diese zu beeinflussen sind.

Daß diese Rigidität nicht nur in ihrer Fähigkeit, Schocks zu absorbieren, sondern auch in der Frage der längerfristigen Entwicklung der Arbeitslosenraten neben anderen Faktoren eine gewichtige Rolle spielen, läßt sich zumindest vermuten, wenn man die Reallohnflexibilitäten von Ländern mit den Anteil an Langzeitarbeitslosigkeit vergleicht (9). Hier fällt auf, daß Länder mit hoher Reallohnflexibilität geringere Zuwächse in der Arbeitslosigkeit in der Betrachtungsperiode aufwiesen (10).

Was an diesen Ergebnissen aber besonders interessant ist, ist der Umstand, daß die günstigsten Werte relativ unabhängig von sozialen Standards zu sein scheinen. Wenn man davon ausgeht, daß die (ehemaligen) EFTA-Staaten und die USA sicher eher entfernt voneinander auf der Skala für soziale Standards liegen, während Österreich und Deutschland auf einer solchen Skala sich sicherlich in Nachbarschaft befinden. Forderungen, den Arbeitsmarkt rein angebotsseitig zu reformieren – sprich über den Abbau sozialer Leistungen –, lassen sich aus diesen Gegenüberstellungen nicht begründen, ignorieren diese angebotsseitig orientierten Überlegungen zwei wesentliche Fakten, nämlich eher nachfragebedingte Krisen einerseits und (auch der Angebotsseite zuzurechnende) Institutionen der Lohnverhandlung, die die Reallohnflexibilität entscheidend bestimmen.

Relativ eindeutig ist etwa, daß Österreich durch das „Durchschlagenlassen“ automatischer Stabilisatoren im Rezessionsjahr 1993 trotz Festhaltens am „harten Schilling“ relativ weniger betroffen war als andere westeuropäische Staaten und der private Konsum eine der Stützen dieser Entwicklung war. Der stabile Konsum bei Wachstumseinbrüchen ist aber nur über Erwartungsstabilisierung (und damit einer geringeren Vorsichtskasse) durch ein abfederndes Sozialsystem und die Transfers selbst ($Y = C + I + G + [X - M]$) plausibel zu erklären. Angesichts unausgelasteter Kapazitäten müssen – zum Teil durchaus schlüssige – nur auf die Angebotsseite abzielende Politikansätze ins Leere greifen, ja sie können sogar Krisen verstärken.

Wenn also von flexibleren Arbeitsmärkten die Rede ist, ist sehr genau darauf zu achten, was genau mit dieser Flexibilität gemeint ist, und wie diese zu erreichen ist. So gibt es eine ganze Reihe von Vorschlägen und Programmen, die insbesondere Löhne (Abbau von Mindestlöhnen), Arbeitslosenkompensationen und soziale Transfers betreffen. Hier reichen die Vorschläge von der Kürzung des Arbeitslosengeldes, um mehr Motivation für die Arbeitsuche zu schaffen, über die Beschneidung von Karenzgeldern und Familienbeihilfen bis zum Abbau des Kündigungsschutzes (z. B. in Spanien) (11); abgesehen von den Löhnen also Maßnahmen, die vor allem die Transfers betreffen, die den privaten Konsum in Rezessionen stützen. Bei den Löhnen scheint die Intention dahin zu gehen, durch (teilweise) Beseitigung der Mindestlöhne Lohndifferentiale zu vergrößern, um damit Sektoren mit niedriger Qualifikation und niedrigen Löhnen zu stützen. Argumente hierfür sind die Konkurrenz aus Niedriglohnländern einerseits und Lohnflexibilisierung andererseits.

Letzteres Argument sollte jedoch nicht ungeprüft im Raume stehen bleiben.

Angesichts der Resultate von Elmeskov sollte man sich die Schock-Überlegungen zum optimalen Währungsraum und die Abstimmungsprobleme in einer Währungsunion (Neigung der kurzfristigen Phillipskurve) noch einmal in Erinnerung rufen (12). Bei fehlender Faktormobilität und bei Fehlen von Anpassungsmöglichkeiten via nominalen Wechselkurs werden nunmehr reale Wechselkurse als wichtigste Variable zum Auffangen von Schocks übrig bleiben (13), und zwar auf der Ebene, auf der das Instrument des nominalen Wechselkurses (sofern dies bisher nach „richtigen“ ökonomischen Grenzen verlief) aufgegeben wurde, also auf nationaler Ebene; im übrigen das Instrument, bei der die Subsidiarität in der WWU noch voll zum Tragen kommt (14), da auch die Haushaltspolitik – nicht zuletzt durch die Konvergenzkriterien – Einschränkungen unterliegt.

Wie gesagt, fällt besonders auf, daß die USA, Schweden und Österreich etwa die gleich hohe Reallohnflexibilität aufweisen, während z. B. das Vereinigte Königreich und Deutschland als relativ rigide anzusehen sind. Dieses scheinbar sehr widersprüchliche Faktum wird einsichtiger, wenn man den Blick vom beliebten Angriffspunkt sozialer Standards vorbei auf die Verhandlungssysteme lenkt. Ein Ansatz, der das Zustandekommen dieser Ergebnisse relativ plausibel erklärt, ist der der U-förmigen Kurve der Rigidität in Abhängigkeit vom Zentralisierungsgrad der Lohnverhandlungen. Unter Zentralisierungsgrad ist hier jedoch nicht ein rein formal-institutioneller Ansatz zu verstehen, sondern auch und vor allem ein hohes Maß an Kooperation zwischen Gewerkschaften.

Für den empirisch recht eindeutigen Zusammenhang bieten Moene und Wallerstein (15) eine äußerst schlüssige theoretische Erklärung. Ausgangspunkt der Überlegungen sind Gewerkschaften, die mit ihren Forderungen das Ergebnis der Verhandlungen bestimmen, d. h. die Gewerkschaften sind als Preisanpasser, die Unternehmen als Mengenanpasser modelliert. Hier optimieren die Gewerkschaften ihren Nutzen (so sie den ihrer Mitglieder vertreten), indem sie zwischen Beschäftigung-(swachstum) und Reallohnzuwächsen abwägen. Bei exogenen Preisen, d. h., wenn die verhandelten Löhne keinen oder einen vernachlässigbaren Einfluß auf das Preisniveau haben, und bei homogener Arbeit, d. h., wenn Finalgüter nur von einer Art von Arbeit (und folglich nur einer Gewerkschaft) abhängen, wird also eine Gewerkschaft ihre Lohnforderungen derart an Nachfrageschocks anpassen, daß ihr Beschäftigungsziel nicht verletzt wird. Dies würde etwa bedeuten, daß das Verhandlungsmandat auf Betriebsebene läge (wie dies z. B. in den USA zum Großteil der Fall ist), die Betriebsebene keinen Einfluß auf das Preisniveau hat (perfekte Konkurrenz), und die Arbeiter und Angestellten (verschiedener Berufe) nicht in unterschiedlichen Gewerkschaften organisiert sind. Lockert man diese beiden etwas rigiden Annahmen etwas, ändern sich die Gleichgewichtsbedingungen für die zu verhandelnden

den Löhne beträchtlich. Dabei sind zwei Dimensionen des Zentralisierungsgrades zu unterscheiden: erstens Zentralisierung der Verhandlungen von Betriebs- über Branchen- bis zur nationalen Ebene und zweitens die Unterscheidung nach verschiedenen Typen von Arbeit, etwa Arbeiter und Angestellte.

Zunächst zu Punkt 2: Folgt man der Überlegung, daß Arbeiter und Angestellte eines Unternehmens komplementäre Typen von Arbeit darstellen, sprich die Beschäftigung einer Gruppe negativ von Lohnzuwächsen der jeweils anderen beeinflußt ist, ist mit zunehmender Zentralisierung, also der „Zusammenbindung“ komplementärer Gruppen in einer Dachorganisation mit einer monoton fallenden Kurve der Lohnrigidität zu rechnen.

Der U-förmige Verlauf der Kurve läßt sich hingegen bei Relativierung der Annahme exogener Preise (Punkt 1) erklären. Hierzu bedarf es zunächst der Unterscheidung zwischen Konsumreallohn, auf den die Forderungen der Gewerkschaften abzielen (und der durch das Preisniveau der Produkte bestimmt ist) und dem Produktreallohn, der die Nachfrage nach Arbeit beeinflußt und durch den Nominallohn und einen Deflator für die vom Betrieb erzeugten Produkte bestimmt ist.

Da auf Ebene der Betriebsverhandlungen die Produktreallöhne als völlig exogen zu modellieren sind, ist an diesem Ende des Spektrums keine Wirkung auf den Trade-off zwischen Lohnsteigerung und Beschäftigung zu erwarten. Am anderen Ende des Spektrums – bei zentral geführten Verhandlungen – schlagen jedoch in einer geschlossenen Volkswirtschaft steigende Produktreallöhne auf die Beschäftigung durch. Eine zentral verhandelnde Gewerkschaft wird also, weil sie die Beschäftigungsverluste nicht weiterwälzen kann, das Beschäftigungsziel ebenso verfolgen wie eine Gewerkschaft, die auf Betriebsebene verhandelt. Anders auf Branchenebene: hier können Beschäftigungsverluste insofern weiter gewälzt werden, als die eigenen Lohnzuwächse nicht in vollem Ausmaße auf die Produktreallöhne durchschlagen. Verfolgen jedoch alle Branchengewerkschaften dieses Ziel, kommt es zu stärker steigenden Produktreallöhnen und einer Hintanstellung des Beschäftigungszieles. Sind darüber hinaus auch komplementäre Typen von Arbeit (16) in den zentralen Verhandlungen vertreten – z. B. Arbeiter und Angestellte – ist zusätzlich zum U-förmigen Verlauf durch den Verlauf bei der Zusammenfassung komplementärer Gruppen (siehe oben) ein geringeres Maß an Rigidität als bei Verhandlungen auf Betriebsebene zu erwarten.

Neben anderen Externalitäten, wie Kosten der Arbeitslosigkeit im Abgabensystem (17) oder Informationsasymmetrien bei der Einschätzung der wirtschaftlichen Lage (18), werden für die Theorie optimaler Währungsgebiete insbesondere die Frage der Lohndifferentiale sowie die Frage der Lockerung der Annahme geschlossener Volkswirtschaften eine Rolle spielen.

3.1 Lohnverhandlungssysteme und die Theorie des optimalen Währungsgebietes

Bisher bezog sich die Analyse der Reallohnflexibilität ausschließlich auf geschlossene Volkswirtschaften, was zwar zur Modellbildung besser geeignet ist und auch die grundsätzliche Reaktionsweise recht deutlich vor Augen führt, aber im Lichte der europäischen Realität und in bezug auf Fragen der Wechselkursbindung ergänzungsbedürftig ist, da wir als ein Kriterium für den optimalen Währungsraum den Offenheitsgrad einer Volkswirtschaft gezeigt haben.

Völlig eindeutig läßt sich die Frage der Rigidität in offenen Volkswirtschaften nicht beantworten. Bei Vorliegen perfekter Konkurrenz kann es nämlich – analog zu den Branchenverhandlungen – dazu kommen, daß bei gegebenen Weltmarktpreisen der gehandelten Güter wiederum ein Teil der Beschäftigungsverluste weitergewälzt werden kann und so zu höheren Lohnforderungen (und höherer Rigidität) führt (19). Lockert man jedoch die Annahme perfekter Konkurrenz etwas, sprich einige Firmen haben Einfluß auf den Marktpreis, wird der Lohnanstieg sich auf die Preise niederschlagen und das Beschäftigungsziel wieder mehr Gewicht erhalten. Das Resultat ist also nicht mehr eindeutig. Insgesamt dürfte die Kurve in einer Volkswirtschaft mit handelbaren und nicht handelbaren Gütern aber einen ähnlichen, wenngleich flacheren Verlauf als in einer geschlossenen Volkswirtschaft aufweisen (20).

Der Einsatz fixer Wechselkurse ist in einer offenen Volkswirtschaft (mit unterstellten rigiden Löhnen) aber vor allem aus zwei Gründen empfehlenswerter als in einer geschlossenen. So beruhen zum einen die Effekte flexibler Wechselkurse zu einem guten Teil auf der Abwertungsgeldillusion (sprich gegenüber dem Wechselkurs sind Löhne nominal, nicht real rigide). Diese Art der Geldillusion wird aber mit zunehmendem Offenheitsgrad abnehmen (und mit ihr die Reallohnflexibilität), so daß Abwertungen nicht mehr ihre volle Wirkung entfalten können. Der zweite, wesentliche Punkt liegt aber in der Fähigkeit, relative Preise zu beeinflussen. McKinnon zeigt für den Fall offener Volkswirtschaften, daß der Einsatz von Fiskalpolitik zur Beeinflussung der relativen Preise wirkungsvoller und weniger kostspielig (auf seiten der Beschäftigung) ist, berücksichtigt jedoch nicht, daß die Wirksamkeit des fiskalischen Multiplikators bei zunehmendem Offenheitsgrad abnimmt und daher von seiten des Budgets Beschränkungen unterliegt (21). In dem Maße allerdings, in dem Gewerkschaften über die Lohnverhandlungen die relativen Preise (der handelbaren zu den nicht handelbaren) beeinflussen (können), wird die Lohnpolitik das wirkungsvollste Instrument, die besprochenen Beschäftigungsverluste gering zu halten. Dies wird allerdings nur ein Lohnverhandlungssystem zuwege bringen, das diese Externalität zu berücksichtigen in der Lage ist. Bei Verhandlungen auf Betriebs- oder Branchenebene sind für die einzelnen Gewerkschaften die Beschäftigungsverluste verglichen mit einer zentral verhandelnden Ge-

werkschaft zu gering, um in ihrer „Nutzenfunktion“ dem Beschäftigungsziel gegenüber dem Ziel der Lohnsteigerung genügend Gewicht zu geben.

Das Kriterium der Faktormobilität der Arbeit, das sich auch auf intersektorale Mobilität beziehen kann, wenn wir uns nicht in einem 1-Land-1-Gut-Modell befinden (siehe Teil 1), kann – unabhängig von der Frage der Flexibilität der Löhne – ebenfalls entscheidend von der Lohnpolitik beeinflusst werden. Abstrahiert man von Humankapitalinvestitionen (22), so bleiben als größtes Hemmnis der intersektoralen Mobilität Lohndifferentiale zwischen Sektoren über. Verhandeln Betriebs- oder Branchengewerkschaften, so werden diese nicht nur im Hinblick auf Reallöhne verhandeln, sondern auch – um sich gegenüber Mitgliedern entsprechend zu profilieren – versuchen, relativ höhere Abschlüsse als andere Gewerkschaften zu erzielen, und werden diese bei unterschiedlicher Branchenkonjunktur (und unterschiedlichem Organisationsgrad) auch in der Regel durchsetzen können. Eine derartige Lohn-drift wird aber die im Falle einer Währungsunion erforderliche sektorale Mobilität der Arbeit verhindern, wenn etwa eine Hochlohnbranche von einem negativen Nachfrageschock betroffen ist. Der Einkommensverlust, zu dem ja noch die Kosten des „Umzugs“ in einen anderen Sektor in Form des Erwerbens neuer Qualifikationen hinzuzurechnen ist, wäre dann in durchaus vergleichbarem Maße zu modellieren wie die Hemmnisse der interregionalen Mobilität.

Eng damit verbunden ist auch die Frage des Strukturwandels, der Einführung neuer Technologien, der Produktdiversifikation und einer Lohnpolitik, die Lohndifferentiale hintanhält. Da eine Eliminierung von Lohndifferentialen als Steuer für Betriebe mit alter Technologie und geringer Produktivität und eine Subvention für Betriebe mit neuer Technologie und hoher Produktivität darstellt, wird sie den Strukturwandel, den Eintritt und das Wachstum neuer Betriebe und Industrien – und damit die Produktdiversifikation – fördern (23). Die Elimination von Lohndifferentialen und die Flexibilisierung der Reallöhne werden aber nur einer zentral koordinierten Lohnpolitik gelingen.

Damit ist auch die Frage der Glaubwürdigkeit neu zu stellen: Eine (isolierte) Institution in einem System kann nicht in der Lage sein, diese zu liefern. Die Glaubwürdigkeit kann also nicht mehr als das alleinige „asset“ einer „harten“ Notenbank gesehen werden, sondern muß als eine Eigenschaft eines Systems von Institutionen und deren Zusammenspiel definiert werden. Auch muß der Versuch, ein einzelnes Kriterium zu jenem des optimalen Währungsgebietes zu erheben, zurückgewiesen werden. Die einzelnen Kriterien, die vor allem darauf abzielen, die Kosten einer Währungsunion möglichst gering zu halten, sollten vielmehr als Ansatz in einem Optimierungsprozeß gesehen werden, da keines der Kriterien je zur Gänze erfüllt sein wird und sie zum Teil in einem konkurrierenden Verhältnis stehen.

Recht deutlich läßt sich dies auch anhand der Inflationsrate vor Augen führen. Abgesehen von der Diskussion, ob eine einheitliche Inflationsra-

te Bedingung oder gewünschtes Ergebnis sei, ist festzuhalten, daß für eine Währungsunion zwar eine Annäherung, nicht aber eine Angleichung angezeigt erscheint. Von seiten der Theorie steht zwar auf der einen Seite das Anpassungsproblem (siehe Abb. 1), andererseits wird beim Auftreten von (nicht nur asymmetrischen) (24) Schocks und einem nominal fixen Wechselkurs ein real flexibler Wechselkurs (oder relative Preise) innerhalb einer bestimmten Bandbreite erforderlich sein (25). Empirisch spricht hierfür etwa die wohl als erfolgreich zu bezeichnende Währungsunion Österreichs mit der BRD, in der die Bedingung bzw. das gewünschte Ergebnis der einheitlichen Inflationsrate nicht immer zur Gänze erfüllt war (26).

Die im Anhang angeführten Tabellen unterstützen diese Feststellung und sollen auch gleichzeitig die Dimensionen zeigen, die an „Divergenz“ für eine Währungsunion verkraftbar, ja zum Teil nötig sind, um Schocks aufzufangen. So kommt doch recht deutlich zum Ausdruck, daß der Variationskoeffizient der Inflationsraten in der erfolgreich existierenden Währungsunion Deutschland–Niederlande–Österreich zwar deutlich unter dem anderer Kombinationen von Ländern liegt, aber eben durchaus von null verschieden sein kann. Die Auswahl der Länder ist hierbei aber keineswegs als Präjudiz für die „Beitrittskandidaten“ zu sehen, sondern spiegelt grob und vereinfachend die in der Diskussion oft verwendete Differenzierung in Hart- und Weichwährungsländer wider. Eine derartige Vorgangsweise kann natürlich nur ein erster Schritt sein, wenn man anhand eines Kriterienkataloges die Grenzen einer Währungsunion ziehen will. So wird in einem weiteren Schritt für die betrachteten Variablen eine dynamische Vorgangsweise angezeigt sein, also eine Zeitreihenanalyse, die paar- und gruppenweise Kovarianzen untersucht. Vor allem aber sollte man sich nicht auf monetäre Variablen beschränken, wie auch die Diskussion im ersten Teil gezeigt hat.

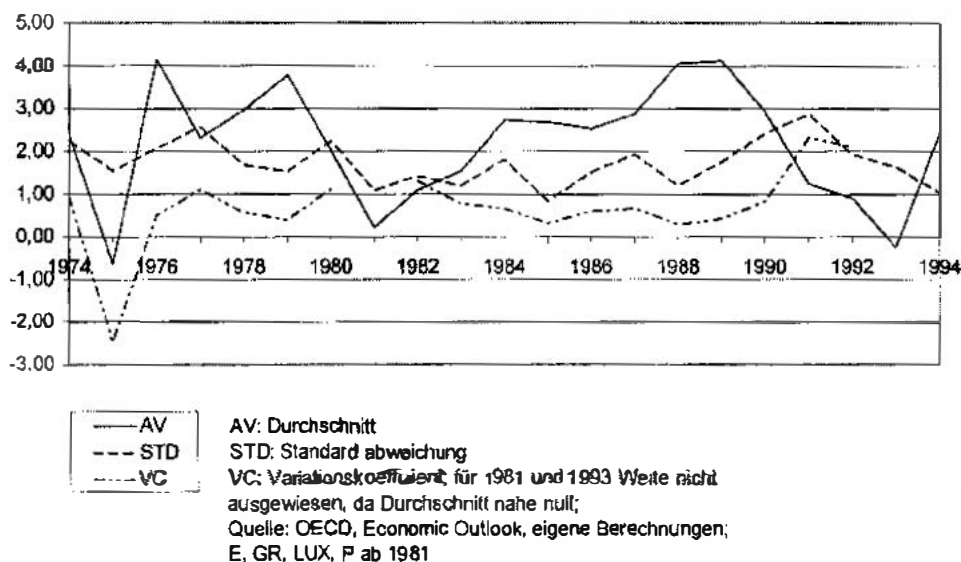
In den weiteren Tabellen des Anhangs werden daher in gleicher – leider statischen – Betrachtung Arbeitslosenraten und Wachstum für die gleichen Ländergruppen dargestellt. Die Betrachtung für die Wachstumsraten für die EU 15 ist in Abbildung 4 graphisch aufgelöst.

Bei der Inflationsrate, die die stabilsten und niedrigsten Variationskoeffizienten zeigt, liegen diese, abgesehen von Ausreißern, für Deutschland, die Niederlande und Österreich über den gesamten Betrachtungszeitraum zwischen 10 und 20 Prozent, für einen erweiterten Hartwährungsblock zwischen 20 und 30 Prozent. Für eine Auswahl von Ländern, die meist als Weichwährungsländer bezeichnet werden, ist der Variationskoeffizient instabiler und liegt signifikant höher; diese Gruppe ist also auch in sich inhomogener.

Ein ähnliches Bild ergibt sich, freilich mit höherem Grad an Divergenz, für Arbeitslosenraten und Wachstum. Im Betrachtungszeitraum scheint also die Dominanz in Europa eindeutig bei der Bekämpfung der Inflation und in der Konvergenz in den Inflationsraten, mit entsprechenden Konsequenzen für Wachstum und Beschäftigung, gelegen zu haben (siehe Tabellenanhang).

Abbildung 4:

**Wachstumsrate für EU 15:
Durchschnitt, Standardabweichung und Variationskoeffizient**



Anmerkung: Zu den Daten einzelner Länderkombinationen siehe Tabellenanhang

4. Kosten und Nutzen einer Währungsunion

Nachdem die Diskussion gezeigt hat, daß die Suche nach einem einzelnen Kriterium sowohl aus theoretischer als auch aus empirischer Sicht (27) nicht befriedigend erscheint, soll im folgenden versucht werden, durch eine Gegenüberstellung der wesentlichen Kosten und Nutzen die monetäre Integration im Sinne des maximalen Wohlfahrtsgewinnes zu behandeln (28). Doch kann kein Versuch, zu einer – wie auch immer gestalteten – Definition der Wohlfahrtsfunktion zu kommen, ohne die Einbeziehung der diskutierten Kriterien auskommen, da sie, wie wir gesehen haben, insbesondere die Kostenseite dieser Funktion entscheidend prägen.

Das am häufigsten in der Diskussion verwendete Argument stellt der Verlust der währungspolitischen Autonomie und – mit ihm verbunden – das Abstimmungsproblem dar. Die einzelnen Regionen sehen sich insofern einem Wohlfahrtsverlust gegenüber, als sie die nunmehr gemeinsame Position auf der Phillipskurve (oder die gemeinsame Inflationsrate) auch schon vorher hätten wählen können, und so ein Anpassungsdruck entsteht, der sie nicht mehr ihre gewünschte Position erreichen läßt. Weiters begibt sich die Wirtschaftspolitik eines Instrumentes, was als Wohlfahrtsverlust im Vergleich zur Situation vor Errichtung der

Währungsunion zu Buche schlägt. Ferner entfällt nunmehr der Anpassungsdruck bei Schocks auf die Lohnpolitik (29).

Die Argumente, sofern sie sich auf Kriterien asymmetrischer Schocks oder heterogener Präferenzen beziehen (30), beruhen jedoch auf zwei wesentlichen Voraussetzungen: erstens die Schocks treffen die Regionen der Union tatsächlich asymmetrisch, und zweitens ein flexibles Wechselkursystem ist tatsächlich in der Lage, die einzelnen Regionen effektiv von Schocks zu isolieren. Bezüglich des ersten Punktes sei auf die Diskussion weiter oben bzw. auch in Teil 1 verwiesen, die die ökonomischen und sozioökonomischen Anpassungskosten im wesentlichen diskutieren. Anzumerken wäre noch, daß der Stabilisierungsnutzen einer Währung natürlich mit der Zahl der Regionen, die sich zu einer Union zusammenschließen, abnimmt (31), da die Wahrscheinlichkeit des Auftretens asymmetrischer Schocks (32) und die Wahrscheinlichkeit heterogener sozioökonomischer Präferenzen zunimmt.

Der zweite der genannten Punkte erscheint jedoch keineswegs als a priori gegeben. Geht man von den Opportunitätskosten einer einheitlichen Währung gegenüber der Alternative „flexible Wechselkurse“ aus, werden diese Kosten relativiert, wenn die flexiblen Wechselkurse sich nicht gemäß den relativen Kaufkraftparitäten verhalten. Zwar ist in der langen Frist von der Gültigkeit des Kaufkraftparitätentheorem ebenso wie von der Erfüllung der Marshall-Lerner-Bedingung auszugehen, die Festlegung der langen Frist („*how long a run?*“) stößt jedoch auf einige Probleme, so daß die zutreffendste der Definitionen wahrscheinlich die tautologische Feststellung „... die ‚kurze‘ Periode unterscheidet sich von der ‚langen‘ eben dadurch, daß in ihr das Theorem der Kaufkraftparität nicht erfüllt ist, während die lange Periode gerade mit der Gültigkeit des Kaufkrafttheorems beginnt“ (33) ist.

Einschränkungen sind zum einen aus der monetären Sphäre kommend mit den Determinanten der Bestimmung des Wechselkurses verbunden (etwa durch spekulative Attacken oder durch das Problem des Überschießens von Wechselkursen), und zum anderen mit der Reaktion der Wirtschaftssubjekte auf Änderungen der Wechselkurse.

Überschießende Wechselkurse ergeben sich vor allem aus unterschiedlichen Reaktionsgeschwindigkeiten von Finanz- und Gütermärkten, die die Variabilität des Wechselkurses (= die Abweichung vom langfristigen Gleichgewichtsniveau) erhöht. Die durch die Zinsparität gegenüber der Kaufkraftparität erhöhte Abwertung (Aufwertung) führt zu einer Aufwertungserwartung (Abwertungserwartung), die auf dem Weg zum neuen Gleichgewicht über relative und direkte Preiseffekte das gleichzeitige Ansteigen (Sinken) des Preisniveaus und eine Aufwertung (Abwertung) bewirken, womit für kleine offene Volkswirtschaften (= kein Effekt auf Weltzins und Weltpreise) sowohl die Effektivität des Wechselkursinstrumentes als auch die Unabhängigkeit der Geldpolitik in Frage gestellt ist (34).

Einen Ansatz zur Erklärung der unterschiedlichen Reaktionsgeschwindigkeiten von Finanz- und Gütermärkten, die ihrerseits das Phä-

nomen des Überschießens von Wechselkursen begründen, bietet Krugmann mit den versunkenen Kosten (35). In einem Markt mit Eintrittsbarrieren verursachen sowohl der Eintritt als auch das Verlassen des Marktes Kosten. Mit diesen Kosten werden die Produzenten handelbarer Güter ihr Verhalten nicht unmittelbar jeder Wechselkursbewegung anpassen, auch wenn sie dadurch Verluste in der kurzen Frist in Kauf nehmen müssen. Daraus folgt aber wiederum, daß flexible Wechselkurse zwar „funktionieren“, jedoch mit einigen und kaum im voraus zu bestimmenden Verzögerungen.

Eher als Risiko denn als unmittelbare Kosten sind in einer dynamischen Betrachtung bei unterschiedlicher Produktivitätsentwicklung auf regionaler Ebene und Vereinheitlichung des europäischen Lohnniveaus die Probleme peripherer Regionen zu betrachten: Zwar müßten Regionen mit Wachstumsrückstand in neoklassischen Modellen Kapital geradezu sogartig anziehen (36), da eben dieser Wachstumsrückstand höhere Renditen verspricht. Vernachlässigt wird hierbei allerdings das Problem fehlender materieller und immaterieller Infrastruktur. Beim Fehlen dieser Voraussetzungen ist aber ein Ansteigen der Investitionen nicht zu erwarten, und bei gleichzeitigem Angleichen des Lohnniveaus auf europäischer Ebene sind sogar Deinvestitionen aus peripheren Regionen zu befürchten, so daß in einem solchen Szenario eine Wirtschafts- und Währungsunion die regionalen Disparitäten eher noch verstärkt. Dies kann auch die Persistenz hoher Arbeitslosigkeit (und deren schnelleren Anstieg in Rezessionen) erklären, die Eichengreen (37) für englische und italienische Problemregionen feststellt.

In einer Währungsunion können aber ganze Staaten zu solchen peripheren Regionen werden, wenn es nicht zum einen zur Schaffung der nötigen Infrastruktur (materiell wie immateriell) verstärkt Mittel aus einem europäischen Finanzausgleich zur Verfügung stehen, zum anderen produktivitätsorientierte Lohnpolitik in den Staaten betrieben werden kann (was korporatistische Systeme voraussetzt), und nicht zuletzt im Falle von asymmetrischen Schocks fiskalische Stabilisatoren auf einer europäischen Ebene des Finanzausgleichs zur Verstärkung der nationalstaatlichen Stabilisatoren zur Verfügung stehen (38).

Eng damit verbunden ist das Problem des Seigniorageverlustes jener Staaten, die sich bisher mehr als andere (zum Teil aufgrund eines ineffizienten Steuersystems) auf die Inflationssteuer verlassen mußten (39). Auf der theoretischen Ebene spielen in diesem Falle wieder sozioökonomische Präferenzen und institutionelle Voraussetzungen eine größere Rolle als die engeren Schockkriterien. Für die Ausgestaltung der Währungsunion wird es aber – vor allem unter dem Eindruck der bereits erwähnten größeren mittel- bis langfristigen Bedeutung dieser Kriterien – darauf ankommen, den Entfall der so verlorenen Einnahmen auf nationalstaatlicher Ebene durch Reformen im Steuersystem und auf europäischer Ebene durch die Aufteilung der Seignioragegewinne des Europäischen Zentralbankensystems zu regeln.

Auf der fiskalischen Seite bestehen zwei weitere, gegenläufige Risiken. Zum einen können die einzelnen Staaten die Kosten der Verschuldung in Form höherer Zinsen zum Teil auf die anderen Mitgliedsstaaten übertragen; mit anderen Worten können also externe Effekte zu supraoptimalen Budgets führen, bis zum faktischen Zwang des „*bailing out*“ im Falle der Zahlungsunfähigkeit einer Gebietskörperschaft zur Rettung der Glaubwürdigkeit der Union. Dem versuchen die Budgetkriterien von Maastricht Rechnung zu tragen; auch das Verbot der Monetarisierung von öffentlicher Schuld und das vertragliche Verbot des *bailing out* zielen auf dieses Problem des *moral hazard* ab (40). So werden vor allem die Ausgestaltung der Budgetkriterien vielfach in der Literatur kritisiert. Insbesondere das Verschuldungskriterium ist offensichtlich rein willkürlich gewählt. Denn nur wenn die Volkswirtschaften eine nominale Wachstumsrate von fünf Prozent aufweisen, stellt die Quote von sechzig Prozent eine „*sustainable*“ Quote dar (41). Ähnliches kann für die Netto-defizitquote von drei Prozent gezeigt werden. Die Budgetkriterien sind aber vor allem nicht aus der Theorie optimaler Währungsräume ableitbar, sondern finden ihren Sinn nur in der Disziplinierung möglicher Kandidaten, um vor dem Eintritt in die Währungsunion die für notwendig erachtete Glaubwürdigkeit zu erreichen. Damit würde man die Glaubwürdigkeitsdiskussion aber auf rein monetäre Größen und Budgetdisziplin beschränken. Dies ist ein Ansatz, den De Grauwe (1994) empirisch widerlegt hat, und der auch aus theoretischer Sicht bedenklich erscheint (42).

Zum anderen besteht aber auch die Gefahr suboptimaler Budgets – gerade auch zur Erfüllung der Kriterien –, da die Kosten der Reduktion der Budgetdefizite ebenfalls (hier in Form eines Nachfrageausfalls) bei hohen (und steigenden) marginalen Importquoten zum Teil auf die Mitgliedsstaaten übertragen werden können bzw. der Nutzen der Erhöhung des Defizits „exportiert“ wird.

Gerade der letzte Punkt führt aber auch einen möglichen Nutzen einer Währungsunion vor Augen. Im gegenwärtigen System sind alle Mitgliedsstaaten des EWS als kleine, offene Volkswirtschaften (mit beschränkter Ausnahme Deutschlands) zu betrachten, deren wichtigste makroökonomische Instrumente in ihrer Wirksamkeit stark eingeschränkt sind: die Geldpolitik, weil die einzelnen Staaten „klein“ (also Zinsnehmer) sind und die Fiskalpolitik, weil die Multiplikatoren mit zunehmendem Offenheitsgrad zwar nicht ihre Wirkung verlieren, – aber ein zunehmender Teil der Wirkung exportiert wird. Eine europäische Währungsunion wäre aber nicht mehr „klein“ und auch nicht mehr in dem Grade „offen“ wie ihre einzelnen Staaten, so daß Geld- und Fiskalpolitik auf der Ebene der Währungsunion wieder ihre volle (oder zumindest deutlich höhere) Wirksamkeit entfalten könnten. Dies bringt aber einmal mehr die Notwendigkeit des Ausbaus auch der fiskalischen Instrumente auf der Ebene der Währungsunion zum Ausdruck (43).

In der Geldpolitik und beim Geld sind auf der „Nutzenseite“ noch weitere Punkte anzuführen. Hier ist zunächst an die „klassischen“ mi-

ökonomischen Funktionen des Geldes zu denken (44). Daß ein Transaktionsmedium, das mehrere Staaten gemeinsam haben, die in intensiven Handelsbeziehungen zueinander stehen, die Transaktionskosten (in Form von Konversionsverlusten und Wechselkursrisiken) verringern kann, ist unmittelbar einsichtig. Die Informations- und Allokationsfunktion des Geldes werden dadurch, daß sich die relativen Preise nicht durch Wechselkursänderungen ändern, ebenfalls verbessert. Schließlich stellt die Währung einer (ökonomisch und geographisch) größeren Region auch ein besseres Wertaufbewahrungsmittel dar, weil sie ein größeres Bündel an Gütern repräsentiert.

Für die Geldpolitik können vergleichbare „Einspareffekte“ in der Reservehaltung gezeigt werden. So entfällt für die Notenbanken erstens die Notwendigkeit der Reservehaltung zur Stabilisierung der bilateralen Wechselkurse. Zum anderen verringert sich die Erfordernis der Reservehaltung gegenüber Drittländern erstens durch liquidere (weil größere) Devisenmärkte, was per se zu geringerer Volatilität der Kurse führt. Zweitens stellt sich nun die Frage nach der Wahl des Wechselkurssystems für die Union aus neuen Gesichtspunkten. Die nunmehr „größere“ und weniger „offene“ Volkswirtschaft der Währungsunion hat einen Freiheitsgrad in der Geldpolitik gewonnen, den die einzelnen Mitgliedsstaaten der EU in geringerem Maße hatten. Ein freies Wechselkurssystem gegenüber Drittstaaten, die ja noch weniger als die fünfzehn Mitgliedsstaaten die Optimalitätsbedingungen für eine Währungsunion erfüllen, erfordert aber weniger Reserven (im Falle freier Wechselkurse nur so weit als man ein „dirty floating“ betreibt), ohne die genannten Funktionen des Geldes in dem Maße zu beeinträchtigen, wie dies bei intensiveren Handels- und Wirtschaftsbeziehungen der Fall ist.

Faßt man also die wesentlichsten Kosten und Nutzen einer Währungsunion unter der Berücksichtigung neuerer Beiträge zur Theorie optimaler Währungsräume zusammen, kann man mit Tavlas schließen „that there are somewhat fewer costs (in terms of loss of autonomy of domestic macro policies), and somewhat more benefits ... associated with monetary integration“ (45), als dies frühere Beiträge vermuten ließen. Die Anpassungskosten sind aber sowohl auf einzelstaatlicher Ebene (vor allem durch erhöhte Reallohnflexibilität auf makroökonomischer Ebene) als auch auf Unionsebene (durch verstärkte Verlagerung fiskalischer Instrumente auf die Unionsebene) beeinflussbar.

Für die Größe des Währungsgebietes bedeutet dies, daß zwar weder die Welt noch die gegenwärtige EU ein optimales Währungsgebiet darstellen, in der EU eine Währungsunion der zwei Geschwindigkeiten im ersten Schritt aber durchaus nicht auf die „hard-core“-Länder beschränkt bleiben mußte.

Der Theorie der zweitbesten Lösungen folgend, in der die Welt (wenn man den reinen mikroökonomischen Funktionen des Geldes folgt) das optimale Währungsgebiet wäre, sollten sowohl die direkten Anpassungskosten als auch die Kosten zur Bewältigung der Anpassung insbesondere auf der Beschäftigungsseite so genau als möglich für die einzel-

nen Staaten analysiert und evaluiert werden. Diese ließen sich dann den zu erwartenden mikro- wie makroökonomischen Nutzen zur Bestimmung der optimalen Größe einer Währungsunion in Europa gegenüberstellen.

Anmerkungen

- (1) Die beiden Aufsätze basieren auf Auszügen aus meiner Diplomarbeit: Errichtung einer europäischen Währungsunion – Lehren aus der Theorie optimaler Währungsräume und den Erfahrungen der Errichtung des Federal Reserve System, die an der WU Wien am Institut VWL 1 – Öffentliche Wirtschaft, Geld- und Fiskalpolitik (Prof. Ewald Nowotny) approbiert wurde. Für Kritik und Anregungen möchte ich mich besonders bei Markus Marterbauer bedanken.
- (2) Vgl. Sell (1993) 20 ff.
- (3) Vgl. Tavlas (1993) 670.
- (4) Vgl. Tavlas (1993) 671 f.
- (5) Vgl. Flemming (1971) 467 ff.
- (6) Vgl. Tavlas (1993) 673 f.
- (7) In einer Konfliktökonomie kann dies nämlich zu einer ordnungspolitisch problematischen Situation führen, wie Hickel es ausdrückt: „Wer aber entscheidet im klassischen Konfliktfall zwischen Inflation und Arbeitslosigkeit? Die Bundesbank bestreitet letztlich den Zielkonflikt, weil sie die Inflationsbekämpfung zur ordnungspolitischen Regel erklärt, der sich die Tarif- und Beschäftigungspolitik unterzuordnen habe. Die Entscheidung über die Zielkonflikte der Wirtschaftspolitik überschreitet jedoch die Kompetenz der Bundesbank. Dazu fehlt ihr die verfassungsrechtliche Legitimation.“ (Hickel [1994] 21).
- (8) Vgl. Tavlas (1993) 674 f.
- (9) Siehe Elmeskov (1993) 86 f.
- (10) Ein Ansatz, diesen Zusammenhang zu erklären, könnte entweder bei langfristigen, strukturellen Auswirkungen dieser Rigidität ansetzen, oder bei einer „Serie“ von Schocks, und zwar unabhängig von der „Symmetrie“ dieser Schocks.
- (11) Vgl. The Economist, Nr. 7826, S. 25 f.
- (12) Zu den Anpassungsmechanismen bei relativ offenen Volkswirtschaften bzw. zur Fluktuation des Outputs vgl. Zotter (1995).
- (13) In einem Simulationsmodell zeigen Englander/Egebo (1993) die Reaktionsweisen auf Schocks bei unterschiedlichen Reallohnflexibilitäten und kommen zum wenig überraschenden Schluß, daß mit erhöhter Reallohnflexibilität die Anpassung nach Schocks einem wesentlich günstigeren und schnelleren Pfad folgt.
- (14) Vgl. Breuss (1993) 13.
- (15) Vgl. Moene/Wallerstein (1993) 427 ff., insbesondere auch für den formalen Ansatz.
- (16) Bei zunehmendem Zentralisierungsgrad wird dies in zunehmendem Maße gegeben sein.
- (17) Vgl. Moene/Wallerstein (1993) 434.
- (18) Vgl. Moene/Wallerstein (1993) 443 f.
- (19) Da ja der Anstieg der Produktpreise nicht voll auf den Verbraucherpreisindex durchschlägt.
- (20) Vgl. Mesch (1993) 452.
- (21) Vgl. Zotter (1995) 414 ff.
- (22) Hier kann eine aktive Arbeitsmarktpolitik günstigere Voraussetzungen schaffen.
- (23) Vgl. Moene/Wallerstein (1993) 443.
- (24) Ein anfangs symmetrischer Schock kann sich bei unterschiedlichen Verhaltensparametern durchaus auch in asymmetrischer Weise entwickeln. Siehe auch weiter oben.
- (25) Siehe auch weiter unten.
- (26) Vgl. Kocher (1991) 629.

- (27) So erscheint zwar der Ansatz der sozioökonomischen Präferenzen und der institutionellen Voraussetzungen als am umfassendsten, zugleich aber auch als am schwierigsten zu handhabendes Kriterium, wenn es um die Quantifizierbarkeit geht. Weitere Kriterien, wie etwa das des Konjunkturverbundes (vgl. dazu u. a. Revelas [1980]) wurden in der theoretischen Diskussion nicht berücksichtigt, da sie einerseits ein *contrario* aus den Kriterien des asymmetrischen Schocks und andererseits aus den Präferenzen ableitbar sind. Die Vernachlässigung dieses realen Kriteriums (neben der Vernachlässigung des Kriteriums der Entwicklung der Arbeitslosenraten) gegenüber den rein monetären Variablen darf als einer der Hauptkritikpunkte an den Maas-trichter Kriterien aber nicht unerwähnt bleiben.
- (28) Eine solche Vorgangsweise schlägt auch u. a. Ishiyama (1975) vor.
- (29) Vgl. dazu weiter oben, bzw. von einer kritischeren Seite Welzmüller (1990) 591 ff.
- (30) Der politische Wert einer eigenen Währung als eines der Privilegien eines Staates und als identitätsstiftendes Gut sollte hier auch nicht übersehen werden.
- (31) Vgl. Wolfrum (1994) 127 f.
- (32) Wenngleich dies angesichts der Diskussion um Produktdiversifikation und Offenheitsgrad, die einander unter bestimmten Bedingungen ausschließen (siehe Teil 1), nicht abschließend beantwortet werden kann, wenn man nicht lediglich die Wahrscheinlichkeit, sondern den Erwartungswert der Schocks, also ihre relative Häufigkeit und ihre „Stärke“ einbezieht.
- (33) Claassen (1980) 58.
- (34) Vgl. Claassen (1980) 58 ff.
- (35) Krugmann nach Tavlas (1993) 679 f.
- (36) Vgl. Streißler/Neudeck (1994) 166.
- (37) Vgl. Eichengreen (1991) 9 ff.
- (38) Vgl. Eichengreen (1990) 129 ff.
- (39) Vgl. Dornbusch (1988) 14 ff.
- (40) Vgl. De Grauwe (1994) 170.
- (41) Vgl. etwa ebd. 159 f.
- (42) Vgl. dazu obiges Kapitel.
- (43) Für die einzelnen Staaten, die bereits jetzt über fiskalische Beziehungen verbunden sind, ergibt sich noch eine weitere treibende Kraft, die die Wirtschaftspolitiker trotz des Verlustes an (vermeintlicher oder tatsächlicher) Autonomie an den Ausbau der Währungsunion „glauben“ läßt: Das komplizierte und fragile Geflecht der Zuteilung von Fondsmitteln und z. B. auch der Agrarquoten gerät unter Druck, wenn es zu häufigen Wechselkurschwankungen kommt. Für Nettobezieher besteht darin zusätzlich ein Anreiz, die ihnen zugewiesenen Mittel, die auf ECU lauten, in Landeswährungen durch Abwertungen zu erhöhen. Auf dieses technische Argument, das die oben dargestellte Argumentation umdreht, hat schon Kenen (1969) (46 f.) hingewiesen.
- (44) Vgl. dazu unter anderen Ishiyama (1975) 362 bzw. auch Dowd/Greenaway (1993), die in ihrem Modell diese Funktionen des Geldes zu eigenen Optimalitätskriterien erheben.
- (45) Tavlas (1993) 682.

Literatur

- Breuss, Friedrich, Herausforderungen für die österreichische Wirtschaftspolitik und die Sozialpartnerschaft in der Wirtschafts- und Währungsunion (= IEF Working Paper Nr. 4, Wien 1993).
- Claassen, Emil-Maria, Der monetäre Ansatz der Wechselkursbestimmung: Zinssatzparität, in: WiSt 2 (1980).
- De Grauwe, Paul, Towards European Monetary Union without the EMS, in: Economic Policy 18 (1994).
- Dornbusch, Rudiger, Money and Finance in European Integration (= EFTA-Seminar-papier, Genf 1988).

- Dowd, Kevin; Greenaway, David, Currency competition, network externalities and switching costs: towards an alternative view of optimum currency areas, in: *Economic Journal* 103 (1993).
- Egebo, Thomas; Englander, Steven, Adjustment under fixed exchange rates: application to the European monetary Union, in: *OECD Economic Studies* 20 (1993).
- Eichengreen, Barry, Will European currency unification exacerbate regional unemployment problems? (= Paper prepared for the conference on Labor's response to 1992, held at the UC Berkeley, April 26–27 1991).
- Eichengreen, Barry; Wyplosz, Charles, The unstable EMS, in: *Brookings Papers on Economic Activity* 1 (1993).
- Elmeskov, Jørgen, High and Persistent Unemployment (= OECD Economic Department Working Papers Nr. 132, Paris 1993).
- Flemming, J. M., On exchange rate unification, in: *Economic Journal* 81 (1971).
- Hickel, Rudolf, Wider die Gefahren geldpolitischen Machtmißbrauchs: Autonomie und/oder Demokratisierung der Deutschen Bundesbank, in: *Kurswechsel, Sonderheft II a.* (1994).
- Ishiyama, Yoshihide, The theory of optimum currency areas: a survey, in: *IMF Staff Papers* 22 (1975).
- Jarchow, Hans-Joachim; Rühmann, Peter, *Monetäre Außenwirtschaft. Bd. II: Internationale Währungspolitik* (Göttingen 1984).
- Kenen, Peter, The theory of optimum currency areas: an eclectic view, in: *Mundell/Swoboda* (1969).
- Kocher, Paul A., Die Theorie optimaler Währungsräume: Beurteilungskriterien für die Adäquanz eines Wechselkursregimes, in: *Wirtschaftspolitische Blätter* (1991).
- McKinnon, Ronald I., Optimum Currency Areas, in: *American Economic Review* 53 (1963).
- Mesch, Michael, Zentralisierung der Lohnsetzung, Reallöhne und Beschäftigung. Kommentar zu Moene/Wallerstein (1993), in: *Wirtschaft und Gesellschaft* 19/4 (1993).
- Moene, Karl Ove; Wallerstein, Michael, The economic performance of different bargaining institutions: a survey of the theoretical literature, in: *Wirtschaft und Gesellschaft* 19/4 (1993).
- Mundell, Robert A.; Swoboda, Alexander K., *Monetary problems of the international economy* (Chicago 1969).
- Nowotny, Ewald; Winckler, Georg, *Grundzüge der Wirtschaftspolitik Österreichs* (Wien 1994).
- Revelas, K., *Optimale Währungsräume und Währungsunionen. Eine theoretische, empirische und wirtschaftspolitische Analyse* (Berlin 1980).
- Sell, Friedrich, L., Anpassungsprobleme bei einer europäischen Währungsunion, in: *ifo-Studien* (1993).
- Streissler, Erich W.; Neudeck, Werner E., Wachstums- und Umweltpolitik, in: *Nowotny/Winckler* (1994).
- Tavlas, George S., The „new“ theory of optimum currency areas, in: *The World Economy* 16 (1993).
- Tobin, James, Sand ins Räderwerk der Devisenspekulation, in: *NZZ* (12. Okt. 1988).
- The Economist, Getting Europe back to work, in: *The Economist* Nr. 7826 (28. Aug. 1993).
- Welmüller, R., Konjunktur- und Beschäftigungspolitik in der EG: Vorherrschaft der Geldpolitik, Lohnpolitik als Restgröße? in: *WSI-Mitteilungen* 9 (1990).
- Wolfrum, Oliver, Merkmale einer optimalen Weltwährungsordnung unter Berücksichtigung institutioneller Aspekte. (Frankfurt am Main 1994).
- Zotter, Thomas, Europäische Währungsunion? Zur Diskussion um die Optimalität von Währungsräumen, Teil 1: Die frühen Beiträge und ihre Relevanz für die heutige Diskussion, in: *Wirtschaft und Gesellschaft* 21/3 (1995).

Tabelle A 1 a: Inflationsrate: Durchschnitt, Standardabweichung und Variationskoeffizient für Österreich, Deutschland und Niederlande

	1974	1975	1976	1977	1978	1979	1980	1981	1982	1983	1984	1985	1986°	1987*	1988	1989	1990	1991	1992	1993	1994
AV	8,70	8,17	6,87	5,20	3,47	4,00	6,13	6,60	5,53	3,10	3,80	2,57	0,57	0,30	1,33	2,13	2,83	3,57	3,93	3,27	2,73
STD	1,47	2,16	2,18	1,37	0,71	0,26	0,47	0,26	0,32	0,35	1,71	0,55	0,99	1,05	0,65	0,91	0,42	0,31	0,21	1,04	0,50
VC	0,17	0,26	0,32	0,26	0,20	0,07	0,08	0,04	0,06	0,11	0,45	0,21	1,74	3,51	0,49	0,43	0,15	0,09	0,05	0,32	0,18

AV = Durchschnitt, STD = Standardabweichung, VC = Variationskoeffizient

° D: negative Inflationsrate; * NL: Negative Inflationsrate

Quelle: OECD, Main Economic Indicators, eigene Berechnungen

Tabelle A 1 b: Inflationsrate: Durchschnitt, Standardabweichung und Variationskoeffizient für Österreich, Belgien, Deutschland, Dänemark, Frankreich, Luxemburg und Niederlande

	1974	1975	1976	1977	1978	1979	1980	1981	1982	1983	1984	1985	1986°	1987*	1988	1989	1990	1991	1992	1993	1994
AV	11,04	9,90	8,31	7,14	5,31	5,90	8,16	8,50	7,94	6,16	5,29	3,89	1,37	1,36	1,99	3,04	3,10	3,26	3,24	2,77	2,46
STD	2,90	2,26	1,87	2,47	3,00	2,93	3,27	2,83	2,60	2,97	1,78	1,37	1,40	1,72	1,32	1,13	0,46	0,46	0,77	1,04	0,43
VC	0,26	0,23	0,22	0,35	0,56	0,50	0,40	0,33	0,33	0,48	0,34	0,35	1,02	1,27	0,66	0,37	0,15	0,14	0,24	0,38	0,18

° D: negative Inflationsrate; * NL: Negative Inflationsrate

Quelle: OECD, Main Economic Indicators, eigene Berechnungen

Tabelle A 1 c: Inflationsrate: Durchschnitt, Standardabweichung und Variationskoeffizient für Spanien, Italien, Portugal, Schweden und Großbritannien

	1974	1975	1976	1977	1978	1979	1980	1981	1982	1983	1984	1985	1986	1987	1988	1989	1990	1991	1992	1993	1994
AV	15,00	14,70	13,43	16,23	12,13	12,43	14,17	12,73	11,82	10,92	10,62	8,42	5,73	4,58	5,03	6,70	7,70	6,50	4,35	3,43	3,18
STD	7,10	5,32	3,48	6,34	6,25	5,90	2,84	3,56	5,90	7,68	9,31	5,42	3,44	2,22	2,08	2,61	2,97	2,46	2,49	1,77	1,13
VC	0,47	0,36	0,26	0,39	0,52	0,47	0,20	0,28	0,50	0,70	0,88	0,64	0,60	0,48	0,41	0,39	0,39	0,38	0,57	0,52	0,36

Quelle: OECD, Main Economic Indicators, eigene Berechnungen

Tabelle A 2 a: Arbeitslosenrate: Durchschnitt, Standardabweichung und Variationskoeffizient für Österreich, Deutschland und Niederlande

	1974	1975	1976	1977	1978	1979	1980	1981	1982	1983	1984	1985	1986	1987	1988	1989	1990	1991	1992	1993	1994
AV	2,47	3,93	3,97	3,80	3,80	3,63	3,90	5,70	8,00	10,23	10,27	7,20	6,90	7,00	6,80	6,10	5,63	5,73	6,00	7,10	7,77
STD	0,91	1,69	1,74	1,76	1,51	1,56	2,00	3,35	4,46	6,41	6,43	3,65	3,47	2,95	2,88	2,69	2,21	1,94	2,14	2,52	2,92
VC	0,37	0,43	0,44	0,46	0,40	0,43	0,51	0,59	0,56	0,63	0,63	0,51	0,50	0,42	0,42	0,44	0,39	0,34	0,36	0,36	0,38

AV = Durchschnitt, STD = Standardabweichung, VC = Variationskoeffizient

Daten bis 1985 nach OECD-Definition rückgerechnet, davor nationale Definitionen

Quelle: OECD, Main Economic Indicators, eigene Berechnungen

Tabelle A 2 b: Arbeitslosenrate: Durchschnitt, Standardabweichung und Variationskoeffizient für Österreich, Belgien, Deutschland, Dänemark, Frankreich, Luxemburg und Niederlande

	1974	1975	1976	1977	1978	1979	1980	1981	1982	1983	1984	1985	1986	1987	1988	1989	1990	1991	1992	1993	1994
AV	3,17	4,75	5,12	5,62	5,70	5,77	6,48	8,37	8,95	11,32	10,06	7,81	7,43	7,47	7,27	6,81	6,49	6,84	7,36	8,46	8,99
STD	1,33	1,65	2,20	2,84	2,88	3,32	4,20	4,76	3,25	5,42	6,15	3,95	3,80	3,54	3,36	3,28	3,14	3,35	3,66	3,98	4,08
VC	0,42	0,35	0,43	0,51	0,51	0,58	0,65	0,57	0,36	0,48	0,61	0,51	0,51	0,47	0,46	0,48	0,48	0,49	0,50	0,47	0,45

LUX ab 1984; Daten bis 1985 nach OECD-Definition rückgerechnet, davor nationale Definitionen

Quelle: OECD, Main Economic Indicators, eigene Berechnungen

Tabelle A 2 c: Arbeitslosenrate: Durchschnitt, Standardabweichung und Variationskoeffizient für Spanien, Italien, Portugal, Schweden und Großbritannien

	1974	1975	1976	1977	1978	1979	1980	1981	1982	1983	1984	1985	1986	1987	1988	1989	1990	1991	1992	1993	1994
AV	-	-	-	-	-	-	-	7,54	8,72	9,80	10,56	10,34	10,14	9,34	8,50	7,48	7,12	7,84	9,30	10,90	11,62
STD	-	-	-	-	-	-	-	4,68	5,09	5,43	6,54	6,78	6,78	6,87	6,61	5,92	5,50	5,25	5,60	6,83	7,18
VC	-	-	-	-	-	-	-	0,62	0,58	0,55	0,62	0,66	0,67	0,74	0,78	0,79	0,77	0,67	0,60	0,63	0,62

E ab 1976; P ab 1980; Daten bis 1985 nach OECD-Definition rückgerechnet, davor nationale Definitionen

Quelle: OECD, Main Economic Indicators, eigene Berechnungen

Tabelle A 3 a: BIP: reale, perzentuelle Änderung gegenüber Vorjahr: Durchschnitt, Standardabweichung und Variationskoeffizient für Österreich, Deutschland und Niederlande

	1974	1975''	1976	1977	1978	1979	1980	1981'	1982°	1983	1984	1985	1986	1987	1988	1989	1990	1991	1992	1993*	1994
AV	2,63	-1,07	5,13	3,30	2,03	3,77	1,77	-0,27	-0,43	1,67	2,47	2,37	2,07	1,47	3,47	4,03	4,67	3,27	1,73	-0,33	2,63
STD	1,86	0,70	0,47	1,01	1,36	1,21	1,10	0,38	1,34	0,31	0,95	0,32	0,78	0,25	0,78	0,59	0,90	1,53	0,42	0,75	0,15
VC	0,71	-0,66	0,09	0,31	0,67	0,32	0,62	-1,42	-3,10	0,18	0,38	0,14	0,38	0,17	0,22	0,15	0,19	0,47	0,24	-2,25	0,06

AV = Durchschnitt, STD = Standardabweichung, VC = Variationskoeffizient

' : A, NL negative Wachstumsraten; '' : A, D, NL negative Wachstumsraten; ° : D, NL: negative Wachstumsraten; * : A, D: negative Wachstumsraten

Quelle: OECD, Economic Outlook, eigene Berechnungen

Tabelle A 3 b: BIP: reale, perzentuelle Änderung gegenüber Vorjahr: Durchschnitt, Standardabweichung und Variationskoeffizient für Österreich, Belgien, Deutschland, Dänemark, Frankreich, Luxemburg und Niederlande

	1974	1975''	1976	1977	1978	1979	1980	1981°	1982'	1983	1984	1985	1986	1987	1988	1989	1990	1991	1992	1993*	1994
AV	2,45	-0,92	5,40	2,62	2,45	3,37	1,68	-0,29	0,97	1,67	3,10	2,43	2,64	1,70	3,81	3,89	3,47	2,46	1,60	-0,31	2,34
STD	2,14	0,82	0,62	1,32	1,16	1,00	1,61	0,75	1,65	0,91	1,72	1,07	1,25	0,83	1,51	1,82	1,37	1,38	0,43	1,02	0,46
VC	0,88	-0,90	0,11	0,50	0,48	0,30	0,96	-2,61	1,70	0,55	0,55	0,44	0,47	0,49	0,39	0,47	0,39	0,56	0,27	-3,23	0,20

LUX ab 1981; '' : Negative Wachstumsraten außer F; ° : Negative Wachstumsraten außer D, F; ' : Negative Wachstumsraten: D, NL; * : Negative Wachstumsraten außer DK, LUX, NL

Quelle: OECD, Economic Outlook, eigene Berechnungen

Tabelle A 3 c: BIP: reale, perzentuelle Änderung gegenüber Vorjahr: Durchschnitt, Standardabweichung und Variationskoeffizient für Spanien, Italien, Portugal, Schweden und Großbritannien

	1974	1975	1976	1977	1978	1979	1980	1981	1982	1983	1984	1985	1986	1987	1988	1989	1990	1991	1992	1993	1994
AV	2,33	-0,63	3,57	0,43	2,70	3,63	1,10	0,17	1,05	1,35	1,48	2,28	2,80	3,65	3,42	2,90	1,98	0,40	0,03	-0,48	1,78
STD	3,06	3,05	2,40	1,82	0,90	1,36	3,14	0,97	0,67	1,42	2,21	0,68	0,84	1,20	1,15	1,38	1,62	1,92	1,24	1,54	0,92
VC	1,31	-4,82	0,67	4,19	0,33	0,37	2,86	5,80	0,63	1,05	1,49	0,30	0,30	0,33	0,34	0,47	0,82	4,80	37,33	-3,18	0,51

E, P ab 1981

Quelle: OECD, Economic Outlook, eigene Berechnungen

Arbeitsmarktsegregation nach dem Geschlecht in Österreich

Margareta Kreimer

1. Einleitung

Die Situation von Frauen am Arbeitsmarkt ist von ambivalenten Entwicklungen geprägt. Zum einen steigt die Erwerbsbeteiligung von Frauen nach wie vor an, Frauen qualifizieren sich, wollen beruflich erfolgreich sein und sich weder mit einem Hausfrauendasein auf Lebenszeit noch mit einer Erwerbskarriere nach dem sogenannten „Drei-Phasen-Modell“ begnügen. Diese Tendenzen sind verbunden mit Forderungen nach Ausbau der Kinderbetreuungseinrichtungen, nach Gleichbehandlung und Frauenförderung – berufstätige Frauen stehen derzeit oft im Mittelpunkt gesellschafts- und wirtschaftspolitischer Diskussionen.

Auf der anderen Seite erfährt ein Großteil der Frauen dauernde Benachteiligungen am Arbeitsmarkt, die sich vor allem in folgenden Bereichen zeigen:

- niedrigere Entlohnung von Frauenerwerbstätigkeit (1);
- Konzentration der Frauenerwerbstätigkeit in Frauenbranchen bzw. -berufen (2);
- geringere Aufstiegsmöglichkeiten und damit Ausschluß von Frauen von betrieblichen Leitungs- und Gestaltungsfunktionen und aus der betrieblichen Interessenvertretung (3);
- höhere Arbeitsmarktrisiken (Arbeitslosigkeit) und erhöhte soziale Risiken (4).

Da Erwerbsarbeit eine wesentliche Quelle für die Lebenschancen und die Wohlfahrt der Individuen ist, weist die auf dem Arbeitsmarkt gezogene Differenzierungslinie zwischen Männern und Frauen weit über die Erwerbssituation hinaus. Die sozialen Benachteiligungen am Arbeitsmarkt reproduzieren Ungleichheiten im privaten Bereich, insbesondere wird dadurch das traditionelle Familienmodell mit der Rollenverteilung Frau-Familienarbeit und Mann-Erwerbsarbeit laufend verstärkt.

Schlechte Bezahlung in Sackgassenberufen macht es beispielsweise leicht (und rational?), diese Erwerbstätigkeit für eine im Vergleich zu früheren Jahrzehnten zwar kürzere, aber doch mehrere Jahre dauernde Familienphase zu unterbrechen. Wiedereinsteigende Frauen erleben aber böse Überraschungen, wenn sie feststellen, daß die Berufsunterbrechung ihre Arbeitsmarktbedingungen weiter verschlechtert hat. Daneben bildet die materielle Ungleichheit zwischen den Geschlechtern am Arbeitsmarkt die Basis für die Benachteiligung von Frauen in erwerbsbezogenen Sozialversicherungssystemen, sichtbar in niedrigeren und vor allem nicht existenzsichernden Arbeitslosengeldbezügen, Pensionen etc.

Die angeführten Nachteile von Frauen am Arbeitsmarkt sind in der Art eines „Benachteiligungskreislaufes“ miteinander verbunden, bei dem es schwierig ist, Ursachen und Folgen zu identifizieren. Die geschlechtsspezifische Arbeitsmarktpaltung ist allerdings ein Faktor, der bei allen Aspekten der Diskriminierung von Frauen in Erscheinung tritt, daher wird Segregation vielfach nicht nur als Symptom, sondern als eine der wesentlichen Ursachen der Benachteiligungen, insbesondere für geschlechtsspezifische Einkommensdifferenzen, gesehen (5). Segregation bezeichnet allgemein „Teilung“, in der sozialwissenschaftlichen Arbeitsmarktanalyse beinhaltet der Begriff auch den Aspekt der „Hierarchisierung“ (6), womit angezeigt wird, daß Frauen und Männer nicht nur einfach in verschiedenen Branchen oder Berufen tätig sind, sondern daß diese Segregation das Geschehen am Arbeitsmarkt im Sinne der oben genannten Ungleichheiten zwischen den Geschlechtern wesentlich mitgestaltet.

Aufgrund dieses Zusammenhangs ergibt sich ein offensichtlicher Forschungsbedarf hinsichtlich Ausmaß, Dynamik und Erklärung von Segregation. Die vorliegende Arbeit beginnt mit einer kurzen Darstellung wesentlicher Rahmenbedingungen weiblicher Erwerbstätigkeit in Österreich, anschließend erfolgt die empirische Analyse der Segregation. Untersucht wird das Ausmaß und die Entwicklung der horizontalen Segregation anhand der Volkszählungsdaten über die Berufstätigkeit für die Jahre 1981 und 1991. Abschließend werden die Ergebnisse kurz zusammengefaßt und weitere Forschungsperspektiven aufgezeigt.

2. Aspekte der Frauenerwerbstätigkeit in Österreich

Den anfangs erwähnten Veränderungen rund um die Situation von Frauen im Erwerbsleben steht eine bemerkenswerte Stabilität hinsichtlich der ebenfalls angeführten Benachteiligungen gegenüber. Im ersten Schritt soll daher die Dynamik anhand der Entwicklungen in jenen Bereichen, in denen mehr oder weniger deutliche Unterschiede zwischen Männern und Frauen vorhanden sein dürften, für Österreich dargestellt werden: „Erwerbsbeteiligung“, „Ausbildung“ und „Expansion des Dienstleistungssektors“.

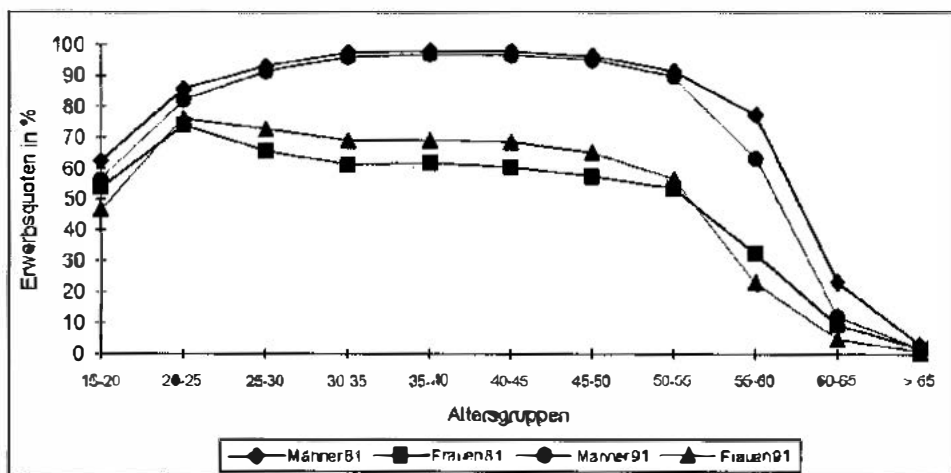
2.1 Entwicklung der Erwerbsbeteiligung von Frauen

Die Frauenerwerbsquote (7) betrug 1991 in Österreich 62,7%, was gegenüber 1981 eine Steigerung um 4,8 Prozentpunkte bedeutet. Die Erwerbsquote der Männer hat demgegenüber um 1,7 Prozentpunkte abgenommen und lag 1991 bei 86,3%. Dieser einfache Zeitvergleich kann die dahinterliegende Dynamik nicht aufzeigen, die bei beiden Geschlechtern tendenziell zu einer kürzeren Verweildauer im Beruf über längere Ausbildungszeiten einerseits und früheren Pensionsantritt andererseits führt. Daß die Erwerbsquote der Frauen trotzdem netto ansteigt, zeigt das hier noch vorhandene Potential von Frauen, die berufstätig sein wollen.

Aufschlußreicher ist eine Analyse der Erwerbsquoten nach dem Alter: Bei den Frauen ist die Erwerbsquote in den Altersgruppen zwischen 20 und 55 Jahre im betrachteten Zeitraum deutlich gestiegen, die der Männer ist in allen Altersgruppen gesunken (8). Die Zuwächse bei den weiblichen Erwerbsquoten betragen im Alter von 27 bis 48 Jahre rund 8 Prozentpunkte.

Abbildung 1:

Erwerbsquoten nach Alter und Geschlecht 1981-1991



Quelle: Volkszählung 1981, 1991

Ein beträchtlicher Teil dieser Zunahme der Frauenerwerbstätigkeit betraf nicht Vollzeit-, sondern Teilzeitarbeitsplätze mit einer wöchentlichen Arbeitszeit zwischen 12 und 35 Stunden, allerdings mit unterschiedlichen Zuwächsen im betrachteten Jahrzehnt: In der ersten Hälfte der achtziger Jahre waren die Zuwächse bei beiden Arbeitsformen in etwa gleich groß, in der zweiten Hälfte überwogen die Zunahmen bei der Teilzeitarbeit deutlich, anfang der neunziger haben sich die Unterschiede

de wieder verringert. Teilzeitarbeit ist eine Erwerbsform der Frauen: 1992 arbeiteten 1,6% der Männer, aber 19,0% der Frauen in Teilzeit, anders ausgedrückt, jede fünfte Frau, aber nur jeder 62. Mann ist teilzeitbeschäftigt (9).

2.2 Ausbildung und Qualifikation

Mit der Wahl der Art und des Umfanges der Ausbildung werden Berufsentscheidungen vorweggenommen, daher spiegeln sich auch geschlechtsspezifische Unterschiede bei der Ausbildungsentscheidung später am Arbeitsmarkt wider. Die vergleichsweise geringere Qualifikation von Frauen wurde als Legitimation für ihre Benachteiligung am Arbeitsmarkt angeführt. Damit stellt sich die Frage nach dem Ausmaß der Segregation des Ausbildungsbereichs, und zwar sowohl in horizontaler Hinsicht, d. h. nach Unterschieden bei der Wahl der Ausbildungsart, als auch in vertikaler Hinsicht, d. h. nach Niveauunterschieden zwischen Männern und Frauen.

Die Volkszählungsdaten über die höchste abgeschlossene Ausbildung der Berufstätigen zeigen, daß Frauen zwar deutlich aufholen, was die allgemeine Höherqualifizierung betrifft, daß sie allerdings nach wie vor Niveauunterschiede zu den Männern aufweisen (10). 35,1% der berufstätigen Frauen verfügten 1991 nur über einen Pflichtschulabschluß, 1981 hatten noch 48,9% dieses Bildungsniveau. Bei den männlichen Berufstätigen sank der Anteil dieser Gruppe allerdings von 34,9% auf 25,4%. Die größten Differenzen sind beim Lehrabschluß festzustellen, über den rund die Hälfte der männlichen, aber mit 28% nicht einmal ein Drittel der weiblichen Berufstätigen verfügen. Der Niveauunterschied zwischen den Geschlechtern bleibt auch dann aufrecht, wenn man Lehre und Fachschulen bzw. Berufsbildende Mittlere Schulen, in denen Frauen überwiegen, zu einer mittleren Qualifikationsebene zusammenfaßt: 57,6% der Männer, aber nur 47,7% der Frauen verfügen über diese Qualifikation. Höhere Schulen und Hochschulen sind dagegen wieder ein Beispiel für den Aufholprozeß der Frauen: Bei beiden konnten sie mit den Männern gleichziehen, rund 10% der Berufstätigen beider Geschlechter haben die Matura absolviert und rund 7% verfügen über einen Hochschulabschluß (11). Der Anstieg des Bildungsniveaus der Frauen wird vor allem bei einer Gegenüberstellung verschiedener Altersgruppen sichtbar: Von den 30- bis 39jährigen erwerbstätigen Frauen hatten 1991 7% eine Hochschulausbildung (ohne hochschulverwandte Einrichtungen), bei den 40- bis 49jährigen waren 4%, bei den 50- bis 59jährigen nur mehr 2,8% in dieser Bildungsstufe.

Bei der Wahl der konkreten Ausbildungsrichtung zeigen sich nach wie vor deutliche geschlechtsspezifische Unterschiede, die bei der Verteilung der Lehrberufe besonders sichtbar werden (12): Mehr als zwei Drittel der weiblichen Lehrlinge konzentrieren sich auf 5 von 225 Lehrberufe. Im Vergleich dazu entscheiden sich 52% der Männer für immerhin 10 Lehrberufe.

Tabelle 1:**Reihung der häufigsten Lehrberufe bei männlichen und weiblichen
Lehrlingen in Österreich (Dezember 1991)**

Männer	in %	Frauen	in %
1. Kfz-Mechaniker	11,3	1. Einzelhandelskauffrau	30,5
2. Tischler	8,4	2. Friseurin	14,6
3. Elektroinstallateur	8,3	3. Bürokauffrau	13,7
4. Maurer	4,9	4. Kellnerin & Köchin	4,8
5. Maschinenschlosser	4,5	5. Köchin	3,9
6. Einzelhandelskaufmann	4,4	6. Kellnerin	3,0
7. Gas-Wasserl.-Inst. ZH-Bauer	3,2	7. Industriekauffrau	2,5
8. Schlosser	3,0	8. Konditorin	2,4
9. Koch	2,8	9. Großhandelskauffrau	2,3
10. Kellner & Koch	2,0	10. Damenkleidermacherin	2,1
10 Lehrberufe gesamt	52,8%	10 Lehrberufe gesamt	79,6%
männliche Lehrlinge insgesamt	94.484	weibliche Lehrlinge insgesamt	48.757

Quelle: Hofstätter (1994) 761

Diese enge Berufswahl der Frauen erhöht das Risiko, nach Abschluß der Lehre keinen entsprechenden Arbeitsplatz zu finden, zudem sind gerade die Lehrberufe der Mädchen auch noch jene mit den geringeren Zukunftschancen. Dementsprechend kommen drei Viertel aller arbeitslosen Frauen mit Lehrabschluß aus nur fünf Berufen: Einzelhandelskauffrau, Bürokauffrau, Kellnerin, Köchin und Friseurin.

Auch bei der konkreten Schul- bzw. Studienwahl zeigen sich ähnliche Muster: Frauen konzentrieren sich auf kaufmännische, frauenberufliche und sozialberufliche Schulen und besuchen kaum technische Bildungswege. An den österreichischen Universitäten wählen Frauen überproportional traditionell „weibliche“ Studienrichtungen. Während sie im WS 93/94 fast 45% der Studierenden ausmachten, fanden sich in der Übersetzer- und Dolmetscherausbildung 84% Frauen, in der Pharmazie 75%, 74% in Kunstgeschichte, um die 80% in den meisten Sprachen, 81% der Studierenden der Pädagogik sind Frauen. Traditionelle technische Studienrichtungen wie Elektrotechnik und Maschinenbau weisen Frauenanteile unter 10% auf, nur technische Naturwissenschaften, technische Kurzstudien und Architektur kommen auf deutlich höhere Frauenanteile (Technische Mathematik: 23%; Technische Chemie: 30%; vgl. Hochschulbericht 1993/94).

2.3 Expansion des Dienstleistungssektors

Der ökonomische Strukturwandel ist seit geraumer Zeit von der Ausweitung der Beschäftigung im Dienstleistungssektor bei gleichzeitigem

Rückgang in der Land- und Forstwirtschaft und im Produktionsbereich geprägt. In Österreich holte der Dienstleistungssektor 1971 mit 42% aller Berufstätigen den Produktionssektor ein, überschritt 1981 die 50%-Grenze und wies 1991 59% der Berufstätigen aus. Im Vergleich zu 1981 arbeiteten 1991 23,7% mehr Männer und 26,7% mehr Frauen im Dienstleistungssektor.

Fast drei Viertel der berufstätigen Frauen (72,6%), aber nur knapp die Hälfte der Männer (48,7%) arbeiteten 1991 in Dienstleistungsbranchen. Diese Dienstleistungsdominanz der Frauen zeigt sich auch in der geschlechtsspezifischen Zusammensetzung der Sektoren: Der Frauenanteil ist im Produktionssektor mit 24,6% deutlich unter dem Durchschnitt von 41,4% (1991), im Dienstleistungssektor mit 51,3% deutlich darüber.

Bei genauerer Betrachtung ergeben sich auch im Dienstleistungssektor geschlechtsspezifische Differenzierungen, die hinsichtlich der Hierarchien am Arbeitsmarkt bedeutsam sind: Frauen verzeichneten die höchsten Zuwächse in der Wirtschaftsabteilung „Persönliche, soziale und öffentliche Dienste inkl. Haushalte“, die Männer dagegen in der Abteilung „Geld- und Kreditwesen, Privatversicherungen und Wirtschaftsdienste“.

2.4 Die Entwicklung der Frauenerwerbstätigkeit im europäischen Vergleich

Im europäischen Vergleich liegt Österreich bezüglich der *Frauenerwerbsquote* im Mittelfeld. Die höchsten Quoten weisen die nordeuropäischen Staaten wie z. B. Schweden mit 80% auf, die niedrigsten die südeuropäischen Staaten wie z. B. Italien mit 46% (13). In allen Staaten erhöhte sich die Frauenerwerbsquote in den achtziger Jahren.

Die doch sehr großen Unterschiede im Ausmaß der Berufstätigkeit von Frauen spiegeln bestimmte kulturelle und politische Traditionen in den einzelnen Ländern wider. Charles (1987) positioniert die Schweiz mit der BRD und Österreich in die Gruppe jener Länder, die der Frauenarbeit noch „traditionell“ gegenüberstehen, im Gegensatz zu „progressiven“ Ländern wie Schweden oder Dänemark. Schunter-Kleemann (1992) vergleicht 20 europäische Länder, indem sie diese einer Typologie patriarchalisch-kapitalistischer Länder zuordnet. Österreich ist mit der BRD, Luxemburg, den Niederlanden und der Schweiz in der Gruppe „Länder des ehebezogenen Patriarchalismus“ eingeordnet. Diese Gruppe weist deutlich geringere Erwerbsquoten als die „patriarchalischen Länder mit Ansätzen zu egalitären Arbeits- und Sozialstrukturen“ (Dänemark, Finnland, Norwegen, Schweden) auf (14).

Der in Österreich sichtbare Trend, daß Frauen zwar offenbar immer mehr Wert auf eine eigene und gute *Ausbildung* legen, aber andererseits wenig Anreize haben, typisch weibliche *Ausbildungswege* zu verlassen, gilt auch für die meisten EG-Staaten. Quadermaier (1994) stellen europaweit folgende Trends fest:

- Junge Frauen erhalten mehrheitlich eine Berufsausbildung in klassischen Frauenberufen und sind in der Ausbildung auf wenige Berufe konzentriert. Für viele Staaten gilt, daß der Ausbildungsbereich stärker segregiert ist als das spätere Berufsleben.
- Die Bemühungen um die Öffnung von Männerberufen für Frauen haben kaum Erfolge gebracht, was zum Teil daran liegt, daß Frauen in Männerberufen oft überdurchschnittlich gut sein müssen, um dann nach der Ausbildung doch nicht in den Betrieb übernommen zu werden. Auch die Abschottung von Berufen durch die männlichen Berufstätigen wird immer wieder beobachtet, die sich durch die Herstellung eines wenig frauenfreundlichen Arbeitsklimas äußert und dazu führt, daß Frauen nicht in den Männerberufen bleiben wollen.
- Deutlich zugenommen hat der Frauenanteil an den Universitäten. Die Studienwahl ist zwar großteils noch geschlechtsspezifisch sehr unterschiedlich, es gibt hier aber auch Beispiele für Veränderungen: In Portugal beträgt der Frauenanteil in naturwissenschaftlichen Fächern zwischen 49% und 69% (15).

Die *Expansion des Dienstleistungssektors* und damit auch das Ausmaß der dortigen Frauenbeschäftigung divergieren in den europäischen Staaten recht stark. Abgesehen von Staaten mit noch dominierenden Agrarstrukturen (Griechenland und Portugal) sind zwischen 68% und 89% der Frauen 1990 im Dienstleistungssektor erwerbstätig (16). Österreich liegt mit 72,6% deutlich am unteren Ende, dies gilt auch für die BRD. Nach Quack et. al. hängen die im internationalen Vergleich niedrige Erwerbsquote und die relativ geringe Expansion im Dienstleistungsbereich ursächlich zusammen, da in der BRD wie auch in Österreich aufgrund der gesellschaftlichen Einstellungen zur Frauenarbeit viele Dienstleistungen nach wie vor unbezahlt von Frauen gemacht werden. „*Thus, the relatively low labour force participation rate of women and the relatively weak expansion of the service sector are conditional on each other.*“ (17)

2.5 Schlußfolgerungen für die Segregation des Arbeitsmarktes

Die vor allem durch Unterbrechungen verursachte geringere *Erwerbsbeteiligung* von Frauen wird in der Regel neben Qualifikationsunterschieden als Begründung für die schlechtere Position am Arbeitsmarkt angeführt. Die offensichtlich deutlich steigende Erwerbsbeteiligung der letzten Jahrzehnte müßte demnach zu einer Reduktion der Segregation geführt haben. Ebenso wäre zu erwarten, daß Länder mit hoher Erwerbsbeteiligung von Frauen eine geringere geschlechtsspezifische Segregation aufweisen. Ein Vergleich der Erwerbsquoten einerseits und des Segregationsausmaßes andererseits zeigt in den EG-Staaten allerdings keinen eindeutigen Zusammenhang bzw. sogar widersprüchliche Tendenzen: Dänemark mit der höchsten Frauenerwerbsquote hat auch die höchste Segregation (18). Ähnliches gilt auch für die Analyse der Veränderung: Die steigende Erwerbsbeteiligung in allen EG-Staaten

war – wenn überhaupt – von nur geringfügigen Rückgängen der Segregation begleitet, es läßt sich kein deutlicher Zusammenhang feststellen. Die Autorinnen einer vergleichenden Studie aller EG-Staaten kommen zum Ergebnis: *„Die zunehmende Erwerbsbeteiligung der Frau hat noch nicht zu einem Integrationsprozeß geführt, so daß die Geschlechtertrennung auf allen europäischen Arbeitsmärkten weiterhin eine zentrale Rolle spielt.“* (19)

Eine der Ursachen für die Stabilität der Arbeitsmarktsegregation trotz steigender Erwerbsbeteiligung liegt in der Zunahme der Teilzeitarbeit, da sich teilzeitarbeitende Frauen meist auf wenige, typisch weibliche Berufe konzentrieren, die sehr stark segregiert sind. Allerdings bestehen hier Unterschiede zwischen Österreich und anderen europäischen Staaten: In Österreich hat in den achtziger Jahren auch die Vollzeitbeschäftigung von Frauen noch deutlich zugenommen (20), während in der BRD, Großbritannien oder Frankreich die Zuwächse im Teilzeitsegment von Rückgängen bei der Vollzeitarbeit begleitet waren.

Somit wäre zu erwarten, daß sich die gestiegene Frauenerwerbsbeteiligung in Österreich in einem Rückgang der Segregation bemerkbar macht.

Solange sich an der Segregation des *Ausbildungsbereichs* nichts ändert, wird auch die Segregation im Berufsleben aufrecht bleiben. Präferenzen der Auszubildenden, gesellschaftliche Vorstellungen ihrer Umgebung und betriebliche Strategien bewirken gemeinsam die Aufrechterhaltung geschlechtsspezifischen Berufswahlverhaltens. Wo diese Einflüsse weniger stark sind – an den Universitäten – gibt es auch größere Veränderungen, die sich allerdings erst mit Verzögerung (wenn überhaupt) im Berufsleben niederschlagen werden. Sehr wohl müßte sich allerdings die allgemeine Höherqualifizierung von Frauen hinsichtlich des Ausmaßes vertikaler Segregation auswirken. Über Frauen in Führungspositionen gibt es mittlerweile zwar schon eine Vielzahl von Publikationen, trotzdem kann nicht davon ausgegangen werden, daß Frauen ihre höhere Qualifikation entsprechend umsetzen konnten (21). Sie werden nach wie vor überproportional unter ihrer Qualifikation eingesetzt, haben Arbeitsplätze mit geringen Aufstiegschancen und flacheren Einkommensprofilen.

Da die Segregation des Ausbildungsbereichs nach wie vor hoch ist, ist von dieser Seite her für Österreich kaum eine Abnahme horizontaler Segregation zu erwarten

Die *Expansion des Dienstleistungssektors* hat die Beschäftigung von Frauen sicherlich positiv beeinflußt – man spricht von den „Gewinnerinnen des Tertiarisierungsprozesses“ (22). Eine besondere Rolle spielt dabei der öffentliche Dienst, der den Frauen vor allem höherqualifizierte Arbeitsplätze im Bereich des Erziehungs-, Gesundheits- und Sozialwesens zur Verfügung stellte. Durch Rationalisierung im Bereich der Routinetätigkeiten und durch Sparmaßnahmen im öffentlichen Dienst können Frauen allerdings auch zu „Verliererinnen“ werden, so daß im Hinblick auf die Segregation aus der Bedeutung des Dienstleistungssektors

für die Frauenbeschäftigung keine klare These abgeleitet werden kann. Die Ausweitung schafft zum einen neue Berufe bzw. wertet bestehende auf, zum anderen wird aber auch eine stärkere Differenzierung in der Struktur der Dienstleistungen betrieben, wenn beispielsweise Routinetätigkeiten infolge von Rationalisierung von den innerbetrieblichen Karriereleitern abgespalten und mit Frauen besetzt werden. Auch die Ausweitung der Dienstleistungen in den Semi-Professionen (Krankenpflege, Erziehung, Reinigung, Verpflegung) führt eher zur erhöhten horizontalen Segregation, da dafür bevorzugt Frauen eingesetzt werden. Dies kann sich andererseits auf die vertikale Segregation positiv auswirken, da Frauen in diesen stark verweiblichten Berufen öfters in Leitungspositionen vordringen können.

Für Österreich kann keine eindeutige Erwartung hinsichtlich der Segregationsentwicklung gebildet werden, da die genannten Faktoren im Zuge der Expansion des Dienstleistungssektors auch hier in beide Richtungen gewirkt haben dürften.

3. Geschlechtsspezifische Arbeitsmarktsegregation in Österreich

3.1 Methodische Vorbemerkungen

3.1.1 Zur Dimension von Segregation

Segregation ist kein einfaches Phänomen, das eindeutig auf eine Dimension reduzierbar wäre, sondern spielt sich auf verschiedenen Ebenen ab, z. B. Ausbildung, Berufe, Wirtschaftssektoren oder -branchen, Firmentypen und Art des Arbeitgebers, die letztlich alle wieder miteinander verbunden sind. Im Grunde ist Segregation ein Merkmal von Arbeitsplätzen, eine Dimension, die datenmäßig allerdings schwer zugänglich ist und nur über Fallstudien untersucht werden kann. Reskin führt eine Reihe von empirischen Studien zu den verschiedenen Ebenen an (23).

Die meisten empirischen Arbeiten zur Segregation beschränken sich allerdings auf die berufliche Ebene. Das kann damit begründet werden, daß Unterschiede zwischen Arbeitsstellen durch Berufskategorien besser erfaßbar sind als durch eine Branchenzuordnung, da Branchen sehr heterogen zusammengesetzt sein können (24). Die konkrete Arbeitsmarkterfahrung ist wahrscheinlich durch die individuelle Berufsentcheidung stärker geprägt als durch die Branchenentscheidung, letztere ist auch leichter veränderbar (25).

Allerdings spiegelt die Wahl der Dimension von Segregation auch die hauptsächlich untersuchte Erklärungsebene wider: Die Entscheidung für Berufe zielt wohl auf das Verhalten der Arbeitskräfte selbst ab, die sich für die Ausbildung in einem Beruf entscheiden – und damit auf eher angebotsseitige Erklärungen. Willms (1983) verfolgt demgegenüber ei-

nen explizit nachfrageorientierten Ansatz, indem sie Segregation mit der Theorie des gespaltenen Arbeitsmarktes in Verbindung bringt und für die unterschiedliche Nutzung von Frauen- und Männerarbeit betriebliche Strategien verantwortlich macht. In diesem Kontext ist eine Analyse von Segregation auf Branchenebene sicherlich zielführend, da zu vermuten ist, daß die Gemeinsamkeiten von Betrieben auf Branchenebene sichtbar werden. Die in dieser Arbeit durchgeführte Analyse beruht auf Berufen, eine Ergänzung auf Branchenebene ist jedenfalls sinnvoll.

Die zweite Frage, die sich neben der Dimension stellt, ist die nach der Aggregationstiefe. Mit jeder Aggregation gehen Informationen verloren, auf hoch aggregierten Ebenen (z. B. Wirtschaftsabteilungen oder -sektoren) entsteht durch die Kombination hochgradig segregierter Elemente eine „integrative“ Mischung (26). Andererseits sind für Vergleiche zwischen Staaten oder über die Zeit meist nur recht hoch aggregierte Daten verfügbar (27). Somit muß hier wohl meist ein Kompromiß zwischen möglichst tiefem Aggregationsniveau und den vorhandenen Daten gefunden werden.

3.1.2 Meßkonzepte

Grundsätzlich können verschiedene konzeptionelle Ansätze zur Messung und damit Bestimmung von Segregation unterschieden werden: Zum einen kann festgestellt werden, wie Frauen im Vergleich zu Männern über die Berufsstruktur verteilt sind bzw. inwieweit Frauen gegenüber Männern auf eine geringere Berufsanzahl beschränkt sind. Dieser Aspekt wird mit *Konzentration* bezeichnet. Andererseits kann die geschlechtsspezifische Zusammensetzung der Berufsstruktur diskutiert werden, womit *Segregation* im engeren Sinn definiert wird (28). Segregation und Konzentration auf beruflicher Ebene können sich durchaus unterschiedlich entwickeln, wenn sich beispielsweise der Frauenanteil in einem Beruf erhöht, die Bedeutung dieses Berufs innerhalb der Frauenbeschäftigung aber zurückgeht. Eine Analyse der Veränderungen in der Berufsstruktur bedarf daher sicherlich beider Aspekte.

Die beiden wesentlichen Indikatoren, die die Grundlage aller Meßkonzepte bilden, sind

- die Frauenanteile im spezifischen Beruf und
- die Frauenanteile im Beruf, bezogen auf die Anzahl der berufstätigen Frauen insgesamt.

Der erste mißt den Segregationsaspekt, der zweite die Konzentration.

Mittels *Segregationsindizes* versucht man, die geschlechtsspezifische Arbeitsmarktsplaltung mit einer *einzig*en Maßzahl abzubilden. Aufgrund der erwähnten, zumindest zweifachen Dimension von Segregation ist dieser Versuch natürlich problematisch, was sich in der Diskussion um den „richtigen“ Index äußert (29). Die Charakterisierung von Segregation mittels *einer* Maßzahl ist insbesondere für internationale Vergleiche oder für längere Zeitvergleiche sinnvoll. Da in dieser Arbeit der öster-

reichische Arbeitsmarkt analysiert wird und der Untersuchungszeitraum relativ kurz ist, werden nur die beiden am häufigsten verwendeten Indizes berechnet.

3.1.3 Daten

Die empirische Analyse basiert auf der von der Volkszählung ausgewiesenen beruflichen Zuordnung aller erwerbstätigen Personen. Die Grundlage liefert das „Systematische Verzeichnis der Berufe, Ausgabe 1971“, kurz Österreichische Berufssystematik (ÖBS). Es werden die Daten für 1981 und 1991 herangezogen, eine Einbeziehung der Volkszählung 1971 ist aufgrund von Änderungen der Berufszuordnungen nicht möglich. Da eine Vergleichbarkeit der Daten von 1981 und 1991 nur auf der Ebene der 57 Berufsklassen gegeben ist, wird dieses Aggregationsniveau gewählt.

International wird die ISCO-Berufssystematik verwendet (30), für die es allerdings keinen Umrechnungsschlüssel zur österreichischen Systematik gibt. Ein Vergleich österreichischer Daten mit internationalen Ergebnissen ist daher zumindest auf disaggregierterem Niveau nicht möglich.

3.2 Überblick über Berufsstruktur und -entwicklung anhand der Berufsabteilungen

Vorerst soll ein grober Überblick über die Entwicklung der Berufsstruktur in den Wirtschaftssektoren gegeben werden, wofür die 9 Berufsabteilungen den Sektoren Produktion, Dienstleistungen und Landwirtschaft zugeordnet werden. Die Berufsabteilung 9 (Berufstätige und Hilfskräfte o. n. B.) bleibt außer Betracht, die Berufsabteilung 0 (technische und naturwissenschaftliche Fachkräfte, Lehr- und Führungskräfte) wird getrennt analysiert.

Tabelle 2:

Berufstätige nach Wirtschaftssektoren (31)

	Männer 1991		Frauen 1991		Frauen-	Δ zu 1981		Frauen-
	absolut	in %	absolut	in %	anteil	in %	anteil	1981
	in 1.000		in 1.000		1991	Männer	Frauen	
Produktionsberufe	791	37,2	141	9,4	15,1	-2,4	-11,7	16,5
Qualifizierte Berufe	349	16,4	240	16,0	40,8	+36,1	+44,0	39,4
Dienstleistungsberufe	863	40,6	1.023	68,0	54,2	+12,7	+15,5	53,6
Land- u. forstwirt. Berufe	123	5,8	100	6,6	44,8	-22,9	-29,1	46,9
Insgesamt	2.125	100,0	1.504	100,0	41,4	+ 6,7	+11,2	40,4

Quelle: Volkszählung 1981, 1991

In *Produktionsberufen* sind mit fast 800.000 37% aller Männer, aber nur 9% der Frauen berufstätig, der Männeranteil beträgt im Durchschnitt 85%. Im Vergleich zu 1981 ging die Zahl der Frauen in Produktionsberufen um rund 18.000 zurück, das entspricht einer relativen Abnahme von 11,7%. Bei den Männern betrug der Rückgang rund 20.000 Personen oder 2,4%. Aufgrund der extrem ungleichen Verteilung der Geschlechter in diesem Bereich hat dadurch die Unterrepräsentanz von Frauen weiter zugenommen. Der einzige Frauenberuf im Produktionsbereich ist der der Textilverarbeitung (Frauenanteil 80,7%), überdurchschnittliche Frauenanteile weisen noch die damit verbundenen Textilerzeugungs- und -veredlungsberufe (50%) und die Pelz- und Lederverarbeitungsberufe (58,6%) auf. In allen drei genannten Berufen gab es deutliche Rückgänge gegenüber 1981, die durchaus dem allgemeinen Trend entsprechen (32).

Bei den *qualifizierten Berufen* (33) verzeichneten beide Geschlechter starke Zuwächse gegenüber 1981: 36% bei den Männern und 44% bei den Frauen. Der durchschnittliche Frauenanteil hat sich von 39,4 auf 40,8 leicht erhöht. Gerade bei den qualifizierten Dienstleistungsbereichen entstehen neue Berufsfelder, in den Frauen bessere Chancen zu partizipieren haben als in den traditionellen handwerklichen Berufen im Produktionsbereich, in die sie kaum eindringen können. Die geschlechtsspezifische Ausrichtung innerhalb der Abteilung darf aber nicht übersehen werden: 44% der 240.000 Frauen in dieser Abteilung sind Lehrkräfte und Erzieherinnen und 26% medizinische Fachkräfte, von den 349.000 Männern arbeiten nur 16% im ersten und 8% im zweiten Bereich, dafür sind 42% technische und naturwissenschaftliche Fachkräfte im Gegensatz zu 7% der Frauen. Die Erhöhung des durchschnittlichen Frauenanteils ist daher kein Ausdruck einer grundsätzlichen Änderung der geschlechtsspezifischen Ausrichtung, aber immerhin behaupten sich Frauen zunehmend in den höher qualifizierten Berufen.

Dienstleistungsberufe werden von 68% der Frauen und 41% der Männer ausgeübt. Sowohl für weibliche als auch männliche Berufstätige ist dieser Sektor im Vergleich zu 1981 gewachsen. Abgesehen von Berufen im Verkehrs- und Transportbereich und den Sicherheitsberufen inklusive dem Bundesheer befinden sich hier die typischen Frauenberufe. Ausgenommen davon sind die höherqualifizierten Berufsklassen der Verwaltungsfachkräfte und der Handelsführungskräfte, die deutlich in Männerhand liegen. Allerdings ist die Entwicklung nicht in allen Dienstleistungsbereichen einheitlich, im Bürobereich und im Handel hat sowohl die Zahl der weiblichen Berufstätigen als auch der Frauenanteil zugenommen, bei den Dienstleistungsberufen im Gastgewerbe, im Reinigungsbereich und im Gesundheitsbereich dagegen sinkt die weibliche Dominanz.

5,8% der Männer und 6,6% der Frauen geben *landwirtschaftliche Berufe* an. Gegenüber 1981 ging die Anzahl der in diesem Wirtschaftssektor Berufstätigen bei beiden Geschlechtern stark zurück – ein Trend, der sich noch fortsetzen wird. Vom Segregationsgesichtspunkt aus handelt

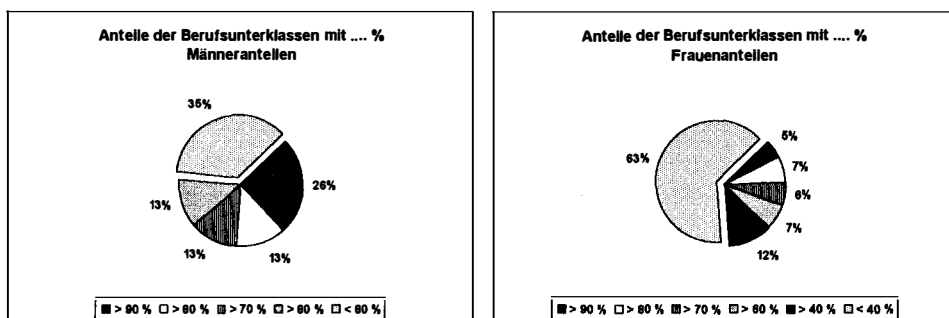
es sich um einen der wenigen großen Frauenbereiche, die nicht segregiert sind, der Frauenanteil sank von 46,9% 1981 auf 44,8% 1991. Allerdings handelt es sich gerade bei landwirtschaftlichen Berufen um eine Kategorie, über deren Inhalt keine eindeutigen Aussagen getroffen werden können (34).

3.3 Segregation der Berufsstruktur

Als nächstes wird untersucht, in welchem Ausmaß Berufe selbst segregiert sind: In der Volkszählung 1991 waren von 175 Berufsunterklassen 45 oder 26% zu über 90% von Männern besetzt, 8 Berufsunterklassen (5%) waren entsprechend von Frauen dominiert. Weck-Hannemann (1993) kommt zu ähnlichen Ergebnissen für die BRD, hier waren 1987 von 87 Berufskategorien 30 zu über 90% segregiert, wobei Segregation ebenfalls ein sehr männliches Phänomen ist: Nur 2 Berufe (3%) sind von Frauen dominiert, 28 (32%) sind zu über 90% mit Männern besetzt. Für die Schweiz hat Charles (1987) eine entsprechende Analyse durchgeführt und festgestellt, daß 1980 mit 301 von 541 Berufskategorien 56% der Berufe zu über 90% segregiert waren, bei 42 Berufen (8%) überwogen die Frauen, bei 259 (48%) die Männer.

Abbildung 2:

Segregation der Berufsstruktur 1991



Quelle: Volkszählung 1991

Aus der Abbildung 2 ist ersichtlich, daß Frauen in fast zwei Drittel der Berufsunterklassen (63%) unterdurchschnittlich vertreten sind, Männer dagegen weisen nur in gut einem Drittel (35%) Anteile unter dem Durchschnitt, d. h. unter 60% auf. Gegenüber 1981 gab es in der Segregation der Berufsstruktur kaum Veränderungen.

3.4 Segregation und Konzentration auf der Ebene der Berufsklassen

Im folgenden wird die Segregation des österreichischen Arbeitsmarktes entsprechend den zuvor angeführten Meßkonzepten (vgl. 3.1.2) analysiert.

3.4.1 Segregationsindizes

Der *Dissimilaritätsindex* (35) vergleicht die Verteilung von Männern und Frauen über alle Berufe und wird in der Regel folgendermaßen interpretiert: Wieviel Prozent der Männer oder Frauen müßten ihren Beruf wechseln, um zu einer für beide Geschlechter proportional gleichmäßigen Verteilung über alle Berufe zu kommen. Der Index bewegt sich zwischen 0 (keine Segregation) und 100 (maximale Segregation, volle Trennung der Geschlechter). Da dieser Index allerdings sehr sensibel auf die Größe der einzelnen Berufe reagiert und dadurch bei Zeitvergleichen nicht ersichtlich ist, ob sich die Segregation verändert hat oder die Berufsstruktur, wird ein größenstandardisierter Index (36) berechnet. Auch die Aggregationstiefe beeinflußt den Index, so daß Vergleiche nur auf einem zumindest ähnlichem Aggregationsniveau angestellt werden können.

Der *Sex-Ratio-Index* oder Segregationsindex (37) vergleicht das Geschlechterverhältnis innerhalb der Berufe mit dem Geschlechterverhältnis im gesamten Arbeitskräftepotential, indem die Differenz zwischen der Überrepräsentation von Frauen in Frauenberufen und der Unterrepräsentation von Frauen in Männerberufen gebildet wird. Gibt es keinerlei Über- bzw. Unterrepräsentation und damit keine Segregation, wäre der Index 0, somit deutet ein sinkender Index eine abnehmende Segregation an. Der Vorteil dieser Maßzahl liegt vor allem darin, daß Aggregationstiefe und Größe der Berufsklassen keinen Einfluß nehmen.

Für die 57 Berufsklassen der Volkszählungen 1981 und 1991 ergeben sich folgende Werte:

Tabelle 3:

Dissimilaritätsindex und Sex-Ratio-Index

	1991	1981
Dissimilaritätsindex	56,62	55,55
Dissimilaritätsindex standardisiert	53,12	55,33
Sex-Ratio-Index	1,37	1,40

Quelle: eigene Berechnungen

Im einfachen Dissimilaritätsindex wiegt die Verweiblichung zahlenmäßig großer Berufe stärker als die kleinerer Berufe, und da es gerade bei den großen Frauenberufen weitere Steigerungen gab, resultiert der Anstieg des Index im Vergleich zu 1981. Mit dem standardisierten Index

bekommt jeder Beruf sein spezifisches Gewicht, damit wird der Effekt zum Teil kontrolliert und der Indexwert sinkt. Die Veränderungen insgesamt sind allerdings ziemlich gering. Der Sex-Ratio-Index zeigt ebenfalls eine leichte Abnahme der Segregation in Österreich an und bestätigt damit das Ergebnis des standardisierten Dissimilaritätsindex.

Die Werte des einfachen Dissimilaritätsindex für Österreich bewegen sich im international vergleichbaren Rahmen: Charles (1987) kommt auf einer 7-Kategorien-Ebene für die Schweiz auf rund 36 (1980), bei über 400 Berufsgruppen aus der schweizerischen Volkszählung beträgt der Index 62. Weck-Hannemann (1993) zitiert ähnliche Ergebnisse für die BRD. Berechnungen im Rahmen eines EU-Projekts auf der Basis von rund 80 Berufen ergeben für die 12 EU-Staaten Werte für den Dissimilaritätsindex von 59 (Dänemark) bis 43 (Griechenland) (38). Längerfristige Analysen zeigen für die USA unter Verwendung sehr detaillierter Berufskategorien (mehr als 400) einen Rückgang von 67,6 (1970) auf 57,3 (1986) (39).

Der Sex-Ratio-Index wird vor allem in Großbritannien verwendet und ausführlich untersucht. Langfristige Analysen beginnen hier bereits mit 2,49 für das Jahr 1901, dann nimmt der Wert kontinuierlich ab, ausgenommen Ende der siebziger Jahre, als die Beschäftigung in Großbritannien einen Tiefstand erreichte und der Index von 1,57 (1977) auf 1,67 (1979) wieder anstieg. Nach Hakim (1993) wurde für 1990 ein Wert von 1,46 ausgewiesen.

3.4.2 Segregation

Im folgenden wird dargestellt, wieviele Männer bzw. Frauen in segregierten Berufen tätig sind. Dazu wurden die Berufsklassen nach der Höhe des Frauenanteils gereiht und im ersten Schritt die Verteilung von Männern und Frauen nach Dezilen festgestellt:

Tabelle 4:

Frauen und Männer in segregierten Berufen

		VZ 1991		VZ 1981	
		Frauen	Männer	Frauen	Männer
Anteil der Berufstätigen, die in Berufsklassen mit ... % oder mehr Frauen arbeiten (in %)	90%+	0	0	4,1	0,3
	80%+	20,1	3,0	31,6	4,4
	60%+	67,5	17,5	63,5	15,7
	40%+	82,3	27,3	83,3	27,8
Anteil der Berufstätigen, die in Berufsklassen mit ... % oder mehr Männern arbeiten (in %)	90%+	2,7	42,0	2,6	41,2
	80%+	5,3	52,2	6,0	55,0
	70%+	10,7	63,2	10,8	65,0
	60%+	17,7	72,7	16,7	72,2
Ø Frauenanteil		41,4		40,4	

Quelle: Volkszählung 1981, 1991

Der Großteil der berufstätigen Frauen und Männer arbeitet in Berufen, die von ihrem Geschlecht dominiert werden. Bei den hohen Konzentrationen gibt es deutliche Unterschiede zwischen den Geschlechtern: Über 40% der Männer sind in Berufen tätig, in denen Frauen im Verhältnis 1 : 9 völlig in der Minderheit sind, umgekehrt gibt es in der Klassifikation nach Berufsklassen 1991 keine entsprechend hoch segregierten Frauenberufe. 20% der Frauen, aber mehr als 50% der Männer finden das eigene Geschlecht in ihrem Beruf immerhin noch im Verhältnis 8 : 2 vor. Damit trifft mehr als die Hälfte der männlichen Berufstätigen kaum auf Frauen, die denselben Beruf ausüben wie sie selbst, männliche Kollegen sind für Frauen eine deutlich üblichere Erfahrung im Beruf als umgekehrt.

Hinsichtlich der hohen Männeranteile hat sich an der geschlechtsspezifischen Segregation im betrachteten Jahrzehnt wenig geändert. Bei den hoch segregierten Frauenberufen sank der Frauenanteil in zwei Fällen: bei den Gastgewerbe- und Haushaltshilfsberufen von 90,4% auf 82,2% und bei den sonstigen Büro- und Verwaltungskräften von 80,5% auf 78,4%. Letzteres erklärt den deutlichen Rückgang beim Frauenanteil in der Gruppe der Berufe mit über 80% (40).

Mit diesen Koeffizienten wird jeweils das gesamte Berufsspektrum dargestellt. Für eine anschaulichere Darstellung der Segregation ist es sinnvoll, Berufe zu interpretierbaren Gruppen zusammenzufassen, anders ausgedrückt, Trennlinien anzunehmen, ab wann beispielsweise ein Beruf frauendominiert ist. Dies wird in der Literatur unterschiedlich gehandhabt, es gibt keine theoretisch begründbaren Einteilungen. In dieser Arbeit wird der Segregationsaspekt folgendermaßen dargestellt:

Tabelle 5:**Segregation und Berufstypen**

Gruppe	Berufstyp	Frauenanteil im Beruf
<i>I</i>	<i>„Frauenberuf“ – Beruf mit überdurchschn. Frauenanteil</i>	<i>> 50%</i>
<i>Ia</i>	stark segregierter Frauenberuf	> 80%
<i>Ib</i>	segregierter Frauenberuf	50%–80%
<i>II</i>	<i>„integrierter“ Beruf – Beruf mit durchschn. Frauenanteil</i>	<i>30%–50%</i>
<i>III</i>	<i>„Männerberuf“ – Beruf mit unterdurchschn. Frauenanteil</i>	<i>< 30%</i>
<i>IIIa</i>	segregierter Männerberuf	10%–30%
<i>IIIb</i>	stark segregierter Männerberuf	< 10%

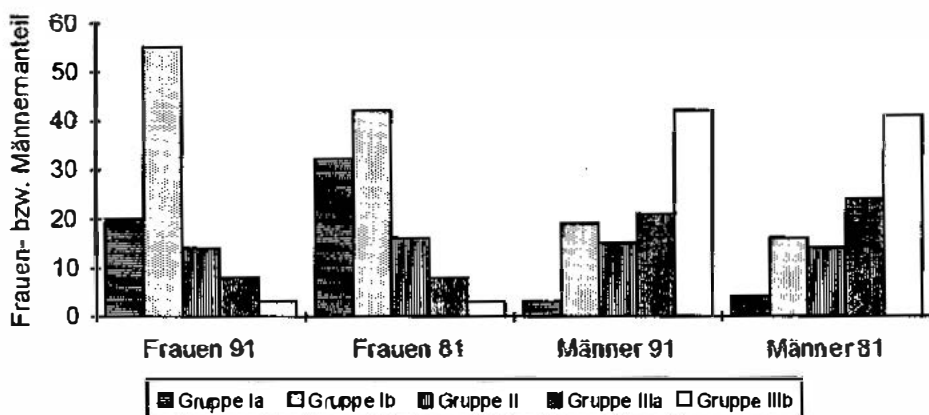
Der Frauenanteil an allen Erwerbstätigen betrug 1991 rund 41%, der Bereich integrierter Berufe ergibt sich durch die Spannweite von ca. $\pm 10\%$. Eine ähnliche Einteilung machen Hakim (1992) für Großbritannien.

nien und England (1992) für die USA, die allerdings keine weitere Trennung im segregierten Bereich durchführen.

Faßt man die Berufsklassen entsprechend diesem Segregationsschema zusammen, ergibt sich folgendes Bild:

Abbildung 3:

Anteil der berufstätigen Frauen und Männer in segregierten Berufen



Quelle: Volkszählung 1981, 1991

Erklärung siehe Tabelle 5

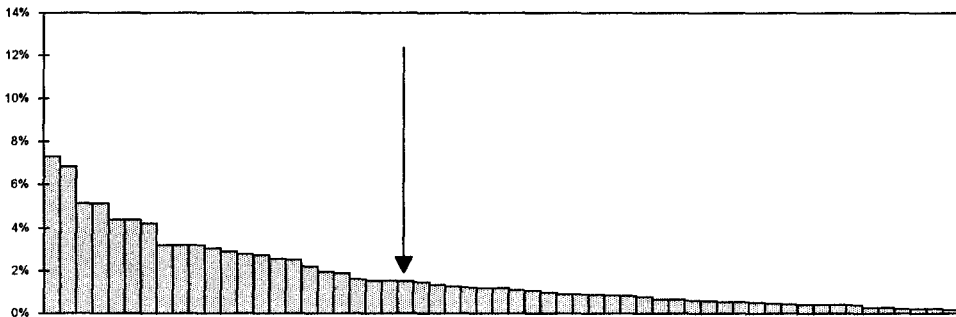
Auch in dieser Darstellung sind die Unterschiede im jeweils hoch segregierten Bereich deutlich sichtbar: Von den 63% Männern in Männerberufen arbeitet der überwiegende Teil in hoch segregierten Berufen, während Frauen in ihren Frauenberufen weit häufiger auch männliche Kollegen erleben. Insgesamt arbeiten 11% der Frauen in Männerberufen, aber 22% der Männer in Frauenberufen. Der Bereich integrierter Berufe ist eher klein, er umfaßt 13% der Frauen und 15% der Männer. Außer den bereits erwähnten leichten Rückgängen des Frauenanteils in zwei großen Frauenberufen, die die Verschiebungen bei den Gruppen Ia und Ib bewirkten, hat sich an der Segregation der Berufe kaum etwas verändert.

Der im folgenden Abschnitt dargestellte Konzentrationsaspekt wird auch hier sichtbar, wenn die Anzahl der Berufe in der jeweiligen Gruppe betrachtet wird: Es gibt 17 Frauenberufe, 9 integrierte und 31 Männerberufe.

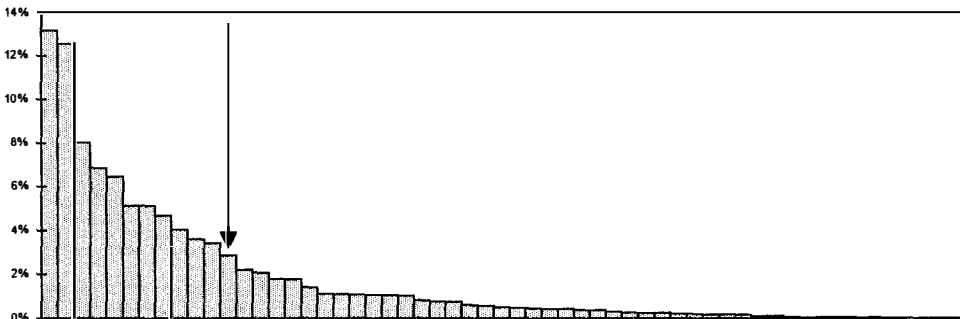
3.4.3 Konzentration

Der Konzentrationsaspekt drückt aus, in welchem engen oder weiten Berufsspektrum Frauen bzw. Männer konzentriert sind, anders gesagt, was absolut große Frauen- oder Männerberufe sind. Auch hier ist die Wahl der Trennlinie nicht aus objektiven Kriterien ableitbar, sie wird im folgenden bei 75% gezogen, d. h. absolut große Frauen/Männerberufe

sind jene, in denen sich insgesamt drei Viertel der Frauen/Männer befinden. Diese Trennlinie wird in den folgenden Abbildungen durch den Pfeil dargestellt: die Berufsklassen links vom Pfeil beinhalten 75% der männlichen bzw. weiblichen Berufstätigen, in den Berufsklassen rechts vom Pfeil befinden sich dementsprechend die restlichen 25%.

Abbildung 4a:**Verteilung der Männer auf die Berufsklassen, 1991**

Berufsklassen, geordnet nach der Anzahl der berufstätigen Männer

Abbildung 4b:**Verteilung der Frauen auf die Berufsklassen, 1991**

Berufsklassen, geordnet nach der Anzahl der berufstätigen Frauen

Quelle: Volkszählung 1981, 1991

In der Abbildung 4b sind die Berufe nach der Bedeutung für die Frauenbeschäftigung angeführt. Drei Viertel aller berufstätigen Frauen konzentrieren sich auf nur zwölf von 57 Berufsklassen, die mit Ausnahme der land- und forstwirtschaftlichen Berufe alle stark verweiblicht sind. Ein Drittel der Frauen findet sich in drei Berufsklassen. Als Folge dieser hohen Konzentration in Frauenberufen gibt es natürlich auch viele Berufe, die von sehr wenigen Frauen ausgeübt werden: In elf Berufen sind weniger als 1.000 Frauen vertreten, eine Größenordnung, die bei Männern gar nicht vorkommt, der kleinste „Männerberuf“ wird immer noch

von 3.900 Männern gewählt. Männer sind deutlich weniger konzentriert: 75% verteilen sich auf 23 Berufsklassen, ein Drittel auf 6 Berufsklassen (vgl. Abbildung 4a). Gegenüber 1981 hat sich kaum etwas verändert, beide Geschlechter waren in einem ähnlichem Ausmaß in denselben Berufsklassen konzentriert, nur die Reihenfolge der Berufe hat sich leicht verändert. Was jeweils die großen Frauen- bzw. Männerberufe sind, wird im folgenden Abschnitt gemeinsam mit der Segregationsdimension dargestellt.

Bei der Konzentrationsbetrachtung muß allerdings beachtet werden, daß die Bestimmung des Konzentrationsgrades wesentlich vom Klassifikationssystem abhängt. Wären die Frauenberufe im Dienstleistungsreich auch nur annähernd so differenziert erfaßt wie die Produktionsberufe, wäre das Ausmaß an Konzentration vermutlich gering. Die Berufsklassifikationen sind zu einer Zeit entstanden, als die traditionell von Männern ausgeübten Tätigkeiten im Vordergrund standen. Warum es bei den jüngeren Frauenberufen nicht zu ähnlichen Abgrenzungen verschiedener Berufe kam, kann nur zum Teil mit den weniger spezifischen Anforderungen in diesen Berufen erklärt werden – offenbar ist die auf Abgrenzung und hierarchische Arbeitsteilung beruhende Berufsidentität in typischen Frauenberufen nie so stark ausgeprägt gewesen wie in den traditionellen Männerberufen (41). Wie immer man die geschlechtsspezifische Verzerrung des derzeitigen Klassifikationssystems begründen mag, es zeigt sich jedenfalls deutlich der Bedarf nach Anpassung.

3.4.4 Konzentration und Segregation

In diesem Abschnitt werden die beiden Dimensionen zusammengeführt, indem die Berufsklassen entsprechend dem Segregationsschema genauer untersucht werden. Eine Darstellungsmöglichkeit für *Frauenberufe* liefert das auf Seite 598 abgebildete Schema nach Lassnig et. al. (1993):

In dem dargestellten Teil des Berufsspektrums sind mit Ausnahme der Körperpflegeberufe (rund 33.000 Frauen) alle hoch segregierten Frauenberufe und der Großteil der Berufe der Gruppe Ib enthalten. Lassnig et al. (1993) bezeichnen diesen Bereich als „Kernbereich“ der Frauenbeschäftigung. Abgesehen von den Textilverarbeitungsberufen und den Gastgewerbe- und Haushalts(hilfs)berufen hat die Anzahl der in diesen Berufen tätigen Frauen überall deutlich zugenommen. Besonders starke Zunahmen verzeichnen die Gesundheits- und Sanitätshilfsberufe; dies gilt allerdings für beide Geschlechter, so daß sich an der Segregation in dieser Gruppe nichts geändert hat. Dies ist auch daraus ersichtlich, daß 1981 nahezu dieselben Berufsklassen den Kernbereich der Frauenbeschäftigung bildeten.

Die konkreten Dienstleistungsberufe der Frauen entsprechen „typischen“ Erwartungen: Büro, Verkauf, Reinigung, Erziehung. Damit allerdings hier weitergehende Aussagen über die Auswirkungen der Dienstleistungsdominanz getätigt werden können, bräuchte man eine tiefere Disaggregation, um z. B. den unterschiedlichen Entwicklungen im riesi-

Tabelle 6:**Konzentration und Segregation in den 12 größten Frauenberufen**

Frauenanteil > 80%	Frauenanteil > 50%	Frauenanteil zwischen 30 und 50%	Frauenanteil im Beruf/ Frauen gesamt	Δ 1981 bis 1991
	1. Sonstige Büro- und Verwaltungshilfskräfte (201.000 F)		13%	+32%
	2. Händler, Verkäufer (191.000 F)		13%	+13%
3. Reinigungsberufe (122.000 F)			8%	+10%
	4. Lehrkräfte, Erzieher (105.000 F)		7%	+29%
	5. Landwirtschaftliche Berufe (98.000F)		6%	-29%
	6. Büro- und Bankfachkräfte (78.000 F)		5%	+ 5%
	7. Kaufmännische Rechnungsberufe (78.000 F)		5%	+ 3%
	8. Kellner, Köche (71.000 F)		5%	+27%
	9. Medizinische Fachkräfte (61.000 F)		4%	+38%
10. Gastgewerbe- und Haushalts(hilfs)berufe (55.000 F)			4%	- 3%
11. Gesundheits- und Sanitätshilfsberufe (52.000 F)			3%	+63%
12. Textilverarbeitungsberufe (43.000 F)			3%	-22%
	in den 12 größten Berufen sind der Frauen insgesamt		76%	+10%

gen Bürobereich Rechnung tragen zu können. Auch im Handel und im Gesundheitsbereich sind neue Entwicklungen abzusehen, so daß hier detailliertere Analysen notwendig sind (42).

Hakim (1992, 1993) plädiert dafür, das Augenmerk bei Segregationsanalysen verstärkt auf den Bereich *integrierter Berufe* zu legen, da dort die Hoffnungspotentiale für eine ausgeglichene Berufsstruktur zwischen den Geschlechtern liegen. Wie schaut dieser Bereich in Österreich aus? 1991 waren hier 9 der 57 Berufsklassen vertreten, mit 316.000 Männern und 205.000 Frauen. Der Frauenanteil in dieser Gruppe lag mit 39,3% leicht unter dem Durchschnitt. Nur ein Beruf in dieser Gruppe ist auch absolut für Frauen bedeutsam: es sind dies die landwirtschaftlichen Berufe, die einzigen mit einem Frauenanteil über dem Durchschnitt und zugleich auch jene, deren Rückgang den Rückgang dieser Gruppe insgesamt bewirkt. Ansonsten sind die Berufe dieser Kategorie bunt über das ganze Spektrum verteilt, beginnend mit rechts-, geistes- und sozialwissenschaftlichen Berufen bis hin zu Gummi-, Kunststoff- und Papierverarbeitungsberufen. Steigende Frauenanteile – bei allerdings geringem Niveau – verzeichnen Kulturberufe, Verwaltungsfachkräfte und rechts-, geistes- und sozialwissenschaftliche Berufe.

In der Gruppe der segregierten *Männerberufe* finden sich 1991 zwölf Berufsklassen mit 580.000 Berufstätigen, davon 457.000 Männer. Im Vergleich zu 1981 hat der Männeranteil in allen großen Berufsklassen dieser Gruppe mit Ausnahme der Metallbearbeitungsberufe, in denen sowohl die Anzahl weiblicher als auch männlicher Berufstätige zurückgegangen ist, abgenommen.

In der Kategorie der stark segregierten Männerberufe waren 1991 19 Berufsklassen mit insgesamt 948.000 Berufstätigen (rund 26% aller Berufstätigen) vertreten, den 907.000 Männern standen 41.000 Frauen gegenüber. 1981 waren die Größenordnungen sehr ähnlich. Hier befinden sich die drei größten Männerberufe: Schlosser, Grobmechaniker und verwandte Berufe (158.000 Männer; Männeranteil 98%), Technische und naturwissenschaftliche Fachkräfte (148.000 M; 90%) und Fahrzeuglenker (111.000 M; 97%). Mit 16.000 gibt es die größte Zahl von Frauen in Männerberufen bei den technischen und naturwissenschaftlichen Fachkräften; die Berufsunterklassen geben Auskunft über die genaueren Tätigkeiten: 5.000 sind „andere Technikerinnen und Laborantinnen“, 3.000 sind Technikerinnen für Datenverarbeitung, je 2.000 „Technikerinnen o. n. B.“ bzw. „Technische Zeichnerinnen“. Immerhin knapp 6.000 Frauen gibt es noch unter den Holzverarbeitern und verwandten Berufen, also Tischlerinnen. Dabei handelt es sich um eine im Vergleich zu anderen Produktionsberufen schlecht bezahlte Berufsgruppe.

3.4.5 Wachsende bzw. schrumpfende Berufsfelder für Frauen 1981–1991

Die Zahl der berufstätigen Frauen ist im betrachteten Zeitraum netto (43) um 10,8% oder 148.000 gestiegen, Frauen verzeichnen damit eine höhere Zuwachsrate als Männer (+6,1% oder 124.000 Personen).

Ein Blick auf die Berufsklassen mit den relativ höchsten Zunahmen für Frauen läßt Positives erwarten: Führungskräfte in Verwaltung und Wirtschaft sowie rechts-, geistes- und sozialwissenschaftliche Berufe legten um 214% bzw. 77% (Männer: +97% bzw. +23%) zu. Allerdings handelt es sich um Berufsklassen, in denen jeweils nur 0,4% aller Frauen tätig sind. Die Berufsklassen mit den absolut höchsten Zunahmen waren viel traditionellerer Natur: Sonstige Büro- und Verwaltungskräfte (+49.000; M: +18.000) vor Lehrkräften und Erziehern (+23.000; M: +6.000), Händlern und Verkäufern (+20.000; M: +5.000) und Gesundheits- und Sanitätsberufen (+17.000; M: +4.000). Daß aber unter den zehn Berufen mit den relativ höchsten Steigerungsraten fünf in die Abteilung „Technische und medizinische Fachkräfte, Lehr- und Führungskräfte“ fallen, zeigt zumindest, daß Frauen hier aufholen, wenn auch größtenteils von einem niedrigen Niveau aus. Die Männer verzeichneten in allen genannten Bereichen ebenfalls Zuwächse, die allerdings deutlich schwächer ausfielen.

Die absolut größten Abnahmen für Frauen gab es in den landwirtschaftlichen Berufen (-40.000; M: -33.000), den Textilverarbeitungsberufen (-12.000; M: -2.000), Pelz- und Lederverarbeitungsberufen (-5.000; M: -3.000), Verpackungs-, Transport und Lagerarbeitskräften (-5.000; M: ±0) und in der Textilerzeugung (-5.000; M: -2.000), was angesichts des Abbaus der Textilindustrie und der nach wie vor rückläufigen Beschäftigung im landwirtschaftlichen Sektor nicht verwundert. Insgesamt verzeichneten die Frauen Rückgänge in 23 Berufsklassen, die größtenteils in die Bereiche Fertigungsberufe, Bauberufe und Grundstoffherstellungsberufe fallen und für die Frauenbeschäftigung mit Ausnahme der Textilindustrie relativ unbedeutend sind. Die Zahl der berufstätigen Männer ging in diesen Bereich ebenfalls zurück, wenn auch nicht so stark wie die der Frauen.

Welche Veränderungen gab es bei den Männern? Diese hatten absolut hohe Zuwächse bei den Sicherheitsberufen (+36.000; F: +600), den technischen und naturwissenschaftlichen Fachkräften (+36.000; F: +6.000) und den Führungskräften in Verwaltung und Wirtschaft (+32.000; F: +11.000), also in bereits männerdominierten Berufen. Bei den schrumpfenden Berufen fällt nur die Landwirtschaft mit -33.000 ins Gewicht.

Es stellt sich die Frage, inwiefern diese Unterschiede bei der Entwicklung einzelner Berufsklassen Auswirkungen auf die Segregation des Arbeitsmarktes haben. Die Antwort fällt nicht eindeutig aus: Die Veränderungen hatten bei Frauen und Männern fast immer dasselbe Vorzeichen, d. h. es gab keine Geschlechtswechsel von Berufen. Beim konkreten Ausmaß der Zu- und Abnahmen gab es schon Unterschiede, deren Ergebnis bereits im Abschnitt 3.4.2 zu sehen war. 75% der Zuwächse der Frauenberufstätigkeit gegenüber 1981 erfolgten in Frauenberufen (Gruppe I, vgl. 3.4.2), nur 5% in integrierten Berufen (Gruppe II) und 20% in Männerberufen (Gruppe III), davon allerdings nur ein Fünftel in den hoch segregierten Männerberufen der Gruppe IIIb. Diese Kategorie hatte zu-

gleich den größten Anteil am Wachstum der männlichen Berufstätigkeit mit 38%, während immerhin 30% des Zuwachses auf Frauenberufe und 8% auf integrierte Berufe entfielen.

Zusammenfassend kann man feststellen, daß die größten Veränderungen im Dienstleistungsbereich stattfinden, in dem Frauen einerseits stärker in gehobene Berufspositionen vordringen (44) – was insbesondere die vertikale Segregation vermindert, andererseits verzeichnen gerade die ohnehin schon stark segregierten Frauenberufe im Büro-, Handels- und Dienstleistungsbereich weitere Zunahmen bei den Frauen.

3.5 Vertikale Segregation

Eine umfassende Analyse der Segregation muß um einen weiteren Aspekt ergänzt werden: Segregation ist nicht nur eine Erscheinung auf der horizontalen Ebene der Berufe, sondern auch ein vertikales Phänomen. Horizontale und vertikale Segregation am Arbeitsmarkt hängen eng zusammen: Über Berufsbewertungen werden Hierarchien aufgebaut, die insbesondere für die Entlohnung ausschlaggebend sind. Frauen bzw. Frauenberufe werden tendenziell den unteren Hierarchiestufen zugewiesen und dann oft noch von den Aufstiegsmöglichkeiten abgeschnitten.

Allerdings kann vertikale Segregation nicht wie horizontale mit einfachen Berufsdaten (45) gemessen werden, da eine Ergänzung um Entlohnung, Qualifikationsbewertung, Karriereleitern etc. notwendig ist – Informationen, wie sie Individualdaten (Lebenslaufdaten) enthalten, die bisher kaum zur Verfügung stehen (46). Aussagen zur vertikalen Segregation werden daher über den Vergleich von Ausbildung und Stellung im Beruf oder Ausbildung und Einkommen getroffen – Arbeitsmarktdaten, die selbst hierarchisch strukturiert sind. Schlußfolgerungen bezüglich des Zusammenhangs von horizontaler und vertikaler Segregation könnten aus dem Vergleich der Verteilung der Geschlechter über Berufe oder Branchen und entsprechenden Einkommensdaten gewonnen werden.

Im folgenden werden einige Ergebnisse angeführt, um einen Eindruck vom Ausmaß vertikaler Segregation in Österreich zu vermitteln.

Bei jenen Arbeitern, die nur über einen Pflichtschulabschluß verfügen, sind die geschlechtsspezifischen Unterschiede noch relativ gering, 98% der Arbeiterinnen und 91% der Arbeiter werden für Hilfsarbeiter- bzw. angelernte Tätigkeiten eingesetzt. Vertikale Segregation wird auf dem Niveau der Facharbeiterqualifikation deutlich sichtbar: Nur knapp 50% der Arbeiterinnen mit Lehre, aber 68% der Arbeiter werden als Facharbeiter eingesetzt, anders ausgedrückt, die Hälfte der Frauen mit Lehrabschluß weist keinen adäquaten beruflichen Einsatz auf. Diese ungleiche hierarchische Einstufung setzt sich bei den höheren Ausbildungsniveaus (berufsbildende mittlere bzw. höhere Schulen) fort. Arbeiterinnen werden demnach bei gleicher formaler Qualifikation deutlich häufiger in niedrigen beruflichen Positionen eingesetzt als Arbeiter. Sichtbar und für die Betroffenen spürbar wird die vertikale Segregation beim

Tabelle 7:

**Berufliche Tätigkeiten (Stellung im Beruf) der unselbständig Beschäftigten
nach Schulbildung (in %), 1993**

Berufliche Tätigkeiten	Pflicht- schule		Pflichtschule mit Lehre		Berufsbildende mittlere Schule		Allgemeinbild. höhere Schule		Berufsbildende höhere Schule		Hochschule Universität	
	F	M	F	M	F	M	F	M	F	M	F	M
ArbeiterInnen in 1.000	235	243	132	579	21	31	5	18	6	10	2	3
Hilfsarbeiter/angelernte Arbeiter	98	91	49	26	71	27	*)		*)		*)	
Facharbeitertätigkeit	2	8	50	68	29	55						
Vorarbeiter/Meister	0	1	2	6	0	18						
Angestellte und Beamte in 1.000	116	74	251	338	191	102	90	114	85	88	103	124
Hilfstätigkeiten	41	32	12	11	5	3	3	2	4	2	1	0
Gelernte Tätigkeiten	32	28	58	40	22	15	9	4	15	5	2	1
Mittlere Tätigkeiten	24	26	26	34	64	46	46	16	44	23	6	3
Höhere Tätigkeiten	3	13	4	11	8	28	37	48	31	47	69	38
hochqualifizierte/führ. Tätigkeit	1	2	1	5	1	8	5	31	5	22	23	59

*) In diesen Kategorien sind die Besetzungszahlen sehr niedrig, so daß sie nur beschränkte Aussagefähigkeit haben und daher nicht angegeben werden. F: Frauen; M: Männer.

Quelle: Wiederschwinger (1995), Tabelle 3.10. und 3.11..

38%igen Einkommensvorteil der Arbeiter gegenüber den Arbeiterinnen (47).

Beim beruflichen Einsatz als Angestellte oder Beamte wiederholt sich das Bild: Mit dem Qualifikationsniveau Allgemeinbildende Höhere Schule arbeiten 42% der Frauen, aber fast 80% der Männer in einer höheren oder hochqualifizierten Tätigkeit. Bei den Akademikern werden fast 60% der Männer für hochqualifizierte Tätigkeiten eingesetzt, aber weniger als ein Viertel der ebenso qualifizierten Frauen.

Sichtbar wird diese unterschiedliche Nutzung weiblicher und männlicher Qualifikationen vor allem beim Einkommen. Das Kapitel zur Einkommensentwicklung in Österreich im Sozialbericht 1993 zeigt, daß es praktisch keinen Bereich gibt, in dem Frauen auch nur gleich viel verdienen wie Männer. Bei den unselbständigen Beschäftigten beträgt der Einkommensvorteil der Männer teilzeitbereinigt 27%, bei gewissen selbständigen Spitzeneinkommen sogar über 200% (48).

Schon aufgrund dieser wenigen Angaben kann festgestellt werden, daß das Ausmaß vertikaler Segregation in Österreich beträchtlich ist, Frauen sind in den unteren hierarchischen Ebenen konzentriert und haben seltener als Männer die Chance, aufzusteigen. Das Problem ist längst nicht mehr, für gleiche Arbeit weniger bezahlt zu bekommen, sondern bei gleicher Qualifikation schlechter eingestuft zu werden und dann auch noch weniger Aufstiegschancen zu haben.

4. Schlußfolgerungen

Die nach wie vor bestehende Benachteiligung von Frauen am Arbeitsmarkt allgemein bzw. der durch Arbeitsmarktsegregation verursachte Anteil daran ist wissenschaftlich erklärungsbedürftig. In dieser Arbeit wurde versucht, das Ausmaß und die Entwicklung der horizontalen Segregation in Österreich darzustellen. Das Ergebnis läßt sich kurz zusammenfassen als „Integration über Segregation“. Analog zur Entwicklung in den meisten europäischen Staaten sind zwar immer mehr Frauen erwerbstätig, die Zuwächse der Erwerbstätigkeit der letzten Jahr(zehnte) gingen fast ausschließlich auf das Konto von Frauen – markante Veränderungen bei der Struktur der Frauenbeschäftigung waren damit allerdings nicht verbunden. Frauen wurden vor allem dort eingestellt, wo schon vorher Frauen beschäftigt waren, daher ging die horizontale Segregation, gemessen mittels Segregationsindizes und Indikatoren der Konzentration und Segregation, nur sehr leicht zurück. Ähnliches gilt für die in dieser Arbeit nur kurz angesprochene vertikale Segregation: Trotz steigender Frauenanteile in den oberen Hierarchien am Arbeitsmarkt hat sich auch an ihr relativ wenig geändert (49).

Die Analyse der *beruflichen* Segregation des österreichischen Arbeitsmarktes ist nur ein erster Versuch, die vermutete ursächliche Beziehung zwischen Segregation und Benachteiligung von Frauen am Arbeits-

markt herzustellen. Weiterer *Forschungsbedarf* ergibt sich in mehrerer Hinsicht:

Zum einen ist die Analyse auf dem Aggregationsniveau der 57 Berufsklassen nicht befriedigend, da insbesondere in den großen Dienstleistungsberufen zu viele Entwicklungen nicht sichtbar gemacht werden können. Eine Untersuchung auf der Ebene der 175 Berufsunterklassen könnte zusätzliche Informationen bringen, ebenso wäre eine Ausweitung des zeitlichen Horizonts auf 1971 interessant. Die Analyse horizontaler Segregation sollte jedenfalls um die Nachfrageseite, d. h. die Segregation der Branchen ergänzt werden.

Allerdings ist mit dieser Feststellung der Existenz und Stabilität segregierter Berufs- und/oder Branchenstrukturen noch nichts über den ursächlichen Zusammenhang zur Diskriminierung von Frauen am Arbeitsmarkt ausgesagt. Dazu wäre es notwendig, darzustellen, inwieweit horizontale Segregation zu vertikaler führt und wie beide Arten der Arbeitsmarktpaltung sich in Einkommensdifferenzen niederschlagen. Die umfangreiche Literatur zur Einkommensdiskriminierung sollte daraufhin untersucht werden, ob Segregation tatsächlich einen entsprechenden Erklärungswert aufweist.

Neben dem empirischen ergibt sich auch ein theoretischer Forschungsbedarf. Reskin (1993) gibt einen Überblick über mögliche Erklärungsansätze geschlechtsspezifischer Arbeitsmarktsegregation. Eine einfache Erklärung anhand einer Theorie kann sicher nicht gefunden werden, denn die andauernde Segregation mit den skizzierten Folgen ist das Resultat des Zusammenwirkens von geschlechtsspezifischen Rollenzuschreibungen, institutionellen Regeln, individuellem Berufswahlverhalten, unternehmerischer Rekrutierungspraxis, Schließungsprozessen am Arbeitsmarkt und der vorherrschenden gesamtgesellschaftlichen Arbeitsteilung zwischen den Geschlechtern. Diese Faktoren sind voneinander abhängig, miteinander verbunden, verstärken sich gegenseitig, um letztlich abzusichern, daß die Berufstätigkeit von Frauen mit ihren Verpflichtungen im Haushalt und in der Kinderbetreuung vereinbar ist und bleibt (50). Klar ist jedenfalls, daß Segregationserklärungen über eine reine Arbeitsmarktbetrachtung hinausgehen müssen.

Anmerkungen

- (1) Die in Österreich unselbständig beschäftigten Männer verdienten 1993 im Durchschnitt um 42% mehr als die Frauen. Betrachtet man nur Vollzeitbeschäftigte, beträgt der Einkommensvorteil der Männer immerhin noch 27%, vgl. Sozialbericht (1993) 162. Analysen geschlechtsspezifischer Einkommensunterschiede finden sich z. B. in einigen Beiträgen im Sammelband von Mayer et. al. (1991) für die BRD, für Österreich in Groß (1989), Wolf/Wolf (1991), Sozialbericht (1993).
- (2) Eine Untersuchung in den EU-Staaten kommt zum Ergebnis, daß „die Segregation nach Frauen- und Männerberufen ein äußerst beharrliches Phänomen der EG-Arbeitsmärkte“ (Quack/Maier (1994) 128) ist. Analysen zur Segregation europäischer Arbeitsmärkte sind in Rubery/Fagan (1993) zusammengefaßt, Quack et. al. (1992) liefern ausführliche Untersuchungen der Segregation in der BRD.

- (3) Frauen sind von Aufstiegsmöglichkeiten oft abgeschottet, in un- und angelernten Positionen überrepräsentiert, müssen sich mit sogenannten „Sackgassenberufen“ begnügen. Beide Aspekte haben die Unterrepräsentanz von Frauen in den oberen Hierarchiestufen des Arbeitsmarktes zur Folge, d. h. vertikale Segregation. Theoretische Analyse und Fallstudien zur Geschlechterhierarchie am Arbeitsmarkt finden sich in Wetterer (1992).
- (4) Die Arbeitslosenrate von Frauen ist in Österreich wie in den meisten OECD-Ländern höher als die der Männer, vgl. Tálos/Wörister (1994) 48. Dabei ist noch gar nicht berücksichtigt, daß das Ausmaß weiblicher Erwerbslosigkeit durch die Nichtberücksichtigung versteckter Arbeitslosigkeit systematisch unterschätzt wird. Erhöhtes soziales Risiko folgt aus der Zunahme prekärer Beschäftigungsverhältnisse ohne Existenzsicherung, immer öfter ist davon die Rede, daß „Armut weiblich“ ist. Zum System sozialer Sicherheit in Österreich vgl. Tálos/Wörister (1994), die auch ausführlich auf die Situation der Frauen eingehen. Für viele europäische Staaten liefert Schunter-Kleemann (1992) entsprechende Analysen.
- (5) „*The main reason for studying occupational segregation has been the causal link with the pay gap . . .*“ In: Hakim (1993a), vgl. auch England (1992), Rubery/Fagan (1993).
- (6) Vgl. Gottschall (1995).
- (7) Erwerbsquoten: Anteil der berufstätigen Frauen bzw. Männer (beschäftigt und arbeitslos) an allen Frauen bzw. Männern zwischen 15 und 60 Jahren. Die Zahlen sind den Volkszählungsergebnissen 1981 und 1991 entnommen.
- (8) Dies gilt in ähnlicher Art und Weise auch für die 70er Jahre, vgl. Ladstätter (1994).
- (9) Sozialbericht (1993).
- (10) Fraiji (1994).
- (11) In diesen Angaben sind auch hochschulverwandte Lehranstalten (z. B. Pädagogische Akademien) enthalten, dadurch erhält Österreich die relativ hohe Akademikerquote von 7% und damit läßt sich auch erklären, daß diese Quote für Männer und Frauen gleich hoch ist. Differenziert man nach Hochschulen und hochschulverwandten Einrichtungen, ergeben sich deutliche Unterschiede zwischen den Geschlechtern: 6,3% der Männer, aber nur 4,1% der Frauen verfügten 1991 über einen Hochschulabschluß im engeren Sinn.
- (12) Vgl. Hofstätter (1994).
- (13) Die Angaben beziehen sich auf die Erwerbsquoten der 15–64-jährigen, die zuvor für Österreich angegebene Frauenerwerbsquote mit 62,7% bezog sich auf die 15–59-jährigen, die entsprechende Quote für diesen Vergleich beträgt rund 56%; vgl. Gross et. al. (1994) 53.
- (14) Die Typologie beruht auf einer umfassenden Analyse der Arbeitsmarktlage für Frauen und Männer, der Situation der Frauen in der Familiensphäre, der staatlichen Familienpolitik, der Situation der Frauen in den Arbeitslosen- und Alterssicherungssystemen, des wohlfahrtsstaatlichen Selbstverständnisses der Länder und anderer Faktoren.
- (15) Inwiefern diese Angaben mit der in Österreich üblichen Definition von Hochschulen vergleichbar sind, kann der angegebenen Literatur nicht entnommen werden. Allerdings ist dieser hohe Frauenanteil selbst dann bemerkenswert, wenn es sich zum Großteil um Lehrberufe und ähnliches handeln sollte, da damit jedenfalls ein gewisses Aufbrechen geschlechtsspezifischer Zuordnung erfolgt.
- (16) Rubery/Fagan (1993) 16.
- (17) Quack et. al. (1992) 1.
- (18) Vgl. Quack/Maier (1994), Rubery/Fagan (1993).
- (19) Rubery/Fagan (1993) XXIII.
- (20) Sozialbericht (1993) 119f.
- (21) Vgl. Wetterer (1992).
- (22) Quack/Maier (1994) 143.
- (23) Reskin (1993) 245; vgl. auch England (1992).
- (24) So ist z. B. in allen Branchen die Bedeutung des Bürobereiches und damit auch die Frauenbeschäftigung im 20. Jhd. gestiegen, damit sind Frauen zunehmend in „Männerbranchen“ eingedrungen, ohne daß sich konkret etwas an der Beschränkung von Frauen auf „Frauenbereiche“ bzw. „-berufe“ geändert hätte.

- (25) Das heißt natürlich nicht, daß alle Unterschiede zwischen Branchen alleine auf Berufsstrukturen zurückführbar wären – es liegt sicher nicht am Beruf, daß nicht nur Techniker, sondern auch Putzfrauen und -männer in der Erdölbranche mehr verdienen. Eine Analyse von Branchenunterschieden kann zusätzliche Erkenntnisse zur Segregation bringen.
- (26) Willms (1983) 12.
- (27) Vgl. z. B. die EG-Studie nach Rubery/Fagan (1993).
- (28) Wie so oft, ist auch hier die Vorgehensweise bei den Bezeichnungen nicht einheitlich bzw. in Diskussion. Blackburn et. al. (1993) argumentieren beispielsweise, daß der Begriff Segregation nur für die Beschreibung der gesamtwirtschaftlichen geschlechtsspezifischen Berufsstruktur verwendet werden sollte, Rubery/Fagan (1993) bezeichnet auch den Frauenanteil innerhalb einer einzelnen Berufskategorie als Segregation, im Gegensatz zum Anteil der Frauen insgesamt, die in diesem Beruf beschäftigt sind (=Konzentration).
- (29) Vgl. Hakim (1992) und (1993), Blackburn et. al. (1993), Siltanen (1990).
- (30) Vgl. z. B. Quack/Maier (1994).
- (31) Produktionsberufe: Berufsabteilungen 6 (Grundstoffhersteller), 7 (Bauberufe) und 8 (Fertigungsberufe)
 Qualifizierte Berufe: Berufsabteilung 0 (Technische u. medizinische Fachkräfte, Lehr- u. Führungskräfte)
 Dienstleistungsberufe: Berufsabt. 1 (Büro), 2 (Handel), 3 (Dienstleistungen), 4 (Verkehr, Transport)
 Land- und forstwirtschaftliche Berufe: Berufsabteilung 5
 Die Abteilung 9 (Berufstätige und Hilfskräfte ohne nähere Bezeichnung) wurde nicht berücksichtigt (1991: rund 55.000 Personen)
- (32) Vgl. Quack et. al. (1992).
- (33) Leider ist die Klassifikation nicht schlüssig insofern, als verschiedene andere Fachkräftekategorien jenen Berufsabteilungen zugeordnet werden, denen sie inhaltlich angehören, wie Büro- und Bankfachkräfte, Verwaltungsfachkräfte, Handelsführungskräfte, etc.
- (34) Das Statistische Handbuch der österreichischen Sozialversicherung 1994 weist für 1993 folgende Werte aus: Von den 229.000 Pflichtversicherten in der Krankenversicherung der SVA der Bauern sind 89.000 Frauen, davon sind allerdings nur 21.000 erwerbstätig und 68.000 Pensionistinnen. Zählt man noch die rund 9.000 unselbstständig in der Land- und Forstwirtschaft beschäftigten Frauen hinzu, kommt man auf rund 30.000 erwerbstätige Frauen, die vermutlich als „Bäuerinnen“ bezeichnet werden können.
- (35) $D = 0,5 \sum |F_i/F - M_i/M| \cdot 100$ mit: F und M sind jeweils die Gesamtheit der weiblichen bzw. männlichen Berufstätigen, F_i und M_i sind die Frauen und Männer in den jeweiligen Berufen ($i = 1 \dots n$); vgl. Deutsch et. al. (1994).
- (36) $D_{\text{sekt.}} = 0,5 \sum \left| \frac{F_i/T_i}{\sum F/T_i} - \frac{M_i/T_i}{\sum M/T_i} \right| \cdot 100$ mit: T_i sind die gesamten Berufstätigen im Beruf i ($i = 1, \dots, n$), sonst wie beim einfachen Index, vgl. Jacobs/Lim (1992).
- (37) $SR = \left(\frac{F_i/F \cdot 100}{T_i/T \cdot 100} \right) - \left(\frac{F_m/F \cdot 100}{T_m/T \cdot 100} \right)$ mit: F_i = Frauen in Berufen mit Frauenanteil > Durchschnitt, F_m = Frauen in Berufen mit Männeranteil > Durchschnitt, T_i = Berufstätige in Frauenberufen; T_m = Berufstätige in Männerberufen; vgl. Siltanen (1990), Hakim (1992).
- (38) Rubery/Fagan (1993).
- (39) Jacobs/Lim (1992).
- (40) Da diese Berufsgruppe den größten Frauenberuf mit über 200.000 Frauen darstellt, wirkt sich das in der Statistik entsprechend aus. Dies zeigt natürlich auch die Fragwürdigkeit solcher statistischer Abgrenzungen auf – der Unterschied zwischen einem Frauenanteil von 80,5% und 78,4% ist denkbar gering und für die Berufstätigen sicher nicht spürbar.

- (41) Vgl. Rubery/Fagan (1993).
- (42) Für die BRD vgl. Gottschall (1995).
- (43) Bei den Frauen standen den rund 232.000 Zunahmen rund 84.000 Abnahmen der Berufstätigkeit gegenüber, bei den Männern waren es 236.000 Zu- und 112.000 Abnahmen.
- (44) Unter den Berufen mit den stärksten Erhöhungen des Frauenanteils befinden sich 3 Berufe aus der Abteilung „Technische und medizinische Fachkräfte, Lehr- und Führungskräfte“, weiters Verwaltungsfachkräfte, Transport- und Verkehrsfachkräfte und Handelsführungskräfte, d. h. lauter qualifizierte Berufe mit zwar nach wie vor überdurchschnittlichen Männeranteilen, aber Frauen holen hier deutlich auf.
- (45) Vertikale Segregation ist dann mittels Berufsdaten meßbar, wenn Berufsklassifikationen nicht rein beschreibend sind, sondern Hierarchieelemente (z. B. Qualifikationsebenen) beinhalten. Die in Österreich verwendete Berufsklassifikation ist rein beschreibend und ermöglicht somit keinerlei Aussagen über vertikale Segregation.
- (46) In der BRD wurden im Rahmen eines Sonderforschungsbereichs umfangreiche Lebenslaufstudien gemacht, die auf den Daten einer retrospektiven Befragung verschiedener Geburtskohorten beruhen; vgl. Mayer et. al. (1991). In Österreich wurde im Rahmen des Mikrozensus 1983 versucht, Berufskarrieren zu erheben, allerdings sind diese Daten nicht sehr umfangreich und außerdem mittlerweile sehr alt. Neben Befragungen können Verlaufsdaten auch amtlichen Statistiken entnommen werden, z. B. verfügt die Sozialversicherung über solche Aufzeichnungen, die allerdings aufgrund der komplexen Struktur dieser Daten noch kaum ausgewertet wurden.
- (47) Sozialbericht (1993) 162.
- (48) Ebd. 155f.
- (49) Vgl. Rubery/Fagan (1993), Rudolph/Grüning (1994).
- (50) Quack et. al. (1992) 2.

Literatur

- Blackburn, Robert M.; Jarman, Jennifer; Siltanen, Janet, The analysis of occupational gender segregation over time and place: considerations of measurement and some new evidence, in: *Work, Employment and Society* 7/3 (1993) 335–362.
- Charles, Maria, Geschlechterspezifische Arbeitsmarktsegregation in der Schweiz, in: *Schweizerische Zeitschrift für Soziologie* 13/1 (1987) 1–27.
- Deutsch, Joseph; Flückinger, Yves; Silber, Jacques, Measuring Occupational Segregation, in: *Journal of Econometrics* 61/1 (1994) 133–146.
- England, Paula, *Comparable Worth. Theories and Evidence* (New York 1992).
- Fraiji, Adelheid, Volkszählung 1991: Bildungsstand der Bevölkerung, in: *Statistische Nachrichten* 10 (1994) 812–818.
- Gottschall, Karin, Geschlechterverhältnis und Arbeitsmarktsegregation, in: Becker-Schmidt, Regina; Knapp, Gudrun-Axeli (Hrsg.), *Das Geschlechterverhältnis als Gegenstand der Sozialwissenschaften* (Frankfurt/New York 1995).
- Gross, Inge, Disparitäten der Lebensbedingungen von Frauen und Männern in Österreich. Analyse statistischer Daten (Herausgegeben vom Bundesministerium für Arbeit und Soziales, Wien 1989).
- Gross, Inge; Wiedenhofer, Beatrix; Vötsch, Werner, *Die wirtschaftliche und soziale Rolle der Frau in Österreich. Analyse statistischer Daten* (Herausgegeben vom Bundesministerium für Arbeit und Soziales, Wien 1994).
- Hakim, Catherine, Explaining Trends in Occupational Segregation: The Measurement, Causes and Consequences of the Sexual Division of Labour, in: *European Sociological Review* 8/2 (1992) 127–152.
- Hakim, Catherine, Segregated and Integrated Occupations: A New Approach to Analysing Social Change, in: *European Sociological Review* 9/3 (1993) 289–314.
- Hakim, Catherine, Refocusing Research on Occupational Segregation: Reply to Watts, in: *European Sociological Review* 9/3 (1993a) 321–324.

- Hofstätter, Maria, Frauen in Beruf und Arbeitswelt. Bildungswege und Erwerbstätigkeit der Frauen in Österreich, in: Beckmann, Petra; Engelbrech, Gerhard (Hrsg.), Arbeitsmarkt für Frauen 2000 (= BeitrAB 179, Nürnberg 1994).
- Jacobs, Jerry A.; Lim, Suet T., Trends in Occupational and Industrial Sex Segregation in 56 Countries, 1960–1980, in: *Work and Occupations* 19/4 (1992) 450–486.
- Ladstätter, Johann, Volkszählung 1991: Berufstätigkeit und Lebensunterhalt, in: *Statistische Nachrichten* 10 (1994) 806–811.
- Lassnigg, Lorenz; Pastner, Ulrike; Wagner, Eva, Frauenerfahrungen, Frauenberufe, Frauenkarrieren – Arbeitsmarktpolitische Möglichkeiten (= Forschungsbericht im Auftrag des Landesarbeitsamtes Wien, Wien 1993).
- Mayer, Karl Ulrich; Allmendinger, Jutta; Huinink, Johannes (Hrsg.), Vom Regen in die Traufe: Frauen zwischen Beruf und Familie (Frankfurt/New York 1991).
- Quack, Sigrid; Maier, Friederike; Schuldt, Karsten, Occupational Segregation in the Federal Republic of Germany and in the former German Democratic Republic 1980–1989 (Berlin 1992).
- Quack, Sigrid; Maier Friederike, Geschlechtsspezifische Segregation von Arbeitsmärkten, in: SAMF-Arbeitspapier 1 (1994).
- Reskin, Barbara, Sex Segregation in the Workplace, in: *Annual review of Sociology* 19 (1993) 241–270.
- Rubery, Jill; Fagan, Colette, Geschlechtertrennung im Beruf in der Europäischen Gemeinschaft (= Beiheft 3/93 zu Soziales Europa, Brüssel 1993).
- Rudolph, Hedwig; Grünning Marlies, Frauenförderung: Kampf- oder Konsensstrategie, in: Beckmann, Petra; Engelbrech, Gerhard (Hrsg.), Arbeitsmarkt für Frauen 2000 (= BeitrAB 179, Nürnberg 1994).
- Schunter-Kleemann, Susanne (Hrsg.), Herrenhaus Europa: Geschlechterverhältnisse im Wohlfahrtsstaat (Berlin 1992).
- Siltanen, Janet, Social Change and the Measurement of Occupational Segregation by Sex, in: *Work, Employment and Society* 4/1 (1990) 1–29.
- Sozialbericht, Bericht über die soziale Lage 1993 (Herausgegeben vom Bundesministerium für Arbeit und Soziales, Wien 1994).
- Tálos, Emmerich; Wörster, Karl, Soziale Sicherung im Sozialstaat Österreich (Baden-Baden 1994).
- Weck-Hannemann, Hannelore, Krankenpfleger und Ingenieurin. Die Berufswahl von Frauen und Männern aus ökonomischer Sicht, in: Grözing, Gerd; Schubert, Renate; Backhaus, Jürgen (Hrsg.), *Jenseits von Diskriminierung. Zu den institutionellen Bedingungen weiblicher Arbeit in Beruf und Familie* (Marburg 1993).
- Wetterer, Angelika (Hrsg.), Profession und Geschlecht. Über die Marginalität von Frauen in hochqualifizierten Berufen (Frankfurt/New York 1992).
- Wiederschinger, Margit, Qualifikation, berufliche Tätigkeiten und Berufslaufbahnen, in: *Frauenbericht 1995* (Wien 1995) 237–246.
- Willms, Angelika, Segregation auf Dauer? Zur Entwicklung des Verhältnisses von Frauenarbeit und Männerarbeit in Deutschland, 1882–1980, in: Müller, Walter; Willms, Angelika; Handl, Johann, *Strukturwandel der Frauenarbeit 1880–1980* (Frankfurt/Main 1983).
- Wolf, Irene; Wolf, Walter, Wieviel weniger . . . ? (Herausgegeben vom Bundesministerium für Arbeit und Soziales, Wien 1991).

Statistische Materialien

Hochschulbericht 1993/94

Statistisches Handbuch der österreichischen Sozialversicherung 1994

Volkszählung 1981: Österreichisches Statistisches Zentralamt: Volkszählung 1981, Hauptergebnisse II, Beiträge zur österreichischen Statistik, 630/21. Heft. Wien.

Volkszählung 1991: Österreichisches Statistisches Zentralamt: Volkszählung 1991, Hauptergebnisse II, Beiträge zur österreichischen Statistik, 1.030/20. Heft. Wien.

KOMMENTAR

Energiesteuer – eine neue Ebene der Diskussion

ANGELA KÖPPL, KURT KRATENA,
CLAUDIA PICHL, FRITZ SCHE-
BECK, STEFAN SCHLEICHER,
MICHAEL WÜGER

Replik auf den Kommentar von Tho-
mas Ritt, Das WIFO und die Energie-
steuer: Perpetuum mobile in Sicht?
(Heft 3/95)

In der letzten Nummer von „Wirt-
schaft und Gesellschaft“ zweifelte
Thomas Ritt (1) an den Ergebnissen
der WIFO-Energiesteuerstudie, die er
für „wirklich sensationell“ hält. Wir
wollen mit diesem Beitrag die von ihm
initiierte Diskussion aufnehmen, auf
seine zentralen Kritikpunkte eingehen
und zeigen, daß an den WIFO-Ergeb-
nissen nichts besonders Sensationelles
ist (ohne unser Licht unter den Schef-
fel stellen zu wollen!).

Die modellgestützte Diskussion über
Energiesteuern hat sich in den letzten
Jahren ebenso verändert wie die um-
weltpolitische Praxis in diesem Be-
reich: Einerseits konnten in Ländern,
die als Vorreiter bei der Einführung
von Energiesteuern auftraten, mittler-
weile Erfahrungen mit den Wirkungen
unterschiedlicher Gestaltungselemen-
te und mit Implementierungsproble-
men gesammelt werden (vgl. z. B. die
umfangreichen Diskussionen und Pu-
blikationen im Rahmen der OECD

Joint Environment and Taxation
Group). Neue Vorschläge können sich
diese Erfahrungen zunutze machen
und das „Design“ ihrer Energiesteuer
so planen, daß die Ergebnisse den er-
wünschten Effekten möglichst nahe
kommen. Andererseits versuchen Mo-
delle die Wirkungsweisen solcher um-
weltpolitischer Eingriffe immer ge-
nauer zu simulieren. Eine wichtige
Frage ist in diesem Zusammenhang
immer wieder neben dem ökologischen
auch der ökonomische Effekt: Hier
kommt die neuere Diskussion zu dem
Schluß, daß Energiesteuern weder auf
mikroökonomischer noch auf makro-
ökonomischer Ebene negative volks-
wirtschaftliche Effekte haben müssen,
daß sie – bei „intelligentem Design“ –
sogar positive Auswirkungen haben:
In diesem Sinne gilt weder mikro-
noch makroökonomisch, was Thomas
Ritt vermutet, daß nämlich eine Um-
weltpolitik, die die Umweltqualität
verbessern soll, immer zusätzliche Ko-
sten verursacht (2).

Mittlerweile sind auf mikroökono-
mischer Ebene zahlreiche Beispiele
bekannt, wo Umweltschutzinvestitio-
nen sich sehr schnell rentieren, weil
die Input- und Entsorgungskosten
durch die Investition verringert wer-
den konnten (vgl. die Erfahrungen mit
Prepare). Insbesondere die sogenann-
ten sauberen Technologien sind auf-
grund des Ansatzpunktes bei der Ver-
meidung der Emissionen manchmal
schon bei den derzeitigen Preisen ko-
steneffizient, insbesondere jedoch bei
steigenden Ressourcenkosten. So im
Falle einer Energiesteuer: Wir konnten
aus modelltechnischen Gründen erst
einen kleinen ersten Schritt in Rich-
tung der Modellierung solcher techno-
logischer *Bottom-up*-Ansätze gehen,
indem wir zwei Technologien zumin-

dest über die Technologieförderungen modellierten – Wärmedämmung und Kraft-Wärme-Kopplung. Auch wenn die Vollständigkeit der Modellierung noch zu wünschen übrigläßt, halten wir diesen Ansatz für den am besten der „Realität“ Rechnung tragenden. Daß Modellierungen „des alten Schlages“ solche Effekte nicht einmal im Ansatz abbilden, macht diese nicht besser. Im Vergleich zu diesen Modellen stellen unsere Ergebnisse scheinbar „*ungewöhnliche Entdeckungen*“ (3) dar. Diese „Entdeckungen“ spiegeln jedoch tatsächlich nur die neuen Entwicklungen in der Umweltökonomie und -politik wider, die auch einschlägigen Experten noch nicht so geläufig zu sein scheinen.

Auf gesamtwirtschaftlicher Ebene müssen allokationsverbessernde, ökologische Steuerreformen noch weit weniger jene Zusatzkosten verursachen, die für Ritt unumgänglich scheinen: Während die Energiesteuer die Allokation verbessert und die Wohlfahrt erhöht, weil sie externe Kosten internalisiert, verringert eine Senkung von Steuern auf den Faktor Arbeit den Wohlfahrtsverlust, den diese Steuern wegen der Allokationsverzerrung haben. Diese „*double-dividend*“, der doppelte Nutzen einer ökologischen Steuerreform (und die Entsprechung bei teilweiser Technologieförderung) wurden in der Studie ausführlich beschrieben. Wiederum gelingt uns nur teilweise die Modellierung dieses Effektes, nämlich über die Technologieförderung. Dennoch sind Modelle und Überlegungen, die diesen Aspekt vollkommen unter den Tisch fallen lassen, nicht vorzuziehen. Mit unseren vergleichbare Ergebnisse für entsprechende konzipierte Energiesteuern erhalten z. B. für Frankreich: Beaumais, Brechet (1994), für die Schweiz: Prognos AG (1993).

Im einzelnen sind es vier Punkte, bei denen wir näher auf die Kritik von Ritt eingehen möchten, weil sie

uns für das Verständnis des verwendeten Modellansatzes als zentral erscheinen.

Beschäftigungseffekte

Ein wichtiger Kritikpunkt im Kommentar von Ritt betrifft den in der WIFO-Studie ausgewiesenen positiven Beschäftigungseffekt. Der in diesem Zusammenhang angegebene Beschäftigungseffekt von „*etwa 34.000 Arbeitsplätzen*“ (4) ist jedoch nicht der Hauptvariante entnommen, sondern einer Sensitivitätsanalyse. Vielleicht hat das WIFO bezüglich der Beschäftigungseffekte zu viele Sensitivitätsanalysen durchgeführt, so daß diese den Leser verwirren.

Generell steht hinter dem von Ritt als „*aufsehererregende Erkenntnis*“ charakterisierten deutlich positiven Beschäftigungseffekt einer „*richtig angelegten Energiesteuer*“ (5) nichts anderes als das seit 1945 bekannte und mit dem Nobelpreis ausgezeichnete Haavelmo-Theorem, wonach eine zusätzliche Steuer, die zur Gänze wieder ausgegeben wird, das Volkseinkommen um den Betrag dieser Steuer erhöht. Eingeschränkt wird dieser Effekt durch die zu berücksichtigenden Preiseffekte und die auch durch die Preiswirkungen beeinflussten Effekte im Außenhandel (höhere Importe, geringere Exporte). Wie alle makroökonomischen Modelle bildet das WIFO-Modell genau diese Zusammenhänge in detaillierter Weise ab. In der Hauptvariante beträgt der positive Beschäftigungseffekt 11.000 zusätzliche Arbeitskräfte und kommt ausschließlich durch diesen um Preis- und Außenhandelswirkungen eingeschränkten Haavelmo-Effekt zustande.

Eine gänzlich andere mikroökonomische Fragestellung stellt der von Ritt angesprochene Punkt „*Änderungen im Produktionsprozeß*“ aufgrund einer „*deutlichen Energiepreiser-*

höhung“ (6) in der WIFO-Studie dar. Es gehört zum ökonomischen Grundwissen, daß die Nachfrage nach Arbeit bei sonst unveränderten ökonomischen Bedingungen („ceteris paribus“) mit sinkendem Faktorpreis (Lohnsatz inklusive aller Steuern auf Arbeit) ansteigt.

Wir hielten es für die wissenschaftlich seriöseste Lösung, die Bedeutung einer von den Lohnkosten abhängigen Beschäftigungsnachfrage zu testen. In unserer Studie finden sich daher bei zwei Varianten Sensitivitätsanalysen zu dieser Frage, generell wurde immer von einer nicht lohnkostenabhängigen Nachfrage nach Arbeit ausgegangen. Das erklärt auch den negativen Beschäftigungseffekt des Szenarios mit voller Kompensation durch Senkung der Lohnnebenkosten. In den Sensitivitätsanalysen mit der lohnkostenabhängigen Beschäftigungsnachfrage erhält man dann für das Szenario „Kompensation bei den Lohnnebenkosten“ einen positiven Beschäftigungseffekt und für die Hauptvariante die von Ritt zitierten 34.000 Arbeitsplätze.

Ritt hat recht, wenn er kritisiert, daß die Studie nicht abbildet, wie im Detail (in den 19 Sektoren) die zu erwartenden Umstellungen des Produktionsprozesses vor sich gehen. Auch hier ist aber genau zu spezifizieren, welches Modell (welche „ökonomische Welt“) man im Kopf hat, wenn man bestimmte Wirkungen von gewissen Maßnahmen erwartet. Für die hier untersuchte Fragestellung ist offensichtlich ein Modell notwendig, in dem der Output durch Kombination der Faktoren Arbeit, Kapital und Energie produziert wird. Bezüglich der Faktorpreise bewirkt die Energiesteuer nun eine Erhöhung des Preises für Energie und eine Absenkung des Preises für gewisse Kapitalgüter (durch die Technologie-Fonds) sowie eine deutliche Absenkung des Faktorpreises für Arbeit. Die Idee des Technologie-Fonds ist nun die, daß in jenen Bereichen, in denen Energie durch Kapital substitu-

iert werden kann, ein Anreiz für diese Substitution geschaffen wird. Möglicherweise führt das in Einzelfällen auch zu geringerer Nachfrage nach Arbeitskräften. Die dargestellten Faktorpreisänderungen stellen jedoch sicher keinen Anreiz dar, im großen Stil Arbeit (die billiger wird) durch Kapital (das nur in zwei Anwendungsformen – Kraft-Wärme-Kopplung und Wärmedämmung – billiger wird) zu ersetzen.

Preisüberwälzung

Zum Problembereich „Preisüberwälzung der Energiesteuer“ schreibt Ritt (7): *„Das WIFO geht für seine Input-Output-Analyse von einer Vollüberwälzung der Kostenerrhöhung durch die Energiesteuer aus. Allein durch diese Annahme, die völlig der wirtschaftlichen Realität widerspricht, wird der Alleingang bei einer hohen Energiesteuer so unproblematisch. Die Annahme besagt, daß die Betriebe die Energiesteuer an ihre Kunden weitergeben können, ohne große Umsatzeinbußen oder gar die Verdrängung vom Markt befürchten zu müssen.“* Dazu sei zunächst die WIFO-Studie zitiert (8): *„Realistischerweise muß angenommen werden, daß eine volle Überwälzung der Kosten einer Energiesteuer auf den Auslandsmärkten nicht durchsetzbar ist. Um zu sehen, wie sich eine unvollständige Überwälzung auswirkt, wurde beispielhaft eine Variante durchgerechnet, die nur von der halben Überwälzung ausgeht.“* Das WIFO trägt somit der Problematik des Einflusses von Preisüberwälzungsannahmen durch eine Sensitivitätsanalyse voll Rechnung. Die Ergebnisse für ein derartiges Szenario sind nun sogar geringfügig günstiger als in der Variante mit voller Preisüberwälzung. Die Ursache dafür ist zugleich die Widerlegung der Ansicht von Ritt, volle Preisüberwälzung im WIFO-Modell

impliziere die Annahme, daß ohne Umsatzeinbußen überwälzt werden könnte. Im Gegenteil, gerade die Vollüberwälzung garantiert im WIFO-Modell, daß auch die entsprechenden negativen Mengeneffekte im Außenhandel wirksam werden (z. B.: -1,3% Outputeffekt im Sektor Papier und -1,4% im Sektor Grundmetalle). Umgekehrt müßte man genau überlegen, über welche Wirkungskanäle in einem Modell ohne volle Preisüberwälzung die negativen Mengeneffekte zustande kommen könnten. Die WIFO-Studie geht auf Seite 116 f. darauf ein und führt aus, daß ein Rückgang der Gewinne die Folge wäre. Eben dieser Rückgang der Gewinne hat im Modell, welches das WIFO verwendet, makroökonomische Effekte über die Einkommen der privaten Haushalte. Aus ökonomischer Sicht würde man vermuten, daß auch andere Wirkungskanäle zu berücksichtigen wären, die über eine Gewinnabhängigkeit der Investitionsnachfrage laufen, die das Modell jedoch nicht abbildet (9).

Aus diesem Grund hat das WIFO, wie auch das DIW, seine Modellsimulationen auf die Annahme der vollen Preisüberwälzung gestützt; damit ist sichergestellt, daß ein Maximum an negativen Auswirkungen im Außenhandel berücksichtigt wird. Dies wiederum ist in der grundsätzlichen Orientierung der WIFO-Studie gelegen, die potentiellen negativen Auswirkungen einer Energiesteuer möglichst nicht zu unterschätzen (auf der „sicheren“ Seite zu sein). Zum Fragenkomplex „Preisüberwälzung und Marktform“ sei auf den entsprechenden Abschnitt der WIFO-Studie (10) verwiesen. Für einen Input-Output-Ansatz, der unvollständige Preisüberwälzung zuläßt und versucht, die potentiellen Effekte des Gewinnrückganges auf die Investitionen zu quantifizieren, empfiehlt sich die von der Arbeiterkammer Wien 1990 herausgegebene Energiesteuer-Studie (11).

Energieeinsparung

Ritt behauptet, daß „die WIFO-Schätzung der Energieeinsparung . . . auf schwachen Beinen“ stehe (12). Dabei dürfte er den Anhang der WIFO-Studie gänzlich übersehen haben, in dem unter anderem auf rund 14 Seiten dargestellt wird, wie die Energienachfrage modelliert wurde. Tatsächlich wurde in der Studie für den Konsumbereich so ziemlich alles, was in der modernen Ökonometrie Verwendung findet, getestet, und dann die optimale Kombination zur Erklärung der Energienachfrage herangezogen. Das Erfassen der Reaktionen der Konsumenten auf Energiepreissteigerungen kann jedoch – wie in der WIFO-Studie auf Seite 91f. hingewiesen wird – nicht ausschließlich über die Schätzung von Einkommens- und insbesondere Preiselastizitäten erfolgen. Wie in der WIFO-Studie dargestellt wird, können für die Vergangenheit gefundene Elastizitäten bei Extrapolationen Probleme schaffen. Die Elastizitäten sind u. a. von der Höhe der Preissteigerungen abhängig (sie sind bei hohen Preissteigerungen doppelt so hoch wie im Durchschnitt) und geben die Ausschöpfung eines Potentials wieder, das von technischen Faktoren abhängig ist (bei der Raumtemperatur stellt die thermische Gebäudestruktur so einen Faktor dar, beim Individualverkehr der Normverbrauch). Eine hohe Preiselastizität in Kombination mit hohen Preissteigerungen hätte jedoch zur Folge, daß z. B. die Raumtemperatur unter ein notwendiges Mindestmaß abgesenkt würde oder mit dem Auto unbedingt notwendige Fahrten unterblieben. Diese Beispiele zeigen, daß man mit ökonometrischen Schätzungen allein nicht das Auslangen findet. Wir haben daher auch technologisches Expertenwissen (Nationaler Umwelt-Plan 1994) in unser Modell miteinfließen lassen (13), um sinnvolle Ergebnisse zu gewährleisten. Deshalb sind wir davon überzeugt, daß unsere

Schätzungen der Energieeinsparungen der Konsumenten „auf sehr soliden Beinen stehen“; ein Ausweisen nur der ökonometrisch geschätzten Elastizitäten wäre demgegenüber eher irreführend.

Während also die Energieeinsparungen im Konsumbereich sehr gut abgeschätzt wurden, konnten wir beim derzeitigen Stand des Ausbaus des Modells für den Produktionsbereich keine vergleichbaren Schätzungen vornehmen. Hier erfassen wir nur jenen Teil der Energieeinsparungen, der auf eine Strukturverschiebung von energieintensiven zu weniger energieintensiven Branchen zurückzuführen ist, und nicht jenen Teil, der innerhalb jedes Betriebes stattfindet. Dies wird in unserer Studie auch ganz ausführlich beschrieben und begründet. Da wir den Unternehmen „in unserem Modell“ also nicht gestatten, energiesparende Investitionen als Reaktion auf die Energiesteuer durchzuführen, unterschätzen wir jedoch nicht nur die positiven ökologischen Effekte, sondern auch die positiven ökonomischen Effekte: Die Kosteneffizienz steigt, wenn Unternehmen, die billiger den Energieeinsatz verringern können, als sie dafür Steuer zahlen müßten, dies auch „in unserem Modell“ tun könnten. Indem wir explizit die Energieeinsparung durch die Förderung des Einsatzes von Kraft-Wärme-Kopplung im Unternehmensbereich modellieren, können wir einen kleinen Teil der Energieeinsparungen erfassen. Insgesamt dürfte jedoch in der kurzen Zeitspanne unserer Simulationen (fünf Jahre) der Energieeinsparungseffekt im Unternehmensbereich ohnehin noch nicht voll zum Tragen kommen.

Einkommensverteilung

Ritt kritisiert auch, daß Auswirkungen auf die personelle Einkommensverteilung in der Studie keine Berücksichtigung fanden. Diese wurden aber

in Absprache mit dem Projektbeirat von vornherein vom Auftrag ausgeklammert. Wie Ritt selbst bemerkt, sind „*diese Effekte schon recht gut . . . beschrieben*“, nicht zuletzt durch ihn selbst (14), so daß uns eine vorläufige Ausklammerung der Frage sinnvoll erschien. In einer anderen WIFO-Studie (15) wurde außerdem nachgewiesen, daß – trotz großer Unterschiede in den Konsumneigungen nach der Einkommenshöhe – gesamtwirtschaftliche Auswirkungen durch Einkommensumverteilungen nur durch relativ große Eingriffe (wegen der ungleichen Besetzungszahlen nach Einkommensklassen) erzielt werden können. Solch massive personelle Einkommensumverteilungen durch eine Energiesteuer sind insbesondere dann nicht erkennbar, wenn die Steuer aufkommensneutral angelegt wird. Das ergibt auch die Energiesteuer-Studie der Arbeiterkammer Wien (16), in der gezeigt wird, daß die Besteuerung von Brennstoffen zwar regressiv wirkt, dieser Effekt jedoch durch die progressive Wirkung der Treibstoffbesteuerung teilweise wettgemacht wird. Daß eine Energiesteuer auf die Situation verschiedener Haushaltstypen (nicht nur nach Einkommensklassen) deutlich unterschiedliche Auswirkungen hat, die bei einer Globalbetrachtung untergehen, ist auch uns klar und so wichtig, daß sie – ausgehend von den vorhandenen Analysen – in einer eigenen Studie mit Unterstützung des Makromodells analysiert werden sollten.

Insgesamt begrüßen die Autoren, daß über wichtige Punkte der WIFO-Studie eine öffentliche Diskussion in Gang ist und wir dabei nochmals auf einige Modellzusammenhänge und deren Bedeutung für die Ergebnisse eingehen konnten. Wir hoffen, daß wir dabei auch die für Thomas Ritt offenen Fragen befriedigend beantworten konnten. Obwohl uns Thomas Ritt somit die Möglichkeit einer öffentlichen Diskussion geboten hat, hätte es uns noch mehr gefreut, wenn er die in sei-

nem Kommentar angesprochenen Fragen bereits in dem die WIFO-Studie begleitenden wissenschaftlichen Projektbeirat gestellt hätte, dessen Mitglied er war.

Anmerkungen

- (1) Ritt (1995) 447.
- (2) Ebd. 450.
- (3) Ebd. 447.
- (4) Ebd. 448.
- (5) Ebd.
- (6) Ebd. 449.
- (7) Ebd. 448.
- (8) Köppl u. a. (1995) 116.
- (9) „Der Gewinnrückgang könnte sich in zweierlei Hinsicht auswirken: Einerseits in einem Rückgang der Investitionen, andererseits in verstärkten Rationalisierungen.“ (Ebd. 116 f).
- (10) Ebd. 84 ff.
- (11) Farny u. a. (1990).
- (12) Ritt (1995) 449.
- (13) Köppl u. a. (1995) 93.
- (14) Ritt (1994).
- (15) Wüger (1986).
- (16) Farny u. a. (1990).

Literatur

- Beaumais, O.; Brechet, T., *Ecotax, Rational Use of Energy and CO₂ Emissions: Testing a Mixed Policy Using the Hermes-Midas Models* (Erasme, Paris 1994).
- Farny, O.; Kratena, K.; Roßmann, B., *Energieabgabe, Wirtschaftsstruktur und Einkommensverteilung (= Materialien zu Wirtschaft und Gesellschaft 44, Wien 1990).*
- Köppl, A.; Kratena, K.; Pichl, C.; Schebeck, F.; Schleicher, St.; Wüger, M., *Makroökonomische und sektorale Auswirkungen einer umweltorientierten Energiebesteuerung in Österreich* (Wien 1995).
- Prognos AG, *Bewertung der wirtschaftlichen Auswirkungen einer CO₂-Abgabe* (Basel 1993).
- Ritt, Th., *Verteilungswirkungen von Energiesteuern – Eine empirische Betrachtung (= Informationen zur Umweltpolitik 99, hrsg. von der Kammer für Arbeiter und Angestellte für Wien, 1994).*
- Ritt, Th., *Das WIFO und die Energiesteuer: Perpetuum mobile in Sicht?*, in: *Wirtschaft und Gesellschaft* 21/3 (1995) 447–450.
- Wüger, M., *The Influence of the Personal Income Distribution on Private demand in Austria*, in: *Empirica – Austrian Economic Papers* 2 (1986).

BERICHTE UND DOKUMENTE

Freistellung für Weiterbildung, Kinderbetreuung und Urlaub („Sabbat“) in Dänemark

MICHAEL TÖLLE

Bei diesen wohl progressivsten und umfassendsten Regelungen im Rahmen der Europäischen Union handelt es sich um neue Optionen für unselbstständig Beschäftigte, aber auch für Selbständige und (eingeschränkt) für Arbeitslose. Hintergrund für die Konzeption und Implementation dieser Maßnahmen sind Arbeitsmarkttendenzen der letzten Jahre, die in Dänemark mit Besorgnis registriert wurden und denen konsequent entgegengesteuert werden sollte.

1. Die Entwicklung des dänischen Arbeitsmarktes von 1988 bis 1993

Ein stetiges Anwachsen der Beschäftigung in den Jahren 1984 bis 1987 wurde abgelöst durch ein konstantes Abnehmen der Beschäftigung im Zeitraum 1988 bis 1993: Die Arbeitslosenziffern stiegen von 244.000 auf 349.000, das bedeutete eine Erhöhung der Arbeitslosenrate von 8,7% auf 12,5% und eine relative Zunahme von 43% innerhalb von fünf Jahren. Gleichzeitig zeigte sich, daß neben der klassischen Gruppe der von Arbeitslo-

sigkeit Betroffenen – nämlich den unqualifizierten Arbeitskräften – zunehmend auch Akademiker und qualifizierte Angestellte arbeitslos wurden und die Verweildauer dieser Gruppen in der Arbeitslosigkeit kontinuierlich anstieg. Dafür verantwortlich zeichneten in erster Linie Einbrüche im privaten Sektor, während die Beschäftigung im öffentlichen Sektor leicht anstieg, u. a. auch dadurch, daß Langzeitarbeitslose (in diesem Fall: länger als zwei Jahre arbeitslos) temporär angestellt wurden. Die primär nicht-zyklische, auf strukturelle Faktoren rückführbare Arbeitslosigkeit entwickelte sich zum wesentlichen innenpolitischen Problem.

2. Zur aktiven Arbeitsmarktpolitik

Ende der achtziger Jahre stieg in Dänemark die Kritik an der aktiven Arbeitsmarktpolitik: sie sei zu bürokratisch, zu unflexibel, es fehle der Nachweis dafür, daß der doch hohe Mitteleinsatz die beabsichtigten Effekte bewirkt hätte. Aufgrund dieses Verdachtes auf unzureichende Effizienz wurde vom dänischen Parlament (*Folketing*) Ende 1991 eine Arbeitsgruppe (das sog. *Zeuthen Committee*) eingesetzt, um strukturelle Probleme des Arbeitsmarktes zu untersuchen und Lösungsvorschläge zu erarbeiten. Das Resultat war im Frühjahr 1993 ein Reformpaket, bestehend aus drei Gesetzesentwürfen zur Arbeitsmarktpolitik, zu Varianten der Freistellung für Weiterbildung, Kinderbetreuung und Sabbat sowie zur Aktivierung kommunaler Maßnahmen. Die Zuständigkeit für die ersten beiden Punkte liegt beim Arbeitsministerium, für den dritten Punkt beim Sozialministerium,

wobei natürlich jeder Punkt im Kontext zu den jeweils zwei anderen zu sehen und auf diese abzustimmen war. Das Ziel der Reform bestand darin, neue gesetzliche Rahmenbedingungen für ein Erwerbsleben zu schaffen, in dem sich Phasen der Erwerbstätigkeit, der Weiterbildung, aber auch Zeiträume, die mit ganz anderen Inhalten (z. B. einer Weltreise, ehrenamtlicher karitativer Tätigkeit oder ganz einfach Nichtstun) gefüllt sind, abwechseln können. Die dadurch initiierte Rotation auf dem Arbeitsmarkt sollte zwei wesentliche Effekte bringen: einerseits ein generelles Anheben der Qualifikationsstruktur der Arbeitnehmer, der Selbständigen und Arbeitslosen, andererseits eine Erhöhung der Beschäftigung durch die Einstellung von Ersatzarbeitskräften. Damit kongruent gingen Intentionen, die Ersteintrittschancen auf den Arbeitsmarkt für Neu-Ausgebildete (besonders für Jugendliche nach Abschluß der Berufsausbildung, Schulabgänger, Jungakademiker) und die Wiedereintrittschancen für Problemgruppen des Arbeitsmarktes zu erhöhen sowie Möglichkeiten zu schaffen, neue Berufsfelder mittels definierter Phasen der Weiterbildung statt Qualifizierung in Perioden der Arbeitslosigkeit zugänglich zu machen (1).

Der erwartete statistische Effekt liegt natürlich in der Reduktion der Arbeitslosenrate – freigestellt zu sein für Weiterbildung, Kinderbetreuung oder Sabbat heißt für unselbständig und selbständig Erwerbstätige: nicht arbeitslos zu sein, für Arbeitslose: nicht mehr arbeitslos zu sein –, das Betroffenheitsrisiko von Arbeitslosigkeit, vor allem von Langzeitarbeitslosigkeit mit allen potentiellen negativen Begleiterscheinungen wie sozialen, psychischen und gesundheitlichen Problemen sollte so reduziert werden (was selbst bei einem theoretisch möglichen Nullwachstum der Anzahl der Arbeitsplätze möglich ist).

Der zugrundeliegende Gesetzestext lautet wie folgt:

„Das Gesetz hat das Ziel, arbeitsmarktpolitischen, bildungspolitischen und sozial- und familienpolitischen Bedürfnissen gerecht zu werden, dadurch, daß es die ökonomischen Bedingungen dafür schafft, daß Personen, die schon im Arbeitsmarkt integriert sind, Beurlaubung erreichen können für . . . Weiterbildung, Sabbat und Kinderbetreuung.“ (2)

3. Freistellung für Weiterbildung

Die dänische Bezeichnung lautet *orlov til uddannelse*, was mit *Beurlaubung* oder *Urlaub für Weiterbildung* übersetzt werden kann. Diese Bezeichnung ist allerdings etwas ungenau, da es sich nicht um Urlaub im eigentlichen Sinne – der ja der Regeneration der Arbeitnehmer vorbehalten ist – handelt (treffender ist noch die englische Bezeichnung *training leave*). Daher wurde, auch im Hintergrund der österreichischen Diskussion, der Begriff *Freistellung* gewählt, allerdings hier wiederum nicht als *Bildungsfreistellung* (als kurzfristige vom Arbeitgeber bezahlte Weiterbildungszeit), sondern als *Weiterbildungskarenz* (längerfristige Weiterbildungszeiten, Finanzierung über die öffentliche Hand).

Die Freistellung für Weiterbildung wird – für anerkannte Weiterbildungsmaßnahmen – in einem Ausmaß zwischen einer Woche und einem Jahr gewährt (der regionale Arbeitsmarkt-Rat kann jedoch auch eine tageweise Aufteilung genehmigen, für Personen unter 25 Jahren gibt es Sonderbestimmungen). Zielgruppe sind Arbeitslose, Beschäftigte und Selbständige älter als 25 Jahre (in besonderen Fällen sind auch Personen unter 25 Jahren anspruchsberechtigt, sofern am Arbeitsplatz ein Rotationssystem vereinbart wurde).

Die Bedingungen sind, daß die beantragende Person Anspruch auf Arbeitslosengeld hat bzw. hätte, daß der Beschäftigte und Selbständige in den

letzten fünf Jahren drei Jahre gearbeitet hat (bei Teilzeitbeschäftigten: innerhalb der letzten fünf Jahre ein Ausmaß an Beschäftigung, das insgesamt zwei Jahren Vollzeitbeschäftigung entspricht; Beschäftigungszeiten im Ausland werden angerechnet), daß es eine Vereinbarung mit dem Arbeitgeber gibt, auch über die Arbeitsbedingungen nach Beendigung der Weiterbildungsmaßnahme.

Die Unterstützung beträgt bis zu 100% des maximalen Arbeitslosengeldbezuges. Ursprünglich war geplant, den Bezug mit 1. April 1995 auf 80% des maximalen ALG-Anspruches zu kürzen; davon wurde jedoch wieder abgegangen, was den Wert, den die dänische Regierung der beruflichen Weiterbildung zuschreibt, deutlich macht; gleichzeitig wollte man wohl keinen „Motivationseinbruch“ riskieren.

Der Arbeitsplatz muß nicht nachbesetzt werden; sofern ein minder- oder nichtqualifizierter Arbeitsloser den Arbeitsplatz einnimmt und dieser vorher noch am Arbeitsplatz eingeschult werden muß, übernimmt die Kosten dafür das Arbeitsamt, für „Neu-Ausgebildete“ (Arbeitslose unmittelbar nach Abschluß einer Ausbildung) gibt es einen eigenen Tagsatz. Der regionale Arbeitsmark-Rat kann den für Weiterbildung freigestellten Arbeitnehmern, Selbständigen oder Arbeitslosen einen supplierenden Betrag von bis zu maximal +20% gewähren, sofern eine Ausbildung in einem Mangelberuf angestrebt wird.

Arbeits- und Unterrichtsminister verhandeln über die Inhalte, die für eine Freistellung für Weiterbildung zulässig sind. Die Teilnahme an der Weiterbildungsmaßnahme muß nachgewiesen werden.

4. Freistellung für Kinderbetreuung

Die für Österreich zutreffende Bezeichnung wäre *Karenz* (englisch *parental leave*). Karenz kann gewährt werden für aufeinanderfolgende Zeit-

räume von 13 bis zu 52 Wochen. Die Zielgruppe sind Beschäftigte, Selbständige und Arbeitslose mit Kindern bis zu einem Alter von acht Jahren (*Kinder* sind sowohl eigene als auch Adoptiv- und Pflegekinder). Beide Elternteile können einzeln oder gemeinsam für jedes Kind bis zu 52 Wochen in Anspruch nehmen.

Die Bedingung für Beschäftigte und Selbständige ist, daß sie krankenversichert sind. Beschäftigte können sechs Monate in Karenz gehen, die restliche Zeit muß mit dem Arbeitgeber abgesprochen werden, wie auch die Arbeitsbedingungen nach Rückkehr an den Arbeitsplatz.

Die Bedingung für Arbeitslose ist, daß sie entweder Anspruch auf Arbeitslosengeld haben oder Sozialhilfe beziehen.

Der Bezug während der Karenz wird mit Wirkung 1. April 1997 von 70% des maximalen ALG-Anspruchs auf 60% gekürzt.

Der Arbeitgeber muß bei Karenz den Arbeitsplatz nicht nachbesetzen, dieses dann aber begründen; wenn die Arbeitsvermittlung mindestens drei Arbeitslose mit entsprechender Qualifikation anbietet, muß der Arbeitgeber doch nachbesetzen.

Betreffend Sozialhilfe-Bezieher vereinbaren Sozial- und Arbeitsminister spezielle Regelungen.

5. Freistellung für Sabbat

Es handelt sich hierbei um eine Art Langzeiturlaub zur beliebigen Verwendung (englisch *sabbatical leave*; hier paßt übrigens die dänische Bezeichnung *orlov*, nämlich Urlaub). Die mögliche Dauer des Sabbat beträgt mindestens 13 Wochen, maximal ein Jahr (deswegen stimmt auch die oft verwendete Bezeichnung *Sabbatjahr* nur dann, wenn tatsächlich ein ganzes Jahr in Anspruch genommen wird). Die Zielgruppe sind Beschäftigte älter als 25 Jahre.

Die Bedingungen sind: Zeitraum und Rückkehr an den Arbeitsplatz sind mit dem Arbeitgeber zu vereinbaren, der Betreffende muß Anspruch auf Arbeitslosengeld haben, der freierwerdende Arbeitsplatz *muß* von einem Arbeitslosen eingenommen werden.

Voraussetzung sind weiters drei Jahre Beschäftigung innerhalb der letzten fünf Jahre (bei Teilzeitbeschäftigten: innerhalb der letzten fünf Jahre ein Ausmaß an Beschäftigung, das insgesamt zwei Jahren Vollzeitbeschäftigung entspricht; Beschäftigungszeiten im Ausland werden angerechnet).

Auch hier wird der Bezug mit Wirkung 1. April 1997 von 70% des maximalen ALG-Anspruchs auf 60% gekürzt.

Wie schon erwähnt, ist der Arbeitgeber verpflichtet, während des Sabbats einen Arbeitslosen anzustellen. Arbeitslos heißt in diesem Fall: mindestens 52 Wochen innerhalb der letzten 65 Wochen. Der Arbeitslose muß mit der gleichen Stundenanzahl wie der zuvor Beschäftigte angestellt werden. Der Arbeitsminister kann die Zielgruppen genauer definieren. Sollte der zuvor Arbeitslose aus dem neuen Dienstverhältnis aussteigen, muß sofort nachbesetzt werden – andernfalls hat der Arbeitgeber für den Bezug desjenigen, der sich im Sabbat befindet, aufzukommen.

Die Möglichkeit der Inanspruchnahme des Sabbat wurde vorerst mit 31. März 1999 befristet.

6. Allgemeine oder besondere Bestimmungen

Das mögliche Ausmaß der Inanspruchnahme bei Freistellung für Weiterbildung und Sabbat beträgt maximal ein Jahr innerhalb von fünf Jahren (zusammen), für Arbeitslose maximal zwei Jahre innerhalb von sieben Jahren (allerdings nur für Weiterbildung, für Arbeitslose ist kein Sabbat möglich). Die Dauer der Unterstützungsleistungen im Falle von Arbeitslosigkeit wurden in einem neuen System für einen Zeitraum von sieben Jahren geregelt. Bei Inanspruchnahme einer Freistellung kann sich dieser Zeitraum noch um zwei Jahre erhöhen.

Die Kommunen finanzieren die Sozialhilfe; sofern ein Sozialhilfeempfänger Freistellung beansprucht (nur für Weiterbildung und Kinderbetreuung möglich, nicht für Sabbat), refundiert der Staat 50% der Kosten an die Kommunen.

7. Daten über die Inanspruchnahme von Freistellung für Weiterbildung, Kinderbetreuung und Sabbat in Dänemark im Jahr 1994 (3)

Die Gesamtinanspruchnahme für das Jahr 1994:

Weiterbildung			Kinderbetreuung			Sabbat			Gesamt
F	M	Ges.	F	M	Ges.	F	M	Ges.	
32.250	14.879	47.129	73.301	7.487	80.788	9.218	3.891	13.109	141.026

Interessant ist, daß der Anteil der Frauen in jeder Kategorie weitaus höher ist als der der Männer (Weiterbildung: 68,4%; Sabbat: 70,3%; bei der Kinderbetreuung bewegen sich die 90,7% in österreichischen Dimensio-

nen). Insgesamt beanspruchen 3,6mal so viele Personen Freistellung für Weiterbildung wie für Sabbat.

Zur Inanspruchnahme nach Beschäftigungsstatus:

	Weiterbildung			Kinderbetreuung			Sabbat			
	F	M	Ges.	F	M	Ges.	F	M	Ges.	Summe
unselbst-										
ständig	13.200	5.713	18.913	39.181	4.043	43.224	9.218	3.891	13.109	75.246
arbeitslos	18.792	8.871	27.663	32.482	3.195	35.677	0	0	0	63.340
selbst-										
ständig	258	295	553	1.638	249	1.887	0	0	0	2.440
	32.250	14.879	47.129	73.301	7.487	80.788	9.218	3.891	13.109	141.026

40,1% derjenigen, die Freistellung für Weiterbildung beanspruchen, sind unselbständig Beschäftigte. Den größten Teil stellen die Arbeitslosen mit

58,7%. Der Anteil der Selbständigen beträgt 1,2%.

Die Freistellungen für Weiterbildung nach dem Bildungsstand:

A	B	C	D	E	F	G	H	I	J	K	
1.207	14.046	6.814	6	548	1.010	402	328	750	5.647	1.492	F
364	5.622	2.695	152	969	476	740	1.137	437	1.610	677	M
1.571	19.668	9.509	158	1.517	1.486	1.142	1.465	1.187	7.257	2.169	47.129

Es ist etwas schwierig, für die dänischen Kategorien die österreichischen Äquivalente zu finden:

- A Volksschule; Pflichtschule 9–10 Jahre (nach 10 Jahren: „kleine Reife“)
- B Allgemeine vorbereitende Kurse und VHS-Kurse (VHS machen auch Berufsausbildungen; der Stellenwert der VHS ist höher als bei uns)
- C Vorbereitende Kurse mit Abschlußprüfungen
- D Schifffahrtsausbildungen
- E Spezialarbeiter-Kurse (so wie Facharbeiter)
- F „EFG“: 2 Jahre in AHS mit selbst-

bestimmten Fächern, dann Ablegen der Matura

- G Grundlegende technische Ausbildungen
- H Weitergehende technische Ausbildungen (mit Matura)
- I Weitergehende Handels- und Büroausbildungen (mit Matura)
- J Andere kürzerdauernde weitergehende Ausbildungen
- K Mittel- und längerdauernde weitergehende Ausbildungen (inkl. Universität)

Die eher niedrigqualifizierten Kategorien B + C machen 61,9% der Inanspruchnahmen aus!

Freistellung für Weiterbildung nach (ausgewählten) Berufsgruppen:

Spezial- arbeiter	A-Beamte	Handels- und Büroangestellte	Lehrer	Sozial- pädagogen	Kranken- schwestern
5.423 11,5%	9.806 20,8%	6.762 14,3%	1.043 2,2%	747 1,6%	983 2,1%

Ohne die Verteilung der einzelnen Berufsgruppen in der Gesamtpopulation zu beziffern, erscheint ein Ergebnis bemerkenswert: der vielleicht nicht so hoch erwartete Anteil der Facharbeiter in der Gruppe derer, die Freistellung für Weiterbildung beanspruchen. Die Ziffern für die „burn-out“-Berufe wie Lehrer, Sozial-

pädagogen und Krankenschwestern – von denen man sich doch eher eine „Flucht“ in Phasen „des Luftholenkönnens“ erwartet hätte – erscheinen nicht so hoch wie angenommen. Die hohen Ziffern für die A-Beamten waren vorauszusehen.

Dies verschiebt sich etwas bei der Inanspruchnahme des Sabbat:

Spezial- arbeiter	A-Beamte	Handels- und Büroangestellte	Lehrer	Sozial- pädagogen	Kranken- schwestern
946 7,2%	2.070 15,8%	1.602 12,2%	960 7,3%	391 3,0%	311 2,4%

Deutlich weniger Facharbeiter gehen in den Sabbat – in dieser Berufsgruppe dürfte der Wert der beruflichen Weiterbildung besonders evident sein –, die Krankenschwestern zeigen hier keinen signifikanten Unterschied, die Sozialpädagogen gehen etwa doppelt, die Lehrer mehr als dreimal (!) so

oft in den Sabbat wie in die Weiterbildung (jeweils bezogen auf die Verteilungen zwischen den Berufsgruppen). Die A-Beamten stellen zwar einen Anteil von 15,8%, dieser ist jedoch niedriger als im Bereich Weiterbildung.

Für die Kinderbetreuung sind die Werte wie folgt:

Spezial- arbeiter	A-Beamte	Handels- und Büroangestellte	Lehrer	Sozial- pädagogen	Kranken- schwestern
5.952 7,4%	10.845 13,4%	13.122 16,2%	1.298 1,6%	1.232 1,5%	4.834 6,0%

6% derjenigen, die in Karenz gehen, sind Krankenschwestern; das ist mit Abstand die deutlichste Abweichung zwischen den verschiedenen Freistellungsvarianten im Vergleich der angeführten Berufsgruppen. Die Werte für Lehrer (hier vor allem im Vergleich zum Sabbat), für Sozialpädagogen und für die A-Beamten sind niedriger

als in den anderen Freistellungsvarianten.

Die Inanspruchnahme aller Freistellungsvarianten nach Arbeitgeber:

öffentlich	privat	selbständig
52,50%	38,91%	8,59%

Mit diesen Ziffern wird deutlich, daß eine Inanspruchnahme von Freistellungen im öffentlichen Bereich eher möglich zu sein scheint und dementsprechend realisiert wird (A-Beamte bilden jeweils die größte Gruppe bei den Inanspruchnahmen von Freistellung für Weiterbildung und Sabbat, siehe oben). Das kann nicht weiter überraschen, da der Faktor Arbeitsplatzsicherheit zum einen und zum anderen natürlich die Bereitschaft der öffentlichen Hand, beschäftigungswirksame Akzente zu setzen, die Begründungen für die anzutreffende prozentuelle Asymmetrie sein dürften.

Zur Dauer der Inanspruchnahme der diversen Freistellungen zeigt sich ein deutlicher Trend: die jeweils höchsten Werte finden sich in der Kategorie „49–52 Wochen“ (Weiterbildung: 37,0% / Sabbat: 59,2% / Kinderbetreuung: 69,6%).

Insgesamt erfolgten 77.686 Freistellungsvereinbarungen, in insgesamt 58,6% (45.539) der Fälle wollten die Betriebe eine Ersatzkraft einstellen (für den Bereich Sabbat natürlich zu 100%), im Bereich Freistellung für Weiterbildung in 51,7% (10.065) der Fälle.

Anmerkungen

- (1) Das sind Frage- bzw. Problemstellungen, die natürlich auch auf Ebene der Europäischen Union thematisiert werden, z. B. im Weißbuch zu *Wachstum, Wettbewerbsfähigkeit, Beschäftigung*.

Herausforderungen der Gegenwart und Wege ins 21. Jahrhundert (Luxemburg 1993) der Kommission der Europäischen Gemeinschaften in konkreter Bezugnahme auf die Arbeitsmarktpolitik: „... daß verschiedene Formen der Fortbildung gefördert werden müssen (beispielsweise alternierende Ausbildung und Zusatzausbildung, Rotationssysteme und Bildungsurlaub) . . .“ (S. 130) oder in *Europäische Sozialpolitik. Ein zukunftsweisender Weg für die Union. Weißbuch* (Luxemburg 1994) der Generaldirektion Beschäftigung, Arbeitsbeziehungen und soziale Angelegenheiten: „Auch sind Anhaltspunkte für ein neues Herangehen an die Arbeitsgestaltung zu erkennen, etwa in Form eines häufigeren Wechsels von Berufstätigkeit, Ausbildung und Erwerbspausen. Dazu gehören beispielsweise Freistellungsprogramme zur Förderung der Arbeitsplatzrotation, bei denen die Fortbildung der Mitarbeiter mit der Einarbeitung von Arbeitslosen einhergeht, die anstelle der jeweils freigestellten Mitarbeiter zum Einsatz kommen.“ (S. 27)

- (2) Siehe § 1 der *Bekendtgørelse af lov om orlov* (Bekanntmachung der Gesetze über Beurlaubung), Gesetzesbekanntmachung des Arbeitsministeriums Nr. 7 vom 9. Jänner 1995; alle angeführten Bestimmungen wurden diesem Dokument sowie der *Bekendtgørelse om orlov til uddannelse, sabbat og børnepasning* (Bekanntmachung der Gesetze über Beurlaubung für Weiterbildung, Sabbat und Kinderbetreuung), Gesetzesbekanntmachung des Arbeitsministeriums Nr. 1178 vom 27. Dezember 1994 entnommen (die Gesetze gelten übrigens nicht für die Färöer-Inseln und Grönland).

- (3) Quelle: *Arbejdsmarkedstyrelsen*.

BÜCHER

ARBEITSBEZIEHUNGEN IN WEST-EUROPA: RÜCK- UND AUSBLICK

Rezension von: Sozialpartnerschaft und Arbeitsbeziehungen in Europa, herausgegeben von Michael Mesch im Auftrag des Arbeitskreises für ökonomische und soziologische Studien, MANZ-Verlag, Wien 1995, 380 Seiten, öS 420,-.

Seit Jahren ist die Frage, was – bei einer Annäherung an die EU, im Falle eines Beitritts zur EU und in Folge bei einer Verwirklichung der Wirtschafts- und Währungsunion – aus der Sozialpartnerschaft „werden wird“, im Zentrum vieler politischer und wissenschaftlicher Diskussionen in Österreich. Es ist das Verdienst des *Arbeitskreises für ökonomische und soziologische Studien*, einen Sammelband initiiert zu haben, der sich mit diesen Fragen auseinandersetzt und dabei nicht auf Österreich beschränkt bleibt, sondern auch andere westeuropäische Länder miteinbezieht.

Der von Mesch herausgegebene und auch zusammengefaßte Band mit insgesamt zwölf Einzelbeiträgen besteht aus zwei Teilen; der erste Teil ist der nationalen Perspektive, der zweite Teil der europäischen Perspektive gewidmet.

Im *ersten* Teil stehen die Fragen: 1.) „Was sind die Auswirkungen des Integrationsprozesses auf die nationalen Arbeitsbeziehungen?“ und 2.) „Welche Bedeutung haben die nationalen Arbeitsbeziehungen für die Länder im Integrationsprozeß?“ im Vordergrund.

Diese Fragen werden einerseits in Fallstudien (der Länder Deutschland, Frankreich, Dänemark und Österreich) und andererseits durch vergleichende Analysen der Arbeitsbeziehungen behandelt.

Der Beitrag von Schnabl über *Entwicklungstendenzen der Arbeitsbeziehungen in der BRD seit Beginn der achtziger Jahre* kommt zum interessanten (weil analog zum regionalanalytischen) Schluß, daß die gegenwärtige Entwicklung der Arbeitsbeziehungen in Deutschland zu einer „Ausdünnung der Macht und Kompetenzen“ der *nationalen* Tarifparteien führt, weil einerseits die betriebliche Verhandlungsebene aufgewertet wird (Dezentralisierung) und gleichzeitig Kompetenzen an europäische Spitzenverbände abgegeben werden (Zentralisierung) (1).

Dieser Befund wird von den weiteren Beiträgen allerdings nur zur (ersten) Hälfte gestützt. Es besteht Konsens darüber, daß die zunehmende Heterogenität des gewerkschaftlichen und unternehmerischen Klientels branchenweite oder gar gesamtwirtschaftliche Abmachungen tendenziell erschwert. Andererseits wird aber die Bedeutung europaweiter Institutionen der Arbeitsbeziehungen bis auf weiteres als marginal eingeschätzt. Auch Schnabl selbst meint in seinem Beitrag, daß weder Arbeitgeber noch Arbeitnehmer (in Deutschland) derzeit vorhaben, durch Abgabe von Kompetenzen eine Aufwertung der europäischen Spitzenverbände zu bewirken.

In einem zweiten deutschen Beitrag (*Stabil oder fragil? Die bundesdeutschen Arbeitsbeziehungen im Umbruch*) kommt Bispinck zum Schluß, daß die beobachtbaren Schwächungen im Bereich der Arbeitnehmervertretung und diverse Konflikte auf der Ar-

beitgeberseite folgende Zukunftsszenarien denkbar machen: 1.) Die Erosion des Tarifsystems beschleunigt sich, und der Flächenvertrag als tragende Säule des Tarifsystems gerät ins Wanken; 2.) es entsteht eine gespaltene Tarif- und Betriebslandschaft und damit eine tarifpolitische Segmentierung (Industrie- und Dienstleistungssektor versus schwächere Randbereiche); 3.) es kommt zu einer Stabilisierung der Grundprinzipien des Tarifsystems, also zu einer positiven Weiterentwicklung mit Strukturreformen von Tarifverträgen und -inhalten.

Goetschy stellt in ihrem Beitrag (*Major Developments and Changes in French Industrial Relations since 1980*) fest, daß es in Frankreich einen Trend zur Dezentralisierung und Fragmentierung der Verhandlungsmuster gibt, mit der Folge, daß es immer schwieriger wird, gesamtwirtschaftliche und gesamtgesellschaftliche Ziele miteinzubeziehen und zu erreichen.

Dänemark ist ein Paradebeispiel für eine geplante, kontrollierte Dezentralisierung der Arbeitsbeziehungen. In ihrem Beitrag (*Major Developments in Danish Industrial Relations since 1980*) beschreiben Due et al. die krisenhaften Entwicklungen des dänischen Systems der Arbeitsbeziehungen, die Ende der siebziger Jahre beinahe zu deren Kollaps geführt hätten. Für die Arbeitnehmerseite sehen Due et al. auch in Dänemark nur die Alternative, entweder eine machtvolle Organisation zu bleiben, die in der Lage ist, mit der Arbeitgeberseite zu kooperieren und damit das Herzstück der dänischen Arbeitsbeziehungen zu erhalten, oder einer vollständigen Individualisierung der Tarifbestimmung und der Arbeitsbedingungen nachzugeben und damit das dänische Modell eines hoch-organisierten Arbeitsmarktes aufzugeben.

Die österreichische Situation wird von Guger untersucht. Seine Analyse (*EU-Integration, Arbeitsbeziehungen*

und Lohnpolitik) befaßt sich mit folgenden zwei Fragen: Welchen Bedeutungswandel wird die österreichische Sozialpartnerschaft im Rahmen der EU erfahren? und: Welche Rolle wird der Sozialpartnerschaft in der Wirtschafts- und Währungsunion zukommen?

Guger stellt fest, daß unter den nunmehr vorherrschenden Bedingungen 1.) einer Makropolitik, die stärker (auch) in Brüssel bestimmt wird; 2.) der Änderung der Wettbewerbspolitik; 3.) einer Internationalisierung der Förderpolitik das „alte“ Instrumentarium der Sozialpartner teilweise obsolet und damit deren Zusammenspiel tendenziell erschwert wird. Andererseits scheinen sich aber auch neue Betätigungsfelder sozialpartnerschaftlicher Kooperation aufzutun, wie etwa in der Regionalpolitik. Auf die zweite Frage antwortet Guger mit einem positiven Ausblick: Sozialpartnerschaftlich organisierte Länder werden besser in der Lage sein, die Lohnentwicklung mit der Produktivitätsentwicklung in Einklang zu bringen (ohne das Wachstums- bzw. Beschäftigungsziel zu gefährden), und sie werden daher langfristig Vorteile bei der Anpassung an europäisch vorgegebene Stabilitätsziele haben.

In einer international verglichenen Analyse (*Entwicklungstendenzen in den Arbeitsbeziehungen Westeuropas. Auf dem Weg zur Konvergenz?*) geht Traxler der Frage nach, ob sich die Arbeitsbeziehungen Westeuropas im Zuge der europäischen Integration aneinander angleichen.

Nach einer detaillierten Betrachtung des Tarifsystems, der makroökonomischen Steuerung und der Arbeitsbeziehungen im privaten und im öffentlichen Sektor, jeweils in der EU und der EFTA (2), kommt Traxler zum Schluß, daß trotz Konvergenz der Problemlagen (Internationalisierung der Märkte, Differenzierung der Interessen der Mitglieder der Tarifverbände) keine Evidenz für eine Konvergenz der

Arbeitsbeziehungen sichtbar ist. Es ist im Gegenteil eher so, daß die Anpassungsprozesse an die neuen Problemlagen von Land zu Land außerordentlich divergieren.

Zum ersten Teil des Buches ist kritisch anzumerken, daß anstelle eines zweiten Deutschland-Beitrages vielleicht ein Beitrag über Großbritannien sinnvoller gewesen wäre. Großbritannien ist in vielerlei Hinsicht ein Sonderfall in Europa und in der Entwicklung der Union (z. B. auch beim „Sozialen Dialog“), so daß eine Analyse der britischen Arbeitsbeziehungen eine interessante Ergänzung und Kontrastierung (etwa des dänischen Falles) geboten hätte.

Der zweite Teil des Buches ist der „europäischen Perspektive“, also der wechselvollen Geschichte der Bemühungen um den Aufbau von Arbeitsbeziehungen auf der Gemeinschaftsebene gewidmet. Im Vordergrund steht dabei die Frage, wie es um die Chancen europaweiter Arbeitsbeziehungen steht und wie deren institutionelle Gestalt aussehen könnte.

Im ersten Beitrag zu dieser Thematik, *Arbeitsbeziehungen und europäische Integration*, führen Traxler und Schmitter aus, daß die Voraussetzungen für den Aufbau eines „Eurosystems der Arbeitsbeziehungen“ kaum gegeben sind. Insbesondere fehlen die unterstützenden und fördernden Institutionen auf Gemeinschaftsebene. Allerdings darf daraus nicht auf eine Konvergenz im Sinne eines allgemeinen Verfalls kollektiver Arbeitsbeziehungen geschlossen werden, sondern vielmehr auf eine Verschärfung der bisher schon existierenden Divergenz. Es ist dieses Risiko der sich verschärfenden Divergenz, das die Europäisierung der Arbeitsbeziehungen notwendig macht.

Wenngleich also die Befunde gegen eine Verwirklichung gesamteuropäischer Arbeitsbeziehungen sprechen, ist damit die „europessimistische“ Sozialpartner-Position nicht notwendi-

gerweise bekräftigt. Denn diese unterstellt ja, daß eine wirkungsvolle Europäisierung der Arbeitsbeziehungen nur auf der Basis eines derartigen Institutionensystems möglich ist. Demgegenüber argumentieren Traxler und Schmitter, daß der entscheidende Schritt zur Europäisierung der Arbeitsbeziehungen dann getan ist, wenn die nationalen Gewerkschaften auf der Grundlage der institutionellen Infrastruktur der Gemeinschaft (Euro-Betriebsrat, flächendeckendes System von Tarifverhandlungen) ihre Tarifpolitik sektoral-gesamteuropäisch akkordieren. Dieser Ansatz setzt weniger institutionelle Neukonstruktionen voraus und erscheint damit realistischer als die Schaffung eines kohärenten Systems europäischer Arbeitsbeziehungen.

Die Beiträge von Jacobi (*Der Soziale Dialog in der Europäischen Union*) sowie von Buda (*Auf dem Weg zu europäischen Arbeitsbeziehungen? Zur Perspektive des Sozialen Dialogs in der Europäischen Union*) befassen sich mit dem sog. „Sozialen Dialog“.

Unter dem Sozialen Dialog ist jener von Jaques Delors initiierte Prozeß zu verstehen, der die „soziale Seite“ der europäischen Integration abdecken sollte. Der Soziale Dialog kann nunmehr auf eine bereits zehnjährige Geschichte zurückblicken, an deren Anfang die Initiative Delors' im Jahre 1985 stand. Es folgte 1987 die Institutionalisierung des Sozialen Dialogs im Rahmen der Einheitlichen Europäischen Akte, und schließlich fanden 1993 die unter Mitwirkung der Arbeitnehmer- und Arbeitgeberorganisationen auf Gemeinschaftsebene ausgehandelten Vorstellungen in das Sozialprotokoll des Maastricht-Vertrages Eingang. Von besonderer Bedeutung ist dabei jene Bestimmung, nach der die europäischen Tarifparteien sozialpolitische Regelungsmaterien an sich ziehen können (und diese nur dann in die Kompetenz von Kommission/Rat zurückfallen, wenn die Tarifparteien

keine Einigung erzielen). Damit ist aber ein Vorrang kollektiv- bzw. tarifvertraglicher Vereinbarungen gegenüber der EU-Sozialgesetzgebung gegeben.

Ernüchternd ist allerdings der gegenwärtige Stand der tatsächlichen Auswirkungen des Sozialen Dialogs. Von einer Verwirklichung einer *Europäischen Sozialunion* sind wir weit entfernt, und auch die Entwicklung von nur minimalen gemeinschaftlichen korporatistischen Institutionen steht erst am Beginn. Ursache dessen ist nicht nur die in vielen Fragen uneinheitliche Position der Arbeitnehmerseite, sondern auch das Desinteresse der Arbeitgeberseite an einer Weiterentwicklung der Arbeitsbeziehungen. Die Unternehmerseite vertritt in Brüssel sehr wohl und effizient ihre vielfältigen *Wirtschafts-Interessen* (Produktmarkt), sehr viel weniger aber ihre *Arbeitgeber-Interessen* (Arbeitsmarkt).

Die drei letzten Beiträge befassen sich aus der Arbeitnehmer- bzw. Arbeitgeberperspektive mit den Fragen des Sozialen Dialogs und der Arbeitsbeziehungen auf Gemeinschaftsebene. In seinem Beitrag (*Europäische Betriebsräte – Stand und Perspektiven einer europaweiten Regulierung der Arbeitsbeziehungen auf der Ebene transnationaler Konzerne*) zeichnet Schulten ein desillusionierendes Bild der derzeitigen Situation: Die bisher entstandenen Euro-Betriebsräte werden vorwiegend zur Schaffung von Corporate Identity und somit für den internationalen Konkurrenzkampf instrumentalisiert – aber auch zur (besseren) Akzeptanz unternehmerischer Maßnahmen. Seine Schlußfolgerung daher: „Ohne eigenständige europäische Gewerkschafts- und Betriebsratsstrukturen in den Konzernen, die in der Lage sind, gegenüber der Konzernleitung gemeinsame politische Forderungen und Ziele zu entwickeln, werden jedoch weder „freiwillige Vereinbarungen mit dem Management“

noch die Verabschiedung der „Euro-Betriebsratsrichtlinie“ eine substantielle Stärkung der betrieblichen Interessenvertretung bringen“.

Diese Sichtweise wird indirekt durch die Stellungnahmen der Arbeitgeberseite bestätigt. In seinem Beitrag beschreibt Friedrich *Die Rolle der Industrie- und Handelskammern im europäischen Sozialen Dialog*, während Heinrich die Position des Arbeitgeberverbandes UNICE zum Sozialen Dialog erläutert. Dabei wird klar, daß den Arbeitgebern wenig an sozial- und tarifgesetzlichen Maßnahmen auf Gemeinschaftsebene liegt und sie dafür plädieren, daß die unmittelbar betroffenen Parteien „ihre Angelegenheiten selbst regeln“, das Subsidiaritätsprinzip soll also nach Meinung der Unternehmerseite im Vordergrund stehen.

Etwas irritierend ist im zweiten Teil des Buches die Vermischung von wissenschaftlichen Aufsätzen und interessenpolitischen Stellungnahmen, die „ohne Warnung“ nebeneinander gestellt wurden. Auch scheinen sich die beiden Beiträge von Jacobi und Buda auf weiten Strecken zu überschneiden.

Insgesamt vermittelt der von Mesch herausgegebene Band ein interessantes und detailreiches Bild der Entwicklung und Bedeutung der Arbeitsbeziehungen in Westeuropa seit Beginn der achtziger Jahre. Eine der zentralen Aussagen des Buches ist, daß trotz ähnlicher wirtschaftlicher und institutioneller Rahmenbedingungen keineswegs eine Konvergenz der nationalen Arbeitsbeziehungen und nachfolgend der Problemverarbeitungsmuster beobachtbar ist. Man kann vielmehr Länder unterscheiden, (a) in denen im wesentlichen der Status quo der Arbeitsbeziehungen aufrecht blieb (z. B. Niederlande, Finnland, Spanien), in denen (b) eine unkontrollierte Dezentralisierung stattfand (Großbritannien), (c) eine kontrollierte Dezentralisierung beobachtbar war (Dänemark, Deutschland, Österreich), (d) eine (Re-)Zentralisie-

rung festzustellen war (Norwegen), und (e) keine klare Tendenz ausgemacht werden kann (Italien, Frankreich, Belgien). Diese *institutionelle Varianz* widerspricht somit einer Konvergenzhypothese auf der Basis annähernd ähnlichen Rahmenbedingungen und legt ein Erklärungsmuster nahe, das von der Verlaufsabhängigkeit institutioneller Entwicklungen ausgeht.

Es läßt sich also – trotz des schwedischen Falles – weder eine allgemeine Abkehr von neokorporatistischen Arrangements noch auch – trotz Rückgang des Organisationsgrades in vielen Ländern – eine allgemeine Krise der Gewerkschaften in Europa diagnostizieren. Es kann vielmehr die Behauptung begründet werden, daß im Hinblick auf die Europäische Wirtschafts-, vor allem aber Währungsunion die Arbeitsbeziehungen eine wichtige Rolle spielen (werden), weil die Lohn- und Einkommenspolitik wesentlich zur Aufrechterhaltung der Wettbewerbsfähigkeit sein wird.

Die Zukunft der Arbeitsbeziehungen auf Gemeinschaftsebene – so eine

weitere zentrale Aussage – liegt eher im Aufbau länderübergreifender Beziehungen im Rahmen multinationaler Konzerne (*bottom-up-approach*) als in der Schaffung von europaweiten Rahmeninstitutionen für die industriellen Beziehungen (*top-down-approach*).

Wolfgang Blaas

Literatur

Pintarits, Sylvia, Österreich und das Europa der Regionen (= Studie im Auftrag der Republik Österreich, Bundeskanzleramt, mit einem Beitrag von Sonja Puntschner-Riekman, Wien 1995).

Anmerkungen

- (1) Die Analogie zur Regionalanalyse (auf europäischer Ebene) besteht darin, daß von einer Ausdünnung der Macht und Kompetenz des Nationalstaates durch Abgabe von Kompetenzen sowohl an die regionale als auch an die supranationale Ebene (Europa) gesprochen wird; vgl. Pintarits (1995).
- (2) Alle Beiträge wurden vor 1995, also vor dem EU-Beitritt Österreichs, Schwedens und Finnlands verfaßt.

KORPORATISMUS UND WIRTSCHAFTSWACHSTUM

Rezension von: Andrew Henley,
Euclid Tsakalotos, *Corporatism and
Economic Performance.*

*A Comparative Analysis of Market
Economies*, Edward Elgar, Aldershot
1993, 218 Seiten, öS 869,85,-.

Noch vor nicht allzu langer Zeit wurde in der österreichischen Öffentlichkeit das System der Sozialpartnerschaft diskutiert und kritisiert. Sämtliche Parteien lehnten es ab, entweder explizit und aggressiv oder zumindest implizit. Die Gründe der breiheitlichen liegen auf der Hand: bis vor kurzem hatten sie in diesem Bereich keinen Einfluß, und überdies strebt ihr Vorsitzender eine „Dritte Republik“ an – was immer das sei. Für die Grünen sind die Sozialpartner „Betonierer“ und für die Liberalen eine Nebenregierung. Die Regierungsparteien haben nicht nur eine grundlegende Reform der Kammern verlangt – ohne zu erklären, welchen Inhaltes diese sein sollte –, sondern sowohl der frühere Bundeskanzler wie auch der noch frühere Vizekanzler hatten sich expressis verbis dieses Anliegen zu eigen gemacht. Nach dem von den Sozialpartnern präsentierten Sparpaket und der Demonstration der politischen Parteien, daß sie zur Lösung dieses Problems – zumindest in der letzten großen Koalition – nicht in der Lage seien, ist diese Kritik allerdings verebbt.

Freilich erfolgte eine solche Ablehnung nicht zum ersten Mal. Als die Jugend nach 1968 zu neuen Ufern aufbrach, erkannte sie sehr rasch in der Sozialpartnerschaft eine Säule des Kapitalismus. Und wenn diese auch nicht so leicht gestürzt zu werden vermochte, so erschienen auf dem alsbald

okkupierten Feld der Wissenschaft eine Fülle von Studien, welche für die Zeit nach der „Ölkrise“ den Zusammenbruch der Sozialpartnerschaft in den nunmehr „wieder auflebenden Verteilungskämpfen“ prophezeiten. Natürlich trat das Gegenteil ein, ja die Sozialpartnerschaft stand im Zeichen des „Austro-Keynesianismus“.

Ganz anders wird die österreichische Sozialpartnerschaft im Ausland beurteilt. Die meisten der einschlägigen Studien betonten immer wieder die Bedeutung dieser Institution für die außerordentlichen wirtschaftlichen Erfolge des Landes – siehe etwa Flanagan/Soskice/Ulman (1983). Auch die dem jeweiligen Zeitgeist nicht verpflichteten österreichischen NationalökonomInnen unterstrichen stets die zentrale Bedeutung der Sozialpartnerschaft für die österreichische Wirtschaftsentwicklung.

Freilich begegneten auch diese Forscher immer dem Problem, daß sich deren Bedeutung weder quantitativ noch theoretisch ohne weiteres isolieren läßt. In ersterem Fall kann man Schlüsse aus der Streikstatistik ziehen oder den Einfluß dieser Institution auf die Lohnentwicklung ökonomisch untersuchen, in letzterem boten sich eigentlich nur Ansätze aus der Spieltheorie (Gefangenendilemma) oder der Entscheidung unter Unsicherheit.

Nunmehr haben Henley und Tsakalotos eine Studie über die Wirtschaftsentwicklung der korporatistischen Staaten im Vergleich zu jenen, die eher einem liberalistischen Konzept verpflichtet waren, verfaßt. Das Spezifische an der Arbeit liegt jedoch darin, daß die Autoren versuchen, den Einfluß des Korporatismus theoretisch von der Neuen Institutionenökonomie her zu ermitteln.

Die Bedeutung von Institutionen

„Institutions matter for economic performance“. Mit diesem Satz leiten sie ihre Arbeit ein und versuchen,

diese Aussagen an der Gegenüberstellung von „liberalen“ und „korporatistischen“ Ländern zu exemplifizieren. Während sie zu den ersteren jene Staaten zählen, die von möglichst unbehinderten Marktkräften eine optimale Wirtschaftsentwicklung erwarten, charakterisieren sie letztere durch weitgehend zentralisierte Lohnverhandlungen, die überdies durch langdauernde und stabile Beziehungen zwischen den Marktparteien gekennzeichnet sind und daher weit über die Lohnbeziehung hinaus wirtschaftspolitisch wirksam werden. Träger dieser Beziehungen sind Organisationen, welche, in Zusammenarbeit mit dem Staat, zumeist das Ziel der Vollbeschäftigung verfolgen. Inflationäre Prozesse müssen in diesem Rahmen nicht über den Markt, also durch Arbeitslosigkeit, abgefangen, sondern können durch lohnpolitische Zurückhaltung bekämpft werden.

Ein Vergleich der EG-Staaten mit den – überwiegend korporatistischen – früheren EFTA-Ländern ergibt tatsächlich, daß zwar in allen nach 1975 die Wachstumsraten erheblich zurückgegangen sind, aber letztere sowohl im Hinblick auf Inflation wie auch auf Arbeitslosigkeit wesentlich besser abschnitten als die EG.

Um die Ursachen der Überlegenheit des korporatistischen Systems zu klären, setzen die Autoren mit der grundsätzlichen Frage an, welche Rolle Institutionen für den Wirtschaftsablauf zukommt. (Freilich werden in diesem Zusammenhang unter Institutionen weniger Gewerkschaften, Kammern usw. – Organisationen – als legale oder gewohnheitsmäßige Regelungen verstanden, welche die Verhaltensweisen der Wirtschaftssubjekte bestimmen, also ihre Wahlmöglichkeiten beschränken.)

Die Antwort der Neoklassik lautet einfach: gar keine. In dieser Welt agieren Wirtschaftssubjekte, die ausschließlich durch den Tauschvorgang miteinander in Beziehung treten und,

weil vollständig informiert, rational auf Preissignale reagieren. Und wenn auf irgendeinem Markt kein Gleichgewicht zustande kommt, dann deshalb, weil Marktunvollkommenheiten eben den Marktmechanismus behindern.

Der Einbruch in dieses theoretische Gebäude begann mit Coase (1937) über die Transaktionskosten, welche überhaupt erst die Existenz eines Unternehmens verständlich machen, weil Transaktionen Kosten verursachen, welche innerhalb des Unternehmens gegenüber externen Märkten verringert werden können. Williamson erweiterte diesen Ansatz über die hierarchische Struktur von Unternehmungen, welche insbesondere für wiederholte Transaktionen, die überdies spezifische Investitionen erfordern und deren Resultate unsicher sind, den Markt ersetzen (1). Eine weitere Notwendigkeit dafür resultiert aus der „*bounded rationality*“ der Wirtschaftssubjekte, als Folge der eingeschränkten Information. North erweitert diese Argumentation durch die Notwendigkeit, Verträge durchzusetzen, welche ein entsprechendes Institutionensystem voraussetzt. Dieses reduziert auch die Entscheidungsunsicherheit, weil durch Gesetze oder soziale Normen das Risiko der Akteure vermindert wird.

Aus der nun schon recht umfangreich gewordenen Diskussion über das Geflecht institutioneller Beziehungen heben die Autoren die Aspekte der Langfristigkeit und des gegenseitigen Vertrauens heraus. „Trust reduces complex realities far more quickly and economically than prediction, authority or bargaining“ (2). Soskice (1991) sieht jene Volkswirtschaften oder Unternehmungen im Vorteil, die über „flexibly coordinated systems“ verfügen, welche durch die oben genannten Faktoren charakterisiert sind. Diese schließen keinesfalls den Markt aus, garantieren aber in den Beziehungen der Wirtschaftssubjekte hohe Stabilität.

Natürlich ist durch alle diese Überlegungen nicht unbedingt gesagt, daß alle Institutionen optimal funktionieren. Die Autoren lassen diese Frage im Grundsätzlichen offen und setzen sich mit dem Funktionieren konkreter Institutionen im Rahmen des Korporatismus auseinander, etwa mit dem Problem der Lohnbestimmung.

Lohnfindung im Korporatismus

Unterstellt man, daß die Lohnhöhe über die – internationale – Konkurrenzfähigkeit der Betriebe den Produktionsumfang und damit die Beschäftigung bestimmt, dann ergibt sich die Arbeitslosigkeit aus der Lohnbestimmung. Eine vollbeschäftigungskonforme Lohnsteigerung ist unter zwei Voraussetzungen denkbar: bei völligem Fehlen von Gewerkschaften – die Löhne ergeben sich aus der Marktlage – und bei höchster organisatorischer Konzentration. In letzterem Fall hält die große Gewerkschaft stets die gesamtwirtschaftlichen Folgen ihres Vorgehens im Auge. In den Zwischenbereichen, in welchen mehrere Gewerkschaften eine gewisse Marktposition errungen haben, aber dazu neigen, sich gegenseitig zu konkurrenzieren, drohen die Löhne über den Gleichgewichtswert hinauszugehen. Dieser Zusammenhang wird durch den sogenannten „Calmfords-Driffil-Buckel“ demonstriert. Das gilt natürlich auch dafür, wie Reallöhne auf externe Schocks reagieren können.

In dem von den Autoren angestellten internationalen Vergleich über die Zentralisation und Koordination der Lohnverhandlungen steht Österreich an der Spitze, ebenso wie die EFTA-Staaten, welche fast alle einen hohen Zentralisationsgrad und nach 1975 eine wesentlich niedrigere Arbeitslosigkeit aufwiesen als die EG-Staaten mit stärkerer Dezentralisation.

Freilich begegnet der quantitative Nachweis für den Einfluß des Kor-

poratismus auf den Arbeitsmarkt Schwierigkeiten, da die Bestimmungsgründe für die Lohnveränderungen vielfältig und auch jene der Arbeitslosigkeit institutionell beeinflußt sein können (siehe lange Zeit in Schweden). Die Autoren versuchen daher weiter auszuholen und Charakteristika des Korporatismus im Bereich der politischen Ökonomie generell zu finden. Sie meinen, daß korporatistische Institutionen die Basis für langfristige sowie umfassende Beziehungen darstellen.

So betreiben nach Ansicht politologischer Studien Gewerkschaften auch eine zurückhaltende Lohnpolitik, um auf längere Sicht größeren Einfluß auf die allgemeine Politik zu erhalten; sie streben „politischen Austausch“ an (3). Mögliche kurzfristige Vorteile in der Lohnverhandlung werden zugunsten längerfristiger in anderen Bereichen, etwa der sozialen Sicherheit, aufgegeben. Diese Vorgangsweise scheint vor allem in den fünfziger Jahren für die österreichischen Arbeitnehmervertretungen charakteristisch gewesen zu sein.

Auch hierfür bleibt der zentralistische Charakter dieser Organisationen wichtig, weil es darum geht, den jeweiligen Mitgliedern längerfristige Ziele zu Lasten kurzfristiger verständlich zu machen. Oder einfacher gesagt: zentralistische Organisationen erreichen eine höhere Disziplin ihrer Mitglieder. Nur unter dieser Voraussetzung wird ein solcher „politischer Austausch“ möglich.

In vielen Ländern geht die Integration der Sozialpartner in den politischen Willensbildungsprozeß noch viel weiter. Natürlich hängen ihre Bewegungsmöglichkeiten auch mit der politischen und rechtlichen Struktur eines Landes zusammen und damit, wie intensiv und dauerhaft sie in die staatliche Politik eingebunden sind. Hier stehen einander in Europa die Extrempositionen von Großbritannien und Österreich gegenüber. Ein wesentliches

Element in Österreich wird in den gesetzlich fundierten Kammern gesehen (4). Sie können als Basis für einen langdauernden Prozeß politischer Kooperation gelten, der für die stark korporatistischen Länder charakteristisch ist.

Natürlich wird Korporatismus nur funktionieren, wenn beide Marktparteien annehmen können, daß dieser ihren Interessen entgegenkommt. Als Gegenbeispiel nennen die Autoren den geplanten Arbeitnehmerfonds in Schweden, der letztlich zu einer Abschaffung des Privateigentums zumindest an den Großbetrieben führen hätte können.

Korporatismus und Wirtschaftswachstum

Letztlich stellen die Autoren die Frage, über welche ökonomischen Variablen der Korporatismus das Wirtschaftswachstum beeinflussen könnte. Hierbei nennen sie zuerst das Problem, wie ein *profit squeeze* zu vermeiden sei, welcher die Investitionen reduzieren würde. Die Dauerhaftigkeit der Beziehungen zwischen den Interessenorganisationen in korporatistischen Ländern sichert eine zurückhaltende Lohnpolitik, welche wieder die Erwartungen der Unternehmer und damit die Investitionsquote stabilisiert. Einige empirische Evidenz dafür wird angeführt. Dieser Zusammenhang wurde bereits im Kapitel über die gewerkschaftliche Lohnpolitik berührt.

Weiters fördere der Korporatismus auch die Konkurrenzfähigkeit, weil er Industriepolitik, also Änderungen der Industriestruktur, erleichtere. Die Autoren haben hier vor allem die Industriepolitik Schwedens in den siebziger Jahren im Auge, sind sich aber der Problematik ihrer Aussage bewußt und weisen daher auch auf die indirekten industriepolitischen Auswirkungen einer aktiven Arbeitsmarktpolitik hin, welche von allen korporatistischen Staaten betrieben werde.

Letztlich prüfen sie die Auswirkungen von Einkommensverteilung bzw. Wohlfahrtsstaat auf das Wirtschaftswachstum. Hier wirkt der Zusammenhang schon etwas gezwungen. Man kann den Autoren nur darin zustimmen, daß ein gewisser Egalitarismus oder ein hoch entwickeltes System der sozialen Sicherheit Strukturänderungen erleichtert.

Die Frage, wieweit der Korporatismus die makroökonomische Politik beeinflusse, wird durch eine Auseinandersetzung mit der neuen klassischen Makroökonomie eingeleitet, welche ja die Linie der „Nichtpolitik“ vertritt. Die Autoren verweisen im Kern darauf hin, daß dieses Modell die Möglichkeit des Verteilungskonflikts und damit die Realität negiert; tatsächlich seien inflationäre Entwicklungen in jenen Ländern, welche dem Monetarismus anhängen, keineswegs durch Marktkräfte, sondern durch diskretionäre restriktive Wirtschaftspolitik mit beträchtlichen Kosten an Beschäftigung und Produktion beseitigt worden. Wenn sich aber die Notwendigkeit von Wirtschaftspolitik ergibt, dann ermöglicht der Korporatismus Interventionsmöglichkeiten, die sogar über die Lohnpolitik hinausgehen. Die Autoren verweisen hierbei auf die austrokeynesianische Erfahrung.

Kann der Korporatismus überleben?

Freilich, trotz beträchtlicher Erfolge gerät das korporatistische System in jüngerer Zeit unter immer stärkeren Druck. Die stets fortschreitende effektive wie formale Integration der Volkswirtschaften in größere ökonomische Einheiten engte den wirtschaftspolitischen Spielraum der Staaten immer mehr ein. Expansionspolitik in einem Land werde immer schwieriger. Hohe Besteuerung zum Zwecke der Einkommensnivellierung würde zu Kapitalflucht führen, eine

flexible Wechselkurspolitik sei – selbst wenn man sie als sinnvoll betrachtet – nicht möglich. Das Interesse der Arbeitgeber an zentralisierten Lohnverhandlungen gehe infolge der hohen Arbeitslosigkeit in vielen Ländern verloren – Österreich bilde hier eine Ausnahme! Auch die Arbeitnehmerinteressen beginnen sich zu differenzieren, wie die schwedische Entwicklung zeige. Schließlich führe auch der schwindende Einfluß der Sozialdemokratie zur Einengung der Möglichkeiten für eine korporatistische Politik. Ob diese Schwächung durch eine übernationale Renaissance im Rahmen der EU kompensiert werden könnte, stellen die Autoren zumindest in Frage, weil die entsprechenden institutionellen Gegebenheiten auf internationaler Ebene fehlen, auch wenn die EU prinzipiell dem korporatistischen Gedankengut gegenüber positiv eingestellt sei.

Andererseits betonen die Autoren, daß man sich nicht über die vergangenen Erfolge des Korporatismus hinwegsetzen könne. Es sei eben eine spezifische Verhandlungskultur entstanden, auf welche man schwerlich verzichten werde. Das Problem der Unsicherheit und der potentiellen Konflikte bleibe schließlich bestehen.

Henley und Tsakalotos haben in souveräner Kenntnis der einschlägigen Literatur eine Fülle von Argumenten präsentiert, welche den Korporatismus unter dem Gesichtswinkel der neueren theoretischen Entwicklung in der Nationalökonomie definieren und seine Auswirkungen auf das Wirtschaftswachstum darlegen. Für letzteres wird auch einige empirische Evidenz geboten. Dennoch lassen sich zu dieser äußerst verdienstvollen Arbeit einige kritische Bemerkungen formulieren.

Grundsätzlich ist den Autoren vorzuwerfen, daß sie den Verfall des korporatistischen Modells fast ausschließlich exogenen Ursachen zuschreiben. Es wäre wohl zu prüfen ge-

wesen, ob der wirtschaftliche Abstieg Schwedens – Stagnation und Arbeitslosigkeit, strukturelles Budgetdefizit, massive Verschuldung mit entsprechender Zinsbelastung, Leistungsbilanzdefizit – aus den spezifischen Bedingungen des Korporatismus entstanden sei, ob diese Entwicklung alle Industriestaaten betroffen habe oder einfach die Folge der falschen Politik Palmes gewesen sei. Auch hätten die Autoren noch etwas intensiver der Frage nachgehen müssen, ob das korporatistische System nicht zu Strukturversteinerung neige, oder allzusehr Gewinne begünstige, weil zuviele Regelungen und Absprachen die Konkurrenz beschränkten – siehe das Hochpreisland Österreich!

Diese Einwände vermögen freilich den Wert dieser Untersuchung in keiner Weise zu schmälern. Sie trägt einiges dazu bei, die außerordentliche österreichische Wirtschaftsentwicklung verständlich zu machen.

Felix Butschek

Anmerkungen

- (1) Williamson (1975, 1985).
- (2) Powell (1991) 273.
- (3) „Political exchange“, siehe Pizzorno (1978).
- (4) Marquand (1988).

Literatur

- Flanagan, R.; Soskice, D. W.; Ulman, L., Unionism, Economic Stabilization and Incomes Policies, European Experiences (Brookings Institution, Washington D. C. 1983).
- Soskice, D., The institutional infrastructure for international competitiveness: a comparative analysis of the UK and Germany, in: Atkinson, A. B.; Brunetta, R. (Hrsg.), Economics for the New Europe (London 1991).
- Calmfors, L.; Drifill, J., Bargaining Structure, Corporatism and Macroeconomic Performance, in: Economic Policy 6 (1988).

- Coase, R. H., The Nature of the Firm, in: *Economica* 4 (1937).
- Marquand, D., The Unprincipled Society: New Demands and Old Politics (London 1988).
- Pizzorno, A., Political Exchange and Collective Identity in Industrial Conflict, in Crouch, C.; Pizzorno, A. (Hrsg.), *The Resurgence of Class Conflict in Western Europe since 1968* (London 1978).
- Powell, W. W., Neither Market nor Hierarchy: Network Forms of Organizations, in: Thompson et al. (Hrsg.), *Markets, Hierarchies and Networks: The Coordination of Social Life* (London 1991).
- Williamson, Oliver E., *Markets and Hierarchies: Analysis and Antitrust Implications* (New York 1975).
- Williamson, Oliver E., *The Economic Institutions of Capitalism* (New York 1985).

ÖKONOMISCHE MIGRATIONS- FORSCHUNG

Rezension von: Horst Siebert (Hrsg.),
Migration: A Challenge to Europe.
Symposium 1993, J. C. B. Mohr (Paul
Siebeck), Tübingen 1994, 290 Seiten,
öS 845,-.

Das Buch enthält 12 Beiträge zu einer Konferenz gleichen Titels am Kieler Institut für Weltwirtschaft im Juni 1993. Alle sind in Englisch gehalten, und elf Beiträge werden durch einen kurzen Kommentar je eines Diskutanten ergänzt. Die ersten drei sind unter dem Übertitel „Perspektiven und Ursachen internationaler Migration“ gruppiert, die nächsten vier unter „Auswirkungen von Migration“, drei weitere unter „Migrationsbezug der Transformation sozialistischer Ökonomien“, und die beiden letzten unter „Politische Fragen“. In Wirklichkeit durchzieht das Thema der Migrationsfolgen den ganzen Band. Die anderen drei Themen werden selbst in den ihnen zugeordneten Aufsätzen meist nur cursorisch behandelt. Bei den drei Aufsätzen über Perspektiven und Ursachen ist einer recht inhaltsleer (M. Stürmer über Sicherheitsaspekte) und einer gehört eindeutig zum Thema der Migrationsfolgen (O. Stark). Beim Migrationsbezug der Transformation sozialistischer Ökonomien entspricht ebenfalls nur ein Aufsatz wirklich dem Thema (C. Wyplosz), während von den anderen beiden einer über Wachstumstheorie mit einem Auge auf Faktormobilität (A. O. Krueger) und der andere allgemein über die Ursachen von Migration (R. E. B. Lucas) ist. Diese Rezension orientiert sich daher nicht an der vom Herausgeber vorgegebenen Ordnung, sondern geht vor allem auf die Kosten-Nutzen-Dis-

kussion ein. Es wird von der Annahme ausgegangen, sie diene letztlich der Optimierung des Nettoergebnisses von Zuwanderung, so daß in der Rezension vor allem der Aspekt der Optimierung mittels politischer Normsetzung angesprochen wird.

1. Zur Optimierung der Folgen von Zuwanderung.

Klaus F. Zimmermanns Beitrag ist der vorletzte im vorliegenden Buch. Ich nehme ihn hier als symptomatisch für die migrationspolitische Literatur von Ökonomen im deutschsprachigen Raum und gewähre ihm deshalb mehr Raum. Die weiteren Beiträge werden entsprechend kürzer behandelt. Er stellt zwei Fragen: Welche Auswahlmechanismen könnten im europäischen Kontext zu einer Optimierung der wirtschaftlichen Ergebnisse von Zuwanderung führen, und welche Maßnahmen könnten bei der Kontrolle von Migrationsströmen Erfolg haben?

Ohne weitere Ausführungen geht er offenbar von der Annahme aus, die wirtschaftlichen Ergebnisse von Zuwanderung seien ausschließlich vom (in der Wirtschaft des Ziellandes verwertbaren) Können und Wissen der Zuwanderer und von der Anzahl der Zuwanderer abhängig, so daß politische Einflußnahme auf diese beiden Parameter entscheidend sei. Logischerweise wendet sich Zimmermann daher der Untersuchung der qualitativen Zusammensetzung der Zuwanderung nach Europa und ihrer mengenmäßigen Regulierung zu.

Zunächst referiert er die geographische Herkunft und die Branchenverteilung der Zuwanderer in der (seinerzeitigen) EU bzw. in der BRD, der Schweiz und den USA. Die möglichen Ursachen der unterschiedlichen Muster werden nicht untersucht. Zimmermann begnügt sich mit einer eher lapidaren Aussage: Daß die Verteilung der Einwanderer nach Branchen in den USA eher jener der Gesamtbevölkerung ähnelt, während sie das in Europa eher nicht tut, spiegle mögli-

cherweise die Tatsache, daß Migration in Europa von vornherein eher temporär und eher auf Branchen mit weniger attraktiven Jobs konzentriert sei.

Der erste Teil der „Tatsache“ ist eindeutig falsch und der zweite ist keine Erklärung, sondern verlangt nach einer. Die Gesamteinwanderung in die USA ist in erheblichem Maß temporär und war das auch immer, wie dem einleitenden Beitrag Barry Eichengreens im vorliegenden Buch zu entnehmen ist. Der Unterschied zwischen den USA und der BRD bzw. der Schweiz (oder noch extremer Österreich) liegt kaum in den Aufenthaltsabsichten der Zuwanderer oder in den tatsächlichen Niederlassungsmustern, sondern in den Absichten und den Annahmen bezüglich der erwünschten Aufenthaltsdauer, von der der Gesetzgeber und die Behörden in den verschiedenen Ländern ausgehen.

Hätte Zimmermann seine Betrachtungen auf andere europäische Länder ausgedehnt, etwa die Niederlande – über die bei dieser Konferenz relevante Erkenntnisse von Molle und Zandvliet präsentiert wurden – oder Schweden, und hätte er auch den „Sektor“ Arbeitslosigkeit einbezogen, dann wäre er auf noch andere Muster der Branchenverteilung von Einheimischen und Einwanderern gestoßen, die ihre Ursache in der Mittelposition der Politik und des Rechts dieser Länder zwischen Österreich und den USA haben.

Dem folgt ein Versuch, herauszufinden, ob Asylwerber ökonomische Motive haben oder nicht. Zimmermann macht eine ökonometrische Analyse der Verteilung der Asylwerber 1983 bis 1991 über 14 europäische Länder, darunter auch Österreich. Die unabhängigen Variablen sind Arbeitslosigkeit, reale Stundenlöhne in der Industrie und die Größe des Industriearbeitsmarktes im Zielland, jeweils im Verhältnis zum Durchschnitt der europäischen OECD-Länder, die abhän-

gige Variable ist der Anteil des jeweiligen Landes an der Gesamtzahl der Asylwerber in Europa zwischen 1983 und 1991. Eine OLS-Prozedur wird angewandt. Ausgewiesen werden vier verschiedene Ergebnisse mit jeweils unterschiedlichen Annahmen über die statistische Unabhängigkeit der Variablen. Je akzeptabler diese Annahmen werden, desto weniger aussagefähig wird das Ergebnis. Zum Schluß ist die relative Arbeitslosigkeit nicht mehr signifikant. Nur mehr die relative Höhe der Industrielöhne und die relative Größe des Industriearbeitsmarktes sind es.

Zimmermann schließt daraus, Asylwerber hätten nicht nur, aber auch ökonomische Motive, so daß ihr Migrationsverhalten wirtschafts- und sozialpolitisch beeinflussbar sei. Diese Schlußfolgerung entspricht seiner Analyse aber nur oberflächlich. Sehen wir uns die drei unabhängigen Variablen der Reihe nach an. Die Größe des Arbeitsmarktes ist bei einem OECD-Land kein Indikator des wirtschaftlichen Erfolgs, sondern nur seiner Größe und mithin seiner weltwirtschaftlichen Bedeutung. Ein migrationswilliger Arbeiter kann daraus nicht auf seine eigenen Erfolgsaussichten nach der Migration schließen. Arbeitsmigration wird sich daher nicht nach der Größe des Arbeitsmarktes richten, sondern nach den Erfolgsaussichten. Daß die Größe des Arbeitsmarktes bei Asylwerbern eine Variable mit signifikantem Einfluß auf ihre Verteilung zwischen den europäischen OECD-Ländern ist, belegt daher gerade das Fehlen eines ökonomischen Motivs.

Asylwerber orientieren sich offenbar eher an der weltwirtschaftlichen und damit weltpolitischen Bedeutung und folglich Bekanntheit des jeweiligen Landes. Die beiden anderen unabhängigen Variablen, industrieller Stundenlohn und Arbeitslosigkeit können nicht separat voneinander betrachtet werden. Einkommensunterschiede beschreiben stets nur ein Mi-

grationspotential. Erst wenn ihnen ausreichende Chancen, auch tatsächlich eine Beschäftigung zu finden, zur Seite stehen, kann Migration wirklich stattfinden. Bei ökonomisch motivierter Migration müßte daher erwartet werden, daß gerade Unterschiede in der Arbeitslosigkeit zwischen Zielländern signifikant sind. Daß sie es im vorliegenden Fall nicht sind, ist daher ein wichtiger Indikator für das Fehlen ökonomischer Motive. Die Stundenlöhne hingegen waren signifikant. Daraus könnte man nun tatsächlich versucht sein zu folgern, ein ökonomisches Motiv spiele bei der Wahl des Asyllands eine Rolle.

Zimmermann nahm 14 europäische OECD-Länder für seine Analyse. Wesentliche reale Lohnunterschiede gibt es vor allem zwischen Griechenland, Portugal und Spanien einerseits und den anderen elf andererseits. Nähme man die drei ärmeren Länder aus der Analyse, dann verblieben zwischen den übrigen noch immer große Unterschiede beim Anteil an der Gesamtzahl der Asylwerber in Europa, nur wären jetzt die Lohnunterschiede so gering, daß sie vermutlich nicht mehr signifikant wären für die Erklärung der Asylwerberanteile. Was dann bleibt, ist, daß Asylwerber, insofern sie eine Wahl zwischen verschiedenen europäischen Ländern treffen, dies nach der Bedeutung des jeweiligen Landes in der Welt tun und nicht nach ökonomischen Kriterien.

Zimmermann hat also keinen Nachweis für das Vorhandensein ökonomischer Motive erbracht. Er hat nur seine eigenen Ergebnisse falsch interpretiert. Freilich ist damit nicht bewiesen, daß es kein ökonomisches Motiv gibt. Es könnte einfach sein, daß dieses sich in der Wahl irgendeines europäischen Landes ausdrückt, statt eines asiatischen oder afrikanischen Nachbarlandes (1).

Im Rest seines Beitrags spricht Zimmermann eine breite Palette von migrationspolitischen Möglichkeiten an,

um die finanzielle und wirtschaftliche Verantwortung für Asylwerber gleichmäßig über Europa zu verteilen und Einwanderung generell unproblematisch zu machen. In Übereinstimmung mit seiner unausgesprochenen Ausgangshypothese, das Problem bestehe in der Menge und Geschwindigkeit von Zuwanderung und in der Ausstattung der Zuwanderer mit Können und Wissen, sind es vor allem die Auswahl und die mengenmäßige Regulierung der Migranten, denen er Aufmerksamkeit schenkt.

Darüber hinaus referiert er aber auch kurz integrationspolitische Maßnahmen, allerdings nicht, wie auch sein Koreferent Böhning anmerkt, in einem Maß, das ihrer Bedeutung für die wirtschaftlichen, sozialen und politischen Ergebnisse von Zuwanderung entspräche. Diese – entscheidende – Schwäche teilt er mit praktisch der gesamten ökonomischen Literatur zu Migrationspolitik. So gut wie alle Autoren berücksichtigten die beiden Dimensionen Quantität der Zuwanderung und Qualität der Zuwanderer, aber so gut wie allen entgeht die Dimension Qualität der Aufnahme im Zielland.

So nützt es zum Beispiel nichts, Einwanderer nach ihrem Können und Wissen auszuwählen, wenn sie hernach systematischer Dequalifikation ausgesetzt werden. Dahingehender Druck entsteht in der BRD, besonders jedoch in Österreich, von der rechtlichen Schlechterstellung ausländischer Staatsangehöriger her. Zimmermanns Beitrag ist insofern wichtig, als er das Thema Integrationspolitik überhaupt anspricht, auch wenn er übersieht, daß ihm eine unmittelbare wirtschaftliche und politische Bedeutung (Arbeitslosigkeit, Löhne, Substitution, Struktur der Wirtschaft) zukommt. Wenn er folgert, daß Selektion in Australien und in Kanada funktioniert habe, dann müßte er unmittelbar ergänzen, daß sie nur funktionieren konnte, weil zugleich permanenter Aufenthalt garan-

tiert und fast sofortiger Zugang zur Staatsbürgerschaft gewährt wurde, statt letzteres im allerletzten Absatz noch *inter alia* rasch anzuführen (2).

Felderer widmet seinen Beitrag der Frage, welche Anpassungsprozesse, besonders im Arbeitsmarkt, eine größere Einwanderung mit sich bringe, und handelt sie am bundesdeutschen Beispiel mit Ergänzungen betreffend Kanada und Österreich ab. Sein besonderes Augenmerk gilt dabei der Versöhnung widersprüchlich erscheinender Ergebnisse von empirischen Studien. Während nämlich eine Anzahl von Studien in Bevölkerungswachstum, sei es nun natürlich oder durch Immigration zustande gekommen, negative Folgen für das Wachstum der Pro-Kopf-Einkommen sieht, kommen andere zum gegensätzlichen Ergebnis. Die Lösung liegt nach Felderer in der Unterscheidung zwischen den kurzfristigen und den langfristigen Folgen. Während die ersteren negativ sein mögen, sind es die letzteren eher nicht (3). Die kurze Frist sei dabei mit nicht mehr als drei Jahren zu veranschlagen, die lange mit ca. 15 Jahren (S. 78).

Felderer vermeidet klare migrationspolitische Schlußfolgerungen. Deutlich wird, daß er Zimmermanns Auffassung, Einwanderung führe in der Bundesrepublik zur Verdrängung von einheimischen Arbeitern und zur Verbesserung der Beschäftigungs- und Einkommenssituation von Angestellten (S. 74, 228), nicht nur teilt, sondern dazu neigt, sie auf andere Länder, etwa Österreich zu übertragen. In der ökonomischen Literatur wird stets vermieden, darauf hinzuweisen, daß ein solches Ergebnis nicht verallgemeinerbar ist, sondern aus den rechtlichen Bedingungen des jeweiligen Landes entspringt; so auch hier. Insbesondere sind die aufenthalts-, sozial- und arbeitsrechtlichen Unterschiede zwischen ausländischen und einheimischen Staatsangehörigen von entscheidender Bedeutung für die wirt-

schaftlich relevante Zusammensetzung der Einwanderung und für die Art und Weise der wirtschaftlichen Nutzung der Einwanderer (4).

Der Beitrag von Axel Börsch-Supan vergleicht für die BRD die Effekte auf die Pensions- und die Pflegeversicherung von vier Einwanderungsszenarien. Das Statistische Bundesamt geht in seiner Bevölkerungsprojektion von stetig fallender Einwanderung aus, von 500.000 1992 auf 150.000 1995, 100.000 im Jahr 2000 und 45.000 jährlich ab 2010. Das Institut für Arbeitsmarkt- und Berufsforschung (IAB) in Nürnberg nimmt einen Rückgang der Einwanderung auf 130.000 pro Jahr bis 2010 und anschließende Stagnation an. Diesen beiden stellt der Autor zwei andere Szenarien gegenüber, nämlich eine „Welle“ von 500.000 Einwanderern jährlich 1992 bis 1995 und dann ein gleichmäßiges Abfallen auf 45.000 im Jahr 2010 und Stabilisierung auf diesem Niveau, und ein Szenario stetiger Einwanderung von 300.000 Personen pro Jahr ab 1995.

Sein hauptsächliches Ergebnis ist, daß im letzten Szenario im Jahr 2030 nur 40 bis 45 Prozent der gesamten Lohnkosten für die Pensions- und die Pflegeversicherung aufgewendet werden müßten, während es im Szenario des Statistischen Bundesamtes 55 bis 60 Prozent wären. Da es sich bei den Sozialversicherungsbeiträgen um Abzüge vom Bruttolohn plus Nebenkosten handelt, entstünde durch stetige Einwanderung ein – relativ gesehen – positiver Nettolohn effekt. Dieser wiege den negativen Effekt der Einwanderung auf die Bruttolöhne mehr als nur auf. Langfristig das zweitbeste, jedoch wesentlich schlechtere Ergebnis würde durch das IAB-Szenario erreicht.

Das Buch enthält zwei theoretische Beiträge von Oded Stark. Seine Arbeiten zur mikroökonomischen Migrationstheorie sind in den letzten fünf Jahren von einem immer breiteren Publikum zur Kenntnis genommen wor-

den. Heute wird er vielfach in einem Atemzug mit Michael Todaro genannt, dem einflußreichsten Migrationstheoretiker der letzten 25 Jahre. Kommentatoren konstruieren gerne einen Gegensatz zwischen Todaro und Stark, obwohl es sicher zielführender wäre, Stark als Ergänzung zu lesen, wie das etwa bei Hoddinott (1994) geschieht.

Im ersten der beiden Beiträge modelliert Stark die Idee, der wirtschaftliche Erfolg von Zuwanderern sei nicht so sehr von ihrem individuellen Können und Wissen als von den Attributen jener Personengruppe abhängig, von der sie aufgenommen werden. Das wesentliche Attribut scheint ihm nicht die Ausstattung der Gruppe mit Können und Wissen zu sein, als vielmehr die Möglichkeit, innerhalb der Gruppe wirtschaftlichen Austausch auf der Basis von Vertrauen abwickeln zu können, weil die Individuen bekannt sind und Transaktionen mit nicht vertrauenswürdigen Partnern ausgeschlossen werden können. Dasselbe wäre zwischen anonymen Partnern nicht möglich, wodurch die durchschnittlichen Transaktionskosten zunehmen.

So wäre erklärbar, daß lokale, ethnisch homogene Einwandererpopulationen immer wieder einen höheren durchschnittlichen Lebensstandard erreichen als die einheimische Bevölkerung. Eine Politik der gleichmäßigen, dünnen Verteilung der Einwanderer würde dem entgegenwirken. Gleichzeitig heißt das, daß eine Politik selektiver Immigration von Personen mit höherer Qualifikation nicht unbedingt zum gewünschten Ergebnis führen muß, wenn den Einwanderern nicht das Vertrauen entgegengebracht wird, daß sie das gewünschte Können und Wissen auch tatsächlich haben. In einer Population gleichen Ursprungs wäre das eher der Fall als in der einheimischen oder einer von andernorts zugewanderten Bevölkerung. Kritik an Starks Idee könnte vielleicht dahingehen, daß bei weitem nicht alle lo-

kal ethnisch homogenen Gruppen von Einwanderern wirtschaftlich erfolgreich sind. Notwendig scheint zusätzlich, daß überhaupt die wesentliche Voraussetzung für wirtschaftliche Transaktionen innerhalb der Gruppe erfüllt ist, nämlich Kontrolle über Ressourcen. Ein erster Eindruck ist, daß vor allem Einwanderergruppen mit professionellem und unternehmerischem Hintergrund erfolgreich sind (Sikhs in England, Koreaner in den USA), und zwar besonders dann, wenn die Gruppe zusätzlich abhängige Arbeitskräfte derselben Herkunft umfaßt (Kubaner in Florida).

Im zweiten Beitrag, zusammen mit Oded Galor erdacht und verfaßt, wird eine andere Idee modelliert, nämlich daß eine Einwanderung, selbst wenn sie auf die Löhne und die Beschäftigungschancen keine direkten Auswirkungen hat, dennoch Folgen für das Humankapitalniveau und damit für die Wirtschaft insgesamt haben kann. Stark und Galor nehmen an, je höher das durchschnittliche Niveau an Humankapital in einer Gesellschaft, desto größer sei der Zugewinn an Humankapital aus einer gegebenen Investition. Wenn in eine Gesellschaft mit hohem Niveau eine sehr große Einwanderung niedrigeren Niveaus oder eine kleine Einwanderung sehr niedrigen Niveaus stattdessen, dann falle dadurch das durchschnittliche Niveau an Humankapital und folglich sinke der Ertrag aus Investitionen. In weiterer Folge nähmen die Investitionen selbst ab, und die betreffende Wirtschaft begänne einen Übergang zu einem stabilen Zustand mit niedrigerem Durchschnittsniveau an Humankapital. Die kurzfristige und möglicherweise auch langfristige Folge wären fallende Pro-Kopf-Einkommen der Beschäftigten.

Das Modell gibt eine Vermeidungsstrategie vor, nämlich plötzlichen, großen Zustrom niedrig qualifizierter Arbeiter in den Arbeitsmarkt nicht zuzulassen, sondern eine Verteilung über einen ausreichenden Zeitraum

anzustreben. Insgesamt handelt es sich aber in praktisch jedem denkbaren Fall immer nur um minimale Effekte. Der Beitrag ist ein für Stark typisches, ausgeklügeltes Gedankenexperiment, dessen empirische Bedeutung jedoch nicht überschätzt werden sollte.

2. Abwanderung: Ursachen und Folgen

Die Ursachen von Abwanderung sind ein zweites relativ häufig angesprochenes Thema im Buch. Die Behandlung ist aber nicht sehr tiefgehend. Robert E. B. Lucas zählt in seinem Beitrag eine Anzahl von Elementen auf, die in individuelle Abwanderungsentscheidungen eingehen können, und untersucht primär die Frage der Kosten der Abwanderung für die zu Hause Verbleibenden. Lucas präsentiert zwar einen leicht lesbaren Text, neigt aber inhaltlich nicht zu Simplifizierung. Seine hauptsächliche Mitteilung ist daher, Abwanderung und ihre Effekte hängen von den konkreten Umständen ab, und davon müsse auch die diesbezügliche Politik abhängen. Das mag banal klingen, aber Lucas steht damit im Gegensatz zu allen anderen Beiträgen des Buches.

Anne O. Krueger behandelt die Frage dagegen von einem makroökonomischen Standpunkt aus und eher kursorisch. Sie vergleicht das Verhältnis zwischen den USA und Mexiko mit jenem zwischen der EU und ihren östlichen Nachbarn. Auf der Basis von zwei oberflächlichen Ähnlichkeiten, nämlich Größe der Bevölkerungen und Verhältnis der Pro-Kopf-Einkommen, schließt sie, daß Ost-West-Migration in Europa etwa das Ausmaß der Süd-Nord-Migration in Nordamerika erreichen müßte. Ihr Hauptpunkt nimmt geradezu die Form einer Drohung an: Entweder öffneten sich die EU-Länder für Importe aus Osteuropa und beschleunigten damit auch den Kapitaltransfer dorthin, oder sie hätten Einwanderung großen Ausmaßes zu gewärtigen (5).

So einfach ist die Sache selbstverständlich nicht. So weist Kruegers Diskutant, Kar-yiu Wong, am Beispiel Chinas auf die Gleichzeitigkeit raschen Wirtschaftswachstums und zunehmender Auswanderung hin (S. 171). Dieser Zusammenhang, 1990 von der U.S. Commission on International Migration and Cooperative Economic Development popularisiert, wird auch von Lucas (S. 204) und von Zimmermann (S. 241) angesprochen.

Charles Wyplosz untersucht die Frage, wieso es trotz der großen Lohn- und Kaufkraftunterschiede nicht zu massiver Migration zwischen Ost- und Westeuropa bzw. zwischen – zum Beispiel – Portugal und der BRD komme. Er argumentiert, erfolgreiche Reform und Wirtschaftswachstum führten zu (erwarteten) Lebenseinkommen, die deutlich über den gegenwärtigen Einkommen liegen, und daß die Beschäftigungschancen von Zuwanderern viel schlechter seien, als es die Arbeitslosenraten der Einwanderungsländer glauben machen würden. Sein Argument ist im wesentlichen ein Analogieschluß von Portugal auf Osteuropa. Wenn es daher stimmt, wie Baganha und Peixoto (1994) jüngst ausgeführt haben, daß ab Mitte der achtziger Jahre die Abwanderung aus Portugal nach und nach wieder zunahm, dann bricht Wyplosz Argument ein. Es bricht freilich nicht zusammen, denn die neue portugiesische Migration blieb durchaus in Grenzen.

Insgesamt kann das Buch als eine Bestandsaufnahme in Form von Beispielen des Standes der ökonomischen Diskussion über die Ursachen und Folgen von Migration gelesen werden. Die einzelnen Auffassungen werden in ihrer Widersprüchlichkeit relativ klar und im großen und ganzen ohne selbstkritisches Zögern vorgetragen. Das Buch muß daher unbedingt kritisch gelesen werden.

August Gächter

Anmerkungen

- (1) Dagegen spricht, daß Nachbarländer oft keine Sicherheit bieten und direkte Flugverbindungen zu anderen Ländern derselben Region oft nicht existieren.
- (2) Der Aufsatz enthält auf seiner ersten Seite auch eine Ironie feministischer Schreibweise. Zimmermann läßt dort ausgerechnet den typischen Asylwerber eine Frau sein, obwohl es sich zu drei Viertel und mehr um Männer handelt.
- (3) Als ein Beispiel für die kurzfristig negativen Folgen dient ihm die Zunahme der ausländischen Arbeitskräfte um ca. 120.000 in Österreich zwischen 1989 und 1991. Durch einen Druckfehler wird sie im Text als eine Zunahme um 4 statt um 74 Prozent bezeichnet.
- (4) Zu den sozialen und wirtschaftlichen Integrationsleistungen des Rechtssystems von acht europäischen Ländern, darunter auch die BRD, Österreich, die Schweiz und Schweden, siehe jetzt Cinar u. a. (1995).
- (5) In einer Fußnote (S. 159) meint Krueger, Abwanderung nehme mit der Arbeitslosigkeit zu, und verweist unter anderem auf Layard, Blanchard, Dornbusch und Krugman (1992) als Quelle der

Erkenntnis. Bei Layard und Kollegen (S. 22) steht in Wirklichkeit, daß Arbeitslosigkeit in so gut wie keinem Bezug zu Abwanderung stehe, selbst wenn volle Freizügigkeit gegeben ist.

Literatur

- Baganha, Maria Ioannis B.; Peixoto, João, Trends in the 90s: The Portuguese Migratory Experience (= manuscript for COST A2 Workshop on Immigration in Southern Europe; November 1994).
- Çinar, Dilek; Hofinger, Christoph; Waldrauch, Harald, Die Konstruktion eines Index zur Messung der Integrationsleistungen von Ausländerrechtssystemen: Methodische Überlegungen und Ergebnisse aus einem Vergleich acht europäischer Staaten (= Reihe Politikwissenschaft No. 25, IHS, Wien 1995).
- Hoddinott, John, A Modell of Migration and Remittances Applied to Western Kenya, in: Oxford Economic Papers 46 (1994) 459–476.
- Layard, Richard; Blanchard, Olivier; Dornbusch, Rudiger; Krugman, Paul, East-West Migration: The Alternatives (Cambridge, MA 1992).

WIRTSCHAFTSGESCHICHTLICHE
UND AKTUELLE ASPEKTE DES
SYSTEMWECHSELS IN ZENTRAL-
UND OSTEUROPA

Rezension von: David F. Good (Hrsg.),
Economic Transformations in East
and Central Europe. Legacies from
the Past and Policies for the Future,
Routledge, London – New York 1994,
301 Seiten, £ 50,-.

Der vom amerikanischen Wirtschaftshistoriker und Spezialisten für die Wirtschaftsgeschichte der Habsburgermonarchie David F. Good herausgegebene Sammelband basiert auf Beiträgen zweier Konferenzen. Die eine Konferenz fand noch vor, die andere nach dem vermeintlichen „Epochenjahr“ 1989 statt. Obwohl auch im vorliegenden Band die neuerdings kaum hinterfragbare Zäsur von 1989 die Orientierungslinie zum Verständnis historischer Prozesse und Strukturen zu sein scheint (im Sinne von Ende und Neubeginn), muß doch vorab festgehalten werden, daß im Unterschied zu vielem unter der sonstigen Transformationsliteratur im gegenständlichen Falle längerfristige historische Entwicklungslinien fokussiert werden.

Ein vom Herausgeber verfaßter grundsätzlicher Aufriß von Thematik und Fragestellungen firmiert, gleichsam als Orientierung und Anregung zur weiteren Diskussion, als Einleitung. Ein Beitrag von Felix Butschek widmet sich Langfristperspektiven, wobei insbesondere Wachstumsmuster der Wirtschaft in Zentral- und Osteuropa im Kontext „externer Schocks“ historisch ausgeleuchtet werden. Ein nicht am empirischen Material der untersuchten Region orientierter Bei-

trag diskutiert die Zusammenhänge von „Institutionen und Märkten“ (Lee J. Alston).

Ein spezieller Themenblock behandelt die Zusammenhänge von „Staat, Institutionen und Wirtschaftswachstum“. Die Beiträge stammen aus der Feder bekannter Spezialisten und beschäftigen sich mit der Rolle der Banken im industriellen Sektor zwischen Kontinuität und Diskontinuität (Alice Teichova), oder setzen nichts weniger auf die Tagesordnung als die Erörterung der Gründe und Konsequenzen des Zusammenbruchs des Staatssozialismus (Iván T. Berend). Der „Aufstieg und Fall“ des jugoslawischen Sozialismus wird im Rahmen einer Studie über den Autohersteller „Yugo“ im Zeitraum 1954–1992 abgehandelt. Mit einem sehr grundsätzlich ausgerichteten Beitrag – anhand der Fallstudie Ungarn im 20. Jahrhundert – äußert sich Scott M. Eddie zu den Möglichkeiten und Grenzen der Transformation in Richtung Marktwirtschaft. Schließlich stellt Anton Pelinka die Frage, ob die österreichische Form der Sozialpartnerschaft ein „Modell“ für die Länder Zentral- und Osteuropas sein kann.

Der vierte Themenblock des Sammelbandes beschäftigt sich mit dem „Staat und strukturellen Änderungen“. Dabei kommt die Ökonomie Jugoslawiens zwischen „Amalgamierung und Desintegration“ (Ivo Bičanić/Marko Škreb) genauso zur Sprache wie etwa zwei längsschnittorientierte Fallstudien, die sich mit der Entwicklung des landwirtschaftlichen Sektors in Polen (Janusz Kalinski) und der Tschechoslowakei (Daniel E. Miller) im Verlauf des 20. Jahrhunderts auseinandersetzen.

Das abschließende fünfte Kapitel hat die internationalen Wirtschaftsbeziehungen im Auge. Richard Tilly diskutiert die Aktivitäten der deutschen Geschäftsbanken und ihrer Strategien hinsichtlich Investitionsverhalten im zentral- und osteuropäischen Raum

vor 1939 und versucht eine vergleichende Schlußfolgerung für die heutige Konstellation zu ziehen. Ebenso geschichtlich ausgerichtet ist der Beitrag von Roumyana Preshlenova, die die Rolle der Handelsbeziehungen Österreich-Ungarns im Zusammenwirken mit der Wirtschaftsentwicklung Südosteuropas vor dem Ersten Weltkrieg erörtert. Daran schließt ein Beitrag von Jürgen Nautz an, der die österreichischen Handelsbeziehungen mit den Nachfolgestaaten nach dem Zusammenbruch der Doppelmonarchie untersucht. Den Sammelband beendet schließlich Jan Stankovsky mit einer „Retrospektive“, gepaart mit Überlegungen („Perspektiven“) zum Außenhandel in der Region von Zentral- und Osteuropa.

Bereits dieser knappe Überblick deutet an, daß sich mehrheitlich professionelle Wirtschaftshistoriker gemeinsam mit (ansonsten an Gegenwartsproblemen arbeitenden) Wirtschaftswissenschaftlern und einem gleichsam versprengten Politologen mit den Herausforderungen einer historisch gerichteten Debatte von Transformationsprozessen beschäftigen. Im Gegensatz zu Vorstellungen von einem „Ende der Geschichte“ betonen alle Beiträge die Relevanz von historisch gewachsenen Strukturen.

Bei aller Referenz zugunsten der Einsicht über die „lange Dauer“ historischer Prozesse und Strukturen neigt doch der eine oder andere Beitrag abseits der engeren Fragestellung – genährt von den hegemonialen Denkweisen amerikanischer Provenienz – zu ideologisierenden Deutungsmustern. So stellt etwa der in Toronto lehrende Scott Eddie seiner engeren wirtschaftshistorischen Bearbeitung des Themas politisch-ideologisch gefärbte „warnings“ einleitend voran. Für ihn ist das Projekt der Umwandlung einer Kommandowirtschaft zu einer Marktwirtschaft ein Unterfangen vergleichbar mit dem Wiederaufbau nach einem großen Krieg. Vielmehr

noch, nach vier Dekaden „of a vast social experiment, the former Communist states of Central and Eastern Europe confront problems of economic transformation unprecedented even after wars, because they find themselves devastated in some unique ways“. (S. 110) Das Teufelswerk des „Kommunismus“ hat nach Eddie zu tiefgreifenden Konsequenzen in sämtlichen Bereichen des Transformationsgeschehens geführt: Klientilismus, die Unfähigkeit zur konsequenten Privatisierung und zu guter Letzt die Verzerrung des Sozialcharakters der Bevölkerung durch den Staatssozialismus (vgl. 110 f.).

Mit dieser Ouvertüre ist wohl ein politisches Bekenntnis dargetan, damit ist gleichwohl wenig Erkenntnisgewinn verbunden. Die Frage nach den Wurzeln des Fortwirkens verschiedener gesellschaftlicher Aspekte in der Transformation zur Marktwirtschaft, die als realsozialistisches Erbe aufgefaßt werden, kommen erst gar nicht in den Blickpunkt. Somit ist auch ein konstruktiver Ansatz zum differenzierten Verständnis von Transformationsprozessen und damit einhergehenden (ökonomischen und sozialen) Problemen in weite Ferne gerückt. Die Kritik Eddies am systembedingt geschaffenen Sozialcharakter, der nun fortlebe, meint letztlich natürlich konkrete Menschen, womit der Zynismus des wohlsituierten Professors seinen Gipfelpunkt erreicht.

Die Vielfalt von Aspekten und verschiedenen Länderbeispielen kann im Rahmen einer Rezension natürlich nicht umfassend gewürdigt werden. Im folgenden seien deshalb bloß einige diskussionswürdige Aspekte mit übergeordneter theoretischer bzw. methodischer Relevanz herausgegriffen. Insbesondere unter den nunmehr neuorientierten Eliten der ehemaligen Ostblockländer – und meist im Gleichklang mit amerikanischen Transformationsologen – hat sich die Auffassung durchgesetzt, die Ära des Realsozialis-

mus sei zur (alleinigen) Erklärung der sozialökonomischen Malaise der jetzigen Reformstaaten verantwortlich zu machen.

Hinsichtlich dieser politisch und ideologisch verkürzten Deutung der Strukturprobleme der post(real)sozialistischen Staaten betont David Good zu Recht die Bedeutung kumulativ wirksamer Entwicklungskomponenten, versinnbildlicht in einer „langanhaltenden relativen ökonomischen Rückständigkeit“ (S. 4), die für die Region bestimmend waren. Das Ende des Kalten Krieges markiert für den Herausgeber den vierten Schock binnen eines Jahrhunderts, den diese Länder zu verkraften hatten, um durch eine „schmerzliche“ Transformationsperiode zu gehen, die vollgeplästert ist mit ökonomischen Schwierigkeiten sowie sozialen Konflikten und einhergeht mit politischer Instabilität.

Ein wichtiger Referenzrahmen für einige Beiträge ist denn auch tatsächlich die Bezugnahme auf den Topos der „relativen Rückständigkeit“ und die Frage nach den Möglichkeiten der nachholenden Entwicklung („*catching up*“). Oftmals wird dies aber bloß im Sinne der Herstellung des Idealtypus einer „effizienten Marktwirtschaft“ westlicher Prägung aufgefaßt und nicht als Problem des hierarchischen Aufrückens innerhalb weltwirtschaftlicher Arbeitsteilung verstanden. Neben solch normativ verstandener Ausrichtung auf Marktwirtschaft findet sich ein weiterer gemeinsamer Zug zahlreicher Beiträge in ihrem Verständnis von „modernem Wirtschaftswachstum“: Je früher dasselbe sich ausbreitete, desto besser war, so die unhinterfragte Grundannahme, die ökonomische Positionierung im historischen Verlauf.

Innerhalb der österreichischen Reichshälfte werden bestimmte Regionen (des heutigen Österreich und Teile der „böhmischen Länder“) identifiziert, die eigentlich sehr nahe an westeuropäischen Wachstumsmustern ge-

legen seien. Abgesehen von der Tatsache, daß eine wirklich plausible (quantitative wie qualitative) Analyse regionaler Disparitäten innerhalb der Doppelmonarchie noch immer ausständig ist, bleibt zudem zu bedenken, daß selbst höherentwickelte Regionen/Volkswirtschaften nicht bloß mit Hilfe normativer Entwicklungsindikatoren adäquat zu begreifen sind. Gerade in der Tschechoslowakei mit ihrem immer wieder betonten hohen Entwicklungsniveau zeigte sich beispielsweise in den Jahren der Weltwirtschaftskrise (1929 ff.), daß die Weltmarktorientierung ganz außerordentlich negative Implikationen haben konnte.

Nicht erst in der Zwischenkriegszeit, sondern bereits in der zweiten Hälfte des 19. Jahrhunderts waren weltwirtschaftliche Zyklen und zentralstaatliches Handeln bestimmend für Entwicklungsoptionen: soziopolitische Konstellation prägten die Wahrnehmung von dadurch vorgeformten Handlungschancen bzw. -zwängen. Der Staat spielte (und dies steht zumindest als historischer Sachverhalt außer Zweifel) in der gegenständlichen Region eine gewichtige Rolle für den gesellschaftlichen Entwicklungsprozeß. David Good thematisiert in seinen einleitenden Überlegungen jenes Faktum auch und bringt es mit zukünftigen Perspektiven in Verbindung, denn wer sollte – wenn nicht der (neue) Staat – die Infrastruktur oder andere institutionelle Rahmenbedingungen für die zukünftigen Entwicklungsoptionen garantieren?

Die Konzepte einer „Schocktherapie“ können in verschiedenen Kostümen auftreten und auch im allgemeinen Transformationsdiskurs eingebaut sein. Die Beiträge von Alston und Eddie, die einer konsequent zu betreibenden Transformation den Vorzug geben, setzen zum Beispiel auf solch hundertprozentigen Zwang und Druck auf die Menschen der Transformationsgesellschaften, sich ohne Wenn und Aber auf neue Verhältnisse einstellen

zu müssen. Gradualistische Umbaukonzepte sind diesen Autoren offenkundig zuwider.

Mit dem Ende der bipolaren Nachkriegsordnung und dem Zusammenbruch des „Ostblocks“ 1989 war wie schon am Ende des Ersten Weltkriegs ein Zuwachs an neuen Nationalstaaten zu verzeichnen. Anhand des Beispiels von Jugoslawien wird gezeigt, in welchem bescheidenem Maße es nach 1919 gelang, einen einheitlichen und integrierten Wirtschaftsraum zu schaffen. Die seit 1992 betriebene Aufsplitterung in neue Nationalstaaten hatte in einem gewissen Sinne über die ganze Zeit hinweg bereits als (föderale) ökonomische Realität – so die Botschaft des Zagreber Autenduos Bićanić/Škreb – bestanden.

Zu den am häufigsten diskutierten Aspekten in unseren Breiten zählt die Frage nach der Sozialpartnerschaft als „Exportartikel“. Ist sie bzw. könnte sie ein Vehikel zur effizienten Bewältigung der soziopolitischen Dimensionen des konflikträchtigen Transformationsprozesses in Richtung Marktwirtschaft für die Reformstaaten sein? Anton Pelinka versucht die österreichische Nachkriegssituation mit jener der heutigen Reformstaaten in eine Analogie zu bringen, um Gemeinsamkeiten und Unterschiede in den Rahmenbedingungen abzuklären und dann anhand der Fallstudie Tschechoslowakei (1989–92) zu folgender Schlußfolgerung zu gelangen: Der „Tripartismus“ war wohl eine pragmatische Form der Bewältigung der bisherigen Transformationspolitik und wird dem „konsultativen“ Typus (S. 139) zugeordnet. Was aber in vergleichender Perspektive mit der typisch österreichischen Entwicklung der Sozialpartnerschaft als defizitär erscheint, ist der Umstand eines zu wenig zentralisierten Verbändesystems und eines zu vielfältigen Parteienspektrums, das hochzentralisierte Verbands- bzw. Parteiabgespräche erschwert. Pelinkas Prognose geht da-

hin, daß ohne die gleichen Zutaten, wie sie in Österreich nach 1945 gegeben waren, korporatistische Politikmuster in den neu entstehenden Demokratien der Reformländer nicht die gleichen Konsequenzen zeitigen werden wie hierzulande.

Als besonders anregend soll schließlich der Beitrag von Iván T. Berend herausgestrichen werden, der trotz seiner akademischen Karriere in den USA den Entwicklungen und Realitäten der zentral- und osteuropäischen Region sensibel verbunden blieb. Seine Reflexionen über „Ursachen und Folgen“ des Zusammenbruchs des Staatssozialismus sind von einem breiten theoretischen Zugang geprägt, der Verknüpfungen mit weiter gefaßten Fragestellungen, wie sie die Entwicklungstheorie bzw. die akademische Diskussion weltwirtschaftlicher Zusammenhänge thematisiert, kompatibel. Das schafft einen erkenntnisreicheren Zugang zum Verständnis des Verlaufs und des Scheiterns der Nachkriegserfahrungen der zur Diskussion stehenden Ländergruppe Zentral- und Osteuropas als in gängigen Deutungen und Analysen, wie sie auch in diesem Band repräsentiert sind.

Die nachholende Entwicklung des realsozialistischen Lagers in den Kontext der globalen weltwirtschaftlichen Matrix zu stellen und damit mit dem raum-zeitgebundenen Modell der importsubstituierenden Industrialisierungsstrategie zu verknüpfen, schafft erst die Voraussetzung für ein übergreifendes Verständnis von weltwirtschaftlichen Entwicklungen samt einschlägigen soziopolitischen Regulationstypen. Bekanntermaßen mündeten nicht nur in den früheren Ostblockländern diese sozioökonomischen Entwicklungsstrategien im Gefolge des weltwirtschaftlichen Abschwungs nach 1973 in der vielzitierten Verschuldungsfalle der achtziger Jahre. Auch in den Comecon-Ländern war das importsubstituierende „*catching up*“ (die Tschechoslowakei stellt hier

gewiß einen Spezialfall dar) endgültig an seine Grenzen gekommen (wie auch in anderen Ländern der Semiperipherie). Die Kapazitäten des realsozialistischen Systems zur Gegensteuerung waren unter den neuen Rahmenbedingungen (Verschuldung, bereits stattgefundene Öffnung gegenüber dem Weltmarkt etc.) nicht mehr gegeben. Das Ende des Realsozialismus hatte also sozusagen schon lange vor 1989 begonnen.

Die generationsspezifische Wahrnehmung und Identität setzte (auch nach dem Systemwechsel) weiterhin auf soziale Sicherheit (die Nachkriegs-Sozialismusaufbaugeneration), ihr gegenüber stehen die neoliberalen Strategien und die unbefangene neue Jugendgeneration, die auf ihre Chancen pocht. Die sozialen und ökonomischen Spannungen und ihre einschlägigen Ausdrucksformen (extremer Nationalismus, konservativer Autokratismus, Antisemitismus etc.) die auch Berend anspricht, lassen ihn eher zu einer pessimistischen Prognose kommen. In ökonomischer Perspektive steht zwar die EU-Osterweiterung zur Debatte, die Frage ist aber, wozu eine etwaige EU-Integration einiger dieser Reformstaaten führen wird. Im Unterschied zu den nicht sehr konkret und auch

sehr widersprüchlich ausformulierten Reformstaaten-Szenarios (zwischen optimistischen Aufholoptionen und der Möglichkeit, bloß eine „Peripherie“ von Westeuropa zu werden (S. 291), wie sie bei Stankovsky anklingen, lotet Berend folgende Perspektiven aus: ökonomische Peripherie einer entwickelten Zone oder Überleben jenseits eines „ökonomischen Eisernen Vorhangs“, und auch soziopolitisch wäre das Auftauchen „historischer Schleichwege“ denkbar.

Das unzweifelhafte Verdienst des Sammelbandes ist es, wichtige Einzelbeiträge zu einzelnen Ländern/Ländergruppen bzw. Aspekten geliefert zu haben. Daß die historische Perspektive (ein gutes Jahrhundert) sehr im Vordergrund steht, macht das Buch insgesamt zu einem wichtigen Beitrag und Ansatzpunkt für die weitere Diskussion von Möglichkeiten und Grenzen des Transformationsprozesses, der allerdings weniger normativ-ideologisch, sondern mehr historisch-kritisch und auch stärker in vergleichender Perspektive (z. B. mit Erfahrungen der südlichen Mitgliedstaaten der EU sowie Lateinamerikas) fortzusetzen wäre.

Gerhard Melinz

TRANSFORMATION ZUR MARKT-
WIRTSCHAFT:
EIN WELTUMSPANNENDES
THEMA

Rezension von: Iván T. Berend (Hrsg.),
Übergang zur Marktwirtschaft am
Ende des 20. Jahrhunderts,
Südosteuropa-Gesellschaft,
Wien 1994, 250 Seiten.

Wer dieses Buch in die Hand nimmt und das Inhaltsverzeichnis überfliegt, muß Schlimmes befürchten. Übersichten über die Marktreformen in Zentral- und Osteuropa und Rußland stehen hier Seite an Seite mit Artikeln, die sich mit den Marktreformen in der Türkei, Afrika, Südamerika, Indien und China befassen; zu viel – so erscheint es dem flüchtigen Betrachter – für einen schmalen Konferenzband von 250 Seiten. Die Strukturierung des Inhalts läßt weitere Befürchtungen über ein unsystematisch zusammengestelltes Werk aufkommen: Einem Überblicksartikel am Anfang des Buches folgt ein Artikel über die Marktreformen Österreichs nach den beiden Weltkriegen und ihre Relevanz für Zentral- und Osteuropa, worauf wiederum zwei Überblicksartikel folgen. Danach reihen sich einige „Fallstudien“ zentral- und osteuropäischer Staaten (Polen wird in zwei Artikeln behandelt, der gesamte Balkan inklusive Jugoslawien in einem einzigen) an Berichte über die Türkei und Indien. Anschließend wird wieder auf das Thema „von wem kann Osteuropa lernen“ – diesmal mit Bezug auf China – zurückgekommen, um dann munter mit den Entwicklungen in Südamerika, Südeuropa und Afrika fortzufahren. Schlußendlich wird als „Quasi-Anhang“ noch eine ausgewählte Bibliographie über das Thema Privati-

sierung angeboten, wobei aus diesem Dokument weder hervorgeht, welche Kriterien zur Aufnahme in die Liste ausschlaggebend waren, noch inhaltliche Angaben, die über den Titel, Ort und Jahr des Erscheinens hinausgehen, bekanntgegeben werden.

Betrachtet man die enorme Breite der hier gebotenen Informationen, erscheint die offensichtliche redaktionelle Gedankenlosigkeit ein wenig bedauerlich. Eine genauere Gliederung in Unterabschnitte hätte die Handlichkeit des Buches erhöht.

Ein Anliegen dieses Sammelbandes wird jedoch durch diese Unordnung klar und deutlich transportiert: Die Transformation der Wirtschaftssysteme zu „mehr Markt“ ist kein Phänomen, das nur die ehemaligen sozialistischen Staaten erfaßt, sondern eine Erscheinung, die weit über die Grenzen dieser Länder hinaus einen Großteil der Welt ergriffen hat. Was sind die Ursachen für diese Entwicklung, und wo liegen die Gemeinsamkeiten und Unterschiede in den Entwicklungen? Dies sind die beiden roten Fäden, die sich durch dieses Werk ziehen, und die es – trotz anfänglicher Befürchtungen – auf eindrucksvolle und kompetente Weise entwickelt.

Der erste Artikel dieses Bandes, der gewissermaßen als inhaltliche „Klammer“ dient, beschäftigt sich mit der ersten Frage. Dieser in all seinen Argumenten hervorragend dokumentierte Artikel ist einer der besten des Bandes. Der Autor, Iván Berend, argumentiert, daß bereits in den achtziger Jahren in Westeuropa eine Umorientierung des politischen Systems auf Marktmechanismen stattfand. Ende der achtziger Jahre und Anfang der neunziger Jahre ergriff diese Tendenz auch die Peripherie (Osteuropa, aber auch etliche Länder Asiens, Afrikas und auch Südamerikas). Die Ursache für diesen Trend liegt, so der Autor, in den Änderungen der materiell-technologischen Basis des Produktionssystems, die seit den sechziger Jahren im Gange sind.

Diese Veränderungen verlangten erhöhte Flexibilität, wie sie nur der Markt bieten kann.

Der Rest des Bandes beschäftigt sich mit der Darstellung der einzelnen Transformationen und mit ihren gemeinsamen und trennenden Elementen. Dabei wird auf beeindruckende Weise die alte Hypothese erhärtet, daß der Transformationsprozeß in Osteuropa und Rußland in der Art und Weise, wie er konzipiert wurde, einmalig ist. Während überall sonst eine graduelle Politik der Liberalisierung und langsame Privatisierung die Übergänge zum Markt kennzeichnen, werden in den ehemaligen sozialistischen Ländern Europas und der ehemaligen Sowjetunion (zumindest rhetorisch und vor allem von den internationalen Hilfsorganisationen) schnelle Privatisierung plus „Schocktherapie“ als Grundpfeiler erfolgreicher Transformation angesehen.

Einen Beitrag, der andeutet, daß auch aus historischer Perspektive die Reformen im Systemübergang zwischen Plan- und Marktwirtschaft einmalig sind, liefern Butschek und Baltzarek in ihrer Abhandlung über die Transformationen Österreichs nach dem Ersten und Zweiten Weltkrieg. Während die Transformation nach dem Ersten Weltkrieg als ein gescheitertes Experiment anzusehen ist, zeigen die Autoren, daß die Transformation nach dem Zweiten Weltkrieg nicht nur in Österreich durch eine relativ schwache Betonung der marktmäßigen Regulierung gekennzeichnet war. Als ausschlaggebend für den Erfolg dieser Transformationen sehen sie die Regulierung von Löhnen und Preisen in der Sozialpartnerschaft und eine relativ geringe Privatisierung. Beide Elemente, so die Autoren, waren in Österreich stark ausgeprägt, wurden aber auch in den anderen westeuropäischen Ländern nach 1945 verwendet.

Die weiteren Beispiele beziehen sich auf Transformationen, die noch nicht

als abgeschlossen betrachtet werden können. So argumentiert Pomfret in seinem Beitrag über die chinesischen Reformen, daß das chinesische Transformationsmodell insbesondere auf drei Fundamenten steht: erstens dem Beharren auf weitere Planung, zweitens auf dem Vorrang der Landwirtschaft und drittens auf geringer Privatisierung. Allerdings meinen die Autoren auch, daß trotz der großen Erfolge der Reformen in China (mit Wachstumsraten von 10%) die wirklich schweren Reformschritte (Reform der Staatsbetriebe und des Bankwesens) noch bevorstehen und somit ein abschließendes Urteil noch nicht gefällt werden kann.

Rao, Rosaliyev und Fortuora/Valev stellen jeweils die Reformen in Indien, der Türkei und in Angola dar. Trotz ihrer Unterschiedlichkeit zeichnen sich alle drei Länder dadurch aus, daß ihre Reformen unter sehr schweren Bedingungen, wie in dem von Bürgerkrieg zerrütteten Angola, stattfinden und darüber hinaus in keiner Weise als abgeschlossen angesehen werden können. Leider gilt auch hier, was separat noch für die osteuropäischen Fallstudien zu erwähnen sein wird: die Studien sind zu kurz gehalten, um einen wirklichen Überblick über die Themen der Reform in diesen Ländern zu erhalten, und bleiben zu oft in der reinen Beschreibung der Entwicklungen stecken.

Der gemeinsame Nenner all dieser Beiträge ist jedoch, daß die in den einzelnen Ländern gegebenen Anfangsbedingungen nur beschränkt denen der osteuropäischen Reformländer gleichen. Österreich kam aus einer Kriegswirtschaft, die zwar Elemente der Planung hatte, aber nur kurzfristig auf die Wirtschaft einwirkte, das chinesische Modell scheint für Osteuropa inpraktikabel, wenn man bedenkt, wie gering die Rolle der Landwirtschaft in diesen Ländern ist, und die Türkei, Indien und Angola scheinen durch die zusätzliche Problematik der geringen

Industrialisierung und ihrer extremen politischen Instabilität ebenfalls für solche Vergleiche ungeeignet.

Obwohl sich die Autoren der Unterschiede in den Ausgangssituationen zwischen den Ländern wohl bewußt sind, scheint dieser Punkt in der Diskussion etwas unterbeleuchtet, und wenig wird darüber gesprochen, welche Auswirkungen die Besonderheiten der Planwirtschaft auf die Gestaltung der Reformpolitiken hatten.

Die Ausnahme bildet Kowalik's Aufsatz über Polen. Hier wird argumentiert, daß der Balcerowicz-Plan, der der erste „Schocktherapie“-Plan in Osteuropa war und somit als Vorbild vieler anderer Reformpläne eine interessante historische Episode darstellt, vor allem aus zwei Gründen eingeführt wurde. Zum einen sollten im Lande selbst Reformen möglichst schnell, vor der Bildung interner Opposition, durchgezogen werden, zum anderen sollte der Plan internationale Aufmerksamkeit erwecken, um Hilfe aus dem Ausland zu erhalten und „den Sprung zurück nach Europa zu schaffen“.

Insbesondere die Argumentation, daß politischer Widerstand schon in den Wurzeln bekämpft werden sollte, erscheint in dieser Einfachheit nicht schlüssig, immerhin wird es bei jeder Reform Opposition geben, so daß dies alleine keine Erklärung für die unterschiedlichsten Entwicklungen zwischen Osteuropa und anderen Ländern darstellt. Geddes Aufsatz scheint hier einen brauchbaren Ansatz zu bieten. Er vertritt die Hypothese, daß Politiker, wenn sie unter starkem ausländischen Reformdruck stehen, Arbeiterinteressen leicht ignorieren können, während sie unbedingt ihre politischen Organisationen aufrechterhalten müssen. Wenn die Reformen durch die alten Führer durchgesetzt werden, so würde zu rasche Privatisierung einen Verlust der Möglichkeiten zur Alimentierung der politischen Kader bedeuten. In dem Fall, daß eine neue po-

litische Strömung die Reformen unternimmt, bedeutet rasche Privatisierung aber eine Schwächung des politischen Gegners. Länder, in denen die Reformen von den alten politischen Machthabern durchgeführt werden, sollten daher langsamer privatisieren als Länder, in denen die Reformen nach einem Machtwechsel stattfinden.

Während Kowalik's und Geddes Aufsätze somit Anreiz zu weiterer Diskussion bieten, bleiben die meisten anderen Aufsätze zu den Reformen in Osteuropa hinter diesem Niveau zurück. Der Grund hierfür liegt vor allem darin, daß diese Fallstudien insgesamt sehr kurz gehalten sind, so daß zumeist nur Platz für eine kursorische Bestandsaufnahme der vollzogenen Reformen bleibt, ohne Themen oder auch Hypothesen über die Ursachen der Entwicklung ausreichend präsentieren zu können. Als extremstes Beispiel möge der Beitrag von Altmann dienen. Hier wird auf knapp acht Seiten die Transformationsgeschichte des Balkans – also von so unterschiedlichen Ländern wie Albanien, Bulgarien und Slowenien – behandelt. Es kann nicht verwundern, daß der Autor bei dieser Überfrachtung eines so kurzen Beitrags in der bloßen Deskription stehen bleibt, ohne auf brauchbare Hypothesen über entweder intra- oder interregionale Unterschiede in der Politik eingehen zu können.

Jedoch illustrieren einzelne Beiträge die ebenfalls nicht neue Erkenntnis, daß die ursprüngliche Reformkonzeption in Osteuropa nur in Einzelfällen realisiert wurde. So argumentiert Schönfeld in dem Beitrag über die Reformen in den fünf neuen Bundesländern Deutschlands, die als einzige eine echte Schocktherapie hinter sich haben, daß diese Politik nur aufgrund der Transfers aus Westdeutschland möglich war, und Ehrlich und Revesz illustrieren in ihrer vergleichenden Studie über Polen, Tschechien, die Slowakei und Ungarn, daß keines der Länder die Reformen so schnell be-

wältigte, wie es dies ursprünglich vorhatte. Insbesondere beraumen sie den Zeitraum der Privatisierung mit zirka zehn Jahren an. Dies bedeutet eine wesentliche Abweichung von der ursprünglichen Reformkonzeption.

Zusammenfassend läßt sich über dieses Buch wohl behaupten, daß es für den Versuch, die Reformen zur Marktwirtschaft in einen breiteren historischen Kontext zu stellen, Lob verdient. Durch diesen Versuch wird der Rahmen gespannt, der tiefere vergleichende Arbeit erst ermöglicht und eine interessante Ergänzung zu der ökonomischen Literatur zu den Marktrefor-

men bietet. Gleichzeitig ist aber auch anzuerkennen, daß diese komparative Arbeit erst am Anfang steht. Dies wird auch in diesem Werk illustriert. Im gegenwärtigen Stadium der Erkenntnis geht es noch darum, Fakten zu sammeln und erste Hypothesen zu entwickeln. Wer an dieser komparativen Arbeit, die wohl eines der lohnendsten Unterfangen der Sozialwissenschaften darstellt, (nirgendwo sonst bietet sich die Möglichkeit, über das Funktionieren des marktwirtschaftlichen Systems so viel zu lernen, wie aus diesen Reformen) Interesse hat, sollte dieses Buch lesen.

Peter Huber

PARTEIEN UND VERBÄNDE IN DER ERSTEN REPUBLIK

Rezension von: Emmerich Tálos, Herbert Dachs, Ernst Hanisch, Anton Staudinger (Hrsg.), Handbuch des politischen Systems Österreichs.

Erste Republik (1918–1933), MANZ-Verlag, Wien 1995, 711 Seiten, öS 840,–.

Dieses Handbuch erscheint im fünfzigsten Jahr der Zweiten Republik, zu einem Zeitpunkt, da sich deren politisches System im Umbruch befindet und gewisse politische Kräfte deren Ende herbeiführen wollen. Zumindest in ihren Anfangsjahren verstand sich die Zweite Republik in bestimmter Hinsicht als Antithese zur Ersten Republik: Die politischen Eliten trachteten die Polarisierung, welche die zwanziger und dreißiger Jahre kennzeichnete, zu vermeiden und stellten das Gemeinsame über das Trennende. Aus der Perspektive des Jubiläums- und Krisenjahres 1995 erscheint es als besonders verdienstvoll, daß der MANZ-Verlag den politisch interessierten Lesern ein hochkarätiges Werk vorlegt, welches die Auseinandersetzung mit den historischen Wurzeln des politischen Systems und der politischen Kultur der Zweiten Republik ermöglicht.

Im Vorwort definieren die Herausgeber das ambitiöse Ziel ihres Vorhabens: Es handelt sich um den Versuch, ausgehend von sozialwissenschaftlichen Ansätzen ein systematisches Gesamtbild des politischen Systems der Ersten Republik zu zeichnen. Beabsichtigt ist mithin eine Darstellung, welche die wesentlichen Entwicklungslinien, die wichtigen Institutionen, Strukturen, Akteure und inhaltlichen Prägungen eines hochkomplexen

politischen Systems beschreibt und analysiert.

In der Einleitung befaßt sich Ernst Hanisch mit jenen Faktoren, welche die Instabilität des politischen Systems und seine geringe Lebensdauer erklären können: einerseits die lange Tradition des Autoritarismus, die Schwäche des bürgerlichen Liberalismus und die Lage Österreichs am Rand des Pols der kapitalistischen Weltwirtschaft; andererseits das Überhandnehmen der endogenen Krisen. Das gleichzeitige Auftreten von mehreren tiefgreifenden Krisen überforderte die Verarbeitungskapazität des politischen Systems, die Krisen überlagerten sich und verstärkten einander, bis das System schließlich zerfiel:

Die wirtschaftliche Stagnation als Folge des Weltkriegs und des Auseinanderbrechens des Wirtschaftsraumes der Monarchie bewirkte scharfe Verteilungskämpfe und akzentuierte die ideologischen Frontlinien. Nach dem Scheitern der großen Koalition kam ein Konsens der politischen Eliten in wesentlichen Fragen nicht mehr zustande. Die starren Lager und die Fragmentierung der politischen Basis schwächten die Integrationskraft des demokratischen Staates entscheidend. Die agrarisch und katholisch geprägten Bundesländer standen der sozialdemokratischen Metropole unveröhnlich gegenüber. Die Polarisierung des Parteiensystems verhinderte eine stabile Regierung. Zu diesen politökonomischen Krisenerscheinungen trat als psychologisches Moment die Unsicherheit über die Identität: Viele Bewohner des Landes fühlten sich nicht als „Österreicher“ und bezweifelten die Überlebensfähigkeit dieses Reststaates.

Der frühzeitige Untergang der Ersten Republik war dennoch, wie Hanisch ausdrücklich festhält, nicht unumgänglich: „Die Menschen, vor allem die politischen Eliten, sind keine Marionetten, die an den Fäden der Struk-

turen baumeln. Immer gab es einen bestimmten Handlungsspielraum, immer existierten auch Alternativen.“ (S.7) Es waren, hier liegt eine Parallele zur Weimarer Republik, die traditionellen Eliten, also die Großgrundbesitzer, Teile der Unternehmerschaft, die katholische Amtskirche und das Bildungsbürgertum, welche maßgeblich an der Zerstörung der Demokratie beteiligt waren.

Das Handbuch ist in sechs Abschnitte, jeder der Abschnitte wiederum in mehrere Kapitel gegliedert. Abschnitt 1 bietet einen gafferften Überblick über Wirtschaft und Sozialstruktur. Der ausgezeichnete Beitrag Fritz Webers über die Wirtschaftsentwicklung, der auch einige völlig neue Erkenntnisse enthält, verdient hier besondere Hervorhebung. Die Schwerpunkte des zweiten Abschnitts sind die Verfassung und die weiteren staatlichen Institutionen.

Den dritten Abschnitt über die Parteien und politischen Bewegungen leitet ein Artikel von Herbert Dachs über das Parteiensystem insgesamt ein, dem zehn Aufsätze über die wichtigsten Parteien, die Arbeiter- und Soldatenräte, die Heimwehren und andere Wehrverbände sowie Frauen- und Jugendbewegungen folgen.

Dachs befaßt sich in seinem Beitrag vor allem mit der Struktur und der Entwicklung des Parteiensystems. Die Formierungsphase der Ersten Republik (1918–20) war vom Hervortreten von drei größeren Parteien (SDAP, CSP und die aus mehreren Gruppen locker zusammengesetzte Deutschnationale Partei bzw. ab 1920 GDVP) bei den Nationalratswahlen im Februar 1919 sowie von Koalitionsregierungen (Allparteienregierung, große Koalition SDAP/CSP) mit deutlicher parlamentarischer Unterstützung geprägt. Die Nationalratswahl im Oktober 1920, welche eine relative Mehrheit der CSP erbrachte, beendete die kurze Spanne der politischen Dominanz der Sozialdemokraten.

Es folgte eine unruhige Übergangsphase bis Mai 1922 mit mehreren nur kurze Zeit im Amt befindlichen Regierungen, in denen die SDAP nicht mehr vertreten war. Sie leitete über in die Phase der „Bürgerblockregierungen“, in der eine Konsolidierung des Parteiensystems eintrat. Die Christlichsozialen bildeten die stärkste politische Kraft, die GDVP war der wichtigste Koalitionspartner. Diese Regierungen waren von stabilen parlamentarischen Mehrheiten getragen. Im deutschnationalen Segment profilierte sich neben der GDVP der Landbund, der 1923 noch mit den Großdeutschen und erst bei der Nationalratswahl im April 1927 eigenständig kandidierte. Im Mai 1927 trat der Landbund in die Regierung ein. CSP, GDVP und kleinere deutschnationale Gruppierungen bildeten 1927 eine Wahlpartei („Einheitsliste“).

Die Phase der Bürgerblockregierungen dauerte zwar bis Jänner 1932, aber die tragischen Ereignisse des Jahres 1927 (Schattendorfer Schüsse, Justizpalastbrand) stellten einen weiteren Einschnitt in der politischen Geschichte der Ersten Republik dar und verstärkten die Polarisierung im Parteienspektrum. Mit dem Heimatblock (Liste der Heimwehren), der im November 1930 den Einzug in den Nationalrat schaffte, und den Nationalsozialisten tauchten am äußersten rechten Rand neue Konkurrenten auf. Bei dieser Nationalratswahl im Herbst 1930 schwächte der Heimatblock die CSP, und die Auflösung der GDVP begann; ihre vormaligen Wähler enthielten sich der Stimme oder wanderten bereits zu den Nationalsozialisten ab.

Mit dem Austritt der GDVP aus der Regierung (Jänner 1932) begann die von Unruhe und Kurzfristigkeit der Regierungen gekennzeichnete Schlußphase, in welcher 1933/34 die schrittweise Zerstörung der parlamentarischen Demokratie erfolgte.

In bezug auf die Art und Qualität der Organisation bestanden zwischen

den drei wichtigsten Parteien erhebliche Unterschiede. Die Sozialdemokratische Arbeiterpartei repräsentierte den Typus der hochorganisierten, zentralisierten und bürokratisierten Mitgliederpartei. Die Zahl ihrer Mitglieder erreichte im Jahre 1929 mit rund 720.000 den Höchststand. Umgeben wurde die SDAP von einem dichten Netz von Vorfeldorganisationen, welche auch dazu benützt wurden, um – vor allem in Wien und einigen Industriezonen – einen Gegenentwurf zur bürgerlich dominierten und geprägten Gesellschaft zu schaffen.

Die Christlichsoziale Partei hingegen besaß – obwohl durchwegs Regierungspartei – keine eigenständige Organisation! Als politischer Arm der katholischen Kirche erhielt sie die Möglichkeit, deren weitverzweigte Vereinsstruktur (einschließlich der Zeitungen) mitzubenutzen. Die CSP ist daher als indirekt organisierte Wählerpartei einzustufen.

Die organisatorischen Netzwerke der Sozialdemokraten und des politischen Katholizismus bildeten zwei gesellschaftliche Subsysteme, die nicht überlappten und sich weitestgehend voneinander abschotteten. Diese beiden Lager besaßen jeweils eigene ausgeprägte Weltanschauungen und vertraten daraus abgeleitete Totalentwürfe der Gesellschaft. Wesentlich war, daß über das Wesen der Demokratie Uneinigkeit herrschte.

Die Großdeutsche Volkspartei wiederum war eine typische Honoratiorenpartei, der die Kontakte zur Basis und eine tragfähige Organisation fehlten. Die Vielzahl der deutschnationalen Vereine zeigte gegenüber der GDVP nur bedingte Loyalität. Da die GDVP die offizielle Politik hinsichtlich der Anschlußfrage mittragen mußte, kehrten ihr diese Vereine bald den Rücken zu und wandten sich den Nationalsozialisten oder dem Heimatblock zu.

Für den vierten Abschnitt („Verbände: Interessenorganisation – Interes-

senpolitik“) verfaßte Emmerich Tálos einen Überblicksartikel. Im Gegensatz zum Verbändesystem der Zweiten Republik zeichnete sich jenes der Ersten Republik durch starke organisatorische und ideologische Fragmentierung sowie durch einen geringen Zentralisierungsgrad sowohl auf der Arbeitnehmer- als auch auf der Arbeitgeberseite aus. Aufgrund der organisatorischen Zersplitterung und der ideologischen Polarisierung war der Partikularismus in der Interessenpolitik ausgeprägt. Abstimmungsprozesse auf Seiten der Gewerkschaften und auf Seiten der Unternehmerverbände sowie jene zwischen Arbeitnehmer- und Arbeitgeberorganisationen waren entsprechend schwierig.

Der für die Zweite Republik wesentliche sozialpartnerschaftliche Grundkonsens zu zentralen wirtschafts- und sozialpolitischen Themen fehlte. Die grundsätzlich konträren Positionen bildeten eine unüberwindbare Barriere für eine Weiterentwicklung von einzelnen Ansätzen der Interessenakkordierung und Verbändekooperation. Konkurrenz, Dissens und Konflikt charakterisierten die Verbandsbeziehungen.

Es ist daher nicht verwunderlich, daß Lobbying die dominante Strategie der Vermittlung verbandlicher Interessen gegenüber den Ministerien, der Regierung und dem Parlament bildete. Sowohl auf christlichsozialer als auch auf sozialdemokratischer Seite bestanden jeweils dichte Beziehungsnetzwerke zwischen den Verbänden und der Partei bzw. den Parteivertretern in den Ministerien und der Regierung. Aufgrund der christlichsozialen Dominanz der Regierung ab Herbst 1920 fanden die Unternehmer weit günstigere Bedingungen für die Durchsetzung ihrer Interessen vor.

Für die Gewerkschaften und Arbeiterkammern stellten die Vertretung in staatlichen Beiräten und Kommissionen, die Teilnahme an Konferenzen und parlamentarischen Enqueten so-

wie die Gesetzesbegutachtung wichtige Kanäle der Interessenartikulation und der Einflußnahme dar.

Bemühungen zu gemeinsamen, von Arbeitgeber- und Arbeitnehmerseite getragenen Problemlösungen gingen vor allem von den Regierungen aus, insbesondere in der Formierungsphase der Republik und während der Weltwirtschaftskrise. Eine dauerhafte Kooperation war jedoch infolge der grundsätzlich konträren Interessenpositionen ausgeschlossen. Es blieb bei einer Zusammenarbeit auf Abruf.

In seinem Beitrag „Ökonomische Macht und Politik“ beschäftigt sich Peter Berger mit der Einflußnahme von Industrie und Großbanken auf die Regierungspolitik. Er geht dabei, Überlegungen von Schumpeter aufgreifend, von der These aus, daß das wirtschaftliche Großbürgertum nach dem Zusammenbruch der Monarchie neuer Protektoren bedurfte, sich aus diesem Grunde den beiden bürgerlichen Großparteien zuwandte und mit diesen ein Bündnis gegen die „marxistische Bedrohung“ einging.

Infolge der Einführung des allgemeinen und gleichen Wahlrechts war der direkte politische Einfluß von Industrie und Großbanken gering. Zudem verhielt sich die christlichsoziale Parlamentsfraktion eher industrie- und finanzfeindlich. Die Handelskammern wiederum hatten auf die Interessen des gewerblichen Mittelstandes Rücksicht zu nehmen. Daher stützten sich Banken und Industrie vor allem auf ihre Spitzenverbände mit freiwilliger Mitgliedschaft, den „Verband der österreichischen Banken und Bankiers“ bzw. den „Hauptverband der Industrie Österreichs“. Letztere betrieben intensives Lobbying bei den bürgerlichen Parteien, leitenden Beamten und Regierungsmitgliedern. Außerdem flossen von den beiden genannten Verbänden finanzielle Mittel in erheblichem Umfang an die CSP

und die GDVP, später aber auch an die Heimwehren. Die Bankiers verstanden es weiters, Gratifikationen an Personen in Schlüsselpositionen zu verteilen.

In den beiden großen bürgerlichen Parteien fanden Industrie und Großbanken somit jene politischen Protektoren, welche bis Anfang der dreißiger Jahre für die liberal-kapitalistische Wirtschaftsordnung eintraten. Die personellen Verflechtungen zwischen den Wiener Großbanken und Regierungskreisen waren sehr eng: Die bedeutenden Bankhäuser besetzten ihren Verwaltungsrat bzw. Direktorposten mit Persönlichkeiten aus der Politik und brachten eigene Leute auf strategische Posten im politischen Bereich. „Österreichs Politiker der Zwischenkriegszeit überließen national-ökonomische Fragen nur allzu gern dem Kreis der Bankleute.“ (S. 406)

Der fünfte Abschnitt befaßt sich mit der politischen Kultur der Ersten Republik, und der sechste behandelt einzelne Politikfelder: Wirtschafts-, Sozial-, Sicherheits-, Kultur- und Außenpolitik. Hervorzuheben sind hier die beiden wirtschaftspolitischen Beiträge von Fritz Weber und Hans Kernbauer, die einen Überblick über die staatliche Wirtschaftspolitik bzw. über die Zusammenhänge zwischen Währungs-, Bank- und Budgetpolitik bieten.

Jedem Leser, der einen Einstieg zum Thema Erste Republik sucht, kann der vorliegende Sammelband nur wärmstens empfohlen werden. Und für Historiker und andere, die ein tiefergehendes Interesse an einem speziellen Gebiet haben, werden die Beiträge dieses Handbuches noch lange Zeit den besten Ausgangspunkt bilden. Das ausführliche Personen- und Stichwortverzeichnis erleichtert überdies seine Verwendung als Nachschlagewerk.

Michael Mesch

DAS ZEITALTER DER EXTREME

Rezension von: Eric Hobsbawm, *Age of Extremes. The Short Twentieth Century 1914–1991*, Michael Joseph, London 1994, 626 Seiten, £ 19,99.

Eric John Hobsbawm hat es geschafft. Es ist dem 1917 geborenen Gelehrten gelungen, noch vor dem 80. Lebensjahr seine großartige Trilogie über das „lange 19. Jahrhundert“ von 1789 bis 1914 mit einem in sich dreigeteilten Monumentalwerk über das „kurze 20. Jahrhundert“ von 1914 bis 1991 (dem Jahr des Zerfalls der Sowjetunion) zu krönen. Dem legendären „Zeitalter der Revolutionen“ von 1789 bis 1848, der „Blütezeit des Kapitals“ von 1848 bis 1875 und dem „imperialen Zeitalter“ von 1875 bis 1914 folgen nun Überblicke über das „Zeitalter der Katastrophen“ von 1914 bis 1945, das „goldene Zeitalter“ 1945 bis etwa 1975 und die zunehmend krisengekennzeichneten Jahrzehnte danach.

Wie üblich sind die Rezensionen hymnisch, Hobsbawms neues Monumentalwerk hat zwischen Oktober 1994 und Februar 1995 bereits acht Auflagen erlebt.

Woran liegt dieser grandiose Erfolg? Sicherlich nicht nur daran, daß es Hobsbawm versteht, mit „Datenlawinen“ geschickt ausgewählter Statistiken und Zitate den Leser zu beeindrucken. Entscheidend ist vermutlich, daß Hobsbawm das besitzt, was vielleicht zum wertvollsten Erbe des heute im hegelianischen Mehrfachsinne aufgehobenen Marxismus zählt: den Blick aufs Ganze. Es ist diese Vision der gesamtgesellschaftlichen Dynamik, in klarer bildhafter Sprache formuliert, die Hobsbawm oft zu außerordentlich brillanten Kernaussagen führt. Sie ist

es, die Ökonomen ebenso fasziniert wie Historiker oder auch breitere Schichten des intellektuellen Publikums, das es gottlob auch am Ende des 20. Jahrhunderts noch gibt. Der mächtige Band mit seinen über 600 Seiten ist natürlich nicht resümierbar. Einige kurze Anmerkungen seien aber doch gestattet.

Die Periode des Ersten Weltkrieges, der nur kurzen Nachkriegserholung und der Weltwirtschaftskrise als Übergang zum Zweiten Weltkrieg wird von Hobsbawm zu Recht als „Zeitalter der Katastrophe“ bezeichnet. In der Einleitung seines Buches bekennt der Autor übrigens, daß dieses Buch im wesentlichen einen Zeitabschnitt betreffe, in dem er Meinungen und Vorurteile als Zeitgenosse eher denn als Gelehrter gesammelt habe: das wird vielleicht am deutlichsten in manchen Passagen dieses ersten Teiles. So kommt hier (aber auch später) der „Katastrophenaspekt“ des Aufstiegs der Sowjetunion, deren Konfrontation mit dem Rest der entwickelten Welt die Geschichte dieses Jahrhundert prägen sollte, ungewöhnlich milde zur Sprache. Hobsbawm, der in seiner Jugend lange stalintreuer Kommunist und später Euro-Kommunist war, möchte, so scheint es, die Ideale und den Glauben seiner Jugend nicht gänzlich desavouieren, obwohl er sich in seinen Schlußkapiteln heroisch mit dem „Ende des Sozialismus“ konfrontiert. „Ob die sogenannte Oktoberrevolution ein Putsch gewesen wäre, wie antikommunistische Historiker argumentiert haben“ (S. 62), erscheint Hobsbawm etwa als weitgehend irrelevant, obwohl er sieben Seiten weiter bemerkt, daß ein „bedeutender Irrtum der Bolschewiken 1920 ihre Spaltung der internationalen Arbeiterbewegung gewesen“ sei, die er völlig zu Recht darauf zurückführt, daß „Lenin und die Bolschewiken nicht eine internationale Bewegung sozialistischer Sympathisanten wollten, sondern ein Korps vollkommen

engagierter und disziplinierter Aktivisten, eine Art globaler Einsatztruppe für die revolutionäre Eroberung“ (S. 69). Deutlicher könnte man den putschistischen Charakter des leninistischen Parteityps nicht ausdrücken – und Hobsbawm macht auch an anderen Stellen deutlich, daß die fatale Mobilisierung autoritärer Konservatismen und Faschismen als „Retter gegen den Bolschewismus“ stets an diesem Schreckgespenst der bolschewistischen Diktatur ansetzen konnte.

Natürlich kann man von einem so umfassenden Buch keine wirklich fundamentale Gesamtdarstellung zweier Weltkriege und einer Weltwirtschaftskrise erwarten, über die schon Bibliotheken geschrieben wurden. Höchst erfreulich ist es aber, daß Hobsbawm auch dem „Überbau“ von Kunst und Kultur stets ein Kapitel widmet. Diese gehören jeweils zu den persönlichsten des Bandes: So stellt der Autor (S. 184) fest, er sei zwar „zwischen den großen Architekturmonumenten der liberalen Bourgeoisie“ im Wiener Ringstraßenbereich aufgewachsen, habe aber durch eine „Art kultureller Osmose gelernt, daß diese als entweder verlogen oder pompös oder beides angesehen werden müßten“. Mit einigem Bedauern stellt er fest, daß solche Gebäude en masse bis in die fünfziger und sechziger Jahre des 20. Jahrhunderts – „die katastrophalste Periode in der modernen Architektur“ – abgerissen worden wären. Die stets quantitativ und „proportionenorientiert“ motivierte Sicht des Autors erweist sich übrigens auch im kulturellen Bereich als sehr fruchtbar – etwa wenn er den dünn gewordenen Firnis traditionellen Hochkulturkonsums dadurch charakterisiert, daß das „Konzertpublikum für klassische Musik in New York bloß 20.000 bis 30.000 Menschen (von 10 Millionen Einwohnern) ausmacht“ (S. 421).

Hobsbawms vielfältiger, heute würde man sagen, multikultureller Werdegang zwischen Wien, Berlin, London

und Cambridge (mit Geburtsort Ägypten) erweist sich als besonderer Vorteil für seine globale, interkulturelle Sicht. Das Schlußkapitel des ersten Teils „End of Empires“, spiegelt diese über-nationale Perspektive in großartiger Weise wider. Die eurozentrische Sicht wird hier in souveräner Art transzendiert, wie etwa auch später in der Würdigung der islamischen Revolution (S. 455). Der Untergang der kolonialen Imperien war allerdings in gewissem Sinn auch das Ergebnis europäischer Entwicklungen, speziell des Zweiten Weltkrieges: Der für Hobsbawm selbst und seine marxistischen Freunde noch 1939 „unvorstellbare“ Untergang des britischen Weltreiches, aber auch wichtiger französischer und niederländischer Kolonien in Ostasien wurde nicht zuletzt durch den relativ problemlosen Sieg der Japaner in der Anfangsphase ihres asiatischen Feldzuges beschleunigt (S. 216). Indien wurde zwar nicht erobert, aber die Quit-India-Bewegung der Kongreßpartei 1942 war ein deutliches Zeichen – und die großen Sieger des Krieges, die USA und die Sowjetunion, waren aus unterschiedlichen Gründen beide Gegner der alten Kolonialsysteme.

Es muß kaum noch betont werden, daß Eric Hobsbawm ein genialer Zitierer ist: Nicht ohne Bosheit erinnert er etwa, daß der zukünftige Nobelpreis-Ökonom Paul A. Samuelson mit einer Arbeit aus 1943 („Full employment after the war“ in: S. Harris (ed.) „Post-war Economic Problems“, S. 27–53) für die Nachkriegszeit „die größte Arbeitslosigkeit ...“, die je eine Wirtschaft zu konfrontieren hatte“ erwartete. Hobsbawms Sinn für erhellende Statistiken wird besonders in den Abschnitten über die „soziale und kulturelle Revolution“ nach 1945 deutlich. Vor dem Zweiten Weltkrieg hätten selbst Deutschland, Frankreich oder Großbritannien, drei der entwickeltesten Länder, nur etwa ein Promille Studentenanteil an der Bevölkerung

gehabt, während dieser heute bei etwa 2,5% bis 3% der Bevölkerung liegt (S. 295). Das große quantitative Wachstum der Massenuniversitäten bringt Hobsbawm auch in korrekte Beziehung zur bedeutenden Rolle der Studentenunruhen 1968 etwa in den USA und Frankreich.

In England und Wales, vermerkt Hobsbawm, gab es 1938 eine Scheidung pro 58 Heiraten – aber Mitte der achtziger Jahre eine pro 2,2 Heiraten (S. 321). Deutlicher könnte man die dramatischen Änderungen in der Familienstruktur kaum darstellen. Während die Ein-Personen-Haushalte während des ersten Drittels dieses Jahrhunderts in Großbritannien etwa 6% ausmachten, verdoppelte sich ihr Anteil zwischen 1960 und 1980 annähernd von 12% auf 22% aller Haushalte und erreichte 1991 mehr als ein Viertel (S. 322). Auch das Verschwinden der Bauernschaft als große gesellschaftliche Gruppe und politische Kraft in den westlichen Ländern illustriert Hobsbawm mit ähnlichen Statistiken.

Ein wenig verwunderlich ist es, daß Hobsbawm den dritten Teil („The Landslide“) seines großen Werkes in so düsteren Farben malt. Es dürfte kein Zufall sein, daß das letzte Wort seines Buches „darkness“ lautet (S. 585). Signifikanterweise heißen zwei Kapitelüberschriften „Das Ende des Sozialismus“ (S. 461) und „Der Tod der Avantgarde“ (S. 500). Eric John Hobsbawms persönliche politische und ideologische Enttäuschungen dürften hier in doch recht starker Weise durchschlagen: Nicht umsonst ist eines seiner Einleitzitate über dieses Jahrhundert Yehudi Menuhins Ausspruch: „Wenn ich das 20. Jahrhundert zusammenfassen müßte, würde ich sagen, daß es die größten Hoffnungen erweckt hat, die die Menschheit je empfunden hat – und alle Illusionen und Ideale zerstört hat“ (S. 2). Mit einer Art von Heroismus erkennt der alte Linke an, daß sogar manche

der „Schockbehandlungen“ Margaret Thatchers notwendig gewesen seien (S. 412), und setzt auch offenbar keine Hoffnungen mehr in verstaatlichte Industrien. Auch was die „Verbesserbarkeit der Menschen“ betrifft, hat Hobsbawm alle Illusionen verloren – einer seiner genialen Vergleiche betrifft hier die Geschwindigkeitszuwächse der maschinellen Bewegung im Vergleich zum 100-m-Rekord (S. 414). Was den Realsozialismus betrifft, stellt der Autor aber dennoch mit souveränem Sarkasmus fest, in diesem sei in der Tat so etwas wie ein „sozialistischer Mensch“ entstanden – der wenigstens (zeitweilig) Paul Lafargues „Recht auf Müßiggang“ realisiert habe (S. 478). Während Hobsbawm dem katastrophalen politisch-wirtschaftlichen Aktivismus von Maos China allerdings mit großer Schärfe gegenübertritt, scheint er der heroischsten, aber auch blutigsten Phase des Realsozialismus, den stalinistischen dreißiger und vierziger Jahren, immer noch mit einem Rest von Jugendenthusiasmus verbunden. Der wahnwitzige Schwerindustrie-Fetischismus, der heute riesige unverwendbare Industrieruinen und Umweltprobleme hinterläßt, wird von ihm immer noch mit einem Rest von Verständnis gesehen – auch wenn er konstatiert, daß die Struktur der Sowjetökonomie Mitte der achtziger Jahre (80% mehr Stahl als die USA, fünfmal so viele Traktoren), einem hoffnungslos veralteten Industrialisierungsmodell entsprach (S. 247).

Sehr zutreffend ist allerdings die Bemerkung des alten Marxisten Hobsbawm, daß gerade der Untergang des Realsozialismus die Marx'sche These des Eintretens einer sozialen Revolution, „wenn die Produktionsverhältnisse zu Fesseln der Produktivkräfte“ würden, bestätige (S. 497). Jene Angehörigen der Linken, die der großen Wende von 1989/90 immer noch den Ehrennamen der Revolution im historischen Sinn versagen wollen,

sollten sich dieses Argument eines alten Revolutionstheoretikers einmal genauer überlegen.

Natürlich kann Hobsbawm nicht immer über seinen Schatten springen. An mehreren Stellen argumentiert er, nicht besonders überzeugend, gegen den „totalitären“ Charakter des Sowjetsystems – wohl weil dies eine typische Terminologie des kalten Krieges war (z. B. S. 393). Aus den gleichen Gründen verneint Hobsbawm wohl die Frage, ob irgendein ernsthafter französischer Romanautor nach 1945 eine internationale Reputation entwickelt habe (S. 503). Hier wäre mit Sicherheit Albert Camus zu nennen gewesen.

Vielleicht durch persönliche leidvolle Erfahrung bedingt, sind auch Hobsbawms seltene Hinweise auf Österreich etwas unausgewogen. So meint er, „dieser stark nationalsozialistische Teil Hitler-Deutschlands sei bloß durch eine Wendung der internationalen Diplomatie nach 1945 unter die Unschuldigen gereiht“ worden (S. 176) – eine Behauptung, die die blamable Preisgabe der Unabhängigkeit dieses Landes 1937–1938 gerade durch Großbritannien (ähnlich wenig später jener der Tschechoslowakei) „verdrängt“.

Kleinlichere Kritiker könnten sich auch an Hobsbawms Feststellung des relativ „neutralen“ Charakters von Vielvölkerstaaten vor 1914 stoßen (es gab ja damals etwa recht beachtlichen Magyarisierungs- und Russifizierungsdruck) und sein Fehlverständnis des Begriffes „Null-Summen-Spiel“ kritisieren (dieses wird an mehreren Stellen, z. B. S. 29, als eines betrachtet, das nur „total gewonnen oder verlo-

ren“ werden kann – während seine Definition in Wahrheit nur bedeutet, daß Auszahlungen und Verluste in Summe ident sind, also nicht etwa alle Teilnehmer des Spiels zugleich gewinnen oder verlieren können).

Hier ist aber letztlich keine Beckmesserei angebracht. Eric John Hobsbawms Buch ist die Krönung eines großartigen Lebenswerkes.

Der Verfasser hat lange schon im stillen gehofft, daß Hobsbawms eindrucksvolle historische Buchserie über das „Zeitalter der Revolutionen“ bis möglichst nahe an die Gegenwart herangeführt werden möge und diesen Wunsch dem Gelehrten sogar einmal brieflich vorgetragen. Daß es Hobsbawm nun vergönnt ist, sein Lebensprojekt in so souveräner Weise abzurunden, ist eine wirkliche Quelle der Begeisterung für viele, die sein Werden über die Jahre verfolgt haben.

Hobsbawms Melancholie eines „alten Linken“, der in Solidarnosc eine „echte Arbeiterbewegung“ (S. 398) ortet, die aber „antisozialistisch“ gewesen sei, seine etwas unkritische Würdigung der formalen Wachstumsraten des Stalinismus und sein latentes Bedauern gegenüber dem Zerfall der Sowjetunion, der das Schlußdatum seiner Periodisierung setzt, mag man nicht unbedingt teilen.

Höchsten Respekt vor dem Wissen des Autors, seinen oft ungewöhnlich brillanten Formulierungen und vor dem im ganzen klaren und unbestechlichen Blick auf die ökonomisch-historischen Weltzusammenhänge wird aber niemand Hobsbawm versagen können.

Robert Schediwy

NEUORDNUNG IM VERKEHRS- WESEN

Rezension von: Wilfried Schönböck
(Hrsg.), Neuordnung der Kompeten-
zen und Finanzierungsmöglichkeiten
im Verkehrswesen Österreichs,
Böhlau, Wien 1994, 320 Seiten,
öS 476,-.

Beim vorliegenden Werk handelt es sich um eine Zusammenfassung von Beiträgen für ein Forschungsprojekt des Institutes für Finanzwissenschaft und Infrastrukturpolitik der Technischen Universität Wien.

Im ersten Kapitel über die finanziellen Transaktionen im Verkehrswesen im Jahr 1990 von Sabine Mayer wird ein Überblick über die Verkehrsausgaben der privaten und öffentlichen Haushalte, über den Straßenbau und die -erhaltung und über den öffentlichen Verkehr gegeben.

Das zweite Kapitel von Hans-Georg Ruppe befaßt sich mit finanzverfassungsrechtlichen Aspekten der Finanzierungsinstrumente im Verkehrswesen und geht zunächst sehr detailliert in Form einer Bestandsaufnahme auf verkehrsspezifische Abgaben bzw. verkehrsspezifische Regelungen im allgemeinen Abgabenrecht ein, beschreibt den verfassungsrechtlichen Rahmen für rechtspolitische Maßnahmen im Finanzierungsbereich und unterbreitet letztendlich Finanzierungsalternativen, die aufgrund der bisherigen gesetzlichen Möglichkeiten bereits gegeben wären.

Martin Reishofer und Stefan Winkelbauer beschäftigen sich im dritten Kapitel mit Organisationsformen und Finanzierungsmodellen für den Öffentlichen Personennahverkehr (ÖPNV) im In- und Ausland und stel-

len Kooperationsformen im ÖPNV in Österreich, der BRD, Schweden und der Schweiz vor, wobei auch auf Reformvorschläge zur Organisation des ÖPNV (insbesondere in der BRD, Großbritannien und Schweden) eingegangen wird.

Das vierte Kapitel von Bernd-Christian Funk behandelt staats- und verwaltungsrechtliche Aspekte einer Neuordnung der Kompetenzen unter besonderer Berücksichtigung des ÖPNV.

Das fünfte Kapitel von Wilfried Schönböck, Wolfgang Hanko und Sabine Mayer rundet das vorliegende Werk mit einer Darstellung von Modellen für eine Neuordnung der Entscheidungsverhältnisse im Verkehrsbereich ab. Im Hinblick auf den ÖPNV werden spezielle rechtliche Maßnahmen, die Grundsätze für Verkehrsverbünde und die Ziele und Inhalte eines Bundesgesetzes über die ÖPNV-Finanzierung in den Vordergrund gestellt, bezüglich der Bundesstraßen räumen die Verfasser einer Neuordnung der Entscheidungsverhältnisse im Bereich der Bundesstraßenverwaltung große Bedeutung ein.

Das von Wilfried Schönböck herausgegebene Buch befaßt sich somit in erster Linie mit dem ÖPNV und der Übertragung der Bundesstraßen an die Länder. Die Untersuchung der *Finanzierungsmöglichkeiten* behandelt die verschiedenen Finanzierungsinstrumente und die Schaffung eines verbindlichen Abkommens zwischen Bund und Ländern über die Finanzierung des ÖPNV.

Die Gebietskörperschaften (Bund, Länder und Gemeinden) setzten im Jahr 1990 rund 10% ihrer gesamten Ausgaben für den Verkehrsbereich ein. Die Ausgaben der privaten Haushalte hingegen betrugen 15%. Die Verkehrsausgaben der Unternehmen wurden nicht berücksichtigt.

Bei den Bundesländern und den Gemeinden (ohne Wien) wurde der größte Anteil der Verkehrsausgaben für

Straßenbau und -erhaltung aufgewendet, vom Bund für den Schienenverkehr und in Wien für den ÖPNV.

Insgesamt gaben die Gebietskörperschaften und die ASFINAG für Straßenbau und -erhaltung etwa 36 Mrd. öS aus. Die Summe der Einnahmen der Gebietskörperschaften aus dem Straßenverkehr betrugen rund 73 Mrd. öS. Hier ist allerdings anzumerken, daß aus diesen beiden Zahlen allein Rückschlüsse auf den volkswirtschaftlichen Kostendeckungsgrad nicht zulässig sind.

Die gesamten Verkehrsausgaben der Gebietskörperschaften für den ÖPNV beliefen sich auf etwa 20 Mrd. öS.

Auf Basis dieser Informationen überlegt Schönböck eine *Reorganisation des ÖPNV*. Hier sieht er zwei Möglichkeiten:

- Die erste wäre eine Globalstrategie, d. h. eine legislative Neustrukturierung aller Angelegenheiten des ÖPNV (Schaffung eines eigenen Finanzierungsgesetzes, Änderung des Kraftfahrlineiengesetzes und des Eisenbahngesetzes). Der Vorteil läge darin, daß eine Handlungsverpflichtung geschaffen würde und darüber hinaus eine Pflicht zur Bereitstellung finanzieller Mittel für den ÖPNV.
- In der zweiten Variante sieht Schönböck einen annähernd gleichen Effekt, aber mit geringerem gesetzgeberischem Aufwand. Es wäre ein Bundesgesetz über die Finanzierung des ÖPNV zu schaffen, das eine bedingte Verpflichtung des Bundes zur Erbringung finanzieller Leistungen verankert. Voraussetzungen wären z. B. die Mitwirkung der Länder und Gemeinden an einem Gesamtverkehrskonzept und die Vorlage von Landesverkehrskonzepten.

Da derzeit viele unterschiedlich organisierte *Verkehrsverbünde* in Österreich existieren, sind einheitliche Standards festzulegen, die das Verkehrsangebot, die Tarifgestaltung, die

Organisation, die Finanzierung von Verkehrsverbünden durch Gebietskörperschaften und die Information und das Marketing beinhalten sollen.

Im Bereich der *Straßenverwaltung* wird vorgeschlagen, die Verantwortung des Bundes auf hochrangige Verbindungen zu beschränken. Die Verantwortung für Straßen mit regionaler Bedeutung sollten die Länder übernehmen und die Gemeinden für Strecken mit Erschließungsfunktion innerhalb der Gemeinde und mit Anbindungsfunktion an das regionale Netz. Diese politische Verantwortung muß Planung, Errichtung, Erhaltung und Betrieb sowie Finanzierung umfassen.

Schon im derzeitigen gesetzlichen Rahmen bestehen mehrere Möglichkeiten der Länder, auf Basis von *Landesgesetzen* zusätzliche finanzielle Mittel zu erschließen:

- Aufgrund des Abgabenerfindungsrechtes können die Länder autonom neue Abgaben für Länder und Gemeinden einführen.
- Eine neuartige Möglichkeit könnte mit der Einhebung einer Landesabgabe für das Befahren von Ballungsräumen mit einem Kfz auf öffentlichen Straßen geschaffen werden.
- Die Bemaufung des Straßennetzes eines Landes im allgemeinen, aber auch auf einzelnen Verkehrsverbindungen innerhalb eines Landes durch ein Bundesland ist laut Schönböck im Prinzip zulässig.
- Grundstückseigentümer im Einzugsbereich des ÖPNV könnten ihre Vorteile durch Interessentenbeiträge abgelteten.
- Parkraumbewirtschaftung ist zwar nicht über Verwaltungsabgaben, aber über Gebrauchsabgaben möglich und daher für den Landesgesetzgeber autonom verfügbar.
- Eine weitere Möglichkeit besteht im Ausbau der Sach- und Geldleistungsverpflichtungen gemäß dem Baurecht im Zusammenhang mit

der Schaffung von Abstellplätzen für Kfz.

- Weiters wird auch auf die Möglichkeit der Einrichtung eines Fonds mit Rechtspersönlichkeit und Finanzierungsinstrumente außerhalb des Abgabenrechtes eingegangen.

Auch auf Basis von *Bundesgesetzen* gibt es einige Möglichkeiten: Hier wären vor allem Bundesabgaben und eine Straßenmaut auf Bundesebene (Modifikationen der Mineralölsteuer, der Kfz-Steuer und des Straßenverkehrsbeitrages), die Beseitigung einkommensteuerlicher Diskriminierungen des öffentlichen Verkehrs (Übernahme der Kosten für Massenbeförderungsmittel durch den Arbeitgeber und die Bereitstellung von firmeneigenen Parkplätzen) und die Erlassung eines Bundesgesetzes über die Finanzierung des ÖPNV und eine dementsprechende Bereinigung des Finanzausgleichsgesetzes zu nennen.

Dieser sehr positiv zu beurteilende wissenschaftliche Sammelband ist an einen Adressatenkreis gerichtet, der sich aus Entscheidungsträgern in Ministerien, öffentlichen Gebietskörperschaften, Interessenvertretungen und Politik zusammensetzt, die sich tagtäglich mit Verkehrsproblemen auseinandersetzen müssen. Allein die sehr ausführliche Darstellung der Bestandsanalyse mit detailliertem Zahlenmaterial eignet sich ausgezeichnet als Nachschlagwerk, um sich über die sehr komplexe Materie des ÖPNV zu informieren.

Einzig hinsichtlich der Aktualität des Buches muß festgestellt werden, daß einige Kapitel durch die Schnellebigkeit mancher Gesetzesgrundlagen seit der Herausgabe im Jahr 1994 bereits überholt sind und somit einer Überarbeitung bedürften.

Richard Ruziczka

Betreff: Erhöhung der Abonnementpreise

Die Abonnementpreise wurden zuletzt Anfang 1985 neu festgesetzt und waren somit elf Jahre unverändert. Die Kosten sind seither beträchtlich gestiegen, die Verbraucherpreise erhöhten sich im Durchschnitt um 35%.

Wir sehen uns daher veranlaßt, die Abonnementpreise per 1. Jänner 1996 zu erhöhen, und zwar um 20 Prozent. Das bedeutet, daß der Preis für das Studentenabonnement nunmehr 210 Schilling und jener für das Normalabonnement 360 Schilling beträgt (Versandkosten sind in diesen Beträgen bereits eingeschlossen).

Wir glauben, diese Erhöhung nicht zuletzt auch durch Leistungssteigerungen rechtfertigen zu können. Der Umfang des Jahrgangs betrug in den letzten vier Jahren jeweils über 600 Seiten. Wir waren bestrebt, vermehrt Beiträge von ausländischen Autoren und Artikel über die Wirtschaftspolitik und die Wirtschaftsentwicklung in den osteuropäischen Transformationsländern zu veröffentlichen. Der Rezensionsteil wurde wesentlich ausgebaut, „Rezensionsartikel“, deren Länge und Dokumentation deutlich über jene der üblichen Buchbesprechungen hinausgehen, stellen eine Neuerung dar.

Wirtschaft und Gesellschaft erscheint 1996 bereits im 22. Jahrgang. Die stetige Aufwärtsentwicklung, die unsere Zeitschrift seit ihrer Gründung genommen hat, ist undenkbar ohne den wachsenden Kreis unserer Leser, um deren Interesse und Aufmerksamkeit wir uns auch in Zukunft bemühen werden.

Ihnen sei bei dieser Gelegenheit herzlich gedankt.

Die Redaktion

Neuerscheinung

Sozialpartnerschaft und Arbeitsbeziehungen in Europa

Herausgegeben von Michael Mesch im Auftrag des Arbeitskreises für ökonomische und soziologische Studien, MANZ, Wien 1995, 318 Seiten, öS 420,-.

Inhalt

Michael Mesch, Arbeitsbeziehungen in Westeuropa: ein Resümee

Teil I: Tendenzen der nationalen Arbeitsbeziehungen seit 1980

Claus Schnabel, Entwicklungstendenzen der Arbeitsbeziehungen in der Bundesrepublik Deutschland seit Beginn der achtziger Jahre. Eine Analyse unter besonderer Berücksichtigung der Arbeitgeberseite

Reinhard Bispinck, Stabil oder fragil? Die bundesdeutschen Arbeitsbeziehungen im Umbruch

Janine Goetschy, Major Developments and Changes in French Industrial Relations since 1980

Jesper Due, Jørgen Steen Madsen, Carsten Strøby Jensen, Major Developments in Danish Industrial Relations since 1980

Franz Traxler, Entwicklungstendenzen in den Arbeitsbeziehungen Westeuropas. Auf dem Weg zur Konvergenz?

Alois Guger, EU-Integration, Arbeitsbeziehungen und Lohnpolitik

Teil II: Die Entwicklung des Sozialen Dialogs in der Europäischen Union

Franz Traxler, Philippe C. Schmitter, Arbeitsbeziehungen und europäische Integration

Otto Jacobi, Der Soziale Dialog in der Europäischen Union

Dirk Buda, Auf dem Weg zu europäischen Arbeitsbeziehungen? Zur Perspektive des Sozialen Dialogs in der Europäischen Union

Thorsten Schulten, „Europäische Betriebsräte“ – Stand und Perspektiven einer europaweiten Regulierung der Arbeitsbeziehungen auf der Ebene transnationaler Konzerne

Frank Friedrich, Die Rolle der Industrie- und Handelskammern im europäischen Sozialen Dialog

Gerhard Heinrich, Sozialer Dialog – Die Position der UNICEF

MANZ Verlags- und Universitätsbuchhandlung GmbH,

A-1014 Wien, Kohlmarkt 16.

Express-Bestellservice (0 222) 531 61 550, Telefax (0 222) 531 61 455.

Neuerscheinung

Faktorproduktivität im internationalen Vergleich

Reihe Wirtschaftswissenschaftliche Tagungen der Arbeiterkammer Wien, Band 3, 114 Seiten.

Inhalt

Vorwort

Franz R. Hahn, Faktorproduktivität nach Wirtschaftssektoren im internationalen Vergleich: Belgien, Deutschland, Niederlande, Österreich und Schweden

Kommentare zur Studie von Franz R. Hahn

Wolfgang Gerstenberger, Wie hilfreich sind mesoökonomische Produktivitätsanalysen für die Wirtschaftspolitik?

Willem Molle, International comparison of factor productivities per sector

Franciscus Josefus Meyer zu Schlochtern, Determinants of productivity in the light of a recent study by OECD

Auslieferung: Verlag ORAC, 1050 Wien, Schönbrunner Straße 59–61

Preis: öS 198,-

„**Materialien zu Wirtschaft und Gesellschaft**“ sind unregelmäßig erscheinende Hefte, in denen aktuelle Fragen der Wirtschaftspolitik behandelt werden. Sie sollen in erster Linie Informationsmaterial und Diskussionsgrundlage für an diesen Fragen Interessierte darstellen.

- Heft 1-5: vergriffen
Heft 6: Pharma in Österreich; Mai 1979
Heft 7-30: vergriffen
Heft 31: Arbeitszeitverkürzung: Eine Dokumentation der Entwicklung seit 1982; Jänner 1985
Heft 32: Arbeitslosigkeit in Wien; September 1985
Heft 33: Tendenzen der Stadtentwicklung im Süden Wiens; April 1986
Heft 34: vergriffen
Heft 35: Öffentliche Unternehmungen und die Frage der Privatisierung; September 1987
Heft 36-42: vergriffen
Heft 43: Übergang zur Marktwirtschaft in Osteuropa: Österreichische Erfahrungen aus der Wirtschaftspolitik der Nachkriegszeit; Juni 1990
Heft 44: Energieabgabe, Wirtschaftsstruktur und Einkommensverteilung; August 1990 (öS 50,-)
Heft 45: Wirtschaftspolitik und Sozialpartnerschaft in den Niederlanden 1976-91; Dezember 1991
Heft 46: Entwicklung, Effizienz und Perspektiven des österreichischen Bausparkassensystems; Jänner 1992
Heft 47: vergriffen
Heft 48: Bibliographie Eduard März (1908-1987); März 1992
Heft 49-51: vergriffen
Heft 52: Beschäftigung und wirtschaftliche Dynamik in Europa; Oktober 1994
Heft 53: Aspekte der Arbeitsmarktintegration von Lehranfängern; September 1994
Heft 54: Saisonale Muster von Beschäftigung und Arbeitslosigkeit in Österreich; September 1994
Heft 55: Interessensysteme und Politik, Versuch einer Evaluierung; Jänner 1995
Heft 56: Die Entwicklung von Arbeitsstätten und Beschäftigten im Raum Wien 1981-1991; Juni 1995
Heft 57: Anmerkungen zum Verhalten börsenemittierender Unternehmen aus einzel- und gesamtwirtschaftlicher Sicht; Juni 1995
Heft 58: Kosten und Finanzierung der Lehrlingsausbildung – Empirische und konzeptionelle Probleme; Oktober 1995
-

Eigentümer, Verleger, Herausgeber und Vervielfältiger: Kammer für Arbeiter und Angestellte für Wien; Alle: 1041 Wien, Prinz-Eugen-Straße 20-22, Postfach 534

Jahresregister 1995

	Nummer	Seite
<i>Bolter, Eva Maria; Gantner, Manfred; Hennessey, Richard</i>	Energieabgaben als Ländersteuern? Wirkungsanalytische und finanzver- fassungsrechtliche Überlegungen am Beispiel des „Feldversuchs Vorarl- berg“	1 47
<i>Christl, Josef</i>	Derivative Instrumente, Geldpolitik und Stabilität der Finanzmärkte	3 389
<i>Gassler, Helmut; Rammer, Christian</i>	Regionale Unterschiede in der Betrof- fenheit durch die Ostöffnung. Eine em- pirische Untersuchung der österrei- chischen Sachgüterproduktion auf Basis der Bezirksdaten	1 13
<i>Haldemann, Theo</i>	Internationale Entwicklungen im Be- reich des New Public Management und der wirkungsorientierten Verwaltungs- führung – Übersicht und Vergleich	3 425
<i>Heise, Arne</i>	Lohnzurückhaltung und Beschäftigung – Plädoyer wider den unkritischen Empirismus	2 235
<i>Kreimer, Margareta</i>	Arbeitsmarktsegregation nach dem Geschlecht in Österreich	4 579
<i>Mesch, Michael</i>	Tarifsystem, Lohn- und Stabilisie- rungspolitik in Dänemark. Ein Beispiel für kontrollierte Denzentralisierung der Lohnverhandlungen	1 103
<i>Mestel, Roland; Steininger, Karl</i>	Ansätze zur Behebung des Kapitalan- gebotsmangels in Entwicklungsländern. Die Zeit nach der Schuldenkrise	1 139
<i>Pankov, Vladimir</i>	Die GUS als Wirtschaftsgebilde: Wohin steuert sie?	2 274
<i>Proske, Dieter</i>	Zentralbankunabhängigkeit – Diskus- sion auf falschen Wegen	4 533
		665

	Nummer	Seite
<i>Scherf, Wolfgang</i> Die Bedeutung der nicht ausgeschütteten Gewinne für die Koordination von Sparen und Investieren	4	509
<i>Schmee, Josef</i> Wirtschaftsförderung in Wien. Probleme Reformvorschläge unter Berücksichtigung der neuen geopolitischen Rahmenbedingungen	1	77
<i>Zotter, Thomas</i> Europäische Währungsunion? Zur Diskussion um optimale Währungsräume. Teil 1: Die frühen Beiträge und ihre Relevanz für die heutige Diskussion	3	407
<i>Zotter, Thomas</i> Europäische Währungsunion? Zur Diskussion um optimale Währungsräume. Teil 2: Inflationsrate, sozioökonomische Präferenzen und Institutionen	4	555
Editorials		
Nach den Wahlen	1	3
Nachhaltige Budgetkonsolidierung erfordert Strukturreformen	2	225
Euro-Verbände und Euro-Politik	3	331
Budget, Betriebe und Beschäftigung	4	501
Kommentare		
<i>Köppl, Angela; Kratena, Kurt; Pichl, Claudia; Schebeck, Fritz; Schleicher, Stefan; Wüger, Michael</i> Energiesteuer – eine neue Ebene der Diskussion	4	609
<i>Ritt, Thomas</i> Das WIFO und die Energiesteuer: Perpetuum Mobile in Sicht?	3	447
<i>Streissler, Agnes</i> Soll die Familienbeihilfe einkommensabhängig werden?	2	293
<i>Tálos, Emmerich; Falkner, Gerda</i> Eine abschließende Antwort an Bernhard Schwarz	1	175

	Nummer	Seite
Berichte und Dokumente		
<i>Tölle, Michael</i>	Freistellung für Weiterbildung, Kinderbetreuung und Urlaub („Sabbat“) in Dänemark	4 615
<i>Warta, Katharina</i>	Gemeinwirtschaftliche Aufgaben im Telekommunikationsbereich	2 265
Bücher		
<i>Aichholzer, Georg; Schienstock, Gerd (Hrsg.)</i>	Technology Policy. Towards an Integration of Social and Ecological Concerns (Miron Passweg)	3 472
<i>Beckenbach, Frank; Diefenbacher, Hans</i>	Zwischen Entropie und Selbstorganisation – Perspektiven einer ökologischen Ökonomie (Norbert Geldner)	2 343
<i>Berend, Iván T. (Hrsg.)</i>	Übergang zur Marktwirtschaft am Ende des 20. Jahrhunderts (Peter Huber)	4 646
<i>Biffl, Gudrun</i>	Theorie und Empirie des Arbeitsmarktes am Beispiel Österreich (Peter Rosner)	1 191
<i>Bürgin, Alfred</i>	Zur Soziogenese der politischen Ökonomie (Günther Chaloupek)	1 203
<i>Dietz, Wolfgang A.; Glatthaar, Christiane</i>	Das Räderwerk der Europäischen Kommission (Florian Steininger, Martin Mailberg)	3 458
<i>Dore, Ronald; Boyer Robert; Mars, Zoe (Hrsg.)</i>	The Return to Incomes Policy (Markus Marterbauer)	2 325
<i>Eichener, Volker; Voelzkow, Helmut (Hrsg.)</i>	Europäische Integration und verbandliche Interessenvermittlung (Josef Schmee)	3 451
<i>Eigner, Peter; Weigel, Andreas</i>	Außer Streit gestellt. Die österreichische Postsparkasse als Modell geldwirtschaftlicher Integration Mitteleuropas 1883–1938 (Felix Butschek)	1 207
<i>Ferguson, Charles H.; Morris, Charles R.</i>	Computerschlachten – Überlebensstrategien in der weltweit wichtigsten Industrie (Roland Lang)	3 476

		Nummer	Seite
<i>Good, David F.</i> (Hrsg.)	Economic Transformations in East and Central Europe (Gerhard Melinz)	4	641
<i>Grantham, George; Mac Kinnon, Mary</i> (Hrsg.)	Labour Market Evolution (Felix Butschek)	2	332
<i>Halperin Donghi, Tulio</i>	Geschichte Lateinamerikas. Von der Unabhängigkeit bis zur Gegenwart (Michael Mesch)	3	481
<i>Hanisch, Ernst</i>	Der lange Schatten des Staates. Österreichische Gesellschaftsgeschichte im 20. Jahrhundert 1890–1990 (Klaus-Dieter Mulley)	1	209
<i>Henley, Andrew; Tsakalotos, Euclid</i>	Corporatism and Economic Performance. A Comparative Analysis of Market Economies (Felix Butschek)	4	628
<i>Hobsbawm, Eric</i>	Age of Extremes. The Short Twentieth Century 1914–1991 (Robert Schediwy)	4	654
<i>Holzmann, Robert; Neck, Reinhard</i> (Hrsg.)	Konjunkturreffekte der österreichischen Budgetpolitik (Bruno Roßmann)	1	177
<i>Korinek, Karl; Nowotny, Ewald</i> (Hrsg.)	Handbuch der gemeinnützigen Wohnungswirtschaft (Walter Rosifka)	1	211
<i>Lechner Wolfgang; Platzer, Hans-Wolfgang</i> (Hrsg.)	Europäische Union – Europäische Arbeitsbeziehungen? Nationale Voraussetzungen und internationaler Rahmen (Florian Steininger, Martin Mailberg)	3	458
<i>Lenger, Friedrich</i>	Werner Sombart 1863–1941. Eine Biographie (Günther Chaloupek)	2	352
<i>Löchel, Horst</i>	Institutionen, Transaktionskosten und wirtschaftliche Entwicklung (Michael Mesch)	2	336
<i>Mesch, Michael</i> (Hrsg. im Auftrag des Arbeitskreises für ökonomische und soziologische Studien)	Sozialpartnerschaft und Arbeitsbeziehungen in Europa (Wolfgang Blaas)	4	623

		Nummer	Seite
<i>Müller, Michael; Hennicke, Peter</i>	Wohlstand durch Vermeiden: Mit der Ökologie aus der Krise (Herbert Schaaff)	2	346
<i>Nautz, Jürgen</i>	Die österreichische Handelspolitik der Nachkriegszeit 1918–1923 (Felix Butschek)	1	207
<i>Nowotny, Ewald; Winckler, Georg (Hrsg.)</i>	Grundzüge der Wirtschaftspolitik Österreichs (Wolfgang Brassloff)	2	305
<i>Parnreiter, Christof</i>	Migration und Arbeitsteilung. Ausländerbeschäftigung in der Weltwirtschaftskrise (August Gächter)	1	192
<i>Reuter, Norbert</i>	Der Institutionalismus. Geschichte und Theorie der evolutionären Ökonomie (Rolf Münster)	2	339
<i>Reuter, Norbert</i>	Der Institutionalismus. Geschichte und Theorie der evolutionären Ökonomie (Horst K. Betz)	3	463
<i>Sakaiya, Taichi</i>	Chika Kakumei – Die Geschichte der Zukunft (Norbert Reuter)	2	360
<i>Schönböck, Wilfried (Hrsg.)</i>	Neuordnung der Kompetenzen und Finanzierungsmöglichkeiten im Verkehrswesen Österreichs (Richard Ruziczka)	4	658
<i>Schwarz, Rainer</i>	Chaos oder Ordnung? Einsichten in die ökonomische Literatur zur Transformationsforschung (Robert Schediwy)	3	470
<i>Siebert, Horst (Hrsg.)</i>	Migration: A Challenge to Europe (August Gächter)	4	634
<i>Siegenthaler, Hansjörg</i>	Regelvertrauen, Prosperität und Krisen (Felix Butschek)	3	468
<i>Soukup, Karl</i>	Öffentliche Unternehmen und die Beihilfenaufsicht der EU (Robert Schediwy)	2	366

		Nummer	Seite
<i>Stephan, Cora</i>	Der Betroffenheitskult. Eine politische Sittengeschichte (Manfred Prisching)	1	216
<i>Tálos, Emmerich; Wörster, Karl</i>	Soziale Sicherung im Sozialstaat Österreich (Agnes Streissler)	1	182
<i>Tálos, Emmerich; Dachs, Herbert; Hanisch, Ernst; Staudinger, Anton (Hrsg.)</i>	Handbuch des politischen Systems Österreichs. Erste Republik 1918–1933 (Michael Mesch)	4	650
<i>Taylor, Robert</i>	The Future of Trade Unions (Thomas Murakami)	2	329
<i>Thierstein, Alain; Egger, Urs Karl</i>	Integrale Regionalpolitik. Ein prozeßorientiertes Konzept für die Schweiz (Peter Kreisky)	1	198
<i>Wirz, Stephan</i>	Vom Mangel zum Überfluß. Die bedürfnisethische Frage in der Industriegesellschaft (Norbert Reuter)	3	487
<i>Wöhlcke, Manfred</i>	Brasilien. Diagnose einer Krise (Michael Mesch)	3	481
<i>Zinn, Karl Georg</i>	Die Wirtschaftskrise: Wachstum oder Stagnation. Zum ökonomischen Grundproblem reifer Volkswirtschaften (Herbert Schaaff)	2	346