

*Editorial:
Sozialpartnerschaft
in Osteuropa?*

G. Tichy
Arbeitslosigkeit

A. Streissler
*Einkommens-
entwicklung*

M. Larch
*Südtirols
Wirtschaft*

K. Kollmann
Verschuldung

AK

aktiv für Sie

WIRTSCHAFT UND GESELLSCHAFT

20. Jahrgang (1994), Heft 4

Inhalt

Editorial

Sozialpartnerschaft: ein gangbarer Weg für die Transformationsländer? 479

Gunther Tichy

Das Problem der langandauernden hohen Arbeitslosigkeit:
Ursachen und Lösungsansätze 489

Agnes Streissler

Die Einkommensentwicklung seit 1973 im Spiegel der Einkommensteuerstatistik, Teil II 507

Martin Larch

Die Analyse externer Bestimmungsfaktoren der regionalen
Wirtschaftsentwicklung im Rahmen eines VAR-Modells:
Eine Anwendung auf die Autonome Provinz Bozen-Südtirol 539

Karl Kollmann

Anmerkungen zu Verschuldung und Überschuldung in Österreich .. 559

Berichte und Dokumente

Christian Bellak

Wertschöpfung amerikanischer Multis in Österreich 1966–1994 579

Kommentare

Emmerich Tálos, Gerda Falkner, Replik auf den Kommentar
von Bernhard Schwarz 589

Bernhard Schwarz, Antwort auf die Replik von Emmerich Tálos
und Gerda Falkner 595

Bücher

Wolfgang Scherf, Die Bedeutung des kaldorianischen Verteilungs-
mechanismus für die gesamtwirtschaftliche Wirkung der
staatlichen Neuverschuldung (Markus Marterbauer) 599

Martin Kronauer, Berthold Vogel, Frank Gerlach, Im Schatten
der Arbeitsgesellschaft. Arbeitslose und die Dynamik sozialer
Ausgrenzung (August Gächter) 604

Karl Vak, Gefährliche Zukunft. Banken in der Informations- gesellschaft (Thomas Zotter)	608
Max Haller, Peter Schachner-Blazizek (Hrsg.), Europa – wohin? Wirtschaftliche Integration, soziale Gerechtigkeit und Demokratie (Roland Marcon)	611
Franz-Lothar Altmann, Edgar Hösch (Hrsg.), Reformen und Reformer in Osteuropa (Vladimir Pankov)	615
Amitai Etzioni, Jenseits des Egoismusprinzips (Brigitte Ederer)	618
Wolfgang Michalka (Hrsg.), Der Erste Weltkrieg. Wirkung, Wahrnehmung, Analyse (Michael Mesch)	622
Publikationshinweis: Günther Chaloupek, Bruno Roßmann (Hrsg.), Die Zukunft des Wohlfahrtsstaates	626
Materialien zu „Wirtschaft und Gesellschaft“	627
Jahresregister 1994	628

Unsere Autoren:

Christian BELLAK ist Universitätsassistent am Institut für Volkswirtschaftstheorie und -politik der Wirtschaftsuniversität Wien

Karl KOLLMANN ist stellvertretender Leiter der Abteilung Konsumentenpolitik der Kammer für Arbeiter und Angestellte für Wien

Martin LARCH ist Mitarbeiter des Amtes für Landesentwicklungsplanung der Autonomen Provinz Bozen-Südtirol

Agnes STREISSLER ist Mitarbeiterin der Wirtschaftswissenschaftlichen Abteilung der Kammer für Arbeiter und Angestellte für Wien

Gunther TICHY ist Professor für Volkswirtschaftslehre und -politik an der Universität Graz

Editorial

Sozialpartnerschaft: ein gangbarer Weg für die Transformationsländer?

Die wirtschaftliche Lage in den Reformstaaten Ostmitteleuropas

Im Jahre 1994 war die Wirtschaftsentwicklung in den fünf fortgeschritteneren Transformationsländern (in Folge als „die Reformstaaten“ oder „die Transformationsländer“ bezeichnet) Polen, Tschechische Republik, Slowakei, Ungarn und Slowenien durch einen mehr oder weniger robusten konjunkturellen Aufschwung gekennzeichnet. Diese Ländergruppe verzeichnete eine durchschnittliche jährliche Wachstumsrate des (realen) BIP von drei Prozent. (In einem krassen Gegensatz zu dieser günstigen Tendenz steht der fortgesetzte Fall der gesamtwirtschaftlichen Produktion insbesondere in den beiden großen GUS-Ländern Rußland und Ukraine, wo das BIP 1994 um 20 bzw. 25 Prozent sank.) Getragen wurde der Aufschwung zunächst von der Zunahme des privaten Konsums, dann aber vom Wachstum der Investitionen und zuletzt auch von der steigenden Exportnachfrage.

In den fünf genannten Übergangsländern findet eine Verschiebung wirtschaftlicher Aktivitäten aus dem primären und dem sekundären in den Dienstleistungssektor statt, gleichzeitig verringert sich der Anteil des Staatssektors zugunsten des von Kleinbetrieben dominierten privaten Unternehmenssektors.

Mit Ausnahme der Tschechischen Republik war das Wachstum der Industrieproduktion sehr ausgeprägt und trug wesentlich zum wirtschaftlichen Aufschwung bei. Geht man von den dort erzielten beachtlichen Zuwächsen der Arbeitsproduktivität aus, so haben sich die Industriebetriebe in Polen, Ungarn und (teilweise) in Slowenien am stärksten den neuen ökonomischen Bedingungen angepaßt. In der Tschechischen Republik und in der Slowakei hingegen hat die industrielle Umstrukturierung noch kaum begonnen, und die Produktivitätsentwicklung ist in beiden Fällen schwach.

Aufgrund unklarer Eigentumsrechte, ungünstiger Preisrelationen, verringerter Nachfrage und zunehmender Importpenetration hat die Landwirtschaft noch nicht die Krise abgeschüttelt. Die finanzielle Lage der meisten landwirtschaftli-

chen Produzenten, sowohl der Kooperativen als auch der Privatbetriebe, ist ungünstig.

Die Dienstleistungen, insbesondere der Handel, die Finanz- und andere Wirtschaftsdienste sowie der Fremdenverkehr, zählen zu den dynamischsten Wirtschaftsbereichen der Reformstaaten. Deren positive Entwicklung hat dazu beigetragen, die Auswirkungen der Beschäftigungseinbußen des überdimensionierten und strukturschwachen staatlichen Industriesektors abzuschwächen; ein Teil der dort Entlassenen fand in den expandierenden Dienstleistungsbereichen erneut Beschäftigung.

Dennoch nahm die Arbeitslosigkeit mit Ausnahme von Ungarn und Slowenien weiter zu. Ende Juni 1994 lag die durchschnittliche Rate der (registrierten) Arbeitslosigkeit in den fünf Reformländern bei 13,2 Prozent.

Der wirtschaftliche Aufschwung fand erstmals auch in den Realeinkommen der unselbständig Beschäftigten Niederschlag: Im ersten Halbjahr 1994 stieg der durchschnittliche Reallohn in Ungarn und Slowenien im Vorjahresvergleich um etwa sieben Prozent, in Tschechien um rund fünf Prozent sowie der Slowakei um zirka drei Prozent.

Bei der Bewertung der genannten Veränderungen der Wirtschaftsdaten der einzelnen Länder ist freilich das jeweilige Niveau der Wirtschaftsleistung zu berücksichtigen. In bezug auf das BIP pro Kopf in US-Dollar auf der Grundlage der jeweiligen Kaufkraftparität stand 1993 (laut Schätzung des Wiener Instituts für Internationale Wirtschaftsvergleiche) unter den fünf Reformstaaten die Tschechische Republik mit 7800 US-Dollar an der Spitze, gefolgt von Slowenien mit 7700 US-Dollar. Ungarn nahm mit 6400 US-Dollar die mittlere Position ein. Der entsprechende Wert für die Slowakei betrug 5900 US-Dollar, jener Polens bei 5100 US-Dollar.

Polen hatte als erstes der Reformländer die Wende in der gesamtwirtschaftlichen Produktion geschafft. Von 1989 bis 1991 war das BIP um insgesamt 15 Prozent gefallen, aber bereits 1992 setzte der Aufschwung ein, der auch in den folgenden beiden Jahren anhielt (BIP-Wachstum 1994 vier Prozent). Mit 17 Prozent hatte Polen Ende 1994 die höchste Arbeitslosenrate. Strukturelle Probleme waren dafür verantwortlich, daß die Arbeitslosigkeit trotz des konjunkturellen Aufschwungs weiter zunahm: Im Agrarsektor und im staatlichen Industriesektor waren die Betriebe nach wie vor personell überbesetzt; dort setzt sich der langfristige Beschäftigtenabbau fort. Auch die Inflationsrate war mit 30 Prozent die höchste unter den fünf Ländern.

Den tiefsten Produktionseinbruch unter den Reformstaaten hatte die Slowakei hinzunehmen (1989–1993 minus 26 Pro-

zent). 1994 wurde mit drei Prozent erstmals wieder ein Zuwachs der gesamtwirtschaftlichen Produktion erzielt. Die Arbeitslosenrate stieg dennoch auf 16 Prozent. Erfolgreich war hingegen die Bekämpfung der Inflation; diese sank 1994 auf 16 Prozent. Die weitere wirtschaftliche Entwicklung wird nicht zuletzt davon abhängen, ob es gelingt, die politische Instabilität zu verringern und auf diese Weise das Investitionsklima zu verbessern.

In der Tschechischen Republik sank das BIP von 1989 bis 1993 um insgesamt 21 Prozent. 1994 betrug die entsprechende Wachstumsrate zwei Prozent. Für die unerwartet niedrige Rate der Arbeitslosigkeit (vier Prozent) sind mehrere Faktoren ausschlaggebend: Der starke Rückgang der Beschäftigung in den letzten Jahren führte nur zu einem geringen Teil zu einem Anstieg der offenen Arbeitslosigkeit, überwiegend aber zu einem Transfer der betreffenden Personen in nicht erwerbstätige Kategorien. Viele Betriebe hielten an einem hohen Beschäftigtenstand fest, so daß in einigen Bereichen erhebliche versteckte Arbeitslosigkeit besteht. Das neue Konkursgesetz fand noch keine weite Anwendung. Staatliche Umschulungsprogramme und Arbeitsbeschaffungsmaßnahmen sind relativ umfangreich. Die Absorptionskapazität der neuen Kleinbetriebe im privaten Sektor ist überraschend hoch. Letztlich ist – wie bereits erwähnt – die Umstrukturierung der tschechischen Wirtschaft noch nicht weit fortgeschritten. Der Anstieg der Verbraucherpreise war mit zehn Prozent 1994 der geringste unter den fünf Transformationsländern.

Auch die ungarische Volkswirtschaft durchlief Anfang der neunziger Jahre eine tiefe Rezession (BIP 1989–1993 minus 20,5 Prozent). Wie in Tschechien setzte der konjunkturelle Aufschwung erst 1994 ein (Wachstumsrate des BIP zwei Prozent). Die Arbeitslosenrate wies leicht sinkende Tendenz auf und lag Ende 1994 bei elf Prozent. Die Teuerungsrate belief sich 1994 auf 20 Prozent. Die externe Position des Landes verschlechterte sich allerdings auch während des Aufschwungs weiter: Das hohe Leistungsbilanzdefizit blieb bestehen, die Hartwährungsreserven verringerten sich, die Nettoauslandsverschuldung stieg. Der Schuldendienst stellt daher eine zunehmende Belastung der ungarischen Wirtschaft dar.

In Slowenien fiel das BIP von 1989 bis 1992 um insgesamt 17 Prozent. Die konjunkturelle Erholung begann bereits 1993, und 1994 wuchs die slowenische Wirtschaft um drei Prozent. Die Zunahme der Exporte von Waren und Dienstleistungen bildet die Voraussetzung für einen selbsttragenden Aufschwung, denn der Binnenmarkt ist bei einer Bevölkerung von zwei Millionen zu klein, um eine entsprechende Nachfrage zu erzeugen. Die slowenische Exportwirtschaft sieht sich aller-

dings noch einer Vielzahl von Schwierigkeiten gegenüber. So schotteten sich die Märkte der anderen Nachfolgestaaten Jugoslawiens immer mehr durch Schutzzölle gegen slowenische Waren ab. Die Qualität slowenischer Produkte hat sich in den vergangenen Jahren weiter verbessert, so daß die Absatzchancen auf den westeuropäischen Märkten gestiegen sind. Die Arbeitslosenrate stabilisierte sich 1994 bei 15 Prozent. In bezug auf die Dämpfung des Preisauftriebs wurden erhebliche Fortschritte erzielt: Drohte 1990 eine Hyperinflation (Jahresinflationsrate 550 Prozent), so betrug der Anstieg der Verbraucherpreise 1994 nur noch 20 Prozent.

Die Rückkehr zur wirtschaftlichen Expansion führte in den fünf Transformationsländern Ostmitteleuropas nicht zu einer Beschleunigung des Preisauftriebs. Im Gegenteil, in allen Ländern gelang eine Dämpfung des Anstiegs der Verbraucherpreise. Die relativ erfolgreiche Bekämpfung der Inflation kann in erster Linie durch die eher restriktive bzw. nur wenig akkommodierende Geldpolitik erklärt werden. Polen und Ungarn haben hinsichtlich der Preisstabilisierung geringere Fortschritte erzielt als Slowenien, die Slowakei und die Tschechische Republik. Gemessen an westeuropäischen Maßstäben sind Teuerungsraten zwischen zehn und 30 Prozent allerdings immer noch als hoch anzusehen. Die heikle Aufgabe, die Inflationsrate weiter zu senken, ohne damit die Konjunktur abzuwürgen und die Arbeitsmarktp Probleme zu verschärfen, wird auf absehbare Zeit einen der Prüfsteine der Wirtschaftspolitik in den Reformstaaten bilden.

Kann Sozialpartnerschaft den Reformstaaten von Nutzen sein?

Nicht selten wird die Frage gestellt, ob das österreichische System der Sozialpartnerschaft eine Orientierungsmarke für die osteuropäischen Transformationsländer darstellen könnte. Ausgangspunkt für derartige Überlegungen ist in der Regel ein Vergleich der Bedingungen in Österreich im Jahre 1945 mit jenen in den Reformstaaten Ende der achtziger Jahre.

Eine derartige Gegenüberstellung bringt viele gravierende Unterschiede, aber auch einige Übereinstimmung zutage: In beiden Fällen ging es um den Übergang von einer Kommandowirtschaft zu einer Marktwirtschaft. Trotz Kriegswirtschaft und trotz der umfangreichen Verstaatlichungen, die 1945 und 1946 erfolgten, hörte die österreichische Wirtschaft nie auf, prinzipiell eine Unternehmerwirtschaft zu sein, und dies nicht nur im Handel, Kleingewerbe und Handwerk sowie in der Landwirtschaft, sondern auch in der Industrie und im Ban-

kensektor. Die Staatsreglementierung war einer überwiegend privaten Unternehmerwirtschaft übergestülpt. Letztere aber fehlte in den postkommunistischen Staaten.

Ein weiterer bedeutender Unterschied liegt darin, daß 1945 nicht nur Österreich eine Staatsreglementierung hatte, die in den folgenden Jahrzehnten langsam abgebaut wurde, sondern praktisch alle anderen europäischen Länder auch. Die Transformationsländer hingegen müssen ihre Liberalisierungsabsichten in einer ökonomischen Umgebung realisieren, die durch ein sehr hohes Maß an innerer und äußerer Freizügigkeit und Mobilität charakterisiert ist. Das bedeutet, daß die Reformländer heute hinsichtlich der Liberalisierung ihrer außenwirtschaftlichen Beziehungen, aber auch der binnenwirtschaftlichen Vorgänge (Anpassung der Preisstrukturen, der Löhne und Gehälter) unter einem wesentlich größeren Zeitdruck stehen.

Übereinstimmung zwischen den Ausgangssituationen besteht im Hinblick auf einige wichtige Problemlagen. Erstens kennen tiefgreifende ökonomische und politische Reformprozesse Gewinner und Verlierer. Erforderlich sind in einer solchen Situation mithin institutionalisierte Mechanismen zur Lösung sozialer Konflikte. In den meisten westeuropäischen Ländern entwickelten sich in der unmittelbaren Nachkriegszeit institutionalisierte und dauerhafte Formen der Zusammenarbeit zwischen Regierung und Interessenverbänden, welche jener und anderen Aufgaben diene. Möglicherweise sind in den heutigen Reformländern die parlamentarischen Körperschaften zu schwach und instabil, um die genannte Funktion erfüllen zu können. Institutionelle Vorkehrungen für regelmäßige Kontakte zwischen der Regierung, den Gewerkschaften und Arbeitgeberverbänden würden eine wertvolle Ergänzung zu den parlamentarischen Prozessen darstellen.

Zweitens stellen gegenwärtig in Osteuropa neben der Änderung der Wirtschaftsordnung die Bekämpfung von Inflation und Arbeitslosigkeit die wichtigsten Ziele dar, was auch in Österreich nach 1945 der Fall war. Neokorporatistische Politiksteuerung bietet in dieser Hinsicht den wesentlichen Vorteil, daß die Lohnpolitik mit anderen Politikfeldern abgestimmt werden kann. In Österreich trug die Sozialpartnerschaft wesentlich dazu bei, daß über mehrere Jahrzehnte hinweg eine Kombination von geringen Teuerungsraten und niedriger Arbeitslosigkeit aufrechterhalten werden konnte.

Drittens fehlten sowohl 1945 in Österreich als auch 1989 in Osteuropa weitgehend die institutionellen und organisatorischen Grundlagen eines neokorporatistischen Systems. In Österreich konnte zumindest bei einigen Einrichtungen (Kammern), die bereits in der Zwischenkriegszeit bestanden

hatten, angeknüpft werden. In den meisten Reformländern waren 1989 die offiziellen Gewerkschaften aus der kommunistischen Ära die einzigen existierenden Interessenverbände erheblicher Größe.

Daran, daß neokorporatistische Institutionen in den Reformländern wichtige Funktionen übernehmen könnten, besteht mithin kein Zweifel. Sind aber mittlerweile die Voraussetzungen für derartige Einrichtungen gegeben?

Voraussetzungen neokorporatistischer Steuerung

Dauerhafte und institutionalisierte Abstimmung der Wirtschafts- und Sozialpolitik zwischen Regierung und Interessenverbänden beruht auf folgenden Voraussetzungen:

- erstens auf einem Verbändesystem, das sich sowohl auf Arbeitgeber- als auch auf Gewerkschaftsseite aus einer kleinen Zahl von umfassenden, nicht konkurrierenden und zentralisierten Verbänden zusammensetzt. Umfassende und zentralisierte Verbände sind zu internem Interessenausgleich veranlaßt und befähigt. Die verbandsinterne Zentralisierung der Entscheidungen bildet überdies die Grundlage für die Übernahme von Verpflichtungen seitens des Dachverbandes, welche auch für alle Mitgliedsorganisationen bindend sind. Eine geringe Zahl von Verbänden auf beiden Seiten erleichtert jeweils die Koordination und ermöglicht eine auf lange Frist angelegte dreiseitige Zusammenarbeit.
- zweitens auf einem Parteiensystem, welches aus nur wenigen politischen Parteien besteht. In vielen westeuropäischen Ländern existierte in der Nachkriegszeit annähernd ein Gleichgewicht zwischen einer gemäßigten Partei der Linken und einer gemäßigten Partei bzw. Parteienkoalition der Rechten. Diese Konstellation begünstigte eine konsensorientierte Politik.

In Österreich wurde die erstgenannte Bedingung durch die Wiedererrichtung der mit Pflichtmitgliedschaft ausgestatteten Kammern der industriell-gewerblichen Unternehmer, der Landwirte und der unselbständig Beschäftigten sowie die Gründung eines umfassenden Gewerkschaftsbundes, welcher die Richtungsgewerkschaften der Zwischenkriegszeit ablöste, erfüllt. Was das Parteiensystem betrifft, bestand nach 1945 eine Balance zwischen den beiden Großparteien. Dieses Kräftegleichgewicht, die negativen Erfahrungen mit der polarisierten Politik der Ersten Republik, die Gefahr der Teilung des Landes und die enormen Schwierigkeiten des Wiederaufbaus veranlaßten die Akteure zu einer konsensorientierten Politik.

Wie ist es Mitte der neunziger Jahre in den osteuropäischen Ländern um diese Voraussetzungen für neokorporatistische Politiksteuerung bestellt?

Das Verbändesystem ist sowohl auf Arbeitgeber- als auch auf Arbeitnehmerseite als pluralistisch zu charakterisieren. Auf der Arbeitnehmerseite besteht eine Vielzahl von konkurrierenden Gewerkschaftsverbänden mit jeweils geringer Kontrolle über die Mitgliedsorganisationen. Noch problematischer im Hinblick auf neokorporatistische Politiksteuerung ist die Interessenartikulation auf Arbeitgeberseite. Fragmentierung und Rivalität sind auch für diesen Bereich kennzeichnend. Hinzu kommt eine insgesamt noch geringere Repräsentativität als jene der Gewerkschaftsverbände: Organisiert sind in erster Linie Klein- und Mittelbetriebe aus dem privaten Sektor, der nach wie vor geringeres Gewicht besitzt als der staatliche Sektor aus öffentlichen Dienstleistungen und industriellen Großbetrieben. Der wichtigste Verhandlungspartner für die Gewerkschaften ist somit nicht die Vielzahl von Arbeitgeberverbänden, sondern der Staat in seiner Funktion als Arbeitgeber in den alten, mehrheitlich bankrotten Großbetrieben des industriellen Sektors. Die betreffenden Gewerkschaften wenden sich daher direkt an den Staat, um eine fortgesetzte Verlustabdeckung in den bedrohten Großbetrieben zu erreichen. An der Errichtung tripartiter Verhandlungsstrukturen besteht von seiten dieser Gewerkschaftsverbände kaum Interesse.

Für die Geschäftsleitungen von privaten Mittel- und Großbetrieben entstehen durch die Zersplitterung der Gewerkschaften erhebliche Probleme. Die Existenz von mehreren rivalisierenden Organisationen der Arbeitnehmer in einem einzigen Betrieb erschwert die Koordination der gewerkschaftlichen Politik oder macht eine solche überhaupt unmöglich. Die Arbeitgeber sind daher mit unterschiedlichen Forderungen konfrontiert. Lohnverhandlungen können nicht gebündelt oder synchronisiert werden. Dies wiederum hat häufig das Lizitieren von Forderungen zur Folge. Im unklaren bleibt für die Geschäftsleitungen nicht selten, ob es sich bei den einzelnen Gewerkschaften überhaupt um repräsentative Verhandlungspartner handelt. Viele Unternehmer bevorzugen daher Verhandlungen mit einem Betriebsrat – sofern ein solcher existiert – oder mit einer Betriebsgewerkschaft. Auch eine solche Lösung ist von der wünschenswerten branchenweiten oder gesamtwirtschaftlichen Koordination der Lohnverhandlungen weit entfernt.

Fragmentierung ist nicht nur ein Kennzeichen des Verbändesystems in den Reformstaaten, sondern auch ein Charakteristikum des Parteiensystems in diesen Ländern. Letzteres ist nach wie vor instabil und von einer Konsolidierung noch weit

entfernt. Hinzu kommt, daß postkommunistische und rechts-radikal-nationalistische Parteien viel größere Bedeutung besitzen als in den meisten nord- und westeuropäischen Ländern in der Nachkriegszeit.

Da viele Gewerkschaften und Arbeitgeberverbände enge Verbindungen zu bestimmten politischen Parteien haben, verstärken die Konflikte, die Instabilität und die Fragmentierung in der politischen Sphäre die Zersplitterung und die Rivalitäten im Verbändesystem.

Derzeit fehlen somit in den osteuropäischen Reformstaaten die grundlegenden Voraussetzungen für eine neokorporatistische Steuerung der Wirtschafts- und Sozialpolitik. Es ist aus den genannten Gründen nicht verwunderlich, daß in jenen Ländern, wo Gremien aus Vertretern der Regierung, der Arbeitgeberverbände und der Gewerkschaften eingerichtet wurden (u. a. in der Tschechischen Republik, in Ungarn und in Bulgarien), diese kaum Einfluß auf die Gestaltung der Politik besitzen. Die Regierungen übergehen bei wichtigen Entscheidungen die tripartiten Gremien oder beschränken sich darauf, den auf dem Papier eingegangenen Verpflichtungen zur Anhörung etc. bloß formal zu entsprechen.

Selbst im Falle einer Einigung in einem tripartiten Gremium kann die Regierung nicht mit Sicherheit davon ausgehen, daß alle beteiligten Verbände auch zu dieser Vereinbarung stehen und demgemäß handeln. Unter rivalisierenden Verbänden ist der Anreiz groß, die Unterstützung für eine Maßnahme, welche der eigenen Klientel Lasten aufbürdet, zurückzuziehen und auf diese Weise zusätzliche Mitglieder zu gewinnen. Sanktionen für opportunistisches Verhalten dieser Art sind kaum zu befürchten. Außerdem ist in diesem Zusammenhang zu berücksichtigen, daß die Befugnisse und Sanktionsmöglichkeiten der Verbandsführungen gegenüber den jeweiligen Mitgliedsorganisationen nur schwach ausgeprägt sind. Die Verbände können daher ein loyales Verhalten ihrer Mitglieder nicht verbürgen. Unter diesen Umständen bestehen für die Regierung wenige Gründe, von einer Kooperation mit den Verbänden im Rahmen der genannten Gremien eine effizientere Gestaltung der Politik zu erwarten.

Da die tripartiten Gremien wenig Einfluß auf die Politik ausüben, tendieren die Verbände und deren Teilorganisationen dazu, die Durchsetzung ihrer Interessen auf andere Weise zu verfolgen, vor allem durch direkte und privilegierte Kontakte zur jeweiligen Regierung, durch Verbindungen zu den politischen Parteien und deren Repräsentanten in den gesetzgebenden Körperschaften oder sogar in einigen Fällen durch die Gründung einer eigenen Partei. Diese Suche nach anderen Kanälen der Einflußnahme auf die Politik hat selbstverständ-

lich einen weiteren Bedeutungsverlust der tripartiten Gremien zur Folge.

Was in jenen Ländern, die sich für einen raschen Übergang zur Marktwirtschaft entschieden haben, die Zusammenarbeit von Regierung und Gewerkschaften zusätzlich erschwert, ist der Gegensatz zwischen den ökonomischen Erfordernissen der Umstrukturierung, der Stabilisierung und der Wettbewerbsfähigkeit einerseits und der Erhaltung eines „akzeptablen“ Lebensstandards der unselbständig Beschäftigten andererseits. In den letzten Jahren sind die Realeinkommen der letzteren in allen Transformationsländern erheblich gesunken. Dennoch setzen die Regierungen weiterhin auf eine Niedriglohnstrategie, um die Inflation zu bekämpfen, ausländische Investoren anzulocken und die kostenmäßigen Wettbewerbsvorteile auf den internationalen Märkten zu behaupten. Noch auf absehbare Zeit werden niedrige Löhne der wichtigste komparative Vorteil dieser Länder im Welthandel bleiben. Die Gewerkschaften wiederum können mit Recht darauf hinweisen, daß die unselbständig Beschäftigten schon bisher die relativ schwersten Opfer zu erbringen hatten. Rivalisierende Arbeitnehmerorganisationen können sich nicht darauf beschränken, auf die langfristigen Vorteile einer raschen Transformation der Wirtschaft hinzuweisen. Eine derartige Vorgehensweise würde die Anziehungskraft drastisch verringern und zu einer Abwanderung von Mitgliedern zu radikaleren Konkurrentinnen führen. Unter diesen Bedingungen sind die einzelnen Gewerkschaften gezwungen, kurzfristige Ziele wie die rasche Verbesserung der Realeinkommen der Mitglieder in den Vordergrund zu stellen. Dies aber bringt sie in Konflikt mit der Regierung, was letztere dazu veranlaßt, Politik über die Köpfe der Gewerkschafter hinweg zu betreiben.

Sowohl in der parteipolitischen Sphäre als auch in jener der Interessenverbände stehen einander die alte Nomenklatura und die neuen Eliten mißtrauisch gegenüber. In einzelnen Arbeitgeberverbänden dominieren die zu Kapitalisten mutierten Manager aus kommunistischen Tagen, in anderen geben die neuen Unternehmer den Ton an, die es in der unübersichtlichen und unreglementierten Phase des Übergangs verstanden, Kapital zu akkumulieren, oder aber über Kapital aus dem Ausland verfügen. Das Mißtrauen zwischen den beiden Gruppen erschwert die Kooperation unter den Arbeitgeberverbänden. In einigen Fällen wehrten sich auch neue Gewerkschaften dagegen, mit Arbeitgeberverbänden, welche die alte Nomenklatura beherrscht, in Verhandlung zu treten.

Diesen Gegensätzen auf der Arbeitgeberseite entsprechen jene auf der Arbeitnehmerseite zwischen den offiziellen Gewerkschaften aus der kommunistischen Ära und den neu ge-

gründeten Organisationen mit betont antikommunistischer Haltung. Jenen Auseinandersetzungen liegen nicht nur ideologische Differenzen zugrunde; worum es hierbei auch und in erster Linie geht, ist die Kontrolle über das nicht unbeträchtliche Vermögen der alten Gewerkschaften.

Auch diese Legitimationsprobleme einzelner Verbände liefern den Regierungen einen Vorwand, die tripartiten Gremien zu übergehen. Statt dessen pflegen sie Kontakte zu jenen Verbänden, die sie aus parteipolitischen Gründen bevorzugen.

In der Tatsache, daß das Verbände- und das Parteiensystem in den osteuropäischen Transformationsländern noch weit von einer Konsolidierung entfernt sind, kann eine Chance oder eine Gefahr liegen. Ob die Entwicklung in Richtung auf ein fragmentiertes Lohnverhandlungssystem voranschreitet, wie es derzeit aussieht, oder ob ein stärker integriertes, umfassenderes Verhandlungssystem entsteht, ist nicht nur von exogenen Faktoren abhängig, sondern auch von den strategischen Entscheidungen der beteiligten Akteure, vor allem der Interessenverbände selbst, aber auch der Regierung und der gesetzgebenden Körperschaften, denn letztere bestimmen wesentlich die institutionellen Grundlagen. Ein Handlungsspielraum ist jedenfalls gegeben.

Obwohl sich die für die Kooperation von Regierung und Interessenverbänden eingerichteten Mechanismen bislang als wenig effektiv erwiesen, könnte deren Bestand auf mittlere und lange Sicht von Vorteil sein. Der Übergang von einer konflikt- zu einer konsensorientierten Politik kann nicht dekretiert oder beschlossen werden. Der formalisierte Dialog in den tripartiten Gremien kann auf allen Seiten diesbezügliche Lernprozesse in Gang setzen. Wie aus Theorie und Praxis der Arbeitskonflikte bekannt ist, sind Informationsasymmetrien eine wesentliche Ursache kostspieliger Auseinandersetzungen. Regelmäßiger Austausch von Informationen und Meinungen kann dazu beitragen, daß Konflikte auf dem Verhandlungsweg und nicht durch Streiks und Aussperrungen ausgetragen werden. Ferner lenkt der Dialog die Aufmerksamkeit darauf, daß Politik nicht nur aus Nullsummenspielen besteht, sondern auch Positivsummenspiele möglich sind, wobei die Realisierung der positiven externen Effekte ein auf Dauer angelegtes kooperatives Verhalten der Akteure verlangt.

Das Problem der langandauernden hohen Arbeitslosigkeit.

Ursachen und Lösungsansätze

Gunther Tichy

1. Einleitung

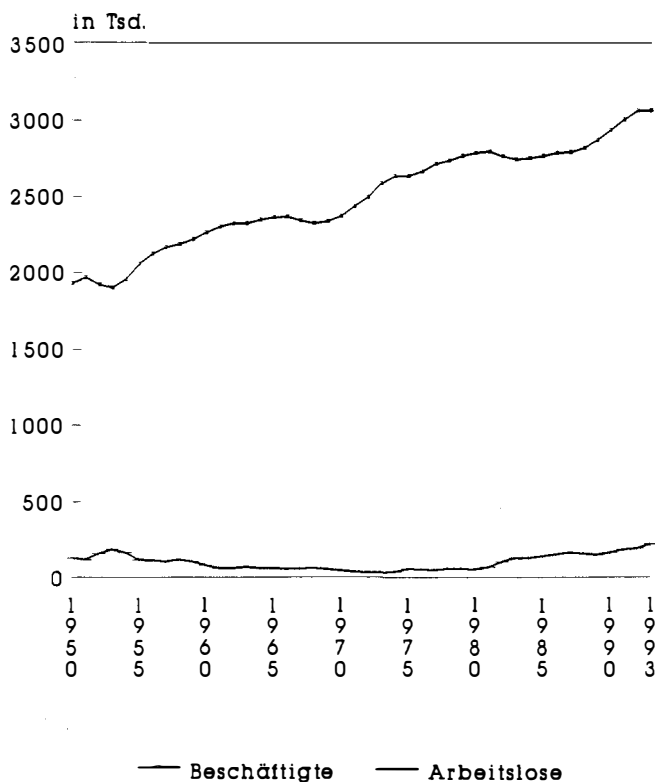
Die Entwicklung des Arbeitsmarktes gibt Anlaß zu großer Besorgnis: Nicht bloß in der BRD wird immer wieder betont, daß die Arbeitslosigkeit zwar in jedem Abschwung zunimmt, im Aufschwung jedoch nicht wieder abnimmt, daß sie in jedem Konjunkturtiefpunkt somit höher wäre als im jeweils vorhergehenden (1); Rezessionen führten zu dramatischen Freisetzungen, Aufschwünge brächten bestenfalls ein Wachstum ohne Beschäftigtenzunahme, das berüchtigte „jobless growth“. Kein Wunder, daß daraus das Trauma von der menschenlosen Fabrik und von der Arbeitsgesellschaft entsteht, der die Arbeit ausgeht. Wenn diese Befürchtungen richtig sind, könnte Arbeitslosigkeit tatsächlich unser Schicksal sein. Wieso aber geht der Arbeitsgesellschaft gerade seit der Mitte der siebziger Jahre die Arbeit aus? Vorher ist die Arbeitslosigkeit von Jahr zu Jahr gesunken, seither steigt sie von Jahr zu Jahr; hat die Erdölkrise die Welt so drastisch verändert? Oder ist es die vielzitierte Strukturkrise? Hält vielleicht die Eurosklerose weiter an?

2. Erwerbstätigenzuwachs als Hauptursache der Arbeitslosigkeit

Ein Blick auf Abbildung 1 zeigt, daß die Öffentlichkeit – wie so oft – bloß die eine Hälfte der Wahrheit sieht: Die Arbeitslosigkeit steigt tatsächlich seit der Mitte der siebziger Jahre, zugleich steigt aber auch die Erwerbstätigkeit, und zwar noch stärker. Zwischen 1973 und 1993 hat die Zahl der Arbeitslosen um 191 Tsd. zugenommen, die Zahl der unselbständig Beschäftigten jedoch um 473 Tsd. und die Zahl der Erwerbstätigen insgesamt um 308 Tsd. (2). Es nimmt somit die Zahl der Beschäf-

Abbildung 1:

Beschäftigte und Arbeitslose



tigten wie die der Arbeitslosen zu, und das erfordert wohl eine differenziertere Erklärung als das Schlagwort von der Arbeitsgesellschaft ohne Arbeit. Das scheinbare Paradoxon der gleichzeitigen Zunahme von Beschäftigten und Arbeitslosen ist jedoch leicht aufzulösen: Die Bevölkerung im erwerbsfähigen Alter sank bis in die siebziger Jahre hinein kontinuierlich, seither nimmt sie jedoch kräftig zu. Das Arbeitskräfteangebot wird auch in den nächsten Jahren, bis zum Jahr 2000, noch weiter (um etwa 10 Tsd. pro Jahr) zunehmen; seit die demografische Komponente abnimmt, steigt die Erwerbsquote und zum Teil auch die Ausländerkomponente. Alles das zusammen bewirkte in den letzten zwei Jahrzehnten eine Zunahme der Zahl der Erwerbspersonen um 470 Tsd. Da in dieser Periode jedoch bloß 280 Tsd. zusätzliche Arbeitsplätze bereitgestellt werden konnten, erhöhte sich zwangsläufig die Zahl der Arbeitslosen und die Dauer der Arbeitslosigkeit. Daß nicht genügend Arbeitsplätze geschaffen werden konnten, ist bedauerlich; aber eine solche Situation ist zweifellos ganz anders zu beurteilen als die einer Arbeitsgesellschaft ohne Arbeit, vor allem in einer Periode normalisierten Wachstums (3).

Das „Paradoxon“ eines gleichzeitigen Steigens von Beschäftigung und Arbeitslosigkeit trat, etwas schwächer als in Österreich, auch in den meisten anderen europäischen Staaten auf: Zwischen 1960 und 1993 stieg die Beschäftigung in der EG um 10%, zugleich stieg auch die Arbeitslosenquote um 10 Prozentpunkte; in der EFTA waren es 14% und 6 Prozentpunkte; in den USA konnte ein sehr viel stärkeres Beschäftigtenwachstum (82%) in dieser Periode ein nennenswertes Ansteigen der Arbeitslosenquote zwar verhindern, die Arbeitslosenquote jedoch nicht verringern (4).

Tabelle 1:

Determinanten der Arbeitsmarktentwicklung
in Tausend pro Periode (pro Jahr)

	1953/69	1969/75	1975/83	1983/87	1987/92
Erwerbspersonen	- 54 (- 3)	+ 135 (+ 22)	+ 99 (+ 12)	+ 59 (+ 15)	+ 273 (+ 55)
Arbeitslose	- 128 (- 8)	+ 0 (+ 0)	+ 72 (+ 9)	+ 37 (+ 9)	+ 29 (+ 6)
Erwerbstätige	+ 74 (+ 5)	+ 135 (+ 22)	+ 27 (+ 3)	+ 22 (+ 6)	+ 245 (+ 49)
Selbständige	360 (- 22)	- 160 (- 27)	78 (- 10)	- 28 (- 7)	- 26 (- 5)
Unselbständige	+ 434 (+ 27)	+ 276 (+ 49)	+ 105 (+ 13)	+ 51 (+ 13)	+ 269 (+ 54)
davon Industrie	·	+ 25 (+ 4)	- 74 (- 9)	- 22 (- 6)	- 23 (- 5)
Sonstige	·	+ 271 (+ 45)	+ 179 (+ 22)	+ 73 (+ 18)	+ 292 (+ 58)

Das Schreckensbild einer drohenden „Arbeitsgesellschaft ohne Arbeit“ hat sich offenbar vor allem deswegen festgesetzt, weil die selektive Wahrnehmung der Öffentlichkeit zwar die Freisetzung von Arbeitskräften in Großunternehmen und in der Industrie generell peinlich genau registriert, nicht jedoch die Schaffung von Arbeitsplätzen in den Dienstleistungsbereichen, weder in den konsumnahen noch in den produktionsnahen. Betrachtet man wiederum die letzten zwei Jahrzehnte (1973/92), so hat die Zahl der Industriebeschäftigten zwar um 156 Tsd. (30%) abgenommen, die der sonstigen unselbständig Beschäftigten hingegen um 630 Tsd. zugenommen. An und für sich ist diese Umschichtung

eine ganz normale Entwicklung: Mit wachsendem Wohlstand verschiebt sich die Nachfrage von Gütern zu Dienstleistungen, und zwar nominell noch stärker als real, weil die Möglichkeiten der Automatisierung der Güterproduktion zwar Arbeitsplätze verschwinden lassen, die Güter aber auch relativ billiger machen. Bei Dienstleistungen hingegen zahlt der Konsument freiwillig mehr dafür, daß nicht rationalisiert wird, sofern das überhaupt möglich ist: Der Konsument *zahlt dafür*, daß der Kellner, der Discjockey, der Entertainer, der Arzt, der Lehrer oder die Krankenschwester nicht wegrationalisiert werden. Demgemäß steigt die Produktivität in der Warenproduktion kräftig und die Zahl der Arbeitsplätze sinkt, wogegen im Dienstleistungsgewerbe zwar die Produktivität stagniert, doch die, trotz steigender Preise, steigende Nachfrage neue Arbeitsplätze entstehen läßt.

Die Tatsache, daß die Beschäftigung steigt und nicht sinkt, impliziert zugleich, daß die gegenwärtige Arbeitslosigkeit *nicht primär technologisch*, durch rascheren technischen Fortschritt, erklärt werden kann. Eine solche Erklärung würde nicht bloß ein Schrumpfen der Beschäftigung voraussetzen, sondern auch ein deutlich rascheres Steigen der Arbeitsproduktivität seit den siebziger Jahren, was jedoch keineswegs festzustellen ist (5).

3. Einige Gegenargumente

Wenn die Analyse von Abschnitt 2 richtig ist, daß die gegenwärtige Arbeitslosigkeit überwiegend durch die kräftige Zunahme der Zahl der Erwerbspersonen zu erklären ist, dann wären als Abhilfe überwiegend angebotsseitige Maßnahmen zu ergreifen. Denn wenn die Zahl der Erwerbstätigen bei stagnierender oder schrumpfender Bevölkerung steigt, kann die Beschäftigung bloß durch Exportüberschüsse oder durch eine Änderung der Faktorintensität der Produktionsprozesse gesteigert werden, somit durch eine Verringerung der Kapitalintensität. Das ist grundsätzlich nicht unmöglich, setzt aber eine Änderung der Faktorentlohnung und Zeit zur Anpassung voraus. Tatsächlich gibt es jedoch einige Argumente, die eine ausschließlich durch Zunahme der Erwerbspersonen verursachte Steigerung der Arbeitslosigkeit in Frage stellen.

Zunächst sind, auf kurze Sicht, also aus der Perspektive der Jahre 1993 und 1994, *konjunkturelle Faktoren* zu nennen, die vielleicht einen Prozentpunkt zur Steigerung der Arbeitslosenquote beigetragen haben und zu deren Bekämpfung nachfrageseitige Maßnahmen erforderlich wären; infolge der Offenheit der Volkswirtschaften kommen dafür allerdings überwiegend Maßnahmen auf gesamt(west)europäischer Ebene in Frage. Die konjunkturelle Argumentation ist jedoch unproblematisch, weil sie die demografische Argumentation ergänzt, nicht bestreitet.

Ernster und wirtschaftspolitisch relevanter ist der Einwand, daß eine Zunahme der Bevölkerung nicht bloß das Arbeitskräfteangebot, sondern

auch die Nachfrage nach Gütern und damit auch die *Nachfrage nach Arbeitskräften* steigern müßte. Tatsächlich hat jedoch die Gesamtbevölkerung Österreichs seit 1970 bloß um 460 Tsd. Personen zugenommen, die Bevölkerung im erwerbsfähigen Alter jedoch um 780 Tsd., also fast doppelt so stark. Die kaufkräftige Nachfrage wächst jedoch bloß mit der Zunahme der Beschäftigten; erfolgt der Übertritt der Jugendlichen statt in die Beschäftigung in die Arbeitslosigkeit, bleibt die Kaufkraft wohl unverändert.

3.1. Phillips-Kurve und NAIRU

Sehr ernst ist hingegen der dritte Einwand, den vor allem neoklassisch und monetaristisch orientierte Volkswirte vorbringen: Die Vergrößerung des Arbeitsangebotes müßte *Löhne und Preise senken*, die Phillips-Kurve müßte sich in einer solchen Situation somit nach links verschieben.

Tatsächlich hat sich die österreichische Phillips-Kurve, wie Abbildung 2 zeigt, zu Beginn der achtziger Jahre nicht nach links, sondern nach *rechts* verschoben, und es ist nicht auszuschließen, daß 1993 abermals eine Rechtsverschiebung stattgefunden hat. Rechtsverschiebungen der Phillips-Kurve werden üblicherweise als Erwartung steigender In-

Abbildung 2:

Phillips-Kurve

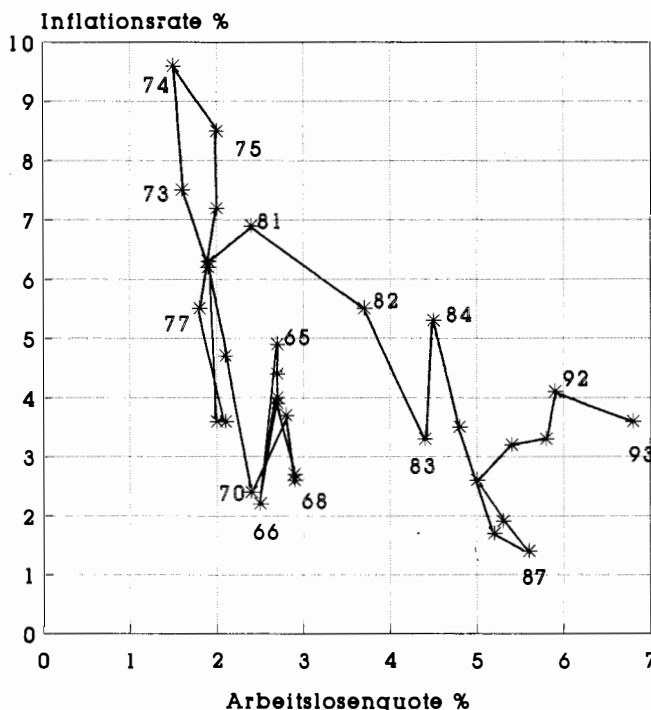
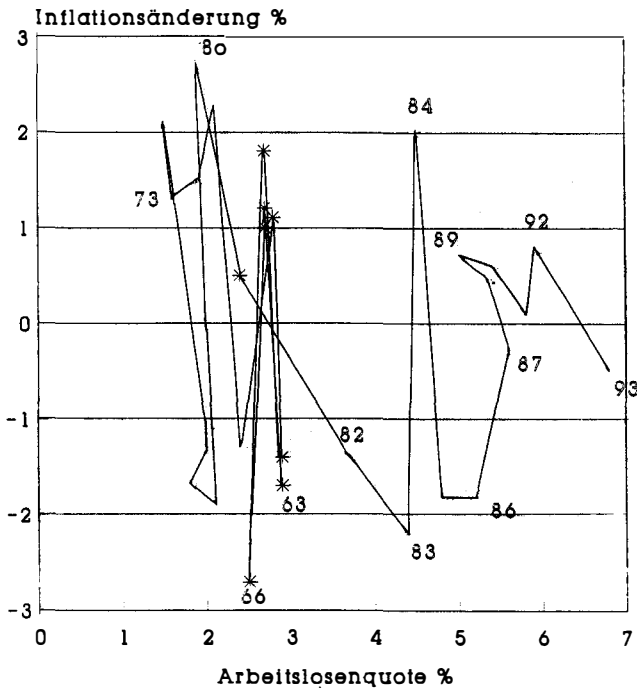


Abbildung 3:

NAIRU

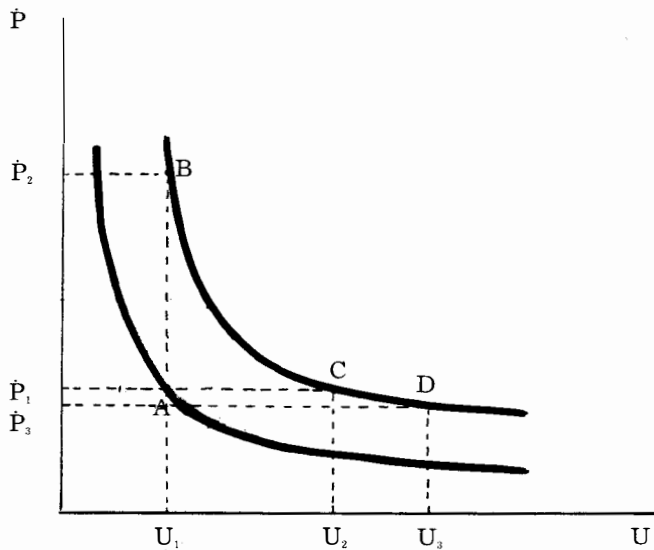


flation interpretiert; die NAIRU, die mit einer stabilen (sich nicht beschleunigenden) Inflationsrate konsistente Arbeitslosenquote, wäre gestiegen. Eine Verringerung der Arbeitslosigkeit wäre in diesem Fall bloß um den Preis dauerhaft höherer Inflation möglich. Tatsächlich läßt Abbildung 3, die die Veränderung der Inflationsrate den jeweiligen Arbeitslosenquoten gegenüberstellt, vermuten, daß die inflationsstabile Arbeitslosenquote (NAIRU) (6) zwar in den frühen siebziger Jahren gesunken, in den achtziger und neunziger Jahren jedoch gestiegen sein dürfte: In den sechziger Jahren dürfte sie bei 2½% gelegen sein, in den siebziger Jahren auf 1½% gesunken sein und im Durchschnitt der folgenden Jahre 5% – und zwar mit steigender Tendenz – erreicht haben. Gemäß dieser Interpretation wäre die Arbeitslosigkeit primär durch Senkung der Inflationsrate, d. h. durch eine Senkung der Lohnsteigerungsraten (aus monetaristischer Sicht bewirkt durch eine Senkung des Geldmengenwachstums) und damit durch eine Zurückverschiebung der Phillips-Kurve nach links zu verringern.

Gegen eine solche Interpretation gibt es jedoch ernste Einwände: Die Phillips-Kurve geht von einem *konstanten Arbeitskräfteangebot* aus; mit einer steigenden Zahl von Erwerbspersonen kommt sie ebenso wenig zu recht (7) wie die NAIRU. Der Phillips-Zusammenhang gilt entweder

Abbildung 4:

Phillips-Kurven-Verschiebung



kurzfristig bei konstanter Erwerbsbevölkerung, oder er gilt sehr langfristig, wenn alle Anpassungsprozesse in Richtung Gleichgewichtsallokation abgeschlossen sind. Der neoklassisch-monetaristischen Hypothese I, derzufolge sich die Phillips-Kurve nach rechts verschoben hat, weil höhere Inflationserwartungen der Bevölkerung höhere Arbeitslosigkeit als Lohnbremse erfordern, kann somit Hypothese II entgegengestellt werden: Die Phillips-Kurve hätte sich deswegen nach rechts verschoben, weil die rasch wachsende Zahl der Erwerbspersonen bei sehr viel langsamer wachsender Gesamtbevölkerung bloß zum Teil zu steigender Erwerbstätigkeit geführt hat, und Lohn- und Preissteigerungen nicht rasch genug niedriger geworden sind (sticky wages) (8); mit anderen Worten, die Faktorpreise hätten sich der geänderten Faktorverfügbarkeit noch nicht angepaßt. Grafisch versucht das Abbildung 4 zu verdeutlichen: Hypothese I bedeutet, daß die Arbeitslosenquote U_1 wegen der höheren Inflationserwartungen AB nicht mehr mit der Inflationsrate $\dot{P}_1$, sondern nur noch mit der höheren $\dot{P}_2$ vereinbar ist. Nach Hypothese II hat die bloß teilweise Beschäftigungsmöglichkeit der zusätzlichen Erwerbspersonen die Arbeitslosenquote von U_1 auf U_2 oder U_3 steigen lassen; die neue Phillips-Kurve spiegelt nicht höhere Inflationserwartungen, sondern ein größeres Arbeitsangebot.

3.2. „Beschäftigungs“-Phillips-Kurve

Empirisch ist zwischen den beiden Hypothesen nicht leicht zu diskriminieren. Als ein grober Versuch soll Abbildung 5 dienen, die als Indikator für die Anspannung am Arbeitsmarkt den Erwerbstätigenzuwachs statt der Arbeitslosenquote verwendet und untersucht, ob der Erwerbstätigenzuwachs mit steigenden oder sinkenden Inflationsraten verbunden war: Ist der Beschäftigtenzuwachs mit steigenden Inflationsraten (bzw. Lohnsteigerungsraten) verbunden, spricht das für Übernachfrage oder Erwartung steigender Inflation – in diesem Fall ist die Rechtsverschiebung der Phillips-Kurve tatsächlich neoklassisch-monetaristisch zu interpretieren. Ist der Beschäftigtenzuwachs hingegen mit sinkenden Inflationsraten (Lohnsteigerungsraten) verbunden, entspricht das offenbar der Hypothese II – die Rechtsverschiebung ist demografisch (angebots-)bedingt.

Abbildung 5:

„Beschäftigungs“-Phillips-Kurve

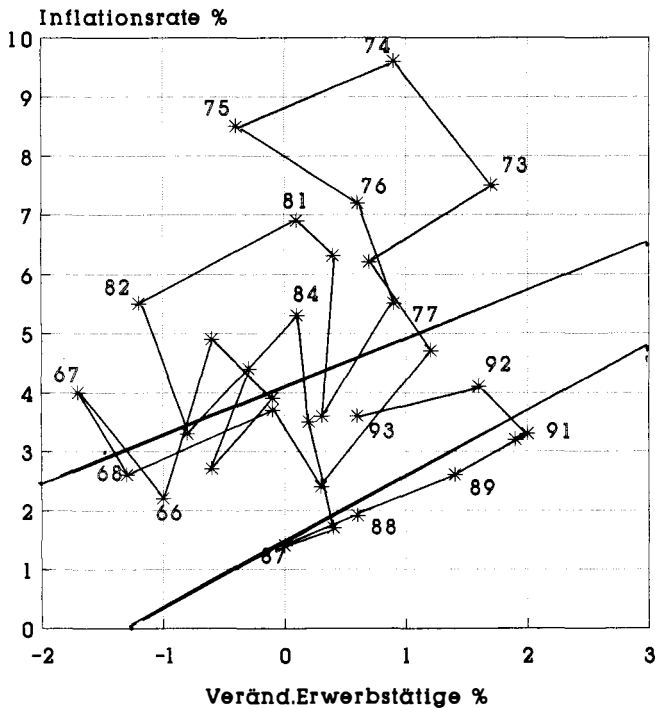


Abbildung 5 zeigt zwei typische Ausreißer, 1974 und 1975 (Ölkrise) sowie eine Kette 1986-92, die deutlich tiefer liegt. Für die übrigen Jahre, also 1962 bis 1985 (ohne 1974 und 1975), ergibt sich

$$P = 4.57 + 0.98 E \quad r^2 = 0.27.$$

Der Zusammenhang in diesem Zeitabschnitt ist somit schwach positiv, entspricht also den neoklassischen Erwartungen: Jahre mit höherem Erwerbstätigenzuwachs sind Jahre höherer Inflation. Das dürfte primär den konjunkturellen Zusammenhang spiegeln: Jahre guter gesamtwirtschaftlicher Kapazitätsauslastung (gemessen am PO-Gap), etwa 1965, 1972 oder 1980 liegen relativ weit oben, Jahre schlechter Kapazitätsauslastung wie 1963, 1968, 1969, 1978 oder 1983 relativ weit unten. Da sich bei rein demografisch bedingter Erwerbstätigenentwicklung ein negativer Zusammenhang zeigen müßte, hat das Arbeitskräfteangebot in der Vergangenheit offenbar recht elastisch auf die Nachfrage reagiert; Gastarbeiter, Schwankungen der (Frauen-)Erwerbsquote und variables Pensionsalter könnten dafür maßgebend gewesen sein. Für die Überlegungen dieser Arbeit relevanter sind jedoch die mittelfristigen Verschiebungen der Regressionsgeraden: In den siebziger Jahren hat sie sich nach oben verschoben und ist dort bis 1982 geblieben; dann begann eine Verschiebung nach unten. Seit 1986 läßt sich der Zusammenhang mit

$$P = 1.34 - 1.11 E \quad r^2 = 0.79$$

schätzen. Die geringe Zahl von Beobachtungen erlaubt natürlich bloß vage Schlußfolgerungen; es scheint jedoch, daß dieselbe Rate des Erwerbstätigenzuwachses jetzt mit weniger (vielleicht halb soviel) Inflation verbunden ist, die Inflationserwartungen somit sogar *abgenommen* – und *nicht zugenommen* – haben. Der grundsätzlich positive, offenbar konjunkturelle, Zusammenhang zwischen Beschäftigtenwachstum und Inflation blieb erhalten, aber er spielte sich zuletzt auf erheblich niedrigerem (Inflations-)Niveau ab. Daraus läßt sich mit aller Vorsicht ableiten, daß ein 1%iger Beschäftigtenzuwachs jetzt mit 2½% statt früher mit 5 bis 6% Inflation verbunden war, bzw. umgekehrt, daß 4% Inflation früher mit einem Beschäftigtenwachstum von ½%, jetzt hingegen von 2% vereinbar ist.

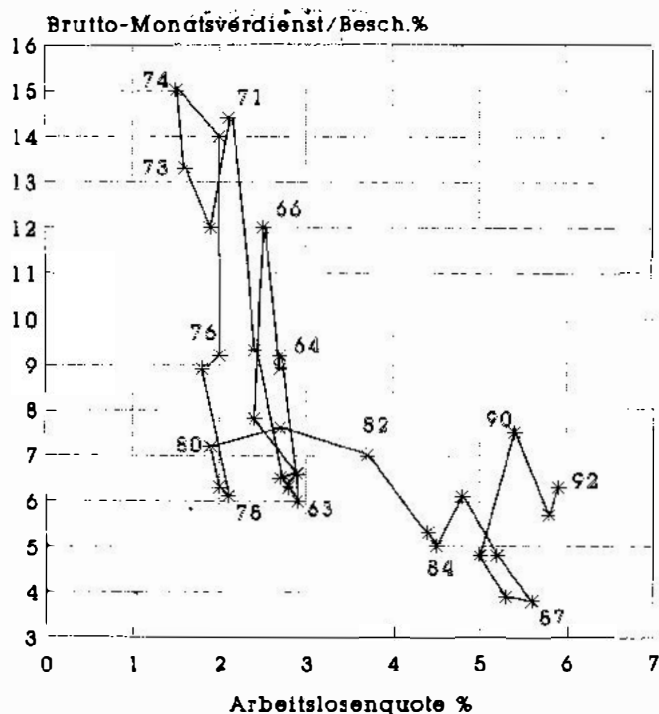
3.3. Lohn-Phillips-Kurve

Als zweiter Versuch einer Antwort auf die Frage, ob sich die Phillips-Kurve wegen steigender Inflationserwartungen oder wegen steigenden Arbeitsangebots bei wenig flexiblen Löhnen verschoben hat, wurde die (ursprüngliche) Lohn-Phillipskurve untersucht (Abbildung 6). Sie zeigt bestenfalls eine geringe Verschiebung, eher einen sehr flachen Verlauf für Arbeitslosenquoten über 4 %. Sollte diese Evidenz einer genaueren Überprüfung standhalten, dann ist sie insofern von entscheidender Bedeutung, als es dann nicht dauerhaft höherer Arbeitslosigkeit bedürfte, um die Inflation unter Kontrolle zu halten (9), wohl aber geringerer Lohnsteigerungsraten (oder einer anderweitigen Entlastung der Arbeitskosten).

Abbildung 6:

Lohn-Phillips-Kurve

Brutto-Monatsverdienst/Besch., Steigerung in %

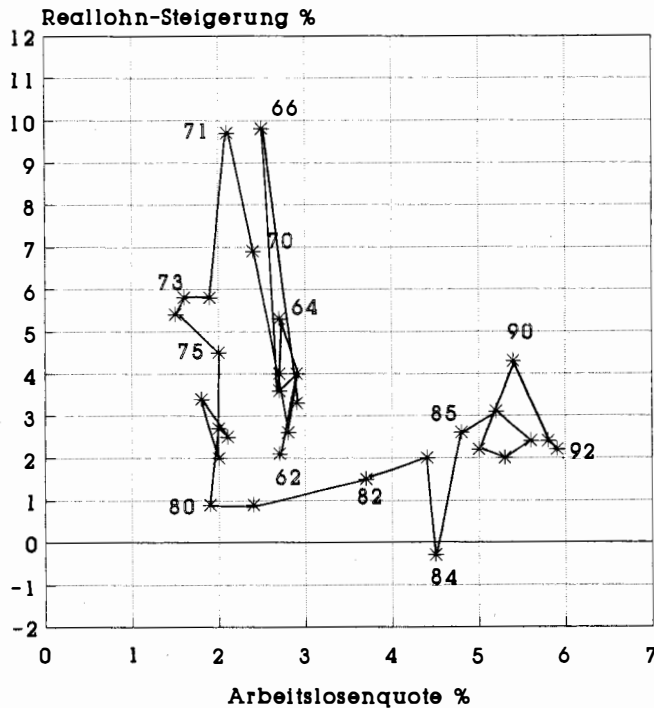


Dafür, daß die Lohnsteigerungsraten der achtziger und vor allem der neunziger Jahre der Arbeitsmarktsituation kräftig steigender Erwerbstätigenexpansion nicht entsprochen haben, spricht auch Abbildung 7, die die Reallohnsteigerungen der Arbeitsmarktlage gegenüberstellt. Eine solche Entwicklung ist jedoch keineswegs ungewöhnlich: Die Inflationserwartungen bilden sich üblicherweise langsamer zurück als die tatsächliche Inflation, und die bewährte Lohnformel der österreichischen Sozialpartner, Inflationsrate plus Produktivitätssteigerung, bewährt sich zwar in Perioden unveränderter relativer Faktorausstattung, kann aber relativ steigendes Arbeitsangebot und demgemäß zwangsläufig sinkende *relative* Löhne nicht berücksichtigen.

Schließlich soll als dritte Evidenz zugunsten der Hypothese II angeführt werden, daß die Jahre, in denen sich die (Preis-)Phillips-Kurve offensichtlich nach rechts verschob, keineswegs Jahre waren, in denen es besondere Evidenz für steigende Inflationserwartungen gibt, sehr wohl jedoch Jahre außergewöhnlicher Arbeitsmarktphänomene: 1981 begann die forcierte Rationalisierung und Freisetzung von Arbeitskräften in der Verstaatlichten Industrie, 1990 und 1991 nahm das Angebot an ausländischen Arbeitskräften besonders kräftig zu.

Abbildung 7:

Reallohn-Phillips-Kurve



3.4. Folgen der Zunahme der Erwerbsbevölkerung

Die Verschiebung der Phillips-Kurve nach rechts ist demgemäß offenbar nicht mit steigender Inflationserwartung und auch nicht primär mit rascherem technischen Fortschritt (forciertem Rationalisierungsschub in der Industrie) zu erklären, sondern vor allem mit der Zunahme der Erwerbsbevölkerung. Versucht man entsprechend der NAIRU, der inflationsstabilen Arbeitslosenquote, eine „NAIRE“, eine inflationsstabile Rate des Erwerbstätigen- (oder Beschäftigten-)wachstums zu konstruieren, so hat sich diese nach *unten* und nicht nach oben verschoben; das ist ein starkes Argument dafür, daß auch die NAIRU nicht gestiegen ist, die Arbeitslosenquote also *angebotsbedingt* zugenommen hat, ohne daß das auf die Lohnsteigerungen durchgeschlagen hätte. Wie kann das erklärt werden? Dem einfachen Marktmodell zufolge hätte das steigende Angebot am Arbeitsmarkt zu sinkenden Löhnen und damit zu einer sinkenden Inflationsrate bei gleichzeitigem Beschäftigtenzuwachs führen müssen. Dafür, daß das nicht geschehen ist, sind offenbar mehrere Ursachen maßgebend:

- Erstens das altbekannte und empirisch vielfach bestätigte Phänomen, daß sich Löhne und Preise mit zum Teil langer Verzögerung anpassen.

Zahlreiche empirische Studien haben weiters gezeigt, daß die Gewerkschaften die Interessen der Beschäftigten bei Lohnverhandlungen stärker berücksichtigen als die der Arbeitslosen. Im österreichischen System der Lohnverhandlungen könnte sich die Zuwachsraten-Starrheit überdies – wie erwähnt – aus der Standardformel der Produktivitätszuwachs- und Inflationsabgeltung ergeben (10).

- Zweitens die Starrheit der Allokation – der Kapitalbestand einer Volkswirtschaft hat eine relativ lange Lebensdauer und kann daher bloß allmählich an eine andere Faktorausstattung, in unserem Fall in Richtung stärker arbeitsintensiver und weniger kapitalintensiver Prozesse, umgestellt werden.
- Drittens würden die meisten Unternehmer sicherlich auch dann zögern, auf arbeitsintensivere Produktionsverfahren umzusteigen, wenn sie den Kapitalstock rasch und ohne größere Kosten anpassen könnten. Denn trotz allen Geredes (nicht-unternehmerischer Gruppen) über die Arbeitsgesellschaft ohne Arbeit sind die Unternehmer (möglicherweise nicht ganz zu Unrecht) davon überzeugt, daß Arbeit langfristig relativ (zu Kapital) teurer wird und das gegenwärtige Überangebot bloß temporär ist. Ihre Planung und ihre Daumenregeln gehen daher nach wie vor davon aus, daß Rationalisierung und Kosteneinsparung gleichbedeutend sind mit der Einsparung von Arbeitskräften. Diese Einschätzung wäre selbst dann für die tatsächliche Entwicklung maßgebend, wenn sie als Daumenregel nicht richtig wäre. DeMeuse (11) zeigte jedoch, daß sie nicht einmal als Daumenregel richtig ist: Die wenigsten Firmen konnten ihre finanziellen Probleme durch Entlassungen nennenswert entschärfen. In dieselbe Richtung deutet auch eine Untersuchung von 531 Unternehmungen durch die Wyatt-Unternehmensberatung: Drei Viertel von ihnen hatten im Zuge von Rationalisierungsmaßnahmen die Zahl ihrer Beschäftigten reduziert, aber bloß bei der Hälfte steigerte das den Gewinn, bloß bei einem Drittel die Produktivität; bei der Hälfte der Firmen waren die meisten der wegrationalisierten Arbeitsplätze nach einem Jahr wieder neu geschaffen worden.
- Viertens zögern die Unternehmungen mit Neueinstellungen, weil sie in den letzten Jahren erfahren haben, wie langwierig und teuer Kündigungen größeren Ausmaßes kommen; sie ziehen als Alternative Überstunden, Investitionen in Niedriglohnländern oder Verzicht auf steigende Marktanteile vor.
- Fünftens schließlich ist auch das Verhalten der Arbeitnehmer nicht unbedingt auf Niedriglöhne und höhere Arbeitsintensität der Produktionsprozesse gerichtet; auf maschinelle Unterstützung zur Erleichterung der Arbeit wird nicht gerne verzichtet, und Niedriglohnarbeitsplätze sind wenig beliebt. Sofern daher die Unternehmer tatsächlich weniger kapitalintensiv produzieren, tätigen sie die entsprechenden Investitionen lieber in Niedriglohnländern, die in der näheren Umgebung inzwischen reichlich vorhanden sind.

4. Die Folgen der Arbeitslosigkeit

Die Analyse führt somit zu dem Schluß, daß der Anstieg der österreichischen Arbeitslosenquote um 3 bis 4 Prozentpunkte in den achtziger Jahren im Ausmaß von 1 bis 1½ Prozentpunkten auf rein konjunkturelle Ursachen, der Rest überwiegend auf die steigende Zahl der Erwerbspersonen und die ungenügend rasche Anpassung an die geänderten Knappheitsverhältnisse auf den Faktormärkten zurückzuführen sein dürfte. Das zeigt, daß wir nicht auf eine rasche Besserung der Lage hoffen dürfen, wenn auch auf eine gewisse Erleichterung: Der konjunkturelle Tiefpunkt dürfte zwar überschritten sein, und die Zahl der Erwerbspersonen wird in den nächsten Jahren zunehmend langsamer wachsen, aber sie wird – infolge des wohl anhaltenden Anstiegs der Erwerbsquote – noch bis zur Jahrtausendwende zunehmen. Dazu kommen die Hystereseprobleme, die Erfahrung, daß sich Arbeitslosenquoten verfestigen und erheblich langsamer abnehmen als sie zugenommen haben; die Unternehmer stellen Langzeitarbeitslose nicht gerne ein, weil die Langzeitarbeitslosen Qualifikation und Motivation eingebüßt haben (mögen) und das ganze Produktionssystem auf eine bestimmte Beschäftigtenzahl abgestellt ist.

Eine solche Perspektive noch länger anhaltender hoher Arbeitslosigkeit ist sehr unerfreulich, weil langanhaltende Perioden hoher Arbeitslosigkeit unangenehme Folgen haben (können):

- für den einzelnen neben Einkommensverlusten, die durch Transfers wenigstens in Grenzen gehalten werden können, vor allem Verluste an Qualifikation und Selbstwertgefühl. Es ist schwierig, Langzeitarbeitslose und vor allem arbeitslose Jugendliche, die lange nach dem Schulabschluß erstmals in das Erwerbsleben treten, in den üblichen Arbeitsprozeß zu integrieren.
- Für die Wirtschaft – wobei darunter nicht nur die Unternehmer, sondern im Sinne des Slogans „Wirtschaft sind wir alle“ Arbeitgeber wie Arbeitnehmer verstanden werden sollen – Verlust von Kaufkraft und damit von Produktions- und Beschäftigungsmöglichkeiten sowie die zusätzliche Belastung durch Transfers zur Unterstützung der Arbeitslosen. Dabei ist es irrelevant, ob die von der Erwerbstätigkeit Ausgeschlossenen frühpensioniert werden, arbeitslos werden oder in Schulungen der Arbeitsmarktverwaltung oder des offiziellen Bildungssystems „abgeschoben“ werden (12); in allen Fällen müssen sie von der Gruppe der Arbeitenden erhalten werden, wobei aus gesellschaftlicher Sicht Frühpensionierungen oder Schulungen, insbesondere der jugendlichen Arbeitslosen, selbst dann vorzuziehen sind, wenn sie etwas teurer kommen.
- Für die Gesellschaft ergeben sich negative Folgen aus der Konzentration der Arbeitslosigkeit auf bestimmte Gruppen von Jugendlichen, Älteren oder wenig Qualifizierten bzw. weniger Motivierten. Daraus können sich bei länger anhaltender Arbeitslosigkeit leicht Tendenzen in Richtung einer Klassengesellschaft ergeben, da die Kinder dieser

langzeitarbeitslosen Randgruppen wohl noch schwerer in die übliche Arbeitsgesellschaft zu integrieren sein werden als ihre Eltern.

- Für das politische System können Gefahren aus dem revolutionären Potential der Langzeitarbeitslosen entstehen, die – nicht ganz ohne Grund – das gesellschaftliche und politische System für ihre Außenseiterrolle verantwortlich machen. Ohne den (gewaltigen) Dimensionsunterschied zu übersehen, sei dennoch auf die fundamentalistischen Bewegungen in den Entwicklungsländern verwiesen, die überwiegend von arbeitslosen Mittelschul- und Universitätsabsolventen getragen werden, sowie auf die weitreichende Akzeptanz des nationalsozialistischen Systems im Gefolge der großen Arbeitslosigkeit nach der Weltwirtschaftskrise.

5. Was kann die Wirtschaftspolitik zur Verringerung der Arbeitslosigkeit beitragen?

An erster Stelle ist ein *europäisches Konjunkturbelebungsprogramm* zu nennen, wie es Präsident Delors bereits vor einiger Zeit vorgeschlagen hat, aber leider nicht durchsetzen konnte: Investitionen in europäische Infrastrukturprogramme, von Hochgeschwindigkeits-Verkehrssystemen bis zu Informationssystemen, würden nicht bloß die Nachfrage anregen und die Wettbewerbskraft Europas längerfristig steigern, sondern auch angebotspolitisch die richtigen Impulse setzen. Optimal wäre es, ein solches Programm mittelfristig zu konzipieren, und dann, je nach Konjunkturlage, beschleunigt oder verzögert durchzuführen.

Zweitens muß Politikern, Unternehmern und der Öffentlichkeit klargemacht werden, daß Arbeit auf mittlere Sicht kein knapper Produktionsfaktor mehr sein wird, sondern ein reichlich verfügbarer. Die USA haben daraus schon seit längerem eine Konsequenz gezogen: Die Löhne sind nicht bloß generell kaum gestiegen, sondern die niedrigsten Löhne sind darüber hinaus real sogar gesunken. Dadurch wurden tatsächlich sehr viele Niedriglohn-Arbeitsplätze geschaffen, allerdings um den Preis des Entstehens einer relativ großen Gruppe von „*working poor*“, Beschäftigten, die von ihrem Einkommen de facto nicht leben können. Für Österreich erscheint eine solche Strategie wenig attraktiv, aber damit stellt sich die Frage nach gangbaren Alternativen. Denn es führt kein Weg daran vorbei, daß Arbeit (jedenfalls auf mittlere Sicht, möglicherweise auch länger) von einem knappen zu einem reichlich verfügbaren Produktionsfaktor geworden ist, und Kapital dadurch – zwangsläufig – zu einem relativ knapperen (13).

Ein solches Programm wird sich zweifellos auf eine größere Zahl von Instrumenten stützen und längerfristig konzipiert sein müssen. Ein erstes Maßnahmenpaket sollte bewirken, daß die Wirtschaftspolitik

- jene *Investitionsförderungen aufgibt*, die der *Verbilligung des Produktionsfaktors Kapital* und damit der *Kapitalintensivierung* dienen;

- Steuern und abgabenmäßige *Belastungen des Produktionsfaktors Arbeit tendenziell reduziert* (in erster Linie durch Umschichtung der Besteuerung zu lasten der Energie) und
- *Lohnsteigerungen* jedenfalls dort *gering* (das heißt unter der Summe aus Inflationsrate und Produktivitätsteigerung) zu halten versucht, wo die dadurch eingesparten Mittel auch tatsächlich zur *Schaffung zusätzlicher Arbeitsplätze* verwendet werden.
- Weiters gilt es, die Änderungen der Knappheitsverhältnisse im Bereich der Faktorausstattung den Produzenten und Arbeitnehmern klar zu machen, und das wäre wohl am ehesten dadurch zu erreichen, daß neben anderen Schritten zur Flexibilisierung der Arbeitszeit ein *Verbot der Bezahlung von Überstunden* und deren ausschließliche *Abgeltung in Freizeit* erzwungen wird (14).

Das alles sind Maßnahmen, die zwar – grundsätzlich – relativ rasch ergriffen werden, aber bloß in begrenztem Ausmaß eingesetzt werden können, weil sie neben den gewünschten auch zahlreiche unerwünschte Nebenwirkungen haben. Grundsätzlich kann der Änderung der Knappheitsverhältnisse auf den Faktormärkten am sozialverträglichsten durch *Verkürzung der Wochenarbeitszeit* und Übergang zu Zwei- oder Dreischichtbetrieb Rechnung getragen werden; dann können mit *unverändertem Kapitalbestand mehr Arbeitskräfte* beschäftigt werden. Insofern sind das berühmte VW-Modell und das weniger berühmte, aber ältere und nicht als Rettungsaktion konzipierte BMW-Modell richtungsweisend.

Daß ein solches Modell nicht mit *raschem* Erfolg eingesetzt werden kann, hat zwei Ursachen. Erstens muß die *Nachfrage genügend hoch* sein, um auch die zweite Schicht auszulasten (15), und das erfordert nicht bloß ein kohärentes Programm von Begleitmaßnahmen zur Nachfragebelebung, sondern auch eine nicht ganz schlechte Konjunkturlage zur Zeit der Einführung. Zweitens bedarf es der *Akzeptanz durch die Arbeitnehmer*. Daß solche Modelle erst seit kurzem diskutiert werden, ist kein Zufall, sondern hat offenbar gleichfalls mit dem Erwerbstätigenschub zu tun: Die Interessen der vorhergehenden Generation der Erwerbstätigen waren offenbar überwiegend auf höhere Löhne ausgerichtet (aus ihrer Lebenssituation heraus wohl auch zu Recht), und die zu ihrer Zeit diskutierte Verkürzung der *Tagesarbeitszeit* war bestenfalls für berufstätige Frauen attraktiv. Die neu ins Erwerbsleben tretende Generation kann mit sehr viel höheren Anfangseinkommen rechnen als die vorhergehende, überdies sind meist beide Ehepartner berufstätig, eine umfangreiche Freizeitkultur lockt und ist vielfach auch erschwinglich geworden. Verkürzungen der *wöchentlichen* Arbeitszeit auf Viereinhalb- oder Viertagewoche werden damit im Vergleich zu Lohnerhöhungen durchaus attraktiv. Die Diskussion um die Arbeitszeitverkürzung hat damit eine neue Dimension gewonnen: Es geht nicht mehr darum, ob eine gegebene Arbeitsmenge *aus Solidarität* auf mehr Personen verteilt werden soll; aus der Perspektive des einzelnen Arbeitnehmers geht es darum, aus durchaus *egoistischen Nutzenmaximierungsüberlegungen*

einen Tag Freizeit oder Kinderbetreuung gegen ein etwas niedrigeres Einkommen einzutauschen, aus der Perspektive der Gesamtwirtschaft darum, Faktorpreise und Faktornachfrage den geänderten Knappheitsverhältnissen auf den Faktormärkten anzupassen (16).

Versucht man die einzelnen Maßnahmen nach ihrer quantitativen Bedeutung für eine Verringerung der Arbeitslosigkeit zu gewichten, so kommt zweifellos den *neuen Arbeitszeitmodellen* – Verkürzung der bezahlten Wochenarbeitszeit bei gleichzeitigem Übergang zum Mehrschichtbetrieb – die größte Bedeutung zu; in einem Konjunkturaufschwung, an dessen Beginn wir derzeit stehen, müßte ein solches Konzept auch in breiterem Maße durchsetzbar sein.

An zweiter Stelle in bezug auf quantitative Auswirkungen wäre eine *Entlastung des Produktionsfaktors Arbeit* von Steuern und Abgaben zu setzen; das wurde schon breit diskutiert, und es ist weithin unbestritten, daß eine solche Entlastung der Arbeit zu Lasten von Energie auch umweltpolitisch äußerst vorteilhaft wäre. Erst an dritter Stelle wären *geringere Lohnzuwachsrate*n zu setzen, und das muß deswegen so sehr betont werden, weil die deutsche Diskussion die Prioritäten vielfach genau umgekehrt setzt. Dennoch sind sie unverzichtbar: Die volle Abgeltung von Produktivitätssteigerung und Inflationsrate war eine faire Lösung bei ausgeglichenem Arbeitsmarkt; bei Überangebot von Arbeitskräften, also Arbeitslosigkeit, muß die Lohnpolitik jedoch nicht bloß auf die Beschäftigten, sondern auch auf die Arbeitslosen Rücksicht nehmen. Die Entwicklung neuer, fairer Modelle der Tarifpolitik ist eine große Herausforderung für die österreichischen Sozialpartner: Denn selbstverständlich kann es nicht genügen, die Löhne weniger zu erhöhen als nach der bisher üblichen Formel, und dann zu hoffen, daß die höheren Gewinne zu arbeitsplatzschaffenden Investitionen verwendet werden. Sicherlich ist so ein neues Modell nicht leicht zu entwickeln, doch auch das alte Modell – maßvolle Lohnforderungen unter der Bedingung darauffolgender maßvoller Preiserhöhungen – mußte erst in mühsamer jahrelanger Detailarbeit entwickelt werden (17).

Den Stein der Weisen hat bisher noch kein Land gefunden; die steigende Arbeitslosigkeit in Europa und die *working poor* in den USA sind das Resultat der Anwendung alter Regeln auf eine geänderte Situation. Bemühen wir uns – innovativ –, neue Regeln für die neue Situation zu finden.

Anmerkungen

- (1) Siehe u. a. Siebert (1994) 13.
- (2) Zum Vergleich sei erwähnt, daß in den zwei Jahrzehnten vorher (1953/73) die Zahl der Erwerbstätigen um 194 Tsd. stieg und die Zahl der Arbeitslosen um 152 Tsd. sank.
- (3) Nach dem durch Wiederaufbau- und Nachholprozesse temporär höheren Wachstum der fünfziger und sechziger Jahre.
- (4) OECD (1994) 10, 17.

- (5) Daß das Produktivitätswachstum eher langsamer als rascher wird, zeigt vor allem die US-amerikanische Entwicklung der letzten Jahrzehnte (Gordon 1993).
- (6) Die NAIRU ist diejenige Arbeitslosenrate, bei der die Veränderung der Inflationsrate Null ist:

$$(Pt - Pt-1)/Pt-1 = 0.$$
- (7) Der Zeithorizont der Phillips-Kurve ist unklar; Phillips selbst betrachtete die Beziehung als langfristig, die moderne Interpretation ist eher kurzfristig.
- (8) Streng genommen: durch Gewöhnungseffekte starre Lohnzuwachsraten (etwa nach der Daumenregel: Produktivitätszuwachs + Inflationsrate).
- (9) Wie das im Fall einer Rechtsverschiebung der (Preis-)Phillips-Kurve infolge steigender Inflationserwartungen der Fall wäre.
- (10) Das bedeutet keineswegs, daß die Sozialpartnerschaft versagt hätte, ganz im Gegenteil: Die österreichischen Arbeitskosten entwickelten sich günstiger als im Ausland. Allerdings haben sich auch die österreichischen Sozialpartner noch nicht auf die „relativ neue“ Situation des langanhaltenden Überschußangebotes auf dem Arbeitsmarkt eingestellt.
- (11) Zitiert nach Reich, R. B., Backen statt schlachten, in: Die Zeit (4.2.1994) 24.
- (12) Die die Arbeitslosigkeit verringernde Wirkung von Schulungen ist unbestritten, sofern ein Überangebot an Unqualifizierten und ein Mangel an Qualifizierten besteht. Bei generellem Überangebot an Arbeitskräften bewirken Schulungen primär, daß die geschulten Arbeitskräfte andere, nicht geschulte verdrängen; Schulungen sind in diesem Fall kein Mittel zur Bekämpfung der Arbeitslosigkeit. Dennoch sind sie auch in diesem Fall nicht abzulehnen: Erstens erleichtert das bessere Humankapital die Strukturanpassung und zweitens sind Schulungen als „Beschäftigungstherapie“ eine günstigere Voraussetzung zur Reintegration in den Arbeitsmarkt (und letztlich auch kaum teurer) als Langzeitarbeitslosigkeit.
- (13) Das gilt auch dann, wenn sich Österreich tatsächlich von der Zuwanderung ausländischer Arbeitskräfte völlig abschotten würde, was vermutlich weder möglich noch sinnvoll ist.
- (14) Die Einhaltung einer solchen Vorschrift könnte einerseits stichprobenartig durch die Arbeitsinspektorate erfolgen, andererseits durch die Steuerbehörden. Es kommt vor allem darauf an, die dauernde Überschreitung der Normalarbeitszeit zu verhindern.
- (15) Auch bei Verkürzung der Arbeitszeit sind die beiden Schichten zusammen natürlich länger – und damit ist auch die Produktion höher – als bei bloß einer.
- (16) Es sei noch einmal betont, daß diese Ausführungen nicht als billiges Plädoyer zugunsten eines Sozialabbaus verstanden werden dürfen; mit den Niedriglohnländern im Süden und Osten kann und soll Österreich nicht konkurrieren. Es geht um eine möglichst sozialverträgliche Anpassung der Faktorpreise an die geänderte Faktorausstattung durch steuerliche Entlastung der Arbeit, Verringerung der Lohnzuwachsraten (kein Lohnabbau!) sowie vor allem – bessere Nutzung des Kapitalbestands durch Arbeitszeitverkürzung mit Mehrschichtbetrieb und dadurch automatisch arbeitsintensivere Produktion.
- (17) Ein Ansatzpunkt für eine solche Neuentwicklung könnte folgender Gedankengang sein: Für jede Branche wird eine niedrigere Lohnsteigerungsrate für den Fall einer entsprechenden Beschäftigungssteigerung ausverhandelt, und eine höhere für den Fall, daß es nicht dazu kommt. Zunächst werden die Löhne gemäß der niedrigen Steigerungsrate ausbezahlt, unterbleibt die Beschäftigungssteigerung, ist eine entsprechende Nachzahlung fällig.

Literatur

- Gordon, R. J., The Jobless Recovery: Does It Signal a New Era of Productivity-led Growth? in: Brookings Papers on Economic Activity 1 (1993) 271–316.
- OECD, Beschäftigungsstudie. Fakten, Analysen, Strategien. Arbeitslosigkeit im OECD-Raum 1950 – 1995 (Paris 1994).
- Reich, R. B., Backen statt schlachten, in: Die Zeit (4.2.1994) 24.
- Siebert, H., Falsche Fährten am Arbeitsmarkt, in: FAZ (23.4.1994) 13.

Die Einkommensentwicklung seit 1973 im Spiegel der Einkommensteuerstatistik Teil II*

Agnes Streissler

1. Fragestellung von Teil II

Der hier vorliegende zweite Teil der Aufarbeitung der Einkommensteuer- und Lohnsteuerstatistik seit 1973 befaßt sich mit der Besteuerung und den Nettoeinkünften. Beide Statistiken wurden auf folgende Fragestellungen hin untersucht:

- Wie haben sich im Untersuchungszeitraum die Nettoeinkommen verändert?
- Wie hoch war die Steuerbelastung (sowohl nach Berufsgruppen wie auch nach Einkommensstufen)?
- Wie wirkte sich die Besteuerung auf die Einkommensverteilung aus – welche Unterschiede gibt es zwischen der Verteilung der Brutto- und jener der Nettoeinkommen?

2. Die Unterschiede zwischen Einkommensteuer- und Lohnsteuerstatistik

Tabelle 1 soll einen Überblick über die unterschiedlichen Begriffe in der Einkommensteuer- und Lohnsteuerstatistik geben.

Abgesehen von diesen Unterschieden, die zu völlig verschiedenen Einkommensdefinitionen führen, muß auch beachtet werden, daß Berechnungen, die auf Einkommensklassen beruhen, nicht zwischen den Statistiken vergleichbar sind, da die Stufenbildung eine andere ist: In den Einkommensteuerstatistiken handelt es sich um Stufen des zu versteuernden Einkommens (das heißt, Gesamtbetrag der Einkünfte minus den Sonderausgaben laut § 18), in der Lohnsteuerstatistik handelt es sich um die Stufung der Bruttobezüge.

Tabelle 1:

**Vergleich der Einkommensbegriffe
in der Lohn- und Einkommensteuerstatistik**

Lohnsteuer (1987)	Einkommensteuer (1988)	Einkommensteuer (1989)
Summe der Bruttobezüge (= steuerpflichtige, steuerfreie und die mit festen Steuersätzen zu versteuernde Bezüge, ohne Familien- und Wohnbeihilfe) - steuerfreie Bezüge (13./14. und Belohnungen bis Freibetrag von öS 8.500 im Jahr; Zulagen und Zuschläge bis Freibetrag von öS 5.070 im Jahr) - steuerpflichtige sonstige Bezüge (die obigen Freibeträge überschreitende Bezüge; Abfertigungen) - Pflichtbeiträge (Sozialversicherung, Kammerumlage, Wohnbauförderungsbeitrag) - KFZ-Pauschale - Werbungskosten - Freibeträge (erhöhte Werbungskosten, Sonderausgaben, außergewöhnl. Belastungen) = Bemessungsgrundlage - Besteuerung der laufenden Bezüge (inkl. allgemeine Steuerabsetz- und Jahrespauschbeträge) - Besteuerung der sonstigen Bezüge (13./14., Urlaubsgeld, Belohnungen, ...) nach Jahresausgleich Nettoeinkommen lt. Lohnsteuerstatistik	Einkünfte (nach Ausgleich mit Verlusten) (= exkl. Sozialversicherung, vorzeitiger AfA, Investitionsrücklage, Investitionsfreibetrag, nichtentnommener Gewinn und Vorsorge für Abfertigungen): Einkünfte aus Land- und Forstwirtschaft + Einkünfte aus selbständiger Arbeit + Einkünfte aus Gewerbebetrieb + Einkünfte aus Nichtselbständiger Arbeit + Einkünfte aus Kapitalvermögen + Einkünfte aus Vermietung und Verpachtung + sonstige Einkünfte - Freibeträge gem. §§ 40, 41, 23b bzw. 27 Abs. 6 (bei bestimmten Kapitalerträgen und Gewinnanteilen) = Gesamtbetrag der Einkünfte (= zu versteuerndes Einkommen + Sonderausgaben und Abzugsbeträge) - festgesetzte Einkommensteuer (nach Tarif, nach ermäßigten Sätzen, mit Progressionsvorbehalt) = Nettoeinkommen laut der Definition in dieser Arbeit (da nicht mehr die in der Statistik vorgenommene Anrechnung von anderen Steuern vorgenommen wurde)	Änderungen durch die Steuerreform: Bei Ermittlung der Einkünfte werden nur mehr Investitionsrücklage, Investitionsfreibetrag und Vorsorge für Abfertigungen vorweg abgezogen. - Veranlagungsfreibetrag - verrechenbare Verluste der Vorjahre + nicht ausgleichsfähige Verluste = Gesamtbetrag der Einkünfte

Schließlich ist bei der gesamten Interpretation der Besteuerung zu beachten, daß die effektive Besteuerung laut Statistik nur wenig mit den Steuertarifen zu tun hat: Gerade in den oberen Einkommensbereichen gibt es steuerbegünstigte Bezüge (wie zum Beispiel Abfertigungen oder Halbsatzbesteuerung), die in diesen Einkommensklassen zu einer sehr niedrigen effektiven Besteuerung führen.

3. Die Einkommensteuerstatistiken 1973–1990

3.1 Steuerfälle, Einkommen und Besteuerung

3.1.1 Die Durchschnittseinkünfte in der Einkommensteuerstatistik

Analog zum ersten Teil der Arbeit wurden zunächst die Nettodurchschnittseinkünfte in absoluten Werten und in ihrer Wachstumsentwicklung berechnet. Da in den in der Einkommensteuerstatistik ausgewiesenen Bruttoeinkünften die Sozialversicherungsbeiträge nicht mehr enthalten sind, erhält man das Nettoeinkommen einfach, indem man die festgesetzte Einkommensteuer von diesen Bruttoeinkünften abzieht. Damit sind im Nettoeinkommen auch alle Sonderausgaben für Wohnraumschaffung, Aktien, Versicherungen, . . . enthalten, die zwar steuerbegünstigt sind, aber dennoch zu den Ausgaben zählen, die vom privaten Einkommen zu zahlen sind.

Tabelle 2a zeigt die Entwicklung dieser Gesamtsummen (1). Betrachtet man das Wachstum dieser Kategorien, so zeigt sich, daß insgesamt die Nettoeinkommen stärker als die Bruttoeinkommen gestiegen sind: Das zu versteuernde Einkommen wuchs bis 1988 langsamer als die Bruttoeinkünfte. 1989 wurden etliche Steuerbegünstigungen (Freibeträge) abgeschafft, damit hat sich die Bemessungsgrundlage bzw. das zu versteuernde Einkommen um 6% (2) verbreitert. Dadurch müßte natürlich diese Kategorie sprunghaft wachsen. 1989 und 1990 überholte ihr Wachstum tatsächlich das der Bruttoeinkünfte. Die Einkommensteuer hingegen nahm einen dem zu versteuernden Einkommen genau entgegengesetzten Verlauf: Bis 1987 wuchs sie stärker als die Bruttoeinkünfte – die Steuerquote wurde also immer höher, ab 1989 blieb sie deutlich hinter dem Wachstum der Bruttoeinkünfte zurück. Aus den geschilderten Entwicklungen ergibt sich zwingend, daß das Nettoeinkommen bis 1988 langsamer wuchs als die Bruttoeinkünfte und das zu versteuernde Einkommen, ab 1989 aber das schnellste Wachstum aufwies.

Tabelle 2a:**Steuerfälle, Einkommen und Besteuerung**

	Veran- lagungsfälle	Einkünfte (brutto)	Einkommen- steuer	Nettoein- kommen
1973/74	302.375	53,525.849	17,568.816	35,957.034
1978/79	343.914	77,803.252	25,672.761	52,130.495
1983/84	358.192	100,917.742	34,236.914	66,680.829
1986	376.443	116,331.684	36,972.104	76,359.578
1987	367.839	121,698.591	40,814.867	80,883.725
1988	382.580	130,155.012	44,417.127	85,737.884
1989	392.872	165,162.205	47,065.301	118,096.903
1990	407.269	174,746.814	50,093.962	124,652.855

**Steuerfälle, Einkommen und Besteuerung
(indexiert: 1973/74 = 100)**

	Veran- lagungsfälle	Einkünfte (brutto)	Einkommen- steuer	Nettoein- kommen
1973/74	100,00	100,00	100,00	100,00
1978/79	113,74	145,36	146,13	144,98
1983/84	118,46	188,54	194,87	185,45
1986	124,50	217,34	227,52	212,36
1987	121,65	227,36	232,31	224,95
1988	126,53	243,16	252,82	238,45
1989	129,93	308,57	267,89	328,44
1990	134,69	326,47	285,13	346,67

Quelle: Einkommensteuerstatistik 1.4 bis 1983; ab 1984 1.5

Tabelle 2b:**Durchschnittseinkommen bzw. -besteuerung**

	Einkünfte (brutto)	Einkommensteuer	Nettoeinkommen
1973/74	177.018	58.099	118.915
1978/79	226.229	74.672	151.580
1983/84	281.742	95.583	186.159
1986	309.029	106.184	202.845
1987	330.847	110.959	219.889
1988	340.203	116.099	224.104
1989	420.397	119.797	300.597
1990	429.070	123.000	306.070

**Durchschnittseinkommen bzw. -besteuerung
(indexiert: 1973/74 = 100)**

	Einkünfte (brutto)	Einkommensteuer	Nettoeinkommen
1973/74	100,00	100,00	100,00
1978/79	127,80	128,48	127,47
1983/84	159,16	164,51	156,55
1986	174,57	182,75	170,58
1987	186,90	190,97	184,91
1988	192,19	199,82	188,46
1989	237,49	206,18	252,78
1990	242,39	211,69	257,39

Quelle: Einkommensteuerstatistik 1.4 bis 1983; ab 1984 1.5

In Tabelle 2b sind die sich aus Tabelle 2a ergebenden Durchschnittswerte berechnet (bezogen auf die Zahl der Veranlagungsfälle). Das durchschnittliche Nettoeinkommen betrug 1973/74 ca. öS 119.000, 1990 hatte es sich auf öS 306.000 erhöht. Die Wachstumsverläufe der einzelnen Kategorien sind ähnlich den in Tabelle 2a beschriebenen. Allerdings sind (da auch die Veranlagungsfälle gestiegen sind) die Durchschnittswerte der einzelnen Kategorien nicht so stark gestiegen wie die Gesamtsummen. Im Vergleich mit dem VPI zeigt sich, daß die Nettoeinkommen bis 1988 hinter der Inflation zurückblieben, dann aber stärker als der VPI wuchsen (dies hängt mit der Entwicklung der Bruttoeinkünfte und nicht mit der Besteuerung zusammen – siehe auch den Nachtrag zu dem ersten Teil der Arbeit am Schluß dieses Textes).

3.1.2 Die Nettoeinkommen in den einzelnen Einkunftsarten

Die obigen Berechnungen der Durchschnittswerte der Einkommen wurden auch gesondert für die einzelnen Einkunftsarten durchgeführt. Nach Einkunftsarten aufgeschlüsselte Angaben bezüglich der Besteuerung finden sich in der Einkommensteuerstatistik allerdings nur für schwerpunktmäßige Einkünfte. Da auf die Besteuerung im Abschnitt über Steuerquoten noch einmal genauer eingegangen wird, seien hier nur die Nettoeinkommen dieser schwerpunktmäßigen Einkunftsarten untersucht. Tabellen 3a und 3b zeigen die diesbezüglichen Ergebnisse.

Die Vorbehalte gegenüber dieser Aufteilung in Einkunftsarten und die Schwierigkeiten mit den einzelnen Sparten wurden bereits im ersten Teil der Arbeit ausführlich besprochen. Dieselben Kritikpunkte gelten natürlich auch bei Betrachtung der Nettoeinkommen.

Die Rangordnung ist gleich wie bei den durchschnittlichen Bruttoeinkünften (siehe Tabelle 7 des ersten Teils der Arbeit). Die höchsten Nettoeinkünfte erzielten Selbständige, gefolgt von Gewerbeeinkünften.

Durch die Besteuerung wird lediglich die Höhe dieser Einkünfte reduziert. Somit liegen die höchsten durchschnittlichen Einkünfte bei ca. öS 531.000/Jahr (für Selbständige); Unselbständige, die einkommensteuerepflichtig werden, haben im Durchschnitt Nettoeinkünfte von öS 252.000/Jahr.

Wie zu erwarten, sind die in Tabelle 3b ausgewiesenen Wachstumsraten analog zu den Wachstumsraten der Bruttoeinkünfte. Während zunächst noch die selbständigen Einkünfte überdurchschnittlich wachsen, bleiben sie ab Anfang der achtziger Jahre zurück. Am langsamsten wachsen die Einkünfte aus Gewerbe, am schnellsten nehmen die durchschnittlichen Nettoeinkommen aus Kapital, etc. zu. Bis 1988 sind lediglich die durchschnittlichen Einkünfte aus unselbständiger Arbeit und die durchschnittlichen Kapitaleinkünfte stärker gewachsen als der VPI, die anderen Einkunftsarten bleiben im Durchschnitt hinter der Inflation zurück. 1989 überholten alle Einkunftsarten, ebenso wie bei den Bruttoeinkünften, den VPI 73.

Tabelle 3c zeigt die Anteile der einzelnen Einkunftsarten an der Summe der Nettoeinkommen. Einkünfte aus selbständiger Arbeit, aus Gewerbe und aus unselbständiger Arbeit haben gemeinsam einen Anteil von über 90% (daher ist auch das durchschnittliche Nettoeinkommen „insgesamt“ annähernd der Durchschnitt dieser drei Kategorien). Wie auch schon bei den Bruttoeinkünften wuchsen von diesen drei Einkunftsarten die Nettodurchschnittseinkünfte aus unselbständiger Arbeit am schnellsten. Auch anteilmäßig haben sie am stärksten zugelegt, gefolgt von den Einkünften aus selbständiger Arbeit, während die Einkünfte aus Gewerbe anteilmäßig stark abgenommen haben.

Tabelle 3a:

Nettoeinkommen – Insgesamt

	Landwirtschaft	selbständig	Gewerbe	unselbständig	Kapital, etc.	Summe
1973/74	876.896	4,304.375	19,290.629	9,208.368	2,276.768	35.957.034
1978/79	1,358.100	6,945.432	22,517.677	17,586.885	3,722.402	52,130.495
1983/84	1,351.070	9,647.948	22,496.228	28,618.130	4,567.454	66,680.829
1986	1,162.408	10,746.470	23,733.987	35,115.582	5,601.131	76,359.578
1987	1,012.153	10,791.026	25,210.277	38,167.717	5,702.552	80,883.725
1988	1,062.837	12,241.063	25,913.893	40,921.334	5,598.757	85,737.884
1989	1,281.884	19,098.889	35,340.165	53,251.935	9,124.030	118,096.903
1990	1,452.871	19,595.873	34,783.038	58,625.594	10,195.479	124,652.855

Nettoeinkommen – Durchschnitt

	Landwirtschaft selbständig		Gewerbe	unselbständig	Kapital, etc.	Summe
1973/74	62.586	211.019	143.482	90.596	71.422	118.915
1978/79	65.355	304.651	173.281	131.475	101.648	151.580
1983/84	88.638	345.137	203.083	166.481	141.313	186.159
1986	107.521	358.766	222.137	178.741	173.019	202.845
1987	126.361	361.145	256.350	188.212	197.902	219.889
1988	127.576	386.153	259.406	191.836	190.836	224.104
1989	179.939	544.159	346.011	243.013	310.500	300.597
1990	215.816	531.341	347.559	252.183	327.755	306.070

Quelle: Einkommensteuerstatistik 1.7 bis 1983; ab 1984 1.4

Tabelle 3b:**Nettoeinkommen – Insgesamt (indexiert)**

	Landwirtschaft selbständig		Gewerbe	unselbständig	Kapital, etc.	Summe
1973/74	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00
1978/79	154,88	161,36	116,73	190,99	163,50	144,98
1983/84	154,07	224,14	116,62	310,78	200,61	185,45
1986	132,56	249,66	123,03	381,34	246,01	212,36
1987	115,42	250,70	130,69	414,49	250,47	224,95
1988	121,20	284,39	134,33	444,39	245,91	238,45
1989	146,18	443,71	183,20	578,30	400,74	328,44
1990	165,68	455,25	180,31	636,66	447,80	346,67

Nettoeinkommen – Durchschnitt (indexiert)

	Landwirtschaft selbständig		Gewerbe	unselbständig	Kapital, etc.	Summe
1973/74	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00
1978/79	104,42	144,37	120,77	145,12	142,32	127,47
1983/84	141,63	163,56	141,54	183,76	197,86	156,55
1986	171,80	170,02	154,82	197,29	242,25	170,58
1987	201,90	171,14	178,66	207,75	275,85	184,91
1988	203,84	182,99	180,79	211,75	267,19	188,46
1989	287,51	257,87	241,15	268,24	434,74	252,78
1990	344,83	251,80	242,23	278,36	458,90	257,39

Quelle: Einkommensteuerstatistik 1.7 bis 1983; ab 1984 1.4

Tabelle 3c:**Prozentuelle Anteile der Einkunftsarten am gesamten Nettoeinkommen**

	Landwirtschaft	selbständig	Gewerbe	unselbständig	Kapital, etc.
1973/74	2,44%	11,97%	53,65%	25,61%	6,33%
1978/79	2,61%	13,32%	43,19%	33,74%	7,14%
1983/84	2,03%	14,47%	33,74%	42,92%	6,85%
1986	1,52%	14,07%	31,08%	45,99%	7,34%
1987	1,25%	13,34%	31,17%	47,19%	7,05%
1988	1,24%	14,28%	30,22%	47,73%	6,53%
1989	1,09%	16,17%	29,92%	45,09%	7,73%
1990	1,17%	15,72%	27,90%	47,03%	8,18%

Quelle: Einkommensteuerstatistik 1.7 bis 1983; ab 1984 1.4

Soweit brachte die Berechnung der Nettoeinkünfte noch keine neuen Erkenntnisse, da weder neue Erklärungen für die bekannten Probleme sichtbar wurden, noch sich die Nettoeinkommen im Durchschnitt wesentlich anders entwickelten als die Bruttoeinkünfte.

3.2 Steuerquoten

3.2.1 Die Entwicklung der Steuerbelastung im Untersuchungszeitraum

Die Einkommensteuerstatistiken erlauben es, Steuerquoten nach Einkommensklassen auszurechnen. Dafür wurde für jede Einkommensklasse die festgesetzte Einkommensteuer pro Kopf durch die Bruttoeinkünfte pro Kopf dividiert. Diese Berechnungen ermöglichen es, Aussagen über den Progressionsgrad zu machen. Dieser Progressionsgrad betrifft nicht den festgesetzten Tarif (dieser ist natürlich progressiv), sondern die effektive Besteuerung, die sich aufgrund von Begünstigungen, Absetzbeiträgen, etc. ergibt (z. B. sind die Einkommensteile mit Halbsatzbesteuerung, z. B. bei Verkauf von wesentlichen Beteiligungen an Kapitalgesellschaften, fast nur in den obersten Einkommensbereichen angesiedelt).

Die Abbildungen 1 und 2 zeigen die Entwicklung im Untersuchungszeitraum. Abbildung 1 zeigt die Steuerprogression für alle Einkommensstufen. Da man aber nur deutlich die Progression der oberen Einkommensklassen erkennt, wurde in Abbildung 2 die Progression bis zu durchschnittlichen Jahresbruttoeinkünften von öS 1,000.000 dargestellt. Man erkennt, daß es im untersten Bereich eine progressive Effektivbesteuerung gibt, dann wird sie weitgehend proportional und im oberen Einkommensbereich ist sie leicht regressiv. Während von 1973 bis 1988 die durchschnittliche Steuerleistung für ein bestimmtes Einkommen annähernd gleich blieb, erkennt man deutlich das Absinken der Steuersätze durch die Steuerreform.

Tabelle 4 stellt dar, in welchen Intervallen sich die Steuertarife in den untersuchten Jahren bewegten und wie hoch der allgemeine Durchschnittssteuersatz jeweils war.

Tabelle 4:
Steuertarifintervalle und durchschnittliche Besteuerung

	Intervallgrenzen des Steuertarifs	Durchschnitts- steuersatz		Intervallgrenzen des Steuertarifs	Durchschnitts- steuersatz
1973/74	[1,82%; 53,43%]	32,82%	1987	[2,92%; 52,72%]	33,54%
1978/79	[3,02%; 52,44%]	33,00%	1988	[3,00%; 52,95%]	34,13%
1983/84	[5,28%; 56,49%]	33,93%	1989	[2,00%; 43,18%]	28,50%
1986	[5,35%; 53,41%]	34,36%	1990	[2,04%; 43,34%]	28,67%

Quelle: Einkommensteuerstatistik 1.4 bis 1983; ab 1984 1.5

Die Durchschnittssteuersätze erreichten mit 34,36% 1986 ihren höchsten Wert und fielen dann deutlich nach der Steuerreform. Auch der maximale Steuersatz ist von knapp 53% (1983/84) auf ca. 43% gefallen. Sowohl die Abbildungen als auch die Tabelle 4 lassen vermuten, daß die Steuerreform höhere Einkommen stärker entlastete als niedrige (3).

Tabelle 5 bestätigt diesen Eindruck. Sie stellt die Steuerleistung nach Einkommensdezilen dar – wie hoch die durchschnittliche Steuerquote in einem bestimmten Einkommensdezil ist. Wiederum ist zu sehen, daß vor allem für die oberen Einkommensgruppen die Steuerbelastung deutlich gesunken ist. 1990 war die Belastung für das unterste Dezil und die untere Hälfte ungefähr gleich wie 1973/74, für das oberste Dezil bzw. das oberste Prozent lag sie um sechs bzw. zehn Prozentpunkte niedriger.

Tabelle 5:
**Steuerleistung (Einkommensteuer/Bruttoeinkünfte)
nach Einkommensdezilen**

	1973/74	1978/79	1983/84	1986
1. Dezil	5,25%	5,99%	6,73%	7,61%
untere Hälfte	11,35%	12,07%	12,39%	13,41%
10. Dezil	45,86%	45,95%	48,41%	47,82%
100 Prozent	50,00%	49,89%	54,65%	51,93%
	1987	1988	1989	1990
1. Dezil	5,10%	5,61%	5,19%	5,34%
untere Hälfte	11,91%	12,27%	10,65%	11,22%
10. Dezil	46,99%	47,74%	39,27%	39,43%
100 Prozent	49,40%	51,14%	40,64%	40,86%

Quelle: Einkommensteuerstatistiken 1.4 bis 1983; ab 1984 1.5

Abbildung 1:

Steuerprogression nach Einkommenstufen

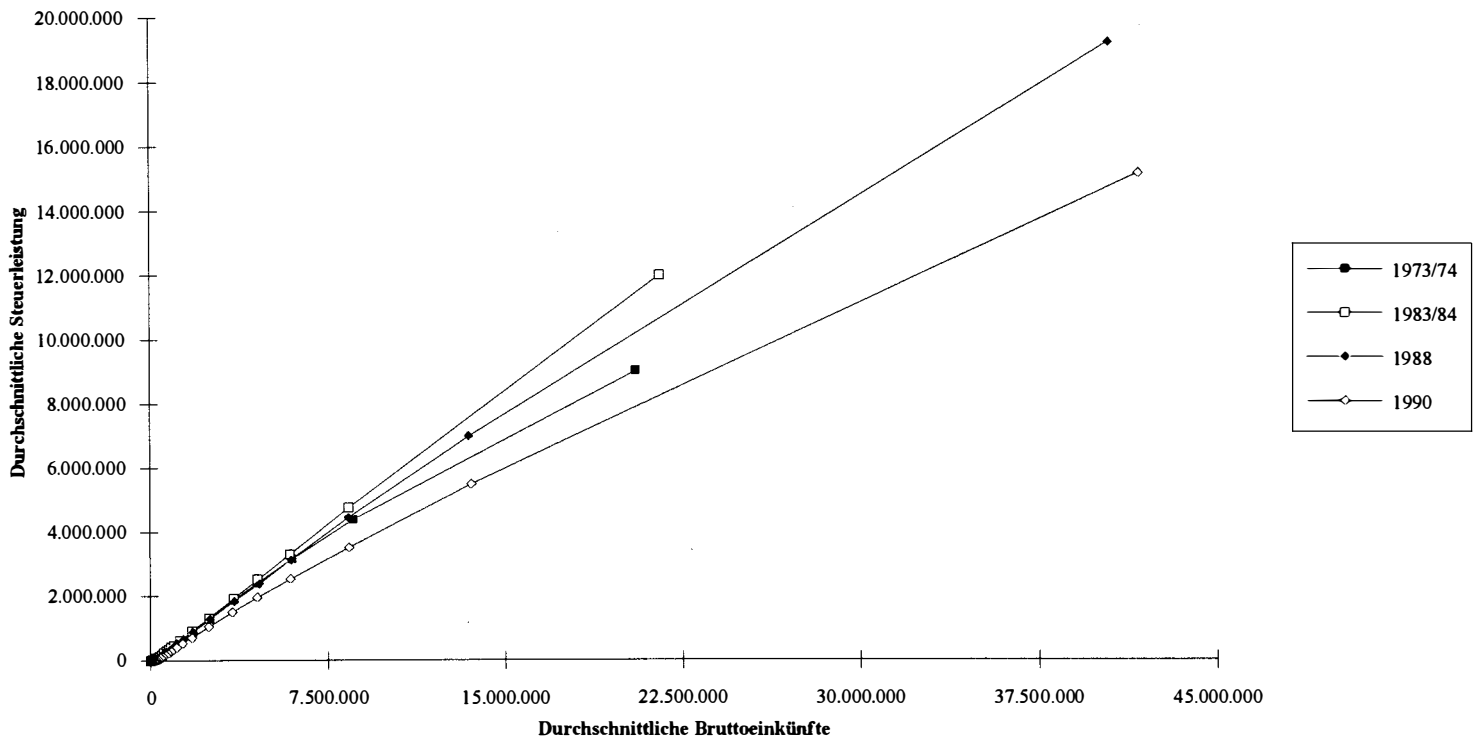
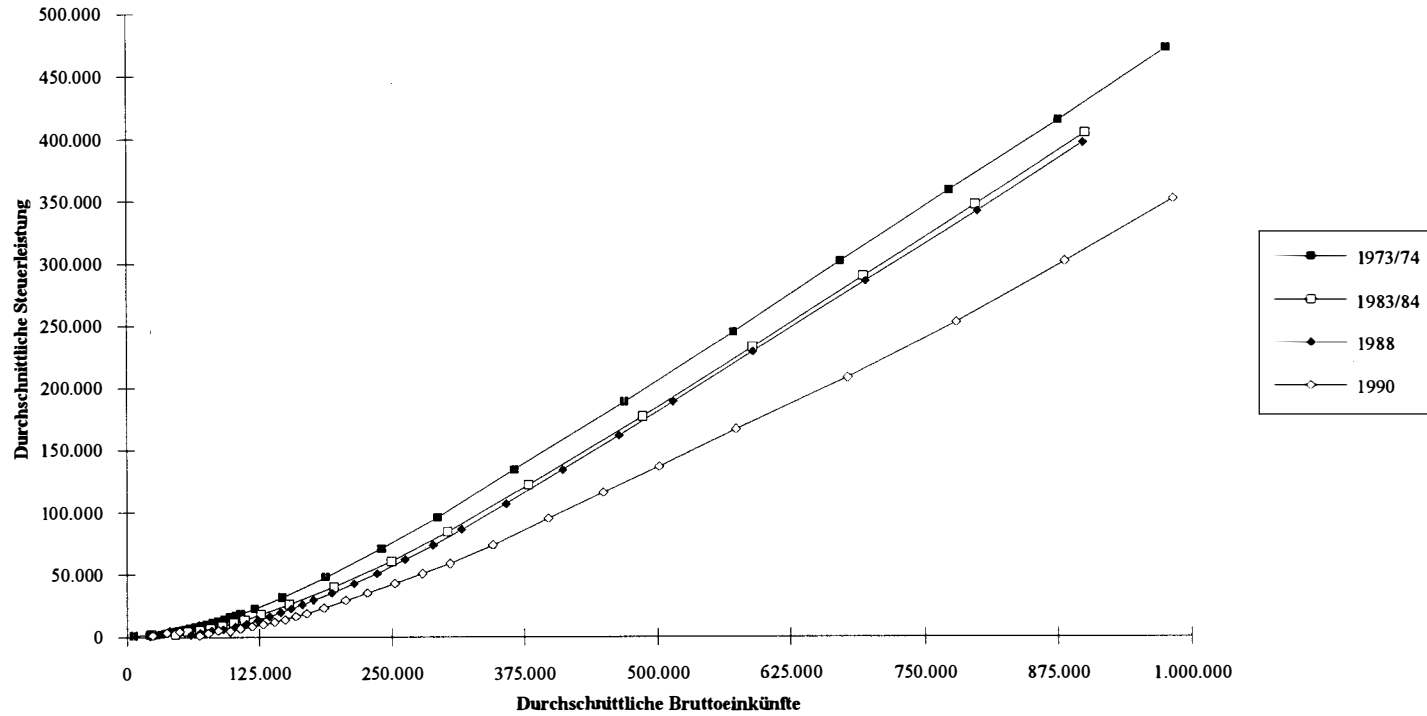


Abbildung 2:

**Steuerprogression nach Einkommenstufen für
Durchschnittseinkommen bis öS 1,000.000/Jahr**



3.2.2 Die Steuerquote nach Einkunftsarten

Die Berechnung der Besteuerung nach Einkommensklassen läßt sich nicht aufgeschlüsselt für die einzelnen (schwerpunktmäßigen) Einkommensarten darstellen. So kann man nur die durchschnittliche Besteuerung berechnen (das heißt, die Summe der festgesetzten Einkommensteuer pro Einkunftsart dividiert durch die Summe der Bruttoeinkünfte). Tabelle 6 zeigt das Ergebnis.

Tabelle 6:

Steuerquote (Einkommensteuer in Prozent der Gesamteinkünfte)

	Landwirtschaft selbständig		Gewerbe	unselbständig	Kapital, etc.	Summe
1973/74	18,13%	39,71%	35,48%	24,59%	28,96%	32,82%
1978/79	18,26%	43,24%	35,37%	26,18%	28,98%	33,00%
1983/84	19,49%	43,93%	38,05%	26,72%	31,43%	33,93%
1986	21,81%	44,26%	38,33%	28,17%	31,61%	34,36%
1987	20,03%	43,53%	37,45%	27,52%	31,78%	33,54%
1988	21,35%	44,30%	38,27%	27,74%	31,85%	34,13%
1989	19,24%	37,34%	31,37%	23,09%	26,20%	28,50%
1990	20,51%	37,43%	31,31%	23,76%	27,49%	28,67%

Quelle: Einkommensteuerstatistik 1.7 bis 1983; ab 1984 1.4

Wie man sieht, sind die Steuerquoten der Einkünfte aus selbständiger Arbeit und aus Gewerbe überdurchschnittlich hoch. Dies ist nicht überraschend, wenn man bedenkt, daß in diesen beiden Einkunftsarten überdurchschnittlich hohe Bruttoeinkünfte erzielt wurden. Um zu überprüfen, ob irgendeine Einkunftsart durch die Besteuerung begünstigt wird, läßt sich Abbildung 3 heranziehen. Hier wurden die durchschnittlich zu versteuernden Einkommen pro Einkommensart den durchschnittlichen Steuerleistungen gegenübergestellt (jeweils pro Kopf). Es handelt sich also um folgende vier Datenreihen:

Tabelle 7:

Besteuerung pro Kopf nach schwerpunktmäßigen durchschnittlichen Jahreseinkünften

1973/74	1983/84	1988	1990
L: (76.447; 13.861)	L: (110.099; 21.464)	L: (162.213; 34.637)	L: (271.496; 55.680)
K: (100.533; 29.111)	K: (206.082; 64.771)	U: (265.475; 73.639)	U: (330.792; 78.608)
U: (120.140; 29.545)	U: (227.198; 60.718)	K: (280.010; 89.174)	K: (451.985; 124.230)
G: (222.387; 78.905)	G: (327.832; 124.749)	G: (420.258; 160.852)	G: (505.996; 158.437)
S: (350.011; 138.992)	S: (615.574; 270.437)	S: (693.268; 307.115)	S: (049.251; 317.909)

Erklärung: Die Datenpunkte geben für die Abszisse das durchschnittliche Jahreseinkommen der jeweiligen Einkunftsart an und für die Ordinate die dazugehörige Durchschnittsbesteuerung. Die Buchstaben sind die Abkürzungen der Einkunftsarten: L = Landwirtschaft; K = Kapital, etc.; U = unselbständige Arbeit; G = Gewerbe; S = selbständige Arbeit

Quelle: Einkommensteuerstatistik 1.7 bis 1983; ab 1984 1.4

Abbildung 3:

Steuerprogression nach schwerpunktmäßigen Einkünften

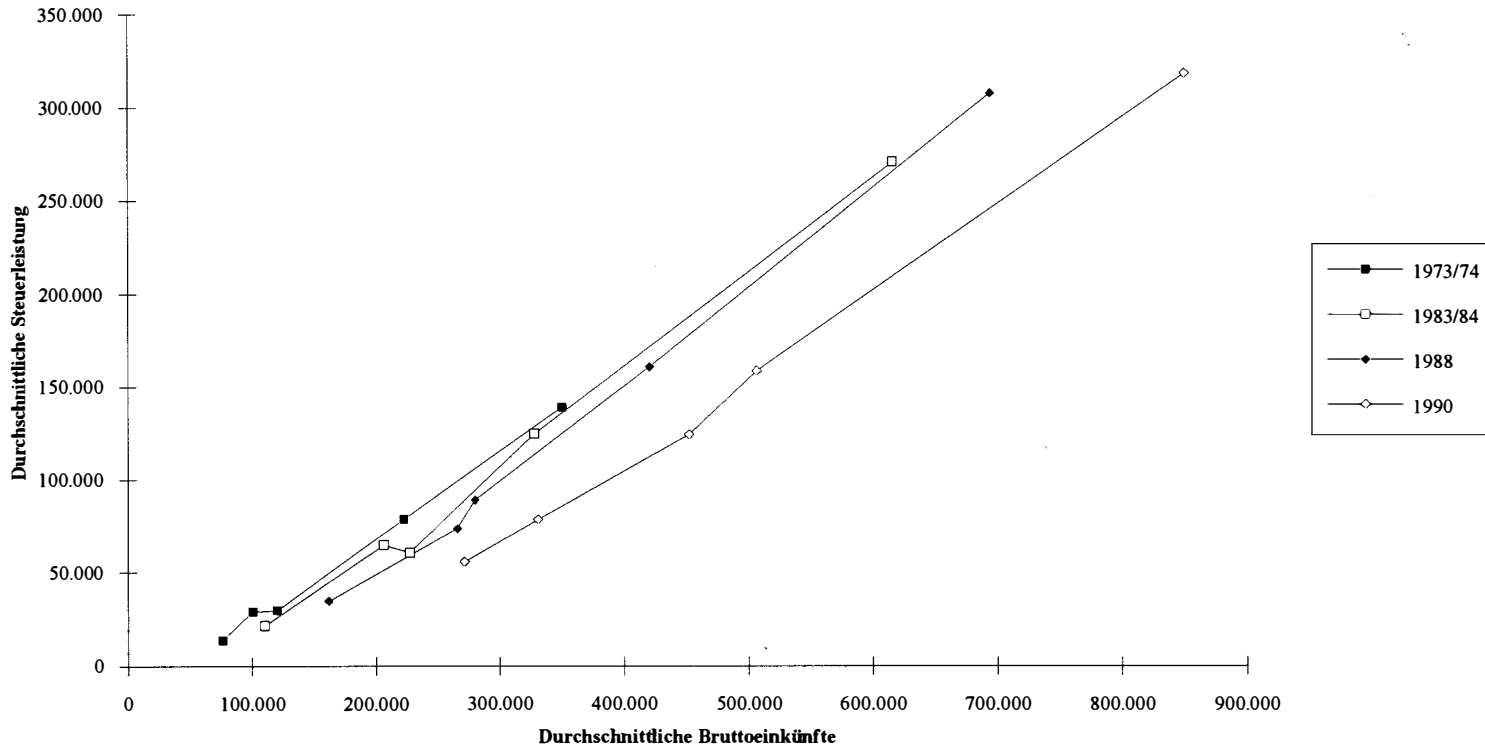
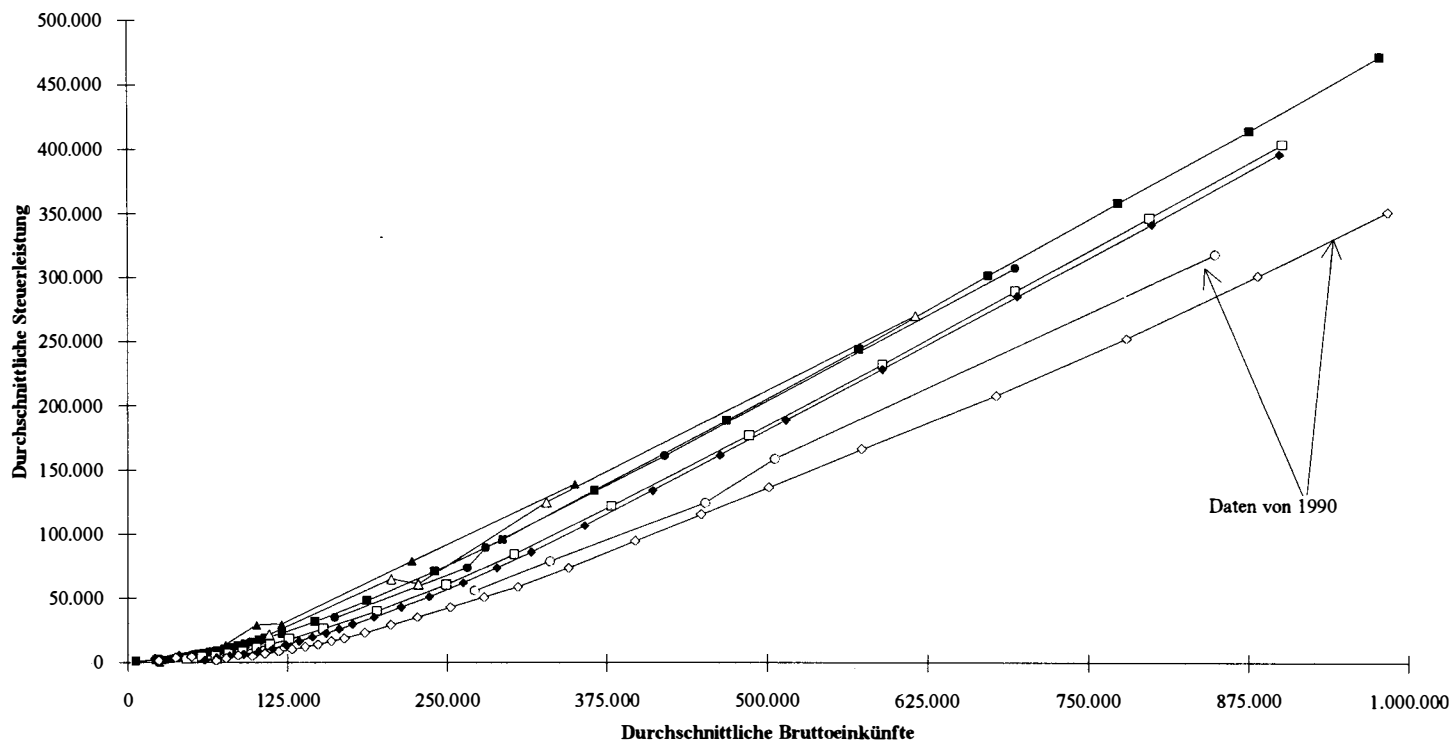


Abbildung 4:

Überlagerung der Abbildungen 2 und 3



In Abbildung 3 sieht man, daß die Berechnung der Besteuerung nach schwerpunktmäßigen Einkünften ein ähnliches Bild ergibt wie die Berechnung nach Einkommenstufen. Es handelt sich um einen weitgehend proportionalen Progressionsgrad und es wird keine Einkunftsart gegenüber den anderen begünstigt (4) – dies ist das Bild, das die Statistik zeigt. Wie realiter die Begünstigungen bereits bei der Ermittlung der Einkünfte aussehen, konnte in diesem Rahmen nicht untersucht werden. Wiederum ist auch zu erkennen, daß die Steuersatzsenkung 1989 eine Verschiebung des Graphen nach rechts sowie eine leichte Verflachung bewirkte. Abbildung 4, die einfach die Abbildungen 2 und 3 überlagert darstellt, veranschaulicht, daß die Besteuerung nach schwerpunktmäßigen Einkünften gleich der Besteuerung nach Einkommenstufen ist. Wie man sieht, gibt es eine weitgehende Übereinstimmung der Steuertarifkurven.

3.3 Einkommensverteilung

3.3.1 Die Verteilung der Nettoeinkommen und der Besteuerung laut Einkommensteuerstatistik

Die dritte Frage, auf die hin hier im zweiten Teil die Einkommensteuerstatistiken untersucht wurden, lautete: Wie wirkt sich die Besteuerung auf die Verteilung der Einkommen aus?

Wie bereits mehrfach erwähnt, findet sich in der Einkommensteuerstatistik keine Aufstellung der Besteuerung der einzelnen Einkunftsarten nach Einkommenstufen. Daher lassen sich auch die Berechnungen zur Verteilung der verschiedenen Größen nur für alle Einkünfte insgesamt durchführen. Tabelle 8 veranschaulicht, wie sich einerseits die Verteilung über die Zeit änderte, und wie andererseits die Besteuerung zu einer gleichmäßigeren Verteilung beiträgt.

Tabelle 8:

Einkommensverteilung der Brutto- und Nettoeinkommen sowie der Besteuerung

	1973/74		
	Gesamteinkünfte	Einkommensteuer	Nettoeinkommen
unterstes Dezil	1,38%	0,22%	1,94%
untere Hälfte	15,09%	5,22%	19,92%
oberstes Dezil	48,63%	67,93%	39,19%
oberstes Prozent	19,67%	29,96%	14,64%
Ginikoeffizient	0,57	0,77	0,48

1978/79			
	Gesamteinkünfte	Einkommensteuer	Nettoeinkommen
unterstes Dezil	1,42%	0,26%	1,99%
untere Hälfte	15,37%	5,62%	20,17%
oberstes Dezil	47,46%	66,09%	38,28%
oberstes Prozent	17,99%	27,20%	13,46%
Ginikoeffizient	0,57	0,76	0,47

1983/84			
	Gesamteinkünfte	Einkommensteuer	Nettoeinkommen
unterstes Dezil	1,74%	0,34%	2,45%
untere Hälfte	17,46%	6,38%	23,16%
oberstes Dezil	44,37%	63,32%	34,65%
oberstes Prozent	16,11%	25,95%	11,06%
Ginikoeffizient	0,53	0,74	0,42

1986			
	Gesamteinkünfte	Einkommensteuer	Nettoeinkommen
unterstes Dezil	1,83%	0,40%	2,57%
untere Hälfte	17,52%	6,84%	23,11%
oberstes Dezil	44,12%	61,39%	35,07%
oberstes Prozent	16,18%	24,46%	11,85%
Ginikoeffizient	0,53	0,72	0,42

1987			
	Gesamteinkünfte	Einkommensteuer	Nettoeinkommen
unterstes Dezil	2,01%	0,33%	2,85%
untere Hälfte	18,08%	6,42%	23,96%
oberstes Dezil	44,01%	61,66%	35,11%
oberstes Prozent	17,16%	25,27%	13,06%
Ginikoeffizient	0,52	0,73	0,41

	1988		
	Gesamteinkünfte	Einkommensteuer	Nettoeinkommen
unterstes Dezil	1,98%	0,33%	2,83%
untere Hälfte	18,05%	6,49%	24,03%
oberstes Dezil	43,73%	61,18%	34,70%
oberstes Prozent	15,73%	23,58%	11,67%
Ginikoeffizient	0,52	0,73	0,41

	1989		
	Gesamteinkünfte	Einkommensteuer	Nettoeinkommen
unterstes Dezil	2,04%	0,37%	2,71%
untere Hälfte	17,82%	6,66%	22,2%
oberstes Dezil	44,94%	61,93%	38,17%
oberstes Prozent	17,06%	24,33%	14,16%
Ginikoeffizient	0,53	0,73	0,45

	1990		
	Gesamteinkünfte	Einkommensteuer	Nettoeinkommen
unterstes Dezil	2,05%	0,38%	2,71%
untere Hälfte	18,15%	7,11%	22,59%
oberstes Dezil	43,78%	60,22%	37,18%
oberstes Prozent	16,19%	23,07%	13,42%
Ginikoeffizient	0,52	0,71	0,44

Quelle: Einkommensteuerstatistik 1.4 bis 1983; ab 1984 1.5

Wie an den Ginikoeffizienten eindeutig zu sehen ist, ist die Verteilung der Nettoeinkommen wesentlich ausgeglichener als die der Bruttoeinkünfte. Während nämlich die ärmere Hälfte der Einkommensteuerverpflichtigen ca. 18% der Bruttoeinkünfte verdient, zahlt sie nur ca. 6 bis 7% der Steuern. Damit kommt es durch die Besteuerung zu einer Umverteilung von oben nach unten.

Gleichzeitig ist aber zu erkennen, daß die Ginikoeffizienten aller Variablen erheblichen Veränderungen über die Zeit unterworfen sind. Zur genaueren Analyse dieser Veränderungen wurden die Dezilberechnungen durchgeführt.

In den siebziger Jahren blieb die Verteilung der Einkommen und die Verteilung der Steuerlast annähernd konstant. Dann kommt es Anfang der achtziger Jahre zu einem großen Sprung (5): Da die Verteilung der Bruttoeinkünfte ausgeglichener geworden ist, kommt es auch zu einer ausge-

glicheneren Verteilung der Nettoeinkünfte. Daß die Besteuerung nicht für diese verstärkte Ausgeglichenheit verantwortlich gemacht werden kann, sieht man daran, daß die Besteuerung in den beiden unteren Klassen gestiegen ist, während sie für das oberste Dezil und das oberste Prozent gefallen ist. Diese Verminderung der Umverteilungswirkung der Einkommensbesteuerung setzt sich bis 1986 fort, so daß trotz leicht ausgeglichenerer Verteilung der Gesamteinkünfte sich die Verteilung der Nettoeinkünfte kaum ändert. Im darauffolgenden Jahr sind sowohl die Bruttoeinkünfte ausgeglichener verteilt, als auch werden die oberen Einkommensklassen etwas stärker besteuert – dadurch wird die Verteilung der Nettoeinkommen ausgeglichener. Dieser Trend setzt sich 1988 fort.

Durch die Steuerreform 1989 kam es zu einem Bruch, so daß die Verteilungen eigentlich nicht mehr vergleichbar sind. Durch die gleichzeitige Erweiterung der Bemessungsgrundlage und die Senkung des Tarifes traten geänderte Bedingungen ein. Da in den Gesamteinkünften bereits eventuelle Freibeträge abgezogen sind, wurden 1989 durch den Wegfall der vorzeitigen Abschreibung und die Rücklage für nicht-entnommenen Gewinn diese Gesamteinkünfte größer (vor allem für die Besserverdiener), obwohl sich realiter an der Einkommenssituation der Betroffenen nichts geändert hat. Speziell die Abschaffung der vorzeitigen Abschreibung kann zu völligen Drehungen vom untersten zum obersten Dezil führen. Welche Änderungen sich zwischen 1988 und 1989 abspielten, sieht man an folgender Tabelle 9.

Tabelle 9:
Vorzeitige AfA und Investitionsfreibetrag 1988 und 1989

	Vorzeitige AfA		Investitionsfreibetrag	
	Fälle	öS (in 1000)	Fälle	öS (in 1000)
1988	13.733	1,575.441	21.709	1,243.375
1989	776	28.505	37.257	2,349.170

Quelle: Einkommensteuerstatistiken 1988 und 1989, 5.1

Da aber der Investitionsfreibetrag nur 20% (bzw. 15%) beträgt, die vorzeitige Abschreibung aber 40% war, folgte eine bedeutsame Umreihung zwischen den Steuerklassen. Die Einreihung in eine höhere Steuerklasse neutralisiert sich in bezug auf das reale Nettoeinkommen durch die gesenkten Tarife. Da diese Umreihungsprozesse aber in der Statistik nicht verfolgt werden können, haben intertemporale Vergleiche des statistischen Einkommens und seiner Verteilung wenig Bezug mehr zu den wirklichen wirtschaftlichen Gegebenheiten.

Statistisch gesehen kommt es 1990 zu einer leichten Nivellierung, die allerdings wiederum nur von den Bruttoeinkünften ausgeht. Das bedeu-

tet, daß die Steuerreform 1989 (zumindest rechnerisch) nichts dazu beigetragen hat, einer Unausgeglichenheit der Verteilung der Einkommen von Einkommensteuerpflichtigen entgegenzuwirken.

4. Die Lohnsteuerstatistiken 1973 und 1987 im Vergleich (6)

4.1 Die Nettoeinkünfte unselbständig Beschäftigter laut Lohnsteuerstatistik

Analog zu den oben durchgeführten Berechnungen wurden zunächst die Nettoeinkünfte der unselbständig Beschäftigten berechnet. Für 1973 und 1987 wurden aus der Lohnsteuerstatistik folgende Daten entnommen: die Bruttoeinkünfte, die Pflichtbeiträge (d. h. Sozialversicherungsbeiträge) und die Lohnsteuer nach Jahresausgleich. Daraus ließen sich dann die Nettoeinkünfte für alle aktiven Arbeitnehmer berechnen, und zwar aufgeschlüsselt nach ihrer „sozialen Stellung“. Bei einem Vergleich von Einkommen laut Einkommensteuerstatistik und Löhnen und Gehältern ist aber, wie eingangs erwähnt, zu beachten, daß die beiden Statistiken von unterschiedlichen Einkommensbegriffen ausgehen: In der Einkommensteuerstatistik sind bei den Bruttoeinkünften die Sozialversicherungsbeiträge nicht inkludiert, in der Lohnsteuerstatistik sind sowohl der 13. und 14. Monatsgehalt wie die Sozialversicherungsbeiträge in den Bruttobezügen enthalten – somit sind die verfügbaren Nettogehälter in Wirklichkeit niedriger als hier ausgewiesen (7).

Tabelle 10a zeigt die Berechnung der Nettogehälter der Lohnsteuerpflichtigen: In den Gesamteinkünften sind die Angestelltengehälter mit plus 237% am stärksten zwischen 1973 und 1987 gewachsen, Arbeiterlöhne am geringsten. Dies hängt aber auch damit zusammen, daß es 1987 nur um acht Prozent mehr Arbeiter gab als 1973, aber um 35% mehr Angestellte. Stark abgenommen hat die Zahl der Lehrlinge. Daher haben sie auch das stärkste Wachstum der durchschnittlichen Nettoeinkünfte erfahren. Auch bei den Pro-Kopf-Einkünften verzeichneten die Arbeiterlöhne das geringste Wachstum, Beamtengehälter wuchsen nur wenig langsamer als die Angestelltengehälter.

Im Gegensatz zu den Einkünften der Einkommensteuerpflichtigen liegen 1987 die Einkünfte der Lohnsteuerpflichtigen alle über dem valorisierten Einkommen von 1973 (Inflation von 1973 bis 1987: + 100%).

Tabelle 10a:

**Durchschnittsnettoeinkünfte
unselbständig Beschäftigter nach sozialer Stellung**

	1973	1987	Unterschied zwischen 1973 und 1987
Lehrling	16.885	58.832 (51.782)	+ 248,43%
Arbeiter	68.927	159.716 (132.217)	+ 131,72%
Angestellter	91.082	227.437 (192.675)	+ 149,71%
Beamter	108.094	262.555 (225.635)	+ 142,90%
insgesamt	79.037	197.150 (166.179)	+ 149,44%

Anzahl der Lohnsteuerkarten (Steuerfälle) nach sozialer Stellung

	1973	1987	Unterschied zwischen 1973 und 1987
Lehrling	114.003	86.554	- 24,08%
Arbeiter	1,003.805	1,088,212	+ 8,41%
Angestellter	751.600	1,015.282	+ 35,08%
Beamter	281.498	335.717	+ 19,26%
insgesamt	2,150.906	2,525.765	+ 17,43%

Gesamtnettoeinkünfte unselbständig Beschäftigter nach sozialer Stellung

	1973	1987	Unterschied zwischen 1973 und 1987
Lehrling	1,924.986	5,092.117 (4,481.957)	+ 164,53%
Arbeiter	69,189.506	173,805.040 (143,879.613)	+ 151,20%
Angestellter	68,457.521	230,912.344 (195,619.195)	+ 237,31%
Beamter	30,428.239	88,144.333 (75,749.122)	+ 189,68%
insgesamt	170,000.252	497,953.829 (419,729.881)	+ 192,91%

Anmerkung: Für 1987 weisen die Zahlen in Klammer die Nettoeinkünfte aus, die durch Subtraktion der Lohnsteuer von den Bruttobezügen minus den Pflichtbeiträgen (d. h. Sozialversicherungsbeiträgen etc.) errechnet wurden. Für einen Vergleich mit der Einkommensteuerstatistik ist diese Zahl die am ehesten geeignete Vergleichsgröße in bezug auf den Einkommensbegriff. Diese Berechnung ist für 1973 nicht möglich; die Nettoeinkünfte für den intertemporalen Vergleich wurden einfach durch Subtraktion der Lohnsteuer von den Bruttoeinkünften berechnet.

Quelle: Lohnsteuerstatistik 1973 (2.1 bis 2.4) und Lohnsteuerstatistik 1987 (2.1.1 bis 2.4.1)

Unter allen unselbständig Beschäftigten zusammen haben Beamte die höchsten durchschnittlichen Gehälter – betrachtet man allerdings nur die männlichen Angestellten und die männlichen Beamten, so zeigt sich,

daß die männlichen Angestellten ein höheres Durchschnittsgehalt haben (siehe Tabelle 10b – eine Aufschlüsselung nach Geschlecht gibt es nur für 1987, daher ist der intertemporale Vergleich nicht möglich). Diese Tatsache weist darauf hin, daß die durchschnittlichen Angestelltegehälter durch die weiblichen Angestellten „gedrückt“ werden – das Lohndifferential zwischen den Geschlechtern ist also in der Privatwirtschaft wesentlich größer als im öffentlichen Dienst. Dies liegt sicherlich auch daran, daß aufgrund attraktiverer Arbeitsbedingungen qualifizierte Frauen eher in den öffentlichen Dienst eintreten. (Der Vollständigkeit halber wurden in Tabelle 10b auch die Einkommen der Arbeiter angeführt. Bei den Frauen sind bei den Durchschnittsnettoeinkommen in Klammer die Höhe dieser Bezüge in Prozent derer der Männer angegeben.)

Tabelle 10b:

**Vergleich der Durchschnittseinkommen 1987
nach dem Geschlecht**

		Bruttobezüge	Nettoeinkommen (exkl. SV-Beiträge)	Fälle (Bruttoeinkommen)	Durchschnitts- nettoeinkommen
Männer	Arbeiter	144,667.906	109,788.768	730.006	150.382
	Angestellte	172,561.017	122,055.684	494.197	246.978
	Beamte	78,477.337	58,148.022	246.941	235.473
Frauen	Arbeiter	43,419.073	34,090.844	358.146	95.187 (63,30%)
	Angestellte	98,519.308	73,563.509	521.085	141.174 (57,16%)
	Beamte	23,903.163	17,601.098	88.776	198.264 (84,20%)

Quelle: Lohnsteuerstatistik 1987 2.2, 2.3 und 2.4

In Tabelle 11 wurde auch der Anteil der einzelnen Beschäftigungsarten an der Zahl der Steuerfälle sowie der Summe der Nettoeinkommen berechnet. Sowohl die Zahl der Lehrlinge als auch das von ihnen erzielte Nettoeinkommen haben über den Untersuchungszeitraum abgenommen. Die Angestellten hatten immer einen sehr hohen Anteil an der Nettoeinkommenssumme, dieser hat über die Zeit sogar noch zugenommen. Arbeiter hingegen stellen die größte Gruppe dar – 1973 waren 47% der unselbständig Beschäftigten Arbeiter, sie erzielten aber nur 41% der unselbständigen Nettoeinkünfte. 1987 waren zwar „nur mehr“ 43% der Lohnsteuerpflichtigen Arbeiter, aber auch der von ihnen erzielte Einkommensanteil hat auf 35% abgenommen. Die Kategorie „Beamte“ ist über die Zeit relativ konstant geblieben – sie machen 13% der Beschäftigten aus und erzielen ca. 17–18% der in der Lohnsteuerstatistik ausgewiesenen Nettoeinkommen.

Tabelle 11:**Anteil der einzelnen Beschäftigungsarten an Gesamtsumme**

	1973		1987	
	Steuerfälle	Einkommen	Steuerfälle	Einkommen
Lehrling	5,30%	1,13%	3,43%	1,02%
Arbeiter	46,67%	40,70%	43,08%	34,90%
Angestellter	34,94%	40,27%	40,20%	46,37%
Beamter	13,09%	17,90%	13,29%	17,70%
insgesamt	100,00%	100,00%	100,00%	100,00%

Quelle: Lohnsteuerstatistik 1973 (2.1 bis 2.4) und Lohnsteuerstatistik 1987 (2.1.1 bis 2.4.1)

4.2. Die Besteuerung der Lohn- und Gehaltseinkommen

Für 1973 und 1987 wurden aus der Lohnsteuerstatistik die Steuerquoten nach Bruttobezugstufen und aufgeschlüsselt nach „sozialer Stellung“ berechnet. Analog zu dem in Fußnote 7 erklärten Nettoeinkommensbegriff ist die Steuerquote hier das Verhältnis Lohnsteuer nach Jahresausgleich / Bruttobezüge (inkl. Sozialversicherungsbeiträge).

Für 1973 ist die Stufung zu grob, um sinnvolle Aussagen über die Besteuerung zu machen. Die durchschnittliche Steuerquote lag bei ca. 9%, Angestellte und Beamte leicht darüber, Lehrlinge und Arbeiter etwas darunter (siehe Tabelle 12).

Dieses Bild hat sich 1987 nur unwesentlich verändert: Der Bruch zwischen unterdurchschnittlicher und überdurchschnittlicher Besteuerung bei den Lehrlingen erfolgt bei öS 110.000 im Jahr. Arbeiter werden bis zu einem jährlichen Lohneinkommen von öS 150.000 überdurchschnittlich besteuert, dann sind sie eher begünstigt. Angestellte haben nur zwischen öS 70.000 und öS 160.000 eine unterdurchschnittliche Besteuerung und Beamte scheinen zumindest gegenüber Angestellten bevorzugt: Von einer überdurchschnittlichen Besteuerung kann man eigentlich nur bis zu einem Jahresgehalt von öS 100.000 sprechen, dann bewegt sich die Besteuerung der Beamtengehälter annähernd am Durchschnitt und bei Gehältern über öS 600.000 sind sie eher wieder unter dem Durchschnitt besteuert.

Tabelle 12:
Steuerquoten der Lohnsteuerstatistik nach Bruttobezugstufen 1987

Einkunfts-kategorie in öS 1.000	Lehrlinge	Arbeiter	Angestellte	Beamte	insgesamt
0– 20	0,17%	0,27%	0,35%	0,42%	0,29%
20– 50	0,01%	0,32%	0,43%	0,55%	0,26%
50– 60	0,02%	0,39%	0,46%	0,60%	0,31%
60– 70	0,03%	0,48%	0,47%	1,10%	0,34%
70– 80	0,12%	0,71%	0,60%	0,99%	0,61%
80– 90	0,32%	1,07%	0,75%	1,62%	0,89%
90– 100	0,77%	1,61%	1,00%	1,48%	1,35%
100– 110	1,75%	2,46%	1,84%	1,79%	2,22%
110– 120	3,33%	3,49%	2,93%	2,13%	3,27%
120– 130	4,61%	4,35%	3,87%	2,70%	4,15%
130– 140	5,44%	5,05%	4,77%	3,54%	4,93%
140– 150	6,14%	5,66%	5,61%	4,88%	5,63%
150– 160	6,82%	6,13%	6,31%	6,43%	6,21%
160– 170	7,03%	6,53%	6,93%	6,92%	6,70%
170– 180	7,94%	6,92%	7,44%	7,04%	7,12%
180– 190	11,94%	7,31%	7,95%	7,49%	7,55%
190– 200		7,61%	8,43%	7,79%	7,91%
200– 220		7,99%	9,07%	8,26%	8,41%
220– 250		8,59%	9,96%	9,28%	9,23%
250– 300		9,37%	11,37%	10,86%	10,51%
300– 350		10,34%	13,16%	12,76%	12,30%
350– 400		11,59%	14,99%	14,75%	14,35%
400– 450		12,79%	16,75%	16,83%	16,33%
450– 500		13,48%	18,49%	18,31%	18,04%
500– 600		14,16%	20,82%	20,38%	20,35%
600– 700		14,62%	23,47%	22,69%	22,96%
700– 800		16,03%	25,46%	24,88%	25,07%
800– 900		16,84%	26,93%	26,70%	26,69%
900–1000		17,09%	28,03%	28,64%	28,01%
1000–1500		18,41%	30,43%	29,36%	30,14%
über 1500		24,55%	34,47%	31,83%	34,19%
Summe	0,44%	7,59%	14,82%	13,91%	12,13%

Anmerkung: Die kursiv geschriebenen Werte sind Steuerquoten, die über dem Gesamtdurchschnitt liegen.

Quelle: Lohnsteuerstatistik 1987 (2.1.1 bis 2.4.1)

Wie läßt sich die unterschiedliche Besteuerung der verschiedenen Gruppen bei an sich gleichen Tarifen erklären? Bei den Arbeitern handelt es sich höchstwahrscheinlich in den oberen Einkommensklassen um Abfertigungen und Sozialpläne, die begünstigt besteuert werden. In den

unteren Einkommensklassen dürfte für die überdurchschnittliche Besteuerung der Arbeiter zum Tragen kommen, daß viele ihnen zustehende Begünstigungen gar nicht geltend machen bzw. auch keinen Jahresausgleich machen. Für die Gruppe der Beamten muß man sich bei einer Interpretation vor Augen halten, daß Beamte keine Höchstbeitragsgrundlage für die Sozialversicherung haben – damit haben sie im unteren Bereich eher eine überdurchschnittliche Steuerquote (da die Sozialversicherungsbeiträge niedriger sind als bei ASVG-Gehältern) und im oberen Bereich eine überdurchschnittliche Besteuerung.

Die geringeren Steuerquoten der unselbständig Beschäftigten im Vergleich mit den Einkommensteuerpflichtigen hängen damit zusammen, daß alle steuerlichen Begünstigungen (13./14. Monatsbezug, Abfertigungen, etc.) in der Berechnung enthalten sind, während das, wie schon mehrfach darauf hingewiesen, bei den in der Einkommensteuerstatistik ausgewiesenen Einkünften nicht der Fall ist.

4. 3 Die Verteilung von Löhnen und Gehältern

Tabelle 13 stellt Bruttobezüge, Bemessungsgrundlage, Lohnsteuer und resultierende Nettobezüge einander bezüglich ihrer Verteilung gegenüber (8). Wie auch schon im ersten Teil der Arbeit festgestellt wurde, ist die Verteilung bei Löhnen und Gehältern wesentlich ausgeglichener als die in der Einkommensteuerstatistik ausgewiesenen Einkünfte.

Tabelle 13

Verteilung der Bruttobezüge der Lohnsteuerpflichtigen

	1973				
	unterstes Dezil	untere Hälfte	oberstes Dezil	oberstes Prozent	Giniko- effizient
Lehrling	6,75%	33,76%	21,21%	2,85%	0,23
Arbeiter	1,99%	29,99%	19,45%	2,46%	0,28
Angestellter	1,43%	25,99%	26,30%	5,44%	0,36
Beamter	4,55%	34,16%	21,04%	3,52%	0,24
insgesamt	1,35%	26,27%	24,92%	4,94%	0,35

	1987				
	unterstes Dezil	untere Hälfte	oberstes Dezil	oberstes Prozent	Giniko- effizient
Lehrling	5,85%	37,07%	17,41%	2,39%	0,18
Arbeiter	1,71%	29,73%	19,78%	3,06%	0,29
Angestellter	1,60%	25,42%	27,00%	5,43%	0,37
Beamter	4,91%	35,00%	20,88%	3,58%	0,23
insgesamt	1,60%	26,43%	25,79%	5,14%	0,35

Verteilung der Lohnsteuerzahlungen der Lohnsteuerpflichtigen

	1973				
	unterstes Dezil	untere Hälfte	oberstes Dezil	oberstes Prozent	Giniko- effizient
Lehrling	0,97%	4,84%	80,48%	24,77%	0,81
Arbeiter	0,88%	19,40%	28,36%	4,67%	0,43
Angestellter	0,19%	12,01%	46,26%	14,51%	0,60
Beamter	2,19%	18,77%	36,11%	7,18%	0,47
insgesamt	0,22%	11,99%	47,00%	14,59%	0,60

	1987				
	unterstes Dezil	untere Hälfte	oberstes Dezil	oberstes Prozent	Giniko- effizient
Lehrling	0,38%	1,50%	88,92%	31,70%	0,90
Arbeiter	0,08%	16,25%	28,92%	5,71%	0,48
Angestellter	0,05%	10,84%	45,79%	11,75%	0,61
Beamter	2,23%	22,15%	34,41%	7,52%	0,43
insgesamt	0,04%	11,35%	46,30%	12,70%	0,61

Verteilung der Nettobezüge der Lohnsteuerpflichtigen

	1973				
	unterstes Dezil	untere Hälfte	oberstes Dezil	oberstes Prozent	Giniko- effizient
Lehrling	6,78%	33,91%	20,88%	2,73%	0,23
Arbeiter	2,05%	30,59%	18,95%	2,34%	0,27
Angestellter	1,59%	27,80%	23,71%	4,27%	0,33
Beamter	4,82%	35,92%	19,32%	3,10%	0,21
insgesamt	1,45%	27,64%	22,81%	4,02%	0,32

	1987				Giniko- effizient
	unterstes Dezil	untere Hälfte	oberstes Dezil	oberstes Prozent	
Lehrling	5,87%	37,23%	17,09%	2,25%	0,18
Arbeiter	1,85%	30,83%	19,03%	2,84%	0,27
Angestellter	1,87%	27,96%	23,73%	4,33%	0,32
Beamter	5,34%	37,08%	18,69%	2,94%	0,19
insgesamt	1,81%	28,51%	22,96%	4,09%	0,31

Quelle: Lohnsteuerstatistik 1973 (2.1 bis 2.4) und Lohnsteuerstatistik 1987 (2.1.1 bis 2.4.1)

Im allgemeinen ist die Verteilung der Bruttoeinkünfte von 1973 annähernd gleich der Verteilung von 1987. Arbeiter und Angestellte haben eine leichte Zunahme der Unausgeglichenheit, bei Lehrlingen und Beamten wurde die Verteilung gleichmäßiger. Interessant ist, daß die Umverteilungswirkung der Lohnsteuer für Arbeiter und Beamte relativ gering ist, während sie für Angestellte recht hoch ist. Läßt man die Lehrlinge außer acht, da sie eine zu kleine Gruppe mit zu geringen Einkünften darstellen, zeigt sich, daß für alle Gruppen die Besteuerung ausgleichend wirkt und daß die Umverteilungswirkung der Lohnsteuer mit der Höhe der Unausgeglichenheit der Bruttoeinkünfte steigt.

Schließlich sei noch als „Nachgedanke“ mit Tabellen 14a und 14b eine Aufstellung gemacht, welche Steuerbegünstigungen von unselbständig Beschäftigten in Anspruch genommen werden.

Tabelle 14a:**Anteil der Fälle, die . . . geltend machen – 1973**

Bruttobezug- stufen	steuerfrei (§§ 3, 67 & 68)	Pflicht- beiträge	KFZ- Pauschale	Freibeträge (lt. Abschnitt V)
0– 20	82,97%	89,31%	1,40%	0,55%
20– 30	95,17%	95,44%	3,58%	1,42%
30– 40	97,63%	98,41%	4,43%	2,02%
40– 50	98,60%	99,00%	5,19%	3,55%
50– 60	99,13%	99,52%	7,99%	5,89%
60– 70	99,65%	99,63%	14,09%	9,71%
70– 80	99,74%	99,77%	22,87%	14,04%
80– 100	99,87%	99,80%	33,87%	20,41%
100– 120	99,92%	99,82%	43,44%	28,36%
120– 150	99,89%	99,79%	49,59%	37,07%
150– 200	99,86%	99,72%	56,23%	49,71%
200– 250	99,83%	99,51%	59,77%	61,93%
250– 300	99,83%	99,42%	61,22%	68,19%
300– 400	99,75%	98,96%	60,49%	72,59%
400– 500	99,70%	97,60%	55,94%	72,75%
500– 700	99,50%	96,63%	48,43%	72,55%
700–1000	99,35%	94,83%	38,00%	64,26%
1000 und mehr	99,29%	92,89%	30,09%	53,32%

Quelle: Lohnsteuerstatistik 1973 1.2

Die steuerfreien Bezüge laut §§ 3, 67 und 68 (das sind die Freibeträge für die 13. und 14. Monatsgehälter, für Belohnungen und für verschiedene Zulagen und Zuschläge) sowie die Pflichtbeiträge (Sozialversicherungsbeiträge, Kammerumlage, Wohnbauförderungsbeitrag) werden annähernd von allen geltend gemacht. Die KFZ-Pauschale sowie die Freibeträge laut Abschnitt V (Werbungskosten, Sonderausgaben, außergewöhnliche Belastungen, etc.) werden eindeutig von den besser verdienenden Gruppen geltend gemacht.

Dieses Bild ändert sich zwischen 1973 und 1987 praktisch nicht. Für 1987 sind außerdem noch die steuerpflichtigen sonstigen Bezüge (Abfertigungen, die die Freibeträge übersteigenden Teile von 13./14., von Belohnungen und Zulagen, etc.), die zu fast 100% geltend gemacht werden, und die Werbungskosten gesondert ausgewiesen, die stärker von den oberen Einkommensgruppen geltend gemacht werden.

Da noch keine Lohnsteuerstatistik für die Jahre nach 1989 existiert, läßt sich nicht sagen, ob diese Begünstigung der Reichen durch die Steuerreform gemildert wurde.

Tabelle 14b

Brutto- bezugstufen	Anteil der Fälle, die ... geltend machen – 1987					
	steuerfrei (§§ 3, 17, 67 & 68)	steuerpflicht. sonst. Bezüge	Pflicht- beiträge	KFZ- Pauschale	Werbungskosten (§§ 16, 17)	Freibeträge (Abschn. V)
0– 20	65,22%	31,03%	78,05%	2,72%	0,65%	8,53%
20– 50	88,31%	27,51%	90,68%	7,27%	1,36%	4,75%
50– 60	94,03%	36,82%	96,91%	9,27%	1,54%	6,84%
60– 70	96,02%	82,13%	98,46%	9,32%	1,28%	7,25%
70– 80	96,71%	87,98%	98,78%	13,20%	1,66%	10,45%
80– 90	97,54%	91,88%	99,24%	16,11%	2,05%	12,03%
90– 100	97,93%	93,94%	99,43%	18,55%	1,88%	15,90%
100– 110	98,51%	96,58%	99,62%	20,95%	1,88%	20,29%
110– 120	98,70%	97,75%	99,70%	23,34%	2,11%	23,77%
120– 130	99,04%	98,55%	99,75%	25,64%	1,78%	26,14%
130– 140	99,30%	99,01%	99,80%	28,07%	1,83%	28,71%
140– 150	99,42%	99,23%	99,81%	31,44%	1,74%	31,08%
150– 160	99,58%	99,50%	99,86%	35,33%	1,77%	33,95%
160– 170	99,72%	99,65%	99,90%	39,13%	1,93%	36,66%
170– 180	99,78%	99,71%	99,92%	43,54%	2,05%	39,65%
180– 190	99,82%	99,75%	99,90%	46,74%	2,18%	42,08%
190– 200	99,84%	99,83%	99,93%	50,44%	2,33%	45,18%
200– 220	99,89%	99,86%	99,93%	54,56%	2,42%	49,24%
220– 250	99,92%	99,91%	99,94%	59,85%	2,61%	53,59%
250– 300	99,92%	99,91%	99,92%	64,76%	2,85%	59,85%
300– 350	99,93%	99,92%	99,91%	69,39%	3,40%	66,83%
350– 400	99,93%	99,89%	99,85%	71,21%	4,47%	71,25%
400– 450	99,95%	99,88%	99,83%	73,26%	5,46%	74,09%
450– 500	99,94%	99,83%	99,79%	74,41%	6,95%	75,84%
500– 600	99,92%	99,79%	99,66%	75,21%	9,18%	77,01%
600– 700	99,91%	99,77%	99,58%	75,23%	11,44%	78,56%
700– 800	99,94%	99,77%	99,50%	74,00%	13,51%	78,88%
800– 900	99,86%	99,81%	99,27%	73,03%	14,75%	79,14%
900– 1000	99,83%	99,82%	99,03%	71,82%	19,56%	77,06%
1000– 1500	99,85%	99,80%	98,58%	66,34%	15,99%	76,33%
1500 und mehr	99,61%	99,70%	97,60%	51,77%	11,03%	71,27%

Quelle: Lohnsteuerstatistik 1987 1.2.1

5. Zusammenfassung

Vielfach wurde in der vorliegenden Arbeit darauf hingewiesen, mit welchen Problemen die Einkommen- und Lohnsteuerstatistiken behaftet sind und aufgrund welcher Tatbestände ein Schluß auf die Realität erschwert bis unmöglich gemacht wird. Dennoch werden sie nach wie

vor als Quelle herangezogen. Die Begründung hierfür hat Bohnet (9) recht prägnant zusammengefaßt: „Die Nützlichkeit der Steuerdaten ist dennoch unbestritten. Sie ist zum einen darin zu sehen, daß Aussagen über die Größenverteilung der Einkommen überhaupt möglich sind. Sodann dürfte die Aussage berechtigt sein, daß Steuerstatistiken die derzeit wohl zuverlässigste Informationsquelle für Verteilungsanalysen darstellen. Dies gilt insbesondere für die Daten der Lohnsteuerstatistik, weil Fehlinformationen hier sehr gering sein dürften. Größeren Manipulationsspielraum bietet allerdings die Erfassung der übrigen Einkunftsarten.“

Eingedenk dieser Anmerkung seien die zusammengefaßten Hauptergebnisse dieses zweiten Teils der Aufarbeitung der Einkommen- und Lohnsteuerstatistik zwar nicht als optimales Abbild der Realität zu sehen, aber dennoch als second-best-Lösung.

- Die Entwicklung der Nettoeinkommen laut Einkommensteuerstatistik verlief ähnlich der der Bruttoeinkommen. Die durchschnittlichen Nettoeinkommen wuchsen von 1973/74 bis 1990 um 157%. Während die Nettoeinkommen bis 1989 etwas hinter den Bruttoeinkommen im Wachstum zurückblieben, wuchsen sie mit der Steuerreform 1989 schneller. Aufgeteilt nach schwerpunktmäßigen Einkunftsarten erzielten 1990 Selbständige mit öS 531.341 im Jahr das höchste durchschnittliche Nettoeinkommen, gefolgt von Gewerbeeinkünften (öS 347.559) und Kapital (öS 327.755) – unselbständig Beschäftigte, die einkommensteuerpflichtig wurden, lagen mit ihren Nettoeinkommen (öS 252.183) unter dem Durchschnitt.
- Die Steuerbelastung der einkommensteuerpflichtigen Einkommen nach Einkommensklassen blieb annähernd konstant; die Besteuerung nach der Steuerreform 1989 läßt sich aufgrund der geänderten Berechnungsweise (verbreiterte Basis, gesenkte Tarife) nicht mit den Vorjahren vergleichen (rein rechnerisch sank die Belastung für obere Einkommensklassen stärker als für niedrigere).
- Bei Betrachtung der durchschnittlichen Steuerbelastung für die einzelnen (schwerpunktmäßigen) Einkunftsarten zeigt sich, daß aus der statistischen Analyse kein Unterschied ablesbar ist (Begünstigungen und Privilegien, die bereits bei der Erfassung der Einkünfte zum Tragen kommen, sind in der Statistik selbst nicht mehr erkennbar) – die effektive Besteuerung ist für alle Einkunftsarten ähnlich: im untersten Einkommensbereich ist sie leicht progressiv, dann weitgehend proportional und schließlich im obersten Einkommensbereich regressiv.
- Betrachtet man einen Vergleich zwischen der Verteilung der Brutto- und der Nettoeinkommen, so zeigt sich, daß die Einkommensbesteuerung zur größeren Ausgeglichenheit der Nettoeinkommen gegenüber den Bruttoeinkommen beiträgt. Wiederum kann die sich rein rechnerisch aus der Steuerreform 1989 ergebende Umverteilung nach oben nicht als Abbild der Realität gesehen werden. Die Vergleichbarkeit der Jahre vor 1989 mit 1989 und 1990 ist einfach nicht gegeben.

- Von der gesamten Population der lohnsteuerpflichtigen Arbeitnehmer erhielten 1987 Beamte mit öS 263.000 im Jahr die höchsten durchschnittlichen Nettogehälter, betrachtet man allerdings nur die Männer, so führten die Angestellten mit öS 289.000 im Jahr. Dies bedeutet, daß das Geschlechterdifferential im öffentlichen Dienst nicht so ausgeprägt ist wie in der Privatwirtschaft – Frauen im öffentlichen Dienst verdienen ca. 85% der Gehälter der Männer, in der Privatwirtschaft ca. 60% (10).
- Obwohl die größte Gruppe unter den unselbständig Beschäftigten die Arbeiter 1987 waren (43%), erhielten sie nur 35% der Nettoeinkommen. Den höchsten Anteil an der Nettoeinkommenssumme hatten 1987 die Angestellten mit 46%.
- Die Lohnsteuer führt ebenso wie die Einkommensteuer zu einem Ausgleich der Einkünfte. Unterschiede in der effektiven Besteuerung zwischen den Gruppen ergeben sich aus der unterschiedlichen Geltendmachung von Begünstigungen, aus der Tatsache, daß Beamte keine Höchstbeitragsgrundlage zahlen und durch die begünstigte Besteuerung von Abfertigungen, die bis zur Hälfte der Einkommen der oberen Bezugsstufen bei Arbeitern ausmachen können. Steuerfreibeträge werden deutlich mehr von den Besserverdienenden in Anspruch genommen.

6. Nachtrag zu Teil I

Zum ersten Teil dieser Arbeit muß folgender Nachtrag bzw. Korrektur gemacht werden:

Bei der Kategorie „insgesamt“ in der Tabelle 3a wurden irrtümlich falsche Fallzahlen verwendet – die Indexzahlen in Tabelle 3b wurden aber mit den richtigen Zahlen berechnet. Die korrigierten Zahlen für das Durchschnittseinkommen und die Fallzahl der Kategorie „insgesamt“ in Tabelle 3a lauten damit:

Durchschnittseinkommen	Einkommensteuerfälle
110.909,60	512.061,-
141.804,49	605.160,-
167.314,25	659.709,-
186.176,95	702.670,-
209.593,06	843.548,-

Eine weitere Unachtsamkeit geschah bei der Interpretation der Tabelle 7b. Es ist unrichtig, daß die Haupterwerbseinkünfte die Inflation mehr als abgalten. Tatsache ist, daß auch die schwerpunktmäßigen Einkünfte (mit Ausnahme von unselbständigen Einkommen und Einkommen aus Kapital etc.) bis 1988 leicht hinter der Inflation zurückblieben und erst 1989 den VPI überholten.

Schließlich ist der Ginikoeffizient für die Bruttobezüge der Lohnsteuerpflichtigen für 1987 0,35 und nicht 0,34 (wie aufgrund eines Rundungsfehlers behauptet). Damit ist die Verteilung der Bruttobezüge annähernd gleich geblieben wie 1973.

Anmerkungen

* Teil I erschien in WuG 20/2 (1994) 169–194.

- (1) Aufgrund einer verschiedenen Aufbereitung der Tabellen (unterschiedliche Einkommenstufung) ist es nicht möglich, den hier angeführten Bruttoeinkünften die, bereits in Teil I erwähnten, Sondererhebungsmerkmale aus Tabelle 5.1 hinzuzufügen. Dies muß bei den Steuerquoten, die sich auf die Bruttoeinkünfte beziehen, beachtet werden (sie wären bei Heranziehung der „wahren“ Bruttoeinkünfte etwas niedriger).
- (2) Lehner, Gerhard, Die Steuerreform 1988, in: Wifo-Monatsberichte 11 (1988) 612.
- (3) Siehe hierzu auch: Lehner (1988) 614.
- (4) Die unselbständigen Einkünfte bilden eine Ausnahme, die wahrscheinlich damit zusammenhängt, daß die schwerpunktmäßige Einkunftsart ja bereits lohnbesteuert ist.
- (5) Während für die Einkommensgrößen ein niedrigerer Ginikoeffizient eine ausgeglichene Verteilung bedeutet, ist es für die Einkommensteuer genau umgekehrt – ein höherer Ginikoeffizient bedeutet eine stärker umverteilende Wirkung der Besteuerung!
- (6) Bei allen folgenden Berechnungen über die Lohnsteuerstatistik wurden die Pensionisten ausgeklammert. Unselbständig Beschäftigte, Lohnsteuerpflichtige, Arbeitnehmer, . . . werden somit als Synonyme verwendet.
- (7) Für 1987 sind die Pflichtbeiträge auch aufgeschlüsselt nach Einkommenstufen und sozialer Stellung ausgewiesen, damit kann man für dieses Jahr eher noch das real verfügbare Einkommen berechnen. Für 1973 sind nur für alle Arbeitnehmer zusammen die Pflichtbeiträge ausgewiesen. Um zumindest die Lohnsteuerstatistik 1973 und 1987 vergleichen zu können, wurde daher als Nettoeinkommensbegriff „Bruttoeinkünfte minus Lohnsteuer“ verwendet (sofern nicht anders angegeben!). Daher sind die berechneten Größen und Quoten nicht mit denen der Einkommensteuerstatistik vergleichbar.
- (8) Der Vollständigkeit halber sei hier für 1987 auch die Verteilung der Nettoeinkünfte angegeben, die aus der Grundgröße „Bruttobezüge minus Pflichtbeiträge“ berechnet wurden.

	1987				Giniko- effizient
	unterstes Dezil	untere Hälfte	oberstes Dezil	oberstes Prozent	
Lehrling	5,97%	37,79%	16,67%	2,17%	0,17
Arbeiter	1,92%	31,01%	19,26%	3,04%	0,27
Angestellter	1,89%	27,53%	25,06%	4,80%	0,33
Beamter	5,33%	36,97%	18,79%	2,99%	0,20
insgesamt	1,87%	28,24%	23,83%	4,47%	0,32

- (9) Bohnet, Armin, Finanzwissenschaft: Staatliche Verteilungspolitik (München 1989) 21.
- (10) Diese Relationen entsprechen auch in etwa den vergleichbaren Daten des Hauptverbandes der Sozialversicherungsträger (1987 für Arbeiter 64%, für Angestellte 61%, für Beamte keine Angaben). Der Mikrozensus Juni 1989 ergibt folgende Relationen für das standardisierte Netto-Personeneinkommen von Männern und Frauen: 74% bei Arbeitern, 73% bei Angestellten und 93% für den öffentlichen Dienst.

Die Analyse externer Bestimmungsfaktoren der regionalen Wirtschaftsentwicklung im Rahmen eines VAR-Modells: Eine Anwendung auf die Autonome Provinz Bozen/Südtirol*

Martin Larch

1. Einleitung

Die zentrale Bedeutung externer Faktoren für die Entwicklung regionaler Wirtschaftsräume ist ein Grundsatz, der in einschlägigen Abhandlungen stets Erwähnung findet (1). Mit dem Begriff externe Faktoren wird – grob gesprochen – die Wirtschaftslage in der überregionalen Umgebung umschrieben, die sich über den Austausch von Waren und Dienstleistungen auf die lokale Ebene überträgt. Wenn der nationale und der internationale Kontext eine positive Phase durchlaufen, wird dies je nach Art und Intensität der Verflechtung auch auf regionaler Ebene spürbar werden. Wenn im Gegensatz dazu die nationale und die internationale Wirtschaftsentwicklung ein negatives Vorzeichen aufweisen, wird in der Regel auch die regionale Wirtschaft darunter leiden.

In der theoretischen Diskussion kommt dieser Tatbestand dadurch zum Ausdruck, daß in nahezu jedem Modell mit regionalem Bezug die überregionalen Rahmenbedingungen als Bestimmungsfaktoren des lokalen Einkommens- und Beschäftigungsniveaus eine entscheidende Rolle spielen (2). Neuere Wachstumsmodelle deuten außerdem auf den Zusammenhang zwischen technischem Fortschritt und Intensität der interregionalen Verflechtung hin. Die Wachstumserfolge einer Region hängen demzufolge vom Grad der Offenheit ab, weil mit dem Austausch von Waren und Gütern ein Austausch von technologischem Know-how einhergeht (3). In der empirischen Analyse können die konzeptionellen Anforderungen allerdings nicht immer umgesetzt werden, da die statistischen Erhebungen auf regionaler Ebene weit weniger umfassend sind als auf der Ebene eines ganzen Staates. Die meisten modellgestützten Ansätze erfordern eine Datenbasis, die in den seltensten Fällen zur Verfügung steht.

Die vorliegende Arbeit beinhaltet den Versuch, die regionale Wirtschaftsentwicklung mit Hilfe eines vektorautoregressiven Modells zu untersuchen, wobei die Autonome Provinz Bozen/Südtirol als Fallbeispiel verwendet wird. Das autoregressive Modell, welches aus methodologischer Sicht der multivariaten Zeitreihenanalyse zuzuordnen ist, kann als Kompromiß verstanden werden, der vor allem der eingeschränkten Verfügbarkeit der Daten Rechnung trägt. Der agnostische Charakter der Zeitreihenanalyse stellt dabei sicher, daß die Daten ihre Struktur und ihre Abhängigkeiten ungehindert „offenbaren“ können.

Die Autonome Provinz Bozen/Südtirol erscheint als Fallbeispiel für die Untersuchung überregionaler Abhängigkeitsstrukturen besonders geeignet, weil sie als „nicht-periphere“ Grenzregion im Herzen Europas unterschiedlichen Entwicklungssträngen unmittelbar ausgesetzt ist. Hinzu kommt, daß Südtirol über ein relativ hohes Maß an Selbstverwaltung verfügt und von daher als eine Art Präzedenzfall für eine eventuelle Regionalisierung Europas angesehen werden kann.

Das konkrete Ziel der Arbeit besteht darin, den Anteil der überregionalen Faktoren an der lokalen Wirtschaftsentwicklung zu isolieren und ihre relative Bedeutung zu quantifizieren. Als Gradmesser der Wirtschaftsentwicklung wird die Bruttowertschöpfung zu Faktorkosten verwendet, die einzige Größe aus der lokalen volkswirtschaftlichen Gesamtrechnung (VGR), für die hinreichend lange Datenreihen existieren. Im vektorautoregressiven Modell wird diese lokale Größe in einen nationalen und internationalen Bezugsrahmen eingebettet und untersucht. Als nationale Bezugsgröße wird die Wertschöpfung Italiens verwendet, während der internationale Rahmen durch die bundesdeutsche Wertschöpfung definiert wird. Die Einschränkung auf Deutschland als außeritalienische Realität wird zum einen durch den Umstand motiviert, daß die BRD der weitaus wichtigste Handelspartner Südtirols ist, zum anderen durch die führende Rolle, die die BRD im europäischen Kontext insgesamt einnimmt.

Der eigentlichen Modellanalyse wird ein Abschnitt vorangestellt, der das dynamische Muster der Südtiroler Wertschöpfung zum Gegenstand hat. Es wird der Frage nachgegangen, ob die Südtiroler Wertschöpfung einem stabilen Trend folgt oder ob die Entwicklung durch langfristige Verschiebungen des Wachstumspfades gekennzeichnet ist. Diese Unterscheidung ist von Bedeutung, weil sie zum einen die methodische Vorgangsweise für die Modellanalyse beeinflußt, zum anderen wichtige wirtschafts- und budgetpolitische Implikationen beinhaltet.

Wegen des hohen Aggregationsgrades der verwendeten Daten ist eine inhaltliche Interpretation der Untersuchungsergebnisse nur bedingt möglich. Es lassen sich keine unmittelbaren Aussagen über die strukturellen Aspekte der regionalen Wirtschaftsentwicklung ableiten. Die numerischen Resultate per se liefern aber wertvolle Informationen über den Ursprung und die relative Bedeutung der Antriebskräfte, die andere Ansätze bei gegebener Datenmenge nicht zu liefern imstande sind. Außerdem kann das Zeitreihenmodell dazu verwendet werden, Prognosen für die lokale Wertschöpfung zu erstellen.

Von den informativen und methodologischen Aspekten abgesehen, ist die praktische Relevanz der vorliegenden Arbeit insbesondere im Hinblick auf die zunehmende Regionalisierung wirtschaftspolitischer Kompetenzen zu bewerten (4). Zu erwähnen ist vor allem, daß im Rahmen der europäischen Integration die Planungsaufgaben der gemeinschaftlichen Entwicklungs- und Strukturpolitik den Regionen übertragen worden sind. Für die Autonome Provinz Bozen/Südtirol kommt außerdem hinzu, daß sie aufgrund ihrer Sonderstellung bereits seit nahezu zwei Jahrzehnten eine umfassende Selbstverwaltung ausüben kann. In den letzten Jahren wurde der Selbstverwaltungsstatus durch eine Art Finanzautonomie zusätzlich verstärkt. Die Dotierung des Landesbudgets ist seither stark an das lokale Steueraufkommen gebunden und folglich auch von der lokalen Wirtschaftsleistung abhängig. Die Haushaltsgebarung steht damit im Spannungsfeld zwischen der relativ starren und tendenziell steigenden Ausgabenseite einerseits und der zunehmend variablen Einnahmenseite andererseits, wobei im Gegensatz zur staatlichen Ebene die Möglichkeit der öffentlichen Verschuldung nicht gegeben ist. Eine effektive Budgetplanung setzt unter diesen Bedingungen voraus, daß die lokale Wirtschaftsentwicklung annähernd abgeschätzt werden kann. Geeignete Analyseinstrumente müssen entwickelt werden, d. h. die Regionalisierung wirtschaftspolitischer Aufgaben erfordert eine entsprechende territoriale Verdichtung der volkswirtschaftlichen Analyse.

Der nachfolgende Teil der Arbeit ist wie folgt aufgebaut: Im zweiten Kapitel wird das dynamische Muster der Südtiroler Wertschöpfung anhand eines Stationaritätstests untersucht. Einige Implikationen der entsprechenden Testergebnisse werden diskutiert. Im dritten Kapitel wird das eigentliche Zeitreihenmodell spezifiziert, geschätzt und im Hinblick auf die erwähnte Problemstellung ausgewertet. Die Arbeit wird durch einen zusammenfassenden Überblick abgeschlossen.

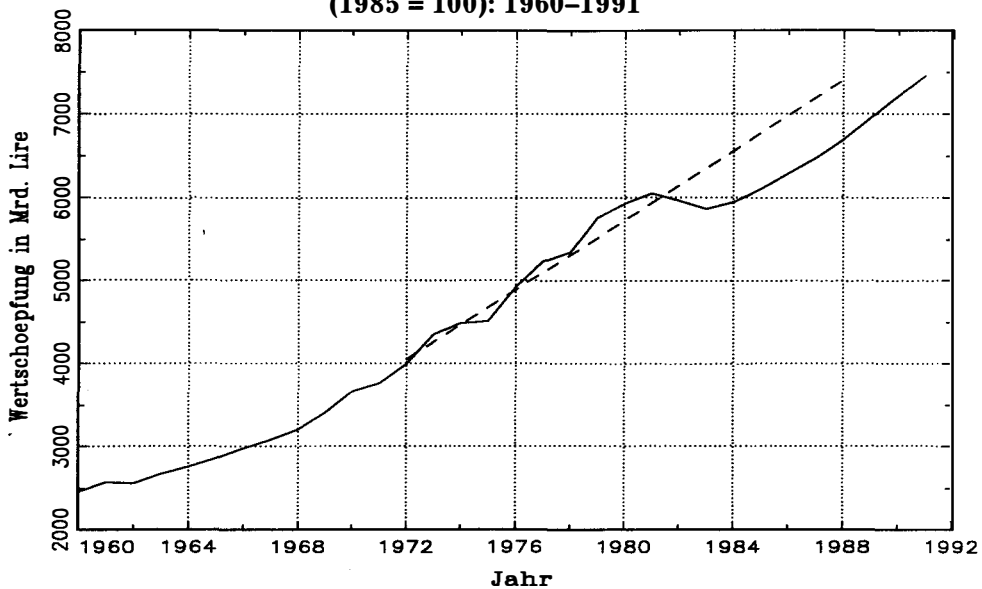
2. Die dynamischen Eigenschaften der Südtiroler Wertschöpfung

Abbildung 1 enthält eine graphische Darstellung der Südtiroler Wertschöpfung zu Faktorkosten für einen Zeitraum von 32 Jahren, beginnend mit 1960.

Die visuelle Betrachtung der Zeitreihe läßt bereits zwei grundlegende Eigenschaften erkennen, die für die wirtschaftliche Entwicklung westlicher Ökonomien kennzeichnend sind. Gemeint sind das langfristige Wachstum einerseits und die unregelmäßigen Schwankungen entlang des Wachstumspfades andererseits (5). Der Wachstumsprozeß kommt im vorliegenden Fall dadurch zum Ausdruck, daß sich die Wertschöpfung im Beobachtungszeitraum mehr oder weniger verdreifacht hat. Das Phänomen der zyklischen Schwankungen wird hingegen an den jährlichen Veränderungen der Wertschöpfung sichtbar. Der langfristige Wachstumsprozeß erfolgt in unregelmäßigen Schritten mit wechselnden Vorzeichen. Besonders deutlich wird dies in den frühen siebziger und acht-

Abbildung 1:

**Reale Bruttowertschöpfung zu Faktorkosten der Autonomen Provinz
Bozen/Südtirol
(1985 = 100): 1960–1991**



Quelle: Istituto Tagliacarne, Rom und ASTAT, Bozen. (Ausgehend von den nominellen Größen wurde die reale Wertschöpfung unter Verwendung des italienischen BIP-Deflators konstruiert.)

ziger Jahren (erste und zweite Ölkrise), in denen der Wachstumsprozeß deutlich gebremst oder sogar kurzfristig unterbrochen wurde (6).

Für längere Zeit wurde die Ansicht vertreten, daß die mit dem Wachstumsprozeß verbundenen Faktoren für eine stabile Aufwärtsbewegung sorgen würden und daß die jährlichen Schwankungen nur kurzfristiger Natur wären. Dieser Vorstellung entsprechend wurde bei der Modellierung der wirtschaftlichen Entwicklung in der Regel ein deterministischer Wachstumspfad unterstellt, der von kurzfristigen Auf- und Abwärtsbewegungen überlagert wird (7). Ausgelöst durch empirische Befunde und theoretische Erkenntnisse wurde in der Mitte der siebziger Jahre die Gültigkeit des bis dahin vertretenen Entwicklungsmusters verstärkt angezweifelt. Im Zuge einer sich rasch ausbreitenden Anwendung zeitreihenanalytischer Methoden auf makroökonomische Daten konnte schließlich gezeigt werden, daß die unterstellte Stabilität des Wachstumsprozesses nur eine vermeintliche war. Die Ergebnisse zahlreicher Studien legten den Schluß nahe, daß die langfristige Entwicklung keinem deterministischen Trend folgt, sondern selbst starken Schwankungen unterliegt (8).

Wie sieht es nun mit der wirtschaftlichen Entwicklung in Südtirol aus? Liegt auch ihr ein grundsätzlich instabiles Muster zugrunde, oder ist Südtirol anders? Angesichts des stark exponierten Charakters der Süd-

tiroler Wirtschaft kann vorweg angenommen werden, daß die dynamischen Eigenschaften aus dem überregionalen Kontext mit großer Wahrscheinlichkeit „importiert“ werden, d. h. eine Verschiebung des Wachstumspfad in Italien oder Deutschland sollte im Prinzip auch in Südtirol eine entsprechende Wirkung zeitigen.

Die Frage des dynamischen Entwicklungsmusters wird anhand eines Stationaritätstests behandelt. Im Rahmen eines solchen Tests werden die Daten mit zwei verschiedenen Entwicklungsmustern konfrontiert (9). Auf der einen Seite steht die Annahme, daß der wirtschaftlichen Entwicklung kein deterministisches Muster zugrunde liegt, während als Alternative ein deterministischer Trend mit transitorischen Schwankungen unterstellt wird. Tabelle 4 im Anhang gibt die entsprechenden Testergebnisse für die Südtiroler Wertschöpfung wieder und enthält eine kurze Beschreibung der verwendeten Modellspezifikation. Der Vollständigkeit halber wurde der Stationaritätstest auch für die deutsche und die italienische Wertschöpfung durchgeführt.

Die Annahme der Nichtstationarität kann in keinem der betrachteten Fälle verworfen werden, d. h. die Entwicklung der deutschen, italienischen und Südtiroler Bruttowertschöpfung ist mit der Annahme eines stochastischen Trends vereinbar. Dieses Ergebnis ist freilich nicht überraschend. Hinsichtlich der deutschen und italienischen Wertschöpfung werden lediglich bereits bekannte Ergebnisse aus spezifischen Untersuchungen reproduziert (10), während für die Südtiroler Wertschöpfung die oben erwähnten A-priori-Vermutungen bestätigt werden: Südtirol ist als kleiner, offener und grenznaher Wirtschaftsraum in einen nationalen und internationalen Kontext eingebunden und somit den entsprechenden Entwicklungstendenzen ausgesetzt. Die wirtschaftliche Entwicklung in Südtirol wird demnach neben den konjunkturellen Schwankungen vor allem durch langfristige Verschiebungen des Wachstumspfad geprägt. Beispielsweise hätte Ende der siebziger Jahre eine einfache Fortschreibung des bis dahin beobachtbaren Trends (gestrichelte Linie in Abbildung 1) zu einer deutlichen Überschätzung der Wertschöpfung geführt.

Die Verwandtschaft mit dem grundlegenden Entwicklungsmuster der meisten westlichen Industrienationen bedeutet, daß auch die entsprechenden Vor- und Nachteile in Kauf genommen werden müssen. Besonders im Bereich der Fiskal- und Budgetpolitik macht es einen Unterschied, ob der Wirtschaftsentwicklung ein stabiler Wachstumspfad zugrunde liegt oder nicht. Unter der Annahme eines stabilen Wachstumsprozesses kann der öffentliche Sektor getrost Mehrausgaben zur Stimulierung der Wirtschaft in Kauf nehmen. Der kurzfristige Charakter der Schwankungen und die Stabilität des langfristigen Wachstums stellen dabei sicher, daß die Defizite der konjunkturellen Schlechtwetterperioden durch die Überschüsse der konjunkturellen Schönwetterphasen langfristig ausgeglichen werden. Falls aber die Wertschöpfung nach einem konjunkturellen Einbruch nicht zum ursprünglichen Wachstumspfad zurückkehrt, sondern auf einem niedrigeren Niveau verbleibt, kön-

nen die angehäuften Defizite nicht automatisch abgebaut werden. Ohne entsprechende Gegenmaßnahmen entstehen langfristige Belastungen, die den Spielraum des öffentlichen Sektors substantiell einengen (11).

Wenngleich nun die budgetpolitischen Möglichkeiten der Provinz Bozen im Vergleich zur staatlichen Ebene eingeschränkt sind, müssen die erwähnten Implikationen dennoch berücksichtigt werden. Vor ungefähr drei Jahren wurde die Autonomie der Provinz Bozen derart ausgebaut, daß, im Unterschied zu den anderen Regionen und Provinzen Italiens, die große Mehrheit der Landeseinnahmen (ca. $\frac{3}{4}$ im Jahr 1992) als Prozentsatz des lokalen Steueraufkommens entsteht. Die Höhe der Einnahmen der Autonomen Provinz Bozen ist mit anderen Worten unmittelbar an die auf dem Gebiet der Provinz eingehobenen Steuern und Abgaben gebunden, die ihrerseits direkt von der lokalen Wirtschaftsleistung abhängig sind. Wenn die lokale Wirtschaftsleistung steigt, nehmen die Einnahmen des Landeshaushaltes zu. Wenn die Wirtschaftsleistung hingegen sinkt, muß mit Einbußen auf der Einnahmeseite des Landeshaushaltes gerechnet werden. Seit dem Inkrafttreten der Finanzautonomie hat Südtirol im Einklang mit der internationalen Wirtschaftslage eine ausgesprochen positive Entwicklung erlebt und die Bemessungsgrundlage des lokalen Steueraufkommens hat einen entsprechend günstigen Verlauf genommen. Es wäre allerdings verfrüht, diese kurze Erfahrung als Indiz für die künftige Entwicklung zu interpretieren. Die Testergebnisse aus Tabelle 1 deuten darauf hin, daß auch in Zukunft langfristige Verlagerungen des Wachstumspfadcs auftreten können. Die Wertschöpfung könnte beispielsweise wieder auf ein niedrigeres Niveau sinken und dabei das lokale Steueraufkommen gemäß den Bestimmungen der Finanzautonomie mitziehen. Ohne den Einsatz einer längerfristigen Budgetplanung, welche die zukünftige Wirtschaftsentwicklung gebührend berücksichtigt, könnte eine permanente Schere zwischen Einnahmen und Ausgaben entstehen, wobei die Landesverwaltung im Unterschied zur Staatsverwaltung nicht über die Möglichkeit einer langfristigen Schuldenaufnahme verfügt.

3. Die lokalen und überregionalen Antriebskräfte

Bei der Abgrenzung der überregionalen Bezugspunkte sind im Falle Südtirols zwei Aspekte von besonderer Bedeutung: die staatliche Zugehörigkeit sowie die wirtschaftliche und historische Verflechtung mit dem Ausland.

Daß die Südtiroler Wirtschaft von der gesamtitalienischen Entwicklung maßgeblich beeinflußt wird, muß nicht eigens begründet werden. Die Provinz Bozen ist sowohl institutionell als auch de facto in den Kreislauf der italienischen Wirtschaft eingebunden und damit den entsprechenden Entwicklungstendenzen ausgesetzt. Bei einem Anteil von weniger als einem Prozent an der gesamtstaatlichen Wirtschaftsleistung kann angenommen werden, daß die Abhängigkeitsstruktur im wesentlichen einseitiger Natur ist, d. h. die lokale Wirtschaftsentwicklung ist für die gesamtstaatliche Entwicklung von marginaler Bedeutung.

Auf internationaler Ebene findet die geographisch, aber auch historisch bedingte Sonderstellung Südtirols in intensiven Handelsbeziehungen mit dem angrenzenden Ausland ihren Niederschlag. Zusätzlich verstärkt wird die wirtschaftliche Verflechtung durch einen hohen Fremdenverkehrsanteil. Eine zahlenmäßige Übersicht ist in den Tabellen 1 und 2 enthalten. Im Jahr 1990 wurden z. B. mehr als 12% der gesamten Südtiroler Wertschöpfung im Gastgewerbe erwirtschaftet; die von den Gästen getätigten Nebenausgaben sind dabei noch nicht mitgerechnet. Bei den Nächtigungen dominieren typischerweise die ausländischen Urlauber, wobei der Anteil der Deutschen mit mehr als 50% eindeutig am höchsten ist. Die Bedeutung Deutschlands wird auch bei den Exporten sichtbar. Über sechzig Prozent der gesamten Südtiroler Warenexporte werden mit der BRD abgewickelt.

Tabelle 1:

**Nächtigungen in Südtirol nach Herkunftsländern.
Prozentuelle Verteilung**

Herkunftsland	1990	1991	1992	1993
Deutschland	52,3%	52,0%	49,5%	50,9%
Italien	35,3%	36,5%	39,3%	38,1%
Österreich	3,4%	3,3%	3,1%	3,0%
Sonstige	10,0%	8,2%	8,1%	11,0%
Gesamt	100%	100%	100%	100%

Quelle: Handelskammer Bozen

Tabelle 2:

**Wertmäßige Exporte Südtirols nach Bestimmungsländern.
Prozentuelle Verteilung und Anteil an der Wertschöpfung**

	1987	1988	1989
Deutschland	61,1%	61,8%	57,1%
Frankreich	5,2%	4,6%	5,2%
EG	72,9%	73,8%	71,6%
Österreich	6,9%	6,9%	6,0%
Schweiz	9,3%	9,7%	8,0%
EFTA	18,9%	18,9%	17,4%
Osteuropa	0,7%	0,7%	1,0%
Andere Länder	7,4%	6,5%	9,9%
Gesamt	100%	100%	100%
Anteil an der Wertschöpfung	11%	12%	11%

Quelle: ASTAT Bozen

Die überregionalen Bezugspunkte sind vor dem Hintergrund dieser Informationen insgesamt klar definiert und sollten in einer empirischen Untersuchung entsprechend hervortreten. Um den Einfluß der verschiedenen überregionalen Faktoren auf die lokale Wirtschaftsentwicklung bestimmen zu können, wurde in der vorliegenden Arbeit ein Verfahren aus der multivariaten Zeitreihenanalyse, ein sogenanntes vektorautoregressives (VAR) Modell, verwendet (12). Es handelt sich hierbei um eine erprobte Methodik, die sich besonders dazu eignet, dynamische Abhängigkeitsstrukturen zwischen mehreren Variablen aufzudecken und zu untersuchen (13).

Als Indikator der lokalen Wirtschaftsentwicklung wurde die Bruttowertschöpfung zu Faktorkosten herangezogen. Die Bruttowertschöpfung ist die einzige makroökonomische Variable aus der lokalen VGR, für die eine hinreichend lange Datenreihe zur Verfügung steht. Um eine gewisse Homogenität in der Art der untersuchten Variablen zu garantieren, wurde der überregionale Bezugsrahmen gemäß den lokalen Vorgaben durch die Bruttowertschöpfung Italiens und Deutschlands definiert. Die Reduzierung des internationalen Kontexts auf Deutschland scheint angesichts der in den Tabellen 1 und 2 wiedergegebenen Zahlen berechtigt. Die deutsche Wirtschaft ist nicht nur für Südtirol der wichtigste ausländische Handelspartner, sie nimmt im gesamten europäischen Raum eine führende Rolle ein. Die wirtschaftliche Entwicklung in Deutschland ist tendenziell auch die Entwicklung der anderen EG-Staaten. Die außereuropäischen Länder spielen für die Südtiroler Wirtschaft keine unmittelbare Rolle. Alle wichtigen Ereignisse sollten folglich im Indikator der deutschen Wirtschaft enthalten sein.

Die formale Struktur des verwendeten VAR-Modells läßt sich wie folgt beschreiben:

$$\begin{aligned}
 [1] \quad \begin{pmatrix} D_t \\ I_t \\ B_t \end{pmatrix} &= \begin{pmatrix} v_D \\ v_I \\ v_B \end{pmatrix} + \begin{pmatrix} a_{11}^1 & a_{12}^1 & a_{13}^1 \\ a_{21}^1 & a_{22}^1 & a_{23}^1 \\ a_{31}^1 & a_{32}^1 & a_{33}^1 \end{pmatrix} \begin{pmatrix} D_{t-1} \\ I_{t-1} \\ B_{t-1} \end{pmatrix} + \dots \\
 &\dots + \begin{pmatrix} a_{11}^p & a_{12}^p & a_{13}^p \\ a_{21}^p & a_{22}^p & a_{23}^p \\ a_{31}^p & a_{32}^p & a_{33}^p \end{pmatrix} \begin{pmatrix} D_{t-p} \\ I_{t-p} \\ B_{t-p} \end{pmatrix} + \begin{pmatrix} u_{Dt} \\ u_{It} \\ u_{Bt} \end{pmatrix}
 \end{aligned}$$

bzw.

$$X_t = V + A_1 X_{t-1} + \dots + A_p X_{t-p} + U_t,$$

mit

$$\begin{aligned}
 E(U_t) &= 0 \\
 E(U_t, U_s) &= \begin{cases} 0 & \text{für } t \neq s \\ \sum U & \text{für } t = s, \end{cases}
 \end{aligned}$$

wobei D_t , I_t und B_t jeweils den Logarithmus der realen Bruttowertschöpfung zu Faktorkosten von Deutschland, Italien und der Provinz Bozen

zum Zeitpunkt t bezeichnen. Die Koeffizienten a_{ij}^k für $k = 1, 2, \dots, p$ und $i, j = 1, 2, 3$ erfassen die Abhängigkeitsstruktur zwischen den laufenden und vergangenen Werten der untersuchten Variablen. So beschreiben beispielsweise a_{31}^1 und a_{32}^1 aus der Matrix A_1 den Zusammenhang zwischen der Wertschöpfung in Südtirol und jener des jeweiligen Vorjahres in Deutschland bzw. Italien. Ein positives Vorzeichen würde bedeuten, daß ein Anstieg in der deutschen bzw. italienischen Wertschöpfung sich im darauffolgenden Jahr tendenziell positiv auf Südtirol auswirken sollte. Bei einem negativen Vorzeichen ist die Interpretation entsprechend umzukehren.

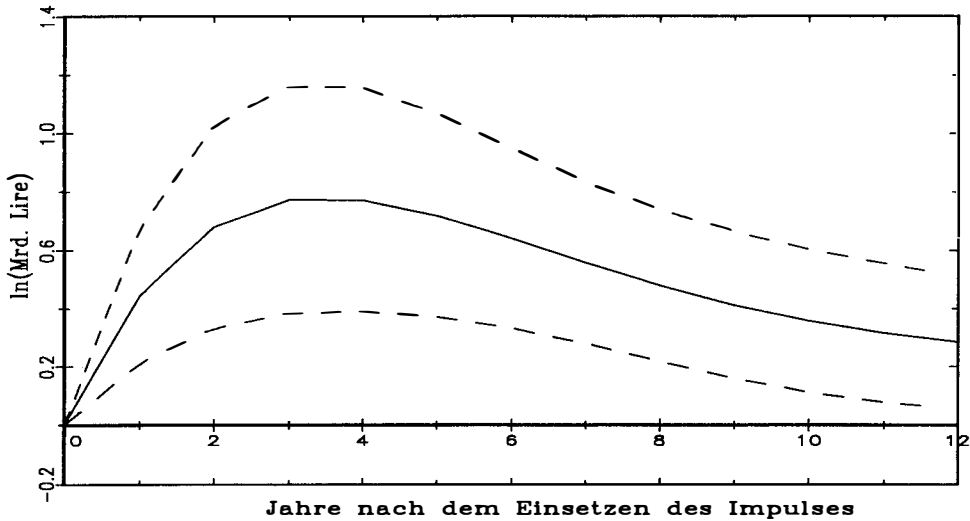
Die wichtigsten Informationen über die Spezifikation des Modells, das verwendete Schätzverfahren und die entsprechenden Schätzergebnisse sind in Tabelle 5 im Anhang enthalten. Die optimale Länge des VAR-Prozesses von $p = 1$ ist auf die Verwendung von Jahresdaten zurückzuführen. Hervorzuheben ist außerdem, daß die Entwicklung der drei betrachteten Variablen gemäß einschlägigem Testverfahren einer langfristigen Gleichgewichtsbeziehung gehorcht. Die Variablen sind mit anderen Worten kointegriert. Den Ergebnissen von Sims, Stock und Watson (14) sowie Park und Phillips (15) folgend, wurde das VAR-Modell in unrestringierter Form mittels der Kleinstquadratmethode geschätzt. Die entsprechenden Schätzergebnisse haben dieselben asymptotischen Eigenschaften wie der Maximum Likelihood-Schätzer von Johansen (16), der die Kointegrationsbeziehungen explizit berücksichtigt.

Die inhaltliche Auswertung des geschätzten VAR-Modells erfolgt hinsichtlich folgender Fragenkomplexe:

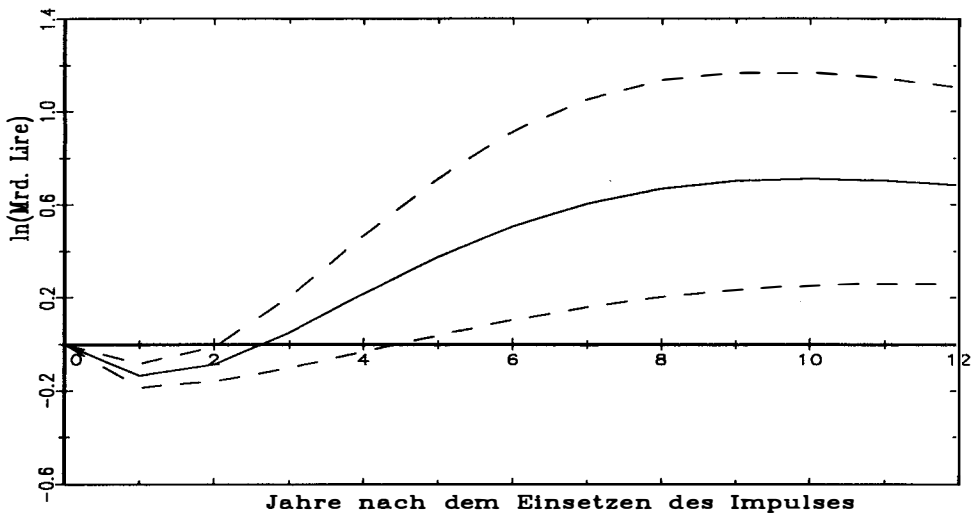
- Wie wirkt sich ein Anstieg (oder Rückgang) der deutschen oder italienischen Bruttowertschöpfung in Südtirol aus? Welche Auswirkungen haben landesinterne Impulse?
- Welchen Anteil haben die Schwankungen der deutschen und italienischen Bruttowertschöpfung an den jährlichen Veränderungen der Wertschöpfung in Südtirol? Gibt es eine dominante Quelle, oder ist das Gewicht gleichmäßig auf die regionalen und überregionalen Schwankungen verteilt?

Die Antworten auf den ersten Fragenkomplex sind in den drei nachstehenden Abbildungen enthalten. Ihnen liegt eine Simulation des Modells zugrunde. Betrachtet wird eine Ausgangssituation, in der alle im Modell enthaltenen Variablen über die Zeit konstant sind, bis schließlich eine der Variablen kurzfristig erhöht wird. Die Frage dabei ist, wie sich eine solche kontrollierte und isolierte Veränderung in den nachfolgenden Jahren auf die anderen Größen auswirkt.

Abbildung 2 zeigt, wie die Südtiroler Wertschöpfung tendenziell auf einen Anstieg des deutschen Bruttosozialproduktes reagiert. Wichtig in diesem Zusammenhang sind nicht die numerischen Werte, sondern vielmehr das Profil des Reaktionsmusters. Wir sehen also, daß ein Anstieg in Deutschland relativ rasch auf Südtirol übergreift. Bereits im ersten Jahr nach dem Auftreten des Impulses ist ein deutlicher Zuwachs zu erkennen. Die Südtiroler Wertschöpfung nimmt in der Folge noch etwas zu

Abbildung 2:**Reaktionsmuster der Südtiroler Wertschöpfung auf einen isolierten Anstieg der deutschen Wertschöpfung**

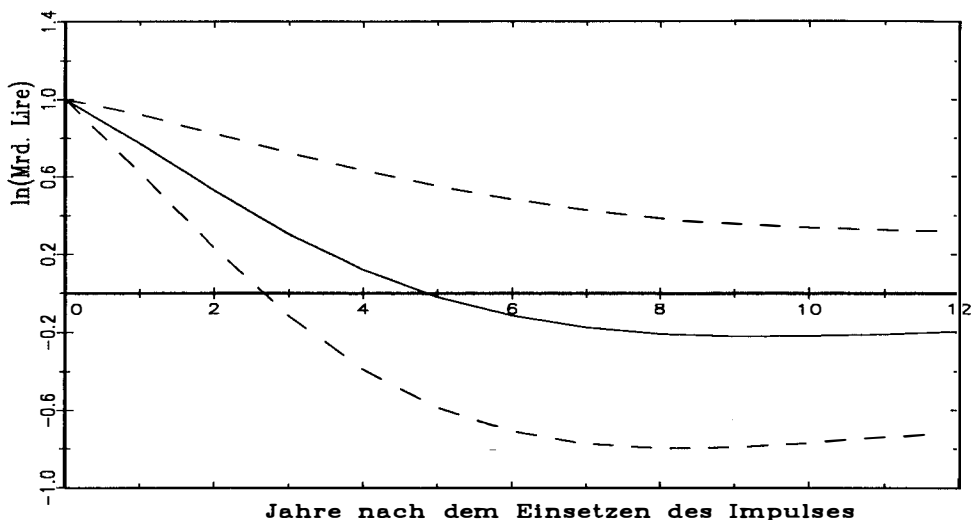
Die durchgezogene Linie gibt die Veränderung der logarithmierten Wertschöpfung in Südtirol auf einen Anstieg der logarithmierten Wertschöpfung in Deutschland wieder. Die gestrichelten Linien sind ein Maß für die statistische Unsicherheit. Die wahren Werte liegen mit einer Wahrscheinlichkeit von 95% innerhalb des Bereiches, der von beiden Linien aufgespannt wird.

Abbildung 3:**Reaktionsmuster der Südtiroler Wertschöpfung auf einen isolierten Anstieg der italienischen Wertschöpfung**

und verharnt auch nach längerer Zeit auf einem Niveau, das höher liegt als vor dem Einsetzen des Impulses. Das beschriebene Reaktionsmuster hat natürlich ein negatives Vorzeichen, wenn statt eines Anstieges eine Abnahme der deutschen Bruttowertschöpfung simuliert bzw. untersucht wird, d. h. ein „negativer Wachstumsimpuls“ in Deutschland hat einen Rückgang der lokalen Wertschöpfung zur Folge (17).

Das Reaktionsmuster der Südtiroler Wertschöpfung auf einen Anstieg des italienischen Sozialproduktes wird in Abbildung 3 wiedergegeben. Auch in diesem Fall ist der Impuls mit einem langfristigen Effekt verbunden. Die Übertragung des Impulses erfolgt aber deutlich langsamer als im ersten Beispiel. Der Anstieg setzt später ein und verläuft insgesamt flacher. Er nimmt erst im zweiten Jahr konkrete Ausmaße an. Der Grund für diese Verzögerung und den abgeflachten Verlauf ist darin zu suchen, daß der öffentliche Sektor einen der größten Berührungspunkte zwischen der Südtiroler Wirtschaft und jener Italiens darstellt. Der Anteil der öffentlichen Verwaltung an der lokalen Wertschöpfung beträgt immerhin 15%, wovon knapp die Hälfte auf die staatlichen Körperschaften entfällt. Nachdem nun die öffentliche Verwaltung im Vergleich zu anderen Wirtschaftssektoren hinsichtlich der allgemeinen wirtschaftlichen Entwicklung eher geschützt ist, finden zyklische Schwankungen, von denen die Wirtschaft als Ganzes betroffen wird, im öffentlichen Bereich kaum bzw. nur in abgeschwächter Form und zumeist mit einer zeitlichen Verzögerung ihren Niederschlag. Hervorzuheben sind hierbei die öffentlichen Bauauf-

Abbildung 4:
Reaktionsmuster der Südtiroler Wertschöpfung auf einen
landesinternen Impuls



träge der staatlichen Organe sowie die Einkommen jener öffentlichen Angestellten, die in den peripheren Einrichtungen des Staates tätig sind. Beide Faktoren üben eine stabilisierende Wirkung auf lokaler Ebene aus. Italienische Wachstumsimpulse werden in Südtirol demnach in einer vergleichsweise abgedämpften Form wirksam. Im Gegensatz dazu sind die Verflechtungen mit dem deutschen bzw. internationalen Wirtschaftsraum nahezu ausschließlich im privaten Bereich angesiedelt. Über diese Kanäle werden zyklische Schwankungen relativ rasch weitergegeben.

In der dritten Graphik (Abbildung 4) werden die Auswirkungen eines landesinternen Impulses dargestellt. Im Unterschied zu den beiden vorangegangenen Reaktionsmustern sind die Auswirkungen in diesem Fall nur von kurzer Dauer. Der Impuls hält zwar in den nachfolgenden Jahren noch an, er wird aber immer schwächer und ist nach drei bis vier Jahren nicht mehr zu spüren. Die lokalen Antriebskräfte scheinen demzufolge nur im kurzfristigen Bereich von Bedeutung zu sein.

Ein ähnliches Bild entsteht, wenn die wirtschaftlichen Schwankungen in ihrer Zusammensetzung untersucht werden. Tabelle 3 enthält die entsprechenden Auswertungen. (18) Die Zahlen geben den jeweiligen Anteil der lokalen und überregionalen Faktoren an den Veränderungen der Südtiroler Wertschöpfung wieder. Sie haben indikativen Charakter, so daß nicht die einzelnen Werte, sondern die Relationen zwischen den Werten von Bedeutung sind. Bei den kurzfristigen Veränderungen (Zeithorizont ein Jahr) ist der Anteil der lokalen Antriebskräfte am höchsten. Nahezu die Hälfte der beobachteten Schwankungen sind lokalen Ursprungs. Der Anteil der gesamtitalienischen Faktoren ist vergleichsweise gering. Im Bereich von fünf Jahren nimmt die Bedeutung der lokalen Faktoren deutlich ab. Es dominieren die deutschen bzw. internationalen Kräfte. Sie erklären über die Hälfte der beobachteten Veränderungen. Im langfristigen Bereich nimmt der Anteil der lokalen Faktoren weiter ab, während der Anteil der italienischen Faktoren zunimmt. Der deutsche bzw. internationale Anteil bleibt weiterhin hoch.

Sowohl die Analyse der Reaktionsmuster als auch die eben beschriebene Struktur der Schwankungen deuten darauf hin, daß die lokalen Antriebskräfte vornehmlich die kurzfristigen Veränderungen prägen, während die langfristige Entwicklung von den nationalen und internationalen Kräften bestimmt wird. Die Wirtschaft der Autonomen Provinz Bozen ist erwartungsgemäß zu klein, als daß sie die grundlegenden Tendenzen beeinflussen oder gar bestimmen könnte. Die entscheidenden Wachstumsimpulse, die die langfristige Ausrichtung der wirtschaftlichen Entwicklung beeinflussen, wie etwa die Verbreitung neuer Technologien oder neuer Produkte, haben ihren Ausgangspunkt in der Regel außerhalb der Landesgrenzen.

Neben den bereits vorgestellten Auswertungen kann das VAR-Modell zusätzlich noch dazu verwendet werden, Prognosen für die lokale Wertschöpfung zu erstellen. Gerade im Hinblick auf die weiter oben erwähnten Schwierigkeiten bei der Gebarung öffentlicher Haushalte erweisen sich Informationen über die zukünftige wirtschaftliche Entwicklung von

besonderer Bedeutung. Unliebsamen Überraschungen auf der Einnahmeseite kann entgegengewirkt werden, wenn deutliche wirtschaftliche Veränderungen im voraus abgeschätzt werden können.

Tabelle 3:

Anteil der verschiedenen Antriebskräfte an den Schwankungen der lokalen Wertschöpfung in Südtirol

Zeithorizont in Jahren	BRD	Italien	Südtirol
1	43,6%	14,3%	42,1%
2	57,5%	8,8%	33,7%
.	.	.	.
5	76,4%	5,7%	17,9%
.	.	.	.
10	74,0%	14,5%	11,5%
.	.	.	.
langfristig	60,5%	31,6%	7,9%

Beim Erstellen von Prognosen für die lokale Bruttowertschöpfung käme sogar der Umstand zugute, daß die Zahlen aus der nationalen VGR im allgemeinen früher bekannt sind als jene der regionalen VGR. Wenn also beispielsweise eine Prognose der lokalen Bruttowertschöpfung für ein bestimmtes Jahr t erstellt werden soll und die entsprechenden nationalen und internationalen Werte bereits feststehen, sollten diese Zusatzinformationen im Prinzip genutzt werden können, um die Prognosequalität zu erhöhen. Dies setzt allerdings voraus, daß die kontemporären Beziehungen zwischen den betrachteten Variablen bekannt sind, wobei das VAR-Modell [1] die Bruttowertschöpfung nur als Funktion vergangener Werte darstellt.

Mit Hilfe einer vereinfachenden Annahme über die Struktur des Fehlervektors U_t in [1], kann das VAR-Modell derart umgeformt werden, daß die kontemporären Beziehungen ausdrücklich gegeben sind. Die Annahme legt folgende Hierarchie in den Abhängigkeiten der Fehler u_{Dt} , u_{It} , u_{Bt} aus U_t fest:

$$[2] \quad U_t = BU_t + \varepsilon_t$$

wobei

$$B = \begin{pmatrix} 0 & 0 & 0 \\ b_{21} & 0 & 0 \\ b_{31} & b_{31} & 0 \end{pmatrix}.$$

Durch Umformen und Einsetzen von [2] in [1] entsteht

$$[3] \quad X_t = (I-B)V + BX_t + (I-B)AX_{t-1} + \varepsilon_t.$$

Inhaltlich bedeutet die Annahme, daß Wachstumsimpulse ausgehend von der deutschen bzw. internationalen Ebene lediglich nach unten hin wirken: Deutsche Impulse wirken auf die italienische *und* die lokale Bruttowertschöpfung, italienische Impulse hingegen *nur* auf die lokale. Es findet sozusagen keine Rückkoppelung von unten nach oben statt.

Abbildung 5:

Prognosen und tatsächliche Werte der lokalen Bruttowertschöpfung (1970–1991)

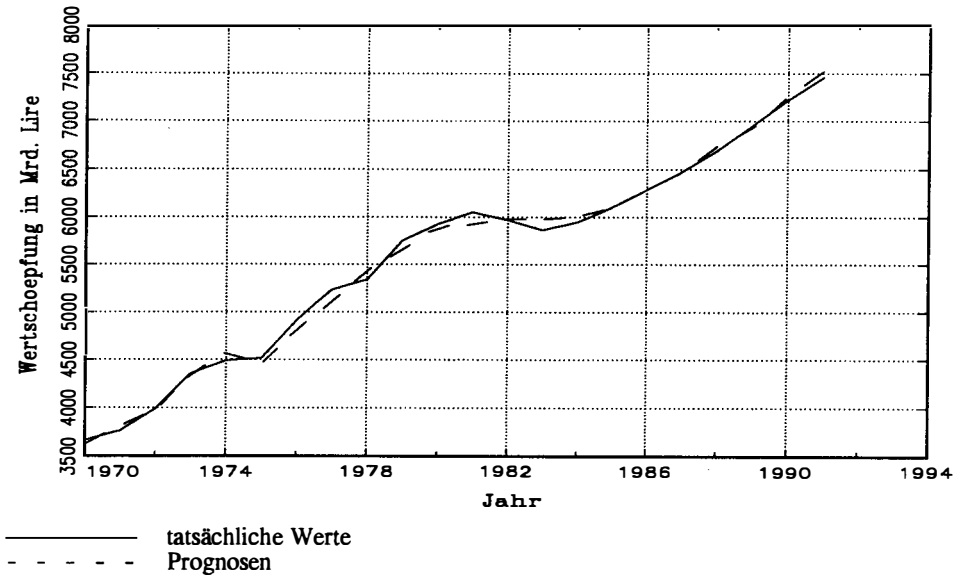
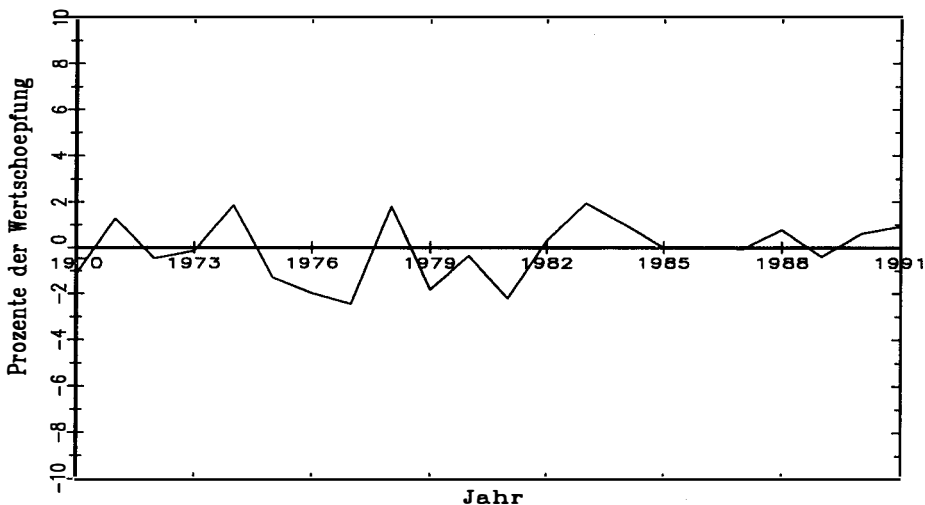


Abbildung 6:

Prognosefehler in Prozenten der Wertschöpfung



In der nebenstehenden Abbildung werden die mit dem Modell [3] erzeugten Prognosen den tatsächlichen Werten gegenübergestellt. Es handelt sich freilich nur um simulierte Prognosen, da sie einen vergangenen Zeitraum betreffen. Beginnend mit 1970 wurde eine Vorausschau für das jeweils nächste Jahr vorgenommen, unter der Annahme, daß nur die vergangenen Werte der lokalen Bruttowertschöpfung, sehr wohl aber die kontemporären Werte der italienischen und deutschen Bruttowertschöpfung bekannt wären.

Die Treffsicherheit bzw. die Güte der Prognosen kann insgesamt als befriedigend bezeichnet werden. Der durchschnittliche Prognosefehler ist wesentlich niedriger als im Falle einer reinen Fortschreibung der jeweils letzten Wachstumsrate. Unter Anwendung der von Theil (19) vorgeschlagenen Bewertungsverfahren ergibt sich ein Vergleichskoeffizient von 0,36, d. h. der Prognosefehler des VAR-Modells beträgt im Durchschnitt nur 36% einer Vergleichsprognose, die in einer Extrapolation der jeweils letzten beiden verfügbaren Werte besteht.

4. Zusammenfassung

Lokale Wirtschaftsräume werden maßgeblich von den überregionalen Verflechtungen und Tendenzen bestimmt. In der vorliegenden Arbeit wurden die entsprechenden Abhängigkeitsstrukturen anhand eines vektorautoregressiven Modells untersucht, wobei die Autonome Provinz Bozen/Südtirol als Fallbeispiel dient. Die zwei wichtigsten Ergebnisse betreffen einerseits das grundlegende Entwicklungsmuster der lokalen Bruttowertschöpfung und andererseits den Übertragungsmechanismus lokaler und überregionaler Wachstumsimpulse.

Der Status des kleinen und offenen Wirtschaftsraumes findet zunächst darin seinen Ausdruck, daß die auf internationaler Ebene registrierten Verschiebungen des Wachstumspfadcs auch auf lokaler Ebene auszumachen sind. Der langfristigen Aufwärtsbewegung der realen Wertschöpfung liegt demnach kein stabiler Trend zugrunde. Dieses Entwicklungsmuster stellt einen potentiellen Problemherd für die Haushaltsgebarung dar, falls die öffentlichen Einnahmen unmittelbar an die regionale Wirtschaftsleistung gebunden sind und nicht über jährliche Verhandlungen mit dem Staat festgelegt werden.

Bezüglich der überregionalen und lokalen Antriebskräfte werden signifikante Unterschiede im Reaktionsmuster einerseits und in der Wirkungsdauer andererseits aufgezeigt. Während die internationalen bzw. deutschen Impulse relativ rasch ihre Wirkung zeitigen, tritt bei den gesamtitalienischen Faktoren eine deutliche Verzögerung auf. Dieser Unterschied spiegelt im wesentlichen die Art der überregionalen Verflechtung wider. Die wirtschaftlichen Beziehungen zu Deutschland verlaufen vornehmlich über den privaten Sektor. Sie betreffen den Austausch von Waren und den Fremdenverkehr. Im Gegensatz dazu ist ein großer Teil der Berührungspunkte mit dem italienischen Wirtschaftsraum im öffentlichen Sektor angesiedelt.

Gemeinsam ist den deutschen und italienischen Impulsen allerdings ihre langfristige Wirkung. Ein Anstieg oder ein Rückgang der überregionalen Wirtschaftsleistung ist mit permanenten Effekten auf lokaler Ebene verbunden. Impulse lokalen Ursprungs hinterlassen hingegen keine langfristigen Spuren. Dementsprechend gering ist ihr Anteil an der langfristigen Wirtschaftsentwicklung. Es dominieren eindeutig die überregionalen Vorgaben.

Neben den strukturbezogenen Informationen liefert das VAR-Modell auch Prognosen für die lokale Wirtschaftsentwicklung. Ihre Treffsicherheit erweist sich als durchaus befriedigend.

Tabelle 4:

**Stationaritätstest für die reale Bruttowertschöpfung in Südtirol,
Deutschland und Italien**

t-Werte für die Schätzungen von $(\rho = 1)$ aus $\Delta x_t = \alpha + \beta t + (\rho - 1)x_{t-1} + e_t$ * $H_0 : (\rho - 1) = 0 \quad H_1 : (\rho - 1) < 0$		
	Niveaus	Erste Differenzen
Südtirol	-0,77	-4,28
Deutschland	-1,91	-4,45
Italien	-1,34	-5,23
5% Signifikanzniveau = -3,6		

* x_t bezeichnet den Logarithmus der jeweiligen Wertschöpfung. Die t-Werte für den Schätzer von ρ sind unter der Nullhypothese nicht normalverteilt. Fuller (1976) oder Dickey und Fuller (1979) haben die passende Verteilung tabelliert.

Tabelle 5:**Spezifikation und Schätzung des VAR-Modells**

Ordnungskriterien für die Länge des Modells			
Ordnung	Kriterien		
P	AIC	HQ	SC
5	-24,217	-23,575	-22,057
4	-23,934	-23,420	-22,206
3	-23,898	-23,513	-22,602
2	-23,898	-23,803	-23,196
1	-24,314*	-24,185*	-23,882*

* Minimum
 AIC: Akaike Information Kriterium
 HQ: Hannan-Quinn Kriterium
 SC: Schwarz Kriterium

Test auf Kointegration:

Reinsel und Ahn (1988) Teststatistik der Johansen (1988) Testprozedur

Hypothese		Teststatistik
H_0	H_1	$-2\ln Q = - (T-Kp) \sum_{i=1}^K \ln (1-\hat{\lambda}_i)$
$r = 2$	$r = 3$	7,471
$r = 1$	$r \geq 2$	17,76
$r = 0$	$r \geq 1$	38,76*

* Signifikant bei 5%

Kleinstquadratschätzer mit entsprechenden t-Werten

$\hat{V}$		$\hat{A}$	
-1,11	0,814	0,281	-0,149
(-1,60)	(5,37)	(1,93)	(-1,78)
1,23	0,170	0,806	0,018
(1,73)	(1,09)	(5,36)	(0,21)
0,55	0,444	-0,134	0,772
(0,71)	(2,61)	(-0,82)	(8,23)

Anmerkungen

* Besonderer Dank gebührt dem European Institute der London School of Economics, welches die materiellen Voraussetzungen für die Fertigstellung der gegenständlichen Arbeit gewährleistet hat. Der Autor bedankt sich zudem bei Dr. Thomas Url vom Wirtschaftsforschungsinstitut in Wien für methodische Hinweise und bei Dr. Alfred Aberer vom Landesinstitut für Statistik in Bozen für wertvolle Kommentare inhaltlicher Natur.

- (1) Siehe z. B. Isard (1960) 182f, Dixon und Thirwall (1975) 203 f., Armstrong und Taylor (1993) 8, 74 f.
- (2) Brownrigg (1971), Kennedy und Thirwall (1977).
- (3) Grossman und Helpman (1991) 517 f.
- (4) Esteban (1992) 1 f.
- (5) Maddison (1991) 48 f.
- (6) Der Knick in den frühen achtziger Jahren ist in Südtirol deshalb besonders stark ausgeprägt, weil gleichzeitig mit der zweiten Ölkrise folgende Ereignisse aufgetreten sind:
 - außerordentlich schlechte Ernte in der Landwirtschaft im Jahr 1982 (Südtirol hat einen relativ hohen Landwirtschaftsanteil);
 - schneearme Winter in den Jahren 1981–1982 (der Wintertourismus wurde stark beeinträchtigt).
- (7) Schlittgen und Streitberg (1989) 8 f.
- (8) Eine grundlegende Arbeit, die in diesem Zusammenhang erwähnt werden muß, ist die von Nelson und Plosser (1982), bezogen auf US-amerikanische Makrodaten. Sie stellt den Ausgangspunkt für eine umfangreiche Literatur dar, die sich mit der Frage der stochastischen Eigenschaften von makroökonomischen Zeitreihen beschäftigt. Die wichtigsten Ergebnisse von Nelson und Plosser konnten durch entsprechende Untersuchungen in anderen westlichen Industrienationen bestätigt werden (siehe z.B. Url und Wehinger [1990] für Österreich). Bei der Interpretation der Untersuchungsergebnisse ist zu beachten, daß die verwendeten Testverfahren eine gewisse Unschärfe aufweisen, falls die Nullhypothese (stochastischer Trend) und die Alternativhypothese (deterministischer Trend) nahe beieinander liegen, d. h. wenn die transitorischen Schwankungen einen hohen Autokorrelationsgrad aufweisen.
- (9) Ein umfassender Überblick über die möglichen Testprozeduren ist in Banerjee et al. (1993) 99 f. zu finden.
- (10) Siehe z. B. Ardini und Gallegati (1991) für Italien und Reimers (1989) für Deutschland.
- (11) Siehe z. B. Blanchard (1989) oder Chouraqui, Hagemann und Sartor (1990).
- (12) Watzdorf und Wörgötter (1990) behandeln eine ähnliche Fragestellung mit Hilfe eines ähnlichen methodischen Ansatzes. Im Unterschied zur vorliegenden Arbeit, legen sie allerdings a priori Restriktionen auf die untersuchten Abhängigkeitsstrukturen.
- (13) Siehe Lütkepohl (1991) für eine allgemeine Diskussion der methodischen Vorgangsweise.
- (14) Sims, Stock und Watson (1990).
- (15) Park und Phillips (1989).
- (16) Johansen (1988).
- (17) Das VAR-Modell unterstellt symmetrische Auswirkungen positiver und negativer Wachstumsimpulse.
- (18) Die Zahlen aus Tabelle 3 sind das Ergebnis einer Varianzdekomposition des geschätzten Modells [1].
- (19) Theil (1966) 26 f.

Literatur

- Ardini, Giorgio; Gallegati, Marco, Long Term Trends and Cycles in the Italian Economy (1861–1988), in: *Giornale degli Economisti e Annali di Economia*, L/5–6 (1991) 1–24.
- Armstrong, Harvey; Taylor, Jim, *Regional Economics and Policy*, Second Edition (New York/London 1993).
- Banerjee, Anindya; Dolado, Juan; Galbraith, Jhon W.; Hendry, David F., *Cointegration, Error-Correction and the Econometric Analysis of Non-Stationary Data* (Oxford 1993).
- Blanchard, Olivier J., *Suggestions for a New Set of Fiscal Indicators* (= OECD Economics and Statistics Department Working Paper No. 79, Paris 1990).
- Brownrigg, Mark, *The Regional Income Multiplier: An Attempt to Complete the Model*, in: *Scottish Journal of Political Economy* 18 (1971) 281–314.
- Chourraqui, Jean-Claude; Hageman, Robert P.; Sartor, Nicola, *Indicators of Fiscal Policy: A Reassessment* (= OECD Economics and Statistics Working Paper No. 78, Paris 1990).
- Dickey, David A.; Fuller, Wayne, A., *Distribution of the Estimators for Autoregressive Time Series With a Unit Root*, in: *Journal of the American Statistical Association* 74 (1979) 427–431.
- Dixon, R. J.; Thirlwall, A. P., *A Model of Regional Growth Rate Differentials along Kaldorian Lines*, in: *Oxford Economic Papers* 27 (1975) 201–214.
- Esteban, Joan, *The Political Economy of Regional Development in Europe: The Role of Regions and Regional Policies* (Ithaca 1992).
- Fuller, Wayne A., *Introduction to Statistical Time Series* (New York 1976).
- Grossman, Gene M.; Helpman, Elhanan, *Trade, Knowledge Spillovers, and Growth*, in: *European Economic Review* 35 (Papers and Proceedings) (1991) 517–526.
- Isard, Walter, *Methods of Regional Analysis: An Introduction to Regional Science* (Cambridge Massachusetts 1960).
- Johansen, Søren, *Statistical Analysis of Cointegration Vectors*, in: *Journal of Economic Dynamics and Control* 12 (1988) 231–254.
- Kennedy, C.; Thirlwall, A. P., *The Input-Output Formulation of the Foreign Trade Multiplier* (University of Kent [mimeo] 1977).
- Lütkepohl, Helmut, *Introduction to Multiple Time Series Analysis*, (Berlin/New York 1991).
- Maddison, Angus, *Dynamic Forces in Capitalist Development: A Long-Run Comparative View* (Oxford 1991).
- Nelson, Charles R.; Plosser, Charles I., *Trends and Random Walks in Macroeconomic Time Series*, in: *Journal of Monetary Economics* 10 (1982) 139–162.
- Park, J. Y.; Phillips, P.C.B., *Statistical Inference in Regression with Integrated Processes: Part 2, Economic Theory* 4 (1989) 95–131.
- Reimers, Hans-Eggert, *Einige empirische Befunde zur kausalen Richtung des Geldes für die Bundesrepublik Deutschland*, in: Georg Bol und Bucheli Thomas (Hrsg.), *Ökonometrie und Monetärer Sektor*, Band 60, (Heidelberg 1989) 192–210.
- Reimers, Hans-Eggert, *Comparisons of Tests for Multivariate Cointegration*, in: *Statistical Papers* 33 (1992) 335–359.
- Reinsel, G. C.; Ahn, S. K., *Asymptotic Properties of the Likelihood Ratio Test for Cointegration in the Nonstationary Vector AR Model* (Technical Report, University of Wisconsin, Maddison 1988).
- Schlittgen, Rainer; Streitberg, Bernd H. J., *Zeitreihenanalyse*, 3. Auflage (München 1989).
- Sims, Christopher A.; Stock, James H.; Watson, Mark W., *Inference in Linear Time Series Models with Some Unit Roots*, in: *Econometrica* 58 (1990) 113–144.
- Theil, Henri, *Applied Economic Forecasting* (Amsterdam 1966).
- Watzdorf, Eike von; Wörgötter, Andreas, *Local and Global Shocks in Austria: A VAR Application* (= Institute for Advanced Studies Vienna, Research Memorandum No. 262, Wien 1990).
- Url, Thomas; Wehinger, Gerd, *The Nature of Austrian Macroeconomic Time Series*, in: *Empirica* 17 (1990) 24–37.

Anmerkungen zu Verschuldung und Überschuldung in Österreich

Karl Kollmann

1. Vorbemerkung

Die folgenden Ausführungen versuchen in knapper Form den bisherigen österreichischen Kenntnisstand zu den Fragen der Verschuldung und Überschuldung privater Haushalte zusammenzufassen.

Die individuelle wirtschaftliche Zerrüttung privater Lebenssituationen, also der Sachverhalt der Überschuldung einer Person, findet mittlerweile eine zwar vergleichsweise strenge und für den Betroffenen fragile, jedoch immerhin im Einzelfall noch realisierbare Lösungsmöglichkeit durch das in Österreich geschaffene Privatinsolvenzrecht (1). Mit dieser Maßnahme, die auf herbe – sozialpolitisch heute auch für Unternehmen wirklich unverständliche – Kritik der Protagonisten der Kreditwirtschaft gestoßen ist, sind die Probleme zwar nicht gelöst, jedoch in ihrer möglichen Problemlösung zumindest etwas „gelockert“.

Versagt hat bislang der bildungspolitische Aktivitätsraum insbesondere durch das Fehlen einer schulischen Vermittlung von konsumwirtschaftlichem und haushaltswirtschaftlichem Wissen.

2. Zur wirtschaftlichen Lage von Verbrauchern bzw. der privaten Haushalte

In der Entwicklung der letzten Jahre zeigt sich gemäß den makroökonomischen Daten und den Haushaltsbefragungen, eine stetige Zunahme der durchschnittlichen wirtschaftlichen Leistungsfähigkeit der privaten Haushalte. Der Besitzstand an dauerhaften Konsumgütern, mithin eines der geläufigen Maße für Wohlstand, steigt kontinuierlich an (2).

2.1 Konsumstandards

Über Wohlstand, über individuelle Lebensqualität oder über subjektive wie objektive Zufriedenheit sagt allerdings der Besitzstand an Konsumgütern wenig bis nichts aus. Die folgende Tabelle gibt einen Überblick über die Veränderungen im Ausstattungsgrad der Haushalte in Österreich. Die Daten entstammen der ÖVA (Österreichische Verbraucheranalyse) des Linzer Markt- und Meinungsforschungsinstituts IMAS, das seit Jahren derartige Erhebungen durchführt.

Tabelle 1:**Haushaltsausstattung, Konsumstandard**

Haushaltsbesitz in österreichischen Haushalten: (3)
(Auswahl)

Jahr:	1974	1983	1993
Haushaltsbesitz in %	%	%	%
Pkw	60	70	75
Gefriertruhe, Gefrierschrank	42	66	72
Kühlschrank	85	93	98
Gasherd oder Elektroherd	—	—	88
Mikrowellenherd	—	—	43
Schnell-, Dampfkochtopf	—	—	56
Grill- und Backautomat	20	26	20
Vollautomatische Waschmaschine	60	76	85
Wäschetrockner	—	8	20
Elektrische Bügelmaschine	—	18	11
Bügeleisen ohne Kabel	—	—	7
Geschirrspülmaschine	6	20	46
Staubsauger	78	87	89
Elektrische Nähmaschine	45	55	52
Elektrisches Küchenmesser	—	20	46
Elektrische Friteuse	—	—	27
Elektrische Küchenmaschine, Mixer	55	61	75
Elektrischer Allesschneider	—	40	50
Elektrischer Entsafter	17	20	25
Elektrischer Brotröster, Toaster	21	40	46
Elektrische Kaffeemaschine	—	73	83
Elektrische Kaffeemühle	—	57	35
Espressomaschine	—	7	17
Elektrischer Luftbefeuchter	—	5	12
Elektrische Bohrmaschine	33	46	60
Elektrische Trockenhaube, Fön	—	63	68
Elektrischer Rasierapparat	—	63	77

Die Tabelle 1 ist eine auf die haushaltstechnische Ausstattung bezogene Auswahl, enthält also nicht Unterhaltungselektronik, Freizeitgeräte usw. Sie zeigt, wie vielfältig der Güterstandard in den Haushalten geworden ist. Wichtig ist, diese Gütervielfalt in den Haushalten auch im Zusammenhang mit Beschaffungsaufwendungen, Kosten des Betriebs, der Wartung usw. zu sehen.

Ein anderer wichtiger Punkt ist die soziale Wahrnehmung dieser Konsumgütervielfalt bzw. die soziale Relevanz von Konsumgüterbesitz. Menschen neigen offenbar dazu, den Ausstattungsgrad mit bestimmten sozial hoch bewerteten Konsumgütern zu überschätzen (4), wenn auch diese Überschätzungsneigung in den letzten Jahren offenbar abgenommen hat (5). Dies erinnert an das Duesenberry-Theorem der Orientierung des subjektiven Konsumverhaltens an der sozio-ökonomisch höheren Gruppe.

2.2 Einkommensentwicklung

Verfolgt man die Entwicklung der Haushaltseinkommen, dann zeigt sich, daß diese im Schnitt nominell (und auch real) in den letzten Jahren kontinuierlich und deutlich gestiegen sind. Der oben angeführte, gestiegene Ausstattungsgrad der Haushalte war ja schon ein Indikator dafür.

Tabelle 2:

Entwicklung der Einkommen

Haushaltseinkommen, netto im Monat (12 Kalendermonate) (6)	
Jahr:	in S
1977	9.400
1982	12.900
1991	25.500

Von 1977 auf 1991 ergibt sich damit im Durchschnitt eine nominelle jährliche Steigerung der netto für den Haushalt verfügbaren Einkommen von rd. 7,4 Prozent. Sowohl bei der Ausgabenseite wie auch bei der Einkommenseite der Haushalte werden heute zwei Sachverhalte regelmäßig nicht beachtet:

Zum einen eine (betriebsspezifisch sicherlich unterschiedliche) Verschleifung von Konsumausgaben mit betrieblichen Sachverhalten bei unternehmerisch tätigen Personen, – Konsumbereiche (manche Lebensmittel, das Wohnen beispielsweise) werden beispielsweise bei Landwirten typischerweise aus dem Betrieb finanziert; reale Konsumstandards werden damit höher sein, als die bloß monetären.

Zum anderen sind Haushalte ja üblicherweise nicht reine Konsumeinheiten, sondern produktive Wirtschaftseinheiten, die Konsumausgaben auch mit einer Vielzahl von hauswirtschaftlichen Tätigkeiten substituieren können und es ja überwiegend auch tun (beispielsweise Wäscherei-

nigung, Wohnungspflege, Nahrungszubereitung, Do It Yourself usw.). Erst aus all diesen Faktoren ergibt sich ein realistisches Bild der Haushalte und natürlich ebenso eines konkreten Einzelfalls.

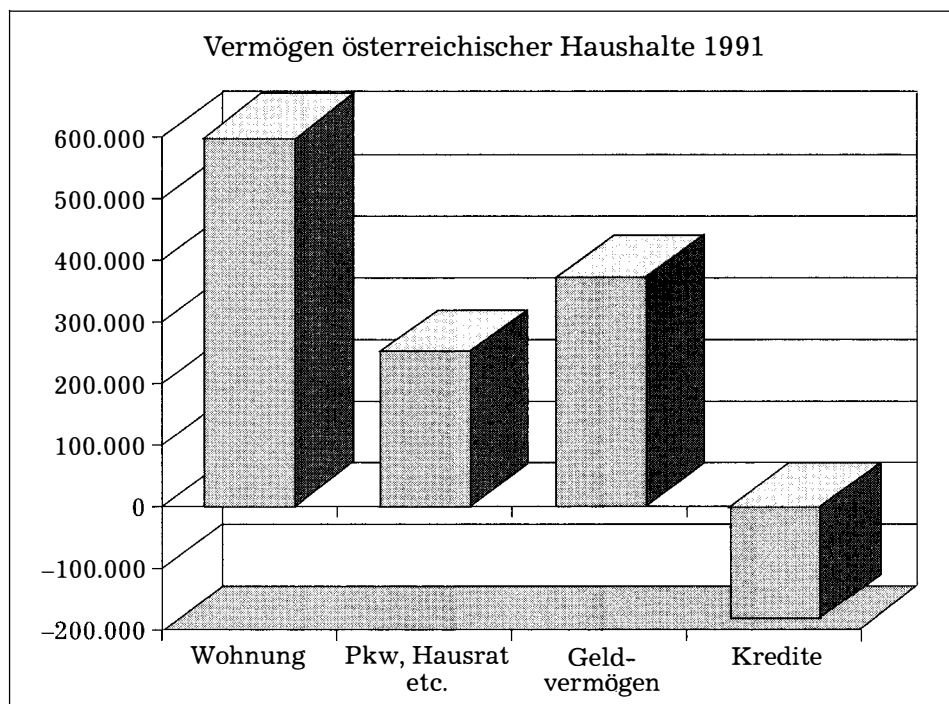
2.3 Vermögenslagen von Haushalten

Zur Struktur des Vermögens der österreichischen Haushalte gibt es derzeit keine wirklich guten Daten, sondern nur einige wenige Anhaltspunkte. Generell wird – natürlich auch von den Haushalten selbst – zu wenig beachtet, daß Einkommen und Konsumausgaben Flußgrößen sind, aus denen, wenn hier Vermögensübertragungen aus dem verwandtschaftlichen Netz außer acht bleiben, die Bestandsgröße Haushaltsvermögen gespeist und gebildet wird.

Klar ist, daß die vorhandenen makroökonomischen Daten insbesondere über das Geldvermögen nicht so ohne weiteres auf die privaten Haushalte „aufgeteilt“ werden können, individuelle Angaben (bei Befragungen) diesbezüglich sehr ungern gemacht werden, und daß die Schätzungen der Werte von Wohnung und der übrigen Güter oft kräftig von Marktpreisen abweichen. Folgt man deutschen Daten (7) und adaptiert sie auf Österreich, kommt man zu folgendem tentativen Ergebnis – es hat in erster Linie illustrativen Zweck:

Abbildung 1:

Vermögenslage (8)



Vermutlich noch weit ausgeprägter als bei den Einkommen der Haushalte variiert deren Vermögenssituation. Als Bestandsgröße ist sie ja einerseits von den Randbedingungen (private Transfers), andererseits vom Lebenszyklus des Haushalts (beispielsweise „mit Null beginnen“) und von der wirtschaftlichen Entwicklung des betroffenen Haushalts abhängig.

2.3 Gesellschaftliche Konsumprobleme

2.3.1 Armut

Die vorhin gemachten Ausführungen zu den Entwicklungen beim materiellen Konsumstandard, bei den Einkommen der Haushalte und zu ihrer durchschnittlichen Vermögenslage dürfen nicht darüber hinwegtäuschen, daß sich die Ausbildung materieller Konsumchancen recht ungleichmäßig entwickelt hat. Armut und Armutsgefährdung sind reale und empirisch deutlich ausgeprägte Phänomene geblieben, wenn auch die heutzutage medial vermittelte „öffentliche Aufmerksamkeit“ vergleichsweise wenig darauf gerichtet ist. So werden in den Arbeiten zur Armutsgefährdung rund zwanzig Prozent der Bevölkerung als „armutsbedroht“ ausgewiesen (9).

2.3.2 Überzogene individuelle Konsumniveaus

Ein anderes Problem ist die für eine vermutlich beachtliche Verbrauchergruppe sich ergebende Schwierigkeit, zu ihren Einkommenslagen wirtschaftlich passende Konsumniveaus zu finden. Wechselt man hier in eine haushaltsökonomische Perspektive über, dann finden sich zu viele Haushalte im Hinblick auf ihre wirtschaftliche Struktur in überzogenen Ausgabenbereichen. Dies betrifft, nur um zwei typische Beispiele herauszugreifen, das zum verfügbaren Haushaltseinkommen oft reichlich überdimensionierte Auto, sowie den langfristig, etwa im Hinblick auf die Unterhaltskosten, mitunter überzogenen Hausbauwunsch im Grünen.

2.3.3 Gesellschaftliche Ursachen

Eine der „unterschwellig“, indirekten Ursachen für konsumwirtschaftliches bzw. haushaltsökonomisches Fehlverhalten mag nicht zu Unrecht im Marketing und in der Werbung gesehen werden. Marketing und Werbung legen heute mit mittlerweile unwahrscheinlich hohen finanziellen Aufwendungen (10) zweifellos artifizielle Wahrnehmungsfolien über die Alltagswelt, die diese mehr oder weniger subtil zu gestalten beginnen. Für die Verbraucher wirkt sich das in einem zunehmenden Konsumdruck aus. Dieser wird von der Bevölkerung offenbar als erheblich empfunden.

Tabelle 3:**Konsumdruck (11)**

Fragestellung: „Wie stark ist Ihrer Meinung nach der Druck, Dinge zu kaufen, nur um nicht aus der Reihe zu fallen?“

Jahr	sehr stark	ziemlich stark	eher nicht stark	überhaupt nicht
1982	13	40	31	14
1992	17	40	32	11

Zweifellos wären hier beispielsweise Fragen nach der Sozialverträglichkeit von Marketingmaßnahmen angebracht – es hat jedoch den Anschein, als würden diese von gesellschaftlich relevanten Gruppen oder Organisationen heute in einem geringerem Ausmaß als ehemals noch gestellt.

3. Verschuldungssituation in Österreich

3.1 Zur Abgrenzung von Verschuldung und Überschuldung

Beide Begriffe werden heute, insbesondere auch in den Medien, nur unscharf getrennt. Häufig wird dabei auch übersehen, daß Haushalte über teilweise beachtliches Haushaltsvermögen verfügen sowie, daß mittlerweile Fremdfinanzierung von Anschaffungen bzw. Investitionen (= „Verschuldung“) durchaus – mit altersunterschiedlichen Ausprägungen – eine übliche haushaltswirtschaftliche Vorgangsweise geworden ist. Auf der anderen Seite hat die Kreditfinanzierung für private Zwecke in Mitteleuropa noch immer einen beachtlich negativ getönten konnotativen Charakter, insbesondere bei älteren Verbrauchergruppen.

Unter „Verschuldung“ wäre der Sachverhalt der Fremdfinanzierung von haushaltlichen Investitionen zu verstehen. Jenseits der rechtlichen Kategorie „Kredit“ bzw. Darlehen gibt es ein Unschärfekriterium dabei insbesondere bei unklar definierten privaten Transferleistungen (z. B. elterliche Zuschüsse zum Erwerb einer Wohnung). Der Sachverhalt der Verschuldung gilt unabhängig vom bestehenden Vermögen des betroffenen Haushalts, hat jedoch natürlich – je nach Finanzkraft (Einkommen) und Vermögenslage – völlig unterschiedliche Wirksamkeit für Haushalte.

Von Überschuldung ist in einem haushaltsökonomischen Sinn dann zu sprechen, wenn ein Haushalt seine Verbindlichkeiten nicht mehr aus dem laufenden Einkommen oder seinem Vermögen bestreiten kann, ohne wesentliche Verminderungen seines bisherigen Lebensniveaus zu ma-

chen. Bei einem bislang hohen Lebensniveau setzt dann relative „Verarmung“ ein: üblicherweise ein wirtschaftlicher Anpassungsprozeß in Richtung eines bescheideneren Lebens. So sehen beispielsweise Lebensphasen von Gewerbetreibenden oder Unternehmern nach geschäftlichen Insolvenzen aus, oder die Lebenssituationen von Menschen mit Kindern nach einer Scheidung.

Was im herkömmlichen Verständnis offenbar unter Überschuldung gemeint wird, ist eine Verminderung des Lebensniveaus des betroffenen Haushalts bei vorhandenen – nicht zwangsläufig monokausal *durch* vorhandene – Verbindlichkeiten, unter die Armutsgrenze.

3.2 Globale Daten

Besieht man die Situation in Österreich aus einer makroökonomischen Perspektive in einem internationalen Vergleich, dann zeigt sich doch recht deutlich, daß hierzulande die Verschuldungslage der privaten Haushalte noch vergleichsweise gering entwickelt ist (12). Die Verschuldung von privaten Haushalten ist nicht in dem Maß fortgeschritten wie in vergleichbaren anderen hochentwickelten Ländern. So war etwa im Jahr 1989 in Österreich rund eine Million der damals knapp drei Millionen Haushalte verschuldet (13).

Im Gesamtvolumen und aus Makrodaten berechnet, betrug im Jahre 1990 die Gesamtverschuldung privater Haushalte und der Angehörigen der sog. Freien Berufe rd. 655 Milliarden öS (14). Im Jahre 1991 waren es rund 721 Milliarden (jeweils ohne jene Kredite der Verbraucher, die sie bei Nichtfinanzunternehmen und privaten Kreditgebern hielten).

Die sog. „Verschuldungsintensität“, gemessen am BIP (Bruttoinlandsprodukt), ist in Österreich im internationalen Vergleich noch ausgesprochen niedrig. Sie beträgt rund 36 Prozent (für das Jahr 1989). Im Vergleich dazu sind es in der BRD etwa 54 Prozent, in den USA circa 70 Prozent und in Großbritannien rund 78 Prozent (15).

3.2.1 Problem: unterschiedliche Konzepte von Kreditverpflichtung

Nach den unterschiedlichen Konzepten im Verständnis der Kreditverpflichtung betrug diese im Jahre 1990 von 277 bis 742 Milliarden öS (16). Das Volumen differiert je nach den Inklusionen bzw. Randbedingungen. Ganz kurz umrissen sind es folgende Annahmen: reine Konsumkredite der Arbeitnehmer (ohne Wohnen) – 277 Milliarden; Kredite der Arbeitnehmer (einschließlich der Freien Berufe) gegenüber Banken (also einschließlich direkter Wohnkredite) – 458 Milliarden; Kredite der Arbeitnehmer (und Freien Berufe) gegenüber Finanzunternehmen (Banken und Versicherungen) inkl. direkter Wohnkredite und von Wohnbauträgern und Darlehensgebern intermediatisierten Krediten – 742 Milliarden.

3.3 Aktuelle Gegebenheiten

Im Jahr 1993 betrug das Volumen aushaftender Kredite von Banken an Personen der Kategorie „Unselbständig Erwerbstätige und Private“ (also ohne die Kredite jener Personen, die beruflich den „Freien Berufen“ zugerechnet werden) einschließlich der Bausparkkredite rund 494 Milliarden öS. Hier handelt es sich also um eine direkte „Zahllast“ der Arbeitnehmer gegenüber Banken (einschließlich der von Banken direkt realisierten Wohnraumfinanzierung und des Bausparens).

Die folgende Tabelle zeigt die Entwicklung dieser Kreditvolumina:

Tabelle 4:

Bankkredite an Private bzw. Arbeitnehmer

Jahr	Kredite von Banken an Verbraucher (17) (in Milliarden öS)
1990	387,5
1991	431,8
1992	466,3
1993	493,9

Aus Verbraucherbefragungen ergibt sich, daß rund 15 Prozent der (Erwachsenen) Verbraucher einen Kredit oder auch mehrere Kreditverpflichtungen haben. Aus dieser personenbezogenen Auskunft wird beispielsweise von Mooslechner auf eine Belastung von Haushalten mit Kreditverbindlichkeiten in einem Ausmaß von etwa einem Drittel geschlossen (aufgrund der Haushaltsgröße) (18). Dies scheint jedoch nicht sinnvoll, da niemand heute noch weiß, wie die Befragten sich einander die in Partnerbeziehungen ja – nicht zuletzt aufgrund der Kreditvergabe-Usancen der Banken – meist solidarisch besicherten und haftenden Kredite nun konkret zurechnen (19). Derartige Methodenmängel bisheriger Erhebungen lassen offensichtlich nur ungenaue Abschätzungen der Verschuldungslage von Verbrauchern bzw. der privaten Haushalte zu.

Globale Befragungen zu solch differenzierten Themen wie Verbindlichkeiten des Haushalts täuschen mitunter, da sie Befragte in ihren konventionellen Wahrnehmungsmodi, die ja gesellschaftlich gefärbt sind, noch stützen können (20). Fragt man detaillierter, ergeben sich andere Einschätzungen, auch bessere Erinnerungsmöglichkeiten usw.

So ergibt sich aus einer bereits erwähnten, breiter differenzierenden Erhebung demgegenüber folgendes Bild:

Tabelle 5:**Kreditverbindlichkeiten 1**

Kreditverbindlichkeiten	1989
(in Prozent der Haushalte) (21)	
Geförderte Darlehen (Wohnung)	16
Bankkredit	12
Bausparkassenkredit	8
Annuitäten für freifinanzierte Wohnungen	2
Darlehen von Verwandten	2
Gehaltsvorschuß	2
Sonstige Kreditformen	2
längerfristige Kontoüberziehung	1
Ratenkauf	1
keine Kreditverpflichtungen	65

Aus Angaben der Kreditinstitute werden etwa 4,5 Millionen bestehende Kreditverträge, die Verbraucher betreffen, ausgewiesen (22).

4. Zu den Ursachen von Verschuldung

Im wesentlichen ist der Verschuldungssachverhalt bei privaten Haushalten auf die Haushaltsgründung nach dem Verlassen der Herkunftsfamilie und dabei insbesondere auf den Wohnungserwerb bei dieser Haushaltsgründung zurückführbar (23). Dieser Sachverhalt zeigt sich besonders gut dann, wenn die Kreditverpflichtungen in Hinblick auf das Lebensalter der Betroffenen tabelliert werden.

Tabelle 6:**Kreditverbindlichkeiten 2**

Kreditverbindlichkeiten der Österreicher/innen 1993 (24)	in% der Haushalte	
Alter:	Wohnungskredit	Konsumkredit
14-29 Jahre	10	8
30-39 Jahre	25	10
40-49 Jahre	20	9
50-59 Jahre	14	6
über 60 Jahre	4	2
insgesamt	13	7

4.1 Kosten der Haushaltsgründung

Die Kosten einer Haushaltsgründung sind heute beachtlich geworden. Dies hat zum einen mit knappem und damit teurem Wohnraum zu tun, dann natürlich mit den in den letzten Jahren zweifellos gestiegenen Anspruchsniveaus, was die Wohnung selbst wie auch die Wohnungsausstattung betrifft.

Dies ist auch naheliegend, da Personen, die aus dem elterlichen Haushalt, also aus ihrer Herkunftsfamilie, ausscheiden und einen eigenen Haushalt gründen, den bislang gewohnten „Standard“ beibehalten wollen. Zu einem gewissen Teil sind derartige Standards überdies auch sozial vorgegeben, zu denken ist hier beispielsweise an das von Berufsarbeitsgegebenheiten beeinflusste Hygieneverhalten von Berufstätigen. Dazu kommt, daß bei Haushaltsgründungssituationen in Zusammenhang mit Schwangerschaft und Familiengründung gewisse Anspruchsniveaus sehr hart gesellschaftlich determiniert sind – etwa das Kinderzimmer, Vorhandensein von Waschmaschine, Badezimmer, Wohnküche usw., Wohnen also heute kinderorientierter verstanden wird.

Haushaltswissenschaftliche Daten zur Haushaltsgründung existieren in Österreich leider nicht, jedoch nach ersten Piloterhebungen (25) betragen die Kosten einer Haushaltsgründung bei bloß durchschnittlichem Anspruchsniveau (also bei einer Orientierung an der durchschnittlichen Ausstattung) und ohne Berücksichtigung des Pkw sowie bei der Annahme, daß eine günstige Mietwohnung (am Stadtrand) gefunden wird, für 1991 ca. öS 500.000,-. Fehlen hier entsprechende intergenerationale Transferleistungen, also Unterstützungen seitens der Herkunftsfamilien, wird hier für den in Gründung befindlichen Haushalt ein vergleichsweise hoher Fremdfinanzierungsbedarf gegeben sein (26).

4.2 Kinderkosten

Dazu kommen die vom Haushalt aufzuwendenden Kosten für den Nachwuchs. Kinderbezogene Kosten sind in einem hohen Maß individuell gestaltbar, jedoch durch das soziale Lebensumfeld nachhaltig beeinflusst.

So betragen sie in Deutschland (kindinduzierte Kosten des Haushalts, ohne Berücksichtigung staatlicher bzw. privater Transfers) monatlich von rd. 760 DM bei einem bescheidenen Lebensniveau bis rd. 2.100 DM bei anspruchsvollem Lebensniveau (27).

Für Österreich sind Kosten in der Größenordnung von rund öS 3.300,- (bei geringem Haushaltseinkommen) bis öS 12.000,- im Monat (bei hohem Haushaltseinkommen) anzusetzen; im Schnitt kostet ein Kind rund öS 7.400,-, zwei Kinder rund öS 4.800,- per Kind (28).

An sich wären derartige Haushaltsgründungsfinanzierungen nichts besonders Problematisches, wenn die Zielvorstellungen und Lebenspläne der Betroffenen über die Jahre der Vorfinanzierung (Kreditrückzahlungen) problemlos aufgingen.

Hier stellen sich jedoch nun im Alltag für die Betroffenen Probleme ein. Sie sind vor allem in drei Bereichen zu sehen.

4.3 Problemlagen

Zum einen ist die langfristig dauerhafte Einkommenserzielung durch Berufsarbeit nicht garantiert: temporäre oder längerdauernde Arbeitslosigkeit ist ein – im Fall regionaler rezessiver Erscheinungen – externes Problem, das viele Haushalte, bedingt durch ihre lokale Eingebundenheit (insbesondere bei Familienhaushalten), nicht adäquat beherrschen können.

Zum zweiten sind Paarbeziehungen krisenanfälliger geworden: bei formellen, durch Eheschließung statistisch erfaßbaren Paarbeziehungen liegt die Trennungsquote heute bei rund 30 Prozent, sie ist im städtischen Bereich wesentlich höher; und das heißt, Partnerbeziehungen sind in den letzten Jahren instabiler geworden (29).

Zum dritten sind heute die individuellen, als üblich angesehenen Konsumansprüche gestiegen: Unterhaltung, Freizeit, Urlaub, positionale Güter haben einen hohen Stellenwert; sie sind auch für die persönliche Identität erheblich bedeutsamer geworden (30). Das heißt beispielsweise, daß verschuldungsbezogener Konsumverzicht Schwierigkeiten in Partnerschaften auslöst. Gerade in der modernen „schnell-lebigen“ Zeitstruktur des Alltagslebens wirkt die vergleichsweise hohe Adaptionsbereitschaft an das „Faktische“ also an gesellschaftliche Konsumnormen, auch in mikrosozialen Lebensverhältnissen desorientierend, was einmal frühere Ziele, Vorstellungen und Lebenspläne anlangt. Ursprüngliche Finanzierungsmotive geraten dabei leicht ins Vergessen.

4.4 Liquiditätsprobleme der Haushalte

Rund zwei Prozent der Kreditverträge von Verbrauchern (bzw. privaten Haushalten), dies sowohl gemessen nach der Zahl der Fälle wie des aushaftenden Volumens, werden im Zuge ihrer Tilgung „problematisch“ und kommen damit schließlich in die Rechtsverfolgung der Kreditinstitute (31).

Darunter wird in der Folge – im herkömmlichen Verständnis – sowohl das Ausgliedern aus der üblichen Kontoführung, also die institutsinterne Abtretung an das Rechtsbüro, wie auch schließlich die gerichtliche Durchsetzung der Rückzahlungsforderung verstanden. Im rechtlich-wirtschaftlichen Jargon „schlagend“ – also gerichtlich verfolgt – werden aber wesentlich weniger Fälle, die Größenordnung der vollständig in Gerichtsverfolgung liegenden und uneinbringlichen Fälle liegt vermutlich deutlich unter einem Prozent und ist damit im Vergleich zu Kommerzkrediten eine, umgangssprachlich ausgedrückt, „relativ sichere Angelegenheit“ (32).

5. Zu den Ursachen von Überschuldung

Die Ursachen für Überschuldung sind zwar in ihren Oberflächenformen in großen Zügen inzwischen einigermaßen bekannt. Eine systematische, umfassende Forschung, insbesondere auch im Hinblick auf ihre Tiefendimensionen, hat es jedoch bislang nicht gegeben.

5.1 Umkippen von Verschuldungslagen in Überschuldungslagen

Aus Verschuldungslagen werden Überschuldungsprobleme nach den bisherigen Erfahrungen in erster Linie dann, wenn angespannte wirtschaftliche Situationen von privaten Haushalten einerseits über längere Zeit, andererseits durch externe Einflüsse „außer Kontrolle“ geraten; wenn also beispielsweise auf längere Sicht und damit der individuellen, augenblicklichen Aufmerksamkeit entglittene, „mitgeschleppte“ Haushaltsgründungskosten einerseits und andererseits Arbeitslosigkeit, veränderte Arbeitsgegebenheiten oder Partnerprobleme zusammentreffen und vom betroffenen Haushalt nicht mehr adäquat „gemanagt“ werden können. Genau diese Zusammentreffen bewirken nach den bisherigen Erfahrungen (33) mehrheitlich ein Umkippen von haushaltlich/familiär an sich noch verkraftbaren Verschuldungslagen in individuell nicht mehr lösbare Überschuldungssituationen.

Aus einer Befragung bei deutschen Schuldnerberatungseinrichtungen ergibt sich folgende Verteilung der Überschuldungsursachen bzw. der Auslöser von Überschuldung privater Haushalte, – es sind dies Einschätzungen und Beurteilungen aus der Perspektive der Schuldnerberater:

Tabelle 7:

Ursachen von Überschuldung (34)

Auslöser von Überschuldung	in% (Mehrfachnennungen)
Arbeitslosigkeit	37
Probleme mit der Haushaltsführung	36
Niedrigeinkommen	32
Bildungsdefizite	21
Trennung/Scheidung	20
Haushaltsgründung	12
Suchterkrankung	11
Unfall/Krankheit	10
Überversicherung	10
Nichtinanspruchnahme von Sozialleistungen	6
Schwangerschaft	4

Offensichtlich sind es in erster Linie ökonomisch-strukturelle Probleme und Lebenslagen, die zu Überschuldungssituationen der einzelnen Haushalte führen. In zweiter Linie treten Dimensionen zutage, die als individuelle soziale bzw. ökonomische Schwächen charakterisierbar sind.

Aus etwas Distanz besehen, nimmt der zweite Ursachenkomplex nicht weiter wunder, denn die Bildungssysteme der modernen Gesellschaften (zumindest in Europa) statten die Beschulten mit lebenspraktisch-ökonomischem Wissen – und im Vergleich zu den vorhin erwähnten soziostrukturellen Außenanforderungen – in denkbar geringem Maß aus. Verbraucherwissen und haushaltsbezogenes Wirtschaftswissen kommt heute in den „modernen“ mitteleuropäischen Schulen nicht oder doch bestenfalls nur am Rand vor. Dieses Defizit betrifft Österreich besonders.

5.2 Gesellschaftliche und marktwirtschaftliche Defizite

Während Marketingaktivitäten und Werbung vergleichsweise problemlos eine neue Folie der Alltagsrealität entfalten können, bleiben entsprechende bildungspolitische Korrekturen unrealisiert. Herb ausgedrückt ließe sich sagen, daß sich zwar heute Werbung praktisch alle Freiheiten nehmen darf, aber der Staat bei einer entsprechenden informatorischen Korrekturfunktion – von wohlfahrtspolitisch intendierten Regulierungen soll erst gar nicht gesprochen werden – versagt. Dieses Staatsversagen bei marktwirtschaftlich zugestandenen „Wildwüchsen“ in der alltagsweltlichen Gestaltung von Wirklichkeit stellt ein ernstes Problem auch in anderen Bereichen, etwa im Hinblick auf ökologische Sachverhalte, dar.

6. Sozialstrukturelle Probleme

6.1 Gesellschaftliche Konsumstile – interne Ursachen?

Offenbar ist also zumindest einem Teil der überschuldeten und in den modernen „Schuldturm“ der Kreditinstitute geratenen (35) Verbraucher bzw. Haushalte ihr Konsumverhalten einer persönlichen, wirtschaftlich adäquaten Kontrolle entglitten. Ihre in Bedarfe transponierten Bedürfnisse haben ihre finanziellen Spielräume überschritten (36). Sie haben Werbeversprechen und Marketinginhalte offensichtlich zu „direkt“, zu persönlich genommen, ihre Autonomie und ihre Problemlösungskapazität überschätzt, und ihre Eingebundenheit in vergleichsweise starre sozioökonomische Strukturen unterschätzt. Unter aktuellem Konsumdruck wurden die längerfristigen wirtschaftlichen Möglichkeiten zu wenig beachtet, es wurde zuwenig Risikovorsorge getrof-

fen, die Haushalte hatten ihre wirtschaftliche Adaptionfähigkeit zu gering entwickelt; all dies wären zutreffende Aussagen. Sie müssen allerdings ergänzt werden durch die Feststellung, daß moderne Gesellschaften – und dies gehört in den politischen und staatlichen Verantwortungsbereich – hier vergleichsweise wenig an Korrekturmöglichkeiten im Sinne von Information und einer bildungspolitischen Korrektur von „Konsumdruck“ und der marktwirtschaftlich gesteuerten Bedarfsentwicklung bieten.

Eine Beobachtung der Marktentwicklung und ein entsprechendes informatorisches Gegensteuern findet nicht statt, obschon sich bei den Konsumgegebenheiten alarmierende Dysfunktionen abzuzeichnen beginnen. Hingewiesen sei hier an den relativ hohen Anteil der Verbraucher, die angeben, sich beim Konsum manchmal „wie in einem Rausch“ zu befinden (dazu weiter unten). Ein anderer solcher Bereich ist das permanent außer der vorgesehenen Regelmäßigkeit stattfindende Verhalten im Straßenverkehr.

Ginge es hier nicht um marktwirtschaftlichen Konsum, sondern um Drogen oder andere auf tradierten Wertskalen politisch abgelehnte Dinge, würde eine massive staatliche Interventionsmaschinerie längst eingesetzt haben.

Kehren wir jedoch zurück zu den Verbrauchern und ihren Umgang mit Absatzinteressen, also zu jener üblichen Kommunikationsform, die – drücken wir es zugespitzt aus – zum Zweck des Kaufs von Produkten Verbraucherwahrnehmungen manipulieren darf: zur Werbung. Insgesamt zeigt sich bei den österreichischen Verbrauchern eine recht ambivalente Haltung zur Werbung: sie ist zwar weitgehend als „wirtschaftliches „Muß““ akzeptiert, man mißtraut ihr allerdings doch in erheblichem Maß.

Tabelle 8:**Einstellungen zur Werbung (37)****Ansichten über Werbung****Österreich**

(Sample 1000; Prozentsatz der Ausprägungen:

„stimme stark zu“, „stimme zu“)

in%

Werbung soll nur informieren, nicht beeinflussen	91
Werbung gehört zu unserem heutigen Leben einfach dazu	84
Es ist falsch, wenn man jede Werbung rundweg ablehnt	81
Werbung ist heutzutage notwendig	77
In der Werbung zu arbeiten ist ein schöner Beruf	71
Werbung übertreibt fast immer so stark, daß sie unglaublich wirkt	71
Ohne Werbung würden weniger Waren verkauft werden, so daß sie teurer sein müßten	67

Die Werbung verleitet dazu, Waren zu kaufen, die man gar nicht braucht	65
Durch Werbung läßt man sich nicht wirklich beeinflussen	55
Im allgemeinen ist es interessant, was die Werbung bringt	50
Ich bin selbst überrascht, daß mir manche Sätze und Melodien aus der Werbung ganz unbewußt über die Lippen kommen	50
Ohne Werbung wären die Produkte viel billiger	49
Werbung bringt schöne Bilder und Stimmungen	46
Durch die Werbung wird man so verwirrt, daß man gar nicht mehr weiß, was man kaufen soll und was nicht	44
Irreführende Werbung gibt es heute nur selten	43
Durch Werbung kommt Abwechslung in unser Leben	40
Werbung ist überflüssig	29

Gesellschaftliche Konsumgegebenheiten, wie die heute übliche Marktbearbeitung und Werbung, haben offensichtlich ebenso einen bestimmten Anteil an den Überschuldungssituationen von Haushalten, wie das Versagen staatlicher Korrekturmaßnahmen insbesondere im Hinblick auf Bildung und Sachinformation zu Konsumfragen.

6.2 Externe Ursachen

Zweifellos ist es eine Angelegenheit begrifflicher Abgrenzung, zwischen internen und externen Überschuldungsursachen zu unterscheiden. Diese Abgrenzung kann hier nicht detaillierter gezogen werden, auch ist sie eine Frage des Analyserahmens: Wer ist in letzter Konsequenz schuld, wenn ein gutgläubiger Verbraucher sich bei einem betrügerischen Anlagekeiler überschuldet: der einzelne, das staatlich unzureichend beobachtete und geregelte Wirtschaftssystem oder das staatliche Bildungssystem, das den einzelnen ungenügend vorbereitet hat?

Evident ist, daß ein Teil der in Überschuldungslagen geratenen Konsumenten in diese aufgrund von nicht unmittelbar persönlich zu verantwortenden Lebenslagen geraten ist: etwa regionale Arbeitslosigkeit, Arbeitsplatzprobleme, Trennung vom Partner, Scheidung, Unfälle, Schicksalsschläge, usw. Dies sind individuelle und ohne eigenes Zutun, ohne eigene Korrekturmöglichkeiten und entgegen den persönlichen Lebensplänen, sich ergebende Phasen, die eine angespannte finanzielle haushaltswirtschaftliche Situation in Überschuldungssituationen verwandeln (38).

6.3 Konsum und konsumpathologische Erscheinungen

Zum dritten jedoch sind vergleichsweise neue gesellschaftliche und wirtschaftliche Phänomene wie „Kaufsucht“ zu registrieren (39). Rund

fünf Prozent der bundesdeutschen Bevölkerung sind – nach vorsichtigen Schätzungen – als „kaufsüchtig“ einzuschätzen; etwa 20 Prozent der Bevölkerung sind, konsumpsychologisch gesehen, durchaus als „konsumadditiv – gefährdet“ zu beschreiben.

In Österreich antworten auf relativ einfache „Kaufrausch“-Fragestellungen – trotz der hier vermutlich wirksamen „sozialen Wünschbarkeit“ in gegenteiliger Richtung (nämlich Souveränität, Autonomie und Selbstbestimmung) – beispielsweise 22 Prozent der Befragten mit „trifft zu“. Im folgenden eine Übersicht über einige der in diesem Zusammenhang interessanten Antworten.

Tabelle 9:**Einkaufseinstellungen**

Einkaufseinstellungen, Einkaufsverhalten (40) (41) österreichische Verbraucher	in %
Es ist schwer, gute Informationen zu bekommen	61
Qualitätsunterschiede sind für den Laien oft nicht erkennbar	52
Durch das große Angebot bin ich mir manchmal im Nachhinein unsicher	47
Ich kaufe oft Dinge, um mich selbst zu belohnen	23
Wenn ich etwas haben möchte, kaufe ich es sofort	22
Manchmal denke ich, das habe ich wie in einem Rausch gekauft	22
Manchmal habe ich das Gefühl, unter einem Kaufzwang zu stehen	13

Anmerkung: Im angegebenen Prozentsatz sind die Antworten mit der Zustimmung auf „trifft voll und ganz zu“ sowie „trifft teilweise zu“, gemessen auf einer 5teiligen Skala zusammengefaßt.

7. Ausblick: Notwendige Aktivitäten

Im wesentlichen wären Aktivitäten in drei Bereichen zu setzen, um Überschuldungssituationen von privaten Haushalten besser lösen bzw. vermeiden zu können.

Zum einen wird das ab 1995 in Kraft tretende Privatinsolvenzrecht einer begleitenden konsumentenpolitischen Evaluation unterzogen werden müssen, um sicherzustellen, daß die sozialpolitischen und verbraucherpolitischen Intentionen hier auch zureichend realisiert werden. Schon jetzt gesehene Probleme sind die vergleichsweise lange Verpflichungszeit und das relativ aufwendige rechtliche Verfahren.

In diesem Zusammenhang erscheint es auch wichtig, auf die Notwendigkeit hinzuweisen, daß Schuldnerberatungseinrichtungen und die Rechtspflege über zureichendes haushaltswirtschaftliches bzw. konsumökonomisches Verständnis verfügen; dies scheint heute noch nicht in wünschenswertem Maß der Fall zu sein.

Zum zweiten sind Maßnahmen im Bereich der konsumwirtschaftlichen (haushaltswirtschaftlichen) Bildung überfällig, um die Verbraucher mit praktischen wirtschaftlichen und finanziellen Fertigkeiten auszustatten. Dies betrifft zweifellos notwendige Verbesserungen im schulischen Bereich, aber auch eine entsprechende Informationsarbeit für Verbraucher ist notwendig.

Hier könnte es beispielsweise sinnvoll sein, die in Österreich überhaupt nicht vorhandene Schiene von Haushaltsberatungs-Organisationen, die es etwa in Deutschland als zweiten Bereich neben der institutionellen Verbraucherarbeit gibt, zu entwickeln.

Zum dritten wäre ein extensiver gesellschaftspolitischer und bildungspolitischer Beitrag, der Verbraucher zu einem weniger heteronomen Konsumverhalten führt, notwendig. Dies nicht nur im Hinblick auf einen für die Verbraucher sinnvollen Abbau des Konsumdrucks, sondern etwa auch als Beitrag zur Lösung ökologischer Probleme – die materiellen Mengeneffekte fressen mittlerweile die ökologischen Spareffekte wieder auf (42). Hier wären nicht nur ökologische, produktionsorientierte, sondern auch den Konsumbereich umfassende Lösungen, damit auch „Alternativen zur bestehenden ‚Anspruchsinflation‘“ (43) notwendig. Erst mit einem solchen, „schlankeren“ Konsumverständnis als heute, werden auch für wirtschaftlich schwächere Verbraucher viele Konsumbedarfe weniger scharf wirksam, damit auch ließen sich Haushaltsfinanzierungssituationen sicherlich entspannter meistern.

Anmerkungen

- (1) Diese Regelung tritt am 1.1.1995 in Kraft. Derartige Lösungsmöglichkeiten für Verbraucher waren eine Zielsetzung der AK (Kammer für Arbeiter und Angestellte). Die AK war es auch, die den Lösungsweg einer Schuldnerberatung aus Deutschland nach Österreich importiert und hier in Eigenregie initiiert hat; in der Folge wurden von Trägern der sozialen Wohlfahrt derartige Beratungseinrichtungen ausgebaut.
- (2) Vgl. bspw. IMAS (Linz 1994).
- (3) Vgl. A. a. O.
- (4) Vgl. Kollmann (Wien 1983).
- (5) Vgl. Kollmann (Wien 1993).
- (6) Vgl. Daten 1991, Wolf, Vollmann (1992), S 781 f vgl. Daten 1982 und 1977 Kollmann (Wien 1983).
- (7) Bspw. Hesse (Frankfurt/Main 1989).
- (8) Nach Modellrechnungen und Piloterhebungen im Rahmen von LVA des Autors; vgl. auch Probst (Wien 1993), wobei die dortige Stichprobe in Richtung gehobener Einkommen verzerrt scheint.
- (9) Lutz, Wagner, Wolf (Wien 1993).
- (10) Für Österreich liegen die zusammengefaßten Marktbearbeitungsaufwendungen bei über 60 Milliarden öS im Jahr (1993), das sind rd. 20.000 öS per Haushalt und Jahr (um dies in anschauliche Größenordnungen zu bringen [vgl. für nähere Angaben Kollmann (1992), S 37 ff]) – welche übrigens in Hinblick etwa auf Marktzutrittsbarrieren auch im konventionellen volkswirtschaftlichen Verständnis problematisch werden; – „For the german food market experts reckon that it will cost \$ 15 – 25 million over a 5 year period to introduce a new brand“ vgl. Irmscher (1993), S 103.
- (11) Kollmann (Wien 1983), Kollmann (Wien 1993).
- (12) Vgl. dazu bspw. Brandner, Mooslechner (1992), S 447.
- (13) Vgl. Schönbauer (Wien 1990).

- (14) (nach dem sog. Verpflichtungskonzept) Vgl. Brandner, Mooslechner (1992), S 326 ff., Mooslechner, Brandner (1992), S 447.
- (15) Brandner, Mooslechner (1992).
- (16) Vgl. Mooslechner, Brandner (Wien 1992), S 10 ff.
- (17) Quelle OeNB (Oesterreichische Nationalbank), nach AK (Hg.) (Wien 1994).
- (18) Vgl. bspw. Mooslechner, Brandner (Wien 1992).
- (19) Wird ein Kredit eines Ehepaars, für den beide Schuldner sind, von beiden jeweils als persönlicher Kredit verstanden, oder bspw. dem in der haushaltlichen Arbeitsteilung für Geldfragen verantwortlichen Partner zugerechnet? Im ersten Fall ergäbe sich eine scheinbare Verdopplung des Kreditumfangs, wenn von Personen auf Haushalte anhand ihrer Personenzahl fortgerechnet würde.
- (20) Vgl. dazu in anderem (nämlich hauswirtschaftlichem) Zusammenhang bspw. Probst (Wien 1993).
- (21) Schönbauer (Wien 1990).
- (22) Vgl. a. a. O. dazu ergänzend ein Gespräch mit Peter Mooslechner.
- (23) Korczak, Pfefferkorn (Köln 1992), vgl. dazu auch Schlögl (Wien 1994).
- (24) IMAS (Linz 1994).
- (25) Im Rahmen von Lehrveranstaltungen an der Universität Wien, vgl. Kollmann (Wien 1991).
- (26) Vgl. zum Konsumverhalten und Freizeitverhalten von Jugendlichen Kollmann (Linz 1988).
- (27) Quelle: Deutsches Familienforschungsinstitut, in DM 12/1992, S 32 ff.
- (28) Eigene Fortrechnungen nach Buchegger (Linz 1987).
- (29) Vgl. dazu bspw. Diekmann, Klein (Frankfurt/Main 1989), Giesser, Reiter, Schattovits, Wilk (Wien 1990).
- (30) Vgl. dazu als Anriß Opaschowski (Hamburg 1992).
- (31) Vgl. Mooslechner, Brandner (Wien 1992).
- (32) Institut für Technologie und Warenwirtschaftslehre (Wirtschaftsuniversität Wien) (Wien 1994).
- (33) Vgl. Schlögl (Wien 1994), sowie die Medienäusserungen der Schuldnerberatungseinrichtungen.
- (34) Korczak, Pfefferkorn (Köln 1992) S 272.
- (35) so bspw. Schönbauer (Wien 1990).
- (36) Vgl. dazu bspw. Scitovsky (Frankfurt 1989). Dann bspw. Lohauß (Marburg 199). Weiters bspw. Schulze (Frankfurt/Main 1992).
- (37) Quelle: Fessel+GfK (Wien 1994).
- (38) Vgl. Mooslechner, Brandner (Wien 1992). S 65 ff; Schlögl (Wien 1994).
- (39) Scherhorn, Reisch, Raab (Stuttgart 1990).
- (40) Fessel+GfK (Wien 1994).
- (41) Die Formulierung der Fragestellung ist hier vereinfacht dargestellt; die angeführten Items sind eine Auswahl.
- (42) Vgl. bspw. Schmidt-Bleek (Berlin, Basel, Boston 1994).
- (43) Schmidt-Bleek (Berlin, Basel, Boston 1994). Auf die Notwendigkeit „einen neuen Lebensstil mit neuen Produktionsverfahren und neuen Verbrauchsmustern zu entwickeln: einen auf Dauer ausgerichteten Lebensstil“, hat bspw. Schumacher immer wieder hingewiesen, vgl. Schumacher (Reinbek 1977), S 18.

Literatur

- AK (Hrsg.), Sozial- und Wirtschaftsstatistisches Taschenbuch 1994 (Wien 1994).
- Brandner, Peter; Mooslechner, Peter, Ökonomische Bedeutung und Problematik der Verschuldung privater Haushalte, in: WIFO Monatsberichte 8 (1992).
- Buchegger, Reiner, Die Ausgaben für Kinder im Jahre 1984 (Linz 1987).
- Diekmann, Andreas; Klein, Thomas, Bestimmungsgründe des Ehescheidungsrisikos, in: Kölner Zeitschrift für Soziologie und Sozialpsychologie 2 (1991).
- Fessel + GfK 1994, Life Style 1993 (Wien 1993).

- Giesser, Richard; Reiter, Ludwig; Schattovits, Helmuth; Wilk, Liselotte, Lebenswelt Familie - Familienbericht 1989 (Wien 1990).
- Hesse, Klaus (Hrsg.), Strukturwandel des Haushalts in Perspektiven (Frankfurt/Main 1989).
- Institut für Technologie und Warenwirtschaftslehre (Wirtschaftsuniversität Wien), Verbraucher, Konsum und Finanzierungsfragen. Wirtschaftliche Gegebenheiten und Finanzierungsfragen bei den Konsumenten bzw. den privaten Haushalten in Österreich (= unveröff. Gutachten, Wien 1994).
- Irmischer, Markus: Modelling the brand equity concept, in: *Marketing and Research today* 21/2 (1993).
- Kollmann, Karl, Einführung in die Wirtschaftslehre des Haushalts, Materialien für Haushaltswissenschaften (Institut für Haushalts- und Ernährungswissenschaften, Universität Wien, Wien 1991).
- Kollmann, Karl, Konsumenten '82 (Institut für Gesellschaftspolitik, Wien 1983).
- Kollmann, Karl, Jugend-Konsum - Konsum-Jugend, in: Janig, Herbert; et. al. (Hrsg.), *Schöner Vogel Jugend* (Linz 1988).
- Kollmann, Karl, Verbraucher zwischen Marketing und Umweltpflicht, in: *Aufrisse* 2 (1992).
- Kollmann, Karl, Konsumenten '92 (= Materialien AK-Konsumentenpolitik: Marktforschung, Wien 1993).
- Korczak, Dieter; Pfefferkorn, Gabriela, Überschuldungssituation und Schuldnerberatung in der Bundesrepublik Deutschland (= Studie im Auftrag des Bundesministeriums für Familie und Senioren und des Bundesministeriums der Justiz, Stuttgart, Berlin, Köln 1992).
- Lohauß, Peter: Marktgesellschaft und Individualisierungen - Über den Wandel von Sozialstrukturen, Lebensstilen und Bewußtsein, in: Voy, Klaus; Polster, Werner; Thomasberger, Claus, (Hrsg.), *Gesellschaftliche Transformationsprozesse und materielle Lebensweise, Beiträge zur Wirtschafts- und Gesellschaftsgeschichte der Bundesrepublik Deutschland (1949-1989)* Band 2 (Marburg 1991).
- Lutz, Hedwig; Wagner, Michael; Wolf, Walter, Von Ausgrenzung bedroht. Struktur und Umfang der materiellen Armutsgefährdung im österreichischen Wohlfahrtsstaat der achtziger Jahre (= Schriftenreihe Forschungsberichte aus Sozial- und Arbeitsmarktpolitik Nr. 50, Wien 1993).
- Mooslechner, Peter; Brandner, Peter, Ökonomische Aspekte der Verschuldung privater Haushalte (Wien 1992).
- Opaschowski, Horst W., *Freizeit 2001* (Hamburg 1992).
- Probst, Sylvia, Die konsumwirtschaftliche Lage der österreichischen Mehrpersonenhaushalte (= unveröffentlichte Diplomarbeit, Wirtschaftsuniversität Wien, Wien 1993).
- Scherhorn, Gerhard; Reisch, Lucia; Raab, Gerhard, *Kaufsucht* (= Arbeitspapier 50, Universität Hohenheim, Stuttgart 1990, 3. Fassung).
- Schlögl, Harald, Verschuldungslagen von Verbrauchern - Versuch einer konsumökonomischen Analyse dieser Wirtschaftssituationen (= unveröffentlichte Diplomarbeit, Wirtschaftsuniversität Wien, Wien 1994).
- Schmidt-Bleek, Friedrich, *Wieviel Umwelt braucht der Mensch? MIPS - Das Maß für ökologisches Wirtschaften* (Berlin, Basel, Boston 1994).
- Schönbauer, Ulrich, Konsumentenkredite - Zwischen Wunderwelt und Offenbarungseid, in: Institut für Gesellschaftspolitik (Hrsg.), *Privatverschuldung in Österreich* (Wien 1990).
- Schulze, Gerhard, *Die Erlebnisgesellschaft - Kultursoziologie der Gegenwart* (Frankfurt/Main 1992).
- Schumacher, E. F., *Die Rückkehr zum menschlichen Maß. Alternativen für Wirtschaft und Technik. „Small is beautiful“* (Reinbek 1977).
- Scitovsky, Tibor, *Psychologie des Wohlstands. Die Bedürfnisse des Menschen und der Bedarf des Verbrauchers* (Frankfurt 1989).
- Wolf, Walter; Vollmann, Kurt, Personen- und Haushaltseinkommen der unselbständig Beschäftigten 1991, in: *Statistische Nachrichten* 10 (1992) 781 f.

BERICHTE UND DOKUMENTE

WERTSCHÖPFUNG AMERIKANISCHER MULTIS IN ÖSTER- REICH 1966–1994

CHRISTIAN BELLAK

1. Fragestellung

Ein immer größerer Teil der Wertschöpfung eines Landes wird von diesen Unternehmen durch Produktion im Ausland erzielt. Obwohl diese in Direktinvestitionen im Ausland erbrachte Wertschöpfung den inländischen Unternehmen zuzuordnen ist, schafft sie doch de facto Arbeitsplätze und Einkommen im Ausland. Doch was aus der Perspektive eines Landes als „Verlust“ erscheint, ist der „Gewinn“ eines anderen Landes und für einzelne Länder können sich durchaus beachtliche Ungleichgewichte ergeben. Internationale Statistiken geben zwar Auskunft über die Kapitalverflechtungen der Länder bezüglich Direktinvestitionen, aber fast keine Auskunft über deren Auswirkungen auf Beschäftigung etc. – Österreich ist keine Ausnahme.

Ein wesentlicher Indikator, der Rückschlüsse auf die Auswirkungen der Unternehmenstätigkeit im Ausland ermöglicht, ist die Wertschöpfung, welche mittels Direktinvestitionen erzielt wird. Sie kann – unter bestimmten Annahmen – als Proxy für

Beschäftigung, Exportvolumina und Einkommen dienen.

Dieser Artikel untersucht die Auswirkungen der amerikanischen Tochterunternehmen in Österreich über eine längere Periode.

In Abschnitt 2 werden die verwendete Datengrundlage sowie die Methode der Ermittlung der Wertschöpfung erläutert. Die Abschnitte 3 und 4 schließlich fassen die wesentlichsten Ergebnisse der Erhebung kurz zusammen und interpretieren sie auch unter Bezugnahme auf die österreichische Statistik. Abschnitt 5 ist industriepolitischen Fragestellungen, v. a. der Ansiedlungspolitik, gewidmet.

2. Methode

Daten über amerikanische Tochterunternehmen mit Mehrheitsbeteiligung sind für Österreich aus der amerikanischen Statistik (1) verfügbar – in früheren Perioden wurde Österreich aufgrund seiner geringen Bedeutung nicht getrennt ausgewiesen. Die Daten beziehen sich auf die Industrie, im Dienstleistungssektor gibt es keine Erhebung.

Die Daten zur Wertschöpfung werden in sogenannten „Benchmark Surveys“ bei den amerikanischen Mutterunternehmen periodisch erhoben.

Die Wertschöpfung kann prinzipiell auf zwei Arten ermittelt werden: erstens durch Abzug der Vorleistungen vom Bruttoumsatz (inklusive der Lagerveränderung). Die amerikanische Untersuchung folgt der zweiten Methode, der Addition verschiedener Kostenarten: Löhne (direkt/indirekt) + Gewinn (Nettogewinn + Gewinn-

steuern + Substanzverlust – Kapitalgewinne/-verluste – Eigenkapitalverzinsung) + Nettozinszahlung (+/- Zinszahlung, +/- imputierte Zinsen) + indirekte Steuern (andere als Einkommen- und Gewinnsteuern + Transfers – Subventionen) + Abschreibung (Kapitalverzehr). Die Daten sind sowohl nach Branchen als auch nach Ländern aufgeschlüsselt, jedoch nicht länderspezifisch nach Kostenarten.

Die Daten zu Direktinvestitionen wurden den OeNB-Studien entnommen und repräsentieren den Nominalkapitalbestand an Direktinvestitionen, d. h. die Buchwerte minus Saldo aus langfristigen Krediten minus gesetzliche und freie Rücklagen minus Gewinn bzw. Verlustvortrag minus Eigenkapital.

Daten zu Direktinvestitionen sind aus verschiedenen Gründen problematisch (vgl. dazu Bellak 1994). (2) Sieht man von diesen Problemen jedoch ab, so kann man die Wertschöpfung zum

Direktinvestitionsbestand in Beziehung setzen. Zusätzlich zu dieser Quote wird noch der Anteil der Wertschöpfung der US-Tochterunternehmen an der österreichischen Gesamtwertschöpfung ermittelt. Aus dem Vergleich der Wertschöpfung pro Beschäftigten in der österreichischen Industrie insgesamt wird schließlich noch die Beschäftigung in amerikanischen Tochterunternehmen in Österreich geschätzt. (3) Es wird ein Wechselkurs von 1:10 für US-\$/ATS angenommen.

3. Langfristige Entwicklung

3.1 US-amerikanische Direktinvestitionen in Österreich

Einen ersten Eindruck über die Bedeutung der amerikanischen Direktinvestitionen gibt die Entwicklung

Tabelle 1:
Amerikanische Direktinvestitionen in Österreich (Nominalkapital), Mio. öS

Jahr	Gesamtwirtschaft			Industrie		
	U.S. Investitionen (1)	Ausländisches Nominalkapital (2)	(3) = (1)/(2) x 100	U. S. Investitionen (4)	Ausländisches Nominalkapital (5)	(6) = (4)/(5) x 100
1972	2.153	16.511	13,04	991	8.413	11,78
1974	2.708	20.734	13,06	1.118	10.256	10,90
1975	2.807	22.913	12,25	1.110	11.083	10,02
1977	3.193	25.398	12,57	1.376	14.611	9,42
1979	3.160	27.968	11,30	1.655	15.770	10,49
1980	3.793	29.931	12,67	1.654	16.203	10,21
1981	4.442	31.632	14,04	1.801	17.024	10,58
1982	5.198	35.033	14,84	2.198	17.901	12,28
1983	5.448	37.029	14,71	2.209	18.209	12,13
1984	6.067	38.647	15,70	3.003	20.348	14,76
1985	5.967	39.376	15,15	2.765	20.780	13,31
1986	5.088	42.427	11,99	2.295	24.378	9,41
1987	4.256	44.305	9,61	1.833	25.277	7,25
1988	4.474	48.617	9,20	1.835	25.970	7,07
1989	4.136	51.549	8,02	1.755	27.833	6,31
1990	4.308	55.220	7,8	1.742	29.430	5,92

Quelle: OeNB, Ausländische Direktinvestitionen in Österreich (div.)

der Nominalkapitalbestände. Obwohl das Verhältnis von Kapitalinvestition und Wertschöpfung über die Zeit hinweg keineswegs konstant ist, ist eine gewisse Korrelation dennoch gegeben (4).

Während in anderen europäischen Ländern die amerikanischen Investitionsbestände stark gestiegen sind, hat sich in Österreich der Anteil des amerikanischen Nominalkapitals am Gesamtbestand ausländischer Direktinvestitionen seit 1970 praktisch halbiert. Absolut gemessen hat er sich zwar knapp verdoppelt, allerdings von einem niedrigen Ausgangsniveau von ca. 2 Mrd. öS im Jahr 1970. In der Industrie ist die Entwicklung genauso verlaufen – eine Halbierung des Anteils und eine knappe Verdoppelung des Nominalkapitals.

Die in Kapitel 2 erwähnte Möglichkeit, daß die Buchwerte stark von den Nominalkapitalwerten abweichen, bestätigt eine jüngste Aussendung der amerikanischen Handelskammer in Österreich (1994): Demnach belaufen sich die Investitionen amerikanischer Unternehmen in Österreich auf 16,4 Mrd. öS. (Diese Zahl dürfte von der

OeNB stammen, da sie zum Gesamtbestand ausländischer Direktinvestitionen in Beziehung gesetzt wurde. Der Anteil beträgt rund 10%. Auf Anfrage bei der OeNB für eine frühere Studie des Autors waren keine regional aufgeschlüsselten Daten erhältlich.) Rund 300 Unternehmen mit ca. 20.000 Mitarbeitern sind in Österreich tätig. Gemäß dieser Presseaussendung sind Produktionen amerikanischer Unternehmen vor allem in den Bereichen Elektronik/Prozeßautomation und Chemie/Pharma zu finden. Dieses sehr positive Bild amerikanischer Investitionen wird durch die Wertschöpfungsdaten nicht bestätigt (vgl. dazu den nächsten Abschnitt).

3.2 Wertschöpfungsentwicklung

Die Wertschöpfungsentwicklung korrespondiert mit der Entwicklung der Kapitalbestände. Der Anteil Österreichs an der amerikanischen Wertschöpfung im Ausland schwankt seit den siebziger Jahren um ein Prozent (vgl. Tabelle 2). Absolut gemessen hat sich die Wertschöpfung zwischen 1977 und 1991 knapp verdreifacht.

Tabelle 2:

Wertschöpfung amerikanischer Tochterunternehmen im Mehrheitsbesitz des Nichtbankensektors in Österreich (Mio. US-\$ und %)

	1966 1)	1970 1)	1977	1982	1989	1990	1991
Alle Länder (1)	25.838	38.470	161.136	223.717	319.994	356.033	356.069
Europa (2)	10.901	17.957	69.360	11.257.758	17.975.819	21.341.915	217.515
Österreich (3)	n. v.	n. v.	844	981	2.021	2.380	2.365
(3) in % von (2)	n. v.	n. v.	1,22	0,87	1,12	1,12	1,09
Gesamtproduktion der Industrie in Österreich							
brutto (2) (4)	–	–	36.137,6	50.511,4	65.928,8	70.494,1	71.731,8
(3) in % von (4)	n. v.	n. v.	2,34	1,94	3,07	3,38	3,30

n. v. = nicht verfügbar

1) Sample

2) Industrieproduktion ges. ohne Elektr. in US-\$ (WIFO-Datenbank)

Quelle: Survey of Current Business 1977, 1983, 1994

4. Details der Untersuchung

4.1 Wertschöpfung in Prozent des Bruttoinlandsproduktes im internationalen Vergleich

Seit 1966 wurde die Wertschöpfung der amerikanischen Tochterunternehmen standardisiert mit dem Bruttoinlandsprodukt des jeweiligen Gastlandes publiziert (vgl. Tabelle 3).

Demnach lag dieser Anteil am österreichischen BIP 1991 bei nur 1,4%. Andere, vergleichbare Staaten weisen wesentlich höhere Werte auf. In der Schweiz etwa – nicht gerade ein Paradeindustrieland – oder in Deutschland liegt der Anteil langfristig bei immerhin 3%. Die Sprachbarriere scheint also kein Hindernis zu sein für die Steigerung des Anteils. Bei der Schweiz ist noch bemerkenswert, daß sie in dieser Periode – wie Österreich auch – nicht Mitglied der EG war und daß nicht Dienstleistungen, sondern Industriebranchen den größten Anteil der Wertschöpfung stellen. Daß amerikanische Investitionen die Entwicklung eines Landes unterstützen können, zeigen Länder wie Singapur und Portugal (vgl. Tabelle 3).

Natürlich hat solch ein Vergleich auch Schwächen, da das BIP der einzelnen Staaten ungleich zusammengesetzt ist – aber die Aussage hier scheint langfristig gültig zu sein: Österreich hat vergleichsweise weniger US-Investitionen angezogen als seine wichtigsten Konkurrenten. Österreich wird von amerikanischen Unternehmen offenbar nicht in gleichem Maße als Industriestandort betrachtet. Weder Lohnkosten-, noch Produktivitätsvorteile scheinen echte Anreize für US-Investoren zu bieten. Wichtiger scheint zu sein, einen gewissen Stock an Investoren zu haben, die ein Netzwerk bilden und somit Markteintritte neuer Investoren erleichtern. Zusätzlich zu dieser Globalgröße gibt die sektorale Gliederung der Wertschöpfung wesentliche Informationen.

4.2 Sektorale Gliederung der Wertschöpfung im internationalen Vergleich

Die Branchengliederung der amerikanischen Investitionen in Österreich gibt Informationen über die Verteilung der Wertschöpfung und damit die Qualität der amerikanischen Direktinvestitionen.

Tabelle 3:

Wertschöpfung in Prozent des Bruttoinlandsproduktes

Land	1991	1977	1966
Irland	13,6	n. v.	3
Singapur	8,3	7	n. v.
Deutschland	3,1	3	3
Schweiz	2,9	3	3
Portugal	2,3	1	n. v.
Spanien	1,6	2	2
Österreich	1,4	2	n. v.
Finnland	1,0	n. v.	n. v.

n. v. = nicht verfügbar

Quelle: Survey of Current Business, 1994, S. 52, und Survey of Current Business, 1983, S. 28

Tabelle 4:

Wertschöpfung nach Branchen (Mio. US-\$)

	Alle Industrie Branchen	Öl	Gesamt	Nahrungsm. 1)	Chem. 2)	Metall	Maschinen 3)	Maschinen 4)	Transport	Son- stige	Groß- handel	Finan- zierung 5)	Dienst- leistungen	Son- stige
1966														
Welt	36752	11838	17977	1476	2677	1693	4669	*)	3,810	3,652	n. v.	n. v.	n. v.	n. v.
Öst.	n. v.	n. v.	n. v.	n. v.	n. v.	n. v.	n. v.	n. v.	n. v.	n. v.	n. v.	n. v.	n. v.	n. v.
1977														
Welt	161136	62010	71609	5598	10075	4231	13555	8062	13921	16165	11301	1948	3929	10339
Öst.	844	D	226	25	17	12	D	D	D	70	307	0	27	D
1982														
Welt	223717	85608	99756	8884	16429	5402	17619	9876	18055	23491	19409	1180	8009	9757
Öst.	981	D	246	D	16	1	D	77	-20	122	297	1	81	D
1989														
Welt	319994	77195	172008	13643	32059	7623	30430	12646	33764	41843	37947	3439	14612	14793
Öst.	2021	582	695	73	53	6	24	82	D	D	659	3	58	24
1990														
Welt	356033	86987	187573	16348	32572	7665	33433	13382	37078	47096	40233	5637	17090	18513
Öst.	2380	D	733	88	48	15	33	125	D	D	694	24	104	D
1991														
Welt	356069	88835	182085	17922	32690	7113	29923	13389	33944	47104	41060	4739	18097	21253
Öst.	2356	D	759	90	47	13	38	161	D	D	594	38	103	D

Quelle: Survey of Current Business, div.

D. . . nicht veröffentlicht, da Rückschluß auf Einzelunternehmen möglich.

1) Nahrungsmittel

2) Chemische Industrie

3) außer elektrische und elektronische

4) elektrische und elektronische

5) außer Banken, Versicherungen und Grundstücke

*) sind in Maschinen enthalten

Die Branchengliederung ist nicht sehr aufschlußreich, da viele Daten nicht veröffentlicht werden. Der Löwenanteil der Investitionen der amerikanischen Industrie entfällt auf den Großhandel – strategische Sektoren wie Chemie, Metall, Maschinen etc. sind mit durchwegs (z. T. bedeutend) weniger als 200 Mio. US-\$ Wertschöpfung vertreten. Andere Dienstleistungen als der Handel sind praktisch nicht vorhanden und die Industrie selbst ist (Produktion) stark unterrepräsentiert. Die Investitionen sind also weder solche, die langfristig hochqualitative Arbeitsplätze schaffen, noch entsprechen sie der Idee der selektiven humankapital- und dienstleistungsintensiven Betriebsansiedlung. (Zu den industriepolitischen Implikationen vgl. Abschnitt 5.)

Die wichtigste Branche im Jahr 1991 war Elektronik und elektronische Maschinen, die Wertschöpfung der Chemieindustrie war – entgegen der Presseaussendung der amerikanischen Handelskammer – vergleichsweise niedrig (47 Mio. US-\$). Die Nahrungsmittelindustrie wies gemäß Survey of Current Business eine doppelt so hohe Wertschöpfung auf.

Die Kombination der amerikanischen und der österreichischen Daten ist aufgrund unterschiedlicher Abgrenzungen und Definitionen problematisch. Es soll dennoch versucht werden, einige Kenngrößen zu ermitteln. Besonders interessant ist der Schluß von der Wertschöpfung auf die Beschäftigung. Dazu liegen einige Informationen vor: die Wertschöpfung pro Beschäftigten 1990 in österreichischen AGs (0,42806304 Mio. öS [5]), die Industrieproduktion pro unselbständig Beschäftigten in Österreich (1,3120089 Mio. öS), der Kapitalstock der amerikanischen Industrie in Österreich (Nominalkapital 1990: 1,742 Mrd. öS; Buchwert 1993: 16,4 Mrd. öS), die Beschäftigten 1993 (20.000) in amerikanischen Direktinvestitionen insgesamt sowie die ame-

rikanische Wertschöpfung (2,356 Mrd. US-\$; ca. 23.560 Mio. öS). Nimmt man an, daß die Beschäftigten auf Industrie- und Dienstleistungssektor proportional verteilt sind, wobei der Anteil des ersteren 35% ist, reduziert sich die Beschäftigtenzahl auf 14.000.

1. Wertschöpfung in amerikanischen Direktinvestitionen pro Beschäftigten: (2.356 Mio. US-\$/14.000) 0,1683 Mio. US-\$ (ca. 1,178 Mio. öS).
2. Industrieproduktion der amerikanischen Töchter in Österreich gesamt: (14.000 x 1,312 Mio. öS) 18.368 Mio. öS.
3. Wertschöpfung der amerikanischen Töchter in Österreich (14.000 x 0,428 Mio. öS) 5.992 Mio. öS.
4. Beschäftigte in amerikanischen Töchtern anhand
 - Industrieproduktion (23.560 Mio./1,312 Mio.) 17.957
 - Wertschöpfung (23.560 Mio./0,428 Mio.) 55.047

Es ist klar ersichtlich, daß die Wertschöpfungsdaten – obwohl in Österreich und den USA im Prinzip nach der gleichen Methode erhoben – nicht zusammenpassen, sehr wohl aber die Daten der Industrieproduktion aus Österreich und die amerikanischen Wertschöpfungsdaten. Die *Wertschöpfung* wurde in Österreich anhand der AGs erhoben, sie repräsentiert damit nicht die Gesamtindustrie. Die amerikanischen Direktinvestitionen in der Industrie haben im Durchschnitt 72 Beschäftigte (14.000/195) und sind oft nicht als AGs organisiert. Um die Daten der Wertschöpfung zwischen österreichischen und amerikanischen Unternehmen anzunähern, müßte nun unterstellt werden, daß Kleinbetriebe eine mehr als doppelt so hohe Wertschöpfung als Industriebetriebe aufweisen. Die *Industrieproduktion* wiederum überschätzt die Wertschöpfung um die Höhe der Vorleistungen. Daß die Quote der amerikanischen Wertschöpfung zu österreichischer Industrieproduktion pro Beschäftigten auf

rund 18.000 Beschäftigte 1990 hindeutet – was mit der Zahl 14.000 Beschäftigte 1993 korrespondiert – ist wohl eher als Zufall zu werten.

Dies läßt folgende Interpretation des Zahlenmaterials zu: Erstens könnte die Wertschöpfung, wie sie in der amerikanischen Studie erhoben wird, überschätzt sein. Dies könnte durch Doppelzählungen bei der Ermittlung der Wertschöpfung geschehen oder aufgrund des hohen Anteils des Handels selbst bei Industrieunternehmen. Zweitens könnte die Wertschöpfung der amerikanischen Töchter pro Beschäftigten wesentlich höher sein als bei österreichischen Unternehmen.

Drei Gründe sprechen für diese Interpretation: Erstens sind die amerikanischen Töchter auf wenige Unternehmensfunktionen konzentriert, was zu einer hohen Wertschöpfung führen kann, da keine „unproduktiven“ Unternehmensfunktionen die Wertschöpfung drücken.

Zweitens sind viele der US-Investitionen recht jungen Ursprunges (verglichen mit den im Durchschnitt älteren österreichischen Industrieunternehmen). Dies bedeutet – vor allem bei „*greenfield-investments*“ – optimalere Standortwahl, den Einsatz neuerer Technologie etc.

Drittens hat eine Studie (6) gezeigt, daß die Wertschöpfung ausländischer Töchter in Österreich im Durchschnitt höher als die der österreichischen Industrie ist.

5. Industriepolitische Relevanz der Analyse

Der Beitrag hatte das Ziel, die Position Österreichs bezüglich der Ansiedlung amerikanischer Multis anhand deren Wertschöpfung aufzuzeigen. Die Relevanz der Analyse ist in zwei Bereichen gegeben, erstens im statistischen und zweitens im industriepolitischen.

All diese Ergebnisse und deren Interpretation sind nicht sehr befriedi-

gend. Sie zeigen aber, daß die Diskrepanz zwischen den Ergebnissen der amerikanischen und der österreichischen Statistik einer Erklärung bedarf. Im Lichte dieser Ergebnisse ist auch zu überlegen, derartige Daten von österreichischer Seite zu erheben (bzw. zu publizieren), um nicht auf die Ergebnisse der amerikanischen Statistik angewiesen zu sein. Daten zur Wertschöpfung ausländischer Unternehmen in Österreich (und natürlich auch zur stark wachsenden Wertschöpfung der österreichischen Industrie im Ausland) wären ein notwendiger und aussagekräftiger realwirtschaftlicher Indikator in Ergänzung zu den verfügbaren monetären Größen. Aus Gründen der Effizienz könnte das Statistische Zentralamt im Rahmen der VGR die Wertschöpfung der ausländischen Unternehmen getrennt ausweisen und die OeNB im Rahmen der Studie zu österreichischen Direktinvestitionen im Ausland die Wertschöpfung der Auslands-töchter miterheben.

Die vorstehende Analyse hat deutlich die geringe Bedeutung der amerikanischen Direktinvestitionen in bezug auf Wertschöpfung und Beschäftigung in Österreich sowie auch im internationalen Vergleich gezeigt.

Amerikanische Multis sind in vielen Sektoren nach wie vor Technologie- und Marktleader und aus diesem Grund ist ihre Tätigkeit in Österreich im Forschungs-, Produktions- und Vertriebsbereich besonders zu begrüßen. Der gezeigte hohe Anteil der Großhandelsaktivitäten der Industrie und die geringe Produktionstätigkeit führen direkt zur Frage nach der Rolle der Wirtschaftspolitik bezüglich ausländischer Direktinvestitionen. Präziser formuliert geht es um den Erfolg und den Beitrag der Ansiedlungspolitik zur Steigerung der österreichischen Wohlfahrt. Wie auch in vielen anderen Ländern sind alle „*Big Names*“ hier vertreten – jedoch vor allem mit Handelsaktivitäten. Es stellt sich

damit auch die Frage, ob die Industrieansiedlungspolitik versagt hat. Das Muster der amerikanischen Wertschöpfung entspricht jedenfalls nicht einer selektiven, qualitativ hochwertigen Industrieansiedlung. Die verfügbaren Daten zeichnen – trotz ihrer eingeschränkten Aussagekraft – eine beunruhigende Tendenz auf.

Auch die Mitgliedschaft Österreichs in der EU wird nicht automatisch amerikanische Unternehmen hereinströmen lassen, obwohl sicherlich ein gewisser Sogeffekt entsteht.

Beispielsweise wird berichtet (7), daß derzeit 36 Ansiedlungsprojekte mit einem Beschäftigungspotential von 1.400 Arbeitsplätzen von US-Konzernen in Österreich mit der ICD verhandelt werden. Einschränkend wird jedoch erwähnt, daß „immer nur ein relativ geringer Prozentsatz der Investitionsprojekte verwirklicht wird.“ (7) Außerdem ist abzuwarten, welche Wertschöpfungspotentiale diese Investitionen aufweisen: die Übernahme eines erfolgreichen österreichischen Unternehmens wie z. B. „Vogel-Pumpen“ durch „Goulds“ bringt zunächst nur eine Änderung der Eigentumsposition, aber keinen zusätzlichen Arbeitsplatz. Aus einem österreichischen Unternehmen wird eine passive Direktinvestition. Gelingt es, wie angekündigt, das Engineeringvolumen auszubauen, so wird daraus eine hochqualitative Ansiedlung. Wie wichtig eine erstmalige US-Direktinvestition werden kann, zeigt die geplante Erweiterung bei General Motors. Ursprünglich gewährte Subventionen könnten sich durch zusätzliche Expansion „rechnen“, wenn die Neusub-

ventionen nicht zu hoch sind. Die positive Stimmung scheint jedenfalls gegeben zu sein – die Wertschöpfungsdaten in einigen Jahren werden hoffentlich die realisierten Investitionen reflektieren.

Die geringe Bedeutung amerikanischer Multis in Österreich hat jedoch noch einen anderen bedeutenden Nebeneffekt: Direktinvestitionen sind in vielen Branchen typischerweise „cross-investments“, d. h., die eintretenden Unternehmen stimulieren Wettbewerb und veranlassen heimische Unternehmen zu Direktinvestitionen im Ausland. Nun, da Österreich die EU als Heimmarkt betrachten muß (8), geht es darum, in einer nächsten Welle der Internationalisierung auf „echten Auslandsmärkten“ tätig zu werden. Die USA sind kein „einfaches Pflaster“ – es gibt genügend Beispiele von Mißerfolgen (Bajou, Swarovski etc.), aber auch Erfolge sind zu verzeichnen (Koch Digitaldisc, Engel Maschinenbau etc.). Die Firma Rosenbauer AG (Löschutensilien) plant etwa, sich in den USA in „ein bestehendes Unternehmen mit ordentlichem Distributionsnetz einzukaufen.“ (9)

Für die Industrieansiedlungspolitik geht es in Zukunft darum, im Ansiedlungswettbewerb der Nationen erfolgreich zu sein. Die monetäre bzw. materielle Subvention ausländischer Investitionen wird dabei immer umstrittener – Stichwort „Diskussion der EU um Chrysler Österreich“ – und bei zunehmender wettbewerbspolitischer Gesinnung der EU-Behörden in Zukunft schwieriger oder unmöglich.

Anmerkungen

- (1) vgl. Survey of Current Business (1977, 1983, 1994).
- (2) Dennoch wäre es von großer Bedeutung, Daten über Buchwerte und nicht bloß Nominalkapital zu erhalten, da letztere sehr stark von ersteren abweichen können. Die einzige Information der OeNB zu amerikanischen Direktinvestitionen beruht aber auf dem Nominalkapital.
- (3) Zur Interpretation dieser Daten siehe Abschnitte 3 und 4.
- (4) Zu beachten ist die eingeschränkte Vergleichbarkeit der Daten: die Erhebung der Direktinvestitionen umfaßt mehr als Mehrheitsbeteiligungen und die Repräsentativitätsgrade beider Untersuchungen sind unterschiedlich.
- (5) OeNB (1994) 32.
- (6) Glatz, Moser (1989).
- (7) Bachhofer (1994) 1.
- (8) Bellak (1994a).
- (9) Woltron (1994) 40.

Literatur

- Bachhofer, Monika: US-Investoren entdecken Österreich, in: Der Standard (6. September 1994) 1 und 13.
- Bellak, Christian: FDI – Fairly Disappointing Indicator? in: Transnational Corporations (Sommer 1994, erscheint demnächst).
- Bellak, Christian: Outsider's Response to EC '92 – Evidence from Austria, in: Multinational Business Review (Herbst 1994) 40–43.
- Bureau of Economic Analysis: Gross Product of Foreign Affiliates of U.S. Companies, Survey 57 (Februar 1977) 17–28.
- Bureau of Economic Analysis: Gross Product of U.S. Multinational Companies 1977, in: Survey of Current Business (Februar 1983) 24–29.
- Bureau of Economic Analysis: Gross Product of U.S. Multination Companies 1977–1991, in: Survey of Current Business (Februar 1994) 42–63.
- Glatz, Hans; Moser, Hans Auswirkungen ausländischer Direktinvestitionen in der österreichischen Industrie (Wien 1989).
- Oesterreichische Nationalbank: Ausländische Direktinvestitionen in Österreich (div. Jg.).
- Presseaussendung der amerikanischen Handelskammer (29. 6. 1994).
- Woltron, Ute: Feuer und Flamme, in: Profil 34 (22. August 1994) 40–41.

KOMMENTARE

Replik

EMMERICH TÁLOS,
GERDA FALKNER

Replik auf den Kommentar von Bernhard Schwarz in *Wirtschaft und Gesellschaft* 20/3 (1994) 431–434 zu unserem Artikel „Sozialpolitik auf dem Rückzug? Tendenzen in west-europäischen Sozialstaaten“ in *Wirtschaft und Gesellschaft* 20/2 (1994) 247–279.

1. Nach Herrn Schwarz stellt unser von ihm mit einem Kommentar bedachter Artikel „in keiner Weise eine Herausforderung für die aktuelle Sozialpolitik in Europa, wie sie bitter nötig wäre“, dar. Der unserer Artikel zugrunde liegende Anspruch war allerdings ein anderer. Daß dies Schwarz entgangen ist, ist zwar unverständlich, aber umso folgenreicher: Nicht nur im Hinblick darauf, was Schwarz überhaupt perzipiert hat. Es ist auch folgenreich im Hinblick darauf, was er selbst, der sich als Gradmesser dafür versteht, was kritisch ist und was nicht (S. 434), als Kritik den Leser/innen reproduzierte. Worum es uns geht, haben wir in der Einleitung unseres Beitrages klargestellt: die in einem geänderten Umfeld erfolgten Veränderungen sozialpolitischer Regelungen vergleichend zu analysieren und darzustellen. Im Wortlaut: „Die seit den 80er Jahren realisierte Sozialpolitik wird in einem ersten Punkt an acht ausgewählten westeuropäischen Ländern mit unter-

schiedlicher Größe und verschiedenen sozialstaatlichen Prinzipien und Strukturen – Großbritannien, Schweden, Frankreich, Deutschland, Italien, Spanien, Niederlande und Österreich – aufgezeigt. Zweitens versuchen wir in vergleichender Perspektive die Entwicklungstrends in den – in die Untersuchung einbezogenen – ‚Sozialpolitikfeldern‘ zu analysieren: Es handelt sich hierbei (A) um den Bereich der Gleichbehandlung von Mann und Frau, (B) um die Regulierung von Arbeitsverhältnissen – am Beispiel der Arbeitszeit, der Arbeitsformen und des Bestandsschutzes, (C) um die soziale Sicherung im Fall der Arbeitslosigkeit und des Alters. Drittens und abschließend gehen wir der Frage nach, ob und inwiefern die Sozialpolitik seit den 80er Jahren durch Kontinuität und/oder Wandel geprägt ist.“ Wenn Herr Schwarz seinen Zeilen den Titel „Sozialpolitik in Österreich auf dem Rückzug?“ voranstellt, so ist dies allein für *seine* Perzeption unseres Beitrages zutreffend. Denn er blendet darin die Darstellung der sozialpolitischen Maßnahmen und deren Entwicklung in den anderen Ländern tatsächlich aus. Dies ist durchaus konsequent, wenn Schwarz die Auseinandersetzung mit einer Analyse zur Glaubenssache macht: „Entweder glaubt man alles, was im Artikel steht . . . Oder man glaubt spätestens auf der zweiten Seite nichts mehr“ (S. 434). Schwarz bezieht eindeutig letztere Position. Wie immer er es in Glaubensangelegenheiten halten mag: Glaube ist unseres Erachtens eine untaugliche Methode, um über das Zutreffen von Aussagen über die sozialpolitische Entwicklung zu befinden. Bemerkenswert ist zudem: Obwohl sein Blick auf unseren Beitrag zum einen ein äußerst begrenzter ist, wird von ihm andererseits das Fehlen

der Ausführung verschiedener Sachverhalte bemängelt, die aufgrund der angegebenen Abgrenzung unseres Themas eben nicht Gegenstand unserer Analyse waren.

2. Die Schwierigkeiten eines vielbeschäftigten Direktors einer Kerninstitution des österreichischen Verbändesystems, rezente sozialwissenschaftliche Literatur zu rezipieren bzw. aktuelle sozialwissenschaftliche Diskurse noch mitzuverfolgen, sind durchaus verständlich. Doch besteht nicht nur kein Anlaß, aus dieser Malaise eine Tugend zu machen und sozialwissenschaftliche Reflexionen und Begriffsbildungen abzuqualifizieren. Mindestens ebenso problematisch ist, daß Herr Schwarz den mit Begriffen wie „Erosion des Normalarbeitsverhältnisses“ ausgedrückten Sachverhalt nicht begreift. Denn daß im letzten Jahrzehnt auch Normalarbeitsverhältnisse geschaffen wurden, ist unstrittig. Wer hat das in Zweifel gezogen? Doch nur dieses Faktum zu betonen und nicht zur Kenntnis zu nehmen, daß der Typus „Normalarbeitsverhältnis“ – der entgegen Schwarz' Feststellung sehr wohl in Anmerkung 10 auf Seite 274 unseres Beitrages definiert ist – in vielen europäischen Ländern durch die Ausbreitung sogenannter atypischer Beschäftigungsformen an sozialer Geltung verloren hat, ist angesichts der einschlägigen Literatur eine Einmaligkeit. Sollte er doch Zeit zum Lesen finden, empfehlen wir exemplarisch einen Blick in die Veröffentlichung der Kommission der EU „Soziale Sicherheit in Europa“ (Luxemburg 1994, S. 121), in das Schwerpunktheft „Atypische Beschäftigung“ (9/1993) der Monatszeitschrift des wirtschafts- und sozialwissenschaftlichen Instituts des Deutschen Gewerkschaftsbundes (WSI) oder in eine rezente Forschungsarbeit über Teilzeitarbeit in Österreich (Ludwig-Boltzmann-Institut für Wachstumsforschung, Wien 1993). Verallgemeinernd heißt es in letzterer: „Teilzeitbeschäftigung hat seit Mitte

der 80er Jahre deutlich stärker zugenommen als die Zahl der Vollzeit-Stellen.“ (a. a. O. s. 159)

3. Wenn Schwarz auf S. 433 schreibt: „Wenn ich den Satz richtig verstanden habe“, so können wir nur festhalten: Er hat nicht. Denn er verwechselt eine Bestimmung der Ursache mit unserer Feststellung der Reproduktion eines Sachverhaltes. Wir empfehlen ihm daher nicht nur den Satz, sondern doch den gesamten Beitrag zu lesen. Dann würden ihm nämlich auch andere Fehlrezeptionen auffallen. Beispielhaft angeführt: Wir sprechen nicht von schrankenloser Zulässigkeit für die „Arbeit auf Abruf“, sondern „für erstmalige Begründung befristeter Arbeitsverhältnisse“ (S. 259). Wir kritisieren auf S. 259 nicht – wie Schwarz schreibt –, daß die Verlängerung des Arbeitslosengeldbezuges in Krisenregionen aufgehoben wurde, sondern führen unter anderem diese Verlängerung als eine der in den letzten Jahren gesetzlich beschlossenen Verbesserungen an – wobei wir in Klammer hinzufügen, daß diese Regelung 1993 aufgehoben wurde. Wenn dann Herr Schwarz noch hinzufügt, daß wir zu erwähnen vergessen hätten, daß gleichzeitig als Ersatz für diese Aufhebung eine nunmehr wesentlich verbesserte Notstandshilferegelung eingeführt wurde, so ist dies nicht nachvollziehbar: Denn in unserem Text wird im gleichen Absatz als sozialpolitische Verbesserung angeführt: „... sowie jüngst die Anhebung der Freibeträge beim Bezug von Notstandshilfe“. Schwarz' Vorwurf, die Ideologie von Thatcher „scheint spurlos an der politischen Wissenschaft vorübergegangen zu sein“, trifft nicht. Hätte er sich die Mühe gemacht, unsere Darstellung der Entwicklung in anderen Ländern, die umfangmäßig den überwiegenden Teil unseres Beitrages ausmacht, zur Kenntnis zu nehmen, dann wäre ihm aufgefallen, daß wir im Abschnitt „Großbritannien“ auf dieses

Thema eingehen. Daß wir uns nicht mit der Ideologie Reagans befassen, hängt allerdings tatsächlich mit der Auswahl der Länder zusammen. Die USA sind nicht Gegenstand unseres Vergleiches.

Daß es Leistungsverbesserungen gab, steht – von Schwarz nicht zur Kenntnis genommen – auch in unserem Beitrag. Wenn er allerdings von „massiven Leistungsverbesserungen zugunsten von Personen mit niedrigerem Einkommen, die Versicherungslücken aufzuweisen haben“, spricht und in unserem Beitrag eine dahingehende Quantifizierung und Bewertung der Pensionsreformen vermißt, so möchten wir seine ebenso wenig konkreten Ausführungen (S. 432) doch um einige Details zur behaupteten Massivität von Leistungsverbesserungen bereichern: Betreffend Kindererziehungsanrechnungszeit sind nach Berechnungen des Hauptverbandes 1993 knapp 200 Pensionen aufgrund der neuen Bestimmungen angefallen. Die „Ausweitung der Ersatzzeitenqualität von Zeiten der Erwerbslosigkeit für Personen mit geringem Familieneinkommen“ betraf (laut Arbeitsmarktdaten) im Mai 1994 465 Männer und 204 Frauen. Zu der auch von Schwarz weiters angeführten Entwicklung der Ausgleichszulagenrichtsätze ist zu vermerken, daß diese vor allem Witwen und Männern mit Eigenpension zugute kommt, während Frauen mit eigener Pension nur wenig davon profitieren (siehe Tálos/Wörister, Soziale Sicherung im Sozialstaat Österreich, Baden-Baden 1994, S. 216). Die Regelungen der Pensionsreform 1993 haben zu Minderungen in den Bemessungsgrundlagen geführt, betroffen davon vor allem Personen mit Invaliditätspensionen (siehe a. a. O. S. 182).

Hinsichtlich „Pensionsleistungsniveau“ haben wir nicht das Sinken beklagt – wie Schwarz behauptet –, sondern es verabsäumt, geschlechtsspezifisch zu differenzieren: Denn vom Sin-

ken des Pensionsleistungsniveaus im Zeitraum 1984 bis 1987 (nicht bloß 1986) waren Frauen betroffen. In dieser Zeit sank die durchschnittliche Alterspension der Frauen (Unselbständige, Neuzugänge) um 5,3 Prozent, gleichzeitig stiegen die entsprechenden Männerpensionen um 12,4 Prozent. Der Preisanstieg betrug in dieser Zeit im Durchschnitt 6,4 Prozent.

Schwarz' Feststellung, daß jene „Maßnahmen, bei denen das Versicherungsprinzip verstärkt wurde (Studienzeitenanrechnung), bewußt höhere Einkommensgruppen“ (S. 432) betreffen, ist einseitig. Denn von der Beseitigung des Grundbetrages und der Verlängerung des Bemessungszeitraumes waren schon bisher benachteiligte Gruppen wie Frauen (1984) und Invalide (1987 und 1993) betroffen.

Wird der Zeitraum berücksichtigt, auf den unser Beitrag im wesentlichen Bezug nimmt, nämlich die Jahre 1982 bis 1992, dann ergibt sich für die neuzugegangenen Direktpensionen bei Unselbständigen folgendes Bild: Bei einer Preissteigerung von 35 Prozent verzeichneten die Männer einen Anstieg von 41 Prozent, die Frauen hingegen von nur 28 Prozent. Würden auch ausländische Teilpensionen berücksichtigt, so wäre der Unterschied noch größer.

Die von Schwarz vermißten Belege für das gestiegene Verarmungsrisiko finden sich für die Mitgliedsstaaten der EU etwa bei Room/Henningsen, Neue Armut in der Europäischen Gemeinschaft, Frankfurt 1990, und für Deutschland z. B. bei Hauser/Hübinger, Arme unter uns, Freiburg 1993.

Unabhängig davon, daß in der nächsten Zeit möglicherweise die Einbeziehung der geringfügig Beschäftigten mehr als bisher auf der sozialpolitischen Agenda stehen könnte, ist Schwarz' Hinweis auf einen damit verbundenen wahrscheinlichen Anstieg von Schwarzarbeit zu hinterfragen: welchen großen Unterschied in sozialrechtlicher Hinsicht macht es

zwischen einer illegalen Schwarzarbeit und geringfügigen Beschäftigungen, wenn mit letzteren (mit Ausnahme der Unfallversicherung) kein Sozialversicherungsschutz verbunden ist?

4. Schwarz stellt den Standard unserer – von ihm unter Anführungszeichen gesetzten – wissenschaftlichen Analyse in Frage. Zum Glück gibt es neben dem Arbeiterkammerdirektor Fachvertreter/innen, die Beiträge adäquat rezipieren und im konkreten Fall auch zu einer ganz anderen Einschätzung kamen: Eine englische Version unseres Beitrages, der Gegenstand eines internationalen Symposiums war, ist im Oktober 1994 in einem sehr renommierten politikwissenschaftlichen Journal, in „*West European Politics*“, erschienen. Angemerkt sei nicht zuletzt, daß dem Abdruck unseres Beitrages ja auch eine positive Begutachtung seitens der in der Arbeiterkammer ansässigen Redaktion vorgegangen ist.

Auch wenn es uns als – im Sinne von Schwarz – nichtkritischem/r Wissenschaftler/in nicht ziemt, einem kritischen AK-Direktor Anregungen im Hinblick auf Standards zu geben, so würden wir doch gerne einige Anmerkungen machen. Zum einen dürfte es durchaus dem Standard eines sozialpolitischen Verbändeexperten konvenieren, mehr Sorgfalt bei der Einschätzung walten zu lassen, welche der Leistungen Erwerbsarbeit zur Bedingung haben und welche nicht. In der Hitze des kritischen Eifers dürfte Schwarz entgangen sein, daß Regelungen wie die Ausgleichszulage (im Fall von Witwen nur eine abgeleitete Leistung) oder Notstandshilfe keineswegs (auch nicht *weitgehend*) „von einem Versicherungsprinzip durch Erwerbsarbeit gelöst – Mindestsicherungsformen“ (S. 431) darstellen. Daß es eine Krankenversicherung für Studenten und ein nicht von Erwerbstätigkeit abgeleitetes Recht auf Pflegeversicherung gibt, hat die Tradition der dominant an Erwerbstätigen ausgerichteten

sozialen Sicherung in Österreich nicht beseitigt. Denn: Der überwiegende Teil alter Menschen bezieht seine Ressourcen aus der staatlich geregelten Pensionsversicherung als Pflichtversicherung für Erwerbstätige. Das materielle Risiko von Arbeitslosigkeit wird für den größten Teil der Arbeitslosen aus Mitteln der staatlich eingerichteten Arbeitslosenversicherung gedeckt. Alle Erwerbstätigen (Ausnahme: geringfügig Beschäftigte) sind krankenversichert, ihre Familienangehörigen über dieses Pflichtversicherungsverhältnis mitversichert. Möglicherweise verwechselt Schwarz Veränderungen der Äquivalenzrelation mit dem prinzipiell aufrecht erhaltenen – in nur wenigen Fällen modifizierten – Versicherungsprinzip.

Zweitens wollen wir anmerken, daß es vielleicht doch angebracht wäre, zwischen gesellschaftlich divergierenden Interessenpositionen zu unterscheiden. Denn die Thatchers, Kohls u. a. sind eben gerade nicht – wie Schwarz uns als Einschätzung unterstellt – ignorante, dumme und brutale Finsterlinge, sondern schlicht Repräsentant/innen bestimmter gesellschaftspolitischer Optionen und Interessen, die beispielsweise Interessen der organisierten Arbeiterbewegung merkbar entgegenstehen. Wenn die Bundeskammer der gewerblichen Wirtschaft und die Vereinigung österreichischer Industrieller die gesetzliche Realisierung des vom Österreichischen Arbeiterkammertag bzw. der Bundesarbeiterkammer geforderten Mindestarbeitslosengeldes verhindert haben, so nicht deswegen, weil deren Repräsentant/innen ignorant, dumm und brutal sind, sondern eine andere Ansicht über Arbeitslose haben, und z. B. den mit einem Mindestarbeitslosengeld verbundenen Kostenanstieg ablehnen.

Drittens wäre es für einen Direktor und Sozialpolitikexperten der AK naheliegend, einschlägige Publikationen seiner eigenen und nahestehender Or-

ganisationen sowie auch einschlägige Veröffentlichungen der EU-Kommission betreffend Sozialpolitik zur Kenntnis zu nehmen. Wir meinen, daß sich dann seine Fassungslosigkeit über unser „Gedankengebäude“ (S. 434), mit dem wir in diesem Punkt keineswegs allein stehen, durchaus relativieren könnte. Beispielsweise kam die EU-Kommission doch tatsächlich jüngst betreffend die Mitgliedsstaaten zu folgender Einschätzung: „Trotz der Schwierigkeiten, ‚erworbene Ansprüche‘ rückgängig zu machen, wurde die Höhe der Leistungen entweder direkt durch Anpassung der Sätze nach unten oder indirekt durch Festlegung strengerer Anspruchsvoraussetzungen gekürzt. Überdies wurden die Regeln für die Indexierung der Leistungen weniger günstig gestaltet, entweder durch Aufgabe der Anbindung an den Lohnindex oder durch Aussetzung der Anbindung an den Preisindex (Belgien, Deutschland, Dänemark, Griechenland, Luxemburg, Niederlande). Im Bereich der Leistungen bei Arbeitslosigkeit waren die Mitgliedstaaten aufgrund der nach wie vor hohen Arbeitslosenquote gezwungen, ihre Systeme erheblich umzustellen: So wurden die Sätze der Einkommensersatzleistungen gekürzt und die Anspruchsvoraussetzungen für die Gewährung von Leistungen verschärft, insbesondere durch Verlängerung der Wartezeiten (Deutschland, Vereinigtes Königreich).“ Ebenso wie diese EUDarstellung haben auch wir aufgewiesen, daß es seit Beginn der 80er Jahre neben Verbesserungen unübersehbare Leistungseinschränkungen im weiteren Sinne gegeben hat.

Um seine Fassungslosigkeit darüber, daß jemand auf den Gedanken kommt, die Einführung von Mindeststandards als Schritt in die richtige Richtung zu bezeichnen, wieder abzubauen zu können, könnte sich Schwarz neben z. B. deutschen Beiträgen (siehe die Gewerkschaftszeitung „Soziale Sicherheit“, 1988,

S. 331) sogar heimischer Quellen bedienen. Wir befinden uns durchaus in guter Gesellschaft: die Broschüre des ÖGB „Sozialpolitik“ (1991, S. III/61) spricht von der Forderung nach Verankerung eines Mindestniveaus der Arbeitslosenversicherung. Im Programm „AK der neunziger Jahre“ heißt es: Im Bereich der Arbeitslosenversicherung dürfe es keinen Stillstand geben, „der nächste Schritt muß in der Einführung eines Mindestarbeitslosengeldes bestehen und in der Rücknahme leistungsverschlechternder Maßnahmen im Arbeitslosenversicherungsgesetz . . .“ (S. 53). Gilt diese Einschätzung, an deren Formulierung Schwarz als sozialpolitischer Experte der AK möglicherweise nicht unbeteiligt war? Weder in Deutschland noch in Österreich ist bis dato ein Mindestarbeitslosengeld eingeführt worden.

5. Als Kernpunkt unserer Argumentation bezeichnet Schwarz eine aus dem Journal „European Industrial Relations Review“ übernommene Einschätzung über Maastricht und die Folgen der Konvergenzkriterien. In seinen Worten: „Gegen Ende ihres Artikels kommen Tálos und Falkner endlich zum Punkt: Schuld an allem ist die Europäische Integration. Sie führt dazu, daß die Staaten für Sozialpolitik kein Geld mehr haben.“ Darauf zu kommen ist eine unnachahmliche Leistung: Sie kann wohl nur gelingen, wenn jemand – so wie Herr Schwarz – den Beitrag nur ausschnittsweise rezipiert hat. Seine Wahrnehmung ist auch hier eine äußerst selektive. Denn nachdem unsererseits bereits auf die Veränderungen der Rahmenbedingungen, auch auf nationaler Ebene, hingewiesen worden war, erwähnen wir im Beitrag abschließend: „*Einen* wichtigen *Anstoß* zu dieser Entwicklung stellte die fortschreitende europäische Integration dar.“

6. Ob mit unserem Hinweis auf die sozialstaatliche Reproduktion der Heterogenität auf dem Arbeitsmarkt Vorstellungen von Staat und Gesetz-

zen verbunden sind, „die eher absolutistisch und totalitär anmuten“, dies zu beurteilen überlassen wir den Leser/innen. Wir meinen allerdings, daß sich derlei Qualifikationen auf Linie des Kommentars von Schwarz

insgesamt bewegen, der es nicht an Ausblendungen, Unterstellungen, Fehlrezeptionen und Glaubensansichten, wohl aber an einer ernsthaften Auseinandersetzung mangeln läßt.

Antwort

BERNHARD SCHWARZ

Antwort auf die Replik von Emmerich
Tálos und Gerda Falkner.

Wenn ich die Autoren des nunmehr schon zum drittenmal „nachbehandelten“ Artikels in meinem ersten Kommentar persönlich gekränkt haben sollte, so bedauere ich dies. Ich wollte sie weder abqualifizieren noch ihnen Kritikfähigkeit absprechen, schon gar nicht ihrem sozialen Engagement entgegenzutreten. Gerade deswegen, weil dieses von mir als sehr wertvoll geschätzte und auch geteilte Engagement so wichtig ist, geht es mir um die Schärfe der Argumente und Analysen.

Vielleicht ist es ganz gut, wenn sich nicht nur Interessenvertreter, sondern auch Wissenschaftler harten und auch kontroversiellen Diskussionen stellen müssen. Nur so kann jene Spannung entstehen, die neue Erkenntnisse und bessere Analysen hervorbringt, und die ein Steckenbleiben in liebgewonnenen Gedanken- und Untersuchungsmustern verhindert. Angesichts der nun auch in Österreich offensichtlich bevorstehenden Sparwelle im Sozialbereich – die übrigens nach Ausschaltung der Arbeitnehmervertreter aus den Koalitionsverhandlungen im Herbst 1994 von den politischen Parteien angekündigt wurde und meiner Meinung nach sehr radikal und sozial unverträglich ist – müßte sich auch die wissenschaftliche Sozialstaats- und Sozialpartnerschaftskritik ein wenig selbstkritisch fragen, ob es sinnvoll war, selbst in Zeiten eines durchschnittlichen Wachstums der Sozialtransfers an private Haushalte von über 11% pro Jahr – wie es von 1990 bis 1994 der Fall war – ständig mit

jammernden Artikeln und Reden über die Schlechtigkeit unseres Sozialstaats durch die Lande zu ziehen und diesen Sozialstaat auch von dieser Seite her madig zu machen. Schneller als erwartet könnte auch durch eine solche Beeinflussung der öffentlichen Meinung mehr verlorengehen, als sich die kritische Wissenschaft gewünscht haben dürfte.

Auf folgende Punkte der Replik möchte ich etwas näher eingehen:

1. „*Erosion des Normalarbeitsverhältnisses*“: Die Behauptung, wonach ich atypische Arbeitsformen nicht „zur Kenntnis nehme“, ist schon deswegen falsch, weil ich in der arbeitsrechtlichen Literatur schon vor etwa 15 Jahren auf solche Arbeitsformen und ihre rechtliche und soziale Problematik hingewiesen habe und schon einige Male an rechtlichen Versuchen mitwirken durfte, die negativen sozialen Auswirkungen einzudämmen (z. B. Arbeitskräfteüberlassung). Wogegen sich meine Bemerkung richtete, ist die Ausblendung des Umstandes, daß das Vollerwerbs-Arbeitsverhältnis nach wie vor die mit weitem Abstand wichtigste Säule der wirtschaftlichen Leistungskraft und damit auch der Finanzierung des Sozialstaates ist. Eine Geringschätzung dieser wichtigsten Säule unserer Gesellschaft und der Probleme der voll erwerbstätigen und damit auch voll beitragszahlenden Bevölkerung wäre meiner Meinung nach ein verhängnisvoller Fehler.

2. „*Krisenregionen*“: Meine Kritik richtete sich gegen die Außerachtlassung des politisch und legistisch offenkundigen Zusammenhangs zwischen der Aufhebung der gleichheitswidrigen und ungerechten „Krisenregionenverordnung“ und der Verbesserung der Notstandshilferegelung für Personen mit geringem Familieneinkommen. Ich hätte mir gedacht, daß dieser Zusammenhang für die Leser interessant ist, weil er Aufschlüsse über Hintergründe und Zielsetzungen gibt.

3. *Folgen der Pensionsreform 1993:* Vergleichsdaten können nur dann Aufschlüsse über Entwicklungen geben, wenn die verglichenen Zeiträume und Größenordnungen repräsentativ sind und geänderte Voraussetzungen berücksichtigt werden. Da es nunmehr möglich ist, durch Zeiten der Kindererziehung früher einen Anspruch auf vorzeitige Alterspension wegen langer Versicherungsdauer zu erwerben als vor der Pensionsreform 1993, so ergibt sich dadurch bei den so erst ermöglichten Pensionsneuzugängen eine geringere Zahl von Versicherungsmonaten bei Pensionsantritt.

Weitaus überkompensiert wurde dieser Effekt durch die Anrechnung von Kindererziehungszeiten bei der Pensionshöhe. Nach Berechnungen des Hauptverbandes der Sozialversicherungsträger (vgl. „Die Lage der Arbeitnehmer 1994“, herausgegeben von der Bundesarbeitskammer, Seite 110) ist der gesamte Pensionsaufwand für Neuzugänge von Frauenpensionen im Jahr 1993 aufgrund der Pensionsreform um 26% gestiegen. Dieser Aufwand entfällt auf

- die Anhebung von Pensionen (Arbeitnehmerinnen + 5,2%, Angestellte + 11,2%),
- den vorzeitigen Anfall von Pensionen (ca. 750 Pensionen) und
- neu entstandene Pensionsansprüche (knapp 200).

Aus dem Zusammenhang gerissene Detailzahlen für kurze Zeiträume haben wenig Aussagekraft. Ähnliches gilt für die Invaliditätspensionen: Es wurde die Regelung für jene verbessert, die während des Bezugs der Invaliditätspensionen nicht mehr erwerbstätig sind (Erhöhung des Zurechnungszuschlags von 50 auf 60%), während die Pensionsberechnung für weiter erwerbstätige Invaliditätspensionisten zugegebenermaßen verschlechtert wurde. Trifft es zu, daß die neuen Invaliditätspensionen im Verhältnis zu vorher gesunken sind, so deutet dies darauf hin, daß die Vertei-

lungsgerechtigkeit und Zielgenauigkeit bei der Invaliditäts(Berufsunfähigkeits)pension bisher tatsächlich zu wünschen übrig ließ – es kann ja nicht das Ziel sinnvoller Sozialpolitik sein, weiter erwerbstätige Invaliditätspensionisten ebenso zu behandeln wie jene, die auf die Pension als weitgehend einzige Einkommensquelle angewiesen sind.

4. *Sonstige Pensionsdaten:* Zwischen „neuzugegangenen Direktpensionen“ und dem „Durchschnittseinkommen“ zu vergleichen, ist der typische Äpfel-Birnen-Vergleich. Es wird eine relativ schmale und selektierte Gruppe einerseits mit einem großen Durchschnittswert andererseits verglichen. Die daraus abgeleiteten Zahlen bieten nur marginalen Erkenntniswert. Mein Vergleich bezog sich auf die jeweiligen Durchschnittseinkommen aller Pensionisten bzw. Erwerbstätigen. Absolut neu ist mir zugegebenermaßen, daß die starke Erhöhung der Ausgleichszulagenrichtsätze in den letzten Jahren vorwiegend Witwen und Männern zugute gekommen sei. Das müßte dann, wenn nicht inkonsistente Zahlen aus Zufallsgruppen miteinander verglichen wurden oder der Ehepaarrichtsatz einseitig (entgegen seiner Funktion) dem Mann zugeordnet wurde, hinsichtlich der zweitgenannten Gruppe darauf zurückzuführen sein, daß die Pensionen der Männer sehr niedrig sind. Ausgleichszulagen gebühren nämlich bei geringer Pensionshöhe und Fehlen sonstiger Einkommensquellen. Dieses Ergebnis würde also einem Großteil der bisherigen Aussagen von Tálos und Wörister, die von krassen Benachteiligungen der Frauen im Pensionsrecht ausgegangen sind, widersprechen.

5. *Geringfügige Beschäftigung:* Eine sehr intensive und nicht nur einseitige Befassung mit diesem Thema in den letzten Jahren zeigt, daß das Schutzbedürfnis in Form der Erfassung durch ein Sozialversicherungssystem

für geringfügig Beschäftigte äußerst differenziert ist, weil es sich um eine sehr heterogene Gruppe handelt, die keineswegs nur unter einem einheitlichen Armutsaspekt gesehen werden darf. Da das Schutzbedürfnis von einem Großteil der Betroffenen selbst nicht gesehen wird – wie Erfahrungen mit der Einführung der Meldepflicht zeigten –, ist ein Abdrängen in die Illegalität, wie sie durch eine allgemeine Versicherungspflicht für jedes noch so geringfügige Entgelt bewirkt würde, meiner Meinung nach rechtspolitisch sehr bedenklich.

6. *Erwerbszentriertheit des Sozialsystems*: Die Ausgleichszulage gebührt, wenn aufgrund der Anwendung des Versicherungsprinzips nach Erwerbstätigkeit die Höhe der Pension weniger als (derzeit, 1994) 7500,- Schilling betragen würde und keine anderen anrechenbaren Einkommensquellen bestehen. Sie ist daher definitionsgemäß eine der sozialen Mindestsicherung dienende Abweichung vom Versicherungsprinzip. Die Notstandshilfe gebührt – bei entsprechender Verlängerung wegen anhaltender Arbeitslosigkeit – unbefristet (leider oft auch jahrelang) und kann schon bei vorangehender, mindestens 52wöchiger (also in keinem Verhältnis zur Leistungszeit stehender) Erwerbstätigkeit in Anspruch genommen werden. Ich kann beim besten Willen nicht erkennen, wie man den Vorwurf der Erwerbszentriertheit unseres Sozialsystems mit diesen Beispielen belegen will. Die Überforderung der Sozialversicherung und ihrer Beitragszahler – der kleinen und mittleren Einkommensbezieher! – durch gesamtgesellschaftliche Mindestsicherungsaufgaben ist meiner Meinung nach eine Bedrohung der Leistungsfähigkeit des Sozialstaates. Mindestsicherung kann nicht nur durch Abgaben bis zur Höchstbeitragsgrundlage finanziert werden. Nach jeder Medienkampagne über „Löcher in den Sozialbudgets“ folgt eine Welle von politischer Pres-

sion zum Sozialabbau. Ich bin sehr besorgt darüber, daß dies von der Politikwissenschaft bisher zum Teil ausreichend erkannt wurde. Dabei hätten ausländische Beispiele viel dazu lehren können, wenn nicht nur einseitig auf einzelne Maßnahmen, sondern auch auf dahinter stehende soziale Entwicklungen und politische Forderungen der Mittelschichten geachtet worden wäre. Das habe ich mit dem Hinweis auf Thatcher und Reagan gemeint.

7. Damit bin ich schon beim letzten Punkt: *Mindeststandards*. Ich glaube schon, daß der Leser meines Kommentars erkennen konnte, daß ich nicht Mindeststandards an sich ablehne, sondern die Behauptung kritisiere, wonach sich bisher niemand mit diesem Problem beschäftigt habe. Wenn man sich nämlich ernsthaft mit diesen Fragen beschäftigt, muß man einen Schritt weitergehen, als nur die „neue Armut“ zu beklagen und undifferenziert Geldleistungen des Staates zur Beseitigung dieser Armut zu verlangen: Man muß sich mit dem Argument auseinandersetzen, daß Anreize zum Ausscheiden aus dem Erwerbsleben – besonders für Frauen! – verhängnisvoll nicht nur für das weitere Leben des einzelnen Menschen, sondern auch für den Reichtum der Gesellschaft und damit für das Verteilungspotential sein können. Man muß sich mit Leuten auseinandersetzen, die nach einem 45jährigen harten Arbeitsleben fragen, warum sie weniger Pension bekommen als Personen, die viele Jahre lang in ihrem Leben keine Beiträge bezahlt haben. Man muß sich fragen, ob eine Konzentration der Sozialpolitik auf Transferleistungen und nicht auf aktivierende Maßnahmen – Beschäftigungsgesellschaften, Arbeitsstiftungen, aktive Arbeitsmarktpolitik – tatsächlich zu mehr Gerechtigkeit beiträgt, oder nicht doch eher zu einer weiteren Spaltung der Gesellschaft. Mindestsicherungssysteme müssen daher bedarfsorientiert sein und dürfen

nicht nur in passivem Leistungsempfang bestehen, sondern sollen auch aktive Integration in die Gesellschaft durch Sachleistungen und institutionelle Hilfen bewirken. Die Beurteilung eines Sozialsystems danach, ob erwerbsunabhängige Geldleistungen in den einzelnen Sozialversicherungsreichen vorgesehen sind, ist meiner Meinung nach einseitig und kurzsichtig, ebenso wie die Abqualifizierung

von Leuten, die nicht in einem bedarfsunabhängigen Basiseinkommen die geeignete Mindestsicherung sehen.

Auf einige Punkte in der Replik bin ich zwecks Vermeidung längerer Abhandlungen und auch eines persönlichen Hickhacks darüber, wer nun welche Bücher gelesen oder verstanden hat, nicht eingegangen. Ich bitte die geneigten Leser, dies nicht als Zustimmung mißzuverstehen.

BÜCHER

AUSWIRKUNGEN STAATLICHER NEUVERSCHULDUNG

Rezension von: Wolfgang Scherf.
Die Bedeutung des kaldorianischen
Verteilungsmechanismus für die
gesamtwirtschaftliche Wirkung der
staatlichen Neuverschuldung,
Peter Lang AG, Europäischer Verlag
der Wissenschaften, Frankfurt/M.,
Wien u. a. 1994, 309 Seiten, DM 89,-.

In seinem ursprünglich in der *Review of Economic Studies* 1955/56 publizierten Aufsatz „Alternative Theories of Distribution“ versuchte Nicholas Kaldor, eine „Keynesianische Theorie der Verteilung“ zu formulieren. Als Referenz diente ihm dabei in den Arbeiten von John Maynard Keynes, die selbst nur indirekt an verteilungspolitischen Fragestellungen orientiert waren, die bekannte Passage des „widow's cruse“ der „Treatise on Money“ (1931). Dort zeigt Keynes, daß die Unternehmereinkommen (im Aggregat) das Ergebnis der Ausgabeentscheidungen der Unternehmer sind (und nicht umgekehrt, wie es der vorkeynesianischen Theorie entsprochen hätte). „If entrepreneurs choose to spend a portion of their profits on consumption . . . the effect is to increase the profits on the sale of liquid consumption goods by an amount exactly equal to the amount of profits which have been thus expended . . . Thus profits, as a source of capital increment for entrepreneurs, are a widow's cruse which remains undepleted however much of them may be devoted to riotous living.“ (1)

Annähernd zur gleichen Zeit hatte der – von Kaldor weniger rezipierte – Michal Kalecki in seiner Theorie des Konjunkturzyklus die Bestimmung der Profite ganz ähnlich diskutiert. Unter der auch bei Keynes vorhandenen implizierten Annahme eines Nichtsparens aus Arbeitereinkommen folgt die popularisierte Aussage „Workers spend what they earn, capitalists earn what they spend“ (2).

Die kaldorianische Kreislauftheorie der Verteilung geht von der etwas weniger strikten Annahme aus, daß aus Gewinnen relativ mehr gespart wird als aus Lohneinkommen. Kaldor sieht dies, selbst unter Abstraktion von Ungleichheiten in der Vermögensverteilung, in der Existenz von nichtausgeschütteten Gewinnen, die per definitionem vollständig gespart werden, begründet (3). Unter der weiteren (unkeynesianischen) Annahme einer Vollauslastung der Wirtschaft versucht Kaldor im zitierten Aufsatz, das keynesianische Instrumentarium zur Erklärung der Einkommensverteilung zu verwenden. Analog zu den Überlegungen von Kalecki und Keynes determinieren auch bei ihm die Entscheidungen über die Einkommensverwendung in Form von Konsum und Investitionen die funktionelle Einkommensverteilung zwischen Lohnbeziehern und Unternehmern. Steigen nun die autonomen Ausgaben (etwa die Investitionen), so kommt es zu einem Nachfrageüberhang auf dem Gütermarkt, der, unter der kaldorianischen Annahme der Vollauslastung, durch Preiserhöhungen abgebaut wird. Preiserhöhungen implizieren eine Umverteilung von Arbeitnehmern zu Unternehmern, die Reallöhne sinken und die Gewinne steigen. Aufgrund der unterschiedlichen Sparquoten der beiden Einkommensarten folgt daraus ein

Anstieg des gesamtwirtschaftlichen Sparens. So kommt es auf makroökonomischer Ebene wieder zu einem Ausgleich von Investieren und Sparen.

Analog zu diesem makroökonomischen Anpassungsmechanismus kann eine kaldorianische Analyse zusätzlicher Staatsverschuldung erfolgen. Wieder treten Effekte über die Preise, die Einkommensverteilung und die Erhöhung der gesamtwirtschaftlichen Sparquote auf. Der kaldorianische Verteilungsmechanismus der Investitions-Spar-Anpassung erlaubt somit einen alternativen Erklärungsansatz zum Zinsmechanismus der Neoklassik und zum Einkommensmechanismus des Keynesianismus. In der neoklassischen Analyse führt eine Ausweitung der Staatsverschuldung zu einem Anstieg des Zinsniveaus auf dem Kapitalmarkt, dadurch kommt es zu höherem Sparen (das unter den neoklassischen Annahmen zinsabhängig ist) und gleichzeitig zu einem vollständigen crowding out von privater Investitions- und Konsumnachfrage ohne unmittelbare Output- und Beschäftigungseffekte. Die Investitions-Spar-Anpassung erfolgt über den Zinsmechanismus. Im keynesianischen Modell führt (im realistischen Fall der Unterbeschäftigung) ein deficit spending zu einer über den Multiplikator vervielfachten Erhöhung des Volkseinkommens und zu einer Anpassung der (einkommensabhängigen) Sparfähigkeit an die Investitionen. Das öffentliche Defizit konsolidiert sich wenigstens zum Teil selbst. Die Investitions-Spar-Anpassung erfolgt über den Einkommensmechanismus. Im „IS/LM-Modell“ der „neoklassischen Synthese“, das auf John Hicks zurückgeht, werden Zins- und Einkommensmechanismus kombiniert.

Für Scherfs Arbeit besteht nun ein „... Hauptanliegen ... darin, auf der theoretischen Ebene zu zeigen, welche Bedeutung dem Verteilungsmechanismus im Verhältnis zu den beiden anderen Anpassungsformen zukommt,

wenn es um die gesamtwirtschaftlichen Wirkungen der staatlichen Neuverschuldung geht“ (S. 18). Nach einer kurzen Diskussion von Zins- und Einkommensmechanismus der makroökonomischen Anpassung stellt Scherf im dritten Kapitel seiner Arbeit den kaldorianischen Verteilungsmechanismus in einer vollbeschäftigten Wirtschaft ausführlich dar und leitet die entsprechenden Gleichungssysteme im Detail ab.

Sodann differenziert er das einfache Grundmodell in verschiedener Hinsicht. Zunächst nimmt er eine von der Lohnsteuer unterschiedliche Gewinnsteuer an und leitet die entsprechenden gesamtwirtschaftlichen Effekte auf Konjunkturzyklus und Höhe der Staatsverschuldung ab. Etwas fernab der heutigen Realitäten und Entwicklungen diskutiert er dabei den Fall einer im Vergleich zur Lohnsteuer höheren Gewinnsteuer. Nimmt man umgekehrt einen höheren Lohn- als Gewinnsteuersatz an, so kommt man zu folgenden Ergebnissen: Der Verteilungsmultiplikator („coefficient of sensitivity of income distribution“ [4]), der das Ausmaß der Veränderung der Gewinnquote als Folge einer Investitionsquotenveränderung angibt, ist abhängig von der Steuerstruktur. Bei relativ höherem Lohnsteuersatz ist der Verteilungsmultiplikator höher, die Gewinnquote reagiert stärker auf die Veränderung der autonomen Nachfragekomponenten, das Ausmaß der Schwankungen des Konjunkturzyklus wird höher, die Selbstkonsolidierungseffekte des Budgets sind geringer und die öffentlichen Defizite höher. In einem nächsten Schritt nimmt Scherf die zitierte Fußnote über die Bedeutung nicht ausgeschütteter Gewinne bei Kaldor auf. Das Ausmaß der entstehenden, nicht ausgeschütteten Gewinne ist unter der Annahme stabiler Dividenden stark konjunkturabhängig. Die einbehaltenen Gewinne wirken als „Puffer“ im Konjunkturzyklus, die Sparfunktion kann sich ra-

scher an die Veränderungen der Gewinnquote anpassen, der Verteilungsmechanismus gewinnt an Bedeutung in der makroökonomischen Anpassung.

Schließlich wird in einem dritten Schritt die Verknüpfung von Zins- und Verteilungsmechanismus, also die Darstellung eines „kaldorianischen IS/LM-Modells“ versucht. Als wesentliches Ergebnis der Analyse folgt, daß selbst bei Vollauslastung der Kapazitäten ein crowding out der Investitionen nicht zwingend erscheint, weil der kaldorianische Verteilungszusammenhang das entsprechend notwendige Wachstum der Ersparnisse hervorbringen kann. Wird die Existenz einbehaltener Gewinne und eine gewinnabhängige Investitionsfunktion betont, so ist crowding out kaum mehr zu erwarten. Dies bezieht sich selbstverständlich auf die privaten Investitionen. Ein crowding out des privaten Konsums findet über den Umverteilungsmechanismus von Lohnempfängern zu Gewinneinkommensbeziehern in hohem Maß statt. Sie bildet ja die Grundvoraussetzung für die Funktionsfähigkeit des kaldorianischen Verteilungsmechanismus.

Kapitel vier bildet den Hauptteil der Arbeit. Der Kritik von Kūlp folgend, der die Verwendung des Keyneschen Analyseinstrumentariums für den Vollbeschäftigungsfall problematisierte (S. 147), wird nun der Verteilungsmechanismus im Unterbeschäftigungsfall diskutiert. Dazu wird zunächst von der gesamtwirtschaftlichen Nachfrageseite ausgehend modelliert. Wird von der Vollbeschäftigungsannahme abgegangen, so kann die Kaldorsche Verteilungsformel als gesamtwirtschaftliche Nachfragefunktion interpretiert werden, die jenen Zusammenhang zwischen Gewinnquote und gesamtwirtschaftlichem Output herstellt, der nachfrageseitig ein Investitions-Spar-Gleichgewicht ermöglicht. Diese gesamtwirtschaftliche Nachfragefunktion hat eine negative Steigung,

weil bei gegebenen Investitionen ein höheres gesamtwirtschaftliches Einkommensniveau im Gleichgewicht nur erreicht werden kann, wenn die Sparquote zurückgeht, was (im kaldorianischen Fall) mit einer sinkenden Gewinnquote verbunden ist.

Um eine gesamtwirtschaftliche Gleichgewichtslösung zu erhalten, ist es nun notwendig, eine angebotsseitige Beziehung zwischen Realeinkommen und Gewinnquote zu konstruieren. Scherf greift hierfür auf die kaleckianische Monopolgradtheorie zurück. Er modelliert eine gesamtwirtschaftliche Angebotsfunktion, die einen positiven Zusammenhang zwischen Gewinnquote und realem Sozialprodukt abbildet. In der Tradition von Kalecki wird ein Mark-up-Preisverhalten der Unternehmer postuliert. Bei monopolistischen Marktformen bilden Unternehmer ihre Preise, indem sie auf die gegebenen Kosten einen wettbewerbsabhängigen Preisaufschlag vornehmen. Je höher das reale Sozialprodukt und damit der Auslastungsgrad der Unternehmen, desto höher werden die Preisaufschläge sein und desto höher liegt auch die Gewinnquote. Die Preise und die Gewinne steigen also im konjunkturellen Aufschwung und sinken im Abschwung. (Scherf zeigt zusätzlich, daß selbst unter der Annahme stärkerer Preisrigiditäten eine Konjunkturabhängigkeit der Gewinnquote über die Fixkostendegression argumentiert werden kann.)

Über die kaldorianische Kreislauftheorie auf der Nachfrageseite und die kaleckianische Monopolgradtheorie auf der Angebotsseite ist somit ein gesamtwirtschaftliches Modell konstruiert, das Kombinationen von Realeinkommen und funktioneller Verteilung herstellt. Dies erfolgt unter der expliziten Annahme eines gegebenen Zinsniveaus (das natürlich mit den kaldorschen Überlegungen zur Endogenität der Geldmenge, die bei Scherf nicht Thema der Analyse sind, korreliert). Dem IS/LM-Modell der neoklassi-

schen Synthese, das ein gesamtwirtschaftliches Gleichgewicht zwischen Zins und Realeinkommen unter der impliziten Annahme einer gegebenen funktionellen Verteilung darstellt, wird somit ein Alternativmodell zur Seite gestellt. Dem Verteilungsmechanismus wird nicht nur bei Vollbeschäftigung, sondern auch im Unterbeschäftigungsfall eine zentrale Bedeutung in der makroökonomischen Anpassung von Investieren und Sparen zugeteilt. Scherf will sein Modell dabei explizit als Ergänzung zum traditionellen IS/LM-Modell verstanden wissen. Wie überhaupt die Arbeit auch dadurch positiv auffällt, als sie keinen Ausschließlichkeitsanspruch für die eigenen Überlegungen postuliert, sondern diese als zusätzliche Aspekte für die vorhandenen theoretischen Erkenntnisse aufgenommen wissen will.

Mit dem entwickelten Modell können nun makroökonomische Anpassungsmechanismen auf verschiedene exogene Veränderungen, darunter etwa auch eine Erhöhung der Staatsverschuldung, diskutiert werden. Scherf analysiert die Effekte wieder für den Standardfall und ergänzt diesen dann um verschiedene Annahmen (fixe Arbeitskosten, differenzierte Lohn- und Gewinnbesteuerung, Existenz nicht ausgeschütteter Gewinne, Einkommens- und gewinnabhängige Investitionen usw.). Als Hauptergebnisse können festgehalten werden: Ein Anstieg autonomer Nachfragekomponenten (z. B. durch eine Erhöhung der Staatsverschuldung) führt zu höherer Produktion und Beschäftigung, verbunden mit einer preisbedingten Zunahme des Anteils der Unternehmer am Sozialprodukt (der Gewinnquote). Die (keynesianischen) Mengenreaktionen werden umso schwächer, die (kaldorianischen) Preis- und Verteilungsreaktionen umso stärker, je höher der Auslastungsgrad der Produktionskapazitäten ist. Der Verteilungsmechanismus hat eine Stabilisierungsfunktion, weil er die Gesamtwirtschaft weniger anfällig für Nachfrageschwan-

kungen macht. Die konjunkturell bedingten Defizite der öffentlichen Haushalte fallen deshalb geringer aus (diskretionäre, antizyklische Stabilisierungspolitik wird gleichzeitig aber auch weniger wirksam und teurer, weil sich über die Verteilungsänderungen das Sparen rascher an höhere Investitionen und Staatsverschuldung anpaßt). In einem abschließenden Abschnitt erweitert Scherf sein Modell um die Einbeziehung monetärer Aspekte und diskutiert die Effekte des Zinsmechanismus im makroökonomischen Anpassungsverlauf.

Insgesamt kommt der Studie von Wolfgang Scherf das Verdienst zu, ein alternatives gesamtwirtschaftliches Modell dargelegt zu haben, das für die Analyse makroökonomischer Anpassungsmechanismen eine interessante Grundlage bildet. Analysiert können mit diesem Modell selbstverständlich nicht nur gesamtwirtschaftliche Auswirkungen der Veränderung der Staatsverschuldung, sondern auch Effekte der Veränderung der privaten Investitionsquote, der Leistungsbilanzsalden oder der Konsumneigung werden. Gerade dann, wenn man den öffentlichen Sektor unter „modernen“ makroökonomischen Rahmenbedingungen zunehmend in der Rolle des passiven „spender of last resort“ sieht, werden diese Aspekte auch wichtiger als die (hydraulisch-keynesianische) Fragestellung der Auswirkungen einer Variation der Staatsverschuldung sein. Etwas zu kurz kommt in der Arbeit von Scherf vielleicht die Auseinandersetzung mit konkreteren wirtschaftspolitischen Anwendungen seines Modells, aber das war wohl nicht die zentrale Aufgabenstellung dieser Arbeit. Mit der Einbeziehung des Kaldorschen Verteilungsmechanismus in ein gesamtwirtschaftliches Modell gibt Scherf jedenfalls einen Analyserahmen vor, der jenen, die stärker an wirtschaftspolitischen Fragestellungen interessiert sind, als brauchbare Basis dienen kann.

Markus Marterbauer

Anmerkungen

- (1) Keynes (1931) 39.
- (2) Kalecki (1933) 42.
- (3) Kaldor (1955/56) 221, Fußnote 1.
- (4) Ebd. 222.

Literatur

Kaldor, Nicholas, Alternative Theories of Distribution, in: The Review of Economic Studies 23/3 (1955/56); zitiert wurde

nach Targetti, F./Thirlwall, A. P., The Essential Kaldor (London 1989).

Kalecki, Michal, Umrisse einer Theorie des Konjunkturzyklus, im Original: Proba teorii koniunktury (Warszawa 1933), wiederabgedruckt in: Kalecki, M., Krise und Prosperität im Kapitalismus. Ausgewählte Essays 1933–1971 (Marburg 1987).

Keynes, John Maynard, A Treatise on Money, vol. 1 (London 1931, 1972).

AUSGRENZUNG AUS DEM ERWERBSLEBEN

Rezension von: Martin Kronauer,
Berthold Vogel und Frank Gerlach,
Im Schatten der Arbeitsgesellschaft.
Arbeitslose und die Dynamik sozialer
Ausgrenzung,

Campus Verlag, Frankfurt und
New York, 1993, 274 Seiten, öS 311,-.

Das Buch ist eine Studie über die Struktur und die Erfahrung von Arbeitslosigkeit in zwei Mittelstädten in Niedersachsen, Northeim und Uslar, die beide zum Einzugsbereich des Arbeitsamts Göttingen gehören. Zunächst, nämlich im April 1988 und ein zweitesmal im November 1989, wurden die Daten der beiden Dienststellen des Arbeitsamtes ausgewertet, um unabhängig von den Kriterien der amtlichen Statistik zu einer Einschätzung des Vorkommens von Langzeitarbeitslosigkeit zu kommen. Dabei zeigte sich, daß sie bei den Männern doppelt so hoch und bei den Frauen um die Hälfte höher anzusetzen ist als amtlich angegeben, wenn statt einer bis zu dreitägigen Unterbrechung der Arbeitslosigkeit eine bis zu vierzehntägige nicht als Unterbrechung gewertet wird. Dies ist noch immer ein recht restriktives Kriterium, denn für die Betroffenen dürften auch ein- oder zweimonatige Beschäftigungen noch kaum relevante Unterbrechungen der Arbeitslosigkeit sein.

Zwischen Frühjahr und Herbst 1989 wurden 115 Arbeitslose in den beiden Städten, 77 Männer und 38 Frauen, über ihre Erfahrungen mit der Arbeitslosigkeit befragt. Bei den Männern war die Befragung für die Bestandserhebung vom November 1989 repräsentativ. Das Buch ist in erster Linie eine Beschreibung der Ergebnis-

se, die bei der Auswertung dieser Befragung anfielen.

Das Buch ist solide gearbeitet. Durch seine vielen, aber unaufdringlichen Bezüge zur soziologischen Literatur erschließt es dem Leser wie beiläufig einen weiten Bereich an neuen und alten Erkenntnissen. Diese betreffen nicht nur Arbeitslosigkeit und die Befindlichkeit von Arbeitslosen. Es ist ein klares Verdienst der Autoren, die Erfahrung der Arbeitslosigkeit als solcher von anderen Einflußfaktoren, wie etwa die Berufs- und Arbeitsorientierung oder den Umgang von Beherrschten und Ausgegrenzten mit der Welt ganz allgemein, ablösen zu können. Auch gelingt es ihnen, die Art und den Grad der sozialen Einbindung der Arbeitslosen zu einer eigenen, die Verarbeitung von lange andauernder Arbeitslosigkeit beeinflussenden Größe zu machen. In dem Sinn sollte dieses Buch daher unbedingt den Kanon der im Lehrbetrieb verwendeten soziologischen Literatur zur Arbeitslosigkeit ergänzen.

Das Interesse der Forscher lag bei der subjektiven Verarbeitung der Arbeitslosigkeit bei den Betroffenen. Besonderes Augenmerk legten sie darauf, wie sich die Interpretation der Arbeitslosigkeit einerseits und der Rolle der eigenen Person in der Gesellschaft andererseits mit der Dauer der Arbeitslosigkeit verändert. Sozialpolitisch ist das von nicht geringem Interesse, geht es doch um nichts weniger als die Art der Eingriffe, die zu bestimmten Zeitpunkten einer Arbeitslosen-, „Karriere“ noch bzw. schon möglich, ratsam oder sinnlos sind. Für die Politik, die „faktisch vor dem Problem der strukturellen, von konjunkturellen Aufschwüngen . . . relativ unabhängigen Arbeitslosigkeit, mit der wir heute konfrontiert sind, kapituliert“ hat (S. 9), stellt sich die Alternative, die mit dauerhafter Erwerbslosigkeit verbundenen sozialen Abstiege entweder aufzuhalten oder sie in einen Zustand münden zu lassen, der es er-

möglichst, das Selbstwertgefühl zu erhalten (S. 228 f., 239 f.).

Die Darstellung im Buch ist durch die Unterstützung von sechs Typen der Verarbeitung von Arbeitslosigkeit gegliedert. Die folgende summarische Darstellung stammt aus dem Buch selbst (S. 82 f.):

- I. Arbeitslosigkeit als integrierbarer Bestandteil der Erwerbsbiografie:
 1. Arbeitslosigkeit als Chance auf Zeit;
 2. Arbeitslosigkeit als Einschnitt, mit dem man eine Zeitlang zu recht kommen kann;
- II. Die Integrierbarkeit der Arbeitslosigkeit steht in Frage;
 3. Arbeitslosigkeit als Bedrohung, der man etwas entgegensetzt;
 4. Arbeitslosigkeit als Bedrohung, der man ausgesetzt ist;
- III. Arbeitslosigkeit wird zur lebensbestimmenden sozialen Realität;
 5. Arbeitslosigkeit als schlechte Realität, der man sich unterwirft;
 6. Arbeitslosigkeit als schlechte Realität, in der man sich einrichtet.

Eine siebte Gruppe wird ebenfalls beschrieben, steht aber außerhalb der Typologie. Es handelt sich um jene arbeitslos Gemeldeten, die „sich nicht in dem Bezugsrahmen von Erwerbsarbeit und Arbeitslosigkeit sahen, sondern sich über den Status der Mutter, Hausfrau, Rentnerin oder des Rentners definierten“ (S. 83).

Von den Typen 1 und 2 bis zu den Typen 5 und 6 nimmt die durchschnittliche Dauer der Arbeitslosigkeit zu und ebenso das durchschnittliche Alter und der Anteil der an- und ungelernten Arbeiter. Von den Frauen fanden sich mehr als die Hälfte in Typ 3 und 4, was auf Probleme beim Wiedereinstieg zurückzuführen war, und ein Viertel in der außerhalb der Typologie stehenden Gruppe. Bei den Männern waren 42 Prozent in den Typen 3 und 4, 35 Prozent in den Typen 5 und 6 und 22 Prozent in den Typen 1 und 2

zu finden. Die meisten Aussagen über Arbeitslose in den einzelnen Typen beziehen sich deshalb auf Männer.

Die ursprüngliche Motivation für die Forschungsarbeit war herauszufinden, in welchem Maß sich eine „Schicht“ dauerhaft Arbeitsloser gebildet hatte und welche Konsequenzen das für die Gesellschaft haben könnte. Es zeigte sich, daß an die drei Viertel der seit mehr als zwei Jahren arbeitslosen Männer die aktive Suche nach einem Arbeitsplatz so gut wie eingestellt hat. Sie sind bereits so frustriert, daß sie sich nur mehr selten um eine Stelle bewerben. Sie erleben sich als vom Erwerbsleben ausgeschlossen. Die dauerhaft Arbeitslosen sind nicht ident mit den Armen, aber es gibt erhebliche Überschneidungen zwischen den beiden Gruppen. Der Geldmangel – etliche von ihnen sind auf Sozialhilfe angewiesen – funktioniert bei ihnen nicht mehr als Druck, sich um eine Stelle zu bemühen, sondern nur mehr als Einschränkung der Möglichkeiten, als ein weiteres Element des Ausschlusses aus der Gesellschaft. Die finanzielle Situation scheint bei den Angehörigen des Typs 6 noch prekärer zu sein als bei denen des Typs 5. Dennoch sind sie weniger bitter und eher rebellisch eingestellt und leisten mehr Subsistenzarbeit, wie etwa Holz sammeln oder ein bißchen Gartenbau. Die Autoren beobachten, daß dies möglicherweise mit der besseren familiären Absicherung dieser Gruppe zusammenhängen könnte.

Diese Befunde zu den Folgen von Dauerarbeitslosigkeit machen es lohnend, das Buch auch von einer anderen, von den Autoren nicht intendierten Seite her zu lesen. Die Typen 5 und 6 beschreiben eine Art von Arbeitslosigkeit, die es in den ersten 30 Jahren nach 1945 kaum, in den letzten 20 Jahren aber wieder immer mehr gegeben hat. Das sind Menschen in erwerbsfähigem Alter, die die Erfahrung machen mußten, für keinen Arbeitsplatz mehr als geeignet angesehen zu wer-

den, die lernen mußten, sich als unwiederbringlich Erwerbslose zu begreifen. Dieses Ausgeschlossenensein kann uns zu zwei über das Buch hinausführenden Fragen veranlassen, nämlich: Erstens, welche Faktoren haben zum Entstehen dieser Ausgrenzung in den letzten 15 Jahren geführt und werden diese in Zukunft weiter wirken? Zweitens, wen trifft es und wer ist in Zukunft sonst noch davon bedroht?

In Antwort auf die erste Frage ist zunächst hervorzuheben, daß es sich um ein verbreitetes Phänomen handelt. Es ist nicht nur in der BRD, sondern auch in Österreich anzutreffen und in den meisten anderen westlichen Industrieländern ebenso. Alter und Grad der Ausbildung spielen eine wichtige Rolle dabei, wen es trifft. In den achtziger Jahren hat die Dauerarbeitslosigkeit fast kontinuierlich zugenommen. In Österreich ließ nur der starke Aufschwung von 1989 bis 1991 den Zuwachs langsamer werden. Seitdem geht er weiter. Ein gewisser Zusammenhang mit dem verlangsamten wirtschaftlichen Wachstum scheint also zu bestehen. Er hat sich aber auch in Aufschwüngen nicht in Rückgängen der Zahl der Dauerarbeitslosen ausgewirkt. Es scheint daher Faktoren außerhalb des bloßen Wachstums zu geben, die von entscheidendem Einfluß auf die Zunahme der Dauerarbeitslosigkeit sind. Keine Rolle scheint jedoch die Zuwanderung zu spielen, denn gleichzeitig mit ihrer Zunahme verlangsamte sich der Zugang in die Dauerarbeitslosigkeit. Dennoch schreiben gerade die Arbeitslosen der Typen 3 und 4 der Zuwanderung Schuld an der Bedrohung durch dauernde Arbeitslosigkeit zu (S. 238).

Was die westlichen Industriegesellschaften alle gemeinsam haben, ist die industrielle Revolution der achtziger Jahre. Sie war auch eine technologische Revolution, im Westen aber vor allem eine organisatorische. In Japan waren seit den fünfziger Jahren kontinuierlich neue, die Produktivität – und

das heißt unter anderem auch die Qualität – steigernde Formen der Kooperation zwischen Unternehmen, zwischen Beschäftigten und Geschäftsleitung und unter den Beschäftigten selbst entwickelt worden. Mit Schlagworten wie „just-in-time“ und „lean production“ wurden sie in den achtziger Jahren auch im Westen bekannt (1) und mußten dann überstürzt nachgeholt werden. Dieser Vorgang ist noch keineswegs abgeschlossen (vgl. Der Standard, 8. November 1994, „Logistik“, über den diesbezüglichen Anpassungsbedarf der Beziehungen oberösterreichischer Unternehmen zu ihren Geschäftspartnern). Das Problem dabei ist nun nicht so sehr, daß die Produktivitätssteigerungen zunächst Verringerungen der Personalstände nach sich ziehen, denn sie führen auch zum Entstehen neuer Arbeitsplätze, sondern daß die Anforderungen an die Arbeitnehmer sich erstens dramatisch ändern und zweitens besonders im mentalen Bereich drastisch steigen. Arbeitnehmer sind in einem schlank operierenden Unternehmen viel mehr zum ständigen Mitdenken, zu rascher Reaktionsfähigkeit und zu problemlöserischer Flexibilität im Denken angehalten als in Unternehmen alten Stils. Wenn sich da bei einem Beschäftigten Engpässe ergeben, werden es die übrigen Beschäftigten sein, die auf sie oder ihn verzichten möchten, lange bevor es die Geschäftsleitung tut.

Je höher die Anforderungen, desto mehr wird es geben, die nicht in der Lage sind, ihnen zu entsprechen. Es wird von den Unternehmen immer mehr und unabhängig vom sonstigen Zustand des Arbeitsmarkts zwischen „Spren“ und „Weizen“ unterschieden (2). Aufhalten läßt sich an diesem Ausartieren wenig. Es ist damit zu rechnen, daß sich auch in den neunziger Jahren mit jedem Konjunkturzyklus die Schicht der dauerhaft Erwerbslosen etwas vergrößert.

Schlanke Unternehmen gibt es heute fast rund um die Welt, denn die trans-

nationalen Unternehmen haben überall ihre Operationen grundlegend reformiert. Nur dort, wo sie wenig aktiv sind, wie z. B. in Afrika, gibt es auch kaum Unternehmen neuer Gestalt. Die erneuerten Unternehmen haben eine weit höhere und vor allem eine weiterhin steigerungsfähige Produktivität; sie haben Null-Fehlerquoten. Die Unternehmen alten Stils – man kann sie inzwischen nur mehr als schlecht geführte Unternehmen bezeichnen, denn die Prinzipien schlanker Unternehmensorganisation sind heute allgemein zugänglich – geraten damit unter sehr starken Druck. Sie haben, besonders bei Dienstleistungen, oft noch Standortvorteile, durch die sie eine Zeitlang trotz ihrer hohen Preise und ihrer vergleichsweise schlechten Qualität weiter zu bestehen vermögen. Aber auch sie kommen nicht um eine Verbesserung der Qualität und eine Steigerung der Produktion pro Arbeiterstunde herum, also versuchen sie, neben anderem, nur mehr die geeignetsten Arbeitskräfte zu beschäftigen. Auch bei ihnen fallen daher die Beschäftigungschancen für Arbeitskräfte, die weniger leistungsfähig sind oder für weniger leistungsfähig bzw. auch weniger kooperationswillig gehalten werden.

All das mögen Phänomene der Anpassungen infolge der industriellen Revolution der achtziger Jahre sein. Verschwunden ist – außer im öffentlichen Dienst – jene Art von Arbeitsorganisation, die sich an den am wenigsten Leistungsfähigen orientierte. Wie es denen ergeht, die im Zuge dieser Umorganisation aus dem Erwerbsleben ausgeschieden werden, das doku-

mentieren die Autoren des vorliegenden Buches vorzüglich. Am Verständnis der Ursachen wird noch zu arbeiten sein. Erst dann können auch realistische Lösungsmöglichkeiten ins Blickfeld kommen. Bis dahin kann nur Schadensbegrenzung vollzogen werden, nämlich Stärkung der Kräfte der Betroffenen, mit der Situation zurecht zu kommen.

August Gächter

Anmerkungen

- (1) Womack u. a. (1992).
- (2) Zilian, Malle (1994); vergleiche auch die Befunde in: Bacher-Dobler, Schönbauer (1993); Boos, Heitger (1993); Lassnigg, Fraiji (1993).

Literatur

- Bacher-Dobler, Norbert; Schönbauer, Ulrich, Arbeit in Österreich: Arbeitnehmer – AMV – Betriebe. Berufsverläufe im gesellschaftlichen Wandel (Bundesarbeitskammer, Wien 1993).
- Boos, Frank; Heitger, Barbara, Arbeit in Österreich: Arbeitnehmer – AMV – Betriebe. Modernes Personalmanagement und arbeitsmarktpolitische Konsequenzen (Bundesarbeitskammer, Wien 1993).
- Lassnigg, Lorenz; Fraiji, Adelheid, Arbeit in Österreich: Arbeitnehmer – AMV – Betriebe. Beschäftigte im Unternehmenssektor. Ergebnisse einer Repräsentativbefragung (Bundesarbeitskammer, Wien 1993).
- Womack, James P.; Jones, Daniel T.; Roos, Daniel, Die zweite Revolution in der Autoindustrie. Konsequenzen aus der weltweiten Studie aus dem MIT (Frankfurt 1992).
- Zilian, Hans Georg; Malle, Bertram, Spreu und Weizen. Das Verhalten der Arbeitskräftenachfrage (Graz 1994).

EINE CHRONIK LAUFENDER EREIGNISSE

Rezension von: Karl Vak, *Gefährliche Zukunft. Banken in der Informationsgesellschaft*, Bollmann Verlag GmbH, Bensheim 1994, 158 Seiten, öS 375,-.

Ausgangspunkt der „Reise“ auf der Suche nach der Bankenseele, auf die Vak hier einlädt, sind ein Gespräch mit einem indischen Homöopathen und mit Erwin Ringel, die ihm beide vorwerfen, als Banker Diener einer dämonischen „Religion“ – der des Geldes – gewesen zu sein.

Zwar sieht die Wirtschaftsgeschichte den Ursprung des Geldes ebenfalls in den Opfergaben für Priester, doch erscheint das Geld spätestens seit der industriellen Revolution entmystifiziert, und die heutige ökonomische Theorie betrachtet es im wesentlichen nur mehr als Tauschmittel mit den geringsten Transaktionskosten. Demgegenüber wickelt der Ex-Banker und Mitglied des Club of Rome Karl Vak die Geschichte des Geldes und der Banken von Byzanz bis zur „Informationsgesellschaft“ in Episoden ab und kommt persönlich zum Schluß, daß die Demystifizierung des Geldes bei weitem nicht vollzogen ist. Schlimmer, anstatt einer Säkularisierung erlebten Geld und Banken eine Diabolisierung, jedoch ebenfalls aus äußerst säkulären – genauer ökonomischen – Gründen: Die Dienste der Priester waren zu teuer geworden, und mit dem Teufel war billiger auszukommen. Umgehung des kanonischen Zinsverbotes im Mittelalter, Finanzierung von Kriegen bis heute und die Ballung von Macht (und deren Mißbrauch) in Form von Geld und Information sind nur einige Beispiele dafür. In der Tat

ist es keiner namhaften ökonomischen Theorie gelungen, diese Dimension des Geldes in elegante Gleichgewichts- (oder auch Ungleichgewichts-) Bedingungen zu verpacken, wenngleich der Autor übersieht, daß mit der Empfehlung zum „Binden der eigenen Hände“ in der Geldpolitik, um Glaubwürdigkeit auf den Finanzmärkten zu gewinnen, bereits etwas dieser „analerotischen“ Dimension des Geldes (S. 17) in die ökonomische Theorie einzufließen scheint. (Neben der „Strukturpeitsche“ haben Ökonomen nun also auch Fesselungen in ihrem Repertoire.)

Beim Umgang mit dieser mystischen Macht steht ein Bankier vor einem besonderen Problem: einerseits muß er zum Schutze des Gläubigers *sui generis* „Sparer“ seine Macht und die des ihm anvertrauten Geldvermögens durch Bescheidenheit vor Zugriffen schützen, andererseits „ist er gezwungen, seine eigene Legitimation bei den politischen Instanzen immer wieder neu einzuholen“. Dies ist ein weiterer Aspekt der „Dialektik der Regulierung“ des wohl am meisten regulierten Sektors in der Ökonomie.

Dem Bestreben des „Sich-Verbergens“ bei gleichzeitiger Demonstration von Macht dürfte auch das so trefflich formulierte Aquarium-Dilemma des Bankers entspringen: Wie Fische leben Banker in einer geschlossenen Umwelt, „... die auf ein feines Gleichgewicht von innerer Ausgewogenheit und Rangfolge der Arten untereinander angewiesen ist.“ (S. 33) Zwischen den Ebenen besteht kaum Kommunikation über Kenntnisse über das Aquarium. Die Miniaturwelt des Aquariums hat weiters „keine Ahnung von dem ...“, was über das Aquarium hinausgeht, obwohl sie einen Teil unserer Welt darstellt.“ Was umso bedenklicher wird, je stärker diese Innenwelt mit der Außenwelt „vernetzt“ ist. Dabei kann man diese Vernetztheit bildlich wie wörtlich nehmen, wobei ja die Vernetzung im

wörtlichen Sinne in der Informationsgesellschaft die Voraussetzung der bildlichen darstellt.

Verstärkt werden die Auswirkungen der Vernetzung noch durch die – wie Vak es bezeichnet – Finanzrevolution. Dadurch, daß der Wohlstand auch bei den Massen gestiegen ist, tritt das Bankensystem erstmals als Intermediär eines solchen Volumens an Geldern auf, daß die geballte Kraft der Notenbanken einer Spekulationswelle nicht standhalten kann. Was bedeutet dies für die Knappheitsverhältnisse, die die Ökonomie prägen? Von einer Welt des knappen Gutes Geld, das zur Veranlagung steht, entwickelten wir uns in eine Welt knapper Veranlagungsmöglichkeiten, denen das Finanzkapital „hinterhereilt“ (Schlagwort *Casinokapitalismus*).

Essentieller Grundbaustein dafür – und für eine neue Rolle der Banken – ist eben die Informationsgesellschaft, die – wie so vieles – bei neuen Chancen auch neue Risiken mit sich bringt. Beispiele dieser Medaille mit zwei Seiten sind dabei erstens die gleichzeitige Stärke und Fragilität des Finanzsystems und zweitens die Demokratisierung der Information auf der einen und der „gläserne Mensch“ auf der anderen Seite. Zum ersten: Vorbote der Risiken und unmittelbarer Ausdruck dieser Fragilität des gewaltigen Netzwerkes miteinander kommunizierender Computer war für Vak der Crash von 1987, in denen ein von Sicherheitsbarrieren und staatlichen Grenzen „befreites“ Kommunikationssystem eine Lawine von weltweiten Kursstürzen auslöste. Weitere Beispiele ließen sich in der gewaltigen Geldvernichtung nach dem Putsch gegen Gorbatschow oder in der Krise des europäischen Währungssystems 1992 finden. Die Stärke des heutigen und zukünftigen informationsgeleiteten Finanzsystems zeigt der Autor in einen Vergleich: In Investmentfonds werden heute von zehn Personen Wertbestände von zehn Milliarden Dollar ver-

waltet – eine Größenordnung, für die eine konventionelle Bank 5.000 Personen zur Verwaltung benötigte. Zum Zweiten: Waren vor allem auch die Medien bisher in Bündeln von einer Stelle ausgehend geschaltet, bieten die neuen Informationstechnologien die Möglichkeiten zu einer demokratischen n-mal-n-Kommunikation, wie sie heute etwa das Telefon darstellt, zu gelangen. Untrennbar damit verbunden ist aber auch der gläserne Mensch – den vor allem die Banken in ihrer Funktion als Informationsverarbeiter und -mittler brauchen.

Dem Optimismus Vaks, daß die Banken in dieser Konstellation „ihren Pakt mit dem Teufel“ aufgeben würden, weil der Mensch informierter, intelligenter und verantwortungsvoller wird, ist allerdings nur schwer zu folgen. Doch spricht es für ihn, bei aller Schärfe nicht zum Zyniker geworden zu sein und mit Hölderlin daran zu glauben, daß in der Gefahr (Anstieg des Kapitalflusses, Globalisierung des Finanzwesens, die Rolle der Banken in der Dritten Welt, Ballung der Macht durch Zusammentreffen von Geld und Information – das Kapital der Zukunft) auch das Rettende (die Vision einer Bank, „die keine rigiden Grenzen ihrer über das ökonomische hinausgehenden Geschäftsziele akzeptiert“ und die das Geld von seiner macht – zu einer geistesbetonten Verwendung bringe) wächst.

Neben diesen globalen Herausforderungen, denen Gesellschaft und Banken ausgesetzt sind, werden sich die europäischen Banken im speziellen folgenden Herausforderungen gegenüber sehen (S. 153): „1. den weltumspannenden Wettbewerb der ‚reichen Triade‘ (der Weltregionen Nordamerika-Südostasien-Europa); 2. die Strukturveränderungen in Europa, die erforderlich sind, um den vor allem ökonomisch so unterschiedlich entwickelten Kontinent zu integrieren und ein „Abdriften“ ärmerer Bereiche zu verhindern, 3. die Gefahren, die mit dem

Eintritt in das Informationszeitalter verbunden sind.“

Abschließend ist zu sagen, daß Vaks Buch besonders jenen zu empfehlen ist, die „Infotainment“ suchen, wobei durch die episodenhafte Darstellung und den weiten Bogen, den Vak

spannt, vor allem der letzte Teil dieses Kunstwortes zu betonen ist – also die Unterhaltung als jener Teil, der neben dem Finanzsystem am stärksten mit den neuen Informationstechnologien verbunden ist.

Thomas Zotter

PROBLEME DER WIRTSCHAFTLICHEN UND SOZIALEN INTEGRATION IN DER EU

Rezension von: Max Haller, Peter Schachner-Blazizek (Hrsg.), *Europa – wohin? Wirtschaftliche Integration, soziale Gerechtigkeit und Demokratie*, Leykam Verlag, Graz 1994, 520 Seiten, S 398,-.

In dem Buch unternehmen 37 Autorinnen und Autoren aus den Bereichen Wissenschaft und Politik in 34 Beiträgen den Versuch, die Richtungen der europäischen Entwicklungen aufzuzeigen. Die Anzahl der Beiträge führt dazu, daß kein Artikel mehr als 40 Seiten umfaßt. Wie der Untertitel des Buches schon signalisiert, wird der Bogen der Themen weit gespannt. Um zumindest eine Vorstellung der verschiedenen Themen zu geben, führe ich die Überschriften der sieben Teile an: Teil I – *Einführung in die Thematik*; Teil II – *Probleme und Perspektiven der Europäischen Integration im Umbruch der Weltwirtschaft*; Teil III – *Auswirkungen der Integration Europas auf Wirtschaft und Politik in Österreich*; Teil IV – *Wirtschaftlich-soziale Ungleichheiten als Herausforderung für die Sozialpolitik in Europa*; Teil V – *„Nation Europa“? Geistige Leitbilder und gesellschaftliche Grundlagen*; Teil VI – *Die Europäische Gemeinschaft im Lichte eines demokratisch-föderalistisch verfaßten Europa* und Teil VII – *Die Europäische Union als Garant für Sicherheit und Frieden in Europa und der Welt?*

Ich möchte jene drei Beiträge des Buches vorstellen, die mich am meisten angesprochen haben. Gunther Tichy skizziert in seinem Artikel „Geliebte Vielfalt in der nötigen Einheit – Zur Langsamkeit des europäischen In-

tegrationsprozesses“ den wellenförmigen Verlauf der europäischen Integrationsbemühungen. Die Ursache der Fort- und Rückschritte sieht er einerseits im wirtschaftlichen Zwang zur Integration und andererseits in der real existierenden Heterogenität. Neben Spezialisierungsvorteilen, steigenden Skalenerträgen, multinationalen Konzernen und den Umweltbelastungen ergibt sich der Zwang zur Integration aus deren eigener Dynamik. So schreibt Tichy: „Integration ist kein einmaliger Akt, der an einem bestimmten Punkt beliebig gestoppt werden kann, sondern ein fortlaufender Prozeß, in dem Integration fortlaufend weitere Integration gebärt.“

Gleichzeitig betont Tichy aber auch, daß dieser Prozeß entsprechende Voraussetzungen erfordert. Statt Wohlfahrtssteigerungen durch handelssteigernde Maßnahmen drohen wohlfahrtsmindernde Beeinträchtigungen durch handelsablenkende Maßnahmen, vor allem dann, wenn die Mitglieder eines Integrationsraumes nicht genügend homogen sind. Tichy untersucht dann anhand der großen Handelsströme, der Preis- und Wirtschaftsstrukturen den Grad der Homogenität des europäischen Integrationsraumes und konstatiert eine beachtliche Heterogenität Europas, wobei sich diese Heterogenität auf den relativ niedrigen Integrationsstufen der Zollunion und auch des Gemeinsamen Marktes noch nicht störend auswirkt.

Ernste Probleme sieht Tichy für den Fall einer Währungsunion, welche den Spielraum für unterschiedliche wirtschaftspolitische Maßnahmen extrem einschränken würde. Der Verzicht auf nationale Wirtschaftspolitik ließe aber untragbare regionale Differenzierungen entstehen, falls nicht gleichzeitig mit der Währungsunion ein einheitliches Finanzsystem mit automatischem Ausgleich eingerichtet werden würde. Tichy kommt zu dem Schluß, daß ein Übergang zu einem Europäischen Währungssystem – mit oder ohne Ost-

europa – nur dann empfehlenswert sei, wenn die Integrationsbereitschaft tatsächlich so weit geht, daß auch die Bereitschaft zu einem europäischen Finanzausgleich bestehe.

Die Ausführungen von Fritz Breuss unter dem Titel „Herausforderungen für die österreichische Wirtschaftspolitik und die Sozialpartnerschaft in der Wirtschafts- und Währungsunion“ geben einen sehr guten Überblick über die vertraglichen Regelungen bezüglich der Wirtschaftspolitiken in den EG-Verträgen. Weiters streift er den Vertrag von Maastricht, die Ziele der Wirtschafts- und Währungsunion (WWU) sowie die Binnenmarkteffekte und geht dann tiefer auf die Wirtschaftspolitiken ein.

Da die Mitgliedsstaaten durch die WWU das Instrument der nominellen Wechselkursänderungen und die Autonomie der Geldpolitik verlieren, verbleiben zur Anpassung an national unterschiedliche Schocks die Lohnpolitik und die Fiskalpolitik als wichtigste wirtschaftspolitische Instrumente. Die Fiskalpolitik soll aber zunehmend EG-weit koordiniert werden, und außerdem ist klar, daß die fiskalpolitischen Instrumente nicht unbedingt gegen die geldpolitischen austauschbar sind. Hinzu kommt, daß, je weiter die Gemeinschaft in Richtung WWU fortschreitet, die Probleme der effizienten Besteuerung und der Bereitstellung öffentlicher Güter um so brisanter werden.

In seiner Analyse des Europäischen Währungssystems (EWS) sieht Breuss zwei wesentliche Gründe für die Krise des August 1993: den systemimmanenten, der im Anachromismus des Systems fixer Wechselkurse, in Zeiten voll liberalisierter Kapitalmärkte, liegt und zweitens die deutsche Wiedervereinigung, wo Deutschland nur gemäß den nationalen Interessen gehandelt hat. Die Probleme des DM-Ankers wirkten sich aber auf das ganze „EWS-Schiff“ aus.

Im Abschnitt über die Lohnpolitik konstatiert Breuss zwei Anpassungs-

möglichkeiten zum Ausgleich von Wettbewerbsunterschieden zwischen den EU-Ländern. Da unterschiedlichen Wettbewerbspositionen in der WWU mit einheitlicher Währung nun nicht mehr mittels Auf- oder Abwertungen des nominellen Wechselkurses begegnet werden kann, verbleibt primär die Änderung der relativen Preise oder Arbeitskosten (die Änderung der realen Wechselkurse setzt aber die Lohn- bzw. Preisflexibilität voraus) respektive die Faktormobilität. Bezüglich der Arbeitskräftemobilität machen die empirischen Erkenntnisse aber keine großen Hoffnungen, daß die Arbeitskräfte sehr schnell eine ähnlich hohe Mobilität wie das Kapital erreichen werden. Obwohl die Reallohnflexibilität innerhalb der EG sehr unterschiedlich ist und der Unions-Vertrag keine gemeinsame Lohnpolitik fordert, kommt Breuss zu dem Schluß, daß die WWU letztlich auch zu einer Harmonisierung oder Konvergenz der Lohnbildung führen wird.

Unterstützt wird diese Annahme durch die Betrachtung der Lohn- und Arbeitskostenentwicklung sowie der effektiven Wechselkurse zwischen Österreich und Deutschland seit 1982, wo eine deutliche Konvergenz festzustellen ist. Voraussetzungen für die Harmonisierung oder Konvergenz in der Lohnbildung ist allerdings die Angleichung der Produktivitätsentwicklung bzw. die Zunahme der Mobilität auf den europäischen Arbeitsmärkten. Breuss diagnostiziert für die Sozialpartner schwindenden Einfluß auf die Preisdisziplin, aber gestärkte Bedeutung für die Lohnpolitik, da diese die Hauptlast der Anpassung an exogene Schocks bei unveränderten Wechselkursen trägt. Seiner Meinung nach könnte die Sozialpartnerschaft wieder jenen Stellenwert einnehmen, den sie in den fünfziger und sechziger Jahren innehatte: Kooperation im Inneren angesichts eines EG-weiten laissez-faire.

Der Beitrag „Die Sozialpolitik der

EG: Rechtsgrundlagen und Entwicklung von Rom bis Maastricht“ von Gerda Falkner gibt nicht nur, wie im Titel angekündigt, einen sehr guten Überblick über die historische Entwicklung und die genauen vertraglichen Regelungen der Sozialpolitik in der Europäischen Union, sondern macht auch durch zahlreiche Fußnoten und Querverweise Lust, sich eingehender mit diesem Thema zu beschäftigen. Die Möglichkeit dazu bietet das umfangreiche Literaturverzeichnis.

Schon zu Anbeginn der Europäischen Idee war die Sozialpolitik ein kontroversielles Thema und schon damals konnte keine Einigung über die Frage nach dem Grad der sozialpolitischen Harmonisierung erreicht werden. Die neoliberal argumentierende Seite betrachtete Sozialkosten als nur einen beliebigen unter den vielen wettbewerbsrelevanten Kostenfaktoren. Mit dem Argument, das unbehinderte Spiel der Marktkräfte bringe jedenfalls die effizienteste Allokation des Kapitals und im Endergebnis Wohlstandsgewinne für alle Beteiligten, wandte sich solchermaßen vor allem die deutsche Delegation gegen jeden „Eingriff“ in den freien Wettbewerb auf EG-Ebene. Die Franzosen argumentierten demgegenüber, daß in den Preis der Wirtschaftsgüter eingehende „soziale Kosten“ künstliche Kosten darstellten und daher nicht wie etwa geographische und klimatische Bedingungen als natürlich vorgegeben zu behandeln seien. Nach dieser Ansicht sollten bei weitgehender Angleichung der sonstigen ökonomischen Rahmenbedingungen nicht die Sozialabgaben als verstärkt wettbewerbsrelevante Kostenunterschiede verbleiben. Aus signifikanten Differenzen dieser Größe könnte sonst nämlich ein Abwandern des Kapitals und somit von Arbeitsplätzen in die Länder mit niedrigeren Sozialkosten bewirkt oder aber „soziales Dumping“ im Sinne des Drucks auf die sozial fortschrittlicheren Länder zur

Rücknahme ihrer Errungenschaften ausgelöst werden.

Wie die Geschichte lehrt, hat sich die Argumentationslinie der Neoliberalen durchgesetzt und der EWG-Vertrag (EWG-V) verfügte im Sozialbereich über keine ausdrücklichen Ermächtigungen für eine aktive EG-Politik. Die Zuständigkeit dafür verblieb weiterhin bei den einzelnen Mitgliedsstaaten. Einzig der Artikel 119 im Kapitel „Sozialpolitik“ des EWG-V schrieb das gleiche Entgelt für Männer und Frauen bei gleicher Arbeit rechtlich verpflichtend fest. Durch die Annahme des „Sozialpolitischen Aktionsprogramms 1974“ anerkannte der Rat explizit, daß für die Verwirklichung der darin angeführten drei Hauptziele (Bekämpfung der Arbeitslosigkeit, Verbesserung der Lebens- und Arbeitsbedingungen sowie weitergehende Beteiligung der Sozialpartner) Aktivitäten der EG erforderlich wären. In der folgenden Phase bis etwa 1980 wurden mehrere sozialpolitisch relevante Richtlinien, gestützt auf die Artikel 100 und/oder 235 EWG-V, erlassen. Aber bald danach folgten der Einbruch der internationalen Wirtschaftsentwicklung sowie eine Änderung der nationalen Wirtschafts- und Sozialpolitiken diverser EG-Länder, womit auch dem punktuellen Beginn der Verwirklichung einer aktiveren EG-Sozialpolitik ein Ende gesetzt wurde.

Maastricht brachte weitere Entwicklungen auf dem Gebiet der Sozialpolitik, führt aber auch dazu, daß in diesem Bereich künftig zwei Strukturen nebeneinander bestehen: Eine für alle zwölf Mitgliedsstaaten, die nach wie vor kaum explizite Kompetenzzuweisungen an die Gemeinschaft enthält und – bis auf den Bereich des Arbeitnehmerschutzes und die Binnenmarktharmonisierung – einstimmige Beschlüsse erfordert und eine für nur elf Mitgliedsstaaten (ausgenommen sind das Vereinigte Königreich und Nordirland) gültige sozialpolitische

„Vertragsgrundlage“ im Anhang zum EG-Vertrag, wo neben neuen Ziel- und Aufgabenformulierungen auch geänderte Entscheidungsmodalitäten vorgesehen wurden.

Obwohl Falkner ausführt, daß die rechtlichen Ausgangsbedingungen für gemeinsame Maßnahmen in Richtung sozialer Gerechtigkeit der elf Mitgliedsstaaten partiell verbessert wurden, gibt sie gleichzeitig zu bedenken, daß mit dem zugelassenen Abseitsbleiben Großbritanniens nunmehr ein „Europa der zwei sozialpolitischen Geschwindigkeiten“ eingeführt und quasi ein Freibrief für soziale Dumpingpraktiken innerhalb der Grenzen des EG-Binnenmarktes ausgestellt wurde. Hinzu kommt, daß uneinheitliche ökonomische Eigeninteressen der

einzelnen Regierungen gemeinsame sozial- und arbeitsrechtliche Schritte der Elf erschweren, da die Auswirkungen sozialpolitischer EG-Regulierungen bzw. Nichtintervention zumeist je nach Land, Region, Wirtschaftssektor und fallweise auch einzelner Unternehmen divergieren würden.

Zusammenfassend kann man sagen, daß Falkner bei ihren Betrachtungen „den Finger auf die wunden Punkte der EG-Sozialpolitik“ legt. Am Ende ihrer Ausführungen äußert Falkner die Befürchtung, daß die sozialpolitischen Entwicklungen eine (europa- und zunehmend möglicherweise auch weltweite) regressive Umverteilung von Produktivitätsgewinnen zugunsten des Kapitals begünstigen könnten.

Roland Marcon

DIE TRANSFORMATION
IN OSTEUROPA: ÜBER DEN
NUTZEN „HETEROGENER SAM-
MELBÄNDE“

Rezension von: Franz-Lothar Altmann, Edgar Hösch (Hrsg.), Reformen und Reformer in Osteuropa. Unter Mitarbeit von Annelie Ute Gabanyi, Uwe Halbach, Detlew Henning, Wolfgang Höpken, Hans-Joachim Hoppe, Wolfgang Quaisser, Alexander Rahr, Kathrin Sitzler, Kalsu Ziemer. Verlag Friedrich Pustet, Regensburg 1994, 267 Seiten, öS 375,-.

Der Zusammenbruch des neostalinistischen „Realsozialismus“ an der Schwelle der neunziger Jahre und die danach in Gang gekommenen Transformationsprozesse fanden bereits in der wissenschaftlichen und publizistischen Literatur reichlich Niederschlag, und das ganz besonders in Deutschland und Österreich, die traditionell eine hervorragende Rolle in den West-Ost-Beziehungen spielen. Dennoch ist dieses Thema aus heutiger Sicht unerschöpflich, und zwar schon deshalb, weil die Transformation in Richtung Marktwirtschaft und politische Demokratie wohl noch einen langen Weg zurückzulegen hat. Deshalb ist jede interessante und aufschlußreiche Neuerscheinung auf diesem Gebiet – und das vorliegende Buch gehört zweifellos zu solchen Werken – ganz bestimmt kein Schlag ins Wasser.

Der heutige Bestand an Literatur über Wirtschaft und Gesellschaft der Reformländer ist nicht ausgewogen – um nicht zu sagen etwas einseitig – strukturiert. Es überwiegen eindeutig Abhandlungen zu den einzelnen Ländern und Problemen, großteils dazu noch lückenhafte. Ihnen folgen zahlreiche Sammelbände, die sich zwar

auf mehrere Probleme und Länder beziehen, aber vor dem Leser ebenfalls kein Grundmuster der Transformationsgesellschaften bzw. -wirtschaften in Erscheinung treten lassen. Eine klaffende Lücke bleiben jedoch Monographien (egal ob von einem Autor oder von einem Team verfaßt), die eine zusammenfassende, auf einem bestimmten Konzept beruhende Darstellung der Transformationsproblematik beinhalten. Es gibt nur ganz wenige davon.

Das vorliegende Buch schließt diese Lücke nicht, erhebt allerdings auch nicht den Anspruch, das zu tun. Es handelt sich eindeutig um einen Sammelband, dazu noch, wie die Herausgeber im Vorwort unumwunden zugehen, einen heterogenen. F.-L. Altmann und E. Hösch haben bewußt darauf verzichtet, den Mitarbeitern des Bandes einen gemeinsamen Fragenkatalog für ihre Studien vorzugeben. Das macht das Buch zweifelsohne facettenreicher und vielseitiger, jedoch auch für direkte Ländervergleiche und Verallgemeinerungen nicht so ergiebig. Folglich läßt sich aus ihm schwer ein Fazit ziehen. So nimmt es nicht wunder, daß die Herausgeber auf abschließende Bemerkungen bzw. ein Nachwort verzichtet haben.

Was ist am vorliegenden Buch besonders interessant und empfehlenswert?

Zunächst enthält es – wie kein anderer mir aus dem deutschsprachigen Raum bekannter Sammelband – eine sehr breite Palette von Länderstudien über die einzelnen Transformationsgesellschaften, die in drei Hauptabschnitte gegliedert sind: Ostmitteleuropa, Südosteuropa, die Länder der ehemaligen Sowjetunion. Von den mittel- und osteuropäischen Reformländern werden nur die Staaten Ex-Jugoslawiens keiner Analyse unterzogen, was angesichts der heutigen Situation in diesem Raum kaum als „geographisches Versäumnis“ gewertet werden kann. Denn eigentlich kann

sich nur Slowenien heute einer so deutlich ausgeprägten externen und internen Sicherheit erfreuen, die allein es ermöglicht, eine langfristige Reformstrategie auszuarbeiten und durchzusetzen. Obwohl die Autoren durch keinen Fragenkatalog gebunden worden waren, nahmen sie von der Materie her etwa ähnliche Schwerpunkte unter die Lupe. So enthält jeder Beitrag einen kurz gefaßten historischen Hintergrund der heutigen Transformationsgesellschaften, eine Darstellung der besonders turbulenten Vorgänge des Machtwechsels sowie der Hauptrichtungen der darauffolgenden Umgestaltungen in Politik, Ökonomie und sozialem Bereich. In diesem Rahmen werden auch wesentliche Veränderungen in der Außen- bzw. Sicherheitspolitik der jeweiligen Länder untersucht.

Der vorliegende Band ist das erste Werk über die Transformationsgesellschaften, in dem die Betrachtung des Wandels in den Reformländern mit Kurzportraits der jeweiligen Spitzenpolitiker (Reformer und Vorreformer) wesentlich bereichert wird. Das ermöglicht es dem Leser, in die komplizierte Materie des Buches tiefer einzudringen, und macht die Lektüre abwechslungsreicher.

Grundsätzlich begrüßenswert ist das Anliegen der Autoren, jeder Länderstudie eine kurze allgemeine Information (Staatsspitze, Fläche, Zusammensetzung der Bevölkerung nach Nationalitäten und Religionen u. a. m.) vorzuschicken. Dabei kommt es ihnen offensichtlich nicht nur darauf an, einer breiten Masse politisch und ökonomisch interessierter Leser den Stoff anschaulicher und plausibler zu machen. Solche Informationen sind auch für viele Fachleute von Nutzen, denn aufgrund der rasanten Veränderungen im ehemaligen „Sozialismus“ sind heute selbst solch einfache Angaben wie die über Fläche, Bevölkerung, Namen der bedeutendsten Parteien usw. häufig nur schwer „aufzutreiben“.

Leider wurde dieses begrüßenswerte Anliegen wenigstens von einem „Patzner“ begleitet. Im Kapitel über das Baltikum (S. 203), das von Detlef Hennig verfaßt worden ist, wird die Fläche Estlands inklusive (!) und ohne zwei Gebiete ausgewiesen, auf die es Anspruch erhebt. Das widerspricht jedoch dem Geist und dem Buchstaben der Akte von Helsinki, wonach die Nachkriegsgrenzen in Europa unantastbar sind (Estland ist der KSZE auch beigetreten). Wenn man allein etwa an das „Dreieck“ Griechenland – Türkei – Zypern denkt, kann man sich leicht vorstellen, auf wessen Mühlen so eine Informationsweise Wasser leiten kann.

Die Länderstudien in dem vorliegenden Buch enthalten eine Fülle von Daten und Fakten, deren Analyse, Gewichtung und Zuordnung durch die Autoren dem Leser ein wahrheitsgetreues, detailliertes Bild der tiefgreifenden Umgestaltungen vermitteln, die die jeweiligen Länder zur Marktwirtschaft und politischen Demokratie führen sollen. Durch eine besonders gründliche Analyse der Interdependenzen der politischen, ökonomischen und sozialen Prozesse zeichnen sich insbesondere die Studien über Polen (Klaus Ziemer, Wolfgang Quaisser) und Tschechien/Slowakei (Franz-Lothar Altmann) aus, wobei in der letzteren insbesondere eine fundierte Analyse von Ursachen und Folgewirkungen der Trennung der ehemaligen CSFR sowohl für Tschechen als auch für Slowaken auf sich aufmerksam macht. Dagegen ist z. B. im Kapitel über Bulgarien (Wolfgang Höpken) die ökonomische Problematik deutlich zu kurz gekommen (quantitativ und auch qualitativ).

Mehrere Bedenken ruft das Kapitel über Rußland, Ukraine und Weißrußland hervor, wo fast ausschließlich deskriptive und kaum analytische Komponenten enthalten sind. Folglich haben es die Autoren nicht vermocht aufzuzeigen, daß das Rußland des Jah-

res 1994 sich grundlegend von den beiden anderen Ländern abhebt. Rußland ist heute eine unvollendet aufgebaute Marktwirtschaft, die anderen dagegen sind Quasi-Zentralverwaltungswirtschaften mit einem starken Staatsdirigismus unter den Bedingungen einer kaum in Angriff genommenen Privatisierung. Trotz einer tiefen Wirtschaftskrise ist Rußland für die anderen GUS-Länder ein „Eldorado“. Das ist eine der wichtigsten Ursachen dafür, daß im GUS-Raum seit 1993 sich deutliche, wenn auch noch schwache, Konsolidierungstendenzen auf dem ökonomischen Gebiet abzeichnen.

Auch in der politischen Demokratisierung ist Rußland den beiden anderen Staaten weit voraus, obwohl das Land von einer voll entfalteten Demokratie westlichen Typs noch weit entfernt ist. Doch nach der Verabschiedung der neuen Verfassung (die übrigens viele positive Kritiken bedeutender westlicher Juristen bekam) haben sich die demokratischen Institutionen in Gesellschaft und Staat merklich gefestigt. Vor diesem Hintergrund scheint die Aussage des Autors (Alexander Rahr), daß die Ukraine, wo selbst über verfassungsmäßige Fragen

des Staates heute ein erbitterter politischer Kampf geführt wird, den anderen zwei Ländern im Staatsaufbau im voraus sei (S. 180), zweifelhaft. Auch die Betrachtung der drei Länder unter einer Rubrik als „slawische“ ist wenigstens nicht zeitgemäß.

Die Sammelbände sind in der Regel für eine Rezension weniger geeignet als monographische Werke, die über ihre Grundkonzeption diskutieren lassen. Doch der vorliegende Sammelband ist einer – insgesamt positiven – Rezension wert.

Dem breiten Kreis politisch, außenpolitisch und wirtschaftlich interessierter Leser gibt er einen guten – wenn auch z. T. in Details verzettelten – Überblick über historische Hintergründe, den Stand und die Aussichten der Transformationsprozesse in der Mehrzahl der Reformländer Europas. Auch sehr sachkundige Leser mit einem soliden wissenschaftlichen Hintergrund kommen bei der Lektüre des Buches ganz bestimmt nicht zu kurz, denn sie bekommen viel wertvolles Material, woraus sie selbst Schlüsse ziehen können. Das trifft auch auf die Leser von „Wirtschaft und Gesellschaft“ zu.

Vladimir Pankov

KOMMUNITARISTISCHE IDEEN AUCH FÜR EUROPA?

Rezension von: Amitai Etzioni,
Jenseits des Egoismusprinzips,
Schäffer-Poeschel-Verlag, Stuttgart
1994, 507 Seiten.

Vor dem Fall der Berliner Mauer konnte man auf dieser zahlreiche Lebensweisheiten lesen. Eine davon ist mir nachhaltig in Erinnerung. Der Satz lautete: „Alle denken ausschließlich an sich – nur ich denke an mich.“

Besser könnte ein Teil der heutigen gesellschaftlichen Entwicklung gar nicht beschrieben werden. Wir leben in einer Periode der beschleunigten Vereinzelung von Individuen – in einer zweiten Phase der Individualisierung. War die erste Phase durch eine Emanzipation des einzelnen von den traditionellen Statushierarchien vormoderner Gesellschaften bestimmt, so versetzen ihn heute der ökonomische Wohlstand und die soziale Mobilität in eine (Zwangs-)Lage, in der er sein individuelles Leben mehr und mehr eigenverantwortlich zu gestalten hat. Die sozialstrukturellen Bedingungen, die dieser veränderten Lage der Menschen zugrunde liegen, können kurz so zusammengefaßt werden:

Es kommt vermehrt zur Infragestellung traditioneller Rollenerwartungen, zur ökonomisch ermöglichten Erweiterung individueller Handlungsspielräume und zur Erosion von vergemeinschafteten Sozialstrukturen.

Vertreter der Neoklassik sehen sich durch diese Entwicklung in ihrer Grundthese bestätigt, daß für die Menschen die maximale Verfolgung des eigenen Interesses (individuelle Nutzenmaximierung) Hauptmotiv all ihres Handelns ist. Diese Gesell-

schaftstheorie, seit dem 19. Jahrhundert Grundlage liberaler Politik, hat, nachdem sie durch die Weltwirtschaftskrise und den darauffolgenden Faschismus theoretisch und praktisch in Mißkredit geraten war, in den siebziger und achtziger Jahren teilweise wieder intellektuelle Vorherrschaft erlangt.

Auf der Ebene der Politik waren Ronald Reagan und Margaret Thatcher die konsequentesten Vertreter dieser Thesen. Als politische und intellektuelle Gegenbewegung entwickelte sich vor allem in den achtziger Jahren in den USA der Kommunitarismus, der erst zu Beginn der neunziger Jahre auch in Europa auf Aufmerksamkeit stieß.

Grund für das verzögerte, nun aber doch rasch wachsende Interesse am Kommunitarismus ist zum einen, daß die Diskussion darüber kaum den traditionellen politischen Lagern zuzuordnen ist und daß zum anderen Probleme und Fragen berührt werden, die auch hierzulande von zentraler Bedeutung sind; obwohl zugleich betont werden muß, daß einiges an dieser Debatte von sehr spezifischen US-amerikanischen Verhältnissen und Traditionen zeugt.

Aber Fragen wie „Wer kümmert sich um das Gemeinwohl?“, „In welchem Verhältnis stehen individuelle Interessen und das gesellschaftliche Gesamtinteresse?“, „Welche Voraussetzungen und Bedingungen sind für die gerechte Ordnung einer Gesellschaft notwendig?“ bewegen eben nicht nur die Gemüter jenseits des Atlantiks, sondern auch diesseits.

Die bekanntesten politischen Vertreter des Kommunitarismus sind der Vizepräsident der USA, Al Gore, und der neue Vorsitzende der britischen Labour Party, Tony Blair.

Im Wissenschaftsbereich war der Soziologe Amitai Etzioni Begründer und treibende Kraft in der Kommunitarismusk Diskussion. Sein Buch „Jenseits des Egoismusprinzips“ hatte

auch in Europa eine Diskussion ausgelöst, noch ehe jetzt – nach sechs Jahren – eine deutsche Übersetzung erschienen ist.

„Jenseits des Egoismusprinzips“ ist eine Kritik am neoklassischen Modell des rational-grenznutzenmaximierenden „homo oeconomicus“ und ein Plädoyer für die Berücksichtigung der moralischen und institutionellen Zusammenhänge jedes Wirtschaftshandelns.

Eine wichtige Frage in der Auseinandersetzung Etzionis mit den Vertretern der Neoklassik ist daher auch: „Wie rational wählen die Menschen ihre Mittel?“ Welcher Definition von Rationalität bedient man sich?

Rationalität ist im neoklassischen Sinn an das Individuum gebunden, das seinen Eigennutz verfolgt. Es dominiert die Vorstellung, Individuen wissen selbst am besten, was für sie gut ist.

Die Definition von Rationalität, der sich Etzioni bedient, ist jene, „die den Entscheidungsprozeß als planvolles, überlegtes Handeln charakterisiert, d. h. das Entscheiden auf der Basis von Sammeln und Verarbeiten von Informationen und auf dem Ziehen konkreter Schlüsse“. Das heißt, rationales Verhalten hat sehr viel mit Information zu tun und findet nicht in einem Vakuum statt, es verlangt nach einer entsprechenden Persönlichkeit, einem gesellschaftlichen Kontext und einer gesellschaftlichen Struktur.

Etzioni meint weiters, daß viele Entscheidungen nicht einmal aufgrund dieser planvollen Überlegungen stattfinden, sondern aufgrund von Trägheit oder Gewohnheit.

Untersuchungen über das Kaufverhalten in den USA kamen zu dem Schluß, daß Preise oft nicht das entscheidende Kriterium für die Kaufentscheidung darstellen. Menschen, die beispielsweise gewohnt sind, Autos auf Kredit zu kaufen, sind oft nicht in der Lage zu sagen, wie hoch die Anzahlungsbedingungen oder die Kredit-

kosten sind. Abhängigkeiten von Zigaretten oder Alkohol sind extreme Beispiele von Gewohnheitsbildung – so ist die Reaktion auf Preissteigerungen geringer als auf Preissenkungen.

Gewohnheiten betreffen aber nach Meinung Etzionis nicht nur das Kaufverhalten, sondern auch die Reaktion auf Veränderungen der Steuerpolitik oder der Fiskalpolitik. So haben Senkungen der Einkommensteuer häufig nicht die erwarteten Auswirkungen, weil „die Bevölkerung oft das frühere ökonomische Verhalten beibehält, als ob sie von diesen steuerlichen Veränderungen nichts wüßte“.

Beispielsweise blieb auch die Sparrate in den USA zwischen 1951 und 1981 innerhalb einer Bandbreite zwischen 16 und 18 Prozent erstaunlich konstant, obwohl in der untersuchten Periode zahlreiche Veränderungen in der Fiskalpolitik durchgeführt wurden, inklusive bedeutender Veränderungen des allgemeinen Steuerniveaus und im besonderen der Kapitalertragsteuern, die es eigentlich „rational“ gemacht hätten, das Sparverhalten zu verändern.

Während neoklassische Ökonomen das Sparniveau vor allem durch die Einkommenshöhe, durch den Wunsch, für Kaufkraft im Ruhestand zu sorgen, und durch die Zinssätze bestimmt sehen, stellt Etzioni fest, daß diese Erklärungen bei weitem nicht ausreichen. Es gibt seiner Meinung nach mindestens drei moralische Werte, die dieses Sparniveau beeinflussen: „daß es unmoralisch wäre, verschuldet zu sein; daß man zu seinem eigenen Wohl sparen sollte, damit man nicht vom Staat und von den eigenen Kindern abhängig ist; daß man seinen Kindern helfen sollte, im Leben Fuß zu fassen“.

Etzioni faßt das Kapitel über rationales Verhalten in einem bemerkenswerten Statement schließlich folgendermaßen zusammen: „Meistens fehlt uns das Wissen, um gute Entscheidungen treffen zu können. Daher müssen wir vorsichtig vorgehen, jederzeit be-

reit, den Kurs zu ändern, jederzeit gewillt, zu experimentieren, kurz, in Bescheidenheit.“

Etzioni selbst schlägt aber dann – von der eingeforderten Bescheidenheit ist nichts mehr zu merken – eine neue Vorgangsweise der Politik vor. Staatliche Lösungen haben seiner Meinung nach genauso versagt wie die Marktwirtschaft. Märkte regeln sich eher vertraglich als kommunitaristisch, sie pflegen unser individuelles Ego, lassen unser Bedürfnis nach Gemeinschaft aber unerfüllt, sie bieten beständige und flüchtige Träume an, aber keine gemeinsame Identität oder kollektive Teilhabe.

Das kommunitäre Denken sieht eine wesentliche Aufgabe öffentlicher Einrichtungen darin, die individuellen und gemeinschaftlichen Ressourcen zu aktivieren, statt gesellschaftliche Probleme reflexartig an Staat oder Markt zu überweisen. Sie sollen dort angegangen werden, wo sie entstanden sind, in der Gesellschaft, in der Region, in der Nachbarschaft.

Obwohl Egon Matzner meint, daß die Theorien Etzionis geeignet sind, die europäische Sozialdemokratie aus ihrem intellektuellen und politischen Tief zu führen, sehe ich doch zwei maßgebliche Probleme: Gemeinsinn wird ein Gemeinwesen nur erzeugen, wenn über die großen Fragen der Zukunft öffentlich und kontrovers debattiert wird, wenn die Politik zur Partizipation ermuntert und insgesamt das Gefühl besteht, daß es fair und gerecht zugeht.

Die Frage nach der gesellschaftlichen Moral verlangt nach politischen, nicht nach moralischen, schon gar nicht nach moralisierenden Antworten. Bei der Lektüre des vorliegenden Buches kann man sich allerdings nicht immer des Eindrucks erwehren, daß der ethische Aufschwung direkt und wundersam aus gutem Herzen und moralischem Appell strömt.

Das zweite Problem besteht darin, daß wahrscheinlich niemand theoretisch dagegen ist, wenn Schulen, Kin-

dergärten, Altersheime, Jugendzentren und andere soziale Dienste aus den Händen von Kommunen und Verbänden wieder zurück in die Verantwortung der Gesellschaft gegeben werden. Der Optimismus all derer, die die ersten kleinen, vorsichtigen Dezentralisierungsschritte der österreichischen Schulverwaltung und die ihnen begegnenden Widerstände von Lehrern und manchen Schulpolitikern beobachtet haben, hält sich allerdings in ganz engen Grenzen.

Wie bereits weiter oben erwähnt, reflektiert Etzionis theoretischer Ansatz die amerikanische gesellschaftliche Realität und Tradition. Der Staat als allgegenwärtiger Lösungsmechanismus gesellschaftlicher Probleme und als omnipotenter Sachwalter des Gemeinwohls, wie wir ihn in den europäischen Wohlfahrtsgesellschaften kennen, stellt die Kommunitarismustheorie vor andere Herausforderungen als die antietatistische „Pioniertradition“ der USA, in der der Staat eine abstrakte Größe und die gemeinschaftliche Selbstverwaltung als gesellschaftliche Überlebensnotwendigkeit verstanden wird, selbst wenn man von der ideologischen Überhöhung des Siedlermythos in den urbanen Agglomerationen der USA absieht.

Während also in den USA die Abwesenheit des Staates der Ausgangspunkt der Überlegungen sein muß, so gilt es in Europa, ein Übermaß an Staat in den Griff zu bekommen, sozusagen von der Verstaatlichung der bestehenden Probleme zu einer Vergesellschaftung derselben zu gelangen.

Zwei Gründe sprechen dennoch dafür, sich mit dem Kommunitarismus intensiv auseinanderzusetzen. Der erste und wohl einsichtigste Beweggrund besteht in der Unfinanzierbarkeit einer „verstaatlichten Gesellschaft“. Das Abschieben gesellschaftlicher Leistungen auf den Übervater Staat führt zu einer Explosion der öffentlichen Budgets, für deren Finanzierung jedoch immer weniger Bereit-

schaft besteht, da ja der einzelne immer nur einen kleinen Teil der angebotenen Leistungen beansprucht und sich zunehmend als Melkkuh zur Befriedigung der Ansprüche anderer gesellschaftlicher Gruppen versteht.

Der zweite Grund bezieht sich auf die gesellschaftspolitischen Konsequenzen des überbordenden Etatismus. Kombiniert mit der raschen Individualisierung in modernen Gesellschaften gerät der Wohlfahrtsstaat klassischen Zuschnitts bildlich gesprochen in die Zwickmühle zwischen ständig steigenden und sich immer weiter diversifizierenden Ansprüchen an seine Problemlösungskompetenz einerseits und der ständig abnehmenden Bereitschaft des Individuums, staatliche Leistungen in ihrer Gesamtheit zu akzeptieren.

Daraus ergibt sich auch ein Teil der Unzufriedenheit mit klassischen Politikformen, die auf Großgruppeninteressen abgestellt sind, welche es nur mehr beschränkt gibt. Hier könnte eine politisierte und europäische Form des Kommunitarismus zu einem partizipativen Verständnis von Politik beitragen.

Durch eine Demokratisierung aller Lebensbereiche könnte eine verstärkte Eigenverantwortung für gesellschaftliche Anliegen zumindest in jenen Bereichen gefördert werden, in denen ein individuelles Interesse ableitbar ist.

Für die „große Politik“ würde sich dadurch ein verschmerzbarer Machtverlust ergeben, der sie aber gleichzeitig von nicht einlösbaren Allmachtsansprüchen befreite.

Brigitte Ederer

POLITIK, WIRTSCHAFT UND
GEWERKSCHAFTEN IM
DEUTSCHEN REICH 1914–1918

Rezension von: Wolfgang Michalka
(Hrsg.), Der Erste Weltkrieg.
Wirkung, Wahrnehmung, Analyse,
Serie Piper 1927, München 1994,
1062 Seiten, DM 44,90.

Achtzig Jahre nach dem Kriegausbruch zieht dieser Sammelband eine Bilanz der Forschung. Probleme der internationalen Beziehungen, der Politik, der Wirtschaft, des gesellschaftlichen Wandels und der Ideologie werden vergleichend untersucht.

Die ersten beiden Teile des Bandes befassen sich mit politischen und militärischen Fragen. Unter den vielen ausgezeichneten Beiträgen ragt der Aufsatz des britischen Historikers John C. G. Röhl „Vorsätzlicher Krieg? Die Ziele der deutschen Politik im Juli 1914“ heraus.

Aus Forschungsbeiträgen, die in den letzten Monaten veröffentlicht wurden, wird klar, daß selbst zur intensiv untersuchten Vorgeschichte des Kriegausbruchs noch nicht das letzte Wort der Historiker gesprochen ist. Dies gilt beispielsweise für die Haltung, Vorstellungen und strategischen Überlegungen der deutschen militärischen Führung zum Krieg.

Bis vor kurzem war die dominante Meinung, daß der Generalstabschef Moltke und auch die politische Führung des Deutschen Reiches den Schlieffenplan als einzige Chance betrachteten, einen Zweifrontenkrieg durch eine schnelle Entscheidung im Westen siegreich durchzustehen. Die militärische Führung habe der Illusion des kurzen Krieges nachgegeben, die im realitätsfernen Glauben an die Überlegenheit der Offensive im mo-

dernen Krieg alles auf die eine Karte des Schlieffenplanes setzte. Der Schweizer Historiker Stig Förster (Universität Bern) erschüttert diese Meinung aufgrund von Aktenfunden im bis 1989 nahezu unzugänglichen Militärarchiv der DDR und von Neuinterpretationen bekannter Quellen. Es stellt sich heraus, daß die führenden Militärs keinen kurzen Krieg erwarteten und zutiefst pessimistisch waren.

Bereits 1910 herrschte im Generalstab Zweifel daran, daß der Schlieffenplan ein sicheres Konzept zur raschen Ausschaltung der französischen Armee sein würde. Der etwas geänderte Operationsplan sollte vielmehr nur den ersten Zug in einem langwierigen Krieg darstellen und dabei der französischen Armee so schwere Schläge versetzen, daß das Deutsche Reich eine günstige Ausgangsposition für einen Kampf mit unabsehbarem Ende erlangen würde.

Die militärischen Führer besaßen mithin durchaus realistische Vorstellungen über den katastrophalen Charakter des bevorstehenden Krieges. „Daß sie sich dennoch auf ein derart selbstmörderisches Unterfangen einließen, ja die Herbeiführung der Katastrophe mit vollem Bewußtsein anstrebten, kann daher nur noch als geradezu verbrecherische Unverantwortlichkeit bezeichnet werden.“ (1)

Im dritten Teil des Bandes („Kriegswirtschaft und Wirtschaftskrieg“) befaßt sich Manfred Zeidler mit der deutschen Kriegsfinanzierung und ihren Folgen, vor allem ihrem Einfluß auf die Preisentwicklung. Im deutschen Inflationsjahrzehnt 1914–1924 sind drei Phasen zu unterscheiden: die Kriegsinflation 1914–1918, die Demobilisierungsinflation 1919–1921 und die hyperinflationäre Phase 1922/23, die zum völligen Kollaps der deutschen Währung führte.

Daß die Geschichte der deutschen Inflation im Jahre 1914 beginnt, ist für die wirtschafts- und finanzgeschicht-

liche Forschung schon seit langem unstrittig. Immerhin verdoppelte sich der Index der Großhandelspreise während der Kriegsjahre (von 1913 = 1 auf 1918 = 2,17). Damit war bereits eine einschneidende Entwertung der Geldvermögen eingeleitet und die Kaufkraft all jener halbiert, die von regelmäßigen Einkommen aus festgelegten Geldvermögen lebten.

Ausschlaggebend war, daß die Reichsregierung – anders als etwa Großbritannien und die USA – darauf verzichtete, einen nennenswerten Anteil der Kriegskosten durch Steuererhöhungen zu decken. Vielmehr setzte sie auf inflationsträchtige Maßnahmen. Erstens legte sie Kriegsanleihen auf, zweitens erhöhte sie am Rande der finanzrechtlichen Legalität das zirkulierende Geldvolumen:

Per Gesetz wurden alle Kreditinstitute verpflichtet, Reichskassenscheine in Zahlung zu nehmen, die, bei der Reichsbank jederzeit diskontierbar, damit zu gesetzlichen Zahlungsmitteln erklärt wurden. Gleichzeitig wurden auch andere kurzfristige Staatspapiere wie Reichsschatzwechsel und -schatzanweisungen mit einer Laufzeit bis zu drei Monaten für bankfähig erklärt und soliden Handelswechseln gleichgestellt. Die folgenswerste Maßnahme stellte die Einrichtung von Darlehenskassen und deren Recht, sogenannte Darlehenskassenscheine zu verausgaben, dar. Die Darlehenskassen waren letztlich nichts anderes als Notenbanken und ihre Darlehenskassenscheine Banknoten. Durch die im Prinzip unbegrenzte Manipulation der Deckungsaktiva mittels Einrechnung von Staatspapieren war die formal aufrechterhaltene Golddritteldeckung der deutschen Währung zur Farce geworden.

Das Finanzierungskonzept sah vor, daß die Kriegsanleihen den durch die Notenpresse entstehenden Kaufkraftüberhang abschöpfen und den Zwecken der Kriegsführung zuführen würden. Die durch die schnelle Ver-

mehrung kurzfristiger staatlicher Schuldtitel geschaffene schwebende Schuld des Reiches sollte umgehend in eine langfristig konsolidierte Anleihe-schuld umgewandelt werden.

In den letzten zwei Kriegsjahren ließ sich die bisherige Praxis, den Notenbankkredit nur zur Vorfinanzierung der Kriegskosten vor dem Eingang der nächsten Kriegsleihe in Anspruch zu nehmen, nicht länger durchhalten: Der Notenbankkredit wurde selber in wachsendem Maße zur direkten Kostendeckung notwendig.

Am Kriegsende war bei einem realen Gesamtertrag der Kriegsanleihen von 97 Milliarden Mark etwa ein Drittel der gesamten Kriegskosten von rund 160 Milliarden Mark unkonsolidiert. Steuerermehreinnahmen brachten nur rund zehn Milliarden Mark ein.

Mit der Niederlage von 1918 zerstoben die letzten Illusionen, diesen Schulden- und Papiergeldberg durch Reparationen der Kriegsgegner abtragen zu können. Einen radikalen Währungsschnitt, welcher die Enteignung der Geldrentenbezieher und Kriegsanleihenzeichner bedeutet hätte, konnte sich die republikanische Regierung politisch nicht leisten. Zudem hätte ihr ein solcher Kurs jene Gelder vorenthalten, die sie zur Bewältigung der dringenden Kriegsfolgelasten (Kriegsopferentschädigungen, Fürsorgeleistungen), der routinemäßig anfallenden Staatsausgaben (Beamtengehälter etc.) und der Umstellung auf die Friedenswirtschaft (Subventionen, Kreditzuschüsse) benötigte. Durch diese Leistungen, die inflationär finanziert wurden, stieg der Index der Großhandelspreise 1919 auf 4,15 und 1920 auf 14,86. Dieser Inflationsschub ermöglichte auf den Gebieten der Demobilmachung und der Wirtschaftsförderung kurzfristige, wenngleich trügerische Erfolge: Während die Siegermächte in eine Nachkriegsrezession gerieten, waren in Deutschland die Erholung der Wirtschaft und die Vollbeschäftigung gesichert.

1922 mußte bereits mehr als die Hälfte der Staatsausgaben durch die Notenpresse finanziert werden. Der Index der Großhandelspreise sprang von 19,11 im Jahr 1921 auf 341,82. Der letzte Schritt ins Chaos erfolgte nach der Besetzung des Ruhrgebiets durch die Franzosen im Jänner 1923: Der passive Widerstand ebendort wurde per Notenbank finanziert. Damit ging ein völliger Vertrauensverlust auf den Devisenmärkten einher. In der Folge nahm der Geldwertverlust astronomische Dimensionen an, so daß die Papiermark immer mehr ihre Funktion als Zahlungsmittel verlor. Der Index der Großhandelspreise hatte im Jänner 1923 schon 2783mal höher als 1913 gelegen und stieg bis Dezember 1923 auf das 1261-Milliardenfache des Standes von 1913 an.

Eine Stabilisierung der deutschen Währung gelang erst 1924 nach der Regelung der Reparationen im Dawes-Plan.

Der vierte Teil des vorliegenden Sammelbandes („Die umstrittene Volksgemeinschaft“) umfaßt mehrere Beiträge zur Haltung verschiedener gesellschaftlicher Gruppen im Deutschen Reich während des Krieges. Der Mannheimer Historiker Klaus Schönhoven behandelt die Kriegspolitik der Freien Gewerkschaften.

Anfang August 1914 einigten sich die sozialdemokratischen Gewerkschaften rasch auf die Politik des Burgfriedens. Diese beinhaltete zunächst die Einstellung aller Arbeitskämpfe und die Zusammenarbeit mit den Behörden hinsichtlich kriegswirtschaftlicher Maßnahmen. Die Erwartungen, welche die Gewerkschaftsführung mit dieser Strategie verband, waren sozialpolitische Zugeständnisse des Staates, eine Reform des Arbeitsrechts, die Anerkennung als Tarifvertragspartner, der Rückzug des Staates und der Unternehmer aus ihrer prinzipiellen Ablehnung der Gewerkschaften.

Die Reichsleitung mußte an konfliktfreien Beziehungen zu den Arbeit-

nehmervertretungen interessiert sein, denn ohne deren Kooperation war die „Heimatfront“ nicht ruhig zu halten. Die einzelnen Verbände wurden in zunehmendem Maße in die Gesamtverantwortung für die soziale und wirtschaftliche Kriegsführung einbezogen: Gewerkschaftsgremien arbeiteten mit der Militär- und Ministerialbürokratie zusammen, um Ernährungsprobleme, Fragen der Arbeitsbeschaffung und des Arbeitskräfteeinsatzes zu lösen, Hilfsprogramme für Kriegsverletzte und Hinterbliebene zu gestalten usw.

Auch die Unternehmer und deren Verbände waren zu Zugeständnissen gezwungen. Im Jänner 1915 wurde der „Kriegsausschuß für die Metallbetriebe Groß-Berlins“ gegründet, dessen Aufgabe darin bestand, Streitfälle bei Kündigungen und Stellenwechsel zu schlichten, um auf diese Weise zur termingerechten Abwicklung von Heeresaufträgen beizutragen. Die Einrichtung vergleichbarer Ausschüsse, in denen Arbeit und Kapital erstmals gleichberechtigt vertreten waren, erfolgte auch in anderen wichtigen Industrieregionen.

Die Durchführung des „Hindenburg-Programms“ ab Herbst 1916 erforderte vom Staat und von den Industriellen weitere Zugeständnisse gegenüber den Gewerkschaften. Dieses ehrgeizige Rüstungsprogramm beruhte auf einer umfassenden Militarisierung des Arbeitsmarktes, welche die Aufhebung der freien Arbeitsplatzwahl und die Arbeitspflicht für alle Männer zwischen 17 und 60 Jahren beinhaltete. Derartig fundamentale Eingriffe waren ohne Konsens nicht zu verwirklichen.

Mit dem im Dezember 1916 verabschiedeten Hilfsdienstgesetz wurden mehrere gewerkschaftliche Forderungen erfüllt: die Schaffung von paritätisch besetzten Schlichtungsausschüssen in allen Wirtschaftszweigen, die Einrichtung von Arbeiter- und Angestelltenausschüssen in allen größeren kriegswichtigen Betrieben, die

Gründung eines gewerkschaftlichen Vertrauensmännerrats als Kontrollgremium beim neuen Kriegsamt. „Mit dem Erlaß dieses Gesetzes war für die Gewerkschaften ein jahrzehntelanger Kampf um staatliche Anerkennung abgeschlossen“ (S. 683).

Vor allem die Einberufungen zum Militärdienst lösten einen dramatischen Mitgliederrückgang in den Jahren 1914 bis 1916 aus. Am Jahresende 1916 hatten die Freien Gewerkschaften sechzig Prozent weniger Mitglieder als im Juli 1914.

Durch den Verzicht auf Kongresse in vielen Verbänden riß die Kommunikation zwischen den Vorstandsgremien und den Mitgliedern weitgehend ab. Lange Zeit unterschätzten die Führungsinstanzen daher die wachsende Unzufriedenheit in der Arbeiterschaft. Bereits 1915 zeigten Lebensmittelunruhen und spontane Streiks den Unmut über die zugemuteten Entbehrungen an. In den beiden letzten Kriegsjahren gerieten die Gewerkschaften in eine immer schwierigere Situation: Einerseits verschlechterte sich die Stimmung in den Belegschaften dramatisch, was in Massenstreiks zum Ausdruck kam; andererseits nahm der Obrigkeitsstaat die Gewerkschaften in die Pflicht und verstärkte ihre Funktion als Disziplinierungsinstrumente.

Gleichzeitig sorgten die neugewonnenen Machtpositionen in den Betrieben, insbesondere in den Schwer- und Rüstungsindustrien, für einen starken Mitgliederzustrom. Die Zahl der Mitglieder in den Freien Gewerkschaften stieg von Anfang 1917 bis Herbst 1918 um mehr als fünfzig Prozent auf 1,4 Millionen. Trotz der Spaltung der SPD gelang es dem freigewerkschaftlichen Dachverband, seine Einheit zu wahren.

Der „Kohlrübenwinter“ 1916/17 wurde zum Auslöser mehrerer Wellen von Massenstreiks (Jänner 1917, April 1917, Sommer 1917, Jänner 1918). Der Höhepunkt wurde dabei im Jänner 1918 erreicht, als nahezu alle Rüs-

stungsbetriebe im gesamten Reich stillstanden und die Zahl der Streikenden die Millionengrenze überschritt. „In Deutschland hatte sich eine Massenbewegung entwickelt, in der wirtschaftliche Not und politische Unzufriedenheit eine vorrevolutionäre Situation schufen“ (S. 686).

Der massenwirksamen Parole „Brot und Frieden“ hatte die Gewerkschaftsspitze nichts entgegenzusetzen, weil sie keine Reformfortschritte in der Sozialpolitik, bei der Beseitigung des Dreiklassenwahlrechts in Preußen und der Parlamentarisierung des Reiches vorweisen konnte. Dennoch kündigte sie den Burgfrieden nicht auf; sie wollte erstens ihre neugewonnene Position als Verhandlungspartner des Staates und der Unternehmer nicht gefährden und fürchtete zweitens die sozialen und wirtschaftlichen Folgen einer vollständigen militärischen Niederlage des Reichs.

Mit einem rapiden Autoritätsverfall der verfassungsmäßigen Organe und einer radikalen Massenbewegung konfrontiert, behielten die Gewerkschaften ihre reformistische Orientierung bei und intensivierten die Zusammenarbeit mit den Unternehmern im Rahmen der im November 1918 gegründeten Zentralarbeitsgemeinschaft.

Die beiden letzten Teile des Sammelbandes schließlich befassen sich mit der Kriegspropaganda („Der Krieg der Ideen“) und den Forschungsschwerpunkten in einzelnen Ländern.

In kompakter und preisgünstiger Form bietet dieses Taschenbuch eine ungewöhnlich breite Palette an Beiträgen überwiegend sehr hoher Qualität. Allen historisch Interessierten, die über ein gewisses themenspezifisches Grundwissen verfügen, ist der Band ohne Vorbehalte zu empfehlen.

Michael Mesch

Anmerkung

- (1) Stig Förster, Mit Hurra und vollem Bewußtsein in die Katastrophe, in: Frankfurter Rundschau (9. August 1994) 10.

Die Zukunft des Wohlfahrtsstaates

Hrsg. von Günther Chaloupek und Bruno Roßmann

Reihe Wirtschaftswissenschaftliche Tagungen der Arbeiterkammer
Wien, Band 2, ca. 110 Seiten.

Inhalt

Vorwort

Peter Flora, Europa als Wohlfahrtsstaat

Felix Butschek, Die Zukunft des Wohlfahrtsstaates – Diskussionsbeitrag

Emmerich Tálos, Sozialstaat im Spannungsfeld ökonomischer und politischer Interessen

Gerda Neyer, Der Wohlfahrtsstaat im Spannungsfeld politischer und gesellschaftlicher Interessen – ein Diskussionsbeitrag aus der Geschlechterperspektive

Julian Le Grand, Markets and the Future of the Welfare State

Erwin Weissel, Märkte und die Zukunft des Wohlfahrtsstaates – Diskussionsbeitrag

Christoph Badelt, Soziale Dienste – eine ökonomische Herausforderung an den Wohlfahrtsstaat

Hans Reithofer, Soziale Dienste als ökonomische Herausforderung – Diskussionsbeitrag

Günther Chaloupek, Bruno Roßmann, Die Zukunft des Wohlfahrtsstaates – Versuch eines Resümees

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: Aktuelle Probleme der Wirtschaftspolitik (1); Dezember 1986
 - Heft 35: Öffentliche Unternehmungen und die Frage der Privatisierung; September 1987
 - Heft 36–41: vergriffen
 - Heft 42: Der Finanzausgleich in Österreich. Ökonomische Analyse und Reformideen; Jänner 1990
 - 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: vergriffen
 - Heft 50: Wirtschaftsentwicklung und Wirtschaftspolitik in kleinen, offenen Volkswirtschaften; April 1993
 - Heft 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

Jahresregister 1994

		Nummer	Seite
<i>Badelt, Christoph</i>	Herausforderungen an den österreichischen Sozialstaat	1	15
<i>Bartel, Rainer</i>	Egoismus, Altruismus und Effizienzgestaltung im öffentlichen Bereich	2	231
<i>Brassloff, Wolfgang</i>	Employment, Non-Employment and Unemployment: Portugal and Spain 1973–1993	1	55
<i>Juchler, Jakob</i>	Der Reformprozeß in der Tschechoslowakei bzw. in Tschechien und der Slowakei	1	83
<i>Kollmann, Karl</i>	Anmerkungen zu Verschuldung und Überschuldung in Österreich	4	559
<i>Larch, Martin</i>	Die Analyse externer Bestimmungsfaktoren der regionalen Wirtschaftsentwicklung im Rahmen eines VAR-Modells: Eine Anwendung auf die Autonome Provinz Bozen-Südtirol	4	539
<i>Lecher, Wolfgang</i>	Die reale Situation der Vertretung der Arbeitnehmerinteressen in den Betrieben in Frankreich und Deutschland	3	399
<i>Ofner, Franz</i>	Karriere durch Lehre? Zur Berufseinmündung von Absolventen der Lehrausbildung	3	337
<i>Oppenländer, Karl Heinrich</i>	Wirtschaftswachstum, Beschäftigung und Arbeitslosigkeit	3	361
<i>Pankov, Vladimir</i>	Die Transformation der Außenwirtschaft Rußlands	3	415

		Nummer	Seite
<i>Prisching, Manfred</i>	Die Krisen des einundzwanzigsten Jahrhunderts. Zehn Modelle für verwirrende Zeitläufe	1	111
<i>Roßmann, Bruno</i>	Erste Erfahrungen mit Budgetausgliederungen	2	195
<i>Streissler, Agnes</i>	Die Einkommensentwicklung seit 1973 im Spiegel der Einkommensteuerstatistik	2	169
<i>Streissler, Agnes</i>	Die Einkommensentwicklung seit 1973 im Spiegel der Einkommensteuerstatistik, Teil II	4	507
<i>Tálos, Emmerich; Falkner, Gerda</i>	Sozialpolitik auf dem Rückzug? Tendenzen in westeuropäischen Sozialstaaten	2	247
<i>Tichy, Gunther</i>	Das Problem der langandauernden hohen Arbeitslosigkeit	4	489
<i>Walterskirchen, Ewald</i>	Wirtschaftswachstum und Arbeitslosigkeit in Westeuropa	3	377
<i>Wendner, Ronald</i>	Beschäftigungspotentiale durch zunehmende Integration? Ein nachfrageorientierter Ansatz am Fallbeispiel des steirischen Grenzlands	3	389
<i>Zotter, Thomas</i>	Zum Finanzmarkt Österreich – Geldvermögensbildung und Finanzierungsstruktur als Komponenten einer Finanzmarktstrategie	1	31

Editorials

Was ist neu am „Neuen Keynesianismus“?	1	3
Die Konjunkturlokomotive beschleunigt	2	161
Österreich EU-Mitglied	3	331
Sozialpartnerschaft: ein gangbarer Weg für die Transformationsländer?	4	479

Kommentare

<i>Ofner, Franz</i>	Nettokosten oder Nettoerträge der Lehrausbildung?	3	435
---------------------	---	---	-----

	Nummer	Seite
<i>Schwarz, Bernhard</i> Sozialpolitik in Österreich auf dem Rückzug?	3	431
<i>Schwarz, Bernhard</i> Antwort auf die Replik von Emmerich Tálos und Gerda Falkner	4	595
<i>Tálos, Emmerich; Falkner, Gerda</i> Replik auf den Kommentar von Bernhard Schwarz	4	598
Berichte und Dokumente		
<i>Bellak, Christian</i> Wertschöpfung amerikanischer Multis in Österreich 1966–1994	4	579
Bücher		
<i>Altmann, Franz-Lothar, Hösch, Edgar</i> (Hrsg.) Reformen und Reformer in Osteuropa (Vladimir Pankov)	4	615
<i>Appel, Michael</i> Werner Sombart; Theoretiker und Historiker des modernen Kapitalismus (Günther Chaloupek)	2	314
<i>Backhaus, Jürgen</i> (Hrsg.) Gustav Schmoller und die Probleme von heute (Günther Chaloupek)	2	314
<i>Bairoch, Paul</i> Economics and World History. Myth and Paradoxes (Felix Butschek)	2	281
<i>Bammé, Arno u. a.</i> (Hrsg.) Der kalte Blick der Ökonomie (Michael Tepser)	3	472
<i>Beier, Udo</i> Der fehlgeleitete Konsum: Eine ökologische Kritik am Verbraucherverhalten (Herbert Schaaff)	2	309
<i>Bispinck, Reinhard; Lecher, Wolfgang</i> (Hrsg.) Tarifpolitik und Tarifsyste in Europa (Michael Mesch)	3	457
<i>Brunetti, Aymo</i> Politisches System und Wirtschaftswachstum (Felix Butschek)	2	281
<i>Clark, Kim B.; Fujimoto, Takahiro</i> Automobilentwicklung mit System (Miron Passweg)	1	140
<i>Chaloupek, Günther; Mesch, Michael</i> (Hrsg.) Der Wandel des wirtschaftspolitischen Leitbildes seit den siebziger Jahren (Horst Knapp)	1	135

		Nummer	Seite
<i>Etzioni, Amitai</i>	Jenseits des Egoismusprinzips (Brigitte Ederer)	2	618
<i>Haller, Max; Schachner-Blazizek, Peter</i> (Hrsg.)	Europa – wohin? Wirtschaftliche Integration, soziale Gerechtigkeit und Demokratie (Roland Marcon)	4	611
<i>Journal für Entwicklungspolitik</i>	(Walter Sauer)	1	143
<i>Kösters, Walter</i>	Ökologische Zivilisierung: Verhalten in der Umweltkrise (Herbert Schaaff)	1	145
<i>Kronauer, Martin; Vogel, Berthold; Gerlach, Frank</i>	Im Schatten der Arbeitsgesellschaft. Arbeitslose und die Dynamik sozialer Ausgrenzung (August Gächter)	4	604
<i>Krugmann, Paul</i>	Peddling Prosperity. Economic Sense and Nonsense in the Age of Diminished Expectations (Felix Butschek)	3	460
<i>Michalka, Wolfgang</i> (Hrsg.)	Der Erste Weltkrieg. Wirkung, Wahr- nehmung, Analyse (Michael Mesch)	4	622
<i>Müller, Lothar; Mascher, Christine; Prantl, Barbara</i>	Wieviel Europa verträgt Österreich? (Roland Marcon)	2	298
<i>Neck, Reinhard; Schneider, Friedrich</i> (Hrsg.)	Österreich und Europa 1993 (Agnes Streissler)	2	292
<i>Nissen, Sylke</i> (Hrsg.)	Modernisierung nach dem Sozialismus. Ökologische und ökonomische Probleme der Transformation (Kurt Kratena)	1	150
<i>Pankov, Vladimir</i>	Ökonomie der Reformländer (Karl Socher)	3	467
<i>Rauchensteiner, Manfried</i>	Der Tod des Doppeladlers. Österreich- Ungarn und der Erste Weltkrieg (Michael Mesch)	2	322
<i>Rothschild, Kurt W.</i>	Employment, Wages and Income Distribution (Ernst Fehr)	3	454
<i>Scherf, Wolfgang</i>	Die Bedeutung des kaldorianischen Ver- teilungsmechanismus für die gesamt- wirtschaftliche Wirkung der staatlichen Neuverschuldung (Markus Marterbauer)	4	599

		Nummer	Seite
<i>Skidelsky, Robert</i>	John Maynard Keynes – The Economist as Saviour 1920–1937 (Robert Schediwy)	3	445
<i>Swann, Abram de</i>	Der sorgende Staat. Wohlfahrt, Gesundheit und Bildung in Europa und den USA der Neuzeit (Peter Rosner)	2	306
<i>Tálos, Emmerich</i> (Hrsg.)	Der geforderte Wohlfahrtsstaat. Traditionen – Herausforderungen – Perspektiven (Josef Wöss)	2	303
<i>Vak, Karl</i>	Gefährliche Zukunft. Banken in der Informationsgesellschaft (Thomas Zotter)	4	608
<i>Waldert, Helmut</i>	GRÜNDUNGEN – Starke Projekte in schwachen Regionen (Alexander van der Bellen)	2	300
<i>Weder, Beatrice</i>	Wirtschaft zwischen Anarchie und Rechtsstaat (Felix Butschek)	1	138
<i>Wysocki, Josef</i> (Hrsg.)	Wirtschaftliche Integration und Wandel von Raumstrukturen im 19. und 20. Jahrhundert (Martin Mailberg)	3	464