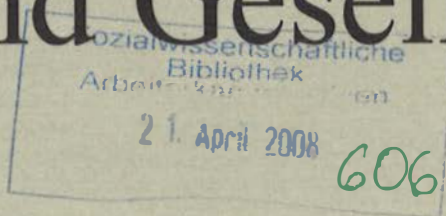


Wirtschaft und Gesellschaft



Editorial

Finanzausgleich 2008:
Mehr Geld, aber keine Reformen

Gunther Tichy
Konjunkturtheorie und
Stabilisierungspolitik

Erich Hödl
Die Europäische Union
als Wissensgesellschaft

Vladimir Pankov
Russland in der Weltwirtschaft

Kurt W. Rothschild
Einige Bemerkungen zum Thema
Mainstream und Heterodoxie

WIRTSCHAFT UND GESELLSCHAFT

33. Jahrgang (2007), Heft 4

Inhalt

Editorial

Finanzausgleich 2008: Mehr Geld, aber keine Reformen 499

Gunther Tichy

Bedingen die neuen Ansätze der Konjunkturtheorie eine neue
Stabilisierungspolitik? 507

Erich Hödl

Die Europäische Union als Wissensgesellschaft 529

Vladimir Pankov

Russland in der Weltwirtschaft 553

Kommentar

Kurt W. Rothschild

Einige Bemerkungen zum Thema *Mainstream* und Heterodoxie 581

Berichte und Dokumente

Michael Mesch

Üben die Erwerbspersonen in Österreich bildungsadäquate Berufe aus? 591

Bücher

Emmerich Tálos (Hrsg.), Schwarz-Blau. Eine Bilanz des

„Neu-Regierens“ (Martin Bolkovac) 603

Harald Zschiedrich, Uwe Christians (Hrsg.), Banken in Mitteleuropa

im Spannungsfeld von Transformation und Innovation (Michael Tolksdorf) .. 606

Thede Kahl, Michael Metzeltin, Mihai-Răzvan Ungureanu

(Hrsg. im Auftrag des Österreichischen Ost- und Südosteuropa-Instituts),
Rumänien (Martin Mailberg) 608

Wolfgang Maderthaner, Lutz Musner, Die Selbstabschaffung der Vernunft. Die Kulturwissenschaften und die Krise des Sozialen (Robert Schediwy)	614
Gerald G. Feldman, Oliver Rathkolb, Theodor Venus, Ulrike Zimmerl, Österreichische Banken und Sparkassen im Nationalsozialismus und in der Nachkriegszeit (Robert Schediwy)	616
Martin Held, Gisela Kubon-Gilke, Richard Sturn (Hrsg.), Normative und institutionelle Grundfragen der Ökonomik, Jahrbuch 6. Ökonomie und Religion; Catherine Atkinson, Inventing Inventors in Renaissance Europe (Felix Butschek)	618
Susanne Frank, Matthew Gandy (Hrsg.), Hydropolis. Wasser und die Stadt der Moderne (Andreas Weigl)	627
Jahresregister 2007	627
Philipp Rieger 1916-2007	632

Unsere Autoren:

Erich Hödl ist Vizepräsident der Europäischen Akademie der Wissenschaften und Künste.

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

Vladimir Pankov ist Bereichsleiter am All-Russischen Forschungsinstitut für Außenwirtschaftsbeziehungen beim Wirtschaftsministerium der Russischen Föderation und Professor für Weltwirtschaft an der Moskauer Staatlichen Universität für Handel und Wirtschaft.

Kurt W. Rothschild ist emeritierter Professor für Volkswirtschaftslehre an der Johannes-Kepler-Universität Linz.

Gunther Tichy ist emeritierter Professor der Volkswirtschaftstheorie und -politik der Universität Graz und war bis 2005 Leiter des Instituts für Technikfolgenabschätzung (ITA) der Österreichischen Akademie der Wissenschaften in Wien.

Editorial

Finanzausgleich 2008: Mehr Geld, aber keine Reformen

I. Immer wieder geht's ums Geld

Am 10. Oktober 2007 wurde ein neuer Finanzausgleich für eine Dauer von sechs Jahren paktiert. Mit diesem Pakt wurde einem Wunsch der Länder nach vorzeitigen Verhandlungen entsprochen. Die über den Sommer im Eilzugstempo geführten Finanzausgleichverhandlungen standen unter dem Einfluss einer konjunkturell sehr günstigen Entwicklung, was den raschen Abschluss beschleunigt haben dürfte. Bereits ein flüchtiger Blick auf die wichtigsten Ergebnisse zeigt, dass einmal mehr die Verteilung der Mittel im Vordergrund stand und nicht die Veränderung der Verantwortungs- und Entscheidungsstrukturen oder ein aufgabenorientierter kommunaler Finanzausgleich:

- Der Bund stellt für die Finanzierung der Spitäler jährlich zusätzlich 100 Mio. € zur Verfügung, die ab 2009 gemäß der Entwicklung der gemeinschaftlichen Bundesabgaben valorisiert werden.
- Im Bereich der Mindestsicherung und der 24-Stunden-Pflege wird der Mehraufwand für die Länder und Gemeinden mit zusammen 66 Mio. € jährlich „gedeckt“.
- Zum Ausbau der Sprachförderung und Kinderbetreuung stellen die Länder 20 Mio. € in den Jahren 2008 bis 2010 zur Verfügung, der Bund leistet Zweckzuschüsse in dieser Höhe.
- Zur Bewältigung von Strukturproblemen im Bereich der Pflichtschulen (sinkende Schülerzahlen, Förderungsbedürfnisse) gewährt der Bund den Ländern zusätzliche Mittel.
- Die Konsolidierungsbeiträge der Länder und Gemeinden an den Bund, die im Zuge des Sparpakets des Jahres 1996 zur Erfüllung der Konvergenzkriterien im Vorfeld des Beitritts Österreichs zur dritten Stufe der Wirtschafts- und Währungsunion eingeführt wurden, werden in zwei Etappen abgeschafft.
- Der abgestufte Bevölkerungsschlüssel wird ab dem Jahr 2011 weiter abgeflacht. Den Gemeinden unter 10.000 Einwohnern werden zusätzlich 100 Mio. € bei gleichzeitiger Kompensation der Mindereinnahmen der größeren Gemeinden und Städte zur Verfügung gestellt; den mittleren und größeren Städten über 10.000 Einwohnern fließen dagegen lediglich 16 Mio. € zusätzlich zu.
- Der Großteil der Transfers des Bundes an Länder und Gemeinden wird verteilungsneutral in Ertragsanteile umgewandelt. Damit

erfolgt eine Valorisierung entsprechend der künftigen Entwicklung der Ertragsanteile bei bisher fixen Transfers, wovon vor allem die Länder profitieren.

- Die Mittel der Wohnbauförderung sollen ab 2009 dem Klimaschutz zugutekommen.
- Für Gemeindefusionen ist ein zeitlich befristeter Vorweganteil vorgesehen, wobei die konkrete Ausgestaltung den Ländern vorbehalten bleibt.
- Es wird ein neuer innerösterreichischer Stabilitätspakt für die Dauer von sechs Jahren abgeschlossen. Die Zielwerte der Finanzierungssalden entsprechen jenen des Regierungsprogramms, das vorsieht, dass bis zum Jahr 2010 ein Maastricht-Überschuss von 0,4% des BIP erzielt werden soll. Für die Jahre nach 2010 wird dieser Zielwert fortgeschrieben.

Eine Gesamtschau der finanziellen Auswirkungen des neuen Finanzausgleichs zeigt, dass den Ländern ab der zweiten Etappe jährlich rund 380 Mio. € mehr an Mitteln zur Verfügung stehen werden, den Gemeinden in Summe dagegen nur 158 Mio. €. Zusammen bedeuten die Mehreinnahmen der Länder und Gemeinden von rund 530 Mio. € bei insgesamt rund 57,4 Mrd. € an gesamten Ertragsanteilen (für Bund, Ländern und Gemeinden) im Jahr 2007, dass der Bund finanzielle Zugeständnisse von deutlich weniger als 1% der gesamten Masse an Ertragsanteilen gemacht und gleichzeitig die Kofinanzierung von Projekten der Bundesregierung erreicht hat. Vergleicht man diese Verschiebung um weniger als 1 Prozentpunkt mit den Anteilsgewinnen des Bundes bei der Verteilung der Ertragsanteile von 4 Prozentpunkten seit dem Jahr 2000, dann wird deutlich, dass damit die Zentralisierungstendenz in der bundesstaatlichen Finanzwirtschaft kaum verändert, bestenfalls gebremst wird.

Legt man die genannten Mehreinnahmen der Gemeinden – also auch jene aus dem Konsolidierungsbeitrag – in einer ersten überschlägigen Berechnung auf die Zahl der EinwohnerInnen in den Gemeinden der verschiedenen Größenklassen um, dürften sich ab 2011 die jährlichen Einnahmen der Gemeinden lediglich um etwa 12 bis 13 € pro Kopf in den Gemeinden bis 10.000 EinwohnerInnen erhöhen und um jährlich bis zu 20 € pro Kopf in den großen Städten mit mehr als 50.000 EinwohnerInnen. Dabei ist aber zu berücksichtigen, dass mit dem Paktum die Mehreinnahmen im Finanzausgleich mit der Übernahme zusätzlicher Betreuungsleistungen durch Gemeinden und Länder im Bereich der Kinder-, Schüler- und Altenbetreuung verknüpft wurde.

Zur Illustration dieses „Geschäftes“ sollen folgende Angaben für eine „Durchschnittsgemeinde“ herangezogen werden: Für einen einzigen zusätzlichen Kindergartenplatz (Kinderkrippe, Kindergarten) muss

nach Berechnungen des KDZ-Zentrums für Verwaltungsforschung jährlich mit einer Nettolast (also nach Abzug der Elternbeiträge und der Landeszuschüsse) der Gemeinde bei Halbtagsbetreuung von etwa 1.300 € (Kindergarten) bis rund 3.200 € (Kinderkrippe), bei Ganztagsbetreuung von 2.580 € (Kindergarten) bis etwa 6.400 € gerechnet werden.

II. Viele offene Kernforderungen der einzelnen Finanzausgleichspartner

Die Forderungen der Finanzausgleichspartner konzentrierten sich in erster Linie auf zusätzliche finanzielle Mittel und auf andere finanzielle Angelegenheiten (z. B. Umsetzung von Pensionsreformen, Neuregelung des EU-Beitrags), während Forderungen nach Strukturreformen des Finanzausgleichs im weiteren Sinn eher nachrangig waren. Solche Reformansprüche wurden einerseits vom Bund, vor allem aber vom Städtebund angesprochen. Der Bund ging hauptsächlich mit der Forderung nach einer Erhöhung der Steuerautonomie der Länder und nach einer Fortsetzung der Verwaltungsreform in die Verhandlungen. Sehr viel weiter gehend waren die Reformforderungen des Städtebundes, der einen aufgabenorientierten kommunalen Finanzausgleich, eine Reform der Grundsteuer und eine Entflechtung des „Transferchaos“ forderte. Damit war er auch der einzige Verhandlungspartner, der eine Stärkung des Konnexitätsgrundsatzes im Sinne einer Zusammenführung der Einnahmen-, Ausgaben- und Aufgabenverantwortung einforderte.

Wenngleich der Schwerpunkt bei den Forderungen auf zusätzlichen finanziellen Ressourcen seitens der Länder und Gemeinden und beim Bund auf mehr Einsparungen durch Verwaltungsreformen lagen und wenngleich bereits zum Auftakt der Gespräche die Frage der Ausweitung der Steuerautonomie der Länder von der Agenda genommen wurde, zeigte sich in den Verhandlungen selbst ein thematisch breiterer Zugang. So etwa wurden im Bereich der Bildung eine bessere Aufgabenwahrnehmung durch die Länder sowie die Zusammenführung von Finanzierungs- und Aufgabenverantwortung diskutiert. Das finanzielle Angebot seitens des Bundes und die dank einer guten Konjunktur reichlich fließenden Einnahmen begünstigten jedoch eine rasche Einigung. Damit sind auch die genannten Diskussionen um partielle Reformansätze der Finanzausgleichspartner abrupt beendet worden. Angesichts der finanziellen Probleme der größeren Städte und Ballungszentren bleibt es völlig unverständlich, warum beispielsweise die Frage der Finanzierung zentralörtlicher Aufgaben und damit eines aufgabenorientierten Finanzausgleichs nicht stärker in den Vordergrund

der Verhandlungen gerückt werden konnte. Vielmehr konnte sich der Gemeindebund – wie schon beim Finanzausgleich 2005 – mit seiner Forderung nach einer Abflachung des abgestuften Bevölkerungsschlüssels (Erhöhung des untersten Vervielfachers für die Gemeinden bis zu 10.000 EinwohnerInnen) durchsetzen.

III. Versäumte Chance auf strukturelle Reformen

Neben der bereits angesprochenen weitgehenden Vernachlässigung der Aufgabenorientierung im kommunalen Finanzausgleich sind auch die folgenden Themen nicht oder nicht ausreichend behandelt, geschweige denn gelöst worden.

Die Kompetenzverteilung zwischen den Gebietskörperschaften, die in einigen Aufgabenbereichen Doppelgleisigkeiten (z. B. im Sozialbereich), in anderen Aufgabenbereichen geteilten Kompetenzen und Mischfinanzierungen zeigt (z. B. bei Bau und Betrieb der Pflichtschulen) ist nicht ausreichend diskutiert und letztlich daher nicht bereinigt worden. Das Auseinanderfallen von Aufgaben-, Ausgaben- sowie Finanzierungsverantwortung setzt nicht nur falsche Anreize, sondern führt auch zu einer Verzerrung der Prioritäten sowie zu einer Ausgabenverschwendung. Damit bleiben Effizienz- und Qualitätsverluste für die BürgerInnen weiterhin bestehen.

Die sehr beschränkte Steuerhoheit von Ländern und Gemeinden ist nicht verändert worden. Der Anteil der Landesabgaben an den Einnahmen der Länder ist von allen föderalen Staaten der Welt in Österreich atypisch niedrig, er liegt nur bei etwa drei Prozent. Auch die Ausstattung der Gemeinden mit einer aufkommensstärkeren Grundsteuer, als es die auf historischen Einheitswerten fußende heutige Grundsteuer ist, konnte ebenso wenig erreicht werden wie die Beseitigung der in der Wiederaufbauzeit eingeführten zeitlichen Grundsteuerbefreiungen für Wohnbauten (auf Basis landesgesetzlicher Regelungen zu Lasten der Gemeindehaushalte). Dies ist unter den Gesichtspunkten der Verantwortlichkeit und der Orientierung an den lokalen und regionalen Präferenzen bedenklich bzw. unter Berücksichtigung der Wanderungsbilanzen der Ballungsgebiete und sonstiger demographischer Tendenzen unbefriedigend.

Mit dem Finanzausgleich 2005 wurde das Spannungsverhältnis des abgestuften Bevölkerungsschlüssels zwischen den kleineren Gemeinden (bis 10.000 EinwohnerInnen, Vervielfacher $1\frac{1}{2}$) und den größten Gemeinden (mit mehr als 50.000 EinwohnerInnen und Wien, Vervielfacher $2\frac{1}{3}$) von 1 : 1,75 auf 1 : 1,55 reduziert. Mit der nun festgelegten weiteren Abflachung des abgestuften Bevölkerungsschlüssels ab 2011 für die kleineren Gemeinden auf $1\frac{21}{34}$ verringert sich das

Spannungsverhältnis weiter auf 1 : 1,44. Weitere finanzpolitische Maßnahmen im Zusammenhang mit der Verteilung der Ertragsanteile der Gemeinden – etwa die stärkere Belastung der größeren Gemeinden aus Zahlungen der Landesumlage, die faktisch zu einer stärkeren Förderung der Kleingemeinden aus den Bedarfszuweisungsmitteln führt – bewirken eine weitere Reduktion dieses Spannungsverhältnisses auf etwa 1 : 1,2. Damit ist das Instrument des abgestuften Bevölkerungsschlüssels weitgehend seiner intendierten Wirkungen beraubt worden. Der abgestufte Bevölkerungsschlüssel hatte in früheren Jahren eine wesentlich feinere Abstufung der Gemeindegrößen, nahm auf die seinerzeit wesentlich umfangreicheren Einnahmen der Gemeinden aus Gemeindeabgaben Bedacht und berücksichtigte die empirisch beobachtbaren Aufgaben-, Kosten- und Einnahmenunterschiede zwischen den Gemeinden „im ländlichen Raum“ und den verstädterten Gebieten. Will man eine Balance zwischen faktischen Aufgaben und den Nettofinanzierungserfordernissen der Gemeinden verschiedener Größe und verschiedener infrastruktureller Erfordernisse bzw. stadt-wirtschaftlicher Typen herstellen, wird man – was überall auf der Welt geschieht – andere bevölkerungsbezogene und aufgabenbezogene Kriterien für die Verteilung der Mittel des Steuerverbundes bzw. zentralstaatlicher Transfers an die Gemeinden wählen sowie ein neues Verhältnis zwischen eigenen Steuern und Anteilen am Steuerverbund anstreben müssen. Solche aufgabenbezogenen Verteilungsgesichtspunkte sind etwa Art und Ausmaß zentralörtlicher Funktionen (z. B. in Frankreich, in Italien) und sonstiger spezifischer Aufgaben (etwa Fremdenverkehrsort – in Italien), spezifische Ausgabenerfordernisse in den Metropolen (z. B. in Dänemark, Italien für Großstädte über 500.000 Einwohner), bevölkerungsstrukturbezogene Indikatoren (etwa der „Sozialindex“ in Dänemark und in Italien) und sozioökonomische Strukturen in einzelnen Regionen (Italien).

Es versteht sich von selbst, dass spezifische Aufgaben für einzelne Kategorien von Gemeinden, wie z. B. der österreichischen Statutarstädte mit ihrer Funktion als Bezirksverwaltungsbehörden, möglichst präzise abgegolten werden müssen, wobei die ihnen entstehenden Ausgaben eine wichtige Basis hierfür bilden. Denkbar ist auch, dass zumindest ein Teil der regionalen „spill-overs“ (z. B. Abgeltungen für einzelne zentralörtliche Leistungen) in Form von spezifischen Transferzahlungen zwischen den beteiligten Gemeinden einer Region abgegolten werden.

Schließlich wäre noch das vielfältige, intransparente Netz von Transfers zwischen den Gebietskörperschaften anzusprechen. Durch die im neuen FAG vorgesehene Umwandlung von Bundestransfers an die Länder und an die Gemeinden in Ertragsanteile, ebenso durch das

schrittweise Abschaffen des Konsolidierungsbeitrages von Ländern und Gemeinden an den Bund erfolgt eine gewisse Entflechtung der Transferbeziehungen. Damit werden aber das bestehende „Transferchaos“, das besonders durch die vielfältigen gegenseitigen Finanzzuweisungen, Umlagen, Beiträge u. dgl. zwischen den Ländern und den Gemeinden existiert, und die starken damit verbundenen Umverteilungswirkungen von finanzkräftigeren zu finanzschwächeren Gemeinden nicht wesentlich tangiert. Das Chaos bleibt somit bis auf Weiteres bestehen, die Aufgaben- und Finanzierungsentflechtungen bedürfen noch substanzieller Anstrengungen. Der Anreiz für diesbezügliche Reformen ist jedoch mit der Einigung auf einen neuen Finanzausgleich deutlich gesunken. Auf die lange Bank schieben lässt sich das Problem der Transfers aber wohl nicht, zumal auch international (OECD, IWF) heftige Kritik an der Ineffizienz und Zielungenauigkeit des bestehenden Transferchaos geäußert wird. Auch kann die Reform der Verteilung der Gemeindeanteile am Steuerverbund nicht ohne Bezug zum gesamten System der Gemeinde- und Länderfinanzierung und damit auch zu den Transfers nicht brauchbar gelöst werden. Zu erinnern ist in diesem Zusammenhang daran, dass es im Finanzausgleich 2008 nicht einmal gelungen ist, die seit Jahrzehnten als systemfremd kritisierte Landesumlage endgültig abzuschaffen.

Der Finanzausgleich sollte aber nicht nur an Hand der geringfügigen Mittelverschiebungen und technischen Retouches beurteilt werden, sondern auch auf Basis der wirtschafts- und finanzpolitischen Ziele und Strategien sowie der struktur- bzw. reformpolitischen Ziele, denen er dient. Leider hat es da weder die im öffentlichen Management in anderen Ländern längst übliche Formulierung und Einigung über die Ziele noch transparente Rechnungen über die zu erwartenden Auswirkungen auf Gebietskörperschaften und BürgerInnen gegeben. Seit Jahrzehnten betrachtet man den Finanzausgleich im Sinn der engsten Interpretation, nämlich des Herstellens eines – nur politisch zu bestimmenden Ausmaßes – des Ausgleichs zwischen aufkommenskräftigeren zu aufkommensschwächeren Gebietskörperschaften, was besonders die alloкатive Funktion der Finanzmittelverteilung im Bundesstaat zu kurz kommen lässt und damit die Wachstumsperspektiven der Volkswirtschaft schwächt.

IV. Die Hoffnung stirbt zuletzt!

Die Chance auf eine Reform des Finanzausgleichs, die auch die Kompetenzverteilung und die Finanzverfassung umfasst, wurde mit diesem Finanzausgleich vertan, weil mit dem vorzeitigen Abschluss nicht die Ergebnisse der von der Regierung eingesetzten Verwaltungs-

und Bundesstaatsreformkommission abgewartet wurden. Der zweite Schritt wurde so vor dem ersten getan. Aber selbst bei Abwarten der Ergebnisse wären wohl umfassende Reformen ausgeblieben, weil diese Kommission sich nach Aussagen eines Mitglieds nicht mit der Finanzverfassung befasst, die übrigens auch keine Erwähnung im Regierungsübereinkommen findet.

Was einmal mehr bleibt, sind Hoffnungen und Erwartungen an die eingesetzten Arbeitsgruppen. Im Finanzausgleichspaktum ist festgehalten, dass verschiedene Arbeitsgruppen eingesetzt werden sollen, eine davon für eine „... grundsätzliche Reform des Finanzausgleichs“, eine andere zur „Reform der Struktur und Finanzierung der Gesundheit und Pflege“ und eine dritte zur „Prüfung und Umsetzung der Vorschläge des Rechnungshofes“. Ergebnisse sollen bis zum Beginn der zweiten Etappe des Finanzausgleichs 2008 vorliegen. Im Paktum erfolgt jedoch keinerlei inhaltliche Präzisierung. Auch die personelle Zusammensetzung und die institutionelle Einbettung bleiben ungeklärt. Wenn also so vieles offen bleibt und der Anreiz für eine Reform in den nächsten sechs Jahren gering ist, besteht dann überhaupt die Chance auf eine emanzipatorische Reform des Finanzausgleichs im weiteren Sinn?

Die Frage ist zweifelsohne dann mit einem Ja zu beantworten, wenn die organisatorischen und politischen Ursachen des Scheiterns der jüngeren und jüngsten Reformprozesse (Pakt von Perchtoldsdorf, Österreich-Konvent, Reformkommission 2007) ernst genommen und beiseite geräumt werden. Ein erfolgreicher Modernisierungsprozess setzt aber zumindest Dreierlei voraus: den politischen Willen zur Reform bei allen Gebietskörperschaften, eine Änderung der bisherigen Denkmuster und einen Methodenwandel in prozeduraler Hinsicht. Eine offenere Diskussion über Auswirkungen und Betroffenheiten bildet eine zentrale Voraussetzung für die Überwindung des derzeit gegebenen Misstrauens zwischen Bund und Ländern auf der einen Seite und zwischen Ländern und Gemeinden auf der anderen Seite. Ein Blick in die Schweiz lohnt sich. Dort tritt mit Jahresbeginn 2008 nach 15-jährigen Arbeiten die größte Föderalismusreform seit der Gründung des Bundesstaates in Form des „Neuen Finanzausgleichs“ in Kraft, der weitreichende Änderungen in der Verteilung der Verantwortlichkeiten zwischen Bund und Kantonen erforderte und auch das Gewirr der Aufgaben und Finanzströme entflechten soll.

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

Bedingen die neuen Ansätze der Konjunkturtheorie eine neue Stabilisierungspolitik?

Gunther Tichy

Die Konjunkturtheorie hat in den letzten fünfzig Jahren eine dramatische Entwicklung durchlaufen: von der neoklassischen Synthese mit keynesianistischer¹ Politik über den Monetarismus mit seinen Geldmengenregeln, die Neoklassik, die Konjunkturschwankungen überhaupt leugnete, über die Anfänge der Realen Konjunkturtheorie, die Konjunkturschwankungen als marktmäßige Reaktion rationaler Agenten auf Produktivitätsschocks sah, bis zu den jüngeren realen Konjunkturmodellen, in denen alte Bekannte früherer Erklärungen – starre Preise, variable Kapazitätsauslastung oder variable Konsumpräferenzen – wieder relevant geworden sind. Bedeutet das, dass man auch wieder zur traditionellen Konjunkturpolitik zurückkehren kann? Im Folgenden werden zunächst die unterschiedlichen Konjunkturtheorien diskutiert, wobei besonderer Wert auf die jüngeren Entwicklungen gelegt wird. Es wird sich zeigen, dass die Konjunkturtheorie große Fortschritte gemacht hat, dass die wissenschaftliche Literatur über die Folgen dieser Entwicklung für die Konjunkturpolitik jedoch außerordentlich dünn ist. Für die Praktiker der Wirtschaftspolitik ist das recht problematisch; deswegen wird abschließend versucht, wenigstens einige vorläufige Schlussfolgerungen zu ziehen.

1. Was sind Konjunkturschwankungen?

Dem sarkastischen Satz von Sirkin (1972): „Business cycles aren't what they used to be and never were“, kommt eine doppelte Bedeutung zu: Geändert hat sich im Lauf der Zeit nicht bloß, was man unter Konjunkturschwankungen versteht, auch die Konjunkturschwankungen selbst haben sich verändert. In der Zwischenkriegszeit, als Konjunkturschwankungen erstmals breiteres Interesse fanden, orientierte man sich zunächst an wenigen, stark schwankenden Einzelreihen wie Roheisenproduktion oder Effektenpreisen, markierte deren Wendepunkte, grenzte damit ‚Zyklen‘ ab, und studierte deren Dauer und Phasen. Persons (1919) versuchte die Information dieser Zeitreihenanalysen zu aggregieren und einen „index of general business conditions“ zusammenzustellen, der als Harvard-Barometer bis 1922 laufend publiziert wurde. Dieser rein empirisch-statistische

Versuch wurde vom National Bureau of Economic Research ausgebaut:² Konjunkturzyklen wurden als „a recurrence of different phases of plus and minus departures“ definiert, als Folge von Expansionen und Kontraktionen, deren Wendepunkten und Phasenlängen besonderes Interesse geschenkt wurde. Die große Bedeutung, die man damals der Periodizität zumaß, zeigt nicht zuletzt das Schumpeter'sche Drei-Wellen-Schema.³ Die frühe österreichische Konjunkturforschung verwendete das Harvard-Barometer, und zwar durchaus nicht ohne Erfolg, bemühte sich jedoch um eine Theorie-basierte Interpretation in Sinne der von Hayek und Morgenstern vertretenen monetären Überinvestitionstheorie (Tichy 1973).⁴

Nach dem Zweiten Weltkrieg erwies sich die alte Definition der Konjunktur als absolute Schwankungen – Steigen und Schrumpfen – ausgewählter Reihen als wenig hilfreich, weil absolute Rückgänge, vor allem in Europa, lange ausblieben; auch eine strenge Zyklik war nicht zu erkennen. Man ersetzte daher das Konzept des Konjunkturzyklus durch das der Wachstumsschwankung.⁵ Zugleich wurde die Statistik stark ausgebaut und das Konzept der Volkswirtschaftlichen Gesamtrechnung entwickelt. Dementsprechend wurden zunächst die Wachstumsraten des Brutto-Nationalprodukts zur zentralen Messgröße. Länge und Abgrenzung der Phasen verloren relativ zur Amplitude an Bedeutung. Das Konzept konnte jedoch theoretisch wie praktisch nicht genügen, und so beschäftigte sich vor allem die österreichische empirische Konjunkturforschung Anfang der Siebzigerjahre intensiv mit neuen Konzepten.⁶ Konjunkturschwankungen wurden als Schwankungen der gesamtwirtschaftlichen Aktivität um ihren Trend definiert und an Hand der spezifischen Muster von Parallel- und Gegenbewegungen bestimmter Reihen charakterisiert, ihres Vorausschlags bzw. Nachhinkens und ihrer relativen Amplituden.⁷ Dieses Konzept der „Konjunkturindikatoren“ wurde später in Form der stilisierten Fakten zum Standardkonzept der internationalen Literatur. Lucas (1977, 9; Hervorhebung im Original) betonte, dass Konjunkturschwankungen

„do not exhibit uniformity of either period or amplitude Those regularities which are observed are in the *co-movements* among different aggregative time series. The principal are the following: (i) Output movements across broadly defined sectors move together (...). (ii) Production of producer and consumer durables exhibits much greater amplitude than does production of nondurables. (iii) Production and prices of agricultural goods and natural resources have lower than average conformity. (iv) Business profits show high conformity and much greater amplitude than other series. (v) Prices are generally procyclical. (vi) Short-term interest rates are procyclical; long-term rates slightly so. (vii) Monetary aggregates and velocity measures are procyclical.“

2. Die Herausforderungen der Siebzigerjahre

Die theoretische Basis der Konjunkturanalyse und -politik der Sechziger- und Siebzigerjahre war das ‚keynesianistische‘ Konzept der neoklassischen Synthese, das – im Gegensatz zu späteren Ansätzen – weniger die Anstöße als vielmehr den Fortpflanzungsmechanismus via Multiplikator und Akzelerator als zentrale Ursache betonte.⁸ Die Konjunkturpolitik versuchte mittels Geld- und Fiskalpolitik – in manchen Ländern wie Österreich unterstützt durch Einkommenspolitik – die Kapazitätsauslastung zu verstetigen und Inflation wie Arbeitslosigkeit in Grenzen zu halten. Das gelang zunächst recht gut: Der deutsche Wirtschaftsminister Karl Schiller behauptete in den Sechzigerjahren selbstbewusst: „Konjunktur ist nicht unser Schicksal, Konjunktur ist unser Wille“, und 1967 stellte eine Konferenz in London die keineswegs bloß rhetorische Frage: „Is the business cycle obsolete?“⁹

Um die Mitte der Siebzigerjahre gerieten der Ansatz der neoklassischen Synthese und die ‚keynesianistische‘ Politik in Schwierigkeiten: Maßgebend dafür waren Phänomene wie die Stagflation dieser Jahre, die Ölkrise, vor allem aber die Asymmetrie der Politik, die zwar in Rezessionen expansiv, in Booms jedoch, wenn überhaupt, zu wenig restriktiv agierte und so zu Inflation und steigenden Staatsschulden führte. Lindbeck (1976) arbeitete drei grundlegende Schwächen der traditionellen Konjunkturpolitik heraus: Probleme, die erstens aus der zunehmenden Offenheit und zweitens aus der Beschränkung auf Nachfragesteuerung resultieren, sowie drittens die mangelnde Harmonie zwischen den Erfordernissen der Stabilisierungspolitik und dem politischen System.

Der Monetarismus glaubte, anders als die vorhergehenden Ansätze, an die Stabilität des Systems, das aus sich heraus keine Schwankungen erzeugt.¹⁰ „[B]usiness cycles are all alike ... [T]his conclusion suggests the possibility of a unified explanation of business cycles, grounded in the *general* laws governing market economies.“¹¹ Konjunkturschwankungen wurden auf unerwartete Veränderungen der Geldmenge zurückgeführt. Solange die Geldpolitik für konstantes Geldmengenwachstum Sorge, führten Marktmechanismen zu einer „natürlichen“ Wachstums- und Arbeitslosenrate. Diskretionäre Konjunkturpolitik sei nicht bloß nicht erforderlich, sondern, wenn erwartet, unwirksam, wenn unerwartet, wegen der langen Wirkungsverzögerungen sogar kontraproduktiv (Politikineffizienzhypothese).

3. Die Angebotstheorie der Achtzigerjahre¹²

Empirisch ließen sich die langen Verzögerungen sehr wohl nachweisen: Nach Barro and Rush (1980) wirken nicht erwartete Änderungen

der Geldmenge erst nach 2 bis 2½ Jahren auf die reale Entwicklung, auf die Preise gar erst nach 5 bis 6 Jahren. Keineswegs gelang es hingegen, die beobachteten Konjunkturschwankungen aus monetären Schocks zu erklären, und das wurde einer der Gründe für den Siegeszug der Neuen Klassischen Makroökonomie. Hinzu kamen jedoch zwei weitere Elemente: erstens die autonome Weiterentwicklung der Theorie zu einem rigiden Marktmodell – Rationale Erwartungen anstelle der adaptiven des Monetarismus und jederzeit vollständige Markträumung; zweitens das Ergebnis der damals florierenden Zeitreihenmodelle, dass die meisten konjunkturrelevanten Reihen einem Zufallspfad mit Drift (*random walk with drift*) folgten, was dahingehend interpretiert wurde, dass permanente Änderungen nur durch Angebotsschocks ausgelöst werden könnten: Nachfrageschocks könnten den Trend nicht ändern. Kydland und Prescott (1982) wie Long und Plosser (1983) entwickelten auf dieser Basis das Modell der Real Business Cycles (RBC), das Konjunkturschwankungen im Rahmen des Modells der Neuen Klassischen Makroökonomie allein aus Produktivitätsschocks erklärt. Um längere als bloß einperiodige Abweichungen vom Gleichgewichtspfad zu erhalten, mussten Kydland und Prescott allerdings von Technologieschocks mit einer permanenten und einer transitorischen Komponente ausgehen sowie von einer mehrperiodigen Erstellungsphase der Investitionsgüter („*time to build*“). Long und Plosser mussten zu demselben Zweck einen persistenten Technologieschock annehmen, der einem multivariaten Zufallspfad folgt. In beiden Fällen war also eine Art Fortpflanzungsmechanismus in den Technologieschock eingebaut. Den Praktikern war nie recht klar, wie solche Technologieschocks in der Realität eigentlich aussehen und warum sie mehr oder weniger regelmäßig auftreten. Konjunkturpolitik ist in dem traditionellen RBC-Modell weder erforderlich noch möglich: Konjunkturschwankungen, behaupteten Long und Plosser (1987, 333), seien „a self-interested response of economic agents to productivity disturbances“, und zwar ironischerweise 1987, genau in dem Jahr, in dem Greenspan US-Notenbankpräsident wurde, dessen Geldpolitik markant interventionistisch (und auch lange relativ erfolgreich) war.

In der Folge wurde das RBC-Modell zum Standardmodell der theoretischen Literatur. Es konnte die üblichen stilisierten Fakten einer Parallelbewegung von Output und Konsum erstaunlich gut erklären. Etwas weniger gut gelang das für die Produktivität und gar nicht für die Reallöhne.¹³ Technologieschocks lösen im RBC-Modell eine positive Korrelation der Arbeitsstunden mit Output und Produktivität aus, wogegen in der Realität keine bzw. sogar eine negative Korrelation zu beobachten ist.¹⁴ Im Standard-RBC-Modell wurde dieser Mangel dadurch überdeckt, dass der Technologieschock durch einen zusätzlichen nicht-technologischen Schock ergänzt wurde, der das Arbeitsangebot verschiebt und eine kom-

pensierende negative Korrelation ergibt. Da die entscheidende Wirkung also nicht vom Technologieschock ausgeht, betont Gali (1999), dass dieser auch nicht das zentrale Element der Konjunkturerklärung sein könne.

4. Mittelfristige Schwankungen

In jüngster Zeit rückt die Überlagerung der traditionellen Konjunkturschwankungen durch längerfristige, gut zehnjährige Wellen wieder stärker ins Bewusstsein. Für die USA hatte das Tichy (1972) schon früher beobachtet, aber nicht weiter thematisiert.¹⁵ Comin und Gertler (2003) waren offenbar die Ersten, die die längeren Wellen in einem Working Paper des NBER wiederentdeckten (publiziert als Comin und Gertler (2006)) und dafür den Begriff „mittelfristige Zyklen“ (*medium term cycles*) prägten. Es handelt sich dabei um „medium frequency oscillations between *persistent* periods of robust growth and *persistent* periods of relative stagnation”.¹⁶ Hall (2005) zeigte, dass die Zerlegung der Schwankungen in Zyklus und Trend bedeutende Komponenten aufzeigt, die weder das eine noch das andere sind, und betonte die Bedeutung der „*low frequency movements*“, also längerer Wellen, vor allem in der Arbeitslosigkeit.

Die Untersuchung und Abgrenzung von Schwankungen unterschiedlicher Frequenz war schon ein wichtiges Thema der Konjunkturforschung der Zwischenkriegszeit gewesen. Schumpeter (1939) glaubte in den Daten 3 $\frac{1}{6}$ -jährige Kitchin-, 9 $\frac{1}{2}$ -jährige Juglar- und 57-jährige Kondratieff-Wellen zu erkennen, das berühmte Drei-Wellen-Modell. Hansen (1941) fand in den U.S.-Daten der Jahre 1800-1937 3 $\frac{1}{2}$ -jährige *minor* und 8 $\frac{1}{2}$ -jährige *major cycles* sowie 17-jährige Bauzyklen. Kusnetz (1930) entdeckte für die USA eine 15- bis 25-jährige Welle.

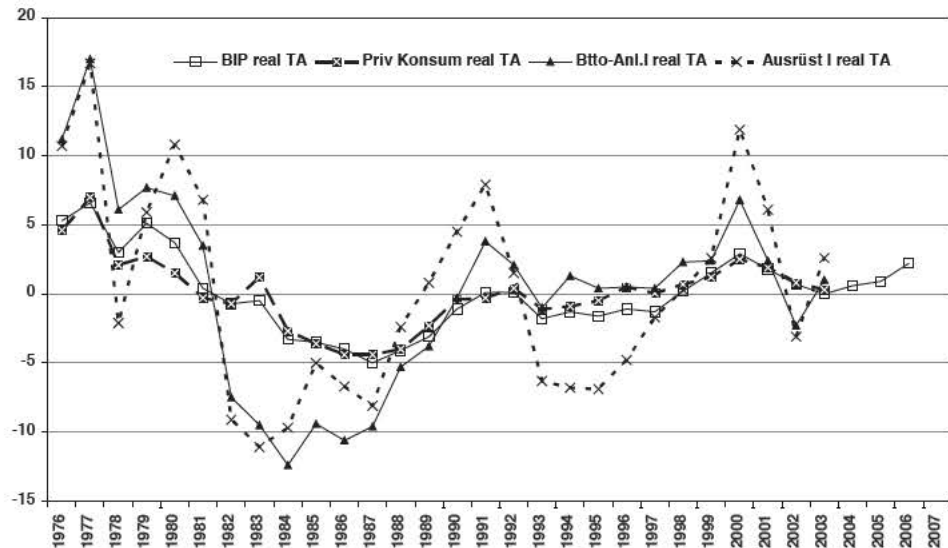
In der deutschsprachigen Konjunkturforschung der Nachkriegszeit wurde die Überlagerung von kürzer- und längerfristigen Wellen durchaus erkannt, aber als wenig relevant erachtet. Sie wurde weder im Detail untersucht noch einheitlich bezeichnet: Streissler (1969) sprach von einem „Sekundäranstieg“ der Industrieproduktion, die er als „Doppelgipfeligkeit“ bzw. als „Kamelhöcker“ bezeichnete. Tichy (1972) betonte eine Tendenz zur Bildung länger anhaltender Hochplateaus mit kleinen Tälern der Hochkonjunktur anstelle eingipfelter Wendepunkte. Helmstädter (1989) bezeichnete das als M-Form der Konjunkturschwankungen. Aiginger (1974) fand, dass jede zweite Konjunkturwelle stärker ausgeprägt ist, was er auf eine Überlagerung der traditionellen Konjunkturschwankungen durch längere Investitionswellen zurückführte. Für die Konjunkturtheorie wie für die Konjunkturpolitik blieb das jedoch ohne Bedeutung, für beide standen stets die rund drei- bis sechsjährigen Konjunkturwellen im Zentrum des Interesses.

Heute beginnt sich die Situation umzukehren: Zwar konzentriert sich die

Theorie der modifizierten RBC-Modelle nach wie vor auf die traditionellen Konjunkturschwankungen: Sie misst deren Relevanz und Realitätsnähe an ihrer Fähigkeit, die stilisierten Fakten der Konjunktur, also Parallelbewegung (*co-movements*) und Amplitude (Standardabweichung) wichtiger Reihen wiederzugeben. Basis dafür sind Wachstumsraten oder Trendabweichungen, wodurch die mittelfristige Komponente der Schwankungen, Comins „mittelfristiger Zyklus“, verloren geht.

Doch gerade diese Frequenz ist neuerdings in das Zentrum des wirtschaftspolitischen Interesses gerückt: die relativ langen Perioden unterdurchschnittlichen Wachstums und hoher Arbeitslosigkeit – USA in den Siebzigerjahren, Europa in den Achtziger- und wieder seit der Mitte der Neunzigerjahre. Comin und Gertler (2006) finden neben den rund fünfjährigen traditionellen Konjunkturschwankungen eine rund zehnjährige Welle. Sie betonen, dass diese Welle sowohl im verkörperten (*embodied*) wie im nicht verkörperten (*disembodied*) technischen Fortschritt zu finden ist, in F&E, in den Preisaufschlägen (*mark-ups*) und in der Kapazitätsauslastung. Am stärksten ausgeprägt ist die mittelfristige Welle, was sie allerdings nicht hervorheben, in den Investitionen ($\sigma = 8,3$ gegen 6,0 bei Kapazitätsauslastung und 3,6 bei den *mark-ups*). Grundsätzlich ist die Varianz der einzelnen Aggregate bei den mittelfristigen Schwankungen größer als bei den traditionellen. Die relative Bedeutung ist ähnlich, mit der Ausnahme, dass die Standardabweichung der Kapazitätsauslastung bei den traditionellen Schwankungen absolut größer ist ($\sigma = 3,1$, gegen 2,8), der relative Kapitalpreis hingegen bei den mittelfristigen ($\sigma = 4,1$, gegen 1,5).¹⁷

Der Wechsel von Dekaden befriedigenden und unbefriedigenden Wachstums ist inzwischen auch für die europäische Konjunktur typisch, wurde bisher aber eher als Strukturproblem („Eurosklerose“) oder als Folge falscher Wirtschaftspolitik gesehen. Abbildung 1 zeigt die etwa zehnjährigen Wellen in den österreichischen Daten durchaus deutlich. Besonders stark sind die Trendabweichungen bei den Ausrüstungsinvestitionen und bei den Außenhandelsaggregaten. Im Konsum sind sie relativ schwach, doch gilt es zu berücksichtigen, dass der Konsum rund zweieinhalb Mal so groß ist wie die Investitionen, die absoluten Veränderungen also durchaus beachtlich sind. Nicht bloß die von den RBC-Modellen berücksichtigten Entscheidungen zwischen Konsum und Freizeit, sondern mehr noch diejenigen zwischen Konsum und Sparen dürfen daher nicht vernachlässigt werden. Anders als in den USA (und wohl nicht bloß als Folge der unterschiedlichen Trendschätzungen) sind die Wellen in Österreich markant asymmetrisch: Die Abschwünge (auch) der mittelfristigen Wellen dauern zumeist bloß zwei Jahre, die Aufschwünge hingegen ungefähr acht (siehe Abbildung 1).

Abbildung 1: Mittelfristige Schwankungen in Österreich

Abweichungen vom linearen Trend

Q.: Wifo-Datenbank

Tabelle 1: Standardabweichungen der Trendabweichungen

	Österreich*	USA**
Privater Konsum	2,6	2,2
Brutto-Anlageinvestitionen	6,9	9,6
Ausrüstungsinvestitionen	7,4	.
Exporte	17,1	.
Importe	18,0	.
Brutto-Inlandsprodukt	3,0	3,9

* Abweichungen vom linearen Trend, Jahresdaten 1976-2003

** Bandfilter Frequenz 2-200 Quartale, Quartalsdaten I.1948 – II.2001

Q.: Wifo Datenbank, Comin und Gertler (2006).

Comin und Gertler (2006) bauen zur Erklärung der „mittelfristigen Zyklen“ ein RBC-Modell mit endogener Produktivität, antizyklischen Preisaufschlägen (*mark-ups*) und variabler Faktorauslastung, das wesentliche stilisierte Fakten der Schwankungen beider Frequenzbereiche reproduzieren kann. Sie weisen darauf hin, dass die kurzfristigen Schwankungen die längerfristigen bedingen. Auch nicht-technische Störungen im Hochfrequenzbereich können anhaltende Effekte auf die Produktivität im Niedrigfrequenzbereich haben:

„Low-persistence, non-technical disturbances at the high frequency can have sustained effects on productivity in the medium term: They generate pro-cyclical fluctuations in the market value of innovations; agents arbitrage these innovation opportunities and generate a pro-cyclical rate of innovation development and in TFP growth“.

Auf kurze Sicht sind die antizyklischen Preis- und Lohn-*mark-ups* besonders wichtig, auf mittlere hingegen die F&E-Intensität und die Übernahme neuer Technologien.

5. In Richtung einer neuen Synthese?

Die Arbeit von Gali (1999) löste die Entwicklung zahlreicher Varianten des RBC-Modells aus, die dieses Manko zu beseitigen suchten. Sie fiel nicht zuletzt deswegen auf fruchtbaren Boden, weil sich die Zweifel an den Annahmen des Modells gehäuft hatten: so etwa an der Annahme exogener Produktivität(sschocks) als einzigem und bedeutendstem Auslöser von Konjunkturschwankungen, der Vernachlässigung von Anpassungskosten und damit der stark schwankenden Kapazitätsauslastung, der Annahme Rationaler Erwartungen,¹⁸ perfekter Kapitalmärkte¹⁹ oder hoher Substitutionselastizität zwischen Arbeit und Freizeit. Zugleich war der Ausgangspunkt, die zentrale Bedeutung globaler Technologieschocks, immer mehr in Frage gestellt worden: Blanchard and Watson (1986) fanden in der Periode 1947 bis 1982 je 16 Nachfrage- und Angebotsschocks sowie je 14 monetäre und Fiskalschocks. Technologieschocks können daher bestenfalls einen Beitrag zur Konjunkturerklärung leisten. Letzteres bestätigt auch die Untersuchung der Wirkungen von Technologieschocks durch Basu et al. (2004). Hölzl and Reinstaller (2005) zeigten für Österreich, dass Technologieschocks in den einzelnen Branchen sehr heterogen sind, negativ mit der Beschäftigung korrelieren und gesamtwirtschaftlich wenig relevant sind.

Im Allgemeinen enthalten die neuen Varianten der RBC-Modelle starre Preise und/oder Löhne bzw. andere Elemente monopolistischer Konkurrenz, mangelnde Substituierbarkeit von Arbeit und Kapital einerseits und von Arbeit unterschiedlicher Qualität andererseits, Anpassungskosten, variable Kapazitätsauslastung oder variable Konsumpräferenzen in unterschiedlicher Kombination. Nachfrageschocks, Informationsasymmetrien oder Erwartungsänderungen spielen als Auslöser wieder eine wichtige Rolle. Einige der neuen Varianten des RBC-Modells werden im nachfolgenden Kasten zusammengestellt. Sie alle können die üblichen stilisierten Fakten tatsächlich recht gut erklären. Es besteht weitgehende Übereinstimmung, dass Schocks, vor allem Technologieschocks, per se im Allgemeinen bloß kurze und eher schwache Abweichungen erklären können, dass also dem Fortpflanzungsmechanismus eine relativ sehr

viel größere Erklärungskraft zukommt. Technologieschocks tragen kaum mehr als ein Viertel zur Varianz der Konjunkturschwankungen bei, Nachfrageschocks dementsprechend mehr. Für den Fortpflanzungsmechanismus ist variierende Auslastung der Produktionsfaktoren von zentraler Bedeutung. Das alles sind ‚keynesianische‘ Elemente, und insoweit könnte man die Frage stellen, ob und inwieweit die Unterscheidung ‚klassischer‘ und ‚keynesianischer‘ Modelle überhaupt noch Sinn macht.

Einige Beispiele für RBC-Modelle, welche die üblichen stilisierten Fakten weitgehend erklären:

Gali (1999): Neoklassisches monetäres Modell mit monopolistischer Konkurrenz, starren Preisen (Firmen setzen die Preise vor dem Schock) und variablem Arbeitseinsatz. Ein monetärer Schock wirkt temporär positiv auf Output, Beschäftigung und Produktivität, dauerhaft auf das Preisniveau. Ein Technologieschock bewirkt einen dauerhaften gleich großen Effekt auf Output und Produktivität und einen temporär negativen auf den Arbeitseinsatz; auf das Preisniveau wirkt er, wenn die Geldpolitik nicht zu stark kompensiert.

Francis und Ramey (2002): Ein dynamisches allgemeines Gleichgewichtsmodell (DGE) kann sowohl mit Leontief-Technologie und variabler Kapazitätsauslastung als auch mit Gewohnheitsbildung (*habit formation*) im Konsum und Anpassungskosten der Investitionen die üblichen stilisierten Fakten auch ohne Rückgriff auf starre oder träge Preise erklären. Technologieschocks sind in diesem Modell ohne weitere Bedeutung.

Beaudry und Portier (2004): Neoklassisches Modell mit konstanten Skalenerträgen, rationalen Erwartungen und vollständiger Markträumung, Multiprodukt-Firmen, die ein Zwischenprodukt an den Konsum- wie an den Investitionsgütersektor liefern und dabei positive Verbundeffekte (*economies of scope*) erzielen. Erwartung einer Steuersenkung lässt Konsum, Investitionen und Beschäftigung dauerhaft steigen. Siehe dazu auch Barsky und Sims (2006), die aus einer Analyse des Michigan Consumer Survey schließen, dass Aktienkurse wie Inflation die totale Faktorproduktivität ähnlich prognostizieren wie Vertrauensänderungen.

Beaudry und Portier (2004a) interpretieren den Zusammenhang zwischen Aktienkursen und totaler Faktorproduktivität derart, dass die Aktienkurse Informationen über künftige Produktivitätssteigerungen enthalten. Der Aktienkurs-Boom, der einer permanenten Änderung der totalen Faktorproduktivität vorausgeht (ein ‚Schock‘ der die kurzfristige Produktivität nicht beeinflusst), löst einen Boom in Konsum, Investitionen und Beschäftigung aus und kann rund die Hälfte der Konjunkturamplitude erklären.

Hall (2005) sieht neben starren Preisen vor allem den *Matching*-Prozess am Arbeitsmarkt als zentrale Ursache der Konjunkturschwankungen. Er unterscheidet zwischen ungünstigen und günstigen Gleichgewichten. In Letzteren kennen die Bewerber für offene Stellen ihre Qualifikation, und der *Matching*-Prozess läuft rasch und billig ab. Dementsprechend bieten die Firmen viele of-

fenen Stellen an. In ungünstigen Gleichgewichten trifft all das nicht zu. Schon kleine Verschiebungen in der Informations- und Signalisierungsstruktur können die Art des Gleichgewichts ändern.

Lorenzoni (2005): Modell mit monopolistischem Wettbewerb und heterogenen Produktivitätsschocks. Die Akteure können die eigene Produktivität beobachten, für das Aggregat haben sie bloß unsichere Signale (Phelps-Lucas-Inselmodell). Schocks betreffend die Erwartungen über die globale Produktivität haben die Eigenschaften von Nachfrageschocks: Output, Beschäftigung und Inflation steigen kurzfristig, jedoch ohne permanenten Effekt. Aggregierte Produktivitätsschocks (bei unvollständiger Information) haben temporär negative Wirkung auf Inflation und Beschäftigung und langfristig positive auf den Output.

Flodén (2006): Neoklassisches Modell mit Jahrgangs-spezifischem Kapital und variabler Kapazitätsauslastung. Die Erwartung künftig höherer Produktivität steigert Konsum und Investitionen, damit Kapazitätsauslastung und Abschreibungen. Letztere sind insofern unproblematisch, als das bestehende Kapital weniger produktiv ist als das künftige.

Jaimovic und Rebelo (2006): Neoklassisches Wachstumsmodell mit variabler Kapitalauslastung, Anpassungskosten der Investitionen und Präferenzen, denen zufolge die Arbeitszeit auf positive Informationen reagiert. Enttäuschte Erwartungen über einen Anstieg der totalen Faktorproduktivität lösen in diesem Modell Rezessionen aus, die den amerikanischen entsprechen, und zwar ohne zusätzliche Technologieschocks.

Gali et al (2007): Neokeynesianisches Modell mit starren Preisen und einem Teil von Konsumenten, die ihr Einkommen jeweils voll ausgeben („*rule-of-thumb-consumers*“). Steigende Staatsausgaben lassen den Konsum steigen, die Investitionen tendieren zu sinken, der Output steigt dauerhaft (Multiplikator 0,8 kurzfristig und 1,7 am Ende des zweiten Jahres).

Den Haan und Kaltenbrunner (2007): RBC-Modell mit *Matching*-Friktionen am Arbeitsmarkt. Der Übergang von einem Regime mit geringem Wachstum und Pessimismus zu einem solchen mit Optimismus erhöht die Wahrscheinlichkeit eines Übergangs zu höherem Wachstum. Dadurch sinkt zwar das Arbeitsangebot der bereits Beschäftigten, doch die Firmen bieten mehr Stellen an, wodurch der Effekt weitgehend kompensiert wird; Konsum wie Investitionen steigen.

6. Stabilisierungspolitik im Licht der neuen Konjunkturtheorie

In einem gewissen Sinn scheint die jüngste Konjunkturtheorie weitgehend zu den früheren Bestimmungsgründen der Konjunktur zurückgekehrt zu sein, wenn auch auf theoretisch höherem Niveau. Die gemeinsame Erklärung von Konjunktur und Wachstum hat Fortschritte gemacht. Die Unterschiede zu den ökonometrischen Makromodellen, den Standardinstrumenten für Konjunkturanalyse, -prognose und Politiksimulation, sind

kleiner geworden: sich bloß allmählich anpassende Preise und Löhne, schwankende Kapazitätsauslastung, verschiedene Friktionen, vor allem auf den Märkten für Arbeit, Nachfrage- oder Erwartungsänderungen als Bestimmungsgründe der Konjunkturschwankungen haben zumindest einen Teil ihrer früheren Bedeutung wieder erlangt. Bedeutet das, dass man auch zur alten ‚Konjunktursteuerung‘ wieder zurückkehren kann?

Der zweifellos vorhandene Fortschritt in der Konjunkturtheorie und vor allem die Annäherung an frühere Ansätze darf vor allem in Bezug auf seine Umsetzbarkeit in die Wirtschaftspolitik nicht überschätzt werden, und zwar aus mehreren Gründen.

- Erstens ist das Problem, wie schon vor der Apotheose der monokausalen Modelle, auch derzeit keineswegs der Mangel an Erklärungsansätzen, sondern deren Überzahl, zwischen denen derzeit nicht differenziert werden kann.
- Zweitens darf nicht übersehen werden, dass die verschiedenen neuen Konjunkturmodelle spezifisch danach ausgewählt wurden, wieweit es ihnen gelingt, die vorgegebene Liste der stilisierten Fakten zu erklären, nicht mehr und nicht weniger.²⁰
- Drittens liegt auch den so genannten Neo-keynesianischen (DSGE-) Modellen eine neoklassische Struktur zugrunde: auf weitgehend perfekter Voraussicht beruhende dynamische Optimierung des Nutzens durch die Akteure, ausschließlich freiwillige Arbeitslosigkeit auf Grund einkommensdeterminierter Arbeit/Freizeit-Entscheidung, Konsumglättung über den Lebenszyklus etc. Zentrale, für eine Stabilisierungspolitik relevante Elemente, vor allem Unsicherheit oder das Umschlagen von Erwartungen, fehlen.²¹
- Viertens hängt es von dem jeweiligen Annahmenkomplex des Modells ab, ob die Dämpfung der Konjunkturschwankungen das Wachstum steigert oder verringert. Ersteres ist etwa für Modelle typisch, bei denen die Produktivität durch Lernprozesse gesteuert wird, Letzteres für solche, die von irgendeiner Form der Produktivitätssteigerung im Wege einer „Reinigungskraft der Krise“ ausgehen.²²
- Fünftens können die Modelle üblicherweise nicht direkt gelöst werden. Sie werden nur durch Kalibrierung geschätzt und nur darauf getestet, wieweit sie Parallelbewegungen (*co-movements*) und Standardabweichungen der Aggregate der Standardliste der stilisierten Fakten im Durchschnitt reproduzieren können. Ob sie auch den zeitlichen Verlauf nachvollziehen können oder ob die von ihnen isolierten Bestimmungsgründe auch Prognosekraft haben, blieb bisher offen. Insoweit bleiben die traditionellen ökonometrischen Modelle für Konjunkturanalyse, -prognose und -politik nach wie vor wichtig.

Die Antwort auf die Frage, wie weit die moderne Konjunkturtheorie neue stabilisierungspolitische Einsichten geben kann, ist noch wenig klar und

hat mehrere Facetten: weil sich die Umwelt sehr viel stärker geändert hat als die Konjunkturerklärung, weil die modernen Konjunkturmodelle auf die stilisierten Fakten bloß der durchschnittlichen Konjunkturschwankung abstellen, tatsächlich jedoch offenbar Schwankungen unterschiedlicher Frequenz zusammenspielen, und weil der Unzahl an Arbeiten über mögliche Erklärungen der Konjunktur sehr wenige über die Schlussfolgerungen gegenüberstehen, die daraus für die Konjunkturpolitik gezogen werden können. Hier scheint die alte Politikineffektivitätshypothese nachzuwirken, gemeinsam mit der traditionellen Umsetzungsverzögerung neuer Erkenntnisse.²³

Die entscheidende Änderung der Umwelt ist der Übergang zu einer offenen Wirtschaft und, in großen Teilen der EU, die Einführung einer gemeinsamen Währung. Geldpolitik kann daher bloß noch auf Gemeinschaftsebene eingesetzt werden, und andere Maßnahmen nationaler Konjunkturpolitik müssen mit erheblichen Sickerverlusten rechnen. Empirische Erfahrungen der letzten Jahre, sprechen dafür, dass nationale konjunkturpolitische Maßnahmen nicht völlig unwirksam geworden sind, aber bloß beschränkte Wirkung zeigen,²⁴ relativ teuer kommen und bei kräftigem Einsatz der Instrumente auch von ungewollten Nebenwirkungen begleitet sind. Konjunkturpolitik müsste daher überwiegend auf EU-Ebene erfolgen. Abgesehen von nationalen Befindlichkeiten, die einem solchen (Pseudo-)Souveränitätsverlust entgegenstehen, gibt es aber auch ein echtes Problem: Eine gemeinsame europäische Konjunkturpolitik kann zwangsläufig nur vom Durchschnitt der nationalen Konjunkturen bzw. Inflationsraten ausgehen, obwohl Untersuchungen über Art und Verteilung der Schocks²⁵ und ihrer national unterschiedlichen Folgen²⁶ wie auch die Erfahrung der jüngeren Vergangenheit sehr deutlich gezeigt haben, dass die EU nach wie vor kein einheitliches Wirtschaftsgebiet mit einheitlicher Konjunkturlage ist. Das trifft natürlich für jedes große Wirtschaftsgebiet zu, und insoweit auch für die USA. Wenn die regionalen Konjunkturdifferenzen dort nicht als wesentliches Problem gesehen wurden, dann als Folge fiskalischer Ausgleichsmechanismen (*fiscal federalism*): Durch die in Steuer- und Arbeitslosensystem eingebauten Stabilisatoren wird jeder regionale Wachstumsverlust zu mehr als einem Drittel aus gesamtstaatlichen Mitteln ersetzt.²⁷ In der EU gelang es bisher nicht, solche übernationalen automatischen Stabilisatoren einzuführen, und wenig rechtfertigt Hoffnungen auf baldige Änderung.

Der zweite Grund für Probleme bei der Übertragung der alten Ansätze der ‚Konjunktursteuerung‘ auf den Bedarf des 21. Jahrhunderts liegt darin, dass sich zwar der Charakter der Konjunkturschwankungen offenbar kaum geändert hat, dass aber heute zumeist niedrigere Frequenzen, also längere Wellen, im Zentrum des wirtschaftspolitischen Interesses stehen. Als problematisch wurden in den letzten Jahrzehnten vor allem die lan-

gen Perioden mittelfristig niedrigen Wachstums und hoher Arbeitslosigkeit empfunden, auf die Comin und Gertler (2006) aufmerksam gemacht haben: etwa die Dekade der Wachstumsschwäche und der unzureichenden Kapazitätsauslastung in den USA der Siebzigerjahre oder die Dekade der Wachstumsschwäche und steigenden Arbeitslosigkeit der meisten europäischen Staaten in den Neunzigerjahren. Die traditionelle, vielfach nach wie vor praktizierte Trennung in Konjunkturpolitik zur Bekämpfung der kurzfristigen Schwankungen einerseits, Wachstums- und Strukturpolitik zur Bekämpfung der mittelfristigen Schwächeperioden andererseits genügt dem heutigen Stand der Theorie nicht mehr, doch fehlen Ansatzpunkte zur Überwindung selbst in der theoretischen Literatur, keineswegs bloß in der Praxis. Es verdichtet sich der Eindruck, dass die Steuerung der mittelfristigen Wellen wichtiger ist als die der kurzfristigen: Gali et al. (2002) stellen in den zumeist mit längeren Wellen verbundenen schweren Rezessionen eine Kluft zwischen dem marginalen Produkt der Arbeit und der marginalen Substitutionsrate zwischen Konsum und Freizeit im Ausmaß von 4½-6% des Konsums fest. Blackburn und Pelloni (2005) hingegen leiten aus ihrem stochastischen dynamischen allgemeinen Gleichgewichtsmodell ab, dass die Dämpfung der Varianz der kurzfristigen Schwankungen durch Geldpolitik bei nicht-nominellen Schocks Wachstum und Wohlstand sogar dämpft, doch scheint das der U.S.-amerikanischen Erfahrung der Volcker-Greenspan-Ära zu widersprechen.²⁸

7. Einige vorläufige Schlussfolgerungen

Unbeschadet der Tatsache, dass Forschung über die Folgen der neuen Ansätze zur Erklärung der Wachstumsschwankungen dringend erforderlich ist, lassen sich dennoch einige vorläufige, zumeist keineswegs neue, aber zuwenig beachtete Schlussfolgerungen ableiten.

Zunächst muss betont werden, dass auch traditionelle Konjunkturpolitik keineswegs überholt ist. Entgegen manchen übervereinfachten Interpretationen konnte Hall (2005) zeigen, dass selbst ein neoklassisches Wachstumsmodell nach Störungen nicht unmittelbar zum Gleichgewicht tendiert, sondern sich in Schwingungen anpasst. Das Vertrauen, dass der viel zitierte Marktmechanismus Störungen rasch und problemlos beseitigt, ist keineswegs gerechtfertigt. Vor allem bei multiplen, aufeinanderfolgenden Schocks kann die Anpassungsperiode relativ lang dauern. Allerdings darf daraus nicht ohne Weiteres geschlossen werden, dass Konjunkturpolitik zwangsläufig zu besseren Ergebnissen führen muss.

Weiters kann man mit relativ großer Sicherheit davon ausgehen, dass den traditionellen, also rund vier- bis fünfjährigen Konjunkturschwankungen weniger durch diskretionäre Politik als vielmehr durch automatische Stabilisatoren entgegengewirkt werden sollte. Dafür sprechen zwei Ar-

gumente: erstens, dass die Aufschwungs- bzw. Abschwungsphasen relativ kurz dauern, in der Regel weniger als zwei Jahre. Bis das Erfordernis eines Gegensteuerns erkannt, die Gegenmaßnahmen beschlossen werden, und ihre Wirkung eingesetzt hat,²⁹ ist der Wendepunkt der Konjunktur vielfach bereits eingetreten, und die antizyklisch gemeinten Maßnahmen wirken letztlich prozyklisch. Zweitens spricht die offenbar unvermeidbare Asymmetrie der Fiskalpolitik für die Konzentration auf automatische Stabilisatoren: Expansive Maßnahmen in der Rezession fallen zwar leicht, doch selbst deren Rückführung in Zeiten guter Konjunktur, geschweige denn restriktive Maßnahmen, bleibt oft aus.³⁰ Selbst wenn dadurch keine Inflation ausgelöst werden sollte, bleibt doch jedenfalls ein Trend steigender Staatsverschuldung. Neo-Schumpeter-Ansätze würden allerdings in jeder Dämpfung der Schwankungen, auch in einer solchen durch automatische Stabilisatoren, die Gefahr einer negativen Rückwirkung auf Produktivität und Wachstum sehen. Selbst wenn das der Fall sein sollte, erscheint eine scharfe Wettbewerbspolitik als effizientere Produktivitätspeitsche.

Die wichtigsten automatischen Stabilisatoren sind progressive Steuern und eine beitragsfinanzierte Arbeitslosenversicherung. In der Vergangenheit dämpften sie die Konjunkturschwankungen um Werte zwischen 15% in Portugal oder Griechenland bis zu 70% in den USA.³¹ Seither dürften die Wirkung eher abgenommen haben, weil die Progression der Steuersysteme vielfach vermindert und Transfers (i. w. S.) an Arbeitslose gekürzt wurden, aber auch, weil viele Staaten in den letzten Jahren versuchten, die Budgetdefizite auch in Perioden unterdurchschnittlichen Wachstums zu reduzieren. Eine solche Tendenz scheint kontraproduktiv; es sollte vielmehr versucht werden, die Institutionen der Budget-, Steuer- und Sozialpolitik so zu ändern, dass die Stabilisierungsautomatismen voll zur Geltung kommen können. Zusätzlich kann die Wirkung der automatischen Stabilisatoren dadurch merklich erhöht werden, dass Steuersenkungen, die angesichts der inflationsbedingt laufenden Verschärfung der Belastung (*fiscal drag*) ohnedies in bestimmten Abständen erforderlich sind, stets in Rezessionen vorgenommen werden.

Drittens geht es um die Bekämpfung von schweren Rezessionen bzw. von exzessiven Booms, die zumeist durch das Zusammentreffen der Wendepunkte der beiden Wellen unterschiedlicher Frequenz zustande kommen. Die traditionelle Konjunkturpolitik konzentrierte sich auf die Frage, mit welchen Instrumenten tiefe Rezessionen gebremst und ihre Folgen abgeschwächt werden können. Wichtiger jedoch ist eine Politik, die das Entstehen solcher Fehlentwicklungen zu verhindern sucht. Denn anders als Lucas (1987) erkennen jedenfalls Teile der neueren Literatur wieder, dass starke Schwankungen zu erheblichen Wohlfahrtsverlusten führen³² bzw. dass sektorale Schocks bei gegebener beschränkter Mobilität zu deutlich sinkender Beschäftigung führen.³³

Versuche, die Ursachen exzessiver Konjunkturschwankungen zu beiseitigen, setzen eine entsprechend verlässliche Diagnose und damit eine profunde und unumstrittene Konjunkturtheorie voraus. Davon sind wir – wie gezeigt wurde – noch weit entfernt. Dass dennoch derartige Maßnahmen möglich und auch erfolgreich sein können, zeigt die österreichische Politik des Austro-Keynesianismus.³⁴ Ein solches System der Wirtschaftspolitik muss allerdings auf den jeweiligen institutionellen Voraussetzungen aufbauen und demgemäß laufend angepasst werden. Es gibt jedoch einige zentrale Bausteine: An erster Stelle gilt es zu vermeiden, dass die Politik selbst die Anstöße zu exzessiven Entwicklungen gibt. Wenn nach Blanchard und Watson (1986) fast die Hälfte aller Schocks monetäre oder fiskalische Hintergründe hatte, und jeder sechste davon besonders schwer war, lässt sich das diesbezügliche Potenzial leicht ermessen. Zweitens müssten Institutionen geschaffen werden, die exzessive Entwicklungen verhindern. Beispiele sind etwa Institutionen der Sozialpartnerschaft, die für eine an der gesamtwirtschaftlichen Produktivität orientierte Lohnpolitik sorgen, eine effiziente Wettbewerbspolitik, welche die Preisaufschläge (*mark-ups*) der Unternehmungen begrenzt, Formen der Kapitalbesteuerung, die Spekulation weniger attraktiv machen, oder eine generell schärfere Regulierung und Kontrolle der Finanzmärkte. Eine dritte Möglichkeit sind Institutionen zur Erhöhung der Krisenfestigkeit der einzelnen Wirtschaftssubjekte: Das reicht von Mindesteigenkapitalvorschriften für Firmen über das Insolvenzrecht bis zu sozialen Netzen, die temporär Arbeitslose auffangen. Viertens, und wohl am schwierigsten, gilt es ein Klima der Sicherheit und des Vertrauens zu schaffen.³⁵ Dass das kein Schlagwort ist, lässt sich an dem Vergleich von Umfragen, etwa von Deutschland oder Italien mit den nordischen Staaten, erkennen, besonders deutlich bei der Einschätzung der Sicherheit des Arbeitsplatzes: In den nordischen Staaten gaben die Respondenten im Eurobarometer an, in der Vergangenheit ihren Arbeitsplatz etwa doppelt so häufig gewechselt zu haben wie in Deutschland, Italien oder Frankreich, und sie erwarteten auch für die Zukunft einen etwa doppelt so häufigen Wechsel. Dennoch schätzten sie die Arbeitsplatzsicherheit mindestens so hoch ein wie die Bürger der erwähnten Großstaaten.³⁶ Sicherheit und Vertrauen zu schaffen bedeutet Stabilisierung der Erwartungen generell, Verstetigung der Rahmenbedingungen für die Kalkulation der Unternehmer und die Investitions- und die Konsumententscheidungen, nicht zuletzt auch Vertrauen in einen hohen Beschäftigungsgrad und stabile Preise.

Zur Bekämpfung der Schwankungen als solchen ist zunächst das Erfordernis einer engen Verbindung mit der Wachstumspolitik unbestritten.³⁷ An erster Stelle ist in diesem Zusammenhang die Implementierung oder Aufschiebung von wachstumspolitischen Maßnahmen zu nennen, die früher oder später ohnedies vorgenommen werden müssten. Bei schweren

und länger dauernden Rezessionen (mittelfristige Zyklen) können aber auch die traditionellen Maßnahmen der Geld- und Fiskalpolitik eingesetzt werden.³⁸ Die Geldpolitik ist als Instrument weniger umstritten als die Fiskalpolitik, bei der vielfach Verdrängungseffekte (*crowding out*) vermutet wurden. Aghion und Howitt (2005) zeigen jedoch, dass das zumindest dann nicht zutrifft, wenn die Finanzmärkte nicht perfekt sind. Auch die relativ lang verzögerten Wirkungen der Politik stören im Falle der mittelfristigen Zyklen infolge deren Länge wenig. Der Einwand von Hall (2005), dass der Maßstab für die Dimensionierung der Eingriffe fehle, weil Potenzialprodukt, natürliche Arbeitslosenrate oder Gleichgewichtszins infolge der Überlagerung von Wellen unterschiedlicher Frequenz (Fehlen von Gleichgewichtswerten) nicht berechnet werden könnten, spielt bei starken Konjunkturausschlägen keine Rolle. In solchen Fällen ist es wenig relevant, ob der Grad der Unterauslastung etwas über- oder unterschätzt wird, er bleibt in allen Fällen genügend hoch, um Interventionen zu rechtfertigen.

Da die ‚Ein-Schock-Hypothese‘ als überwunden gelten kann und Wachstumsschwankungen nach inzwischen wohl übereinstimmender Meinung durch mehrere Schocks unterschiedlicher Herkunft und unterschiedlicher Stärke getrieben werden, sollte die Art des Instrumenteneinsatzes weniger von der Art der Störung abhängen, als vielmehr auf die Dämpfung des Fortpflanzungsmechanismus gerichtet sein. Dennoch sollte natürlich ursachenadäquat am Ort der deutlichsten Fehlentwicklung angesetzt werden. Das können die großen Nachfrageaggregate Konsum, Investitionen oder Exporte ebenso sein wie die Verteilungsaggregate Löhne und Gewinne, oder angebotsseitig Innovationen, Schulungen oder den Markteintritt erleichternde oder mobilitätsfördernde Maßnahmen.

Sollten tatsächlich einzelne Schocks dominieren, gibt es bei Nachfrageschocks überhaupt keine Probleme beim Einsatz von Geldpolitik, da sie Preise und Output zugleich stabilisiert. Im Bereich der Fiskalpolitik sind steuerpolitische Maßnahmen ausgabenpolitischen wegen ihrer breiteren Wirkung zumeist vorzuziehen. Bei Technologieschocks ist kompensierende Geldpolitik erforderlich, um die Folgen für die Beschäftigung zu verhindern, wegen des zumeist sektorspezifischen Charakters dieser Schocks zumeist auch mobilitätsfördernde Maßnahmen. Gegen *mark-up*-Schocks wirkt primär eine effiziente Wettbewerbspolitik. Im Übrigen sei nochmals auf die oben erwähnten – sehr viel wichtigeren – Maßnahmen(bündel) verwiesen, die das System schwankungsresistenter gestalten.

8. Eine wichtige Schlussfolgerung

Die neuere theoretische Literatur hat die These, dass Konjunkturschwankungen optimale Marktreaktionen auf Technologieschocks sind, endgültig überwunden. Als relevant werden, wie zuvor, weniger die An-

stöße als der Fortpflanzungsmechanismus gesehen. Damit, und auch als Folge der größeren Bedeutung längerer, etwa zehnjähriger Schwankungen, sind die Möglichkeiten einer wirtschaftspolitischen Steuerung nicht bloß größer, sondern auch wichtiger geworden. Die wissenschaftliche Literatur hat sich mit der Frage der konjunkturpolitischen Konsequenzen der neuen konjunkturtheoretischen Ansätze noch kaum beschäftigt. In der wirtschaftspolitischen Beratung hat das Österreichische Institut für Wirtschaftsforschung in seinem Weißbuch³⁹ allerdings bereits einen diesbezüglichen Vorstoß unternommen.

Anmerkungen

- ¹ Leijonhufvud (1968) unterschied zwischen den von Keynes tatsächlich vertretenen „economics of Keynes“ und den rezipierten „Keynesian economics“.
- ² Mitchell (1927).
- ³ Schumpeter (1939).
- ⁴ Sie entwickelten so genannte Spannungsindikatoren, die die Ungleichgewichte anzeigen sollten, die zu den Wendepunkten führen. Vgl. Tichy (1973).
- ⁵ Damit wollte man zugleich zum Ausdruck bringen, dass Konjunktur und Wachstum eng verbunden sind, ohne sie allerdings deshalb schon als Ausprägungen derselben Ursachen zu verstehen.
- ⁶ Tichy (1972).
- ⁷ Tichy (1972, 1974, 1976, 1984); Schebeck und Tichy (1984).
- ⁸ Die Anstöße als solche – man ging damals von einer größeren Zahl kleinerer und unspezifischerer aus – hätten nach damaliger Ansicht, die inzwischen wieder allgemein vertreten wird, bloß kleine und schwache Abweichungen vom Trend bzw. Wachstumspfad auslösen können; erst der Fortpflanzungsmechanismus wäre für die charakteristische Form und Dauer der Konjunkturschwankungen verantwortlich: Tichy (1972) 19ff.
- ⁹ Bronfenbrenner (1969).
- ¹⁰ Friedman (1968); Lucas (1975).
- ¹¹ Lucas (1977) 10; Hervorhebung im Original.
- ¹² Für eine ausgezeichnete Übersicht siehe Gaggli und Steindl (2007).
- ¹³ Christiano und Eichenbaum (1992).
- ¹⁴ Gali (1999).
- ¹⁵ „In den USA dominiert eine lange Welle, die ihren Tiefpunkt gegen Ende der fünfziger Jahre und zu Beginn der sechziger Jahre, ihren Höhepunkt in der zweiten Hälfte der sechziger Jahre hatte In Europa hingegen gibt es regelmäßige kleinere Wellen ...“ (Tichy (1972) 62).
- ¹⁶ Comin und Gertler (2006), abstract; meine Hervorhebung, G. T.
- ¹⁷ Comin und Gertler (2003), table 2.
- ¹⁸ Madsen (1993); Carroll (2003).
- ¹⁹ Aghion und Howitt (2005).
- ²⁰ Das begann bei Kydland and Prescott (1982), die ihren Technologieschock ohne irgend einen empirischen Beleg einzig und allein deswegen in seiner spezifischen Form konstruierten, um dauerhafte Schwankungen des Output zu erhalten. Dasselbe gilt auch für alle weiteren Modifikationen des RBC-Modells, die vor allem deswegen eingeführt wurden, um die mit dem Grundmodell nicht erklärbaren stilisierten Fakten – vor allem die Schwankungen der Arbeitsstunden und deren Korrelation mit dem Output – reproduzieren zu können.

- ²¹ Bei *consumption smoothing* etwa kann es leicht zu einem Umschlagen kommen: Wenn die Periode niedrigen Einkommens (bzw. freiwilliger Nicht-Arbeit) länger dauert als erwartet, sind die Guthaben erschöpft und müssen durch zusätzliches Sparen – d. h. noch stärkere Konsumeinschränkung – wieder aufgefüllt werden.
- ²² In der Realität wirken natürlich beide Mechanismen, und die Wirkung der Stabilisierungspolitik auf das Wachstum hängt vermutlich vor allem von der Schwere der Rezession und den eingesetzten Instrumenten ab.
- ²³ Bekanntlich wurden die Erkenntnisse der keynesianischen Unterbeschäftigungspolitik gerade in der Periode der Vollbeschäftigung der Sechzigerjahre umgesetzt, die monetaristischen Regeln in der Periode der Struktur- und Anpassungsprobleme der Siebziger- und Achtzigerjahre, die neoklassische Politik in der Phase der hohen Arbeitslosigkeit der späten Neunziger- und Folgejahre.
- ²⁴ Die expansive Politik Österreichs in der jüngsten Rezession steigerte das Wachstum um $\frac{1}{4}$ - $\frac{1}{2}$ %-Punkt.
- ²⁵ Etwa Artis (2003).
- ²⁶ Perman und Tavera (2007).
- ²⁷ „We find that a one dollar reduction in a region's per capita personal income triggers a reduction in federal taxes of about 34 cents and an increase in federal transfers of about 6 cents. Hence, the final reduction in disposable per capita income is around 60 cents. That is, between one-third and one-half of the initial shock to the region is absorbed by the Federal Government.“ Sachs and Sala-i-Martin (1992).
- ²⁸ Gali und Rabanal (2005).
- ²⁹ Vor allem wird gerne übersehen, dass auch die Wirkung der Instrumente einer verteilten Verzögerung folgt: Im ersten Jahr erreicht expansive Fiskalpolitik bloß rund zwei Drittel ihrer Wirkung im dritten Jahr, expansive Geldpolitik gar nur ein Drittel (Larsen et al. (1983)). Erweist sich daher, etwa im dritten Jahr, der Übergang von einer restriktiven zu einer expansiven Politik als erforderlich, muss erst die Restwirkung der vorhergehenden Instrumente überwunden werden, bevor die neuen, entgegengerichteten, wirken können. Angesichts der Kürze der Phasen traditioneller Konjunkturschwankungen ist ein solches Szenario keineswegs unwahrscheinlich.
- ³⁰ Trotz des Stabilisierungspakts der EU war das in der guten Konjunktur Ende der Neunzigerjahre der Fall: Sie wurde durch Steuersenkungen und steigende Staatsausgaben stimuliert bis die IT-Blase 2001 platzte; dasselbe dürfte sich im Aufschwung 2007 wiederholen: In Frankreich sind Steuersenkungen im Ausmaß von 11 bis 14 Mrd. € geplant, in Italien höhere Sozialleistungen, und in Deutschland, wie in Österreich haben die konjunkturbedingt steigenden Staatseinnahmen sofort zu Forderungen einer Senkung der Steuern bzw. der Arbeitslosenbeiträge geführt.
- ³¹ Leibfritz et al. (1994).
- ³² Gali und Rabanal (2005).
- ³³ Hölzl und Reinstaller (2005).
- ³⁴ Tichy (1984).
- ³⁵ Das ist ein Aspekt, den die RBC-Modelle nach wie vor völlig vernachlässigen. Gerade in der jüngsten europäischen Stagnationsperiode (im jüngsten mittelfristigen Zyklus) dürfte jedoch der Unsicherheits-bedingte Investitionsattentismus der Unternehmer und die Unsicherheits-bedingte Kaufzurückhaltung der Konsumenten (in der üblichen Terminologie ‚Angstsparen‘) erhebliche Bedeutung gehabt haben.
- ³⁶ Tichy (2005).
- ³⁷ Aghion und Howitt (2005); Aiginger et al. (2006).
- ³⁸ Erstere natürlich bloß auf EU-Ebene.
- ³⁹ Aiginger et al. (2006).

Literatur

- Aghion, Ph.; Howitt, P., Appropriate growth policy: a unifying framework, in: *Journal of the European Economic association* 4/2-3 (2005) 269-314.
- Aiginger, K., Mittelfristige Investitionsschwankungen in der Industrie, in: *Monatsberichte des Österreichischen Instituts für Wirtschaftsforschung* 47/10 (1974) 44-66.
- Aiginger, K.; et al, Weißbuch: Mehr Beschäftigung durch Wachstum auf Basis von Innovation und Qualifikation, Zusammenfassung (Österreichisches Institut für Wirtschaftsforschung, Wien 2006).
- Artis, M., Is there a European business cycle? (=CESifo Working Paper 1053, München 2003).
- Barro, R. J.; Rush, M., Unanticipated money and economic activity, in Fischer, S. (Hrsg.), *Rational expectations and economic policy* (Chicago 1980) 23-48.
- Basu, S.; et al., Are technology improvements contractionary? (=Federal Reserve of Bank of Chicago, WP 2004-20, Chicago 2004).
- Beaudry, P.; Portier, F., Stock prices, news and economic fluctuations (=NBER WP 10548, Washington, D. C., 2004a).
- Beaudry, P.; Portier, F., When can changes in expectations cause business cycle fluctuations in neo-classical settings (=NBER WP 10776, Washington, D. C., 2004b).
- Blackburn, K.; Pelloni, A., Growth, cycles, and stabilization policy, in: *Oxford Economic Papers* 57 (2005) 262-82.
- Blanchard, O.; Quah, D., The dynamic effects of aggregate demand and supply disturbances, in: *American Economic Review* 79/4 (1989) 655-73.
- Bronfenbrenner, M., Is the business cycle obsolete? (New York 1969).
- Brunner, K., The 'Monetarist Revolution' in monetary theory, in: *Weltwirtschaftliches Archiv* 105 (1970) 1-30.
- Carroll, Ch. D., Macroeconomic expectations of households and professional forecasters, in: *Quarterly Journal of Economics* 118 (2003) 269-298.
- Comin, D.; Gertler, M., Medium-term business cycles, in: *American Economic Review* 96/3 (2006) 521-551.
- Den Haan, W.; Kaltenbrunner, G., Anticipated growth and business cycles in matching models (=CEPR Disc. Paper 6063, London 2007).
- Flodén, M., Vintage capital and expectations driven business cycles (=mimeo 2006).
- Francis, N.; Ramey, V. A., Is the technology-driven real business cycle hypothesis dead? Shocks and aggregate fluctuations revisited (=NBER WP 8726, Washington, D. C., 2002).
- Friedman, M., The Role of Monetary Policy: Presidential Address to AEA, in: *AER* 58/1 (1968) 1-17.
- Gaggl, P.; Steindl, S., Business cycles and growth: A survey (=mimeo 2007).
- Gali, J.; et al., Understanding the effects of government spending on consumption, in: *Journal of the European Economic Association* 5/1 (2007).
- Gali, J., Technology, employment, and the business cycle: Do technology shocks explain aggregate fluctuations, in: *American Economic Review* 89/1 (1999) 249-71.
- Hall, R. E., Separating the business cycle from other economic fluctuations, in: *Federal Reserve Bank of Kansas City, The Greenspan Era: Lessons for the Future* (Kansas City 2005) 133-179.
- Hansen, A. H., *Fiscal policy and business cycles* (New York 1941).
- Helmstädter, E., 1989, Die M-Form des Wachstumszyklus, in: *Jahrbücher für Nationalökonomie und Statistik* 206/4-5 (1989) 383-94.
- Hölzl, W.; Reinstaller, A., Sectoral and aggregate technology shocks: Is there a relationship?, in: *Empirica* 32/1 (2005) 45-72.

- Kusnetz, S., 1930, *Secular movements in production and prices* (Boston 1930).
- Kydland, F. E.; Prescott, E. C., Time to build and aggregate fluctuations, in: *Econometrica* 50/6 (1982) 1345-70.
- Larsen, F.; et al., International economic linkages, in: *OECD Economic Studies* 1 (1983) 43-91.
- Leibfritz, W.; et al., Fiscal policy, government debt and economic performance (=OECD Working Paper 144, Paris 1994).
- Leijonhufvud, A., *On Keynesian economics and the economics of Keynes: A study in monetary economics* (New York 1968).
- Long, J. B.; Plosser, Ch. I., Real business cycles, in: *Journal of Political Economy* 91/11 (1983) 39-69.
- Long, J. B.; Plosser, Ch. I., Sectoral versus aggregate shocks in the business cycle, in: *American Economic Review* 77/2 (1987) 333-36.
- Lorenzoni, G., Imperfect information, consumers' expectations and business cycles (=mimeo 2005).
- Lorenzoni, G., A theory of demand shocks (=mimeo 2006).
- Lucas, R. E., Expectations and the neutrality of money, in: *Journal of Economic Theory* 4 (1972) 103-24.
- Lucas, R. E., An equilibrium model of the business cycle, in: *Journal of Political Economy* 83/1 (1975) 113-44.
- Lucas, R. E., Understanding business cycles, in: Brunner, K.; Meltzer, A. H. (Hrsg.), *Stabilization of the domestic and international economy* (Amsterdam 1977) 7-29.
- Madsen, J. B., The formation of production expectations in manufacturing industry in nine industrialised countries, in: *Empirical Economics* 18 (1993) 501-21.
- Perman, R.; Tavera, Ch., Testing for convergence of the Okun's law coefficients in Europe, in: *Empirica* 34/1 (2007) 45-61.
- Persons, W. M., An index of general business conditions, in: *Review of Economics and Statistics* 1 (1919) 111-205.
- Sachs, J.; Sala-i-Martin, X., Fiscal federalism and Optimum currency Areas: Evidence for Europe from the United States (=CEPR Discussion Paper 632, London 1992).
- Tichy, G., *Indikatoren der österreichischen Konjunktur, 1950 bis 1970* (Österreichisches Institut für Wirtschaftsforschung, Wien 1972).
- Tichy, G., Konjunkturforschung in Österreich, in: Seidel, H.; Kramer, H. (Hrsg.), *Wirtschaftsforschung in Österreich. Eine Standortbestimmung* (Österreichisches Institut für Wirtschaftsforschung, Wien 1973) 55-83.
- Tichy, G., Empirische und theoretische Überlegungen zur neuen Form der Konjunkturschwankungen, in: Ott, A. E. (Hrsg.), *Wachstumszyklen. Über die neue Form der Konjunkturschwankungen* (Berlin 1974) 131-56.
- Tichy, G., *Konjunkturschwankungen. Theorie, Messung, Prognose* (Berlin 1976).
- Tichy, G., Strategy and implementation of employment policy in Austria, in: *Kyklos* 37/3 (1984) 363-386.
- Tichy, G., Die 'Neue Unsicherheit' als Ursache der europäischen Stagnation, in: *Perspektiven der Wirtschaftspolitik* 6/3 (2005) 385-407.
- Tichy, G.; Schebeck, F., Die 'Stylised Facts' in der modernen Konjunkturdiskussion, in: Bombach, G.; et al. (Hrsg.), *Perspektiven der Konjunkturforschung* (Tübingen 1984) 207-24.

Zusammenfassung

Die Konjunkturtheorie hat in den letzten fünfzig Jahren eine dramatische Entwicklung durchlaufen: von der neoklassischen Synthese mit keynesianistischer Politik über den Monetarismus mit seinen Geldmengenregeln, die Neoklassik, die Konjunkturschwankungen überhaupt leugnete, über die Anfänge der Realen Konjunkturtheorie, die Konjunkturschwankungen als marktmäßige Reaktion rationaler Agenten auf Produktivitätsschocks sah, bis zu den jüngeren realen Konjunkturmodellen, in denen alte Bekannte früherer Erklärungen – starre Preise, variable Kapazitätsauslastung oder variable Konsumpräferenzen – wieder relevant geworden sind. Bedeutet das, dass man auch wieder zur traditionellen Konjunkturpolitik zurückkehren kann? Im vorliegenden Beitrag werden zunächst die unterschiedlichen Konjunkturtheorien diskutiert, wobei besonderer Wert auf die jüngeren Entwicklungen gelegt wird. Es zeigt sich, dass die Konjunkturtheorie große Fortschritte gemacht hat, dass die wissenschaftliche Literatur über die Folgen dieser Entwicklung für die Konjunkturpolitik jedoch außerordentlich dünn ist. Für die Praktiker der Wirtschaftspolitik ist das recht problematisch; deswegen wird abschließend versucht, wenigstens einige vorläufige Schlussfolgerungen zu ziehen.

NEUERSCHEINUNGEN

Hartmut Görgens

Sind die Löhne in Deutschland zu hoch ?

Zahlen, Fakten, Argumente



Hartmut Görgens legt mit diesem Buch ein mit Tabellen, Schaubildern und Modellrechnungen gespicktes Informations- und Lehrbuch zur wirtschaftlichen Entwicklung und zum ökonomisch richtigen Umgang mit Lohn- und Gewinndaten vor. Er weist nach, dass die seit Jahrzehnten in Öffentlichkeit und Politik dominierende Auffassung, dass in Deutschland die Löhne zu hoch und die Ursachen der Arbeitslosigkeit seien, falsch ist. So erschüttert er wichtige Grundpfeiler der bisherigen Wirtschafts-, Sozial- und Steuerpolitik

437 Seiten, Hardcover, 19,90 €, ISBN 978-3-89518-636-3

Andreas Langenohl, Kerstin Schmidt-Beck (Hg.)

Die Markt-Zeit der Finanzwirtschaft

Soziale, kulturelle und ökonomische Dimensionen



Finanzmärkte haben für gegenwärtige Gesellschaften Bedeutung jenseits der Ökonomie. Sie fungieren nicht nur als Allokations- oder Kapitalisierungsmechanismen, sondern auch als Projektionsflächen von Wünschen, Hoffnungen, Befürchtungen und apokalyptischen Visionen. Dieser Sammelband bringt Beiträge aus Soziologie, Politische Ökonomie, Literaturwissenschaft und empirischer Kapitalmarktforschung zusammen, die folgende Fragen stellen: wie werden Finanzmärkte dargestellt, wie repräsentieren sie sich kraft ihrer Operationsweise selbst, und welche Folgen hat dies für ihre Dynamik und die Art und Weise, über sie nachzudenken.

366 Seiten, 29,80 €, ISBN 978-3-89518-631-8

m etropolis-Verlag

Metropolis-Verlag

Bahnhofstr. 16a, D-35037 Marburg

www.metropolis-verlag.de

Die Europäische Union als Wissensgesellschaft

Erich Hödl

1. Lissabon-Strategie und europäische Wissensgesellschaft

Die entscheidenden Impulse zur Entwicklung einer europäischen Wissensgesellschaft gehen von den Lissaboner Beschlüssen (2000) aus, die auf die große Bedeutung von Forschung und Entwicklung und von Humankapitalinvestitionen für die wirtschaftliche Wettbewerbsfähigkeit verweisen. Die Wissensbasierung der europäischen Wirtschaft sollte mit Hilfe von Informatisierung und Innovation mit der Vollendung des Binnenmarktes verbunden, das europäische Gesellschaftsmodell durch eine Begrenzung der Staatstätigkeit neu angepasst und die Geldwertstabilität durch die Währungsunion abgesichert werden. Die Verwissenschaftlichung der Europäischen Union wurde also unter den Bedingungen von Mikroeffizienz und Makrostabilität in Angriff genommen, wobei eine hohe mittelfristige Wachstumsrate vorausgesetzt wurde.¹ Infolge der weltwirtschaftlichen Turbulenzen, der inneneuropäischen Anpassungsprozesse und der konsequent praktizierten Angebotspolitik haben sich jedoch weder das erwartete Wachstum noch die vorgesehenen Steigerungen bei den F&E-Ausgaben eingestellt.

Angesichts der Wachstumsschwäche und der rasanten Verwissenschaftlichung der Weltmarktkonkurrenten erfolgte zur Halbzeit der Lissabon-Strategie eine Neuorientierung hin zu einer absoluten Priorität für Wissensausgaben.² Bezüglich der Ausgestaltung des Binnenmarktes und der Handhabung der Währungsunion wurden keine Veränderungen vorgenommen, sodass die Verwissenschaftlichung noch viel mehr als zu Beginn des Lissabon-Prozesses zu einem Hauptinstrument für mehr Wachstum und Beschäftigung geworden ist. Bereits nach den Beschlüssen von Barcelona (2002) wurde ein breites Spektrum von forschungs- und bildungspolitischen Maßnahmen auf den Weg gebracht³ und seither ausgebaut, aber die Wachstumspolitik beschränkte sich auf verschiedene Einzelmaßnahmen, die allesamt die Angebotsbedingungen betreffen.

Obwohl die Erfahrungen (z. B. in der Umweltpolitik) zeigen, dass ein wirtschaftlicher Strukturwandel bei einem niedrigen Wachstum umso schwieriger zu bewältigen ist, wurden weder zur allgemeinen Wachs-

tumssteigerung noch für die Verwissenschaftlichung selektive Elemente einer Nachfrageerhöhung ins Auge gefasst. Im Gegenzug wurden die europäischen Räume für Forschung und Bildung in der Erwartung konzipiert, dass deren Ausbau bei niedrigem Wachstum möglich sei und in der Folge die Wettbewerbsfähigkeit und das Wachstum steigen würden. Die bisherige Entwicklung zeigt jedoch, dass sowohl die öffentlichen Hände als auch die privaten Unternehmen keine ausreichenden Finanzmittel zur Verfügung stellen. Die öffentlichen Hände sind im Rahmen der geforderten Budgetdisziplinen mit anderen budgetären Verpflichtungen konfrontiert, und die Unternehmen rechnen auf vermehrte öffentliche Förderungen. Wenngleich im öffentlichen Bereich begrenzte Fortschritte gemacht wurden, ist ein Aufholen gegenüber den globalen Konkurrenten nicht in Sicht. Zur stärkeren Einbindung der Unternehmen wurde daher das Dreieck von Bildung, Forschung und Innovation eingeführt und den Innovationen der Vorrang eingeräumt. Da die wirtschaftliche Wettbewerbsfähigkeit zu einem guten Teil von den Innovationen abhängt, wird der Forschungsraum verstärkt auf den privatwirtschaftlichen Innovationsbedarf und der Bildungsraum auf neue berufliche Qualifikationen ausgerichtet. Der dadurch entstehende Wissensraum soll die Angebotsbedingungen weiter verbessern und mehr Wachstum und Beschäftigung bringen.

Im wirtschaftspolitischen Konzept von Effizienz, Stabilität und Umverteilung⁴ fällt dem Bildungsraum die Aufgabe der Effizienzsteigerung auf dem Arbeitsmarkt, dem Forschungsraum jene auf den Güter- und Dienstleistungsmärkten zu, und die nationalen und EU-Förderungen sind Umverteilungen zugunsten des Wissensraumes. Daraus ergibt sich die Frage, in welchem Umfang die Finanzierung der Wissensgesellschaft von den nationalen und EU-Budgets, den Unternehmen und privaten Haushalten erfolgen soll. Die Ausgabenspielräume auf der EU-Ebene sind auf mittlere Frist (2007-2013) durch die Ratsbeschlüsse vorgezeichnet, die strikte Stabilitätspolitik engt die Spielräume der nationalen öffentlichen Finanzierung ein, und zur Effizienzsteigerung auf dem Arbeitsmarkt wird teilweise auf das Einkommen der privaten Haushalte zurückgegriffen (z. B. Bildungsmärkte). Unter den Bedingungen einer strikten Angebotspolitik ist daher ein zunehmender Teil der Finanzierung einer Wissensgesellschaft in den Güter- und Dienstleistungsmärkten unterzubringen. Aber die Unternehmen werden dabei von den Finanzmärkten – die zwar ihre interne Effizienz, aber nicht gegenüber den Realinvestitionen steigern – kaum unterstützt, weil die Handhabung der Währungsunion die Finanzanlagen generell attraktiver macht und u. a. kaum Risikokapital für Innovationen bereitgestellt wird. Die beim Neustart der Lissabon-Strategie zugespitzte Vorstellung, dass bei niedrigem Wirtschaftswachstum und strikter Angebotspolitik die Verwissenschaftlichung zügig vorangebracht werden könnte, stellt nicht nur an die öffentlichen Haushalte, sondern

auch an die Unternehmen hohe Anforderungen, und letztlich ist der Preis einer strikten Angebotspolitik eine vermehrte Verantwortung der Unternehmen.

Angesichts der Dynamik der Wissensausgaben der Weltmarktkonkurrenten wird eine europäische Wissensgesellschaft auf mittlere Frist wesentlich mehr Wissensausgaben erfordern, als mit der Zielmarke von 3% F&E-Ausgaben bis 2010 angestrebt wird. Obwohl die Aufholbedarfe der europäischen Länder gegenüber den USA in den Sechziger- und Siebzigerjahren anders gelagert waren, dürften für ein Auf- oder gar Überholen der Konkurrenten ähnliche Anstrengungen erforderlich sein.⁵ Die Finanzierung der Wissensausgaben erfolgte damals mit Hilfe der aufkommenden Nachfragepolitik vorwiegend aus den öffentlichen Budgets und führte vor allem zum Ausbau der öffentlichen Bildungs- und Forschungskapazitäten, aber viel weniger zu einer nachhaltigen Steigerung der privaten Forschungsausgaben. Die längerfristigen Vergleiche mit den USA zeigen, dass sich bis in die späten Neunzigerjahre in Europa keine entsprechende private Ausgabenbereitschaft herausgebildet hat, was auch mit den anteilig hohen öffentlichen Förderungen zusammenhängt. Da die Verwissenschaftlichung gegenwärtig in erster Linie auf die Wirtschaft ausgerichtet ist, kann die öffentliche Hand zwar finanzielle Impulse geben und die Marktprozesse unterstützen, aber ins Zentrum rücken die Verwissenschaftlichung der Unternehmen und deren angemessener Finanzierungsbeitrag.⁶

Die Europäische Union hat unter den wirtschaftspolitisch vorgegebenen Rahmenbedingungen gut konzipierte Räume für Forschung und Bildung auf den Weg gebracht, die sich gegenseitig zu einem relativ eigenständigen Wissensraum ergänzen, der zu einem Äquivalent zum Binnenmarkt werden soll. Obwohl Bildung und Forschung auch eigenständige Ziele (z. B. Allgemeinbildung, Neugierforschung) haben, wirkt die Kommission anhand des Dreiecks von Bildung, Forschung und Innovation auf eine verstärkte Ausrichtung des Wissenschaftssystems auf den Binnenmarkt hin und hat zum verbesserten Wissenstransfer auch eine Reihe teils neuer Maßnahmen, wie Wissensregionen usw., vorgeschlagen.⁷ Im Mittelpunkt des Wissensraumes stehen aber Forschung und Bildung.

Der Europäische Forschungsraum soll mit dem länger laufenden, um die Grundlagenforschung und Förderung von Forscherkarrieren erweiterten neuen Forschungsrahmenprogramm, den eröffneten Zugängen zu anderen EU-Mitteln und den verstärkten Abstimmungen mit den nationalen Programmen deutlich ausgebaut werden. Der Europäische Bildungsraum wird im Rahmen des lebenslangen Lernens vor allem in der beruflichen und universitären Ausbildung auf europaweit abgestimmte Qualifikationsstandards hin entwickelt. Entsprechend der Hierarchie zwischen den Güter- und Arbeitsmärkten hat die Entwicklung des Forschungsraumes eine

Priorität vor jener des Bildungsraumes, weil für die Innovationen und die Beschäftigungsfähigkeit vor allem mehr neu geschaffenes Wissen erforderlich ist.

Empirisch zeigt sich jedoch, dass der Europäische Wissensraum als Ganzes bis 2003 keine ausreichende Hebelwirkung entfaltet hat und der Anteil der privaten Wissensausgaben gesunken ist.⁸ Es bleibt zwar empirisch offen, ob die verstärkte Innovationsorientierung des Wissensraumes nach dem Neustart der Lissabon-Strategie eine größere Hebelwirkung entfalten kann, aber es ist nicht zu erwarten, dass die angestrebte Relation zwischen den privaten und öffentlichen Forschungsausgaben von 2:1 ohne eine gezielte, nachfrageseitige Stützung des Europäischen Wissensraumes möglich ist. Bei einer makroökonomischen Flankierung würden die Spielräume für mehr private Ausgaben steigen, die allerdings von den Unternehmen auch genutzt werden müssen. Denn eine auf Dauer angelegte weitere Erhöhung des öffentlichen Anteils an den gesamten Wissensausgaben würde nicht nur an die Grenzen der öffentlichen Budgets stoßen, sondern auch die Impulse zur Verwissenschaftlichung der Unternehmen verringern und folglich deren eigene Wettbewerbsfähigkeit gefährden.

2. Der Europäische Forschungsraum

Bereits in den siebziger Jahren wurde ein „Europäischer Wissenschaftsraum“ diskutiert,⁹ aber eine breitere vertragliche Verankerung der Forschungspolitik wurde erst mit der Einheitlichen Europäischen Akte (1987) in Hinblick auf den kommenden Binnenmarkt vorgenommen, für den die technischen Barrieren abgebaut und verbesserte Chancen für große europäische Technologieunternehmen geschaffen werden mussten. Die Einrichtung der Forschungsrahmenprogramme erfolgt bis heute durch die Bereitstellung von EU-Mitteln, deren transnationale Verwendung sich auf Einschätzungen der Entwicklungen auf den Güter- und Dienstleistungsmärkten stützt. Die Allokation der Fördermittel wird daher in erster Linie auf den Binnenmarkt zugeschnitten, wobei den Fragen, in welchen Phasen des Innovationszyklus die Förderungen gewährt werden und ob die europäischen Marktstrukturen von sich aus innovativ sind, kaum eine Beachtung geschenkt wird.¹⁰

Die bisher sechs Rahmenprogramme, deren Leitlinien das Weißbuch „Technologiegemeinschaft“ (1985) vorgab, weisen in den großen Bereichen eine ziemliche inhaltliche Kontinuität auf und sind laufend besser dotiert worden. Mit dem Neustart der Lissabon-Strategie wurde zunächst ein ganz erheblicher finanzieller Ausbau angestrebt, doch einigte man sich für das Siebte Rahmenprogramm für die Jahre 2007-2013 auf etwa 51 Mrd. €, sodass u. a. wegen der Erweiterungen der Anteil der EU an

den gesamten europäischen Forschungsausgaben kaum über die bereits bisher erreichten 6% des BIP hinausgeht. Das faktisch verfügbare Forschungsvolumen wird aber durch die eröffneten Zugänge zu den anderen EU-Finanzierungsinstrumenten deutlich erhöht.¹¹ In den weniger entwickelten Regionen können die Struktur- und Kohäsionsfonds und die aufgestockten EIB-Mittel zum Aufbau von F&E-Kapazitäten und zur Modernisierung der Forschungsinfrastrukturen genutzt werden. In der gesamten Union unterstützt das Rahmenprogramm für Wettbewerbsfähigkeit und Innovation (CIP) die Forschung in den kleinen und mittleren Unternehmen, und die „Integrierten Programme des lebenslangen Lernens“ sind zur verbesserten Ausbildung in den Universitäten und der Nachwuchsforscher einsetzbar. Und schließlich stellen die Forschungsanteile bei den Transeuropäischen Netzen und beim neuen Agrarfond für ländliche Entwicklung zusätzliche Teile der EU-Forschung dar.

Die EU sammelt also innerhalb ihrer bestehenden und ihrer neu geschaffenen Finanzierungsinstrumente Ressourcen ein, lenkt sie zur Forschung hin und verstärkt darüber hinaus die Verbindungen zu den nationalen Forschungsprogrammen und den privaten Unternehmen. Die Anzahl der gemeinsamen Projekte mit den nationalen Forschungsprogrammen (Art. 169 und 171) soll erhöht, im großen Stil über das ERANET europaweit koordiniert und besser auf den Innovationsbedarf der Unternehmen abgestimmt werden. Auf der Grundlage der Technologieplattformen werden die Gemeinsamen Technologie-Initiativen¹² in europaweiten Schlüsselbereichen (z. B. Wasserstoffzellen, innovative Medizin) gestärkt und mit der Kooperationsforschung im neuen Rahmenprogramm verbunden. Und die Arbeiten des Strategischen Forums für Forschungsinfrastrukturen werden mit dem Ziel intensiviert, ein transeuropäisches Netzwerk von Infrastrukturen für die Wissenschaft zu schaffen, das vermehrt aus den Mitteln der Strukturfonds finanziert werden kann.

Das Siebte Rahmenprogramm übernimmt daher noch mehr als die bisherigen Programme eine grundlegende Strukturierungsfunktion im Europäischen Forschungsraum. Seine Wirkungstiefe wird auch durch den logischen Aufbau und die Fokussierung auf Themen von europaweiter Relevanz erhöht. Während in den bisherigen Rahmenprogrammen der Anwendungsbezug und die Vernetzung im Vordergrund standen, spielen nunmehr auch die Grundlagenforschung und das Humankapital für die Forschung eine wichtige Rolle. Der Europäische Forschungsrat (ERC) steuert in der Anfangsphase exzellente Nachwuchsforscher in allen Forschungseinrichtungen an, und die Aufwertung der Marie Curie-Maßnahmen verbessert die Chancen auf attraktive Forscherkarrieren. Beide Bereiche erhöhen die Wirkungstiefe und geben dem europäischen Forschungsraum eine längerfristige Perspektive. Inhaltlich gesehen stellt die unverändert dominierende, anwendungsorientierte Kooperationsforschung im We-

sentlichen eine Fortführung der bisherigen Rahmenprogramme dar, und die Maßnahmen zum Ausbau der Forschungsinfrastrukturen und der (regionalen) Transfersysteme erhöhen die Innovationsgeschwindigkeit. Mit der Aufteilung der Mittel in etwa 66% für die Kooperationsforschung, 15% für die Grundlagenforschung, 10% für das Humankapital und 9% für die Infrastrukturen und die Zugänglichkeit zu anderen EU-Finanzierungsinstrumenten wird das neue Rahmenprogramm über die Kofinanzierungsregeln usw. einen noch größeren Anteil an den gesamten europäischen Forschungsmitteln – der bisher auf etwa 24% geschätzt wurde¹³ – bewegen.

Die weitaus wichtigsten Finanzquellen für den Europäischen Forschungsraum bleiben mit etwa 94% die nationalen Ausgaben, die gegenwärtig zu etwa 60% von den privaten Unternehmen und zu 40% von den öffentlichen Händen aufgebracht werden. Die Durchführung der privat finanzierten Forschungsaktivitäten erfolgt in einem anteilig abnehmenden Umfang in den Forschungsabteilungen der Unternehmen und wird verstärkt in die außeruniversitären Forschungszentren und Universitäten verlagert.¹⁴ Die Forschung in den Unternehmen konzentriert sich auf die Großunternehmen, insbesondere in den hochtechnologischen Branchen, die mittleren Unternehmen betreiben zunehmend eigene Forschung, und die kleineren Unternehmen beschränken sich zumeist auf punktuelle Einzelkooperationen mit einer Forschungseinrichtung.¹⁵ Da die Forschungsfinanzierung der Unternehmen fast durchgehend auf die Anwendung bezogen und vermehrt ausgelagert wird, wächst der Sektor der außeruniversitären, anwendungsorientierten Forschungszentren (z. B. Fraunhofer-Gesellschaft, TNO), die in den meisten Fällen einen öffentlichen Zuschuss zur Grundfinanzierung erhalten. Im Universitätsbereich¹⁶ nimmt die Anwendungsnähe bei den Universitäten i. e. S. zu, und der wachsende Fachhochschulbereich ist von vornherein auf eine Anwendungsnähe der Forschung angelegt. Obwohl der gesamte Universitätsbereich und auch die grundlagenorientierten außeruniversitären Forschungszentren (z. B. Max-Planck-Gesellschaft) maßgeblich von den öffentlichen Händen finanziert werden, sind auch sie zunehmend auf Forschungs Kooperationen mit der Wirtschaft angewiesen.

Die grundlegenden Tendenzen der nationalen Beiträge zum Europäischen Forschungsraum sind daher (a) die Hinwendung zur Anwendungsnähe und Auslagerung der Forschung aus den Unternehmen und (b) deren gemeinschaftliche Finanzierung durch öffentliche, private und EU-Mittel (öffentlich-private Partnerschaften). Die EU-Forschungspolitik, die fast ausschließlich auf öffentlich-private Partnerschaften angelegt ist, hat beide Tendenzen gefördert, die den nationalen Forschungspolitiken infolge der verringerten Budgetspielräume und des hohen wirtschaftlichen Innovationsbedarf entgegenkommen. In jedem Falle kann das Siebte

Rahmenprogramm – mit teilweiser Ausnahme des Europäischen Forschungsrates und der Humankapitalförderung für die Forschung – nahtlos an die nationalen Tendenzen anknüpfen. Bei der weiteren gesamteuropäischen Vernetzung und verstärkten Ausrichtung auf mittelfristig dringliche Innovationen (z. B. Klimawandel), könnte bei geeigneter Organisation und Dotierung auch das geplante „European Institute of Technology“ (EIT) eine relevante Rolle spielen.¹⁷

Die Europäisierung der Forschung erschöpft sich nicht im Wechselspiel von Rahmenprogrammen und nationalen Politiken, sondern stützt sich ebenso auf dazwischen liegende Netzwerke,¹⁸ mit denen in Teilbereichen auch Verbindungen zum Siebten Rahmenprogramm hergestellt werden. Dazu gehört EUREKA, das sich seit 1985 zu einem flexiblen Netzwerk entwickelt hat, in dem unterschiedliche Projekttypen zur Steigerung der Wettbewerbsfähigkeit jeweils auf nationaler Ebene gefördert werden. Es führt Unternehmen, Universitäten und Forschungszentren in 35 Ländern zusammen und bewegt ein Forschungsvolumen von etwa 5,0 Mrd. € jährlich. Das Netzwerk COST hat eine ähnliche geographische Verbreitung und mobilisiert etwa 2,0 Mrd. € jährlich. Es stellt Infrastrukturen für Projekte bereit, die von der Grundlagen- bis zur industriellen Anwendungsforschung reichen, ist aber weniger auf die Wettbewerbsfähigkeit, sondern auf den Austausch und die Heranbildung von jungen Forschern ausgerichtet. Und die ESA (European Space Agency) verfügt für die hochtechnologische Forschung über ein Jahresbudget von etwa 3,0 Mrd. €. Sie arbeitet u. a. mit der Weltraumforschung der Europäischen Union (z. B. Galileo) zusammen und hat über das Konzept der europaweiten Gegenstände eine wichtige industriepolitische Bedeutung.

Der Europäische Forschungsraum ist somit ein vielfältiges System von verschiedenen, auch international ausgerichteten Initiativen, auf die von der Kommission teils nur wenig Einfluss (z. B. CERN) genommen werden kann. Aufgrund der strukturierenden Funktion des Siebten Rahmenprogrammes und der vermehrten nationalen Bereitschaften zu europäischen Kooperationen bildet sich jedoch ein europazentrierter und global offener Forschungsraum heraus, der konzeptionell gut angelegt, aber unzureichend finanziert wird.¹⁹ Dies gilt zum einen für die großen Unterschiede zwischen den Mitgliedsländern, die von etwa 1,0% bis 3,8% ihres BIP ausgeben, und zum anderen im Vergleich zu den wichtigsten Weltmarktkonkurrenten. Während die F&E-Aufwendungen im EU-Durchschnitt bei etwa 2,0% des BIP liegen, erreichen die USA 2,6%, Südkorea 2,9% und Japan 3,1% des BIP. Die Differenz zwischen dem jährlichen Forschungsvolumen in den USA und der Union beträgt seit Mitte der 1990er Jahre etwa 130 Mrd. €, wovon 80% der unzureichenden Ausgabenbereitschaft des privaten Sektors in Europa zuzuschreiben sind.²⁰ Wenngleich die statistischen Erfassungen in den USA Unterschiede zu Europa aufweisen,

so ergibt sich daraus, dass Europa – u. a. wegen der Dynamik in China, Südkorea und Indien – zwar auch mehr öffentliche, aber überproportional steigende private Ausgaben vornehmen muss.

Die Union hat an zahlreichen Stellen und insbesondere im Halbzeitbericht zur Lissabon-Strategie auf die mangelnde private Ausgabenbereitschaft und den fehlenden Innovationsgeist der Unternehmen hingewiesen, sodass die Forcierung des Europäischen Forschungsraumes in dieser Hinsicht ein gesamteuropäischer Versuch ist, die Unternehmen zu mehr Forschung zu bewegen. Die Kommission setzt dabei aber noch zu sehr auf die vermuteten Hebelwirkungen von erhöhten öffentlichen Ausgaben.²¹ Vermehrte öffentliche Förderungen können zwar zu mehr privaten F&E-Aufwendungen auch bei den Zulieferern und Abnehmern anregen, aber sie verstärken sich erst dann, wenn die Marktstrukturen selbst innovativ sind. Obwohl die Entwicklung des Wissensraumes bis hin zu einem „Markt des Wissens“ angestrebt wird und der Forschungsraum zu einem Äquivalent zum Binnenmarkt werden soll, fehlen wirksame Ansätze für eine marktgetriebene Verwissenschaftlichung und insbesondere für eine Steigerung der privaten Forschungsausgaben.

Dies betrifft in erster Linie den Zusammenhang von europäischen Marktstrukturen und Innovationstätigkeit. Da die Innovationen durch die öffentlichen und EU-Förderungen zwar begünstigt werden, aber die private Ausgabenbereitschaft letztlich von den Entwicklungen auf den europäischen und globalen Güter- und Dienstleistungsmärkten abhängt, ist der industrieökonomische Zusammenhang von Marktstruktur, Marktverhalten und Marktergebnis besonders relevant. Die Praxis der europäischen Wettbewerbspolitik konzentriert sich jedoch auf die Größenvorteile des Binnenmarktes (*economies of scale*) und verzichtet – nicht zuletzt wegen der kommissionsinternen Aufgabenteilung – auf die Gestaltung von innovativen Marktstrukturen.²² Aber auch innerhalb der europäischen Forschungspolitik werden wegen der noch fehlenden Regelungen zu den geistigen Eigentumsrechten (z. B. Gemeinschaftspatent) die potenziell vorhandenen Marktmechanismen kaum aktiviert. Innovative Marktstrukturen führen jedoch zu einer Selbstbeschleunigung der Innovationen²³ und erhöhen die Transfergeschwindigkeit des Wissens in die Produkte vor allem dann, wenn der Aufbau unternehmenseigener Forschungskapazitäten forciert wird.

Eine Auslagerung der Forschung aus den Unternehmen und die Kooperation mit Dritten (z. B. in Kompetenzzentren) ist wegen der synergischen Effekte ein unverzichtbarer Teil des Europäischen Forschungsraumes. Sie werden aber oft wegen der günstigen öffentlichen Förderungen ohne einen parallelen Ausbau der eigenen Forschungskapazitäten vorgenommen. Letzteres lässt sich zwar nur in Abhängigkeit von der Unternehmensgröße realisieren, aber die Vergabe von Forschungsaufträgen und

die Forschungsk Kooperationen sind oft mit schwierigen Fragen der Zurechnung von Kosten und Nutzen (z. B. Eigentumsrechte) und eines gezielten (Rück-)Transfers in die eigenen Produkte verbunden, und sie verschaffen den Unternehmen nur ein begrenztes Wissen für künftige Innovationen. Mit zunehmendem Innovationsbedarf wird ein ausgewogenes Maß zwischen der Auslagerung und der Eigenforschung zu finden sein. Dadurch lassen sich auch die hohen Kosten der zumeist öffentlich finanzierten, aber wenig effektiven Transfersysteme (z. B. Technologiezentren)²⁴ reduzieren und ein stärkerer inhaltlicher Gleichklang der Verwissenschaftlichung der Unternehmen mit den Anforderungen der Märkte herstellen.

3. Der Europäische Bildungsraum

Der Europäische Bildungsraum als die zweite Säule des Europäischen Wissensraumes ist der europäischen Politik weniger zugänglich als der Forschungsraum, weil die Mitgliedstaaten ihre gewachsenen nationalen Besonderheiten gewahrt sehen möchten und sie auch die Finanzierung fast zur Gänze übernehmen. Die Subsidiarität im Bildungswesen steht aber nicht in einem Gegensatz zur Entwicklung eines harmonisierten Europäischen Bildungsraumes. Zum einen sind die Mitgliedstaaten angesichts der hohen Arbeitslosigkeit darauf angewiesen, sich verstärkt auf die europäischen Arbeitsmärkte auszurichten, und zum anderen hat die Union verschiedene administrative und regulierende Möglichkeiten zur Einflussnahme auf die gegenseitigen Abstimmungen der Inhalte und teils auch der Organisation des Bildungswesens.

Den konzeptionellen Hintergrund bildet das lebenslange Lernen, das weltweit der Orientierungspunkt für die Bildungspolitik ist. Im Rahmen einer fünfstufigen Bildungskette²⁵ sind die Bildungsschwerpunkte (1) in der vorschulischen Phase die Sozialisierung, (2) in der Grundschule die Erziehung zum Bürger, in den mittleren Schulen (3a) die Allgemeinbildung und (3b) die berufliche Ausbildung, (4) in den Universitäten die Vertiefung der Kenntnisse und (5) in der Erwachsenenbildung die Erneuerung und Aktualisierung des Wissens. Die europäische Bildungspolitik konzentriert sich dabei auf die Stufen der beruflichen und universitären Ausbildung und zunehmend auch auf die Erwachsenenbildung, wobei in allen Bereichen die Anforderungen des Arbeitsmarktes, d. h. die Beschäftigungsfähigkeit (*employability*) und die Verbesserung der Mobilitätschancen auf dem Binnenmarkt, im Vordergrund stehen.

Wenngleich in der beruflichen Ausbildung noch eine Reihe von Problemen der Vergleichbarkeit, Anerkennung und Mobilität besteht, so sind bereits deutliche Fortschritte gemacht worden. Aus der Sicht der Verwissenschaftlichung handelt es sich dabei freilich um eine nachgeordnete Frage. Von zentraler Bedeutung ist hier die Europäisierung des Univer-

sitätssystemen. Die traditionsbedingt großen Unterschiede in den universitären Ausbildungsgängen und der internen Organisation sowie die zunehmende Vielfalt der Institutionen (z. B. Fachhochschulen) entwickeln sich durch den Bologna-Prozess,²⁶ insbesondere durch die generelle Einführung des dreistufigen BA/MA/PhD-Systems, zu einem gemeinsamen Europäischen Hochschulraum. Er ist auch von einer erhöhten institutionellen Autonomie der Universitäten gekennzeichnet und erfordert infolge der verringerten ministeriellen Kontrolle ein eigenständiges System der Qualitätssicherung auf europäischer Ebene.²⁷ Der Europäische Hochschulraum zielt mit den BA/MA-Abschlüssen auf eine berufsbezogenere Qualifizierung für die diversifizierten Arbeitsmärkte, mit den europäisch abgestimmten PhD-Studiengängen auf den Forschernachwuchs und insgesamt auf eine freiere Wahl der Abschlüsse seitens der Studierenden. Da die Verbindung von Lehre und Forschung für die Universitäten konstitutiv bleibt, handelt es sich bei allen Studiengängen um eine forschungsgeleitete Lehre bzw. Ausbildung, die von der bildungspolitischen Seite her gesehen die Basis der europäischen Verwissenschaftlichung darstellt. Die Erwachsenenbildung betrifft sowohl im Beruf als auch außerhalb Stehende, für die eine Vielzahl von Angeboten auf unterschiedlichen Niveaus von privaten und öffentlichen Trägern einschließlich der Universitäten²⁸ angeboten und entweder auf die berufliche Qualifizierung oder die Allgemeinbildung ausgerichtet wird.

Die Union unterstützt die Entwicklung des Europäischen Bildungsraumes finanziell mit den nunmehr vier „Integrierten Programmen für das lebenslange Lernen“ – synchronisiert mit dem Siebten Forschungsrahmenprogramm – für die Jahre 2007-2013 mit insgesamt etwa 7,0 Mrd. €. ²⁹ Die Programme zielen auf die einzelnen Sektoren der Bildungskette und sind sowohl zur Verbesserung des Lehrens und Lernen als auch zur institutionellen Anpassung der Bildungseinrichtungen gedacht. COMENIUS ist für alle Bildungseinrichtungen von der vorschulischen bis zur mittleren Allgemeinbildung zuständig und erhält etwa 13% der gesamten Finanzmittel, ERASMUS werden für den tertiären Bildungssektor etwa 40% der Mittel zugeteilt, LEONARDO bekommt für alle Institutionen der beruflichen Aus- und Weiterbildung etwa 25% der Finanzmittel, und mit GRUNDTVIG werden alle Institutionen der Erwachsenenbildung mit etwa 4% der Gesamtmittel unterstützt. Die restlichen Mittel sind für die Transversalen Programme zur Förderung des Europäischen Bildungsraumes (Wissen über Europa, Verbreitung von Bestpraktiken, Sprachen usw.) vorgesehen.

Die neuen Integrierten Programme erweitern den Aktionsradius der bisherigen Programme insofern, als sie sowohl den öffentlichen als auch den privaten Bildungseinrichtungen einfacher zugänglich sind und – über die nationalen Kofinanzierungen deutlich aufgestockt – ein durch-

aus relevantes Finanzvolumen bewegen. Mit den Schwerpunkten in der beruflichen und universitären Ausbildung wird die Ausrichtung auf den Binnenmarkt für Arbeitskräfte verstärkt, und die nunmehr nationale Administration eröffnet mehr Möglichkeiten zur individuellen Ausgestaltung der Programme und somit zur Wahrnehmung der nationalen Bildungsautonomien. Viel einflussreicher auf die Entwicklung des Europäischen Bildungsraumes ist aber die Einführung eines einheitlichen „Europäischen Qualifikationsrahmens für das lebenslange Lernen“,³⁰ anhand dessen ein auf die europäischen Verhältnisse zugeschnittener, möglichst einheitlicher Wissenskanon entstehen soll.

Die Kommission hat dazu einen differenzierten „Meta-Rahmen“ vorgeschlagen, der die Lernergebnisse, erworbenen Kompetenzen und (beruflichen) Qualifikationen in einen systematischen Zusammenhang stellt. Er soll zu keiner formalen Verbindlichkeit für die Mitgliedstaaten führen, sondern lediglich die Funktion eines Organisationssystems übernehmen, an dem die Benutzer genau ablesen können, in welchem Verhältnis die verschiedenen nationalen und sektoralen Qualifikationen zueinander stehen und welche nationalen Folgerungen sich für das Funktionieren des Binnenmarktes für Arbeitskräfte ergeben. Der Europäische Qualifikationsrahmen zielt dabei nicht nur auf gemeinsam festgelegte Referenzpunkte zu den Lernergebnissen, sondern auch auf unterstützende Instrumente (z. B. Europass-Konzept) und Leitlinien für die Zusammenarbeit zwischen allen Bildungseinrichtungen, insbesondere der Validierung, Beratung und Qualitätssicherung.

Während der Europäische Forschungsraum stärker auf die Aktivierung von privaten und öffentlichen Finanzmitteln ausgerichtet ist, zentriert sich die Entwicklung des Bildungsraumes um die vorwiegend empfehlende Einflussnahme, ist aber deswegen nicht weniger wirkungsvoll. Die Mitgliedstaaten sind angesichts der Unterbeschäftigung darauf angewiesen, sich den europäisierten Arbeitsmärkten und somit der europäischen Bildungspolitik zuzuwenden. Dies gilt viel weniger für die Bildungsstufen bis zur mittleren Allgemeinbildung, aber die starke Dynamik, die von der Europäisierung der beruflichen und universitären Bildung ausgeht, wirkt auf sie zurück und birgt die Gefahr einer zu stark auf wirtschaftliche Belange ausgerichtete inhaltliche und organisatorische Ausgestaltung des Europäischen Bildungsraumes.

Der vorgeschlagene Europäische Qualifikationsrahmen vermeidet zwar eine eindimensionale Ausrichtung auf die Beschäftigungsfähigkeit, aber die wirtschafts- und technologieorientierte Genese der europäischen Bildungspolitik wirkt noch nach. Im „Weißbuch zur Bildung“ (1995) hatte die Kommission eine völlig einseitige, ökonomische und instrumentelle Ausrichtung der Bildung im Auge, die nur durch den entschlossenen Widerstand der Bildungsminister aufgegeben worden ist und im „Memorandum

zum lebenslangen Lernen“ (2000) zu einer breiteren Perspektive mit den beiden Zielen der aktiven Bürgerschaft und Beschäftigungsfähigkeit geführt hat. Angesichts der Tatsache, dass der beste soziale Schutz ein Arbeitsplatz ist, wird es vor allem den Mitgliedsländern zufallen, eine Balance zwischen den klassischen Zielen der Allgemeinbildung und Persönlichkeitsentfaltung und der Berufsorientierung zu finden.³¹

Die Entwicklung des Europäischen Bildungsraumes steht nicht nur vor den Fragen der inhaltlichen und organisatorischen Ausgestaltung, sondern auch der quantitativen Dimensionierung.³² So haben in Europa gegenwärtig nur 21% der Bevölkerung im erwerbsfähigen Alter einen Hochschulabschluss, während es in den USA 28%, in Japan 36% und in Kanada 43% sind. Auch bei den Immatrikulationsquoten liegt Europa mit 52% zwar vor Japan mit 49%, aber deutlich hinter jenen in den USA mit 81%, Südkorea mit 82% und Kanada mit 59%. Die Zahlen für Europa werden mit der Umstellung auf das dreistufige Bologna-System zwar zunehmen, aber am Rückstand bei den Hochschulausgaben gegenüber anderen fortgeschrittenen Industriegesellschaften ändert sich dadurch nicht viel. Während Europa lediglich 1,1% des BIP dafür verwendet, sind es in den USA 2,7% und in Kanada 2,5%. Gegenüber den USA bedeutet dies allein für die Universitäten einen aktuellen Nachholbedarf von jährlich zusätzlich 150 Mrd. €. Angesichts der erwartbaren weiteren Anstiege bei den Weltmarktkonkurrenten ist die europäische Zielmarke von 2% des BIP für die Universitäten sicherlich nicht zu hoch gegriffen.

Es sollte daher außer Frage stehen, dass Europa deutlich mehr öffentliche und private Bildungsausgaben vornehmen muss, was vermutlich ähnliche finanzielle Anstrengungen erfordert wie in den sechziger und siebziger Jahren.³³ Ähnlich wie in der Forschung geht es dabei nicht um einen Inkrementalismus, sondern eine Richtungsänderung, die von den öffentlichen Händen, den Unternehmen und privaten Haushalten mitgetragen werden muss. Die Ausgangsbedingungen dafür sind zum einen günstiger, weil sich Europa zu einem harmonisierten Bildungsraum hin entwickelt, der die Fragmentierung reduziert, zum anderen werden sie jedoch durch die Angebotspolitik erheblich erschwert. Eine Reaktion darauf ist das Wachstum von privaten Bildungsangeboten und Bildungsmärkten.

Während sich auf den Stufen der Vor-, Grund- und allgemein bildenden Mittelschulen keine größeren Verschiebungen zwischen dem öffentlichen und privaten Sektor abzeichnen, kommen in den Bereichen der Universitäts- und Erwachsenenbildung laufend neue Angebote hinzu. In der mittleren Berufsausbildung und der Erwachsenenbildung treten zu den öffentlich finanzierten Umschulungsmaßnahmen verstärkt private Weiterbildungsangebote (z. B. für Führungskräfte) hinzu. Die öffentlichen Universitäten liefern ihre steigenden Weiterbildungsangebote für eine private

Nachfrage, und es etablieren sich zunehmend Privatuniversitäten, die fast ausschließlich nach Ertragsgesichtspunkten organisiert sind. Darüber hinaus richten die Unternehmen umfangreiche interne Weiterbildungsprogramme bis zu Firmenuniversitäten reichend ein, was in ähnlicher Form auch für die staatlichen Verwaltungen gilt. Und schließlich klinken sich die Medienkonzerne, u. a. gemeinsam mit Universitäten, in das Bildungssystem ein,³⁴ sodass neben den vorwiegend kostenfreien öffentlichen Angeboten bereits heute ein ertragsorientierter Bildungsmarkt besteht, der vor allem zur Beseitigung der Angebotslücke bei der beruflichen und universitären Bildung beiträgt und insofern mit der sektorspezifischen Ausrichtung der Bildungspolitik der Kommission übereinstimmt.

Der Ausbau des Europäischen Bildungsraumes wird zwar durch die neu entstehenden privaten Angebote unterstützt, aber der weitaus überwiegende Teil der Ausgaben wird traditionsgebunden auch künftig von den öffentlichen Händen bereitzustellen sein. Zum einen dienen die privaten Angebote auf dem Hintergrund des in den Unternehmen und Bildungseinrichtungen vorhandenen Wissens fast ausschließlich der Weiterbildung, und zum anderen sind die Kosten dafür teilweise von den Teilnehmern zu tragen. Der private Bildungssektor erfordert im Vergleich zu den öffentlichen Einrichtungen geringe Infrastrukturausgaben und wenig vorgelagerte Forschung.³⁵ Die Entwicklung des Europäischen Bildungsraumes wird von den privaten Angeboten zwar bezüglich der Qualifizierungen für den Arbeitsmarkt durchaus relevant mitgestaltet, aber der Hauptteil der Finanzierung des europäischen Bildungswesen wird – trotz der problematischen Tendenz zu hohen Studiengebühren – in den öffentlichen Budgets unterzubringen sein.

4. Der Europäische Raum des Wissens

Der Europäische Raum des Wissens als ein relativ eigenständiges „Subsystem“ (Luhmann) ergibt sich aus dem Zusammenwirken des Forschungs- und des Bildungsraumes, wobei gegenwärtig dem Ausbau des Forschungsraumes die Priorität eingeräumt werden muss. Generell gibt es zwar längere Phasen der gesamtwirtschaftlichen Entwicklung, in denen die laufende Alimentierung des Bildungswesens und der wirtschaftlichen Innovationen durch die eingespielten Forschungsaktivitäten als ausreichend eingeschätzt wird. Der aktuelle globale Wissenswettbewerb erfordert auf dem Hintergrund des erreichten allgemeinen Wissensstandes jedoch mehr neues Wissen, einerseits zur Allgemeinbildung und beruflichen Qualifizierung und andererseits zur Beschleunigung der Innovationen. Im Wechselspiel zwischen der Diffusion des neuen Wissens und der begleitenden Veraltung ergibt sich durch die binnenmarktbezogene Intensivierung der Forschung eine Neuakzentuierung des Wissenskanons, die

auch mit institutionellen Veränderungen im Wissenschaftssystem, in der Wirtschaft und bei den öffentlichen Wissensausgaben verbunden ist.

Aus der Sicht der Lissabon-Strategie ist der Europäische Wissensraum in erster Linie ein Instrument für mehr Wachstum und Beschäftigung, und daher unterliegt er generell der Dynamik des Binnenmarktes, was zur gegenseitigen Entgrenzung des Wissenschaftssystems und der Wirtschaft und gleichlaufend zu einer verstärkten Kooperation, insbesondere zwischen den Universitäten und den Unternehmen, führt. Der Binnenmarkt lockert die herkömmliche Arbeitsteilung, wonach die Unternehmen für die Steigerung der wirtschaftlichen Wettbewerbsfähigkeit und das Wissenschaftssystem für den Ausbau des Europäischen Wissensraumes zuständig war. In der Realität finden sich im Forschungsraum eine Vielzahl von gegenseitigen Überschneidungen, wie die Innovationstätigkeit der Universitäten, die Forschungsaktivitäten der Unternehmen usw. Analoges gilt auch für die interne Arbeitsteilung im Bildungsraum, der von den Unternehmen vermehrt durch Weiterbildungsprogramme und Qualifizierungen am Arbeitsplatz (*learning by doing*) usw. unterstützt wird. Aber es gibt auch innerhalb dieses verbreiterten Bildungsraumes eine Rangordnung bezüglich der Verwissenschaftlichung. Da vor allem neues Wissens notwendig ist, fällt den Universitäten eine herausragende Funktion zu. Sie bilden nicht nur für den laufenden Bedarf der Arbeitsmärkte – insbesondere Führungskräfte – aus, sondern auch nahezu alle Lehrenden auf allen Bildungsstufen und teils den Forschernachwuchs für die Forschungseinrichtungen einschließlich jener der Unternehmen und für die Universitäten selbst. Die Grundlage dafür ist das exklusive Recht zur Vergabe tertiärer Abschlüsse und die Verbindung von Lehre und Forschung. Eine gegenseitige Trennung würde einer Auflösung der Universitäten gleichkommen.³⁶ Die Europäische Wissensgesellschaft ist folglich auf ein leistungsfähiges und ausreichend dimensioniertes sowie weltweit offenes Universitätssystem angewiesen.

Die Kommission hat daher gefordert, dass die Mitgliedstaaten für ihre Universitäten ausreichende Finanzmittel konstant verfügbar machen, Reformmaßnahmen zur Effizienzsteigerung (z. B. Studienabbruch-Quoten) durchführen, herausragende Leistungen stärken, Schwerpunkte bilden (Profilbildung) und die Universitäten stärker dem globalem Wettbewerb aussetzen, um dadurch möglichst auch Forscher und Studierende nach Europa (zurück-) zu holen. Aufgrund der Knappheiten in den öffentlichen Budgets werden sich die Universitäten hierfür auf vier unterschiedlichen Wegen finanzieren müssen: (a) Verschiedene Formen der staatlichen Finanzierung, insbesondere über Leistungsvereinbarungen und die wettbewerbliche Hereinnahme anderer öffentlicher Mittel (z. B. DFG), (b) den Verkauf von Forschungs- und Lehrleistungen sowie von Nutzungsrechten (z. B. Patente, Lizenzen), (c) die Festlegung von Studiengebühren nach

sozialverträglichen Gesichtspunkten und (d) die Hereinnahme von Schenkungen (z. B. Gebäude) in das Universitätsvermögen.³⁷

Da die Finanzierung über die Leistungsvereinbarungen künftig bis unter zwei Drittel des Budgets fallen könnte, haben die Verkäufe von Forschungs- und Lehrleistungen sowie von Nutzungsrechten eine strategische Bedeutung. Dabei lassen sich verschiedene Organisationsformen³⁸ unterscheiden, wie die übliche Hereinnahme von Drittmitteln gegen vollen Kostenersatz, die Gründung von Forschungsgesellschaften entweder allein oder gemeinsam mit privaten Unternehmen und Personen, die gewinnorientierte Durchführung von Weiterbildungsprogrammen, die temporäre Bereitstellung von Spezialeinrichtungen an Dritte gegen Kostenersatz und die Überlassung von geistigen Eigentumsrechten.

Zur verstärkten Kooperation mit der Privatwirtschaft bedarf es sowohl auf der Seite der Unternehmen als auch innerhalb der Universitäten entsprechender organisatorischer Veränderungen³⁹ und einer managementorientierten Universitätsleitung. Die Universitäten geraten dadurch natürlich in den Sog des Binnenmarktes, sodass es zu den vorrangigsten Aufgaben von „*entrepreneurial universities*“ (Clarck) gehört, eine Balance zwischen den gesellschafts- und wirtschaftspolitischen Aufgaben zu finden. Die vom Binnenmarkt angestoßene gegenseitige Entgrenzung von Wissenschaft und Wirtschaft erfordert jedoch auch Anpassungen der Unternehmen.⁴⁰

In den Beschlüssen von Lissabon wurde die Verwissenschaftlichung der europäischen Unternehmen zu einem guten Teil als ein automatisches Resultat einer breiten Einführung der neuen Informations- und Kommunikationstechnologien verstanden. Tatsächlich haben insbesondere die Großunternehmen zahlreiche organisatorische Maßnahmen hin zur Dezentralität, Enthierarchisierung, Entgrenzung usw. vorgenommen,⁴¹ die mit einer Verwissenschaftlichung einhergehen.⁴² Die Folge sind höhere Anforderungen an die Qualifikation der Beschäftigten und die beschleunigte Einführung von neuen Technologien, was die Unternehmen tendenziell zu „Wissenspools“⁴³ macht. Gleichzeitig sind aber die F&E-Ausgaben, die vorrangig auf die Produktinnovationen abzielen, weit hinter den Erwartungen zurückgeblieben. Die zunehmenden direkten und indirekten Förderungen durch die öffentlichen Hände haben zwar auch das private F&E-Volumen erhöht, aber es ist anteilig gesunken. Im Jahre 2002 betrug der private Anteil an den gesamten F&E-Ausgaben in der EU 55,6%, in den USA 63,1% und in Japan 73,9%. Der Anteil ist in der EU von 1997 bis 2000 um 1,2% p. a. gewachsen, aber von 2000 bis 2003, d. h. nach den Lissaboner Beschlüssen, um 0,6% p. a. gesunken.⁴⁴ Aufgrund der bisherigen Tendenzen besteht also keine Aussicht, das unverändert angestrebte Verhältnis zwischen privaten und öffentlichen F&E-Ausgaben von 2:1 zu erreichen.

Es erhebt sich also die grundsätzliche Frage, wie zumindest die bestehenden Defizite bei den Forschungsausgaben aufgeholt und in welchen Umfang die Kosten von den öffentlichen Händen (einschließlich der EU) bzw. von privater Seite zu übernehmen sind. Soweit die öffentlichen Hände im Bereich der Forschung in die Vorhand gehen, könnten sie (a) die direkten und indirekten öffentlichen Förderungen an die Unternehmen erhöhen, wobei mit einem Hebeleffekt von weit größer als eins gerechnet werden müsste.⁴⁵ (b) Die öffentlichen Hände könnten zusätzliche grundlagen- und anwendungsorientierte Forschungszentren einrichten, bei denen sie die Finanzierung der Grundausrüstung übernehmen und die laufenden Forschungsaktivitäten durch die Hereinnahme von primär privaten Aufträgen finanziert würden. Und schließlich könnte (c) ein Ausbau des öffentlichen Universitätssystems erfolgen, der – weil etwa 40% der Universitätsbudgets der Forschung zuzurechnen sind – das Volumen der Universitätsforschung erhöht und durch zusätzliche private Forschungsaufträge verbreitert würde. In allen drei Varianten würden die öffentlichen Forschungsausgaben zwar zielgerichtet erhöht werden können, aber die Relation 2:1 kann nur verbessert werden, wenn die privaten Ausgaben überproportional steigen. Da die Mittel für die EU-Forschungsprogramme letztlich aus den öffentlichen Mitteln der Mitgliedsländer stammen, handelt es sich dabei lediglich um eine Umlenkung von nationalen Mitteln, die der Europäisierung der Forschung dienen, aber den privaten Anteil der Forschungsausgaben nur entsprechend der Kofinanzierungsregeln beeinflussen.

Bei einer konsequenten Angebotspolitik liegen die – wenngleich verringerten – Spielräume für den Ausbau der öffentlichen Forschungseinrichtungen vorwiegend bei den budgetären Umschichtungen. Da der öffentliche Sektor aus dem gleichen Grunde jedoch auf Effizienzsteigerungen angewiesen ist, werden vermehrt kaufmännische Rechnungswesen eingeführt, Wissensbilanzen erstellt und die geistigen Eigentumsrechte kommerzialisiert.⁴⁶ Bei einer Berechnung der privaten Forschungsaufträge zu Vollkosten bleiben die Kooperationen auf dem Hintergrund des vorhandenen Wissens in den Universitäten und Forschungszentren und wegen der synergischen Effekte für alle Partner vorteilhaft. Von den Forschungsergebnissen und deren Nutzen her gesehen sind Kooperationen zwischen den Unternehmen, Universitäten und Forschungszentren in jedem Falle produktiv und auszubauen. Aus der Sicht der Finanzierung kann es aber – soweit der Ausbau der öffentlichen Forschungskapazitäten nicht mit einem Vermögenstransfer zur Wirtschaft verbunden werden soll – bei einer zunehmenden Bewirtschaftung öffentlicher Ressourcen auf mittlere Frist preisbedingt zu tendenziell steigenden Forschungskosten für die Unternehmen kommen. Es ist dann eine Frage der jeweils vorhandenen Wissensbasis und der Zweckmäßigkeit, in welchem Umfang die Unternehmen

ihren Forschungsbedarf durch Auslagerung, Kooperation oder den Aufbau von unternehmenseigenen Forschungskapazitäten abdecken. Abgesehen von den direkten und indirekten Förderungen, die einen Ressourcetransfer vom Staat zu den Unternehmen darstellen, fließen die privaten Aufwendungen dann zum einem in den „Kauf“ von Forschungsleistungen bei den öffentlichen Einrichtungen und zum anderen zu den unternehmenseigenen Forschungsaktivitäten, wobei auf mittlere Frist private Stiftungen⁴⁷ und von den Großunternehmen auch grundfinanzierte größere Forschungseinrichtungen, die in den USA und Japan bereits vorhanden sind, in Europa wirtschaftlich effizient werden können. Die Errichtung von zusätzlichen, größeren privaten und öffentlichen Forschungseinrichtungen kann natürlich auch in Form von öffentlich-privaten Partnerschaften mit unterschiedlichen Beteiligungen erfolgen. Die verstärkt wirtschaftliche Beurteilung auf der Seite der öffentlichen Einrichtungen erfordert dann einen Konsens über ein Kalkulationsschema für Forschungskosten,⁴⁸ zeigt aber auch den wirtschaftlichen Wert von Wissen, aufgrund dessen Wissensmärkte entstehen können.⁴⁹ Gegenwärtig gibt es mit Ausnahme von Patenten und Lizenzen noch kaum Ansätze dazu, aber sie hätten den Vorteil, dass Märkte zwischen den Unternehmen entstehen und dadurch der Anteil der privaten Wissensausgaben ansteigt.

Obwohl die Erhöhung der gesamteuropäischen Forschungsausgaben der Schlüssel für die Entwicklung einer europäischen Wissensgesellschaft ist, bedarf es eines darauf abgestimmten Ausbaues des Bildungsraumes. Zwar haben die ersten drei Stufen bis zur Allgemeinbildung eine große Bedeutung für den Europäischen Bildungsraum,⁵⁰ aber im Fokus der gegenwärtigen europäischen Bildungspolitik stehen die Berufs- und die Universitätsausbildung, weil sie die Arbeitsmarktchancen direkt verbessern. Insbesondere die Universitäten haben darüber hinaus die Aufgabe der vertieften Allgemeinbildung und Persönlichkeitsentfaltung, wodurch sie – ähnlich wie bei ihrer doppelten Aufgabe von Anwendungs- und Neugierforschung – in einem Spannungsfeld stehen. Bei der Erfüllung ihrer wirtschafts- und gesellschaftspolitischen Aufgaben werden zwar weitere Effizienzsteigerungen in der Lehre und Forschung, aber auch eine ausreichende öffentliche Finanzierung und ein mittelfristiger Ausbau erforderlich sein, wobei die entstehenden privaten Bildungsmärkte bezüglich der beruflichen Qualifizierung eine Entlastung schaffen.

Der Europäische Wissensraum hat sowohl auf der Seite der Forschung als auch der Bildung durchaus Fortschritte gebracht und die Wettbewerbsfähigkeit auf den Güter- und Dienstleistungsmärkten bzw. die Beschäftigungschancen auf den Arbeitsmärkten verbessert. Aber in der umgekehrten Richtung, d. h. von den Güter- und Dienstleistungsmärkten her, gehen bisher weder nachhaltige Impulse für mehr Wachstum und Beschäftigung noch für die Verwissenschaftlichung aus. Ein rasches Auf- oder gar Über-

holen der Weltmarktkonkurrenten bei den Wissensausgaben wird daher nicht allein mit dem eingeleiteten Aufbau des Europäischen Wissensraumes möglich sein, sondern nur mit einer darauf abgestimmten makroökonomischen Politik, die gleichzeitig auf den Ausbau des Wissensraumes und die Erhöhung des Wirtschaftswachstums ausgerichtet ist.

5. Wissensgesellschaft und europäische Wirtschaftspolitik

Eine wichtige Annahme bei den Lissaboner Beschlüssen war, dass die Verwirklichung einer Informationsgesellschaft mit hohen Innovationsausgaben und Investitionen in das Humankapital von einem hohen Wachstum begünstigt wird. Beim Neustart der Lissabon-Strategie wurde die Perspektive fast gänzlich umgekehrt, d. h. von einem höheren Wachstum wird wenig Unterstützung für die Verwissenschaftlichung erwartet, sondern die Verwissenschaftlichung soll – flankiert von einigen angebotspolitischen Maßnahmen – der Hauptmotor für ein hohes Wachstum sein. Da die Wachstumsschwäche jedoch zu einem guten Teil von der geringen innereuropäischen Nachfrage herrührt, kann eine gezielte und selektive Unterstützung auf der Nachfrageseite zur Beschleunigung der Verwissenschaftlichung beitragen.

Die bisherige Angebotspolitik hat einerseits zu einer geringen innereuropäischen Nachfrage und vermehrten Waren- und Kapitalexporten geführt und andererseits zu einer Eingliederung in die globalen Finanzmärkte mit einer Ambition, den Euro zu einer Weltwährung zu machen. Diese aktive Globalisierungspolitik hat zu vermehrten (globalen) Finanzinvestitionen zulasten der innereuropäischen Realanlagen und zu einer Verschiebung des Zinsspannunggefüges zugunsten der Finanzinvestitionen geführt.⁵¹ Auch aus dieser Sicht ist die Erhöhung der Innovationstätigkeit auf den Güter- und Dienstleistungsmärkten, die zur Erhöhung des Realzinses beiträgt, ein wichtiger Ansatzpunkt für mehr Wachstum. Wenn jedoch die innereuropäische Nachfrage fehlt, führt dies vor allem zu verstärkter Globalisierung. Solange eine offenbar ausreichende Wettbewerbsfähigkeit der europäischen Wirtschaft auf den relevanten Weltmärkten vorhanden ist⁵² und gleichzeitig erhöhte öffentliche Wissensausgaben getätigt werden, besteht keine besondere Veranlassung, die privaten Wissensausgaben nachhaltig zu steigern.

Eine Stärkung der innereuropäischen Nachfrage würde zu einer Erhöhung der Beschäftigung⁵³ und aufgrund der binnenmarktbedingten, zunehmenden Wettbewerbsintensität in Europa auch zu vermehrten privaten Wissensausgaben anregen, die bei einem höheren Wachstum – und durch den entstehenden Wissensraum unterstützt – leichter finanzierbar wären. Aus der Sicht der Verwissenschaftlichung geht es dabei nicht um eine generelle Lockerung des Stabilitäts- und Wachstumspaktes,⁵⁴ denn

es könnten dann die Impulse für eine Hinlenkung der verfügbaren Finanzmittel auf mehr öffentliche und private Wissensausgaben nachlassen und folglich die mittelfristige Wettbewerbsfähigkeit gefährdet werden. Soweit mehr öffentliche Förderungen von wissensintensiven Infrastrukturen und Branchen auf von sich aus innovative Marktstrukturen treffen, werden die Innovationen und das Wachstum auf den Güter- und Dienstleistungsmärkten gesteigert. Wenngleich die Wachstumseffekte und die anteilige Zunahme der privaten Wissensausgaben nur in der Richtung einschätzbar sind, so steht außer Frage, dass eine genau gezielte Erhöhung der Nachfrage sowohl das Wachstum als auch die Verwissenschaftlichung befördern würde.

Eine Erhöhung der öffentlichen Wissensausgaben kann durch Umschichtungen im EU-Budget zulasten anderer Ausgaben (z. B. Agrarbudget) und/oder die Erschließung neuer Finanzquellen (z. B. EU-Steuer) erfolgen, die nicht unbedingt zum Nachteil nationaler Einkommensquellen ausgestaltet sein müssen.⁵⁵ Auf nationaler Ebene würde eine gezielte Lockerung des Wachstums- und Stabilitätspaktes für europaweit einheitlich und klar definierte Wissensausgaben neue Spielräume für die Verwissenschaftlichung eröffnen. Die Europäische Union hätte dann die Chance, den konzeptionell gut angelegten Europäischen Wissensraum mit erhöhten nationalen und EU-Mitteln und steigendem privaten Innovationsgeist rasch auszubauen. Die Europäisierung des Wissensraumes könnte durch einen im Vergleich zu den nationalen Ausgaben anteilig stärkeren Zuwachs der Wissensausgaben auf der EU-Ebene begünstigt werden. Gegenwärtig sind es nicht nur die budgetären Engpässe der Union, sondern auch der industriepolitische Wettbewerb zwischen den Mitgliedsländern, die eine Erhöhung der Forschungsausgaben auf europäischer Ebene begrenzen. Aber unabhängig davon, auf welcher Ebene die öffentlichen Wissensausgaben zunehmen, sie müssen von einer überproportionalen Steigerung der privaten Ausgaben begleitet werden.

Anmerkungen

¹ Der Rat ging von einer mittelfristigen Wachstumsrate von 3% p. a. aus und vermutete die „besten makroökonomischen Perspektiven seit einer ganzen Generation“.

² Europäische Gemeinschaften (2004) 6.

³ Kommission (2002).

⁴ Padoa-Schioppa (1987). Die Effizienz betrifft die Arbeits-, Güter-, Dienstleistungs- und Finanzmärkte, die Stabilität den Geldwert und die Konjunktur, und die Umverteilung die nationalen und EU-Budgets.

⁵ Wieder lesenswert sind: Servan-Schreiber (1970/1967) und Picht (1964).

⁶ „Eine der größten Enttäuschungen der Lissabon-Strategie war bisher, dass die Bedeutung von FuE weiterhin auf so wenig Verständnis trifft und dass so geringe Fortschritte erzielt worden sind.“ Europäische Gemeinschaften (2004) 22.

- ⁷ Commission (2005a).
⁸ Commission (2005c) 3.
⁹ Guzzetti (1995).
¹⁰ Eichner (1997).
¹¹ Commission (2005a).
¹² Commission (2005b).
¹³ Mündliche Auskunft des EURAB.
¹⁴ Der Anteil der F&E-Ausgaben der Hochschulen an den gesamten F&E-Ausgaben in der EU ist von 1997 bis 2003 um 12% angestiegen; Commission (2005c) 43.
¹⁵ EURAB (2002).
¹⁶ Unter Universitäten versteht die Kommission alle tertiären Bildungseinrichtungen, auch wenn sie keine Doktorate vergeben; Kommission (2003).
¹⁷ Hödl (2006b).
¹⁸ Bundesministerien (2003).
¹⁹ Commission (2005a).
²⁰ Kommission (2005a).
²¹ Die Förderpolitik folgt in dieser Hinsicht noch der positiven Anpassungspolitik; OECD (1983) 33f und 95 ff.
²² Auch im Verfassungsentwurf wird darauf kein Bezug genommen: Europäischer Konvent (2003) 91ff, insbes. 105ff.
²³ Baumol (2002).
²⁴ Dies gilt m. E. auch für die recht kompliziert gewordenen Vorschläge zu den Transferaktivitäten im Siebten Rahmenprogramm (*capacities*), die für ihre eigene Administration viele Ressourcen erfordern, aber ohne ein Mindestmaß an Eigenforschung der Unternehmen keine dauerhafte Wirkung erzielen können.
²⁵ Cochinaux und de Woot (1995).
²⁶ European University Association (2005).
²⁷ ENQA (2005).
²⁸ Osborne und Thomas (2003).
²⁹ Commission (2004).
³⁰ Kommission (2005b).
³¹ Hödl (1997).
³² Kommission (2005a).
³³ Nach dem Ausbau der Infrastrukturen (Gebäude u. a.) sind allerdings die Hochschulausgaben von 1975 bis 1992 um 32% gefallen; Hödl und Zegelin (1999) 30.
³⁴ Newby (1999).
³⁵ Beispielsweise haben die privaten Universitäten im Vergleich zu den öffentlichen eine geringe Forschungsintensität und ein Fächerspektrum mit geringen Infrastrukturkosten.
³⁶ Im Rahmen des globalen wissenschaftlichen Wettbewerbs wird es in Europa zu einer relativ geringen Anzahl von herausgehobenen „*research universities*“ nach den US-Vorbildern kommen. Ein Ausbau des europäischen Universitätssystems in die Richtung von „Lehr-Universitäten“ würde für die Wissenschaft und den Arbeitsmarkt fatale Folgen haben.
³⁷ Kommission (2003).
³⁸ Weber und Duderstadt (2006).
³⁹ Commission u. a. (o. J.).
⁴⁰ Während bei den Forschungs Kooperationen zwischen Unternehmen die sensiblen Punkte inhaltlicher Natur sind, begegnen sich bei den Kooperationen mit den Universitäten unterschiedliche Organisationskulturen.
⁴¹ Commission (2003).

- ⁴² Picot u. a. (2001).
- ⁴³ Metcalfe und Liso (1998).
- ⁴⁴ Commission (2005) 24ff.
- ⁴⁵ Für das Siebte Rahmenprogramm wurde ein Hebeleffekt von lediglich 0,93 errechnet; Commission (2005a) 15.
- ⁴⁶ Das österreichische Universitäten-Gesetz UG02 hat mit §26 den Vollkostenersatz und mit §102 den Schutz der geistigen Eigentumsrechte zugunsten der Universitäten geregelt.
- ⁴⁷ Krull und Sommer (2005).
- ⁴⁸ EURAB (2002).
- ⁴⁹ Eine sicherlich eingeschränkte Parallele gibt es in der Umweltpolitik, bei der durch eine (indirekte) wirtschaftliche Bewertung von Naturgrundlagen auch marktwirtschaftliche Lösungsansätze entstanden sind.
- ⁵⁰ Von der Kommission wurden keine zu den PISA-Studien der OECD vergleichbare Studien durchgeführt.
- ⁵¹ Hödl (2006a).
- ⁵² Tichy (2006)
- ⁵³ Obwohl die Investitionen in das Humankapital ein Kernpunkt der Lissabon-Strategie sind, geraten die durch die Unterbeschäftigung verursachten Verluste an potenziellem Humankapital, insbesondere bei der jungen Generation, oft aus dem Blickfeld.
- ⁵⁴ Die „Goldene Finanzierungsregel“ sieht Nettodefizite in Höhe der öffentlichen Investitionen vor. Da zusätzliche Wissensausgaben als wachstumsfördernde Investitionen anzusehen sind, könnten sie im Stabilitäts- und Wachstumspakt untergebracht werden; Angelo u. a. (2004) 22ff.
- ⁵⁵ Stadler, Pock (2006).

Literatur

- Angelo, S.; Marterbauer, M.; Mozart, I.; Rossmann, B.; Schratzenstaller, M.; Templ, N., Ein alternativer Stabilitäts- und Wachstumspakt (=Materialien zu Wirtschaft Nr. 91, Wien 2004).
- Baumol, W. J., The Free-Market Innovation Machine (Princeton, Oxford 2002).
- Bundesministerien für Bildung, Wissenschaft und Kultur und für Verkehr, Innovation und Technologie, Österreichischer Forschungs- und Technologiebericht 2003 (Wien 2003).
- Cochinaux, P.; de Woot, P., Moving towards a Learning Society, A CRE-ERT Forum Report on European Education (Löwen 1995).
- Commission (2003), European Competitiveness Report 2003 (=SEC (2003) 1299, Brüssel 2003).
- Commission, Proposal for an integrated action programme in the field of lifelong learning (=COM (2004) 474 final, Brüssel 2004).
- Commission, Building the ERA of knowledge for growth (=COM (2005) 118 final, Brüssel 2005a).
- Commission, Report on the European Technology Platforms and Joint Technology Initiatives (=SEC (2005)800, Brüssel 2005b).
- Commission, Key Figures 2005 on Science, Technology and Innovation (Luxemburg 2005c).
- Commission, EIRMA, EUA, EARTO, PROTON, Responsible Partnering, Joining Forces in a world of open innovation, A guide to better practices for collaborative research between science and industry (Brüssel o. J.).

- Eichner, S., Wirtschaftssystembezogene Evaluation von staatlichen und supranationalen Interventionen (Frankfurt/M. 1997).
- ENQA, European Association for Quality Assurance in Higher Education, ENQA report on Standards and Guidelines for Quality Assurance in the European Higher Education Area (Helsinki 2005).
- EURAB, European Research Advisory Board, Advice 2001-2002 (Luxemburg 2002).
- Europäische Gemeinschaften, Die Herausforderung annehmen, Die Lissabon-Strategie für Wachstum und Beschäftigung, Bericht der Hochrangigen Sachverständigengruppe unter Vorsitz von Wim Kok (Brüssel 2004).
- Europäischer Konvent, Entwurf, Vertrag über eine Verfassung für Europa (Luxemburg 2003).
- European University Association, Glasgow 2005: Strong Universities for Europe, 3rd EUA Convention of European Higher Education Institutions, Reader (Brüssel 2005).
- Guzzetti, L., A Brief History of European Research Policy (Luxemburg 1995).
- Hödl, E., Organisatorische Hochschulreform ohne bildungspolitisches Leitbild?, in: derselbe, Beiträge zur Hochschulreform, Aufsätze und Vorträge 1991-1997 (Remscheid 1997) 17-30.
- Hödl, E., Lissabon-Strategie und EU-Innovationssystem in: derselbe (Hrsg.), Aspekte einer europäischen Wirtschaftsordnung (Marburg 2006a) 121-138.
- Hödl, E., Welches „European Institute of Technology“?, in: derselbe (Hrsg.), Aspekte einer europäischen Wirtschaftsordnung (Marburg 2006b) 187-205.
- Hödl, E.; Zegelin, W., Hochschulreform und Hochschulmanagement (Marburg 1999).
- Kommission, Mehr Forschung für Europa (=KOM (2002) 499 endgültig, Brüssel 2002).
- Kommission, Die Rolle der Universitäten im Europa des Wissens (=KOM (2003) 58 endgültig, Brüssel 2003).
- Kommission, Das intellektuelle Potenzial Europas wecken: So können die Universitäten ihren vollen Beitrag zur Lissabon-Strategie leisten (=KOM (2005) 152 endgültig, Brüssel 2005a).
- Kommission, Auf dem Weg zu einem europäischen Qualifikationsrahmen (=SEK (2005) 957, Brüssel 2005).
- Krull, W.; Sommer, S., Opportunities and Problems in a New European Research Area, in: Kuklinki, A.; Pawlowski, K. (Hrsg.), Europe - The global challenges (Nowy Sacz 2005) 169-182.
- Metcalf, S.; de Liso, N., Innovation, capabilities and knowledge, in: Coombs, R.; et al. (Hrsg.), Technological Change and Organisation (Cheltenham 1998) 8-26.
- Newby, H., Higher Education in the Twenty-first Century: Some Possible Futures, in: New Reporter Supplement (22.3.1999) 2-8.
- OECD, Positive Adjustment Policies, Managing the Structural Change (Paris 1983).
- Osborne, M.; Thomas, E. (Hrsg.), Lifelong Learning in a Changing Continent (Glasgow 2003).
- Padoa-Schioppa, T., Effizienz, Stabilität und Verteilungsgerechtigkeit (Wiesbaden 1987).
- Picht, G., Die Deutsche Bildungskatastrophe (Olten und Freiburg/B. 1964).
- Servan-Schreiber, J. J., Die amerikanische Herausforderung (Reinbek 1970/1967).
- Stadler, W.; Pock, U., „Tobin-Tax light“, Chancen und Risiken einer Devisentransaktionsbesteuerung, in: Hödl, E. (Hrsg.), Aspekte einer europäischen Wirtschaftsordnung (Marburg 2006) 139-155.
- Tichy, G., Globalisierung und die Wettbewerbsfähigkeit Europas, in: Hödl, E. (Hrsg.), Aspekte einer europäischen Wirtschaftsordnung (Marburg 2006) 13-34.
- Weber, L. E.; Duderstadt, J. J., Universities and Business: Partnering for the Knowledge Society (London, Paris, Genf 2006).

Zusammenfassung

Obwohl sich die EU im Gefolge der Lissabon-Strategie immer stärker zu einer Wissensgesellschaft hin bewegt, bleiben die Erfolge weit hinter den Erwartungen zurück. Zwar entsteht auf der Grundlage der beiden Räume für Bildung und Forschung ein konzeptionell gut angelegter Europäischer Wissensraum, aber angesichts der Dynamik der Wissensausgaben bei den Weltmarktkonkurrenten ist ein Auf- oder gar Überholen nicht in Sicht. Auf mittlere Frist wird die bisher gesetzte Zielmarke von 3% des BIP nicht ausreichen, um die globale Wettbewerbsfähigkeit abzusichern. Daher werden trotz der Angebotspolitik deutliche Steigerungen der öffentlichen Bildungs- und Forschungsausgaben erforderlich sein, doch eine Wende kann erst durch eine überproportionale Erhöhung der privatwirtschaftlichen Wissensausgaben herbeigeführt werden. Der EU-Wissensraum, der in erster Linie auf die Verwissenschaftlichung der Unternehmen ausgerichtet ist, kann nicht auf die vermuteten Hebelwirkungen von öffentlichen Ausgaben allein aufgebaut werden, sondern bedarf vermehrter, direkter Wissensausgaben der Unternehmen. Da die Angebotspolitik sowohl die öffentlichen als auch die privaten Ausgabenspielräume begrenzt, kann eine gezielte und klar eingegrenzte Lockerung des Stabilitäts- und Wachstumspaktes für Wissensausgaben die Entwicklung zu einer europäischen Wissensgesellschaft beflügeln.

**„Wirtschaftswissenschaftliche Tagungen
der Arbeiterkammer Wien“
Reihe Band 12**

**Ende der Stagnation?
Wirtschaftspolitische Perspektiven für mehr
Wachstum und Beschäftigung in Europa**

Günther Chaloupek, Eckhard Hein, Achim Truger (Hrsg.)

Vorwort

Stephan Schulmeister

Wirtschaftspolitik und Finanzinstabilität als Ursachen der unterschiedlichen Wachstumsdynamik in den USA und Europa

Eckhard Hein, Achim Truger

Die deutsche Wachstums- und Beschäftigungsschwäche im europäischen Kontext – Ein Lehrstück makroökonomischen Missmanagements

Markus Marterbauer

Kleine Länder in der Währungsunion – hat Österreich seine wirtschaftspolitischen Spielräume genutzt?

András Inotai

Erweiterungsmüdigkeit oder Reformunwilligkeit? Die EU zwischen globalen Herausforderungen und patriotischer Wirtschaftspolitik

Franz Traxler

Transnationale Koordinierung der Tarifpolitik: Eine Analyse ihrer Funktionslogik und Effektivität

Reinhard Bispinck

Der mühsame Abschied von der lohnpolitischen Bescheidenheit – Strukturwandel im deutschen Tarifsysteem und seine Folgen

Jan Priewe

Makroökonomische Politik in Europa – Schwächen und Reformoptionen

Wien 2007, 143 Seiten, € 15,-.

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

Russland in der Weltwirtschaft

Vladimir Pankov

Infolge des chaotischen Zerfalls der UdSSR, der im Dezember 1991 de jure abgeschlossen worden war, und der tief greifenden, für Wirtschaft und Gesellschaft äußerst schmerzlichen Transformationskrise (1992 bis 1998 ging das russische BIP um ca. 40% zurück), die 1998/99 ihren Tiefpunkt erreicht hatte,¹ verlor die Russische Föderation (RF) die Rolle eines Gravitationszentrums der Weltwirtschaft, welche die Sowjetunion – im Gespann mit den USA, Westeuropa und Japan – innegehabt hatte, und wurde vor die Perspektive gestellt, unwiderruflich am Rande der Weltwirtschaft zu landen. Als Ergebnis der Belebung und dann der Hochkonjunktur der russischen Volkswirtschaft 1999 bis 2007, deren BIP-Wachstumsraten in dieser Zeitspanne den Weltdurchschnitt deutlich übertrafen, konnte die weltwirtschaftliche Situation der RF merklich verbessert werden. Doch bleibt diese insgesamt verwundbar, ziemlich kompliziert und widersprüchlich. Wie nachzuweisen sein wird, brachte die Einbeziehung des postsowjetischen Russland in die Weltwirtschaft dem Land eher Probleme denn Segen.

1. Ausgangspositionen: Ressourcen und Produktion

Dass Russland an Naturressourcen steinreich ist, bleibt in der öffentlichen Meinung weltweit eine Binsenweisheit. Dem ist auch so, doch muss die gängige Auffassung, vorwiegend oder gar allein daraus die weltwirtschaftliche Stellung der RF abzuleiten, relativiert werden. In der Tat ist Russland der Besitzer der weltweit größten erkundeten Vorräte an Mineral- und anderen Rohstoffen, vor allem fossilen Brennstoffen.² Im Einzelnen liegt die RF nach erkundeten Vorräten an Gas (diese reichen beim heutigen jährlichen Förderungsvolumen für 100 Jahre) weltweit am ersten Platz, bei Öl (50 Jahre) und Steinkohle (400 bis 500 Jahre) gehört sie jeweils zu den ersten Fünf. Die RF ist auch mit Metallerzen und anderen Mineralien, die in den Schlüsselsektoren der Volkswirtschaft verwendet werden, gut versorgt.

Dagegen ist weniger bekannt, dass die RF im Unterschied zur UdSSR mit mehreren wichtigen Ressourcen, deren Vorräte vorwiegend in den anderen Sowjetrepubliken konzentriert waren, etwa mit Uran, Chrom oder

Mangan, ungenügend ausgestattet ist. So stammen von den für die Erzeugung von Kernenergie im Lande jährlich verwendeten 9.000 bis 10.000 t Uran nur 3.000 t aus eigener Förderung. Bisher konnte dieses Defizit vorwiegend aus den Vorräten an konvertiertem Waffenuran gedeckt werden. Doch hier wie anderweitig steigt die Importabhängigkeit der RF tendenziell. Um dieses Problem zu meistern, braucht die RF neben der Absicherung der Importe (so wurden bei Uran langfristige Lieferungsabkommen mit Kasachstan und Australien, die über die weltweit größten Uranvorräte verfügen, geschlossen) eine massive Zunahme der geologischen Exploration, die in der postsowjetischen Zeit in eine tiefe Krise geriet.

In der Sowjetzeit galt für die Explorationsbranche der Imperativ, wonach der jährliche Zuwachs der Vorräte an wichtigen Rohstoffen deren Jahresförderung zu übertreffen hatte. Danach konnte diese Regel wegen krasser Unterfinanzierung der Branche nicht mehr eingehalten werden. Erst seit 2005/06 kommt dieser Imperativ, der in der heutigen russischen Marktwirtschaft nicht mehr staatlich vorgegeben werden kann, dank einer Vervierfachung des staatlichen Budgets für Exploration sowie einer deutlichen Steigerung der Ausgaben für diese Zwecke seitens der privaten Unternehmen, wieder zum Durchbruch. Sollte sich diese Tendenz fortsetzen, so könnte Russland mit einer – für die ganze Weltgemeinschaft nützlichen – Vergrößerung der erkundeten Vorräte an Mineralien rechnen. So befinden sich auf dem RF-Territorium 23% aller Schwemmböden der Welt, die für Exploration von Öl und Gas besonders aussichtsreich sind. Russland verfügt in seinen Meeren über den größten Festlandssockel, in dem die Vorräte an fossilen Brennstoffen auf 10,8 Mrd. SKE geschätzt werden.

Zum anderen zeigen die weltweiten Erfahrungen, dass die Länder, die mit Bodenschätzen reichlich ausgestattet sind – bis auf einige wenige Ausnahmen (das sind wohl vor allem die USA, Kanada, Australien und Norwegen) – nicht zu den reichsten, entwickeltsten und konkurrenzfähigsten Ländern gehören. Einige von ihnen (ein besonders markantes Beispiel bietet Nigeria) sind Armenhäuser. Die RF bestätigt diese Konstellation, da sie als ein Land mittleren Entwicklungsniveaus einzustufen ist: Das russische Pro-Kopf-BSP nach Kaufkraftparität betrug 2006 laut Weltbank³ 113,8% des Welt-Durchschnitts (=11.630 \$: 10.218 \$) und nur 26,3% des einschlägigen Wertes der USA (=11.630 \$: 44.260 \$).

Diese mittelmäßige Position der RF ist im Wesentlichen auf einen unbefriedigenden Nutzungsgrad aller ökonomischen Ressourcen, vor allem der kapitalmäßigen und der intellektuellen, zurückzuführen.⁴ Dies ist eine Folge vieler Unzulänglichkeiten und Diskrepanzen in Wirtschaft und Gesellschaft. Der technische Zustand und die Erneuerung der materiellen Produktionsfaktoren genügen nicht den Anforderungen der gegenwärtigen Etappe der wissenschaftlich-technischen Revolution.

In Bezug auf die Qualität der Ressource Arbeitskraft schneidet die RF trotz einer deutlichen Unterfinanzierung des Bildungsbereichs in der post-sowjetischen Zeit international recht gut ab und ist – im Unterschied zu mehreren rohstoffreichen Ländern – aus eigener Kraft imstande, einen forschungs- und innovationsintensiven Entwicklungsweg zu beschreiten. Auf 1.000 Einwohner kommen in der RF 160 Absolventen von Hochschulen, 271 von Berufsschulen mit Maturaabschluss und 127 von beruflichen Fachschulen usw. In einem im Juni 2007 veröffentlichten UNESCO-Expertenbericht unter dem Titel „Die Lage der Jugendlichen in Russland“ wird anerkannt, dass deren Bildungsstand recht hoch und mit dem ihrer Altersgenossen in den entwickelten Ländern vergleichbar ist.

Allerdings lässt, wie der Autor aus eigener Erfahrung weiß, das Bildungsniveau der an russischen Hochschulen inskribierten Studenten wegen der in der postsowjetischen Zeit einsetzenden chaotischen Kommerzialisierung des Studiums, vor allem durch die rasche Expansion der Zahl von privaten Hochschulen, viel zu wünschen übrig. Freilich gibt es im heutigen Russland dadurch dreimal so viele Studenten wie in der UdSSR: 250 auf 10.000 Einwohner, was nur der einschlägigen Kennziffer für die USA unterliegt. Doch genügen laut Ministerium für Bildung und Wissenschaft der RF höchstens 30 von 500 privaten Hochschulen den von ihm festgelegten Mindestanforderungen an die Qualität der Bildung. In der Jagd auf die für ihre Bildung zahlenden Studenten haben auch viele staatliche Hochschulen die Qualität vernachlässigt. Zur Weltelite zählt anerkannterweise nur ca. ein Dutzend russische Universitäten, mit der Moskauer Lomonossow-Universität an der Spitze. Der Umstand, dass heute ca. 60% von den in Russland Studierenden Studiengebühren zu entrichten haben (häufig recht hohe, an Spitzenuniversitäten bis zu 10.000 USD pro Studienjahr) behindert oder versperrt vielen begabten Jugendlichen den Weg zur akademischen Bildung.

Im vorigen Jahrzehnt geriet auch der F&E-Bereich der RF in arge Not. Die Ausgaben für F&E fielen von den mit den USA und Japan vergleichbaren 2,5-3% des BIP in der späten Sowjetzeit auf den Tiefpunkt von 1% 1998/99. Danach stieg diese Kennziffer auf ca. 1,2 bis 1,3% derzeit, was jedoch nicht einmal für die Entfaltung von großdimensionierten Forschungen in den Hauptrichtungen wichtiger Wissenschaftsgebiete hinreichend ist. War die UdSSR nach der Zahl der in F&E tätigen Wissenschaftlern weltweit Spitzenreiter, so liegt die RF nach dieser Kennziffer laut OECD (487.000 2003) erst an vierter Stelle nach den USA (1,3 Mio.), der VR China (862.000) und Japan (675.000).⁵ Auf Russland entfallen 12% aller Wissenschaftler der Welt. Diese Stellung ist angesichts der ungünstigen finanziellen und materiell-technischen Bedingungen ein Beweis für die erstaunliche Überlebensfähigkeit der Wissenschaft in diesem Lande. Doch wurde aus diesem Grunde sowie wegen gravierender Unzulänglich-

keiten bei der Überführung von F&E-Ergebnissen in die Produktion das ökonomische Wachstum in der RF im letzten Jahrzehnt höchstens zu 10% durch hochtechnologische Sparten bewirkt. Der Anteil der RF am Weltmarkt für Hochtechnik-Produkte wird derzeit auf nur 0,5% geschätzt.⁶

Die vorhergehend dargestellten und mehrere andere Faktoren determinieren den bescheidenen, doch beachtlichen Platz der RF in der Weltproduktion. Im Zuge der Transformationskrise der 1990er Jahre erreichte der russische Anteil am Bruttonationaleinkommen (GNI) der Welt mit 1,7% seinen Tiefpunkt.⁷ Als Ergebnis der darauffolgenden Belebung und des gegenüber der Welt überdurchschnittlichen Wachstums (das russische BIP stieg 2006 gegenüber 1999 um 58,6%) konnte diese Kennziffer auf 2,5% 2006 verbessert werden. Wie aus der nachfolgenden Tabelle 1 hervorgeht, nimmt die RF damit Platz 10 in der Weltrangliste nach dem Nationaleinkommen ein.

Tabelle 1: Weltrangliste nach BNE zu Kaufkraftparitäten (2006)

Länder	BNE nach KKP	
	Mrd. USD	In %
1. USA	13.233	19,9
2. VR China	10.153	15,2
3. Japan	4229	6,4
4. Indien	4217	6,3
5. Deutschland	2623	3,9
6. Großbritannien	2148	3,2
7. Frankreich	2059	3,1
8. Italien	1789	2,7
9. Brasilien	1661	2,5
10. Russland	1656	2,5
11. Spanien	1221	1,8
12. Mexiko	1189	1,8
13. Südkorea	1152	1,7
14. Kanada	1127	1,7
Welt insgesamt	66.596	100,0

Quelle: The World Bank, World Development Report 2008 (Washington, D. C., 2007) 334f; eigene Berechnungen.

Im Gegensatz zur Sowjetunion, die weitgehend autark war, wirtschaftet das gegenwärtige Russland weltoffen. Bereits Mitte der 1990er Jahre war die RF zu einer offenen Ökonomie geworden, wobei die Grundlagen einer Marktwirtschaft noch nicht aufgebaut waren. Das ist darauf zurück-

zuführen, dass die Reform der Außenwirtschaft der RF der Umgestaltung im Inneren chaotisch vorausgeeilt war. Derzeit ist nach Schätzungen des Autors die Entstehung des russischen BIP zu mindestens 35-40% aufs Engste mit der Außenwirtschaft verknüpft. Wenn man die russische Exportquote (Warenausfuhr : BIP) und die Importquote (Wareneinfuhr : BIP) auf der Grundlage der jüngsten verfügbaren Daten der Weltbank berechnet, so betrugen diese 2006 30,9% bzw. 16,6%.⁸ Ein so hoher Grad der Offenheit macht die außenwirtschaftliche Abstützung zu einer vordringlichen wirtschaftspolitischen Aufgabe.

Russland als eine offene Wirtschaft ist von der Weltkonjunktur stark abhängig geworden. So zwang der Preisverfall am Weltmarkt für Öl 1998 das Land in die Knie. Andererseits ist die positive Preisdynamik auf diesem Markt für einen Großteil des gegenwärtigen Aufschwungs der RF ausschlaggebend. Allein durch die Verbesserung der Austauschverhältnisse hat die RF 2001 bis 2005 per Saldo schätzungsweise 89,2 Mrd. USD gewonnen,⁹ was auf die gesamte Volkswirtschaft eine beachtliche Auftriebswirkung ausgeübt hat. Doch die Verluste von 1997/98 dürften damit wohl nur teilweise wettgemacht worden sein. Angesicht dieser außenwirtschaftlichen Anfälligkeit ist es für die RF nachteilig, dass ihre Position im System der internationalen Wirtschaftsbeziehungen insgesamt deutlich schwächer ist als in der Weltproduktion. So liegt die RF in solch wichtigen Bereichen wie Handel und Direktinvestitionen im zweiten bzw. dritten Dutzend der Weltrangliste.

Die Stellung einer Großmacht (von einer Supermacht kann in Bezug auf das postsowjetische Russland gar keine Rede sein) behauptet die RF hauptsächlich infolge der bekannten militärpolitischen (Einsatzbereitschaft eines riesigen Atomwaffenpotenzials, das gegenüber einem hypothetischen Aggressor mindestens die Möglichkeit eines adäquaten Zweitschlags garantiert, u. a. m.) und geostrategischen Realitäten, was aufgrund der nicht ausreichenden ökonomischen Kraft die Volkswirtschaft immer stärker strapaziert.

Diese Zwischenbilanz muss in der Folge durch eine differenzierte Darstellung der Positionen Russlands auf den wichtigsten Gebieten der weltwirtschaftlichen Beziehungen ergänzt werden.

2. Russland im Welthandel

Das heutige Russland hat sich bisher in keinem Bereich der internationalen Wirtschaftsbeziehungen zu den jeweiligen Spitzenreitern vorgearbeitet. Doch in manchen Sparten des Welthandels ist seine Rolle nicht zu übersehen. Das bezieht sich vor allem auf den Handel mit Sachgütern, in erster Linie im Energiesektor. Liegt die RF als Exporteur von Sachgütern insgesamt auf Platz 13 in der Weltrangliste (siehe Tabelle 2), so ist sie bei

Erdgas vor Kanada mit einem großen Abstand Spitzenreiter und liegt bei Öl nach Saudi-Arabien an zweiter Stelle.

Insgesamt beträgt der russische Anteil am Weltexport aller Energieträger 7%. Die tendenziell steigende Bedeutung der Energieträger für die Weltgemeinschaft sowie die offensichtliche Verschärfung des globalen Problems der energiepolitischen Sicherheit im laufenden Jahrzehnt bewirken eine Stärkung der Rolle Russlands in der Weltwirtschaft.

Tabelle 2: Spitzenreiter im Welthandel mit Sachgütern (2006)

Platz	Land	Mrd. USD	In % der Weltexporte
1	Deutschland	1112,0	9,2
2	USA	1038,3	8,6
3	VR China	968,9	8,0
4	Japan	649,9	5,4
5	Frankreich	490,4	4,1
6	Niederlande	462,4	3,8
13	Russland	304,5	2,5

Quelle: WTO, International Trade Statistics 2007 (Genf 2007) Table I.8

Der Warenhandel der RF weist hohe Wachstumsraten und beachtliche Exportüberschüsse auf. So betrug der Exportüberschuss 2006 164,4 Mrd. USD (Exporte von 302,0 Mrd. USD bei Importen von 137,5 Mrd. USD), was die Marke von 2005 (142,8 Mrd. USD) um 15,1% übertraf. Allerdings dürfte der Aktivsaldo 2007 wegen einer überproportionalen Vergrößerung der Einfuhren (um 48% von Jänner bis September 2007) deutlich zurückgehen.

Wenn man jedoch die derzeitige Warenstruktur des russischen Außenhandels in Betracht zieht, so wird klar, dass diese aus der Sicht eines Staates, der zu einer hoch entwickelten Marktwirtschaft werden will, deutliche Schwächen und Missverhältnisse aufweist. Bei den russischen Exporten entfallen ca. 4/5 auf Erzeugnisse (Roh- und Halbfertigprodukte) des Brennstoff- und Energiekomplexes, vor allem Rohöl, Ölprodukte (Benzin, Diesel, Heizöl u. dgl.) und Gas. Der Rest besteht fast ausschließlich aus Fertigerzeugnissen niedriger Veredlungsstufen: Eisen und Stahl, NE-Metalle, Düngemittel u. dgl. Der Anteil von Maschinen und Anlagen bewegt sich bei höchstens 5% oder eher unter dieser Marke, wobei diese Güter kaum in die OECD-Länder geliefert werden. Bei den russischen Importen überwiegen dagegen Maschinen und Anlagen, andere Fertigerzeugnisse hoher Veredlungsstufen (Pharmazeutika, Kunststoffe u. a. m.) sowie Nahrungsmittel.

Als eine der höchsten Prioritäten der russischen Außenwirtschafts- bzw.

der gesamten Reformpolitik wird seit Jahren eine Diversifizierung der Warenstruktur der Exporte in Richtung einer drastischen Erhöhung des Anteils von Fertigerzeugnissen hoher Veredelungsstufen, insbesondere von Hochtechnik-Produkten, von Regierungsseite proklamiert. Während der ganzen postsowjetischen Zeit hat sich hier jedoch kaum etwas verbessert. Wie aus Tabelle 3 hervorgeht, schneidet die RF in dieser Hinsicht international recht schlecht ab.

Tabelle 3: Qualitative Exportkennziffern einiger OECD-Länder und Russlands (2005)

Land	Anteil von Fertigerzeugnissen am Gesamtexport	Anteil von Hochtechnik-Produkten am Export von Fertigerzeugnissen
USA	82	32
Deutschland	83	17
Großbritannien	77	28
Frankreich	80	20
Italien	85	8
Kanada	58	14
Australien	25	13
Russland	19	8

Quelle: The World Bank, World Development Report 2008 (Washington, D. C., 2007) 342f.

Einer Verbesserung der Warenstruktur der russischen Exporte im Sinne der genannten Priorität könnte der WTO-Beitritt der RF (in dem Bereich, der von GATT-1994 reguliert wird) förderlich sein, allerdings erst auf lange Sicht. Auf kurze Sicht ist dieser Schritt nicht dringend geboten. Bei der vorhergehend dargestellten Warenstruktur des russischen Außenhandels würde der WTO-Beitritt der RF kurzfristig eher Probleme denn Vorteile bringen. (In einem teilweise noch größeren Maße trifft das auf die Bereiche Dienstleistungen und Schutz der Urheberrechte zu, die von GATS und TRIPS reguliert werden.)

Da die RF die Energieträger ohnehin weitgehend zollfrei und ohne nicht-tarifäre Behinderungen ausführt, würde ihr der WTO-Beitritt hier keine neuen Expansionsspielräume bringen. Die Maschinenbauer brauchen noch Jahre, um ihr Exportpotenzial aufzubauen, bevor sie die WTO-Vorteile nützen könnten. Nur den Herstellern von Fertigerzeugnissen niedriger Veredelungsstufen würde das WTO-Regime sofort zugute kommen. Folglich kommt es nicht von ungefähr, dass die einheimischen Magnaten in der Stahlindustrie und der Großchemie (Düngemittel u. dgl.) die aktivsten Verfechter des WTO-Beitritts sind.

Tatsächlich treffen die meisten Handelsschranken, auf die die russischen Exporteure immer wieder stoßen, vor allem die Produzenten just solcher Erzeugnisse. Dabei geht es in erster Linie nicht um Zölle, sondern um nichttarifäre (insbesondere mengenmäßige wie Quoten) Hindernisse sowie Antidumping- bzw. Ausgleichsverfahren. Laut dem Ministerium für ökonomische Entwicklung und Handel der RF gelten weltweit gegenüber russischen Waren über hundert derartige Handelsschranken, die am intensivsten von den EU-Ländern, Australien, Südafrika und der Türkei eingesetzt werden. Dadurch muss sich Russland mit Mindereinnahmen von 2 Mrd. USD jährlich abfinden.¹⁰ Im Rahmen der WTO würden die erwähnten russischen Produzenten von Anfang an einen zusätzlichen Spielraum erhalten, sich gegen solche Restriktionen zu wehren und ihre Interessen zu verteidigen.

Gleichzeitig würde die RF nach dem WTO-Beitritt ihren Binnenmarkt schrittweise den Importen öffnen müssen, was insbesondere Branchen wie Maschinen- und Fahrzeugbau, Nahrungsmittel und andere Konsumgüter, Feinchemie und Medikamente sowie in einem besonders hohen Maße die Landwirtschaft einer viel härteren ausländischen Konkurrenz aussetzte.

Also hatte Russland bei den bisherigen Verhandlungen kurzfristige Schwierigkeiten gegen mittel- und langfristige Expansionschancen abzuwägen. Einerseits würde der RF nach dem WTO-Beitritt eine reelle Chance geboten, ihre strategische Priorität in Bezug auf die Diversifizierung schrittweise umzusetzen. Andererseits würde sie mit hundertprozentiger Wahrscheinlichkeit sofort mit schwerwiegenden Problemen mehrerer Sektoren konfrontiert werden. Dies erklärt die skeptische oder gar deutlich negative Haltung der Mehrheit der russischen Unternehmer, vor allem des Mittelstands, zu einem baldigen WTO-Beitritt.

Auf alle Fälle hat die RF keinen rationalen Grund, alle Forderungen seiner Verhandlungspartner zu akzeptieren und jeden Preis für die Eintrittskarte in die WTO zu zahlen, um einen Beitritt 2008 zu erwirken. Sollte den derzeit laufenden Beitrittverhandlungen der RF mit der WTO-Arbeitsgruppe sowie mit Georgien und Saudi-Arabien kein Erfolg zuteil werden, so könnte sich die RF-Mitgliedschaft auf 2011 oder 2012 oder gar auf unbestimmte Zeit verschieben. Denn sowohl die RF als auch die USA, deren führende Rolle in der WTO wohl keines Kommentars bedarf, stehen 2007/08 vor Parlaments- bzw. Präsidentschaftswahlen, sodass danach der WTO-Beitritt Russlands womöglich neu verhandelt werden müsste, wenigstens bezüglich einzelner Beitrittsbedingungen. Eine derartige Entwicklung würde weder der RF noch der WTO-Weltgemeinschaft nützen. In diesem Zusammenhang kann der Autor der Feststellung des WTO-Generalsekretärs Lamy nur zustimmen: Ohne Russland sei diese Organisation¹¹ nicht ganz das, was ihr Name beanspruche und was ihre

Zielsetzung betreffe.

Vom Ausgang der Beitrittsverhandlungen mit der WTO wird auch die Entwicklung der Situation Russlands im Handel mit Dienstleistungen und Technologien in einem nicht unbeträchtlichen Maße abhängen, wo seine derzeitigen Positionen viel schwächer und verwundbarer als im Warenhandel sind. In der Weltrangliste der Exporteure von Dienstleistungen liegt Russland viel tiefer als in jener der Warenexporteure (vgl. die Tabellen 2 und 4). Im Unterschied zu den Waren weist die RF im Außenhandel mit Dienstleistungen einen beträchtlichen Passivsaldo auf, beispielsweise 14,9 Mrd. USD im Jahre 2006.

Dabei ist, wenn man der WTO-Dreigliederung von Dienstleistungen folgt, eine aktive Bilanz nur bei Transportleistungen zu verzeichnen, der hohe Defizite im Tourismus und so gut wie allen Arten von sonstigen kommerziellen Dienstleistungen gegenüberstehen. Diese Situation ist vor allem darauf zurückzuführen, dass der tertiäre Sektor der RF, trotz einiger Fortschritte in seiner postsowjetischen Entwicklung, zahlreiche Engpässe aufweist und die postsowjetische „Tertiärisierung“ diesem Prozess in den westlichen Ländern nicht ebenbürtig ist.¹²

Tabelle 4: Spitzenreiter im Export mit kommerziellen Dienstleistungen (2006)

Platz	Land	Mrd.USD	in % der Weltexporte
1	USA	388,8	14,1
2	Großbritannien	227,5	8,3
3	Deutschland	168,6	6,1
4	Japan	122,5	4,4
5	Frankreich	114,5	4,2
6	Spanien	105,5	3,8
27	Russland	30,1	1,1

Quelle: WTO, International Trade Statistics (2007) Table I.10.

Der WTO-Beitritt (GATS) würde dem tertiären Bereich der RF, insbesondere dem finanziellen Sektor (dessen Anteil an den russischen Exporten von Dienstleistungen sich auf nur 2,5% beläuft), jahrelange harte Anpassungsprobleme bringen. Während das russische Bankwesen durch Fortschritte nach der Finanzkrise 1998/99 alles in allem intakt und überlebensfähig ist,¹³ laufen die Versicherungen Gefahr, unter die Räder der ausländischen Konkurrenz zu geraten. Laut vorliegenden Informationen über den Gang der Verhandlungen WTO-RF soll für die Sparte Versiche-

Tabelle 5: Der Außenhandel der RF mit Technologien nach Handelsbereichen (2006)

	Export			Import		
	Zahl der Abkommen	Umfang der Abkommen, in Mio. RR.	Einnahmen für 2006 in Mio. RR.	Zahl der Abkommen	Umfang der Abkommen, in Mio. RR.	Einnahmen für 2006 in Mio.
Insgesamt	1900	43067,2	14370,3	1675	57542,3	30939,9
Davon nach Bereichen:						
Patent auf Erfindung	6	376,4	2,8	16	463,3	88,7
Patentlose Erfindung	1	0,1	0,1	-	-	-
Patentlizenz auf Erfindung	17	242,1	72,2	40	1443,6	581,8
Prototypen	-	-	-	1	-	2,7
Know-how	23	684,3	10,6	36	2469,5	1344,1
Warenzeichen	20	234,4	172,6	52	8346,3	4475,7
Musteranlagen	3	7,1	6,0	3	6,1	5,7
Engineering-Dienstleistungen	692	26859,0	4649,9	969	33434,4	17997,6
Forschung	652	6455,2	2404,5	95	1884,5	1041,1
Sonstige	486	8208,6	7051,6	463	9494,6	5402,5

Quelle: Förderaler Dienst für staatliche Statistik der Russischen Föderation, Russland in Zahlen, Kurzer statistischer Sammelband (russ.). (Moskau 2007) 467; (2006) 335.

rungen eine neunjährige Übergangsperiode ausgehandelt werden. Erst danach sollen 50% dieser Sparte der ausländischen Konkurrenz uneingeschränkt ausgesetzt werden. Ob das den schwachen und nicht sonderlich flexiblen russischen Versicherungen für eine zufriedenstellende Anpassung ausreicht, ist allerdings fraglich. Andererseits ist nicht außer Acht zu lassen, dass der GATS-Beitritt eine deutliche qualitative und quantitative Verbesserung des Angebots von hochwertigen Dienstleistungen für russische Konsumenten und Unternehmen bewirken würde, etwa auf den Gebieten Fernmeldewesen, Verkehr, Tourismus, Finanzen und Kredit, Versicherung.

Noch schwächer und obendrein recht verwundbar sind die Positionen der RF im internationalen Handel mit Technologien. Im Außenhandel mit Technologien weist die RF regelmäßig eine negative Bilanz auf, was auch aus Tabelle 5 für das Jahr 2006 ersichtlich ist. Der Anteil der RF am Weltmarkt für Technologien wird auf derzeit nur 0,3% geschätzt.

Auf dem Gebiet des Technologietransfers sieht Russland einem möglichen WTO-Beitritt (TRIPS) mit zwiespältigen Gefühlen entgegen. Einerseits erhofft man sich eine klare Verbesserung der Bedingungen für die Importe von hochwertigen ausländischen Technologien und für den Schutz von einheimischen F&E-Ergebnissen. Nach dem Debakel und der Flaute in den 1990er Jahren ist im F&E-Bereich eine Belebung zu verzeichnen, vor allem durch eine Verbesserung der staatlichen Finanzierung. So stieg die Zahl der Anträge auf die Erteilung von Patenten in der RF zuletzt stark, besonders im Software-Bereich. Allerdings gelangen diese Ergebnisse häufig spottbillig oder gar kostenlos an ausländische Kontrahenten. Dem könnte nach dem TRIPS-Beitritt effizienter entgegengewirkt werden.

Andererseits würde das TRIPS als ein völkerrechtlich verbindliches Dokument der RF viel kompliziertere und in ihrer Ausführung kostspielige Verpflichtungen in Bezug auf den Schutz des ausländischen geistigen Eigentums auferlegen. Russland müsste in Sachen Produktpiraterie viel aktiver werden. (Es sei wegen Platzmangels dahingestellt, ob Russlands schlechter Ruf auf diesem Gebiet berechtigt ist.). In den letzten Jahren wurden die russischen Gesetze (insbesondere der Teil 4 des Zivilen Gesetzbuches) an die TRIPS-Normen angepasst, und die strafrechtliche und polizeiliche Verfolgung von „Produktpiraten“ und ihren gefälschten Produkten hat zugenommen und ist wirksamer geworden. Eine Fortsetzung und Verstärkung dieser Anstrengungen nach dem TRIPS-Beitritt würde den russischen Staat mit hohen Kosten belasten. Die langfristigen Vorteile des TRIPS-Beitritts würden sich erst längerfristig zeigen.

Tabelle 6: Bestand ausländischer Investitionen in der RF (Mio. USD)

	Bestand Ende Juni 2007.		Davon:			Zufluss im 1. Hj. 2007
	Insgesamt	in %	Direktinvest.	Portfolioinvest.	Sonst. Invest.	
Investitionen insgesamt ¹⁾	178516	100	80590	3638	94288	60343
Davon aus den wichtigsten Ursprungsländern	157945	88,5	70781	3232	83932	55064
Davon: Zypern	37529	21,0	24209	1558	11762	8025
Niederlande	34094	19,1	30879	61	3154	11799
Luxemburg	29157	16,3	730	220	28207	6739
Großbritannien	19172	10,8	2754	187	16231	15031
Deutschland	10123	5,7	3581	41	6501	2006
USA	7419	4,2	3636	958	2825	1125
Frankreich	6620	3,7	932	0,4	5688	3538
Schweiz	5911	3,3	1447	112	4352	3730
Britische Jungferninseln	3971	2,2	2172	95	1704	1076
Irland	3949	2,2	441	0,3	3508	1995

1) Inkl. Investitionen aus den GUS-Ländern.

Quelle: Förderaler Dienst für staatliche Statistik.

Tabelle 7: Bestand aktiver russischer Auslandsinvestitionen (Mio. USD)

	Bestand Ende Juni 2007		Davon:			Zufluss im 1. Hj. 2007
	Insgesamt	in %	Direktinvest.	Portfolioinvest.	Sonst. Invest.	
Investitionen insgesamt	25919	100	13232	1421	11266	36813
Davon in die wichtigsten Empfängerländer	22354	86,2	11376	1140	9838	33095
Davon: Zypern	8115	31,3	1628	19	6468	6515
Niederlande	6659	25,7	6510	85	64	5840
Österreich	1480	5,7	144	0	1336	5779
Großbritannien	1478	5,7	621	17	840	889
Luxemburg	1018	3,9	857	0,1	161	2
Ukraine	877	3,4	87	556	234	227
USA	749	2,9	706	-	43	9257
Weißrussland	730	2,8	650	0	80	924
Britische Jungferninseln	678	2,6	37	456	185	660
Deutschland	570	2,2	136	7	427	3002

Quelle: Förderaler Dienst für staatliche Statistik.

3. Russland im internationalen Kapitalverkehr

Wie aus den Tabellen 6 und 7 hervorgeht, die aus amtlichen Statistiken der RF stammen, ist die RF zu einem bedeutenden Teilnehmer am internationalen Kapitalverkehr avanciert, und das in erster Linie als Ziel von Investitionen aus dem Ausland. Wenn man jedoch auch den amtlich nicht erfassten Kapitalabfluss in Betracht zieht, ist Russland wohl ein noch bedeutenderer Akteur als Exporteur von Investitionen.

Von besonderem Interesse ist die Situation Russlands auf dem Gebiete der Direktinvestitionen, dem ausschlaggebenden Bereich der internationalen Fluktuation von Kapital, der die Entwicklung anderer Sphären der internationalen Wirtschaftsbeziehungen, insbesondere des Welthandels und der grenzüberschreitenden Migration von Arbeitskräften, maßgebend beeinflusst. Als Exporteur und Importeur von Direktinvestitionen liegt die RF am Ende des zweiten Dutzends der Weltrangliste, meilenweit von den USA, Großbritannien und anderen traditionellen Spitzenreitern entfernt.¹⁴ Doch in der krisenhaften Situation der 1990er Jahre verständlicherweise ziemlich schwache Zustrom von Direktinvestitionen hat durch die deutliche Verbesserung des Investitionsklimas im Lande im laufenden Jahrzehnt um ein Mehrfaches zugenommen, was ganz besonders auf die Jahre 2006 und 2007 zutrifft. Unter den Bedingungen des raschen ökonomischen Wachstums und infolge der während der Präsidentschaft von Vladimir Putin durchgesetzten institutionellen Stabilität wurden in der RF seit der Jahrtausendwende nicht nur ausländische, sondern auch früher geflüchtete Kapitalien einheimischen Ursprungs investiert, vor allem aus Zypern (vgl. Tabelle 6). Zwar erreicht der Bestand an ausländischen Direktinvestitionen in der RF bisher nur ein Zehntel des entsprechenden Bestands in der VR China, doch sind 80,6 Mrd. USD Ende Juni 2007 kein schlechtes Ergebnis.

Ohne die insgesamt positiven Auswirkungen der ausländischen Direktinvestitionen auf die russische Volkswirtschaft bestreiten zu wollen, ist festzustellen, dass sich ihre makroökonomische Bedeutung in Grenzen hält. In den Betrieben mit ausländischer Kapitalbeteiligung sind nur 3,8% aller Erwerbstätigen der RF beschäftigt, was weit unter den einschlägigen Werten z. B. der Transformationsländer Ost- und Mitteleuropas liegt. Mehr als 30% derartiger Betriebe sind im Bereich Handel und Gaststätten tätig. Hingegen sind sie im Maschinenbau sowie anderen Industriezweigen, die Fertigerzeugnisse hoher Veredelungsstufen herstellen, insbesondere in hochtechnologischen Sparten, aus russischer Sicht ungenügend präsent. In diesem Zusammenhang ist hervorzuheben, dass die RF schon lange nicht mehr ausländische Investitionen schlechthin – wie noch in den 1990er Jahren – braucht: Finanziell geht es der RF recht gut (auf die Daten, die davon zeugen, soll der Leser noch aufmerksam gemacht

werden). Heute benötigt Russland vor allem hochwertige ausländische Direktinvestitionen, und zwar in den genannten Sektoren.

Einer stärkeren Anziehung solcher Investitionen könnte der WTO-Beitritt der RF förderlich sein. Danach würden sich die Bedingungen für die Ausfuhr von Fertigerzeugnissen hoher Veredelungsstufen aus der RF deutlich verbessern.

Das heutige Investitionsklima für ausländische Unternehmungen ist in der RF insgesamt günstig und objektiv besser als in den meisten anderen postsozialistischen Ländern. Russland bietet eine günstige Kombination der dafür ausschlaggebenden Faktoren: Reichtum an hochwertigen und kostengünstigen Ressourcen auf allen Gebieten – Bodenschätze, Kapital, Arbeit, intellektuelles Potenzial. Aus der Sicht der ausländischen Investoren werden diese Faktoren durch ein beachtliches Fassungsvermögen des Binnenmarktes, geringe politische Risiken u. a. m. ergänzt. Hinzu kommt die Tatsache, dass in den letzten Jahren – im Zuge der Vorbereitung auf den OECD-Beitritt – die ausländischen Investitionen betreffenden Gesetze der RF mit den Normen des OECD-Kodex (Rahmenabkommen) über die Liberalisierung des grenzüberschreitenden Kapitalverkehrs in Einklang gebracht worden sind. Auch die Steuergesetzgebung wurde im laufenden Jahrzehnt an Bedürfnisse der Investoren angepasst (Höchstsätze von 13% für die Einkommensteuer und von 24% für die Gewinnsteuer).¹⁵ Nichtsdestoweniger sind einige russische Rechtsnormen, welche die ausländischen Kapitalanlagen in der RF regulieren, verbesserungsbedürftig. Auf politischer Ebene wird an einer Novellierung der föderalen Gesetze über ausländische Investitionen (1999) und über Wirtschaftssonderzonen – WSZ (2005) gearbeitet. Übrigens sind die ersten WSZ (drei Grundtypen: industrielle Produktionszonen, technisch-innovative WSZ und die WSZ für Kuren und Tourismus) erst im Entstehen begriffen.

Insgesamt wird das Investitionsklima in der RF von ausländischen Investoren und Expertenagenturen positiv beurteilt. Allerdings werden von diesen immer wieder drei Missstände genannt, die den Zufluss ausländischer Direktinvestitionen bremsen: ausufernde Korruption und Bürokratie sowie nicht adäquate bzw. einseitige Rechtsauslegung seitens der Gerichte und der Verwaltungsbeamten. Es ist in diesem Zusammenhang zu betonen, dass unter diesen Missständen (welche staatlicherseits während der Präsidentschaft von Vladimir Putin stärker als davor bekämpft werden, jedoch bisher ohne durchgreifenden Erfolg) einheimische Unternehmer in einem viel höheren Maße als Ausländer leiden.

Im Zusammenhang mit der Anziehung ausländischer Direktinvestitionen sind noch zwei zusammenhängende Probleme hervorzuheben. Zum einen ist das tatsächliche Investitionsklima in Russland besser als der Ruf des Landes als Standort für ausländische Kapitalanlagen.¹⁶ Die russische Politik ist über dieses Image als Investitionsstandort besorgt. Um dieses

zu verbessern, wird die Gründung einer staatlichen Agentur für die Anziehung von ausländischen Investitionen vorgeschlagen, die sich nicht zuletzt mit Imagefragen beschäftigen soll.¹⁷

Ausländer tendieren dazu, die Investitionsrisiken in der RF zu überschätzen. Folglich sind sie, wie diverse Untersuchungen zeigen, wegen zu hoch eingeschätzter Risiken in der Regel nur dann bereit, in der RF zu investieren, wenn die Nettogewinnrate – je nach der Art des Projekts – 35 bis 50% pro Jahr erreicht. Es ist klar, dass so hoch angesetzte Ansprüche äußerst schwer zu befriedigen sind. Eine Lösung dafür könnte m. E. die Gründung eines wirksamen Garantiemechanismus für nichtkommerzielle Risiken bieten, beispielsweise in der Form einer im Ausland ansässigen Versicherungsgesellschaft unter der Regie der russischen Regierung.

Im Zuge des raschen Wirtschaftswachstums tendiert die russische Geschäftswelt dazu, das von ihr akkumulierte Kapital außerhalb des Landes als Direktinvestitionen anzulegen. Laut offiziellen Angaben des Föderalen Dienstes für staatliche Statistik (Rosstat) betrugen die Bestände russischer Direktinvestitionen im Ausland Ende Juni 2007 11.376 Mio. USD., wobei Österreich mit 144 Mio. USD zu den bedeutendsten Empfängern dieser Kapitalanlagen gehört (siehe Tabelle 7). Offenbar geht es dabei nur um einen Teil der tatsächlichen Investitionen dieser Art, nämlich um die Anlagen, die angemeldet wurden und die tatsächliche oder virtuelle Staatsgrenze passiert haben. Andere Quellen, wie reinvestierte Gewinne aus den im Ausland bereits vorgenommenen Investitionen, nicht nach Russland transferierte Exporterlöse u. a. m., werden von Rosstat nicht erfasst.

Die UNCTAD, deren Statistiken über internationale Direktinvestitionen weltweit den besten Ruf genießen, gibt den Bestand der russischen Direktinvestitionen im Ausland mit 120 Mrd. USD für 2005 an und räumt im „World Development Report 2006“ der RF unter den Entwicklungs- und Transformationsländern Platz 3 hinter Hongkong und den Britischen Jungferninseln ein. Im jüngsten „World Investment Report 2007“ liegt Russland mit 156,8 Mrd. USD im Jahre 2006 bereits vor den Britischen Jungferninseln mit 123,5 Mrd. USD, doch weit hinter Hongkong mit knapp 689 Mrd. USD.¹⁸ Russland ist damit zu einem bedeutenden Ursprungsland von Direktinvestitionen geworden.

Legale Direktinvestitionen in bedeutende Zweige ausländischer Volkswirtschaften stärken die Position der RF in der Weltwirtschaft und im System der internationalen Wirtschaftsbeziehungen. Folglich stehen ihnen die russische Öffentlichkeit und Politik mindestens tolerant gegenüber. Doch ist der gesamte Kapitalabfluss aus der RF in den bisherigen Dimensionen, vor allem wegen seiner starken illegalen bzw. schattenwirtschaftlichen Komponente, für das Land per Saldo alles andere als förderlich und jedenfalls nach wie vor besorgniserregend. Seit 1991 haben nach diversen Schätzungen russische Kapitalien im Wert von 150 bis 600

Mrd. USD das Land verlassen. Das Finanzministerium der RF gibt einen Abfluss von mindestens 300 Mrd. USD an. Zwischen 2000 bis 2004 haben Kapitalien im Wert von 98,1 Mrd. USD die RF verlassen, was 5,1% des BIP ausmacht.¹⁹ Trotz der deutlichen Verlangsamung des Kapitalabflusses in den Jahren der Hochkonjunktur bleibt dieser für die russische Außenwirtschaftspolitik ein großes und bislang ungelöstes Problem.

4. Der russische Rubel: eine erstklassige Hartwährung?

Dank dem raschen ökonomischen Wachstum, beachtlichen Überschüssen der Handels- und der Leistungsbilanz, der Sanierung der Staatsfinanzen und anderen Faktoren hat sich die Position der RF in den internationalen Währungsbeziehungen im laufenden Jahrzehnt deutlich verbessert. War der russische Rubel (RR) in den 1990er Jahren eine schwache Währung, deren Besitzer immer wieder zu Hartwährungen, vor allem zum USD, Zuflucht nahmen, so ist seit einigen Jahren anstelle einer Dollarisierung des russischen Geld- und Währungsbereichs eine voranschreitende „Rubelisierung“ zu beobachten. Der RR wird von den Einheimischen als Zirkulations-, Zahlungs- und auch als Akkumulationsmittel allen anderen Hartwährungen, ganz zu schweigen vom dahinsiechenden USD, vorgezogen. Seit Beginn des laufenden Jahrzehnts wertet der RR jährlich real (d. h. unter der Berücksichtigung der Differenz zwischen den Inflationsraten) um 6 bis 8% gegenüber den wichtigsten Hartwährungen, vor allem gegenüber dem USD, auf.²⁰ Alledings bringt diese Aufwertung nicht nur positive Effekte mit sich, etwa die Verbilligung der Importe. Gleichzeitig sinkt die preisliche Wettbewerbsfähigkeit der russischen Exporte von Fertigwaren und bremst diese damit. Auch die Petrodollar-Einnahmen der einheimischen Exporteure von Energieträgern werden entwertet. Folglich fordert die russische Geschäftswelt die ZBR immer wieder auf, der RR-Aufwertung durch Deviseninterventionen entgegenzuwirken.

In diesem Zusammenhang ist insbesondere darauf hinzuweisen, dass es der RF finanziell recht gut geht. Seit 2001 weist das Budget einen Überschuss auf (im 1. Hj. 2007 1.073 Mrd. Rubel (RR), d. h. gut 42 Mrd. USD). Dadurch konnten bis 2007 ein Stabilisierungsfonds von 3.264 Mrd. RR (umgerechnet ca. 127,5 Mrd. USD) und Devisenreserven von 403,2 Mrd. USD (Mitte 2007; 3. Platz weltweit nach Japan und der VR China) angehäuft werden. Davon entfallen jeweils 45% auf USD bzw. Euro und 10% auf Pfund Sterling. Dazu kommen beträchtliche Goldreserven im Ausmaß von 13,8 Mio. Feinunzen (429,2 t; Anfang Oktober 2007). Die im Tiefpunkt der Finanzkrise 1998 würgende Auslandsverschuldung des Staates von über 180% des BIP konnte 2006/07 unter die Marke von 10% des BIP gedrückt werden und wird laut Budgetprojektion bis 2010 auf 2% des BIP zurückgehen.

Allerdings ist auf der Ebene der Unternehmen eine ins Gewicht fallende Verschuldung gegenüber privaten Devisenausländern, Firmen und Banken, entstanden, wenngleich diese mit der privaten US-Außenverschuldung auch nicht annähernd vergleichbar ist.²¹ Da das russische Bankwesen in seinem derzeitigen Zustand dem Kreditbedarf der russischen Wirtschaft noch nicht gerecht werden kann,²² müssen die russischen Unternehmungen und Banken diesen Bedarf in einem rapide wachsenden Maße im Ausland, d. h. auf den internationalen Kapitalmärkten, decken. So belief sich der Bestand an Krediten und Obligationsanleihen russischer Firmen auf diesen Märkten Anfang 2007 auf 135,4 Mrd. USD, bei Banken waren es im April 2007 110,4 Mrd. USD. Im Jahre 2008 sollen sich diese Zahlen um weitere 60 bzw. 65 Mrd. USD vergrößern.²³ Angesichts der ziemlich großen Volatilität und Anfälligkeit der internationalen Kredit- und Finanzmärkte ist das für die russische Volkswirtschaft nicht unproblematisch. So ist es unter dem Gesichtspunkt der durch die Krise am US-Markt für Immobilienkredite ausgelösten derzeitigen Situation im internationalen Kreditgeschäft nicht ganz sicher, ob die russischen Firmen und Banken 2008 genügend Kredite im Ausland bekommen werden. Jedenfalls hat die ZBR zugesichert, notfalls die Ressourcen des einheimischen monetären Bereichs dafür freizugeben. Bisher hat die russische Verschuldung auf nichtstaatlicher („betrieblicher“) Ebene keine Gefahr für die Härte des Rubels bedeutet.

Diese und andere positive Veränderungen in der russischen Binnen- und Außenwirtschaft haben es der Zentralbank Russlands (ZBR) möglich gemacht, ab 1. Juli 2006 die Kapitaltransaktionen für Deviseninländer voll zu liberalisieren. Hier bleibt nur für großdimensionierte Transaktionen die Meldepflicht. Damit ist der RR voll konvertibel und befindet sich auf dem Wege, den Status einer erstklassigen Hartwährung zu erlangen. Im postsozialistischen Raum ist er die härteste Währung. Seine Stellung im internationalen Währungsbereich ist freilich differenziert zu beurteilen.

Einerseits kommt die RR-Konvertibilität seit 1. Juli 2006 vor allem den einheimischen Wirtschaftssubjekten (juristischen Personen) zugute. So können die in der RF ansässigen Unternehmungen ihr Kapital in diverse Projekte im Ausland investieren, dort für die Durchführung solcher Projekte Kredite nehmen, für Kapitaltransaktionen ins Ausland ihre RR-Konten im Inland (und nicht nur ihre Devisenkonten hier, deren Bedeutung ohnehin drastisch zurückgegangen ist) in Anspruch nehmen usw. Die russischen Touristen, die bei ihren Reisen ins Ausland bisher fast ausschließlich auf den USD oder den Euro angewiesen gewesen sind, haben die Perspektive, dafür immer mehr den RR zu verwenden und sich auf diese Weise Verluste durch mehrfachen Umtausch zu ersparen.

Obwohl die Konvertibilität und die Stabilität des Wechselkurses von der ZBR so gut wie garantiert werden (eine drastische Entwertung wie

1998/99 ist heute undenkbar), sind andererseits für den RR noch nicht alle notwendigen ökonomischen und institutionellen Bedingungen gegeben, die Rolle einer erstklassigen Hartwährung einzunehmen. Dem Rubel schadet nun der schlechte Ruf, den er im Ausland jahrelang hatte. Die vorhergehend dargestellten Stärken der russischen Währung sind im Ausland wohl nur Experten bekannt. Folglich ist die Nachfrage nach RR außerhalb der GUS nur in jenen Ländern bedeutend, wo dies auch vor dem 1. Juli 2006 so war (VR China, Finnland, Mongolei). Die ausländischen Banken halten in ihrem jeweiligen Stammland noch keine bedeutenden Rubel-Positionen. Die ausländischen Exporteure wollen für ihre Sachgüter und Dienstleistungen nach wie vor größtenteils USD oder Euro. Das ist darauf zurückzuführen, dass der internationale Zahlungsmechanismus für die russische Währung und seine institutionelle Absicherung durch Korrespondenzverbindungen russischer und ausländischer Banken erst in den Anfängen begriffen sind.

Um dem Rubel zur Rolle einer erstklassigen Hartwährung zu verhelfen, ist man in der RF u. a. dabei, das System des Börsenhandels mit Öl und Ölprodukten auf Rubelbasis für Deviseninländer wie -ausländer aufzubauen. Sollten die oben dargestellten Unzulänglichkeiten, welche die internationale Rolle des RR als Hartwährung beeinträchtigen, beseitigt werden, so könnte er sich im nächsten Jahrzehnt zu einer bedeutenden Reservewährung – wenn auch weit hinter USD und Euro – entwickeln. (Bisher fungiert er als solche nur im GUS-Raum, jedoch in einem sehr geringen Maße.) Diverse ausländische Experten prognostizieren dem RR bereits Anfang der 2010er Jahre einen Anteil an den weltweiten Währungsreserven von 3-5%, was in etwa der derzeitigen Marke von Yen (4,8%) und Pfund Sterling (4,4%) entspricht und jene des Schweizer Franken (0,4%) klar überbieten würde.²⁴ Sollen die betreffenden Chancen des Rubels objektiv beurteilt werden, sind mehrere zusammenhängende Faktoren zu berücksichtigen:

Um die Rolle einer Reservewährung zu erlangen, muss das Emissionsland einer Nationalwährung mindestens folgenden Kriterien gerecht werden: ein weltweit bedeutendes BIP; ein beträchtlicher Einfluss auf Produktion und Absatz von strategischen Waren (insbesondere Energieträgern); günstige Tendenz grundlegender makroökonomischer WachstumsKennziffern; bedeutender Anteil an Weltexporten; niedrige Inflation (etwa auf dem Niveau der USA, der EU und Japans, d. h. unter 3%); hohe Gold- und Devisenreserven; große und liquide Finanzmärkte. Ein derartiges Land muss zudem politisch stabil und militärstrategisch abgesichert sein.

Entweder entspricht die RF (wenn auch in unterschiedlichem Maße) diesen Kriterien oder nähert sich ihnen tendenziell. Unter den Voraussetzungen der Aufrechterhaltung der politischen Stabilität und einer Be-

schleunigung der wirtschaftlichen Reformen dürfte Russland auf diesem Wege weitere Fortschritte erzielen. Der Rubel könnte dann als Reservewährung Mitte des nächsten Jahrzehnts m. E. ein Gewicht von 5-7% erreichen.

5. Die internationale Arbeitsmigration: Fluch oder Segen für Russland?

In einem weiteren grundlegenden Bereich der internationalen Wirtschaftsbeziehungen, dem der Arbeitsmigration, ist der bisher erreichte Grad der Globalisierung m. E. deutlich niedriger als im Waren- und Kapitalverkehr. Ein weitgehend globaler Markt ist nur für die in zivilen Sektoren tätigen hoch qualifizierten Fachkräfte einschließlich der Wissenschaftler entstanden. Dagegen vollzieht sich die Migration von Arbeitskräften mittlerer und niedriger Qualifikation oder ohne Qualifikation vorwiegend im regionalen, subkontinentalen oder beschränkt transkontinentalen (z. B. Nordafrika – Westeuropa) Rahmen. Doch sind die Dimensionen der legalen internationalen Arbeitsmigration (ganz zu schweigen von deren illegalen Formen) bereits beeindruckend. Nach Expertenschätzungen, etwa der UNO oder der Internationalen Organisation für Immigration, hatten 2005 weltweit ca. 192 Mio. Personen einen Wohnsitz außerhalb ihres jeweiligen Geburtslandes, wovon mehr als 86 Mio. zu den Arbeitsmigranten zählten. Ein neues Phänomen auf diesem Gebiet ist seit Anfang des vorigen Jahrzehnts die Wandlung der RF zu einem der weltweit bedeutendsten Migrationsländer, und das sowohl bezüglich Emigration als auch – und das in einem viel größeren Maße – bezüglich Immigration.

Wenn man die amtlichen Informationen der für Migrationsstatistiken zuständigen Behörden der RF (Innenministerium, Föderaler Migrationsdienst, Föderaler Dienst für öffentliche Statistik) auswertet, so haben nach unseren Berechnungen 1989 bis 2005 mehr als 1,3 Mio. russische Bürger das Land für immer verlassen und sich außerhalb der Grenzen der Ex-UdSSR niedergelassen. Von diesen Personen wurden 58% (760.000) in Deutschland, 25% in Israel (324.000), 11% in den USA (145.000) und 6% (ca. 80.000) anderweitig ansässig.

Die tatsächliche Zahl der Emigranten war bestimmt viel größer, wahrscheinlich doppelt so hoch. Eine noch viel größere Emigration konnte durch strenge Zuwanderungsregelungen und deren restriktive Handhabung, vor allem seitens der westlichen Länder, verhindert werden. Damit wurde der heutigen, im wirtschaftlichen Wachstum begriffenen RF, volkswirtschaftlich und gesellschaftspolitisch gesehen, ein Gefallen getan. Viele hoch qualifizierte Arbeitskräfte haben allerdings den Sprung in den Westen vollzogen, wo sie von den Immigrationsbehörden, vor allem in den USA, Kanada und Australien, einen wohlwollenden Empfang erhielten.

Wenn von Auswanderern auch andere Motive (ethnische oder politische) angegeben werden, war und wird die Emigration aus der RF vor allem ökonomisch determiniert, wovon die Dynamik der Zahl der Auswanderer zeugt. Eine erste Spitze wurde in der Krise 1992-6 mit ca. 114.000 Auswanderern 1993 erreicht. (Hinzu kam, dass die Bürger der RF erst ab 1. Jänner 1993 das freie Ausreiserecht erhielten.) 1994-6 blieb die Auswanderung etwa auf dem gleichen Niveau. Im wirtschaftlich relativ „guten“ Jahr 1997 (BIP-Wachstum 0,4%) ging sie etwas zurück. Doch im Gefolge der verheerenden Finanzkrise von 1998 wurde 1999 wieder der Spitzenwert von 1993 erreicht. In der darauf folgenden Belebung und Hochkonjunktur ging die Zahl der Auswanderer deutlich zurück, nämlich auf 67.000 Personen 2002 und rund 35.000 2004. Seitdem liegt sie bei gut 30.000.

An grenzüberschreitender Pendel-Arbeitsmigration sind schätzungsweise ca. 5 Mio. Bewohner der RF beteiligt, wovon etwa 2 Mio. in Nicht-GUS-Länder pendeln. Mehr als die Hälfte davon gehören zu den so genannten „Läufern“ („Tschelnoki“), d. h. den nicht angemeldeten Kleinhändlern, die in benachbarten Ländern (VR China, Türkei, teilweise Deutschland, früher auch Polen) preiswerte Konsumgüter (Kleidung, Schuhe, Ersatzteile für Gebrauchtwagen, Haushaltswaren usw.) besorgen und diese dann zu Hause verkaufen, insbesondere an einkommensschwache Bevölkerungsschichten. Die übrigen Migranten dieser Art finden im Ausland zeitweilig (in der Regel illegale) Beschäftigung vor allem im Bereich der Dienstleistungen (Hotels, Gaststätten etc.), in der Landwirtschaft (Saisonarbeiter) sowie in privaten Haushalten (Putzfrauen, Kinderpflegerinnen u. dgl.).

Während die volkswirtschaftliche Bilanz der Auswanderung eindeutig negativ ausfällt, vor allem infolge des Verlusts hoch qualifizierter Arbeitskräfte, so ist die Bilanz der Pendel-Arbeitsmigration für die einzelnen „Läufer“ und Konsumenten wohl positiv, jedoch aus makroökonomischer Sicht recht problematisch. Die Einfuhr billiger Konsumgüter durch „Tschelnoki“ macht der einheimischen Industrie ernst zu nehmende Konkurrenz und wirkt damit der Entwicklung z. B. der Branchen Kleidung und Schuhe entgegen.

Nach Angaben der Internationalen Organisation für Immigration hat das postsowjetische Russland bisher von weltweit 192 Mio. Migranten 15,4 Mio. (8%) aufgenommen und liegt mit dieser Kennziffer nur hinter den USA. Die überwiegende Mehrzahl dieser Personen befindet sich und arbeitet illegal in der RF: Vom Föderalen Immigrationsdienst wird die Zahl der ausländischen Staatsbürger, die Anfang 2007 an ihrem Aufenthaltsort bei der zuständigen Behörde gemeldet waren, mit lediglich knapp über 5 Mio. angegeben, obwohl ab 2006 die Meldepflicht sowie die Aufenthalts- und Arbeitsordnung für diese Personen verschärft wurden. Damit liegt die Zahl der sich in der RF illegal aufhaltenden Immigranten nach wie vor bei gut 10 Mio.²⁵

Für die Immigranten aus dem GUS-Bereich, aber auch aus Vietnam, der VR China und einigen anderen Ländern ist Russland trotz der insgesamt eingeschränkten Lebensverhältnisse genauso ein „Eldorado“ wie die USA für Mexikaner. Geflohen vor Arbeitslosigkeit, bitterster Armut und sozialer Ausweglosigkeit in ihren Herkunftsländern, freuen sich diese „Gastarbeiter“ darüber, in Russland miserabel bezahlte illegale Arbeit gefunden zu haben. Beispielsweise sind tadschikische oder usbekische Bauarbeiter sehr zufrieden damit, als Maurer oder Zimmermann binnen einem halben Jahr 30.000 RR (derzeit ca. 1.200 USD) zu verdienen.

Die Folgen der Beschäftigung dieser „Gastarbeiter“ in der RF sind recht widersprüchlich. Einerseits wird ihr Beitrag zum russischen BIP von diversen Experten auf 7-10% geschätzt. Andererseits drückt sie das gesamte Lohnniveau in der RF nach unten. Infolgedessen vermindert sie die effektive Gesamtnachfrage im Sinne von J. M. Keynes und damit den makroökonomischen Wachstumsspielraum; läuft der Entwicklung des Binnenmarktes als wichtigster nachhaltiger Wachstumsstütze zuwider; brems den wissenschaftlich-technischen Fortschritt, nicht zuletzt wegen der mit dem niedrigen Lohnniveau zusammenhängenden Auswanderung von Wissenschaftlern und hoch qualifizierten Fachleuten; wirkt der Durchführung von fälligen Reformen im sozialen Bereich (Pensionen, Gesundheitswesen, Bildung, Wohnungswirtschaft u. a.) entgegen; fördert Schattenwirtschaft, Korruption, Steuerhinterziehung und sonstige Kriminalität.²⁶

Laut Schätzungen des der UNO nahe stehenden Fonds für landwirtschaftliche Entwicklung haben die im Ausland lebenden und tätigen Russen 2006 13,7 Mrd. USD heimtransferiert. (Aus der Meldung dieser Einrichtung geht allerdings nicht eindeutig hervor, um welche Personen und Transfers es dabei geht.) Aus der amtlichen Statistik der ZBR geht hervor, dass die in der RF ansässigen natürlichen Personen mit ausländischer Staatsbürgerschaft 2006 18,8 Mrd. USD in ihre Herkunftsländer überwiesen haben.²⁷ Alles in allem dürfte die bisherige Bilanz der Beteiligung der RF an der internationalen Migration somit eher negativ ausgefallen sein. Die Gestaltung der Aufenthalts- und Arbeitsordnung für Ausländer ist in Russland zu einem brisanten und umstrittenen politischen Problem geworden.

6. Fazit und Ausblick

Aufgrund der überstürzten Öffnung zur Weltwirtschaft in der ersten Hälfte der 1990er Jahre, die durch marktwirtschaftliche Reformen im Inneren vorerst nur ungenügend flankiert worden war, sah sich die RF im rauen Klima der Globalisierung den exogenen Gegebenheiten zunächst total ausgeliefert. Durch die deutliche Verbesserung der ökonomischen und

sozialen Situation in der RF im laufenden Jahrzehnt, die nicht zuletzt auf die Fortsetzung der Reformen in Richtung einer reifen Marktwirtschaft zurückzuführen ist, hat sich dieses Problem teilweise entschärft, ist jedoch nicht vom Tisch.

Aus der vorhergehenden Analyse geht hervor, dass die objektiven Möglichkeiten Russlands, die Globalisierungsprozesse mitzubestimmen, bis auf einige wenige Bereiche (so vor allem in der Energiewirtschaft) bisher ziemlich beschränkt sind. Russland ist jedoch nicht dazu verurteilt, diesem Zustand tatenlos zu begegnen. Die RF besitzt großes Potenzial für eine aktivere Beteiligung an der Globalisierung, insbesondere ihre einmalige geopolitische und geoökonomische Lage. Diese gibt der RF die Möglichkeit, sich an den Prozessen der Quasi-Integration sowohl in Europa (Errichtung eines einheitlichen Wirtschaftsraums mit der EU) als auch im Bereich der APEC zu beteiligen.

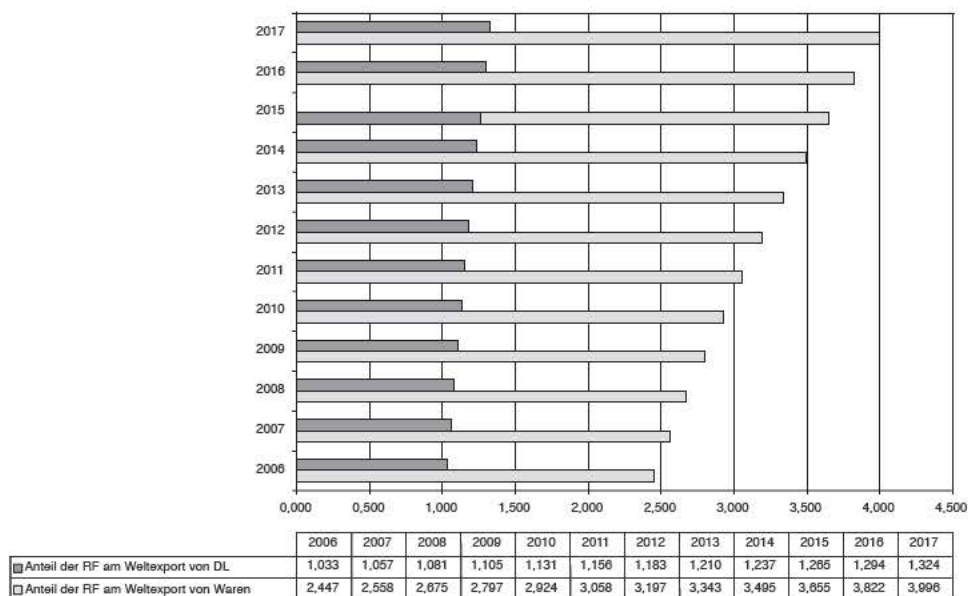
Einer aktiveren Teilnahme der RF an der Globalisierung förderlich wäre das Vordringen der führenden russischen Konzerne in den „Elite-Klub“ der transnationalen Gesellschaften (TNG) und Banken (TNB). Bisher gehören nur einige in der RF ansässige Firmen zu den TNG erster Garnitur, so vor allem Energiekonzerne wie Gazprom und Lukoil oder Rusal (Aluminium), aber auch sie scheinen bisher nicht in der UNCTAD-Liste der hundert größten TNG der Welt auf.²⁸ Unter den russischen TNGs war 2004 der Ölkonzern Lukoil an der Spitze.²⁹ Die führenden russischen TNGs sind auf den weltweiten Waren- und Kapitalmärkten im Vordringen. So hat sich Gazprom im Frühjahr 2007 nach der Kapitalisierung unter die weltweit ersten fünf TNGs vorgearbeitet.

Die Positionen der russischen transnationalen Banken sind viel schwächer. Das hängt mit den allgemeinen Unzulänglichkeiten des russischen Bank- und Kreditwesens zusammen.³⁰ So betrug das gesamte haftende Kapital aller auf dem Territorium der RF ansässigen Kreditinstitute, die eine ZBR-Lizenz zur Durchführung von bankmäßigen Operationen innehatten, per 1. April 2007 616.431 Mio. RR, d. h. umgerechnet ca. 24 Mrd. USD, was mit der einschlägigen Kennziffer einer der weltgrößten Banken vergleichbar ist. Von derzeit 1.134 Geschäftsbanken und 44 anderen Krediteinrichtungen mit ZBR-Lizenz sind die meisten nicht als leistungsstark einzustufen. Folglich muss die russische Wirtschaft, wie oben dargestellt, immer mehr im Ausland Kredite aufnehmen.

Zwar zählen 15 russische Geschäftsbanken zu den ersten 1.000 in der bekannten Rangliste von „The Banker“, doch selbst die größte unter ihnen, die staatlich kontrollierte Sberbank, befindet sich nicht unter den ersten 100. Die zweitgrößte Bank VTB, die auf der Grundlage der staatlichen Vneshtorgbank errichtet wurde, hat das anspruchsvolle Ziel, sich mittelfristig von Platz 59 auf Platz 30 unter den europäischen Banken vorzuarbeiten. Doch die größten russischen Banken legen bisher keinen

Willen an den Tag, diese Schwächen durch Großfusionen untereinander zu überwinden, wie das weltweit üblich ist.

Abbildung 1: Prognose der Veränderung des Anteils der RF am Weltexport von Waren und Dienstleistungen bis 2017*



*Berechnet auf der Grundlage der Angaben der WTO für 1996-2005.

Insgesamt ist die bisherige Bilanz der Beteiligung der RF an der Globalisierung etwa ausgeglichen oder leicht negativ. Trotzdem ergeben die bisherigen Entwicklungstendenzen der Weltwirtschaft und der RF seit der Jahrtausendwende auf längere Sicht keine ungünstigen Perspektiven. Ein Forschungsteam der Staatlichen Universität – Hochschule für Ökonomie Moskau, geleitet vom Autor dieses Artikels, hat im Rahmen des Forschungsprojekts „Die äußeren Entwicklungsbedingungen Russlands bis 2017“ diese Tendenzen extrapoliert und durch Expertenschätzungen korrigieren lassen. Dabei ging das Team davon aus, dass der Reformkurs in Richtung einer reifen Marktwirtschaft bei Aufrechterhaltung politischer Stabilität im Lande konsequenter und intensiver als bisher fortgesetzt wird. Unter diesen Bedingungen werden insbesondere die Produktionen hoher Veredlungsstufen, vor allem die Hochtechnik-Sparten, überdurchschnittlich expandieren. Der Anteil der RF am BNE der Welt nach Kaufkraftparität wird bei Verwirklichung dieses Szenarios von derzeit 2,5% auf 3,7 bis 3,8% 2017 steigen, jener am Weltexport von Waren auf 4% (vgl. Abbildung 1).

Eine ähnliche Entwicklung wird in dem Ende Oktober 2007 vom Föderalen Ministerium für ökonomische Entwicklung und Handel der Regierung

vorgelegten Entwurf der Konzeption der sozioökonomischen Entwicklung Russlands bis 2020 prognostiziert. Danach soll Russland bis 2020 unter die fünf nach dem BIP-Volumen größten Volkswirtschaften der Welt vorstoßen.³¹

Jedenfalls wird jede zukünftige Regierung der RF die bestmögliche Versorgung der EU (wohin 90% der Energieexporte außerhalb der GUS gehen) und der Weltgemeinschaft mit Energieträgern als eine außen- und außenwirtschaftspolitische Priorität betrachten. Das ist allein schon deshalb gar nicht anders möglich, weil das ganze derzeitige Wirtschaftsgebilde der RF und dessen Infrastruktur darauf ausgerichtet sind. Obendrein wird jede RF-Regierung der Bedeutung der Energieversorgung für die Stabilität der Weltwirtschaft und der Erhaltung des Weltfriedens Rechnung tragen müssen.

Allerdings fehlt der RF eine gesellschaftlich anerkannte langfristige Anpassungsstrategie an die Globalisierung, die auf eine aktive und mitbestimmende Teilnahme an letzterer abzielen würde. Staatlicherseits wurden bisher nur einige Ansätze einer solchen Strategie ausgearbeitet, die auf politischer Ebene erst nach den Duma-Wahlen Ende 2007 und den Präsidentschaftswahlen im Frühjahr 2008 Gestalt annehmen dürfte.

Anmerkungen

- ¹ Siehe u. a. Pankov, V., Russlands Übergang zur Marktwirtschaft: Eine Zwischenbilanz des ersten Jahrzehnts, in: *Wirtschaft und Gesellschaft* 1 (1997) 93ff; Ders., Die russische Wirtschaft zu Beginn des 21. Jahrhunderts, in: ebenda 2 (2001) 187ff. Soweit nicht eigens vermerkt, stammen alle auf Russland bezogenen Daten in diesem Artikel aus offiziellen Quellen der RF (Föderaler Dienst für staatliche Statistik – Rosstat u. a.).
- ² Vgl. Pankov, V., Der Brennstoff- und Energiekomplex Russlands unter den Bedingungen der marktwirtschaftlichen Transformation, in: *Wirtschaft und Gesellschaft* 2 (1998) 219.
- ³ Berechnet nach: The World Bank, *World Development Report 2008*. (Washington, D. C., 2007) 335.
- ⁴ Vgl. Quellen in der Anmerkung 1. Daneben siehe u. a. Pankov, V., Die Arbeitsbeziehungen im postsowjetischen Russland: endogene Interdependenzen und äußere Vorbilder, in: *Wirtschaft und Gesellschaft* 4 (2006) 505ff.
- ⁵ OECD, *Science, Technology and Industry Scoreboard 2005* (Paris 2005) 3.
- ⁶ Über die Innovationspolitik Russlands (russ.), in: *Bulletin inostrannoj kommertscheskoj informaziji* 22-23 (25. Feber 2006) 2.
- ⁷ Seit den 1990er Jahren führen die Weltbank und einige andere internationale Organisationen in ihren Statistiken den Begriff Bruttonationaleinkommen (Gross National Income – GNI) anstatt Bruttosozialprodukt (Gross National Product), wobei beide Größen einander gleichkommen. Ohne auf die Einzelheiten der Berechnungsmethodik einzugehen, entspricht m. E. der Terminus „Einkommen“ eher dem Wesen des BSP. Dagegen ist der Terminus „Produkt“ dem Begriff des BIP am ehesten adäquat.
- ⁸ The World Bank. *World Development Report 2008*. (Washington, D. C., 2007) 341, 343.

- ⁹ Obolenskij, V., Die Außenwirtschaftsbeziehungen: Der Einfluss auf die Wirtschaft Russlands, in: Rossijskij vnesheekonomicheskij vestnik 7 (2006) 30.
- ¹⁰ Vgl. Sykowa, T., Hundert Handelsschranken für Waren (russ.), in: Rossijskaja gazeta (26. Oktober 2006).
- ¹¹ Nach dem Beitritt von Vietnam und dem Königreich Tonga zählt die WTO 2007 151 Mitglieder. Damit bleiben mehr als 50 Staaten der Welt dieser dem Namen nach globalen Organisation fern, wobei gerade die Abwesenheit Russlands, das ein Sechstel der Erdoberfläche umfasst und bevölkerungsmäßig und ökonomisch zum ersten Dutzend gehört, die Bedeutung der Bezeichnung „Welthandelsorganisation“ einschränkt.
- ¹² Siehe ausführlicher: Der sektorale Strukturwandel in der russischen Volkswirtschaft während der Transformation zur Marktwirtschaft, in: Wirtschaft und Gesellschaft 4 (2004) 551ff.
- ¹³ Vgl. Pankov, V., Das russische Bankwesen im Umbruch: Neue Chancen für das ausländische Kapital?, in: Wirtschaftspolitische Blätter 2 (2006) 269ff.
- ¹⁴ Vgl. Statistisches Jahrbuch 2006 für das Ausland. International Statistical Yearbook 2006 (Statistisches Bundesamt, Wiesbaden 2006) 404.
- ¹⁵ Sowohl einheimische als auch ausländische Investoren unterliegen in der RF gleichberechtigt dem nationalen Regime, etwa wirtschaftsrechtlich, steuerlich usw. Obendrein gibt das Föderale Gesetz über ausländische Investitionen (1999) den Ausländern zeitweilig bedeutende Vergünstigungen: „Steuerferien“, *Gross Father Clause* u. a. m.
- ¹⁶ Vgl. Laschkina, I., Glück auf russisch. Die Investoren haben sich bei Viktor Zubkov über Korruption und Bürokratie beschwert (russ.), in: Rossijskaja gazeta (16. Oktober 2007).
- ¹⁷ Kukol, E., Ein Dossier für den Investor. Jeder für das Image des Landes ausgegebene Dollar wird sich vierfach rentieren, in: Rossijskaja gazeta (10. Oktober 2007).
- ¹⁸ Die beiden Länder als Entwicklungsländer einzustufen, ist m. E. deplatziert. Übrigens hat der IWF die neuen Industrieländer (Schwellenländer) der ersten Generation (Hongkong, Taiwan, Südkorea und Singapur) 1997 berechtigterweise als entwickelte Länder anerkannt. World Investment Report 2007 (New York, Genf 2007) 257f.
- ¹⁹ Vgl. Obolenskij (2006) 32.
- ²⁰ Am 24. Oktober 2007, zum Zeitpunkt der Abgabe dieses Artikels an die Redaktion, betrug der offizielle Wechselkurs der Zentralbank Russlands (ZBR), der sich nach dem laufenden Wechselkurs von USD und Euro auf der Moskauer Interbank-Devisenbörse richtet, 24,9225 RRb : 1 USD bzw. 35,3999 RRb: 1 Euro. In den letzten Jahren veränderten sich diese Kurse wie folgt (siehe Tabelle 8).

Tabelle 8: Dynamik der offiziellen Wechselkurse von Rubel zu USD und Euro (jeweils zum Jahresende)

Jahr	USD		Euro	
	RRb:USD	Vorjahr=100	RRb:Euro	Vorjahr=100
2000	28,16	104,3	26,14	96,0
2001	30,14	107,0	26,49	101,3
2002	31,78	105,5	33,11	125,0
2003	29,45	92,7	36,82	111,2
2004	27,75	94,2	37,81	102,7
2005	28,78	103,7	34,19	90,4
2006	26,33	91,5	34,70	101,5

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

- ²¹ Nach Angaben des US-Finanzministeriums erreichte diese Schuld 2006 8 Bio. USD. Vgl. Rogowskij, E., Wird es den USA gelingen, ihre Schulden zu globalisieren? (Russ.), in: USA, Kanada. Wirtschaft – Politik – Kultur 7 (2006) 55ff.
- ²² Vgl. Pankov, V., Das russische Bankwesen im Umbruch: Neue Chancen für das ausländische Kapital?, in: Wirtschaftspolitische Blätter 2 (2006) 269ff.
- ²³ Vgl. Bykov, P.; Kokscharow, A.; Rubtschenko, M.; Talskaja M., Russland befindet sich in einer Zone des Risikos (russ.), Expert 30 (20.-26. August 2007) 18; Rubtschenko, M., Der Herbst wird niemanden begnadigen (russ.), Expert 29 (13.-19. August 2007) 18.
- ²⁴ Vgl. Bykov, P.; Kokscharow, A. Streicht uns nicht von der Liste. Das neue Finanzsystem mit mehreren Währungen wird sich unter aktiver Beteiligung Russlands formieren (russ.), in: Expert 25 (3.-9. Juli 2006) 18ff.
- ²⁵ Vgl. Smoljakowa, T., Überlege man sich siebenmal, bevor man einen Illegalen einstellt (russ.), in: Rossijskaja gazeta (31. Jänner 2007).
- ²⁶ Siehe ausführlicher: Pankov, V., Die Arbeitsbeziehungen im postsowjetischen Russland: endogene Interdependenzen und äußere Vorbilder, in: Wirtschaft und Gesellschaft 4 (2006) 519f.
- ²⁷ Vgl. Rubel aus dem Ausland, in: Rossijskaja gazeta (22. Oktober 2007).
- ²⁸ In dieser jährlich in UNCTAD, World Investment Report, neu erscheinenden Rangliste werden die TNG nach dem Kriterium der Höhe der Auslandsaktiva gereiht, das nur teilweise die weltwirtschaftliche Rolle der jeweiligen TNG widerspiegelt. Diese Rolle kann z. B. bei einer Kapitalgesellschaft mit geringeren Auslandsaktiva, aber mit größeren Produktions- und Absatzvolumina sowie höherer Kapitalisierung bedeutender sein.
- ²⁹ Siehe ausführlicher: Libman, A.; Cheifez, A., Die Weltprozesse der Transnationalisierung und die russische Geschäftswelt (russ.), in: Woprossy ekonomiki 12 (2006) 35ff.
- ³⁰ Vgl. Pankov, V., Das russische Bankwesen im Umbruch: Neue Chancen für das ausländische Kapital?, in: Wirtschaftspolitische Blätter 2 (2006) 269ff.
- ³¹ Vgl. Kukol, E., Wirtschaftsplan 2020. Russland bereitet sich darauf vor, unter den weltweit Führenden nach dem Produktionsvolumen Fuß zu fassen (russ.), in: Rossijskaja gazeta (23. Oktober 2007).

Zusammenfassung

Infolge des chaotischen Zerfalls der UdSSR und der tief greifenden, für Wirtschaft und Gesellschaft äußerst schmerzlichen Transformationskrise (1992 bis 1998 ging das russische BIP um ca. 40% zurück), die 1998/99 ihren Tiefpunkt erreicht hatte, verlor die Russische Föderation (RF) objektiv die Rolle eines Kraft- und Gravitationszentrums der Weltwirtschaft, welche die Sowjetunion zweifellos innegehabt hatte. Als Ergebnis der Belebung und dann der Hochkonjunktur der russischen Volkswirtschaft 1999 bis 2007 hat sich die weltwirtschaftliche Lage der RF verbessert, bleibt jedoch in vieler Hinsicht problematisch.

Der Autor gibt der Leserschaft eine differenzierte Analyse der Positionen Russlands in allen wichtigen Bereichen der internationalen Wirtschaftsbeziehungen: Handel mit Waren und Dienstleistungen, Direktinvestitionen, Arbeitsmigration, internationalen Währungsbeziehungen. Es wird nachgewiesen, dass die bisherige Bilanz der Beteiligung der RF an der Globalisierung ausgeglichen oder leicht negativ ausfällt. Trotzdem ergeben die bisherigen Entwicklungstendenzen der Weltwirtschaft und der RF seit Jahrtausendwende für Russland mittelfristig wie auch auf längere Sicht keine ungünstige Perspektive. In diesem Zusammenhang werden die Ergebnisse einer Prognose für die Evolution der Positionen Russlands im Welthandel bis 2017 präsentiert.

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

**Aspekte kritischer Ökonomie
Gedenkschrift für Erwin Weissel**

Markus Marterbauer, Martin Schürz (Hrsg.)

Vorwort

Markus Marterbauer

Arbeitszeitverkürzung: mehr Beschäftigung und Freizeit

Christine Mayrhuber

„Das Preislied auf die Tugend privater Altersvorsorge“

Kurt W. Rothschild

Kapitalismen und Sozialismen

Martin Schürz

Gerechtigkeit in der Eigentümergesellschaft

Gerhard Senft

Wirtschaftspolitik in der Ära Dollfuß/Schuschnigg

Gunther Tichy

Arbeitslosigkeit und Ungleichheit als Determinanten der
Lebenszufriedenheit

Bibliographie Erwin Weissel

Wien 2007, 97 Seiten, € 15.

Bestellungen bei: LexisNexis Verlag ARD Orac,

A-1030 Wien, Marxergasse 25

Tel. 01/534 52-0, Fax 01/534 52-140, e-mail: verlag@lexisnexus.at

KOMMENTAR

Einige Bemerkungen zum Thema *Mainstream* und Heterodoxie

Kurt W. Rothschild

Auseinandersetzungen zwischen teilweise oder grundsätzlich verschiedenen Theorien hat es zu allen Zeiten und in nahezu allen wissenschaftlichen Disziplinen gegeben. Sie gehören sozusagen zum „normalen“ Geschäft der wissenschaftlich Tätigen und des wissenschaftlichen Fortschritts. Die Wirtschaftswissenschaft spielt dabei selbstverständlich keine Ausnahme. Derartige Auseinandersetzungen begleiten ihre ganze Geschichte. Berühmte Beispiele sind die bitteren Gefechte zwischen Schmoller und Menger im 19. Jahrhundert und die Diskussionen rund um Keynes' „General Theory“ im vorigen.

Was jedoch neu ist und eine Spezialität der Wirtschaftswissenschaft darstellt, ist die Häufung von Beiträgen mit einer dichotomischen Konfrontation zwischen einem dominierenden *Mainstream* und einer Heterodoxie, die alle vom *Mainstream* abweichenden Theorien umfasst.¹ Berücksichtigt man den Umstand, dass gelegentlich an Stelle von *Mainstream* von Orthodoxie und an Stelle von Heterodoxie von „*Dissenting Economists*“ gesprochen wird, so ergibt eine EconLit-Suche für die Periode 1990 bis 2006 nicht weniger als 105 Publikationen, in denen eine Gegenüberstellung von *Mainstream*

und Heterodoxie direkt oder indirekt zur Sprache kommt.² Mit diesem Sonderproblem sollen sich die folgenden Bemerkungen beschäftigen.

Ohne Wortklauberei betreiben zu wollen, ist doch eine kurze Bemerkung über die Verwendung der alternativen Begriffe vertretbar, da diese Unterscheidungen auch inhaltlich eine gewisse Bedeutung haben. Wiewohl in der Literatur die genannten Alternativen eher ohne Unterscheidung verwendet werden, wobei die Gegenüberstellung *Mainstream*-Heterodoxie dominiert, ergibt eine sprachlich orientierte Betrachtung ein etwas differenzierteres Bild. Wenn wir von heterodoxen Ökonomen sprechen, so wäre eigentlich der entsprechende Gegenpol eine oder mehrere orthodoxe Theorien. Die allein als „richtig“ angesehene orthodoxe Theorie steht einer Vielzahl anderer – heterodoxer – Theorien gegenüber, die in ihrer gemeinsamen Kritik des Wahrheitsanspruchs der Orthodoxie einen einheitlichen Block bilden. Orthodoxe Theorien müssen aufgegeben oder desavouiert werden, wenn eine gegebene Konfrontation zwischen Orthodoxie und Heterodoxie geändert werden soll.

Der Ausdruck „*Mainstream*“ bezeichnet hingegen die Vorherrschaft irgendeiner Theorie gegenüber allen anderen Theorien, die nichts gemeinsam haben als dass sie die *Mainstream*-Theorie nicht hundertprozentig akzeptieren. Ihre Vertreter sind „*Dissenting Economists*“. Die Frage einer besonderen „Rechtsgläubigkeit“ bei einer oder allen Theorien taucht nicht notwendigerweise auf. Jede Theorie kann durch wechselnde Umstände

zum *Mainstream* werden oder diese Position verlieren, ohne dass sich inhaltlich an den Theorien irgendetwas ändert. So gab es bekanntlich vor nicht allzu langer Zeit einen Wechsel von einem keynesianischen *Mainstream* („We are all Keynesians now“, Nixon/Friedman) zu dem gegenwärtigen neoklassischen, neoliberalen *Mainstream*. Es handelt sich um pluralistische Situationen mit verschiedenen möglichen *Mainstream*-Positionen bzw. mit der Abwesenheit solcher Positionen und einem rein pluralistischen Nebeneinander aller Theorien.

Wir verlassen nun diesen sprachlichen Exkurs und werden der herrschenden Praxis der *Mainstream*-Heterodoxie-Terminologie (bzw. M-H-Terminologie) folgen, wiewohl die Einstellungen mancher neoklassischer Theoretiker an die Geisteshaltung streng orthodoxer Religionen erinnern.

Zunächst soll die bereits erwähnte Sonderstellung der gegenwärtigen M-H-Diskussion in der Wirtschaftswissenschaft (die gelegentlich mit Diskussionen über eine „Krise“ der Wirtschaftswissenschaft verknüpft ist) durch einige Bemerkungen erweitert werden. Wie schon erwähnt wurde, ist die Existenz eines *Mainstream*, einer vorherrschenden und präferierten Richtung, keineswegs eine Sondererscheinung der Wirtschaftswissenschaften, sondern lässt sich in fast allen Wissenschaftszweigen und besonders bei den komplexen Sozial- und Humanwissenschaften feststellen,³ wenn auch nicht notwendigerweise im gleichen Ausmaß wie in der Ökonomie. Vor allem der Heterodoxiebegriff spielt nur in der ökonomischen Diskussion eine herausragende Rolle. Ruft man im Google die Wortkombination „*Heterodox Economics*“ auf, erhält man 49.900

Meldungen, auf „*Heterodox Sociology*“ und „*Heterodox Psychology*“ entfallen aber nur je fünf (!) Meldungen (August 2007). Es gibt also wohl einen *Mainstream* in den anderen Zweigen, aber keine spezielle Konfrontation zwischen dem *Mainstream* und einem geschlossenen Block heterodoxer Theorien. Ein Blick in soziologische Aufsätze, in denen das Wort heterodox vorkommt, zeigt, dass dies meist in Zusammenhang mit Hinweisen auf ökonomische Auseinandersetzungen aufscheint.

Einige interessante Fakten der M-H-Kontroverse lassen sich auch innerhalb des Ökonomie-*Establishments* feststellen. Wiewohl es *Mainstreams* und Konfrontationen schon immer gab (z. B. klassisch vs. marxistisch, Schmoller vs. Menger, Keynes und seine Kritiker),⁴ sind die letzten Jahrzehnte durch eine rasch wachsende Auseinandersetzung zwischen einem sehr selbstbewussten und rigorosen *Mainstream* und einem immer deutlicher werdenden Block diverser Gegenpositionen charakterisiert. Diese neue Situation lässt sich durch einige Erscheinungen illustrieren.

Die wachsende Präsenz der M-H-Frage kommt deutlich in der Zunahme von Artikeln zum Ausdruck, die sich mit ihr beschäftigen. Wie bereits erwähnt, enthält EconLit für Eintragungen, die in ihrem Titel, im *Abstract* oder in ihrer Zuordnung sowohl den Terminus *Mainstream* oder neoklassisch wie auch den Terminus Heterodox oder *Dissenting* enthalten, für den Zeitraum 1990 bis 2006 105 Posten. Davon erschienen 2 in den Jahren 1990-1995, 22 in den Jahren 1996-2000 und 81 in den Jahren 2001-2006. Dieses wachsende Interesse an dem M-H-Thema kam allerdings ausschließlich von der heterodoxen Seite, was angesichts ihrer „Unterdrückung“ nicht verwun-

derlich ist. Wenn wir die von Diamond erstellte Liste von 27 wichtigen Fachzeitschriften (sog. „core journals“)⁵ als repräsentativ für den *Mainstream* akzeptieren, so zeigt sich, dass von den oben erwähnten 105 einschlägigen M-H-Publikationen nur 12 auf diese Zeitschriftengruppe entfallen, und zwar ausschließlich auf Rezensionsaufsätze im *Journal of Economic Literature*, die sich auf Bücher beziehen, die sich mit der M-H-Materie beschäftigen. Alle anderen Beiträge erschienen in einer Vielzahl von anderen Zeitschriften, mit dem „Journal of Economic Issues“, dem „Cambridge Journal of Economics“ und dem „Review of Social Economy“ in führenden Positionen.

Der wachsende Einfluss des Interesses an der M-H-Problematik und eines Heterodoxiebewusstseins kommt schließlich in der Entstehung von Verbänden diverser heterodoxiebasierter Richtungen, wie der „Association for Heterodox Economics“ (AHE), der „International Confederation of Associations for Pluralism in Economics“ (ICAPE) und der „Society of Heterodox Economists“, zum Ausdruck.

Zwei Fragenkomplexe ergeben sich aus dieser verstärkten Konfrontation von *Mainstream* und Heterodoxie. Zum einen erhebt sich die kaum behandelte Frage, warum gerade und nur in der Wirtschaftswissenschaft eine solche profilierte Dichotomie entstehen konnte und Bestand hat, zum anderen geht es um die ziemlich breit diskutierte Analyse dieses Zustands und wie man mit ihm umgehen soll. Diese beiden Themen sollen nun kurz behandelt werden.

Betrachtet man das *Mainstream*-Phänomen für sich allein und ohne Gegenüberstellung einer geschlossenen Heterodoxie-Front, so hat man es mit einer Disziplinen übergreifen-

den Erscheinung zu tun, deren Hintergründe nicht schwer zu finden sind. Sie beruhen im Wesentlichen auf zum Teil ehrenwerten und erfreulichen und zum Teil weniger ehrenwerten Aspekten eines Wettbewerbs unter Wissenschaftlern. Dass es einen solchen Wettbewerb gibt, wird wohl kaum bestritten werden. Aber er hat zwei Aspekte. Einerseits geht es um ein Bemühen um Erfolge und Prioritäten in der Entwicklung wissenschaftlicher Erkenntnisse und Theorien auf Grund von Forschungsmotiven als solchen oder wegen des persönlichen Prestigegegewinns, andererseits kann das Ziel darin bestehen, eine wissenschaftliche Basis für die Erzielung und Sicherung eines befriedigenden Einkommens zu gewinnen und auszubauen. Bei beiden Formen des Wettbewerbs wird ein Interesse bestehen, eine führende Rolle im Wissenschaftsbetrieb zu erlangen.

Das Verhalten wird aber in den beiden Fällen verschieden sein. Im Forschungswettbewerb wird die Diskussion mit konkurrierenden Ansichten als notwendig und nützlich anerkannt und begrüßt, weil sie die Widerlegung irriger Ansichten und die Gewinnung neuer Einsichten fördert. Im Verlauf dieser Diskussionen kann einmal die eine, einmal eine andere Richtung zum *Mainstream* werden oder aber auch ein einfaches Nebeneinander bestehen. Anders sieht es beim Statuswettbewerb aus. Hier ist das Hauptziel, für die eigene Richtung eine Vorrangstellung zu erhalten und nach Möglichkeit abzusichern. Kontakte mit anderen Richtungen werden eher vermieden und sind vorwiegend kritischer Natur. Das Ziel ist es, *Mainstream* zu sein und Reformen und Korrekturen nur anzubringen, wenn sie sich als unbedingt notwendig erweisen. Selbstverständlich können die beiden Varianten auch in

verschiedener Mischung auftreten. So konnten zum Beispiel im Psychatriebereich lange Zeit Freudianer, Adlerianer und Jungianer unter- und miteinander kräftig diskutieren, während sich eine „Schulmedizin“ prinzipiell gegen diese „Moden“ wendete.

Die eben genannten Aspekte des *Mainstream* gab es in der ökonomischen Forschung stets ebenso wie in allen anderen Wissenschaften. So erlangten im Lauf der Zeiten und zum Teil von Land zu Land verschieden gewisse Theorien und Lehrbücher eine führende Stellung, wie etwa die klassische Ökonomie in England, die historische Schule in Deutschland, die Marginaltheorien in ihren englischen, Lausanner und österreichischen Schattierungen, die schwedischen Varianten in Skandinavien, Marx in der Sowjetunion und – *last not least* – der Keynesianismus weltweit.

Diesen Platz einer hegemonialen Stellung nimmt nun ein globaler *Mainstream* ein, der sich von früheren und den *Mainstreams* anderer Wissenschaften durch eine besonders deutliche Abgrenzung gegen alternative Ansätze unterscheidet und deren wissenschaftlichen Wert mehr oder weniger in Frage stellt. Dieser *generelle* Überlegenheitsanspruch, der ja gelegentlich in Form des „*Economic Imperialism*“ sogar (was die Methoden betrifft) in manchmal geradezu grotesker Weise auf alle Sozialwissenschaften ausgedehnt wird,⁶ ist der Hauptgrund dafür, dass es zu einer gemeinsamen kritischen Front der „heterodoxen“ Theorien kommen konnte, die – bei aller Verschiedenheit – unter den Nachteilen wissenschaftlicher und institutioneller Natur dieser *Mainstream*-Dominanz zu leiden haben.

Die Frage ist nun, wieso sich gerade in der Wirtschaftswissenschaft diese

deutliche Dominanz einer einzelnen Theorierichtung herausbilden konnte. Hiefür gibt es meiner Meinung nach formal-methodologische und gesellschaftlich-ideologische Gründe. Was das Methodologische betrifft, haben wir es mit der Tatsache zu tun, dass unter den Sozialwissenschaften die Nationalökonomie wahrscheinlich die einzige ist, die mit der neoklassischen Theorie und deren traditionellen Methoden ein in sich geschlossenes zusammenhängendes und in weiten Bereichen quantifizierbares Gebäude besitzt, mit dem ein großer Kreis von Erscheinungen und Problemen analysiert werden kann. Wiewohl diese wissenschaftliche Leistung nur durch radikale (aber unverzichtbare) Annahmen erreicht wird und daher verschiedenen Begrenzungen und Fehlermöglichkeiten ausgesetzt ist, besticht sie durch ihre – an die Naturwissenschaften erinnernde und von diesen motivierte – formale „Exaktheit“, die sie von fast allen anderen ökonomischen und sonstigen sozialwissenschaftlichen Theorien unterscheidet. Diese anderen Theorien verzichten bewusst auf die ausschließliche Verwendung solcher geschlossener Modelle und quantifizierbarer Methoden, um der Komplexität⁷ und Dynamik sozio-ökonomischer Prozesse gerecht zu werden und um reale Probleme besser in den Griff zu bekommen.⁸ Durch Betonung der hochentwickelten formalen (und meist mathematisierbaren) Elemente des *Mainstream*-Modells als essenzielle Bedingung für „Wissenschaftlichkeit“ wird ein Graben zwischen *Mainstream* und anderen, eben „heterodoxen“ Wissenschaftlern geschaffen.

Verschärft wird diese Dichotomie durch den Inhalt der *Mainstream*-Theorie. Wiewohl diese heute infolge ihrer Verzweigungen und Verfeinerungen

nicht ohne Weiteres den Grundsätzen eines Walras'schen Gleichgewichtsmodells gleichgesetzt werden kann, bleibt sie doch in ihren Grundzügen den Ideen und Methoden einer neoklassischen Ausrichtung verpflichtet. Der Kern dieses klassisch-neoklassischen, auf Smith und Walras zurückgehenden Modells bildet die Darstellung der Funktionsweise und Leistungsfähigkeit eines Preissystems in einer freien Marktwirtschaft. Bei Zugrundelegung des Werturteils „allokative Effizienz“ und einer auf dem Pareto-Prinzip beruhenden individualistischen Wohlfahrtsperspektive ergibt sich im Rahmen dieses Modells eine positive Bewertung des im Modell abgeleiteten Gleichgewichts.

Es kann kein Zweifel bestehen, dass dieses Modell, trotz (oder wegen) der radikalen Vereinfachungen in seinen Annahmen, entscheidend dazu beigetragen hat und beitragen kann, verschiedene komplizierte Zusammenhänge in komplexen preisgesteuerten Prozessen auf anonymen Märkten zu analysieren. Es konnte aber von Anfang an und im Zeitablauf immer weniger in Anspruch nehmen, die gesamte wirtschaftliche Problematik einer von seinen Annahmen radikal abweichenden Realität in den Griff zu bekommen. Gerade für diese Aufgaben eignet es sich aber in vulgarisierter Form, da es den neoliberalen Zielen einflussreicher Kapitalinteressen entgegenkommt, die im Prinzip (wenn auch nicht immer im Einzelfall) unbehindert auf „freien“ Märkten agieren wollen und eine stärkere Betonung ungleicher Machtpositionen und verteilungsorientierter Werturteile unterbinden wollen. Dieser ideologische Hintergrund kann zwar nicht die Entstehung der neoklassischen *Mainstream*-Tendenz erklären, aber er verstärkt ihre Dominanz durch eine

umfangreiche institutionelle Unterstützung und die Öffnung von Karriere-möglichkeiten für ihre Vertreter.

Was bedeutet nun diese gegenwärtige hartnäckige Persistenz eines neoklassischen *Mainstream* für den Wissenschaftsbereich? Am Beginn einer Antwort muss die Frage des Pluralismus stehen. Wenn man die Ansicht vertritt, dass es nur eine einzige „wahre“ Theorie geben kann, die sich geradlinig entwickelt und stets falsche Paradigmen aus dem Weg räumen muss, dann besteht kein Problem. Der *Mainstream* muss gestärkt und die Heterodoxen sollen beseitigt werden. In dieser Schärfe wird diese Meinung kaum vertreten, aber es lässt sich nicht leugnen, dass manche Vertreter des *Mainstream* einer solchen Perspektive recht nahe kommen und dazu neigen, den wissenschaftlichen Charakter der heterodoxen Theorien zu negieren. Die Tatsache, dass die M-H-Problematik in den wichtigsten neoklassischen Journalen nicht zur Sprache kommt, ist bezeichnend.

Generell wird man aber wohl von der – wie ich annehme – verbreiteten Ansicht ausgehen können, dass ein Pluralismus, ein Nebeneinander mehrerer Theorien, nicht nur ein tatsächlicher, sondern ein nützlicher und notwendiger Zustand ist. Die enorme Komplexität und Dynamik gesellschaftlicher Prozesse, in die das ökonomische Geschehen eingebettet ist und wo es einen wesentlichen Bestandteil bildet, verhindern die Entwicklung einer befriedigenden umfassenden Theorie, die für die Analyse aller wirtschaftlichen Zusammenhänge zuständig sein kann. Die Vielzahl relevanter Elemente und ihrer Interdependenzen machen es notwendig, für verschiedene Probleme und verschiedene Perioden unterschiedliche Annahmen und Ab-

straktionen zu verwenden, wenn man effiziente, manipulierbare Theorien schaffen will.

Eine Vielzahl koexistierender Theorien ist somit ein essenzielles Element des wissenschaftlichen Rahmens. Viele dieser Theorien bzw. der in den Theorien enthaltenen Elemente sind komplementär und können problemlos und widerspruchsfrei nebeneinander bestehen. Aber in anderen Fällen gibt es Unterschiede und Überschneidungen in den Annahmen und Methoden, die zu Auseinandersetzungen führen. Solche Auseinandersetzungen und Diskussionen über den Umfang des Einsatzbereichs diverser – stets nur teilweise relevanter – Theorien sind wesentliche und potenziell fruchtbare Elemente einer pluralistischen Wissenschaft.

Inhaltliche und methodologische Auseinandersetzungen in der ökonomischen Wissenschaft sind somit ein „natürlicher“ Bestandteil ihres notwendigerweise pluralistischen Charakters. Sie können in Form einer Vielzahl von kritischen Gegenüberstellungen bestehen, wie etwa (verkürzt ausgedrückt) Neoklassik contra Keynes, Austrian Economics und Schumpeter, Radical Economics und Marx etc. Aber – und nun sind wir wieder bei unserem Thema – in der Ökonomie haben wir dieses besondere Phänomen einer geeinten Front unterschiedlicher heterodoxer Theorien vis-a-vis einem mehr oder weniger differenzierten *Mainstream*.⁹ Dieser Gegensatz bedeutet nicht, dass es in der Ökonomie keinen Pluralismus gibt. Davon kann keine Rede sein. Heterodoxe Theorien größeren und kleineren Umfangs sind höchst lebendig. Dabei spielt es keine Rolle, ob man nur die „großen“ Alternativen zur Neoklassik in Betracht zieht, wie Keynesianismus, Institutionen- und

evolutionische Theorien, Marxismus, Austrian Economics etc., oder auch die verschiedenen spezialisierten Varianten einschließt, wie Umweltökonomik, feministische Ökonomik etc.¹⁰ Die meisten dieser Richtungen haben ihre eigenen oder „befreundete“ Publikationen. Die Anzahl einschlägiger Bücher ist beachtlich. Edward Elgars Spezialliste (!) „*Heterodox Economics*“ für 2007 enthält nicht weniger als 176 Titel.

Die M-H-Problematik betrifft somit nicht die Frage der Existenz und des Überlebens einer pluralistischen ökonomischen Wissenschaft; es geht um die Frage eines fairen Umgangs mit ihr. Es geht nicht darum, ob Inhalt und Methoden des neoklassischen *Mainstream* eine „zulässige“ Variante im Kreis ökonomischer Theorien sind. Selbstverständlich sind sie das. Das Problem ist, dass sie eine dominante Stellung auf Kosten anderer Richtungen einnehmen und hartnäckig verteidigen. Das zeigt sich in der Konzentration des Lehrbetriebs und der Lehrbücher auf die neoklassische Linie in den Universitäten und in der damit verbundenen Berufungspraxis, in den einseitigen Neubesetzungen und Orientierungen in nationalen und internationalen wirtschaftspolitischen Körperschaften, im reichlich fließenden Geld für die Gründung einschlägiger Forschungsinstitute, in der Prägung des Ausdrucks „*Core Journals*“ für das Netzwerk *Mainstream*-orientierter Journale. Und das alles vollzieht sich hinter dem manchmal expliziten, aber meist impliziten Vorurteil, dass der *Mainstream* wissenschaftlichen Ansprüchen am besten oder überhaupt allein entspricht.

Die Unfairheit dieses Zustands ist offensichtlich. Er benachteiligt alle Forscher, die andere Problemkreise verfol-

gen und/oder andere Annahmen und Methoden verwenden. Sie sind in ihrer beruflichen Karriere behindert und in der Möglichkeit, ihre Arbeiten einem weiten Kreis der Kollegen und der Öffentlichkeit zur Kenntnis zu bringen.¹¹ Es ist aber auch unfair gegenüber den Studenten, die einen Anspruch haben sollten, einen Einblick und Überblick über das gesamte Gebiet ökonomischer Forschung zu erhalten. Sie sollten nicht nur von Lucas, sondern auch von Galbraith gehört haben. Es ist kein Zufall, dass die spektakuläre französische Revolte des „*Post-Autistic Movement*“ von Studenten ausging, die eine breitere Ausbildung vermissten,¹² und dass deren Forderungen bald in anderen Ländern von Studenten aufgenommen wurden.

Aber es geht nicht nur um die Frage der Fairness. Zumindest ebenso bedeutend ist der Schaden, den die Weiterentwicklung der Wirtschaftswissenschaft und ihr Prestige durch die M-H-Problematik erleiden. Pluralismus bedeutet normalerweise die komplexbedingt notwendige Vielzahl von mehr oder weniger umfassenden Theorien und Methoden, die sich zum Teil ergänzen und zum Teil miteinander konkurrieren. Der Fortschritt der Wissenschaft erfolgt nicht zuletzt durch den dauernden Austausch von Ideen zwischen diversen Theorien und einer kritischen Konfrontation ihrer Grundlagen und Resultate. In diesem Netzwerk kommt es je nach Problem zu stets neuen und vielfältigen Gruppierungen untersuchter Theorien, die zu mehrseitigen Korrekturen oder zur Entstehung neuer Theorien führen können. Würde der *Mainstream* als das behandelt, was er eigentlich ist, nämlich eine Theorie unter vielen, die in einem multiparadigmatischen Dialog (oder Streit) miteinander stehen, dann

wäre die Wirtschaftswissenschaft eine „normale“ Wissenschaft wie jede andere. Aber durch die Fixierung des neoklassischen *Mainstream* als dominante Richtung kommt es zu dieser Polarisierung zwischen einem *Mainstream* und allen übrigen Richtungen, die weithin nichts miteinander gemein haben, als dass sie diese Dominanz aus verschiedenen Gründen ablehnen.¹³ Das führt zu einseitig betonten Abschottungen einzelner heterodoxer Theorien gegenüber dem *Mainstream* und zu einer Vernachlässigung einer wechselseitigen und umfassenden Verständigung und Befruchtung.

Verschärft wird diese Kluft durch die Ausdehnung des Referee-Systems. Die Argumente für ein Referee-Verfahren sind einleuchtend. Die Verzweigungen und Spezialisierungen innerhalb einzelner Wissenschaften haben so zugenommen, dass es für den oder die Herausgeber wissenschaftlicher Journale selbst bei Heranziehung eines Beirats schwierig geworden ist, die Relevanz, die Originalität und die Qualität eingesandter Arbeiten zu beurteilen. Das Referee-System soll helfen, diese Schwierigkeit zu überkommen. So weit, so gut.

Aber man muss sehen, dass das Referee-Verfahren, so wie es gehandhabt wird, auch gewisse Nachteile hat, die in Zusammenhang mit der M-H-Problematik von Bedeutung sind. Ein Problem, das nicht mit dem Referee-Verfahren als solchem zusammenhängt, sondern nur mit seiner Handhabung, betrifft die Auswahl der Referees. Angesichts der zum Teil strittigen und widersprüchlichen Ansichten unter den Fachkollegen werden klarerweise Urteile über Akzeptanz und Korrekturforderungen bei eingesandten Arbeiten je nach Referee verschieden ausfallen. Wenn daher die Auswahl der Refe-

rees einseitig erfolgt, haben bestimmte Richtungen geringere Chancen, Eingang in relevante Zeitschriften zu finden, bzw. müssen sie diesen Eintritt mit der Akzeptanz nicht überzeugender Korrekturforderungen erkaufen (für die sie sich anständigerweise auch noch bedanken müssen). Dies spielt sicher eine Rolle in der Festigung des *Mainstream* in den „Core Journals“ und damit in Forschung und Lehre. Um in den „Core Journals“ zu publizieren, was für Prestige und Karriere wichtig ist, kommt es – verstärkt durch einseitige Referee-Auswahl – zu einer einseitigen Siebung einlangender Manuskripte und – was vielleicht noch nachteiliger ist – bereits zu einer Selbstzensur in Forschung und Studium, um diese Eingangshürden zu überwinden.¹⁴ Dass dies zu einer Einengung einer wünschenswerten pluralistischen Diskussion führt, ist offensichtlich.

Ein weiteres Problem des Referee-Systems als solchem (unabhängig von einseitigen Besetzungen) sei bei dieser Gelegenheit auch erwähnt, wiewohl es mit dem M-H-Problem nur locker verbunden ist. Der große Vorteil des Referee-Systems besteht zweifellos darin, dass es über die Publikation bzw. Korrektur von Artikeln entscheidet, deren Qualität nur von engeren Spezialisten beurteilt werden kann. Da aber viele Arbeiten etwas breiter angelegt sind und öfters neue, zum Teil fragwürdige Elemente einführen, sind objektive Referee-Urteile kaum möglich. Sie werden durch subjektive Urteile und Vorurteile beeinflusst. Dadurch kommt es, wie die Erfahrung zeigt,¹⁵ zur Ablehnung „abweichender“ Artikel oder zur Forderung von Korrekturen, durch die – häufig anregende – Vermutungen und Besonderheiten unterdrückt werden. Nun sind es aber gerade diese Elemente, die – selbst wenn sie Fehler

enthalten – häufig Anstöße für neue Einsichten und Forschungsfortschritte liefern.

Ein Blick in die Zeit vor dem Durchbruch des Referee-Systems ist in diesem Zusammenhang lehrreich. Das englische „Economic Journal“ hatte in früheren Zeiten in jeder Nummer einen Abschnitt „Notes and Memoranda“, in dem neben einigen kurzen Mitteilungen vor allem kurze oder längere eingesandte Kritiken und Ergänzungen zu früheren Artikeln erschienen. Die Zahl dieser Beiträge betrug im Durchschnitt der Jahre 1951-1970 17 pro Jahrgang (mit einem Minimum von 6 Beiträgen in 1953 und einem Maximum von 27 Beiträgen im Jahr 1959). Diese Diskussionsbeiträge, an denen die *crème-de-la-crème* des wissenschaftstheoretischen *Establishments* beteiligt war, trugen zu einer erkenntnissteigernden Bereicherung bei, nicht zuletzt weil ungewöhnliche und unscharfe Einwände Eingang finden konnten, unabhängig davon ob sie – in heutiger Diktion – *Mainstream* oder heterodox waren. Das war Pluralismus pur. In späteren Jahren wurde dieser Teil der Zeitschrift eingeschränkt und zu Beginn der Neunzigerjahre ganz eingestellt. Alle Beiträge erscheinen nun im Referee-Verfahren, verspätet und „chemisch gereinigt“, ohne nachfolgende Diskussionsketten. Ein „Policy Forum“, das zur Diskussion ausgewählter Themen eingeführt wurde, besteht nur mehr aus geplanten Beiträgen.

Abschließend soll noch darauf hingewiesen werden, dass die Dominanz und der Generalitätsanspruch des *Mainstream* in Universitäten, Institutionen und „Core Journals“ dazu beiträgt, dass seit einigen Dezennien immer wieder von einer „Krise der Nationalökonomie“ geredet wird und dass die Wirtschaftstheorie an Prestige ein-

büßt, was sich auch im Rückgang der Studentenzahlen niederschlägt.¹⁶ Diese Krisen-Klagen richten sich hauptsächlich oder ausschließlich gegen charakteristische Elemente des *Mainstream*, der – wie er es ja wünscht – als allein gültige Grundlage ökonomischer Forschung angesehen wird. Die Vorwürfe betreffen die Radikalität und Realitätsferne von Annahmen (*homo oeconomicus*, Transparenz, Psychologie etc.) und diverse methodologische Beschränkungen. Sie sind aber nur dann berechtigt, wenn der *Mainstream* als Grundpfeiler der Wirtschaftstheorie angesehen wird. Wenn man die M-H-Perspektive aufgibt und die neoklassischen Varianten des *Mainstream* als inhaltlich und methodologisch begrenzte Teilbereiche eines umfangreicheren pluralistischen Theoriesortiments betrachtet, verliert diese Kritik ihre Bedeutung. Auf bestimmte Fragen und Probleme beschränkt, lassen sich die „unrealistischen“ Abstraktionen der Neoklassik und ebenso die anderer („heterodoxer“) Theorien durchaus verteidigen, wenn sich die Abstraktion im konkreten Fall als wenig relevant für das Ergebnis, aber als produktiv für eine analytische Vereinfachung erweist.

Wenn es gelänge, die M-H-Realität im ökonomischen *Establishment* durch einen ausgewogenen Pluralismus ohne Hegemoniebestrebungen in Forschung und Lehre zu ersetzen, würde es zwar weniger apodiktische Aussagen und schlagwortartige wirtschaftspolitische Empfehlungen geben, wohl aber differenzierte und mehrwertige Erkenntnisse, die der komplexen und verschwommenen („fuzzy“) Realität besser entsprechen würden.

Literatur

- Colander, D.; Holt, R.P.F.; Rosser, J.B., The Changing Face of Mainstream Economics, in: Review of Political Economy 16/4 (2004) 485-499.
- Diamond, A.M., The Core Journals in Economics, in: Current Contents 21 (1989) 4-11.
- Dow, S., A Future for Schools of Thought in Heterodox Economics, in: Harvey, J.T.; Garnett, R.F. (Hrsg.), Future Directions for Heterodox Economics (Ann Arbor, MI, 2007).
- Foldvary, F.A., Comparative Economic Theory, in: Foldvary, F.A.; et al. (Hrsg.), Beyond Neoclassical Economics. Heterodox Approaches to Economic Theory (Cheltenham 1996).
- Frey, B.S., Publishing as Prostitution? Choosing between One's Own Ideas and Academic Failure, in: Public Choice 116 (2003) 205-223.
- Gans, J.S.; Shepherd, G.B., How are the Mighty Fallen: Rejected Classical Articles by Leading Economists, in: Journal of Economic Perspectives 8/1 (1994) 165-179.
- Lipsey, R.G., Successes and Failures in the Transformation of Economics, in: Journal of Economic Methodology 8/2 (2001) 169-202.
- Myrdal, G., Against the Stream (New York 1973).
- Rothschild, K.W., A Note on Economic Imperialism, in: Jahrbücher für Nationalökonomie und Statistik 221/4 (2001) 440-447.
- Rosser, J.B., On the Complexities of Complex Economic Dynamics, in: Journal of Economic Perspectives 13/4 (1999) 169-192.

Anmerkungen

- ¹ „Of all the sciences, only economics has a hegemonic school, only economics is driven by a seeming desire to pursue singular paradigms“; Foldvary (1996a) XI.
- ² Erfasst sind alle Publikationen, in denen

beide Begriffe (bzw. deren Stellvertreter) im Titel und/oder im Abstract oder Descriptor vorkommen.

³ Bekanntlich wechselte Max Planck vom begonnen Ökonomiestudium zur Physik, weil ihm die ökonomischen Zusammenhänge zu komplex erschienen.

⁴ In Gegensatz zu heute war aber im Lehrbereich die Einseitigkeit des jeweiligen *Mainstream* durch dogmen- und wirtschaftsgeschichtliche Vorlesungen etwas gemildert.

⁵ Die Diamond-Liste (Diamond (1989)) umfasst folgende "Core Journals" (in alphabetischer Reihenfolge): American Economic Review, Brooking Papers of Economic Activity, Canadian Journal of Economics, Econometrica, Economic Inquiry, Economic Journal, Economica, Economics Letters, European Economic Review, International Economic Review, Journal of Development Economics, Journal of Econometrics, Journal of Economic Literature, Journal of Economic Theory, Journal of Financial Economics, Journal of International Economics, Journal of Labor Economics, Journal of Law and Economics, Journal of Mathematical Economics, Journal of Monetary Economics, Journal of Political Economy, Journal of Public Economics, Oxford Economic Papers, Quarterly Journal of Economics, Rand Journal of Economics, Review of Economic Studies, Review of Economics and Statistics.

⁶ Rothschild (2001).

⁷ Komplexität ist ein vielschichtiger Begriff (Rosser (1999)). Hier genügt die für den Begriff generell geltende Beschreibung, dass es sich um komplizierte Zusammenhänge handelt, die es für Beteiligte und Beobachter schwierig machen, die Mechanik des Wirtschaftsprozesses zu durchschauen (Colander u. a. (2004) 486).

⁸ „There are no neatly-defined ‚economic‘ problems, just ‚problems‘ and they are all complex" (Myrdal (1973) 142).

⁹ Eine genaue Abgrenzung des *Mainstream* ist angesichts der Verzweigung

gen und Extensionen der neoklassischen Theorie nicht möglich. Manche Autoren sehen inhaltliche Elemente (z. B. stabile Präferenzen, maximierendes Verhalten, Gleichgewicht) als charakteristische Merkmale des *Mainstream*, andere finden sie eher im methodologischen Bereich (z. B. axiomatische Modelle und deduktive Analyse, Mathematisierung). Sheila Dow (2007) betrachtet zwei Grundsätze als Trennungslinie zwischen *Mainstream* und Heterodoxie: Die Ablehnung bzw. Akzeptanz von Pluralismus und die Geschlossenheit des *Mainstream*-Systems in Gegensatz zu der Offenheit der heterodoxen Systeme.

¹⁰ Foldvary (1996, S. 8) schlägt eine Liste von zwanzig theoretischen Schulen (*schools of thought*) vor. Eine Liste einschlägiger Vereinigungen und Institutionen im „Heterodox Economic Portal“ der „Association of Heterodox Economics“ enthält 32 Eintragungen: <http://www.open.ac.uk/socialsciences/hetecon/societies.htm>.

¹¹ „To get an article published in most of today's top rank journals, you must provide a mathematical model, even if it adds nothing to your verbal analysis" (Lipsey (2001) 184).

¹² Das „*Post-Autistic Movement*“ entstand aus einem breiten Protest Pariser Studenten gegen die Einseitigkeit ihrer Ausbildung. Sie führte zu ausführlichen Diskussionen in der Presse und der Regierung und zu einer ständigen Publikation einer einschlägigen elektronischen Zeitschrift.

¹³ So stehen die Austrian Economics der Neoklassik selbstverständlich weit näher als dem Keynesianismus oder Marxismus, werden aber doch wegen ihrer Sonderstellung und ihrer Kritik an gewissen Elementen der Neoklassik der Heterodoxie zugerechnet.

¹⁴ Frey (2003).

¹⁵ Gans and Shepherd (1994).

¹⁶ Letzteres gilt nur für das volkswirtschaftliche Studium. Die Betriebswirtschaftslehre mit ihrer mehr pragmatischen und karrierebetonten Ausrichtung boomt.

BERICHTE UND DOKUMENTE

Üben die Erwerbs- personen in Österreich bildungsadäquate Berufe aus?

Michael Mesch

1. Einleitung

Wie in allen hoch entwickelten westeuropäischen Ländern, so ist auch in Österreich während der letzten vier Jahrzehnte der Bildungsstand der am Erwerbsleben beteiligten Bevölkerung sehr stark gestiegen. An zwei Indikatoren werden die Verschiebungen in der Bildungsstruktur der Beschäftigung besonders augenfällig: erstens dem Anteil jener Erwerbspersonen, die höchstens die Pflichtschule absolviert (oder diese gar nicht abgeschlossen) hatten, und zweitens dem Anteil der AbsolventInnen einer Universität oder (Fach-)Hochschule an der Gesamtheit der Berufstätigen.

1971 hatte der Anteil der Erwerbspersonen, die nur eine Pflichtschule besucht hatten, laut der auf den Volkszählungsdaten beruhenden Untersuchung von Lassnigg und Prenner (1996) noch 51,2% betragen. Lediglich 3,1% hatten einen Universitäts- oder Hochschulabschluss (vgl. Tabelle 1).

Die Anzahl der Berufstätigen, die bloß einen Pflichtschulabschluss als höchste beendete formale Ausbildung aufweisen konnten, verringerte sich in den folgenden dreißig Jahren sehr stark, nämlich von 1.586.900 (1971)

auf 869.100 (2001). Der Anteil dieser Bildungsstufe (untere Sekundarstufe) sank von 51,2% auf 22,7%. Ohne die sehr hohe Zuwanderung von gering oder unqualifizierten Erwerbspersonen aus den südosteuropäischen Ländern und der Türkei wäre diese Quote noch weitaus stärker zurückgegangen.¹

Währenddessen verdreifachte sich die Anzahl der HochschulabsolventInnen (von 94.700 im Jahre 1971 auf 300.300 2001). Der Anteil dieser tertiären Bildungsstufe an der Gesamtheit der Berufstätigen erhöhte sich von 3,1% auf 7,8%.

Rezentere Informationen über die Bildungsstruktur der Beschäftigung sind aus der Arbeitskräfteerhebung im Rahmen des von Statistik Austria durchgeführten Mikrozensus verfügbar. Bezug genommen wird dabei auf

Tabelle 1: Berufstätige nach höchster abgeschlossener Ausbildung (Pflichtschule, Universität) 1971-2006: Prozentanteile an der jeweiligen Gesamtheit

Jahr	Pflichtsch.	Univ.
1971	51,2	3,1
1981	40,6	3,9
1991	29,3	5,4
2001	22,7	7,8
2004-6	17,1	9,9

Grundgesamtheiten: VZ 1971-2001: Erwerbspersonen ohne geringfügig Beschäftigte; Mikrozensus-Arbeitskräfteerhebung, Durchschnitt der Jahre 2004-6: Erwerbstätige ohne Präsenz- und Zivildienster nach Labour Force-Konzept.

Quellen: 1971-81: Lassnigg, Prenner (1996); 1991-2001: Prenner, Steiner (2005); 2004-6: Mesch (2007).

die arithmetischen Mittelwerte aus den Jahren 2004-2006 zur höchsten abgeschlossenen Ausbildung (nach ISCED-97) der Erwerbstätigen, definiert nach dem Arbeitskräftekonzept (*Labour Force*-Konzept, LFK) der Internationalen Arbeitsorganisation.

Es zeigt sich, dass der Anteil der untersten Bildungsstufe weiter zurückging: Im Schnitt der Jahre 2004 bis 2006 hatten 17,1% der Erwerbstätigen nur die Pflichtschule absolviert (bzw. diese gar nicht abgeschlossen). Gleichzeitig hielt der Trend zur Inanspruchnahme tertiärer Bildungseinrichtungen an: Nahezu jede zehnte erwerbstätige Person (9,9%) gab 2004-6 ein Hochschulstudium als höchste abgeschlossene Ausbildung an.

Wie dieser steigende Bildungsstand der am Erwerbsleben beteiligten Bevölkerung zu interpretieren sei, das ist heute nach wie vor nicht unumstritten.² Es kann davon ausgegangen werden, dass zwischen den (Aus-)Bildungsentscheidungen und dem qualifikations-spezifischen Arbeitskräfteangebot einerseits und der qualifikationsspezifischen Arbeitskräftenachfrage andererseits, d. h. den Entscheidungen der Unternehmungen über die Einstellung von Arbeitskräften bestimmten Ausbildungsniveaus, direkte und indirekte Wechselwirkungen bestehen. Für BildungsexpertInnen dürfte in diesem Zusammenhang von einigem Interesse sein, inwieweit Arbeitskräfte eines bestimmten (Aus-)Bildungsniveaus in einem adäquaten Beruf tätig waren oder einen Beruf über bzw. unter diesem (Aus-)Bildungsniveau ausübten.

Aufschluss darüber kann die Gegenüberstellung der Daten zur Bildungsstruktur der Beschäftigung und jener zur Berufsstruktur der Beschäftigung (Kreuzklassifikation der Erwerbspersonen nach diesen beiden Merkmalen)

aus der Volkszählung 2001 geben.

Kapitel 2 stellt die Datengrundlage (VZ 2001) und die Ausprägungen der Erwerbspersonen-Merkmale „Ausbildung“ und „Beruf“ nach ISCED-97 bzw. ISCO-88 vor. Die Ergebnisse der Kreuzklassifikation der Berufstätigen nach diesen beiden Merkmalen und ein Vergleich einiger dieser Resultate mit jenen von 1991 werden im Kapitel 3 präsentiert.

2. Datengrundlage und Gliederung

2.1 Gliederung der Beschäftigung nach dem Merkmal Ausbildung

Die Volkszählung 2001 erhob formale Abschlüsse im Rahmen der schulischen Ausbildungen und bestimmte formale Abschlüsse im Rahmen der Berufsausbildung (Lehrabschluss, Gesellenprüfung, Meisterprüfung etc.). Nicht erfasst wurden Abschlüsse von anderen Kursen und Lehrgängen der beruflichen Weiterbildung in den Betrieben oder außerhalb. Von den tatsächlichen Qualifikationen der Berufstätigen ergibt sich somit aus den Daten der Volkszählung nur ein unvollständiges Bild.

Die Angaben der Befragten zu ihrer höchsten abgeschlossenen Ausbildung wurden bei der Volkszählung 2001 nach der internationalen Bildungsklassifikation ISCED-97 (International Standard Classification of Educations) umgeschlüsselt.³ Diese Systematik beinhaltet sieben Bildungsstufen, von denen zwei, nämlich 3B und 3C, wegen der geringen Bedeutung von 3C (Fachschul-Kurzausbildungen) zusammengefasst werden:

- <2> Allgemein bildende Pflichtschule (Volksschule, Oberstufe; Hauptschule; Realschule; AHS-Unterstufe). Weiters enthält diese Kategorie auch Personen, welche

die Pflichtschule nicht formal abgeschlossen haben.⁴

- <3B, 3C> Lehre (duale Ausbildung); Berufsbildende mittlere Schulen (BMS; z. B. Handelsschule, Haushaltungs- und Hauswirtschaftsschule, Land- und forstwirtschaftliche mittlere Schule, Polytechnische Schule, Berufsbildende Statut-Schulen, andere Fachschulen⁵). Die Kategorie „Lehre“ umfasst alle Personen, die einen in der offiziellen Lehrberufsliste⁶ genannten Beruf erlernt und mit einer Gehilfen-, Gesellen-, Facharbeiter- bzw. Lehrabschlussprüfung abgeschlossen haben. Darüber hinaus wurden auch so genannte „lehrberufsähnliche Ausbildungen“ (z. B. Ordinationshilfe bei ZahnärztInnen) und bereits aufgelassene Lehrberufe dieser Bildungsebene zugeordnet.
- <3A> Allgemein bildende höhere Schule (AHS).⁷
- <4> Berufsbildende höhere Schulen (BHS; z. B. Handelsakademie (HAK), Höhere technische Lehranstalten (HTL), Höhere Lehranstalten für wirtschaftliche Berufe);⁸ Schulen für Gesundheits- und Krankenpflege; Schulen für den medizinisch-technischen Fachdienst; Mittlere und Höhere Speziallehrgänge; Universitätslehrgänge (Maturaniveau, kürzer als zwei Jahre).
- <5B> Hochschulverwandte Einrichtungen (Akademien: A. des Gesundheitswesens, A. für Sozialarbeit, A. zur Ausbildung von Lehrern für allgemein bildende Pflichtschulen, Berufspädagogische A.); Kurzstudium an Universitäten; Universitätslehrgänge (Maturaniveau, mindestens zweijährig); Kollegs (z. B. HTL-Kollegs, HAK-Kollegs)

bzw. Abiturientenlehrgänge; Meister- und Werkmeisterausbildung. Akademien sind Teil des tertiären Bildungswesens, ein Abschluss an einer dieser dreijährig geführten Bildungseinrichtungen ist aber nicht als akademischer Grad zu werten. Kollegs bieten eine vier- bis sechssemestrige fachtheoretische und praktische Ausbildung einer BHS an. Für den Besuch ist eine Reifeprüfung, Berufsreifeprüfung oder Studienberechtigungsprüfung Voraussetzung. Der Abschluss wird in Form einer Diplomprüfung erworben. Abiturientenlehrgänge sind als Vorläufer der Kollegs anzusehen.

- <5A, 6> Universitäten, Hochschulen, Fachhochschulen. Diese Bildungsstufe schließt alle Personen ein, die ein Studium an einer dieser Bildungseinrichtungen mit dem zumindest für die jeweilige Studienrichtung vorgesehenen Erstabschluss (Bakkalaureat, Magister, Diplomingenieur usw.) beendet haben.

2.2 Gliederung der Beschäftigung nach dem Merkmal Beruf

Die Angaben der Befragten zu ihrem Beruf wurden bei der Volkszählung 2001 nach der internationalen Berufssystematik ISCO-88 (International Standard Classification of Occupations) in der EU-Version ISCO-88 (COM) kodiert.⁹

Die ISCO-Berufssystematik sieht auf den beiden höchsten Aggregatensebenen 10 „Berufshauptgruppen“ (Einsteller) bzw. 27 „Berufsgruppen“ (Zweisteller) vor:

<1> „Angehörige gesetzgebender Körperschaften, leitende Verwaltungsbedienstete und Führungskräfte in der

Privatwirtschaft“: „Angehörige gesetzgebender Körperschaften und leitende Verwaltungsbedienstete“ <11>, „Geschäftsleiter und Geschäftsbereichsleiter in großen Unternehmen“ <12>, „Leiter kleiner Unternehmen“ <13>.

<2> „Akademische Berufe“: „Physiker, Mathematiker und Diplomingenieure“ <21>, „Biowissenschaftler, Mediziner und Apotheker“ <22>, „Lehrkräfte mit akademischer Ausbildung“ <23>, „Sonstige Akademische Berufe“ <24>.

<3> „Techniker und gleichrangige nichttechnische Berufe“: „Technische Fachkräfte“ <31>, „Biowissenschaftliche und Gesundheitsfachkräfte“ <32>, „Lehrkräfte ohne akademische Ausbildung“ <33>, „Sonstige nichttechnische Fachkräfte“ <34>.

<4> „Bürokräfte, Kaufmännische Angestellte“: „Büroangestellte ohne Kundenkontakt“ <41>, „Büroangestellte mit Kundenkontakt“ <42>.

<5> „Dienstleistungsberufe, Verkäufer in Geschäften und auf Märkten“: „Personenbezogene Dienstleistungsberufe und Sicherheitsberufe“ <51>, „Modelle, Verkäufer und Vorführer“ <52>.

<6> „Fachkräfte in der Land- und Forstwirtschaft sowie Fischerei“.

<7> „Handwerks- und verwandte Berufe“: „Mineralgewinnungs- und Bauberufe“ <71>, „Metallarbeiter, Mechaniker und verwandte Berufe“ <72>, „Präzisionsarbeiter, Kunsthandwerker, Drucker und verwandte Berufe“ <73>, „Sonstige Handwerks- und verwandte Berufe“ <74>.

<8> „Anlagen- und Maschinenbediener sowie Montierer“: „Bediener stationärer und verwandter Anlagen“ <81>, „Maschinenbediener und Montierer“ <82>, „Fahrzeugführer und Bediener mobiler Anlagen“ <83>.

<9> „Hilfsarbeitskräfte“: „Verkaufs- und Dienstleistungshilfskräfte“ <91>.

„Land- und forstwirtschaftliche, Fischerei- und verwandte Hilfsarbeiter“ <92>, „Hilfsarbeiter im Bergbau, Baugewerbe, in der Fertigung und im Transportwesen“ <93>.

<01> „Soldaten“: Diese Hauptgruppe umfasst neben den Berufsmilitärpersonen und den Präsenzdienern auch die Zivildienner.

3. Ergebnisse und Schlussfolgerungen

Tabelle A1 im Tabellenanhang ordnet die Erwerbspersonen (ohne geringfügig Beschäftigte) des Jahres 2001 nach den sechs Bildungsstufen (gemäß ISCED-97) und den neun Berufshauptgruppen (laut ISCO-88).¹⁰ Tabelle A2 zeigt die Prozentanteile der neun Berufshauptgruppen an der Gesamtheit der Erwerbspersonen in den einzelnen Bildungsstufen. Beispielsweise übten 7.600 Erwerbspersonen mit BHS-Abschluss einen Handwerksberuf (Hauptgruppe <7>) aus. Das waren 2,2% aller Berufstätigen der postsekundären, aber nicht tertiären Bildungsstufe <4>.¹¹

Da die ISCO-Berufssystematik im Vergleich zu ihrer Vorgängerin verstärkt das Element der Bildungsqualifikation (höchster formaler Bildungs- oder Ausbildungsabschluss) berücksichtigt, sind Aussagen über das Ausmaß bildungsadäquater bzw. nicht bildungsadäquater Berufsausübung möglich:

- Für die Zuordnung eines Berufs zur Hauptgruppe <2> Akademische Berufe ist eine Qualifikation auf tertiärem Bildungsniveau erforderlich, und zwar ein Abschluss einer Universität, Hochschule, Fachhochschule oder Akademie.
- Der Hauptgruppe <3> Technische und nichttechnische Fachkräfte

Tabelle 2: Berufstätige in Österreich lt. VZ 2001: Berufsausübung über/gemäß/unter Ausbildungsniveau (in Tsd.)

	APS	Lehre, BMS	AHS	BHS	Akad., Meister	Univ.	Gesamt
Führungsposition	33,5	133,9	20,3	41,7	45,4	45,8	320,7
Berufsausübung über Ausbildungsniveau	575,6	309,9	12,3	17,3	0,0	0,0	915,1
ausbildungsadäquate Berufsausübung	255,4	1234,0	66,7	182,3	182,6	193,4	2114,4
Berufsausübung unter Ausbildungsniveau	0,0	182,2	66,8	100,3	33,9	59,6	442,9
Gesamt	864,6	1860,1	166,0	341,6	261,9	298,9	3793,2

Quelle: Statistik Austria: VZ 2001; eigene Berechnungen aufgrund dieser Daten.
Berufstätige ohne Berufshauptgruppe <01> Soldaten, Zivildienstler.

Tabelle 3: Berufstätige in Österreich lt. VZ 2001: Berufsausübung über/gemäß/unter Ausbildungsniveau: Prozentanteile an den Bildungsstufen

	APS	Lehre, BMS	AHS	BHS	Akad., Meister	Univ.	Gesamt
Führungsposition	3,9%	7,2%	12,2%	12,2%	17,3%	15,3%	8,5%
Berufsausübung über Ausbildungsniveau	66,6%	16,7%	7,4%	5,1%	0,0%	0,0%	24,1%
ausbildungsadäquate Berufsausübung	29,5%	66,3%	40,2%	53,4%	69,7%	64,7%	55,7%
Berufsausübung unter Ausbildungsniveau	0,0%	9,8%	40,2%	29,4%	13,0%	20,0%	11,7%
Gesamt	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%

Quelle: Statistik Austria: VZ 2001; eigene Berechnungen aufgrund dieser Daten.
Berufstätige ohne Berufshauptgruppe <01> Soldaten, Zivildienstler.

werden Berufe mit folgenden Bildungsanforderungen zugeordnet: Abschluss eines Kollegs, BHS-Matura, AHS-Matura oder Abschluss einer Akademie für medizinisch-technische Dienste. Auch einige Lehrberufe (z. B. neue EDV-Lehrberufe, Chemielabortechniker, Technische Zeichner, Fotografen, Optiker, Kaufmännische Lehrberufe) gehören dieser Hauptgruppe an.

- Voraussetzung für die Einstufung eines Berufs in den Hauptgruppen <4> bis <8> (Büroangestellte; Personenbezogene Dienstleistungsberufe und Verkäufer; Land- und forstwirtschaftliche Fachkräfte; Handwerksberufe; Bediener von Maschinen, Anlagen und Fahrzeugen) ist ein BMS- oder Lehrabschluss.
- Berufe der Hauptgruppe <9> Hilfsarbeitskräfte erfordern keine über die Pflichtschule hinausgehende formale oder arbeitsplatzspezifische Ausbildung.

Lediglich den Berufen der Hauptgruppen <1> Führungskräfte und <01> Soldaten sind keine spezifischen Bildungsanforderungen zugeordnet.

Wie sehen die Relationen zwischen bildungsadäquater Berufsausübung, Beschäftigung unter Bildungsniveau und Beschäftigung über Bildungsniveau in den einzelnen Bildungsstufen aus?

Von den Personen, die lediglich eine Pflichtschule absolviert hatten, waren 2001 255.400 von 864.600 (vgl. Tabelle A1), also 29,5% (siehe Tabelle A2), als Hilfsarbeitskräfte – und somit ihrer Erstausbildung entsprechend – tätig. Alle PflichtschulabsolventInnen, die einen Beruf aus den Hauptgruppen <2> bis <8> ausübten, waren demnach über ihrem Bildungsniveau beschäftigt.

Ihre Zahl belief sich auf 575.600 (vgl. Tabelle 2), ihr Anteil auf 66,6% (siehe Tabelle 3). 33.500 Personen bzw. 3,9% aus dieser Bildungsstufe hatten den Sprung in eine Führungsposition geschafft. Insgesamt ergibt sich somit folgendes Bild: Rund ein Drittel der PflichtschulabsolventInnen waren in einem bildungsadäquaten Beruf und rund zwei Drittel in einem mehr als bildungsadäquaten Beruf tätig.

Etwa zwei Drittel (66,3%) der Erwerbspersonen, die eine Lehre oder eine BMS abgeschlossen hatten, übten einen Beruf aus den Hauptgruppen <4> bis <8> aus und waren somit (aus)bildungsadäquat eingesetzt. Über 300.000 Personen aus dieser oberen sekundären Bildungsstufe hatten durch Lernen am Arbeitsplatz, private Fortbildungsanstrengungen und/oder die Teilnahme an betrieblichen oder außerbetrieblichen Weiterbildungsprogrammen eine Verwendung als Technische oder Nichttechnische Fachkraft (Hauptgruppe <3>) erreicht.¹² Den 16,7% mit mehr als bildungsadäquatem Beruf standen 9,8% mit weniger als bildungsadäquatem Beruf gegenüber. 7,2% hatten eine Führungsposition inne, wobei es sich überwiegend um die Leitung kleiner Unternehmen handelte.

Das mit Abstand höchste Risiko, nicht bildungsadäquat eingesetzt zu werden, bestand für AHS-MaturantInnen. 40,2% der Erwerbspersonen aus dieser oberen Sekundarstufe arbeiteten bildungsadäquat als Technische oder Nichttechnische Fachkräfte, aber ebenso viele waren in einem Beruf der Hauptgruppen <4> bis <9> tätig, u. a. 16,8% als Büroangestellte und 11,6% in Personenbezogenen Dienstleistungsberufen (vgl. Tabelle A2). 7,4% der AHS-MaturantInnen hatten den Aufstieg in einen Akade-

mischen Beruf geschafft, und 12,2% nahmen eine Führungsposition ein.

Etwas günstiger als für die AHS-MaturantInnen gestaltete sich die diesbezügliche Relation für die BHS-MaturantInnen: Rund die Hälfte (53,4%) waren in einem bildungsadäquaten Beruf tätig (Hauptgruppe <3>), mehr als ein Viertel (29,4%) hatten eine Beschäftigung in den Berufsfeldern der Hauptgruppen <4> bis <9>, u. a. 15,6% als Büroangestellte.

Von den knapp 300.000 Universitäts- bzw. HochschulabsolventInnen übten 193.400 bzw. 64,7% einen Akademischen Beruf (Hauptgruppe <2>) aus, waren also bildungsadäquat tätig. 45.800 Erwerbspersonen bzw. 15,3% aus dieser tertiären Bildungsstufe hatten eine Führungsposition inne. Jede/r fünfte UniversitätsabsolventIn arbeitete in einem nicht bildungsadäquaten Beruf: 11,1% waren Technische oder Nichttechnische Fachkräfte, 3,8% Büroangestellte und 2,2% Personenbezogene Dienstleister. Für eine Erwerbstätigkeit von AkademikerInnen in einem Beruf unter Ausbildungsniveau kommen zahlreiche Ursachen in Frage, u. a. die folgenden:

➤ AbsolventInnen von Studienrichtungen, für die von Seiten der Unternehmen nur geringe Nachfrage

besteht, sehen sich veranlasst, einen Beruf unterhalb ihres Bildungsniveaus zu ergreifen.

- Personen, die aus dem einen oder anderen Grund (Krankheit, Pflegeverpflichtungen, Kindererziehung etc.) ihre Erwerbstätigkeit für längere Zeit unterbrechen müssen bzw. wollen, verlieren berufliche Kompetenzen (teilweise Obsoleszenz des beruflichen Wissens). Dies kann dazu führen, dass ihnen die Rückkehr in den früher ausgeübten Beruf nicht mehr möglich ist.
- AkademikerInnen ausländischer Herkunft haben wegen mangelnder Deutschkenntnisse und/oder der Nichtanerkennung ihrer im Heimatland erworbenen Diplome nicht selten Schwierigkeiten, in Österreich (rasch) einen ihrer fachlichen Qualifikation entsprechenden Akademischen Beruf auszuüben.
- HochschulabsolventInnen ergreifen nicht bildungsadäquate Gelegenheitsarbeiten, bis sie einen ihren Erwartungen entsprechenden Arbeitsplatz in einem Akademischen Beruf gefunden haben. Entsprechendes gilt eventuell für AkademikerInnen, die ihren bisherigen Arbeitsplatz verloren haben und sich auf Arbeitssuche befinden.

Tabelle 4: Berufstätige in Österreich lt. VZ 1991 und 2001: Berufsausübung über/gemäß/unter Ausbildungsniveau: Prozentanteile

	1991	2001
Führungsposition	6,5%	8,5%
Berufsausübung über Ausbildungsniveau	29,1%	24,1%
ausbildungsadäquate Berufsausübung	55,1%	55,7%
Berufsausübung unter Ausbildungsniveau	9,3%	11,7%
Gesamt	100,0%	100,0%

Quelle: Statistik Austria: VZ 1991 und 2001; eigene Berechnungen aufgrund dieser Daten. Berufstätige ohne Berufshauptgruppe <01> Soldaten, Zivildienstler.

den, und für AkademikerInnen, die ihren Arbeitsplatz wechseln und ihre neue Stelle nicht unmittelbar antreten können.

- Der Wunsch von AkademikerInnen, für längere Zeit in Teilzeit zu arbeiten, findet nicht bei allen Arbeitgebern Anklang.

Die quantitative Bedeutung dieser möglichen Ursachen für die nicht bildungsadäquate Berufsausübung von UniversitätsabsolventInnen ist nicht bekannt.

Welche Gesamtbilanz ergibt sich? Von den knapp 3,8 Mio. Erwerbspersonen übten 2001 über 2,1 Mio. bzw. 55,7% einen (aus)bildungsadäquaten Beruf aus. (Vgl. jeweils die rechte Spalte in den Tabellen 2 und 3.) Mehr als 900.000 Erwerbspersonen bzw. 24,1% waren in einem Beruf oberhalb ihres Ausbildungsniveaus tätig, hatten also durch Weiterbildung einen Aufstieg in einen Beruf mit höheren Bildungsanforderungen geschafft, und rund 320.000 Erwerbspersonen bzw. 8,5% nahmen eine Führungsposition ein. Etwa 440.000 Erwerbspersonen bzw. 11,7% wurden in einem Beruf unterhalb ihres formalen Ausbildungsniveaus eingesetzt. Die Relation zwischen der Zahl der Erwerbspersonen in einem Beruf über dem jeweiligen Ausbildungsniveau und jener der Erwerbspersonen in einem Beruf unterhalb des jeweiligen Ausbildungsniveaus betrug somit etwas mehr als 2 : 1.¹³

Aus Tabelle 4 lässt sich entnehmen, wie sich die Gesamtbilanz hinsichtlich bildungsadäquater bzw. nicht adäquater Berufsausübung zwischen 1991 und 2001 veränderte, also in einem Jahrzehnt, in dem sich der Bildungsstand der Erwerbsbevölkerung wesentlich erhöhte (vgl. Tabelle 1). Bei der Beurteilung ist zu berücksichtigen,

dass sich Änderungen der obigen Gesamtbilanz nicht nur aus Verschiebungen innerhalb der einzelnen Bildungsstufen (Vergrößerung bzw. Verkleinerung der Anteile bildungsadäquater bzw. nicht bildungsadäquater Berufsausübung) ergeben, sondern auch aus geänderten Anteilen der einzelnen Bildungsstufen an der Gesamtzahl der Berufstätigen.

Der Anteil der Erwerbspersonen, die in einem bildungsadäquaten Beruf tätig waren, lag sowohl 1991 als auch 2001 zwischen 55% und 56%.

Die Quote derjenigen Erwerbspersonen, die einen Beruf unter Ausbildungsniveau ausübten, erhöhte sich von 9,3% auf 11,7%. Am absolut stärksten nahm die nicht ausbildungsadäquate Beschäftigung unter den AbsolventInnen einer Lehre oder BMS zu.

Das Absinken des Anteils der Erwerbspersonen in einem Beruf über dem jeweiligen (Aus-)Bildungsniveau von 29,1% auf 24,1% wird zu mehr als 100% durch den betreffenden Rückgang im Bereich der PflichtschulabsolventInnen erklärt (von 20,9% der Gesamtzahl der Berufstätigen auf 15,2%). Dieser Rückgang wiederum lässt sich im Rahmen einer Komponentenzerlegung ganz überwiegend auf den Bildungsstruktureffekt zurückführen, d. h. auf die stark gefallene Bedeutung der Bildungsstufe „Allgemeine Pflichtschule“ im Beobachtungszeitraum (Anteilsabnahme von 29,6% auf 22,8% aller Berufstätigen, exklusive Soldaten).

Der Anteil der Erwerbspersonen in Führungspositionen schließlich stieg von 6,5% auf 8,5%.

Besonders interessant sind die Tendenzen bei den UniversitätsabsolventInnen, nahm doch deren Zahl zwischen 1991 und 2001 um die Hälfte zu. Der Anteil der Erwerbspersonen

mit Hochschuldiplom in bildungsadäquater Beschäftigung verringerte sich, nämlich von 69,0% auf 64,7%. Gleichzeitig erhöhte sich die Quote der UniversitätsabsolventInnen in Berufen unter Bildungsniveau von 17,0% auf 20,0%, wobei der Zuwachs überwiegend im Bereich der Technischen und Nichttechnischen Fachkräfte stattfand. Und der Anteil der Berufstätigen mit Hochschulabschluss, die eine Führungsposition innehatten, stieg von 14,0% auf 15,3%.

Alles in allem war der starke Zustrom von Personen mit höherer oder hoher Bildungsqualifikation in den Arbeitsmarkt während der Neunzigerjahre von einem leicht steigenden Maß an nicht (aus-)bildungsadäquater Berufsausübung begleitet. Die große Bedeutung von Weiterbildung wird durch die Daten nachdrücklich bestätigt.

Anmerkungen

¹ Wie Prenner und Steiner (2005) anhand der Ergebnisse der Volkszählung 2001 nachweisen, belief sich der Anteil der Unqualifizierten unter den in Österreich berufstätigen Personen (Erwerbspersonen inkl. geringfügig Beschäftigte) mit ausländischer Staatsbürgerschaft auf 51,9% (Berufstätige mit österreichischer Staatsbürgerschaft: 20,7%). Besonders hoch war der Anteil der Personen mit höchstens einem Pflichtschulabschluss unter den Berufstätigen aus der Türkei (79%), aus Serbien und Montenegro (63%) und Mazedonien (55%). Auf diese drei Länder entfiel mehr als ein Drittel aller Berufstätigen mit ausländischer Staatsbürgerschaft in Österreich 2001: Serbien und Montenegro 19,3%, Türkei 15,6%, Mazedonien 1,8%.

² Vgl. Lassnigg, Prenner, Steiner (1999) 34ff.

³ Siehe Bauer (2004a).

⁴ Bei fehlenden Angaben zur höchsten abgeschlossenen Ausbildung wurde die Kategorie „Allgemein bildende Pflichtschule“ eingesetzt. Siehe Statistik Austria (2005) 35.

⁵ Die nach dem Schulorganisationsgesetz der mittleren Ebene zugehörigen berufs-, lehrer- und erzieherbildenden Fachschulen werden in der Regel drei- oder vierjährig geführt und mit einer Abschlussprüfung beendet. Im land- und forstwirtschaftlichen, sozialberuflichen und hauswirtschaftlichen Bereich gibt es auch ein- und zweijährige Formen.

⁶ BGBl Nr. 268/1975 in der Fassung 2001.

⁷ Dieser Schultyp vermittelt Allgemeinbildung und schließt mit Matura ab. Geführt werden AHS (Gymnasien) entweder als achtjährige Formen (Schulstufen 5 bis 12) oder als Oberstufenformen (Schulstufen 9 bis 12).

⁸ Bei den BHS handelt es sich um fünfjährige berufliche Ausbildungen, die mit einer Reife- und Diplomprüfung abgeschlossen werden und sowohl eine bestimmte berufliche Qualifikation vermitteln als auch zum Erwerb der allgemeinen Hochschulreife führen.

⁹ Siehe dazu Bauer (2004b).

¹⁰ Die Angehörigen der Berufshauptgruppe <01> Soldaten, Zivildienstler werden außer Betracht gelassen. Sie sind keiner Bildungsstufe zuzuordnen.

¹¹ Zur Entwicklung der Berufsstruktur der Beschäftigung in Österreich siehe Mesch (2005; 2007).

¹² An dieser Stelle ist anzumerken, dass aus den oben im Kapitel 2.2 bereits erwähnten Klassifikationsgründen für die AbsolventInnen bestimmter Lehren – Technische Zeichner, Fotografen etc. – die Ausübung eines Berufs aus der Hauptgruppe <3> keinen Einsatz über Ausbildungsniveau darstellt, sondern eine bildungsadäquate Tätigkeit. Der Anteil der Lehr- bzw. BMS-AbsolventInnen mit mehr als bildungsadäquatem Beruf war somit tatsächlich geringer als der in Tabelle 3 ausgewiesene Wert von 16,7%.

Tabelle A1: Berufstätige in Österreich lt. VZ 2001 nach Berufshauptgruppen und Bildungsabschlüssen (in Tsd.)

<i>Berufshauptgruppen (ISCO-88)</i>	<i>Bildungsstufen (ISCED-97)</i>						Berufstätige insgesamt
	<2> Allgemein bildende Pflichtschule	<3B,3C> Lehre, Berufsbildende mittlere Schule	<3A> Allgemein bildende höhere Schule	<4> Berufsbildende höhere Schule	<5B> Akademie, Kolleg, Meisterprüfung	<5A,6> Universität, (Fach-) Hochschule	
Privatwi. Führungskräfte, leit. Verwalt.bediens. <1>	33,5	133,9	20,3	41,7	45,4	45,8	320,7
Akademische Berufe <2>	3,1	6,9	12,3	17,3	72,0	193,4	305,0
Techn., nichttechn. Fachkräfte, nichtakad. Lehrkräfte <3>	75,0	303,0	66,7	182,3	55,6	33,1	715,7
Büroangestellte <4>	98,3	298,7	28,0	53,3	13,4	11,2	502,8
Personenbez. Dienstleistungsberufe, Verkäufer <5>	140,4	309,8	19,2	25,0	10,9	6,5	511,8
Landwirtschaftliche, forstwirt. Fachkräfte <6>	40,6	79,8	1,4	3,5	11,7	1,0	138,0
Handwerksberufe <7>	121,8	373,9	4,6	7,6	43,3	2,1	553,3
Bediener v. Maschinen, Anl., Fahrzeugen, Montierer <8>	96,5	172,0	4,1	3,4	5,3	1,8	283,1
Hilfsarbeitskräfte <9>	255,4	182,2	9,5	7,5	4,3	3,9	462,8
Gesamt	864,6	1860,1	166,0	341,6	261,9	298,9	3793,2

Quelle: Statistik Austria: VZ 2001; eigene Berechnungen aufgrund dieser Daten.
Berufstätige ohne Berufshauptgruppe <01> Soldaten, Zivildienner.

	mehr als bildungsadäquate Berufsausübung
	bildungsadäquate Berufsausübung
	weniger als bildungsadäquate Berufsausübung

**Tabelle A2: Berufstätige in Österreich lt. VZ 2001 nach Berufshauptgruppen und Bildungsabschlüssen:
Anteile der Berufshauptgruppen an den Bildungsstufen in %**

<i>Berufshauptgruppen (ISCO-88)</i>	<i>Bildungsstufen (ISCED-97)</i>						Berufstätige insgesamt
	<2> Allgemein bildende Pflichtschule	<3B,3C> Lehre, Berufsbildende mittlere Schule	<3A> Allgemein bildende höhere Schule	<4> Berufsbildende höhere Schule	<5B> Akademie, Kolleg, Meisterprüfung	<5A,6> Universität, (Fach-) Hochschule	
Privatwi. Führungskräfte, leit. Verwalt.bediens. <1>	3,9%	7,2%	12,2%	12,2%	17,3%	15,3%	8,5%
Akademische Berufe <2>	0,4%	0,4%	7,4%	5,1%	27,5%	64,7%	8,0%
Techn., nichttechn. Fachkräfte, nichtakad. Lehrkräfte <3>	8,7%	16,3%	40,2%	53,4%	21,2%	11,1%	18,9%
Büroangestellte <4>	11,4%	16,1%	16,8%	15,6%	5,1%	3,8%	13,3%
Personenbez. Dienstleistungsberufe, Verkäufer <5>	16,2%	16,7%	11,6%	7,3%	4,2%	2,2%	13,5%
Landwirtschaftliche, forstwirt. Fachkräfte <6>	4,7%	4,3%	0,8%	1,0%	4,5%	0,3%	3,6%
Handwerksberufe <7>	14,1%	20,1%	2,8%	2,2%	16,5%	0,7%	14,6%
Bediener v. Maschinen, Anl., Fahrzeugen, Montierer <8>	11,2%	9,2%	2,4%	1,0%	2,0%	0,6%	7,5%
Hilfsarbeitskräfte <9>	29,5%	9,8%	5,7%	2,2%	1,6%	1,3%	12,2%
Gesamt	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%

Quelle: Statistik Austria: VZ 2001; eigene Berechnungen aufgrund dieser Daten.
Berufstätige ohne Berufshauptgruppe <01> Soldaten, Zivildienstler.

	mehr als bildungsadäquate Berufsausübung
	bildungsadäquate Berufsausübung
	weniger als bildungsadäquate Berufsausübung

- ¹³ Auch Lassnigg, Prenner und Steiner (1996) 34ff gelangten zu der Schlussfolgerung, dass Personen, die einen mehr als bildungsadäquaten Beruf ausüben, bei weitem gegenüber jenen überwiegen, die in einem weniger als bildungsadäquaten Beruf tätig sind.

Literatur

- Bauer, Adelheid, Volkszählung 2001: Bildungsstruktur der Bevölkerung, in: Statistische Nachrichten 1 (2004a) 10-17.
- Bauer, Adelheid, Volkszählung 2001: Berufliche und wirtschaftliche Struktur der Erwerbstätigen, in: Statistische Nachrichten 5 (2004b) 382-390.
- Lassnigg, Lorenz; Prenner, Peter, Wandel der österreichischen Wirtschafts- und Berufsstrukturen, Phase I: Grundausswertungen der Volkszählungsergebnisse (=Studie im Auftrag der Kammer für Arbeiter und Angestellte für Wien; Institut für Höhere Studien (IHS), Wien 1996).
- Lassnigg, Lorenz; Prenner, Peter; Steiner, Peter, Die Zukunft der österreichischen Qualifikations- und Berufslandschaft (=AMS report 9, Wien 1999).
- Mesch, Michael (Hrsg.), Der Wandel der Beschäftigungsstruktur in Österreich. Branchen – Qualifikationen – Berufe (Wien 2005).
- Mesch, Michael, Der Wandel der beruflichen Struktur der österreichischen Beschäftigung 1991-2001, in: Mesch (Hrsg.) (2005) 219-285.
- Mesch, Michael, Der Wandel der Branchen- und Berufsstruktur der österreichischen Beschäftigung seit Anfang der 1990er Jahre (=Materialien zu Wirtschaft und Gesellschaft 104, Wien 2007).
- Prenner, Peter; Steiner, Peter, Der Wandel der Qualifikationsstruktur der österreichischen Beschäftigung 1991-2001. Die Berufstätigen nach Wirtschaftsklassen, Ausbildung und Geschlecht, in: Mesch (Hrsg.) (2005) 157-217.
- Statistik Austria (Hrsg.), Volkszählung. Bildungsstand der Bevölkerung (Wien 2005).

BÜCHER

Eine Bilanz schwarz-blauer Politik

Rezension von: Emmerich Tálos (Hrsg.),
Schwarz-Blau. Eine Bilanz des
„Neu-Regierens“, LIT Verlag, Wien 2006,
352 Seiten, € 19,90.

„Die Wahlen vom Herbst 1999 brachten ein unerwartetes Ergebnis und veränderten einschneidend die politischen Kräfteverhältnisse.“ So leitet Emmerich Tálos das von ihm herausgegebene Buch ein. In insgesamt zwanzig Beiträgen werden von verschiedenen ExpertInnen jeweils längsschnittartig die Entwicklungen von 1999 bis 2006 unter die Lupe genommen.

Der erste Teil des Buches widmet sich in diversen Fachbeiträgen den Akteuren und Institutionen: Von den Verhaltensmustern der österreichischen Parlamentsparteien während der Regierungen Schüssel I und II über die viel diskutierten Kontroversen auf EU-Ebene bis zur jüngsten Medienentwicklung bzw. der Vereinnahmung des ORF durch die Regierung wird ein breites Spektrum abgedeckt.

Der zweite Teil handelt in ausführlicher Weise die Thematik der „Politikgestaltung“ ab. Die ExpertInnen behandeln dabei so breit gefächerte Themen wie Budgetpolitik, Außen- und Sicherheitspolitik oder Kulturpolitik. Der schwarz-blauen Sozialpolitik sind gleich zwei Beiträge gewidmet: Zum einen gibt Emmerich Tálos gemeinsam mit Herbert Obinger einen allgemeinen Überblick über die sozialpolitischen Veränderungen unter den

Regierungen Schüssel I und II, zum anderen untersucht Maria Hofmacher als Fallbeispiel die Eckpfeiler der Gesundheitspolitik und deren Reformen.

Im Beitrag über die Veränderungen bei der Sozialpolitik zeigen Tálos und Obinger prägnant auf, wie tief greifend die Reformen der „Wenderegierung“ in diesem Bereich waren.

Zu den ersten Veränderungen zählten die organisatorischen Änderungen in der Sozialversicherung. Die Entsendung in den Hauptverband der Sozialversicherungsträger sollte nur mehr auf Basis der Wahlergebnisse in den Kammern erfolgen. Dies bescherte der schwarz-blauen Regierung eine satte Mehrheit. Zu den weiteren Eckpunkten zählte u. a. die „Urlaubsaliquotierung“, d. h. die Änderung des Urlaubsanspruches dahingehend, dass der bestehende Anspruch im laufenden Jahr nur mehr anteilmäßig verbraucht werden kann. In der Familienpolitik war vor allem die Abkoppelung des Leistungsanspruchs von einer vorherigen Beschäftigung ein „Pfadwechsel“. Beim neu geschaffenen Kinderbetreuungsgeld kamen auch Hausfrauen, Selbstständige oder Studierende in den Genuss dieser Leistungen. Die maximale Laufzeit für ein Elternteil beträgt dreißig Monate. Die Kombination aus hoher Transferleistung und langer Bezugsdauer erhöhe gerade für Frauen den Anreiz zum temporären Ausstieg aus dem Arbeitsmarkt, meinen Tálos und Obinger.

Am einschneidendsten und nachhaltigsten waren wohl die Änderungen im Pensionsrecht. Die so genannte Pensionssicherungsreform von 2003 sah an Stelle des nach Berufsgruppen

organisierten Pensionssystems eine einheitliche Regelung vor. Bemessungsgrundlage sollte das Lebensdurchschnittseinkommen werden. In der ursprünglichen Form hätte die Implementierung des Regierungsmodells zu Leistungseinbußen bis zu 30% geführt. Der massive Widerstand, der vor allem vom Österreichischen Gewerkschaftsbund organisiert wurde und in den größten Streiks und Demonstrationen der Zweiten Republik mündete (auf die Tálos und Obinger leider nicht eingehen), zwang die Regierung zwar zu einer Verlustdeckelung von 10%, die Kürzungen waren dennoch enorm.

Weitere Fallbeispiele der tiefen Einschnitte durch Schwarz-Blau liefert Maria M. Hofmarcher in ihrem Beitrag zur Gesundheitspolitik. Die Einführung bzw. Ausweitung von Selbstbehalten auf mehreren Ebenen führte zu negativen Lenkungseffekten.¹ Die eine oder andere Regelung war ein Schnellschuss, man denke hier zum Beispiel an die Ambulanzgebühr, die bereits 2003, zwei Jahre nach ihrer Einführung, bereits wieder abgeschafft werden musste. Auch die zuvor erwähnte Umstrukturierung des Hauptverbandes wurde vom Verfassungsgerichtshof wieder aufgehoben. Ein ähnliches Schicksal erlitt auch die Besteuerung von Unfallrenten.

Die Anhebung der Krankenversicherungsbeiträge brachte zwar eine formale Gleichstellung zwischen ArbeiterInnen und Angestellten, jedoch war die massive Anhebung dieser Beiträge bei den PensionistInnen als Risikoorientierung gedacht. Für das Freizeitunfallrisiko gab es nochmals Beitragserhöhungen. Nicht zu vergessen ist die Streichung der beitragsfreien Mitversicherung von kinderlosen EhepartnerInnen. Das mittelfristige Ziel, durch eine Kombination aus Einsparungs-

maßnahmen und Beitragserhöhungen die Kosten zu konsolidieren, kann trotz der Vielfalt an neuen Maßnahmen indessen als gescheitert betrachtet werden.

Hofmarcher weist auch auf die Installation neuer Instrumentarien und Gremien hin, wie beispielsweise auf die neu geschaffenen Gesundheitsplattformen oder den PRIKRAF (Private Krankenanstalten Finanzierungs-Fonds). Leider lesen sich die Beschreibungen dieser Institutionen für Laien wie ein Gesetzestext und sind ohne fundiertes Vorwissen zur österreichischen Gesundheitspolitik nur schwer nachvollziehbar. Der hehre Ansatz, möglichst viele Fakten zusammenzufassen, geht beim komplexen Thema Gesundheit daher leider etwas nach hinten los.

Anschaulicher ist der Beitrag zur Sozialpartnerschaft, den Tálos gemeinsam mit Ferdinand Karhofer verfasst hat. Die beiden Autoren beschreiben darin die schrittweise Zurückdrängung des Einflusses der ArbeitnehmerInnenseite in der Sozialpartnerschaft. Während die Wirtschaftsverbände Privilegien erhielten, wurden die Arbeitnehmerverbände in wesentliche Entscheidungen nicht mehr adäquat eingebunden. Die im Mai 2003 ohne die Konsultation der Sozialpartner eingebrachte Regierungsvorlage zur Pensionsreform war nur die Spitze des Eisberges.

Generell fuhr die schwarz-blaue Regierung vor allem in ihrer ersten Amtsperiode die Strategie, Ministerialentwürfe keinem Begutachtungsverfahren zu unterziehen und gleichzeitig, um das Begutachtungsrecht zu umgehen, zahlreiche Vorhaben als Initiativanträge einzubringen. Im Bereich des Arbeitsrechts waren von 2000 bis 2005 von dreizehn untersuchten Fällen bloß

noch drei traditionell akkordiert. Talós und Karlhofer resümieren schließlich, dass eine Wiederkehr der traditionellen Sozialpartnerschaft nicht erwartbar bzw. diese ein Auslaufmodell sei.

Dem ist nicht unbegrenzt zuzustimmen: Immerhin war bereits nach den großen Konfrontationen um die Pensionsreform 2003 eine leichte Trendwende erkennbar. Mittlerweile erleben wir unter der Regierung Gusenbauer wieder eine echte Aufwertung sozialpartnerschaftlicher Instrumente: Man denke hierbei etwa an die jüngsten Sozialpartnereinigungen zu den Themen Krankenversicherungsbeitragserhöhung, das Lehrlingsausbildungspaket, die Arbeitszeitsnovelle oder die Neuregelung der Altersteilzeit.

Es werden nach wie vor bundesweit gültige Branchen-Kollektivverträge verhandelt. Dabei wurde zwar seitens der ArbeitgeberInnen in Folge der BAWAG-Krise versucht, die Schwäche der Gewerkschaften auszunutzen, doch konnten diese durchaus beachtliche Verhandlungsergebnisse erzielen. Es ist also noch lange nicht entschieden, welche Rolle die Sozialpartner in der Zukunft einnehmen werden.

Talós ist allerdings beizupflichten, dass die Aufrechterhaltung traditioneller Muster kaum möglich sein wird. Das ist aber auch gut so. Es wird in

Hinkunft mehr Transparenz und mehr demokratische Beteiligung der Mitglieder der einzelnen Interessenvertretungsorganisationen bedürfen, um die Sozialpartnerschaft für die Zukunft fit zu machen.

Zusammenfassend kann konstatiert werden, dass Emmerich Tálos alles in allem wieder einmal eine sehr gute Analyse der jüngsten politischen Reformen und Maßnahmen in unserem Land vorgelegt hat. Eventuell hätte eine geringere Anzahl an Beiträgen mit ausführlicheren Analysen noch die eine oder andere Unklarheit beseitigen können. Die schwarz-blaue „Reformregierung“ wurde jedenfalls von allen erdenklichen Seiten beleuchtet. Tálos' Bilanz: „Schwarz-Blau hat nicht nur beträchtliche soziale Schieflagen, sondern auch eine Reihe offener Probleme hinterlassen.“ Wir dürfen also schon sehr gespannt auf Tálos' nächste Analyse sein!

Martin Bolkovac

Anmerkung

- ¹ In vielen Ländern können wir beobachten, dass hohe Selbstbehalte vor allem Leute aus sozial schlechter gestellten Schichten vor nicht unbedingt als notwendig erachteten Arztbesuchen abhalten.

Banken in Mitteleuropa

Rezension von: Harald Zschiegler, Uwe Christians (Hrsg.), Banken in Mitteleuropa im Spannungsfeld von Transformation und Innovation, Rainer Hampp Verlag, München und Mering 2007, 465 Seiten, € 37,80.

Mit dem hier vorgelegten Band über die aktuellen Entwicklungen von Kreditinstituten in den neuen EU-Mitgliedsstaaten Mittel- und Osteuropas (MOE), aber auch in der GUS sowie in Volkswirtschaften Südosteuropas, hat Harald Zschiegler in Zusammenarbeit mit Uwe Christians die dritte umfangreiche Veröffentlichung vorgelegt, die sich mit der Transformation ehemaliger sozialistischer Zentralverwaltungswirtschaften analytisch auseinandersetzt. Standen davor Fragen des internationalen Managements in den Märkten dieser Region sowie die Herausforderungen durch ausländische Direktinvestitionen im Mittelpunkt, so wird hier mit der Untersuchung des Bankensektors eine besondere Lücke geschlossen.

Die Bankensysteme in den Ländern MOE galten zu Beginn der Transformationsperiode – gemessen an den dort erreichten Standards von Produktion und Investition – als wenig entwickelt, was hauptsächlich den besonderen Funktionen des Geldes und der Geldpolitik im ausgehenden Sozialismus geschuldet war. Die marktwirtschaftliche Transformation erzwang die Einführung eines Geld- und Bankensystems, das den Bedingungen sich kräftig entwickelnder und dabei international verflochtener Volkswirtschaften angemessen war.

Wie die Herausgeber einleitend herausstellten, war die Geschwindigkeit

der Transformation bei den Finanzdienstleistern unmittelbar abhängig vom Termin des angestrebten EU-Beitritts. Mit anderen Worten, in der GUS und den derzeitigen Nichtbeitrittsstaaten Südosteuropas sind die Entwicklungen in Richtung auf ein effizientes zweistufiges Bankensystem besonders weit zurück. Das kann – ironisch gemeint – auch Probleme gar nicht erst entstehen lassen: Die *Subprime*-Hypothekenkrise in den USA und das sichtbar werdende Versagen des Risikomanagements bei den globalen Kapitalmarktakteuren des Jahres 2007 wären in dieser Form in Russland undenkbar, weil dort die Banken überhaupt erst zaghaft in das Geschäft mit dinglich durch Immobilien gesicherten Krediten eingestiegen sind.

Wie bei den bisherigen Veröffentlichungen in der Reihe „Schriften zum Internationalen Management“ haben die Herausgeber eine größere Zahl von Autoren für die 23 Einzelbeiträge zu Wort kommen lassen und bei den Autoren insbesondere Fachleute mit empirisch erworbenem Wissen ausgewählt. Es wurden drei große Untertitelungen vorgenommen: (A) Bankensektor in MOE – Stand und Entwicklungsperspektiven im Überblick und anhand ausgewählter Länder; (B) Internationalisierungsstrategien von Banken in Mittel- und Osteuropa; sowie in Form von Fallstudien (C) ausgewählte Fragen zur Bedeutung ausländischer Banken für die wirtschaftliche Entwicklung in MOE.

Dabei wurden durchaus überraschende Ergebnisse gefunden: So waren die Unternehmen in Deutschland überdurchschnittlich stark beim Aufbau von Produktionen und Direktinvestitionen in MOE, aber von Ausnahmen abgesehen völlig bedeutungslos bei der Entwicklung von Finanzdienst-

leistungen – ganz im Gegensatz zu Österreich, das viel unbefangener an historische Bindungen anknüpfen konnte. Bemerkenswert auch, dass die Länder MOE das finanzwirtschaftliche Know-how zu 80% durch ausländische Kapitalbeteiligungen erworben und damit ausländische Hilfe und Kontrolle in einem Umfang zugelassen oder gefördert haben, der in anderen Branchen nicht die Regel ist.

Der Bankensektor in MOE und der GUS verfügt derzeit über sehr stark wachsende Unternehmen, die in sehr kurzer Zeit nachzuholen versuchen, was in den entwickelteren Marktwirt-

schaften Mittel- und Westeuropas bereits vorhanden ist. Dass diese Entwicklungen auch Risiken bergen, machen die Beiträge im vorliegenden Band immer wieder deutlich.

Die Zusammenfassung von Marktanalysen mit Fallstudien über spezielle Länder, Banken und Finanzprodukte machen den vorgelegten Band zu einer wertvollen Fundgrube für die branchenbezogene akademische Lehre und für die Berufspraktiker in den Kreditinstituten, die in den angesprochenen Märkten tätig sind oder es werden wollen.

Michael Tolksdorf

Rumänien im Porträt

Rezension von: Thede Kahl, Michael Metzeltin, Mihai-Răzvan Ungureanu (Hrsg. im Auftrag des Österreichischen Ost- und Südosteuropa-Instituts), Rumänien, Sonderband der Österreichischen Osthefte, LIT Verlag, Wien, Berlin 2006, 976 Seiten, € 59,90.

Dieser Band erschien kurz vor dem Beitritt Rumäniens zur EU, der am 1. 1. 2007 erfolgte. Eine der wesentlichsten Stärken der EU ist ihre Vielfalt. Diese kann allerdings nur dann zur Kreativität von Kultur, Politik und Wirtschaft positiv beitragen, wenn sie von den EuropäerInnen nicht als Bedrohung, sondern als Bereicherung erlebt und empfunden wird.¹ Aufklärung ist somit eine der wichtigsten Dimensionen der Integrationspolitik. Diesem Ziel fühlen sich die Herausgeber verpflichtet: Dem deutschsprachigen Publikum soll eine aktuelle Übersicht wichtiger Aspekte des neuen Mitgliedslandes geboten werden. Der Band ist breit angelegt, erhebt aber keinen Anspruch auf Vollständigkeit.

Die Aufgabe, einen Überblick zu geben, ist keine leichte, denn wenngleich Rumänien mit seinen 238.000 qkm ‚nur‘ zu den mittelgroßen Staaten Europas zählt, so zeichnet es sich doch auf vielen Gebieten durch große Vielfalt aus, was u. a. damit zu tun hat, dass das Land in physisch-geographischer Hinsicht am Schnittpunkt zwischen Mittel-, Ost- und Südosteuropa und humangeographisch und kulturell an der Grenzlinie zwischen West- und Osteuropa liegt:

Transsilvanien mit seinen historischen Regionen Siebenbürgen, Banat, Kreischgebiet und Marmarosch

gehört nach Relief, Klima, Flora und Fauna zu Mitteleuropa, die Walachei (Oltenien und Muntenien) und die Dobrudscha gehören zu Südosteuropa, und die Moldau und die Bukowina eher zu Osteuropa. Die Trennlinie zwischen dem durch antike und christliche Traditionen, die Renaissance, die Reformation und die Aufklärung geprägten Westeuropa und dem durch das antike und frühchristliche Erbe, die orthodoxe Kirche und die Jahrhunderte währende osmanische Herrschaft geprägten Südosteuropa läuft mitten durch das Land: Während Transsilvanien wegen seiner fast tausendjährigen Zugehörigkeit zu Ungarn zu Ersterem zählt, gehören die übrigen historischen Regionen zu Letzterem. Diese Trennlinie ist noch heute deutlich spürbar.²

Schon die Zusammensetzung der Herausgebergruppe zeugt vom multidisziplinären Ansatz des Projekts: Thede Kahl ist Geograph und Balkanologe am Österreichischen Ost- und Südosteuropa-Institut, Michael Metzeltin ist Vorstand des Instituts für Romanistik der Universität Wien, und Mihai-Răzvan Ungureanu ist Historiker und war zum Zeitpunkt des Erscheinens des enzyklopädischen Sammelbandes Außenminister Rumäniens. Die AutorInnen der insgesamt fünfzig Beiträge kommen aus Rumänien, Deutschland, Österreich, der Schweiz und Großbritannien.

Der Band ist in sieben Teile gegliedert. Der erste Abschnitt „Raum und Bevölkerung“ befasst sich u. a. mit der Demographie, der ethnischen Vielfalt, der Regionalentwicklung und der Umweltsituation.

Der zweite Teil bietet einen Abriss der rumänischen Geschichte von der Antike bis zum Ende des kommunistischen Regimes 1989 und beleuchtet die Entwicklung der rumänischen

Historiographie. Der Beitrag der Mainzer HistorikerInnen Petra Schaser und Gerald Volkmer skizziert das halbe Jahrhundert kommunistischer Herrschaft in Rumänien (1947-89), leider ohne den Versuch zu machen, eine vorläufige Bilanz zu ziehen, was diese für Land und Leute bedeutet(e).

Die Sowjetisierung des Landes hatte Ende Dezember 1947 mit der Ausrufung der „Volksrepublik Rumänien“ ihren Anfang genommen. Die Verfassung von April 1948 kopierte jene der Sowjetunion von 1936. Die Exekutive hatte de facto das Primat inne, sodass Rumänien durch Ministerratsbeschlüsse und nicht durch Gesetze der Nationalversammlung regiert wurde. Die Verfassung von September 1952 verankerte die führende Rolle der „Rumänischen Arbeiterpartei“ (PMR) im Staate. Wie in den anderen Ländern des RGW (Beitritt 1949) und des Warschauer Paktes (Gründungsmitglied 1955) stellte das Zentralkomitee der kommunistischen Partei mit seinem Politbüro die eigentliche Machtzentrale des Landes dar. Stalinistische Herrschaftsmethoden, gekennzeichnet durch Unterdrückung und Terror, währten in Rumänien unter dem PMR-Generalsekretär Gheorghiu-Dej noch lange über Stalins Tod hinaus bis Mitte der 1960er Jahre fort.

Neben der politischen Neuordnung bildete die vollständige wirtschaftliche Umgestaltung das Kernstück der inneren Sowjetisierung. Industrie- und Dienstleistungsunternehmen wurden bereits ab Juni 1948 verstaatlicht. Die Kollektivierung der Landwirtschaft, die im März 1949 begann, zog sich wegen des heftigen Widerstands der Landbevölkerung bis 1962 hin. Den Übergang zur Planwirtschaft beschloss die PMR Ende 1948. Nach sowjetischem Vorbild erhielt die Forcierung der Industrie,

insbesondere der Schwerindustrie, wirtschaftspolitischen Vorrang.

Nach Gheorghiu-Dejs Tod wurde Nicolae Ceaușescu 1965 zum Generalsekretär der Kommunistischen Partei (PCR) gewählt. Seine Herrschaft wird von den AutorInnen treffend als „dynastischer Kommunismus“ bezeichnet. Sie war charakterisiert durch selbst im Ostblock einzigartige Machtkonzentration – Ceaușescu hatte persönlich alle entscheidenden staatlichen und parteilichen Funktionen inne –, einen sich am nordkoreanischen Vorbild orientierenden Personenkult, ein ungewöhnlich hohes Maß an Klientelwirtschaft, Patronage(un)wesen und Nepotismus, insbesondere die Berufung von Familienmitgliedern und Freunden in Schlüsselpositionen, und die permanente Rotation aller übrigen Führungskader. Ab 1974 regierte Ceaușescu weitgehend durch persönlich erlassene „Präsidialdekrete“, die Gesetzeskraft besaßen. Die PCR wurde zur bloßen Zustimmung- und Akklamationsmaschinerie für die Beschlüsse Ceaușescus degradiert.

Die politische Tauwetterphase, die Mitte der 1960er Jahre einsetzte, dauerte nicht lange. Von 1971 an wandelte sich Rumänien wieder zu einem Polizeistaat. Überwachungs- und Terrorinstrument des totalitären Regimes war die gefürchtete Geheimpolizei Securitate. Eine Konsequenz davon bildete die Traumatisierung der Bevölkerung in der Form der kollektiven Bewusstseinsspaltung. Nicht zuletzt dadurch „entstand jene Spirale vorauseilender Befehlserfüllung, die es Ceaușescu ermöglichte, ohne größeren Widerstand zu regieren“. (S. 308) Der nationalkommunistische Kurs, der nach außen eine Distanzierung gegenüber Moskau und eine eigenständige Politik implizierte, schlug sich im Inneren in staatlichen

Bestrebungen zur Assimilierung der nichtrumänischen Ethnien des Vielvölkerstaates nieder.

Die unabhängige Außenpolitik erleichterte Rumänien in den 1970er Jahren die Kreditaufnahme im Westen. Diese Darlehen wurden zur Errichtung megalomanischer Industrieanlagen verwendet, die entweder gar nicht in Betrieb gingen oder sich als ineffizient und ineffektiv erwiesen. (Heute rosten viele davon mitten in der Einöde vor sich hin und fungieren als unbeabsichtigte Denkmäler einer wahnwitzigen Industriepolitik.) Anfang der 1980er Jahre war das Land extrem überschuldet. Unter dem Druck dieser Situation schwenkte Ceaușescu 1982 auf einen Autarkiekurs um. Mittels drastischer Austeritätspolitik sollten bis 1990 alle Auslandsschulden getilgt werden. Die leidgeprüfte Bevölkerung hatte dies mit katastrophalen Engpässen in der Versorgung mit Konsumgütern und Energie zu bezahlen. Der Lebensstandard der breiten Mehrheit – nicht der herrschenden Nomenklatura in ihren abgeschirmten Ghettos – verschlechterte sich wesentlich.

Auf den wachsenden Druck Moskaus ab Mitte der 1980er Jahre, Reformen im Sinne von *Perestroika* (Umbau) und *Glasnost* (Öffnung) durchzuführen, reagierte Ceaușescu mit einer Strategie des konservativen Wandels. Scheinreformistische Maßnahmen, Propaganda und Populismus verschleierten die antireformistische, nach innen und außen verhärtete Generallinie.

Wie sich Rumänien nach dem Umbruch von 1989 gesellschaftlich und politisch entwickelte, darüber gibt der vierte Abschnitt des Bandes Auskunft. Die Politologin Anneli Ute Gabanyi befasst sich mit dem politischen System und der Parteienlandschaft des postkommunistischen Rumänien.

Im Dezember 1989 wurde Ceaușescu durch einen gewaltsamen Staatsstreich gestürzt und nach einem summarischen Schauprozess hingerichtet. Der innerparteilichen Fronde, die erheblich zum Sturz des Diktators beitrug, gehörten nicht nur sowjetfreundliche Kader sowie enttäuschte Leistungseliten, sondern auch Armeeoffiziere und Securitate-Funktionäre an. Die Architekten des Staatsstreichs hatten mit verdeckter ausländischer Unterstützung einen Bevölkerungsaufstand in mehreren Städten provoziert. Das Ziel der heterogenen Gruppe von Revolutionsgewinnlern, die sich in der „Front der nationalen Rettung“ (FSN) organisierten und in den ersten Jahren nach dem Umbruch die Politik bestimmten, war nicht ein grundlegender Systemwandel, sondern ein Umbau gemäß den Vorstellungen Gorbačëvs.

Im November 1991 verabschiedete die Verfassungsgebende Versammlung eine neue Verfassung, welche von der Bevölkerung durch ein Referendum bestätigt wurde. Dieses Grundgesetz verankerte ein gemischtes, parlamentarisch-präsidentielles System. Kompetenzüberschneidungen zwischen dem aus zwei Kammern bestehenden Parlament, dem vom Volk gewählten Präsidenten und dem Premierminister bedingten allerdings anhaltende Spannungen und Konflikte. Erst die Verfassungsnovelle von 2003 schaffte hier Klarheit: Seitdem ist es dem Staatspräsidenten ausdrücklich untersagt, den Premierminister zu entlassen. Die Republik erhielt somit ein parlamentarisches Regime. Zudem wurden die rechtlichen Voraussetzungen für die Integration Rumäniens in die NATO und die EU gelegt. (Recht und Verfassung widmet sich ein eigener Abschnitt des Bandes.)

Das Parteiensystem hat sich noch nicht verfestigt: „Parteien entstanden und verschwanden, spalteten sich und verschmolzen miteinander, bildeten mehr oder weniger stabile Bündnisse und Allianzen, Politiker wanderten von einer Partei zur anderen.“ (S. 529) Entscheidend sind nicht Programme, sondern Personen, klientelistische Beziehungen und populistische Parolen. Bisher kam es bei fast allen Wahlen zur Ablösung der regierenden Koalition durch die jeweilige Opposition.

Das schwere Erbe Ceaușescus wirkt in Gestalt von Nepotismus, Korruption und Überzentralisierung der Verwaltung bis in die Gegenwart hinein. Die Unterbezahlung der öffentlich Bediensteten, die instabile Gesetzeslage, das geringe Vertrauen der Bürger in den Staat, die schlechte Organisation der staatlichen Bürokratie, der Mangel an politischer und demokratischer Kultur sowie die ausgeprägte Selbstbereicherungsmentalität von Beamten, Politikern und leitenden Unternehmensangestellten sind wichtige Ursachen der nach wie vor allgegenwärtigen Korruption, die jüngst auch die EU-Kommission beklagte.

Wirtschaftliche Themen werden im fünften Abschnitt des Sammelbandes aufgegriffen. Sándor Gardó, Mitarbeiter einer österreichischen Großbank, beschreibt die konjunkturelle Entwicklung, die wirtschaftspolitischen Reformen und den Strukturwandel seit dem Wechsel der Wirtschaftsordnung.

Der Beginn der Transformation der rumänischen Wirtschaft war mit einer tiefen Krise verbunden, die von 1989 bis 1993 anhielt. Das reale BIP schrumpfte von 1989 bis 1992 um nicht weniger als 25%. Diese erste Übergangskrise bewirkte eine massive Deindustrialisierung: Die Ineffizienz vieler Industriebetriebe trat offen zutage, die

Industrieproduktion sank um mehr als die Hälfte. Bis ins laufende Jahr hat die Industrie das Produktionsniveau von 1989 noch nicht wieder erreicht. Die Quote der registrierten Arbeitslosigkeit stieg auf 10,4% (1993), die tatsächliche Arbeitslosigkeit war aber noch viel höher: Viele ehemalige Industriearbeiter kehrten in ihre Dörfer zurück und betrieben Subsistenzlandwirtschaft, womit sie zur versteckten Arbeitslosigkeit in diesem Sektor beitrugen, andere zogen sich überhaupt entmutigt aus dem Arbeitsmarkt zurück.

Weitere Kennzeichen dieser ersten Transformationskrise waren Hyperinflation (256% 1993) und drastische Abwertung des Leu. Ein Zwillingdefizit tat sich auf: Das Budgetdefizit erreichte 1992 4,4% des BIP, und das Leistungsbilanzdefizit explodierte auf 8% des BIP (1992).

Vor dem Hintergrund der verheerenden Wirtschaftspolitik des Ceaușescu-Regimes mit ihrem auf raschestmögliche Tilgung der ausländischen Schulden ausgelegten Austeritätskurs und wegen der befürchteten sozialen und politischen Kosten einer Schocktherapie nach polnischem Muster zogen die Regierungen einen graduellen Reformansatz vor. In der Praxis glich das Vorankommen auf dem Reformpfad allerdings infolge der häufigen Regierungswechsel, mangelnden Umsetzungswillens, parteipolitischer Querelen und gravierender Fehlentscheidungen einem ständigen Wechsel zwischen Gasgeben und Bremsen.

Die Erholungsphase von 1994 bis 1996 beruhte auf temporären Exporterfolgen dank der starken Abwertung, was sich auch in einer Besserung der Leistungsbilanzsituation niederschlug. Es gelang, die Teuerung auf eine jährliche Rate von rund 30% zu dämpfen.

1997-99 geriet die Wirtschaft in eine zweite Transformationskrise. Das reale BIP fiel bis 1999 auf nur 78% des Niveaus von 1989. Charakterisiert war diese schwere Rezession weiters durch krisenhafte Erscheinungen im Bankensektor, eine erneute Beschleunigung der Teuerung (155% 1997) und massiven Wertverlust der Währung nach außen (€ : ROL von 1 : 30 1990 auf 1 : 16.300 1999) sowie stark steigende Auslandsverschuldung (30% des BIP 1997). Die stark restriktive Fiskalpolitik vertiefte die Rezession.

Die konjunkturelle Wende gelang 2000. Seither befindet sich die rumänische Wirtschaft auf nachhaltigem Expansionskurs. Das hohe Wachstum wird getragen vom boomenden Konsum, aber auch von den Investitionen. Der Außenbeitrag hingegen ist stark negativ.³ Infolge des hohen Importbedarfs stieg das Leistungsbilanzdefizit auf 10,3% des BIP 2006. Die Auslandsverschuldung betrug 2005 bereits 38,6% des BIP. Die offene außenwirtschaftliche Flanke stellt das größte makroökonomische Problem dar. Das Budgetdefizit konnte hingegen infolge des hohen Wirtschaftswachstums unter Kontrolle gebracht werden: Der Finanzierungssaldo des Staates belief sich 2006 auf -1,9% des BIP. Die offiziell registrierte Arbeitslosigkeit verminderte sich bis 2006 auf 7,2%. Die Inflationsrate befindet sich mittlerweile im einstelligen Bereich (2006 6,6%).

Die Einkommenskluft zwischen Rumänien und den ostmitteleuropäischen Ländern hatte sich während der 1990er Jahre infolge der erwähnten schweren Transformationskrisen weiter vergrößert. 2006 lag das rumänische Pro-Kopf-BIP zu Kaufkraftparitäten bei 36% des EU-25-Durchschnitts. Bulgarien befand sich mit 35% auf dem gleichen Niveau, Polen erreichte bereits 51%.

Slowenien (84%) und Tschechien (76%) ließen den Nachzügler unter den EU-15, Portugal (70%), bereits deutlich hinter sich. (Die Wirtschaftsleistung des informellen Sektors Rumäniens beläuft sich auf rund ein Drittel des BIP.)

Nicht nur das Einkommensgefälle gegenüber Westeuropa und Ostmitteleuropa nahm während der Dekade des Übergangs zu, sondern auch die Einkommensunterschiede innerhalb des Landes. Einer ganz schmalen Schicht von sehr reichen Privatisierungsgewinnlern stehen rund vierzig Prozent der Bevölkerung gegenüber, die ein Leben unter der offiziellen Armutsgrenze fristen.⁴

Infolge der Wirtschaftspolitik Ceauşescus und des Systemwechsels hat Rumänien mit schwerwiegenden wirtschaftsstrukturellen Problemen zu kämpfen. Wegen der drastischen Schrumpfung der Industrie, der unzureichenden Dynamik des Dienstleistungssektors, aber auch wegen der Agrarreformen zeigte der sektorale Strukturwandel der Beschäftigung nach dem Umbruch regressive Tendenzen: Die Beschäftigung in der Landwirtschaft nahm in den 1990er Jahren zu. Die Mehrzahl der Bauern betreibt auf viel zu kleinen Parzellen Subsistenzlandwirtschaft. 2005 betrug der Anteil der Land- und Forstwirtschaft an der Gesamtzahl der Erwerbstätigen 32%! (Die Erwerbsquote unter den 15- bis 64-Jährigen belief sich auf 58%.)

Im Hinblick auf die Herkunft der Produktion aus privatem bzw. öffentlichem Sektor hat sich die Relation mittlerweile umgekehrt: Betrug der Anteil des privaten Sektors an der Wertschöpfung 1989 nur 13%, so stammen gemäß Gardó nun bereits etwa 70% von dort.

Die beiden bislang nicht erwähnten

Abschnitte des Sammelbandes befassen sich mit kulturellen Aspekten (Sprache, Literatur, Musik, Volkskunst etc.) bzw. den historischen Regionen des Landes. Ein Index, der neben Personennamen und Ortsbezeichnungen auch einige Sachbegriffe und Fachtermini umfasst, ermöglicht die Verwendung als Nachschlagewerk. Das gut gegliederte Literaturverzeichnis gibt den LeserInnen Hinweise für die Vertiefung vieler Themen. Alles in allem wird der Band dem Ziel der Herausgeber, eine landeskundliche Übersicht zu bieten, gerecht.

Martin Mailberg

Anmerkungen

- ¹ Die Vielfalt, die integriert werden kann, ist freilich nicht unbegrenzt – eine nicht ganz neue Erkenntnis, der sich viele EU-Politiker zu verschließen scheinen.
- ² Zur langfristigen Relevanz der früheren Zugehörigkeit zur Habsburgermonarchie bzw. zum Osmanischen Reich für die Institutionen im heutigen Mittelost- und Südosteuropa siehe: Dimitrova-Grajzl, Valentina, *The Great Divide Revisited: Ottoman and Habsburg Legacies on Transition*, in: *Kyklos* 60/4 (2007) 539-558.
- ³ Zur Wirtschaftsentwicklung der Jahre 2002-6 siehe: Astrov, Vasily, *Wirtschaftswachstum in den MOEL zunehmend durch heimische Nachfrage bestimmt*, in: *WIFO Monatsberichte* 5 (2007) 435ff.
- ⁴ Vgl. Leiß, Olaf, *Rumänien 2007*, in: *Blätter für deutsche und internationale Politik* 11 (2004) 1303ff.

Die Kulturwissenschaften und die Krise des Sozialen

Rezension von: Wolfgang Maderthaner, Lutz Musner, *Die Selbstabschaffung der Vernunft. Die Kulturwissenschaften und die Krise des Sozialen*, Wiener Vorlesungen, Edition Gesellschaftskritik Bd. 3, Picus Verlag, Wien 2007, 120 Seiten, € 8,90.

Eigentlich ließe sich die geistesgeschichtliche Entwicklung der letzten Jahrzehnte sehr gut nach dem marxistischen Basis-Überbau-Schema interpretieren. Dem Realsozialismus in allen seinen Spielarten ist es misslungen, eine verstärkte Entwicklung der Produktivkräfte zu bewirken. Im Gegenteil, die „materielle Basis“ der Ökonomie hinkte etwa im Ostblock der Entwicklung im Westen und den eigenen politischen und militärischen Ambitionen immer stärker hinterher. Nur so konnten aus sozialistischen Ökonomen Hayekianer werden und kommunistische Parteieliten sich zu Neoliberalen wandeln. Was „Entfesselung der Produktivkräfte“ bedeuten kann, lässt sich beispielsweise ja auch am Fall der Wiedereinführung des Kapitalismus in China studieren.

So sehr sie sich eigentlich aufdrängen sollte, eine historisch-materialistische Interpretation der aktuellen gesellschaftlichen Entwicklung ist aber derzeit keineswegs in Mode. Statt von Klassen spricht man heute lieber von „Lebensstilen“, statt von Herrschaftsverhältnissen von „Kulturen“. Im öffentlichen Diskurs wird der allgemeine Begriff von Gesellschaft immer weiter zurückgedrängt und durch die Fokussierung auf moralisierend verfochtene Gruppenegoismen ersetzt. Statt der

mit Recht in Frage gestellten „Großen Erzählungen“ dominieren Ideologeme wie der Fitnesskult des mental und körperlich flexiblen Individuums. Alles das wäre undenkbar ohne die Deformationen der wohlfahrtsstaatlichen und planwirtschaftlichen Vorstellungen der Nachkriegsjahrzehnte.

Allerdings: Es gibt noch Widerstandsnester. So wie Asterix & Co. dem übermächtigen Imperium Romanum die Stirne bieten, attackieren Maderthaner und Musner in ihrer schmalen, aber gehaltvollen Streitschrift den Neoliberalismus und die aktuellen Schmutzprodukte der Kulturwissenschaften. Sie spannen den Bogen von Thatcherismus und Reaganomics bis zu Lyotard und Baudrillard und stützen sich dabei insbesondere auf Kritiker wie Zygmunt Bauman oder Fredric Jameson (S. 86), einen britischen Spätmarxisten und Analytiker der Postmoderne, der in gewissem Sinn als spiritueller Mentor dieses Büchleins gelten kann.

Was die „*Cultural Studies*“ betrifft, lässt sich paradoxerweise sagen: Diese hatten wenigstens in Großbritannien zunächst eine eher „linke“ Stoßrichtung, nämlich weg von der dominanten Oberschichtkultur und hin zur Anerkennung der Arbeiterklasse, ihrer Werte und ihrer Erfahrungen. Im Verlauf der kulturellen Wende (*cultural turn*) der Sozialwissenschaften ging allerdings das Bewusstsein für die zentrale Rolle des Ökonomischen ebenso wie des Geschichtlichen verloren. Jameson konstatiert hier einen weitgehenden Verlust historischen Bewusstseins. (Dies hängt natürlich mit dem prinzipiell ahistorischen Konzept der heute dominierenden Marktlogik zusammen.)

Maderthaner und Musner haben ihr schmales Büchlein auf einem hohen Abstraktionsniveau angesiedelt.

Das ist ein wenig schade, denn die in Wahrheit tendenziell verstärkte Abhängigkeit des Überbaus der Ideologieproduktion von der ökonomischen Basis wäre durchaus noch einige konkrete Beispiele wert.

Maderthaner und Musner vermerken beispielsweise zu Recht, die neuen Kulturindustrien setzten in starkem Maße auf Ich-AGs, Kurzzeitbeschäftigte und Scheinselbstständige (S. 36). Es ist aber auffällig, wie sehr solche Tendenzen heute bereits weit ins gewachsene Wirtschafts- und Verwaltungsgefüge hineinwirken, etwa in die staatliche Bürokratie, ins Erziehungs- und Gesundheitssystem oder ins Finanzwesen. Allorts werden unter dem Beifall der Medien „Definitivstellungen“, Pragmatisierungen und sonstige Sicherungen von Arbeitnehmern abgeschafft und damit Angst und existenzielle Unsicherheit geschürt. Hier mag es in den Jahrzehnten der Nachkriegsprosperität in der Tat manchmal zu unnötigen „Versteinerungen“ und zur Etablierung von unfähigen Personen und ineffizienten Strukturen gekommen sein, die dem neoliberalen Projekt (speziell im angelsächsischen Bereich) ein beachtliches Maß an Massenzustimmung vermittelt haben. (Nicht umsonst attackierten die Thatcher'schen Gewerkschaftsreformen Problemfelder, an denen vorhergehende Labour-Regierungen gescheitert waren, und die darauf fol-

genden Labour-Regierungen vermeiden bewusst jede Rückkehr zu den vorherigen Zuständen.)

Die schleichende Ökonomisierung und Kommerzialisierung tendiert allerdings heute ins Extreme, und hier hat Maderthaners und Musners Philippika ihre Berechtigung. Ob Abteilungsleiter parastaatlicher Organisationen oder Universitätsprofessoren – heute bestellt man solche Funktionen gerne auf Zeit (und die entsprechenden Funktionsträger dürften damit tendenziell vorsichtiger und systemkonformer agieren). Die wieder entstandene Reservearmee am Arbeitsmarkt produziert gleichzeitig selbst unter Studenten Existenzängste, die die „Kinder der Vollbeschäftigung“, also die Aufmüpfigen der 68er-Periode, nie kennen gelernt haben.

Was bleibt, ist eigentlich nur mehr die finanzielle Unabhängigkeit der wohlhabenden Rentiers. Die umfassende materielle Abhängigkeit aller anderen ist aber genau jenes Phänomen, das von der kulturellen Wende tabuisiert wird: Im Hause des Gehenkten spricht man nicht gerne vom Strick. Über alle diese Phänomene hätte man bei Maderthaner und Musner gerne Genaueres gelesen. Auch so freilich ist ihre Streitschrift ein wichtiger Beitrag zu einer Debatte, die hoffentlich bald in vermehrtem Ausmaß geführt werden wird.

Robert Schediwy

Ein monumentaler Steinbruch

Rezension von: Gerald G. Feldman, Oliver Rathkolb, Theodor Venus, Ulrike Zimmerl, Österreichische Banken und Sparkassen im Nationalsozialismus und in der Nachkriegszeit, C. H. Beck, München 2006, 2 Bände, 942 und 1077 Seiten, € 98.

Es gibt Werke, denen in einer Rezension gerecht zu werden fast unmöglich ist, und zu diesen zählt das vorliegende. Auf über zweitausend Seiten wird faszinierendes wirtschaftshistorisches Quellenmaterial ausbreitet, man möchte in einem fort zitieren und kommentieren und ist sich doch von Anfang an der schmerzlichen Beschränktheit des zur Verfügung stehenden Platzes bewusst. Als Ausweg bleibt eigentlich bloß der Versuch, den Leser mit den Grundstrukturen der Publikation vertraut zu machen und sodann eine – notwendig subjektiv gefärbte – Blütenlese der darin gesammelten Fakten und Einsichten zu präsentieren.

Vorweg also zur Grundstruktur, die mit der Entstehungsgeschichte des Werkes zu tun hat. Aufgrund des Urteils eines US District Courts aus dem Jahre 2000 beauftragte die BA-CA eine „Unabhängige Historische Kommission“ mit der Erforschung der Geschichte ihrer Vorgängerinstitute während der NS-Zeit und unmittelbar danach. Die Ergebnisse dieser Kommission werden hier vorgelegt.

Band 1 behandelt die Creditanstalt – während der Ersten Republik und lange danach die größte Bank Österreichs. Band 2 widmet sich den zur CA gehörigen Regionalbanken, sowie der Österreichischen Länderbank und der

Zentralsparkasse der Gemeinde Wien. Letztere ist ja heute, nach Absorption der Länderbank (1982) und der CA (1996), als „Bank Austria“ das in Österreich führende Kreditinstitut, allerdings – nach einem für Wien höchst kostspieligen bayrischen Zwischenspiel – in der Hand des italienischen UniCredit.

Präsentiert wird also ein Beitrag zur Geschichte eines sehr signifikanten Teils des österreichischen Kreditapparats, aber keine Gesamtschau. Die Geschichte der österreichischen Genossenschaftsbanken bleibt ebenso unberücksichtigt wie jene des sonstigen Sparkassensektors, namentlich der „Ersten“, die ja in der Zweiten Republik gemeinsam mit der „Z“ die traditionellen Großbanken ihrer Führungsrolle beraubte. Was die Feinstruktur des monumentalen Werkes betrifft, so herrscht die monographische Unterteilung vor, und das systematische Element steht etwas im Hintergrund. (Das hat auch mit der – positiv zu wertenden – Alleinverantwortlichkeit der Autoren für die von ihnen bearbeiteten Abschnitte zu tun.)

Der von Gerald D. Feldman gestaltete Abschnitt über die Rolle der Creditanstalt 1938-45 dominiert volumensmäßig eindeutig den ersten Band. Oliver Rathkolbs Abschnitt über die Zeit nach 1945 und die Restitutionsfrage setzt hier allerdings einen zweiten gewichtigen Schwerpunkt – und Ulrike Zimmerl zeichnet für hochinteressante Fallstudien zur Betriebszeitschrift der CA und über die (zum CA-Konzern gehörigen) Wiener Ringstraßenhotels Imperial und Bristol verantwortlich.

Im zweiten Band hat Ulrike Zimmerl den Abschnitt über die Regionalbanken der CA im Nationalsozialismus übernommen (Bank für Kärnten und Steiermärkische Escompte-Bank, Bank für

Oberösterreich und Salzburg, Bank für Tirol und Vorarlberg). Gerald Feldman widmet sich der Länderbank Wien AG in der Zeit des NS-Systems, Oliver Rathkolb der Restitutionsproblematik der Österreichischen Länderbank nach 1945 und Theodor Venus bearbeitet die „Zentralsparkasse der Gemeinde Wien“ in der Periode 1938–45 und danach. Ein abschließender kurzer Beitrag stellt die Arbeit der Unabhängigen Historischen Kommission dar.

Soweit die Grundstruktur. Zu beachten ist, dass bei der vorliegenden Publikation keineswegs nur bankwirtschaftliche Themen zur Sprache kommen. Der kontinentaleuropäische Typ der Großbank mit weitverzweigten Industrie-, Handels- und Dienstleistungsbeteiligungen erfordert, will man die Aktivitäten eines solchen Instituts während eines bestimmten Zeitraumes würdigen, auch den Blick auf weite Bereiche außerhalb der Finanzwirtschaft: Im Falle der CA-BV geht es im Berichtszeitraum etwa um die „Arisierung“ wichtiger jüdischer Kunden, von der Gerngross AG zu Bunzl & Biach, von den Ringstraßenhotels bis zur Montana Kohlenhandelsgesellschaft, wobei nicht zu vergessen ist, dass das Institut etliche seiner wichtigsten Beteiligungen 1938/39 abgeben musste (Berndorf an Krupp, die Donau-Chemie an die IG-Farben, Steyr an die Reichswerke Hermann Göring etc.).

Generell lässt sich nach der Lektüre des umfangreichen Werkes die eher banale Feststellung bestätigen, dass dem beachtlichen Eifer von 1938–39, die Juden aus dem heimischen Wirtschaftsleben zu vertreiben (also auch aus Positionen in den untersuchten Banken und den ihr nahe stehenden Unternehmen) keineswegs ein gleichgearteter Eifer der Entschädigung nach 1945 gegenüber steht. Der große

Vorzug der umfassenden Studie von Feldman & Co. ist es aber, auf die enorme Komplexität und Differenziertheit sowohl bei der „Arisierung“ als auch bei der Restitution hinzuweisen.

Ohne die Qualität der Arbeit der anderen Beiträge schmälern zu wollen, ist dabei speziell Gerald D. Feldman für seine subtile, dem *taciteischen* Ideal „*sine ira et studio*“ verpflichtete Bearbeitung unzähliger Detailspekte zu danken. Feldman erörtert beispielsweise kompetent die Verschleierungstaktiken der Verbrechen des Regimes (SS-Gelder wurden unter Decknamen wie „Verein bulgarischer Gärtner“ geführt). Er vermerkt aber auch, dass zuweilen Nationalsozialisten wie Gustav Czerny der polnischen Widerstandsbewegung halfen. Er zeichnet in Friedrich Görnandt das Beispiel eines „unternehmerischen“ Nazis und weist nach, wie sich schon in der NS-Zeit bestimmte Übernahmegelüste regten, die später unter ganz anderen historischen Bedingungen realisiert werden konnten: dass sich die Continental AG in Hannover schon nach dem „Anschluss“ um eine unfreundliche Übernahme der Semperit bemühte, zeigt eine gewisse Kontinuität auf – und dass schon damals (seitens des Reichsnährstandes) eine Vergeossenschaftlichung der zuvor jüdisch dominierten Zuckerindustrie geplant wurde, ebenfalls.

Wenn hier bisher hauptsächlich aus dem von Feldman bearbeiteten Bereich der Studie zitiert wird, heißt das aber nicht, dass etwa bei den anderen AutorInnen die Glanzlichter fehlen. Ulrike Zimmerls Monographie über das Schicksal der Ringstraßenhotels in der NS-Zeit bietet ausgesprochene „Schmankerln“, etwa was die Rolle des dubiosen Herrn Erhard Hammerand betrifft. (Ihr Beitrag über die Regionalbanken ist dagegen sichtlich be-

einträchtigt durch die Tatsache, dass die beteiligten Institute die vorliegende Studie nicht archivmäßig zu unterstützen bereit waren.)

Ein besonders faszinierender Fall ist zweifellos jener des langjährigen CA-Generaldirektors Joham. Der Kärntner Bankfachmann (1889-1959) diente der CA seit dem Krach von 1931 in vielen Spitzenpositionen. 1936-38 und 1945-69 stand er an der Spitze von Österreichs größter Bank, 1938-45 hatte er, dank seiner Freundschaft mit Hermann Josef Abs von der Deutschen Bank, eine kaum weniger machtvolle Stellung in der CA inne. Dieser geniale Opportunist wirkte zwar 1938 aktiv daran mit, das Institut zu „entjuden“, und er sah die CA durchaus als eigenständige Kraft bei der wirtschaftlichen Durchdringung des südosteuropäischen Raums für die großdeutschen Wirtschaftsinteressen – aber Joham wagte es auch, über seinen 1938 in die Schweiz eingereisten Freund und Berater Kurt Grimm dem US-Geheimdienst OSS ab September 1943 hochbrisante Wirtschaftsberichte zu liefern.

Sicherlich, zu diesem Zeitpunkt waren die Entscheidungen in Stalingrad, Kursk und Afrika schon gefallen, und Italien hatte die Seiten gewechselt. Dennoch ist das, was Joham wagte, nicht als bloße Spekulation auf den zu erwartenden Kriegsausgang abzutun, denn der Bankmann spielte hier mit dem Einsatz seines Lebens. Einer, der im Nahebereich Johams Ähnliches wagte, der Semperit-Generaldirektor Franz Josef Messner, wurde etwa im Jänner 1945 enthauptet. Ist Joham deshalb als Held anzusprechen? Das alles ist, wie Fred Sinowatz zu sagen pflegte: sehr kompliziert.

Bei der Würdigung des Verhaltens der Menschen im NS-Totalitarismus hat wenige Jahrzehnte hindurch eine allzu undifferenzierte und arrogant anmutende Verdrängungsrhetorik seitens der Nachgeborenen dominiert. Bücher wie jenes von Feldman & Co. erscheinen geeignet, hier zu einer realitätsgerechten und ausgewogenen Würdigung der Schwierigkeiten des Lebens in solchen Zeiten beizutragen.

Robert Schediwy

Über die Bedeutung der Religion in der ökonomischen Entwicklung

Rezension von: Martin Held, Gisela Kubon-Gilke, Richard Sturn (Hrsg.), *Normative und institutionelle Grundfragen der Ökonomik*, Jahrbuch 6. Ökonomie und Religion, Metropolis, Marburg 2007, 349 Seiten, € 26,80; Catherine Atkinson, *Inventing Inventors in Renaissance Europe*, Mohr Siebeck, Tübingen 2007, 325 Seiten, € 84.

Ein durchschnittlicher Student der Nationalökonomie nähme vielleicht an, Religion wäre der wirtschaftlichen Analyse unzugänglich. Er beginge einen gravierenden Fehler, denn die Neoklassik erklärt bekanntermaßen nicht nur alle ökonomischen Probleme erschöpfend, sondern – der Tradition Beckers folgend – auch die aller übrigen Lebensbereiche; so auch jenen der Religion.

Die Wirtschaftssubjekte wenden Zeit und Ressourcen auf, um über „religiöse Güter“ zu verfügen, ebenso wie über alle anderen. Jene beinhalten nicht nur Konsum im diesseitigen Leben, sondern auch eine solchen im Jenseits, das Heilsversprechen. Und natürlich bestehen ihre Opportunitätskosten im verminderten Konsum weltlicher Güter und Leistungen. Das Wirtschaftssubjekt kalkuliert also vollkommen rational den Grenznutzenausgleich zwischen beiden. Wie man sieht, erklärt das Modell des „*homo oeconomicus*“ das religiöse Verhalten der Menschen, wie D. Schmidtchen in seinem Übersichtsartikel des obzitierten Sammelbandes („Ökonomik der Religion – Wettbewerb auf den Märkten für religiöse Dienstleistungen“) ausführt.

Aber natürlich bedürfen auch die Anbieter der religiösen Güter und Leistungen der ökonomischen Analyse. Die großen Religionsgemeinschaften lassen sich hiebei durch die Unternehmenstheorie erfassen, also wie ein Gewinn maximierender Betrieb, an dessen Spitze ein „*Chief Theological Officer*“ steht. Sie bieten religiöse Programme an, mit welchen sie im Wettbewerb mit anderen Anbietern stehen. Sie sind daher verhalten, attraktive Angebote zu entwickeln, insbesondere Heilsversprechungen im Jenseits.

Das jedoch stimme nicht, sagt E. Schlicht („Konsum im Jenseits“), denn es existierten eine Reihe von Religionen ohne jenseitige Heilsversprechungen, und weiters entstünde nach dieser Auffassung alsbald eine Inflation von Heilsversprechungen, was ganz offenkundig nicht der Fall ist. Daher sollte man zur Erklärung der religiösen Nachfrage auf das Jenseits-Konsummotiv verzichten und auf ein generelles Glaubensmotiv zurückgreifen, „das sich aus allgemeinen kognitiven und emotionalen Dispositionen der Menschen ergibt“.

Wollte man das Sammelwerk nun zur Seite legen, da sich der wissenschaftliche Ertrag der dargelegten Überlegungen in Grenzen hält, beginge man einen Fehler, weil sich darin eine Reihe interessanter und wichtiger Beiträge vorfindet.

Religion als Determinante des ökonomischen Verhaltens

Da ist zunächst der einleitende Aufsatz von G. Kubon-Gilke über die Wechselwirkungen von Religion und Ökonomie. Sie stellt die grundsätzliche Frage: „Was gewinnt man durch die Einbeziehung religiöser Zusammenhänge zusätzlich an Erklärungskraft

durch die Ökonomik?“ Sie geht dabei von den verhaltensbestimmenden Faktoren der Individuen aus. Wie auch M. Erlei im gleichen Band ausführt („Sinnbildung, Religion und Präferenzen – vom homogenen Homo oeconomicus zu heterogenen Homines culturales“) führen begrenzte Informationsgewinnungs- und Verarbeitungskapazitäten zu vereinfachten Schemata der Realitätsbeurteilung – die „*mental models*“ nach North. Teil solcher Modelle ist die Religion. Sie sollten konsistent sein, weil sie nur so die Identität des Individuums und Handlungsanforderungen an dieses ermöglichen. Solche Modelle sind keine individuellen, sondern solche großer Gruppen – „*shared mental models*“ (Denzau und North). Und diese „Weltbilder“ bestimmen auch das ökonomische Handeln der Wirtschaftssubjekte, sodass sie die wirtschaftliche Entwicklung fördern oder behindern können.

Solche Weltbilder sind langfristig stabil, können sich jedoch dann ändern, wenn neue wissenschaftliche Erkenntnisse dies erfordern, wodurch dann die Religion betroffen ist. Wenn freilich die Bevölkerung von der Informationsgewinnung ausgeschlossen wird, können sich „auch religiös geprägte Präferenzsysteme für einige Zeit stabilisieren, die dem aktuellen Stand der Wissenschaft entgegenstehen“.

Freilich scheint dieser interessante Zusammenhang zwischen Religion und Ökonomie insofern etwas zu eng, als er offenbar nur den direkten Konnex zwischen Religion und Ökonomie ins Auge fasst. Hier existieren ja auch indirekte Konnexe, etwa wenn die Religion ein bestimmtes Rechtssystem oder eine gesellschaftliche Organisationsform stipuliert, welche einer industriellen Entwicklung abträglich sind. Jedenfalls bietet die Autorin hier

eine interessante Erklärung des ambivalenten Zusammenhanges zwischen beiden Bereichen.

Diesem Ansatz steht eigentlich der Beitrag aus religionswissenschaftlicher Sicht entgegen, weil A. Koch darin („Zur Interdependenz von Religion und Wirtschaft – Religionsökonomische Perspektiven“) die Auffassung vertritt, dass die Religion auf derart vielfältige Weise mit der Gesellschaft, aber auch mit den anderen Wissenschaften verflochten sei, dass die beiden Systeme einander nicht als klar abgegrenzte Bereiche gegenübergestellt werden können.

A. Maurer („Der Geist des Kapitalismus – Eine institutionentheoretische Interpretation der Protestantischen Ethik“) würdigt die einschlägige Arbeit Max Webers unter den Kriterien der Neuen Institutionentheorie. Sie gelangt zu dem Ergebnis, dass sich der „Geist des Kapitalismus“ als bedeutender Vorläufer der Institutionentheorie verstehen lässt. Freilich verzichtete Weber auf die Ausarbeitung einer generellen Handlungstheorie, sondern beschränkt sich auf einen idealtypischen Ansatz.

Die folgenden Beiträge führen über spezifische Analysen in historischer Sicht (R. Sturn: „Gerechter Preis und Marktpreis: Zur Interdependenz von Religion, Ökonomie und Sozialtheorie“; sowie W. O. Ötsch: „Gottes-Bilder und ökonomische Theorie: Naturtheorie und Moralität bei Adam Smith“) zur Gegenwart (B. Emunds: „Der Arbeitsmarkt aus Sicht einer christlichen Gesellschaftsethik“; und H. G. Nutzinger: „Gerechtigkeit und das Gebot der Armutsvermeidung – Solidarität der Gesellschaft als Ausdruck von Israels Bund mit Gott“).

Trotz gleichfalls historischem Einstieg erreichen jene Beiträge hohe Aktualität, die sich mit dem Einfluss

der Religion auf die langfristige Wirtschaftsentwicklung der nichtchristlichen Regionen beschäftigen. So demonstriert H. Leipold („Religiöse Faktoren der institutionellen und wirtschaftlichen Stagnation im Islam“), dass zwar die Religion im engeren Sinne, also der Inhalt von Koran und Sunna, die ökonomische Entwicklung in keiner Weise behinderte, wohl aber die darauf aufbauende Institutionsstruktur. Diese ist nicht nur durch die vollkommene Inzidenz von Religion, Staat und Gesellschaft charakterisiert, sondern vor allem dadurch, dass sich jene theologischen Strömungen durchsetzen, welche die Antwort auf sämtliche Fragen ein für alle Mal im Koran und in der Sunna gelöst fanden. Auf diese Weise ging die ursprünglich lebhaft philosophische und naturwissenschaftliche Diskussion zu Ende, ebenso wie es unmöglich wurde, das Recht weiterzuentwickeln. Damit und durch das Fehlen autonomer Städte konnte nie eine Zivilgesellschaft entstehen, welche jenen individualistischen Menschentyp hervorbrachte, der in Europa zum Träger des kapitalistischen Unternehmers, von Beamten und Wissenschaftlern wurde.

P. Seele („Hindu Cosmopolitan Case – Institutioneller Wandel in Indien durch transnationale Migration“) erklärt die hinduistische Religion einschließlich des Kastenwesens als „*shared mental model*“, welches in jüngerer Zeit dadurch charakterisiert wird, dass es sich im Migrationsfall als außerordentlich flexibel erweist.

Besondere Aufmerksamkeit verdient der Beitrag von G. Distelrath („Japans vorclassische Ökonomik und ihre religions- und geistesgeschichtlichen Grundlagen“). Dieses Land setzte bekanntermaßen als erstes außereuropäisches einen kapitalistischen Aufhol-

prozess erfolgreich in Gang. Manche Autoren, wie etwa Landes, nehmen an, dass die Voraussetzungen für einen industriellen Entwicklungsprozess schon zuvor in der japanischen Gesellschaft existiert hätten. Distelrath untersucht dieses Problem im Kontext der religiösen Entwicklung.

Diese war während des Mittelalters in Japan durch außerordentliche Vielfalt gekennzeichnet. Erst im 17. Jahrhundert begann sich der Neokonfuzianismus durchzusetzen, dessen Regeln die Gesellschaft formten. Danach wurde eine soziale Hierarchie fixiert, welche vom Fürsten über die Samurai zu den Bauern, Handwerkern und zuletzt Kaufleuten reichte. Eine solche fand sich zwar auch in anderen Kulturen. Besondere Bedeutung scheint sie jedoch durch den „Japanischen Physiokratismus“ erlangt zu haben, wonach der Landwirtschaft die zentrale wirtschaftliche Position zugekommen sei. Der wesentliche Effekt lag jedoch darin, dass deshalb nur die Bauern besteuert wurden. Anscheinend trug dieser Umstand dazu bei, dass die Kaufleute einen steilen ökonomischen, aber auch sozialen Aufstieg vollzogen, vor allem in den Städten, umso mehr, als sie sich bald zu Finanziers der Fürsten entwickelten.

Ansonsten wirkte selbst ein dynamisierter Konfuzianismus auf die Wirtschaftsentwicklung eher dämpfend, als er aus moralischen Erwägungen Konsumrestriktionen, Preiskontrollen und Schuldenerlässe verlangte. Andererseits entstand bereits Ende des 17. Jahrhunderts ein kaufmännisches Schrifttum, das die moralische Berechtigung des Handels betonte ebenso wie die Gleichwertigkeit von Fürsten und Kaufleuten. 1724 kam es sogar zur Gründung einer kaufmännischen Lehranstalt in Osaka, die zum Zent-

rum der kommerziellen Gelehrsamkeit wurde, welche sich allmählich gänzlich vom Konfuzianismus löste.

Allerdings beschränkte sich diese Schule nicht nur auf Probleme des Handels, sondern publizierte auch Ratschläge zur Verbesserung der landwirtschaftlichen Produktion, welche von den Bauern häufig gelesen wurde. (Daraus lässt sich auch der hohe Alphabetisierungsgrad der japanischen Bauernschaft dieser Zeit erschließen.)

Im frühen 19. Jahrhundert begann sich auch in Japan eine merkantilistische Entwicklung durchzusetzen, mit Verlagsproduktion und entsprechender Gewerbeförderung. Offensichtlich hatte sich zu dieser Zeit bereits ein selbstbewusstes, gebildetes, wissenschaftlich interessiertes und politisch durchschlagskräftiges Bürgertum herausgebildet, welches in der Lage war, die Meiji-Restauration in Gang zu setzen.

Die – ambivalenten – religiösen Einflüsse auf die japanische Wirtschaft wirken teilweise bis in die Gegenwart fort, was besonders in den spezifischen Arbeitsbeziehungen seinen Niederschlag findet.

W. Pfeuffer („Altruistische Kooperation und Signalisierungswirkung organisierter Religionen“) diskutiert schließlich an Hand der Spieltheorie mögliche Signalisierungswirkungen der Mitglieder einer Religionsgemeinschaft.

Ein interessantes Buch. Den Herausgebern gebührt Dank dafür, am Thema Religion wieder die Bedeutung der Institutionen für die wirtschaftliche Entwicklung demonstriert zu haben.

Die Innovationsdiskussion der frühen Neuzeit

Die historische Entwicklung zum Kapitalismus wurde in hohem Maße

durch den technischen Fortschritt, also Invention und Innovation, bestimmt, durch die Ablösung von traditionsgeleiteten zu innovatorischen Verhaltensweisen. Der entscheidende Durchbruch dazu erfolgte mit der wissenschaftlichen Revolution in Europa im 18. Jahrhundert, als die stetige Diskussion unter Wissenschaftlern zur „Routine“ (Landes) wurde. Freilich kam dieser Prozess schon lange vorher im Mittelalter, insbesondere aber in der frühen Neuzeit in Gang. Da die Träger des Humanismus im erheblichen Ausmaß Kleriker waren, kann es nicht überraschen, dass sich auch diese mit jenen Problemen beschäftigten. C. Atkinson hat ihre Dissertation am Historischen Institut der Universität Hannover der Untersuchung einer Arbeit des Kardinals und Humanisten Polidoro Vergil (Polidoro Virgili), „De inventoriis rerum“, erstmals gedruckt 1499, gewidmet.

In den einleitenden Kapiteln geht sie zunächst der Frage nach, wie Erfinder und Entdecker in Europa schlechthin bewertet wurden. Hierbei erweist sich, dass man diese schon seit der Antike hoch einschätzte, freilich unter spezifischen Aspekten. In ihnen wurden vielfach die Promotoren der gesamten gesellschaftlichen Entwicklung gesehen, welche gemäß diesen Vorstellungen bis in mythische Vergangenheit zurückreichte und vielfach von Göttern oder Heroen getragen wurde. Erst im späten Mittelalter und in der Renaissance, mit ihrem neuen Menschenbild, trat der einzelne Entdecker, auch jener technischer Geräte, in den Vordergrund.

Die Arbeit Vergils lässt sich freilich nicht mit jenen bereits ausschließlich auf die Technik gerichteten, wie etwa jene Agricolas („De re metallica“) vergleichen, welche ein halbes Jahrhun-

dert später erschien. Sie repräsentiert, wie das auch die Autorin betont, eine umfassende enzyklopädische Studie, deren Themen in den ersten drei Büchern von der Entstehung der Welt über Literatur, Medizin, Recht, Militär bis zur Architektur und Metallverarbeitung reichen. Die Bücher IV bis VIII beschäftigen sich ausschließlich mit Religion.

Das Wesentliche der Studie liegt gewiss auch im Ansatz des Erfindens und Entdeckens, auch im Prozesscharakter dieses Vorgangs, freilich in einem recht weiten Sinn. Wesentlich erscheint das Menschenbild. Das Individuum wird nicht mehr durch exogene Kräfte determiniert, sondern formt sich und seine Lebensumstände selbst. Des Weiteren kommt dem Umstand Bedeutung zu, dass die „*artes mechanicae*“ gleichberechtigt in diese Enzyk-

lopädie Eingang fanden und damit für die allgemeine wissenschaftliche Diskussion relevant wurden.

Die Studie Atkinsons vermittelt dem Wirtschaftshistoriker somit Informationen über die Änderungen der Institutionenstruktur in der Renaissance, die sich anbahnende Neubewertung der Technik und der Innovation. Über die konkreten Ausformungen erfährt man dadurch noch nichts. Sicherlich war das auch nicht das Ziel der Untersuchung, welche eine außerordentlich akribische literatur- und wissenschaftshistorische Arbeit darstellt.

Jedenfalls weisen diese sehr unterschiedlichen Studien auf die vielfältigen und mitunter engen Verflechtungen zwischen Religion und Kirchen einerseits sowie ökonomischen Verhaltensweisen und Entwicklungen andererseits hin.

Felix Butschek

Wasser und die Stadt der Moderne

Rezension von: Susanne Frank, Matthew Gandy (Hrsg.), *Hydropolis. Wasser und die Stadt der Moderne*, Campus Verlag, Frankfurt am Main 2006, 371 Seiten, € 35,90.

Nach einer neueren, im hier besprochenen Sammelband zitierten Schätzung der WHO haben weltweit 1,1 Mrd. Menschen keinen Zugang zu einer sicheren Trinkwasserversorgung. Man kann davon ausgehen, dass nur eine Minderheit der Weltbevölkerung über eine Trinkwasserversorgung verfügt, wie sie in weiten Teilen Nord-, Mittel- und Westeuropas verbreitet ist. Nicht von ungefähr zählt daher Wasser zu jener Ressource, der Zukunftsforscher eine ganz zentrale Rolle bei künftigen weltweiten Verteilungskämpfen zuweisen. Diese globale Perspektive spiegelt sich auch im vorliegenden Sammelband, der vergleichend (groß-)städtische Wasserversorgung in den Blickpunkt nimmt und sowohl historische Fallstudien als auch Beiträge zur gegenwärtigen Situation, vor allem in West- und Mitteleuropa, vereinigt.

Der Band bietet aber nicht nur zeitlich und räumlich unterschiedliche Perspektiven zum Thema. Auch hinsichtlich der wissenschaftlichen Disziplinen der AutorInnen herrscht eine große Vielfalt. Sie reicht von der Geographie, Geschichts- und Politikwissenschaft bis zu Stadtsoziologie, Architektur, Landschaftsökologie, Biologie und Chemie. Diese Multidisziplinarität eröffnet ein breites Panorama an Befunden, Wahrnehmungen und Zugangsweisen.

Wie ein roter Faden zieht sich durch den Band die historische Perspekti-

ve. Bekanntlich setzte die Verbreitung zentraler Wasserversorgungsanlagen in den Industrieländern in der zweiten Hälfte des 19. Jahrhunderts ein. Mit erheblicher zeitlicher Verzögerung wurden entsprechende Anlagen auch in kolonialen Metropolen erbaut, meist jedoch nicht mit dem Anspruch, die gesamte urbane Bevölkerung zu versorgen, sondern lediglich koloniale Eliten und in weiterer Folge auch grundsätzlich als medikalisierbar eingestufte Teile der einheimischen Bevölkerung, wie etwa die Fallstudie von Michelle Kooy und Karen Bakker zur Geschichte der Wasserversorgung in Jakarta im Zeitraum 1870-1945 belegt. Wie die Autorinnen zeigen können, setzte sich dieser ungleiche Zugang zur Ressource Wasser auch im postkolonialen Indonesien nur wenig überformt fort. Sie konstatieren eine spezifische Verbindung von Wasser und der Konstruktion von „Bürgerschaft“ als ein prägendes Element der Urbanisierung der Wasserversorgung bis hin zum Prozess der neoliberalen Modernisierung. Vom reinlichen „respektablen“ Bürger in Europa und Nordamerika des späten 19. Jahrhunderts führt demnach eine historische Linie zur „Wasserklassengesellschaft“ der Gegenwart in der Dritten Welt.

Das Leitbild vom „reinlichen Bürger“ greift auch Susanne Frank in einem literaturwissenschaftlichen Beitrag auf, der das Bild der reinlichen Bürgerschaft mit einer Wiederherstellung von Geschlechterordnungen am Übergang zur Phase des „organisierten“ Kapitalismus in Bezug setzt. Ob Wasserpolitik tatsächlich in solch hohem Maß Geschlechterpolitik war, wie Frank behauptet, kann allerdings angesichts des dominanten Motivs der Seuchenschutzprophylaxe eher bezweifelt werden. Ganz abgesehen davon sorgte be-

kanntlich die Versorgung einer größeren Zahl von städtischen Haushalten mit Leitungswasser nur temporär dafür, dass sich „respektable“ Frauen nicht auf den „schmutzigen“ Straßen in der Öffentlichkeit zeigten. Auch der Anspruch der „Reinlichkeit“ und „Anständigkeit“ ging bald weit über das bürgerliche Milieu hinaus und manifestierte sich im Leitbild der „respektablen Familie aus der Arbeiterklasse“.

Die Problematik der Herstellung scheinbar nahe liegender historischer Analogien wird in dem Beitrag von Matthew Gandy „Das Wasser, die Moderne und der Niedergang der bakteriologischen Stadt“ deutlich. Obwohl nicht explizit angeführt, verallgemeinert Gandy britische Erfahrungen zu einem „Niedergang der bakteriologischen Stadt“. Die „verrosteten und verfallenen“ öffentlichen Wasserversorgungssysteme entwickelten sich seiner Meinung nach zu einer postindustriellen „Landschaft des Staatsversagens“ in den Industrieländern. Aus der bakteriologischen sei die „antibiotische“ Stadt geworden, in der ein Zusammenhang zwischen kommunaler Selbstverwaltung, politischen Reformen und öffentlicher Hygiene nicht mehr vorhanden sei. Gandy scheint demnach einen Teil der in dem von ihm herausgegebenen Band versammelten Beiträge nicht rezipiert zu haben, denn sie belegen für Kontinentaleuropa im Wesentlichen das Gegenteil (z. B. die Beiträge von Engelbert Schramm und Elisabeth Heidenreich).

Wie Kimberly Fitch in einem sehr anregenden Vergleich der französischen und deutschen Privatisierungspraxis der letzten Jahre belegt, hing die Frage des Einstiegs privater Gesellschaften in die Wasserversorgung von der lokalen Stärke der Kommunen ab. Dort wo diese schwach waren, wie in Frankreich,

konnten private Konzerne in den Markt einsteigen, was im Fall von Paris zu satten Preiserhöhungen führte, ohne dass es zu erkennbaren Innovationen gekommen wäre. In Deutschland mussten vor allem die finanzschwachen ostdeutschen Kommunen und Berlin den Weg in die Privatisierung beschreiten – mit einer ökonomisch und ökologisch äußerst dürrigen Bilanz (siehe den Beitrag von Shahrooz Mohajeri über die Privatisierung der Berliner Wasserbetriebe) –, während die vergleichsweise starken westdeutschen Kommunen diese mehrheitlich nicht beschritten. Dazu trug nicht zuletzt politischer Druck und das Engagement von BürgerInnen bei. Von „zerfallenden öffentlichen Leitungsnetzen“ (Matthew Gandy) ist freilich weder in Frankreich noch in Deutschland die Rede, schon gar nicht in den kommunal verwalteten Wasserwerken.

In einigen historischen Beiträgen des Bandes wird klar, dass die großen Infrastrukturbauten hinsichtlich Wasser und Abwasser im späten 19. Jahrhundert (Städteassanierung) im Wesentlichen auf letztlich überholten Befunden der experimentellen Hygiene beruhten (Jürgen Büschenfeld), während die Bakteriologie wenig Einfluss auf städtische Entscheidungsträger gewann. In der Folge war es dann vor allem die Sozialhygiene, auf deren Basis weitere Maßnahmen getroffen wurden.

Jörg Vögele und Ulrich Koppitz gehen in ihrem Beitrag sogar so weit, den Bau zentraler Wasser- und Abwassersysteme allenfalls einen marginalen Einfluss auf den säkularen Rückgang der städtischen Mortalität ab dem letzten Viertel des 19. Jahrhunderts einzuräumen. Die in diesem Zusammenhang angeführten Ergebnisse einer Regressionsanalyse für deutsche Städte, die

sich angeblich auch für Frankreich und Großbritannien bestätigen, sind freilich hinsichtlich der Auswahl der Merkmale kritisch zu hinterfragen, nicht zuletzt weil die Befunde für Hamburg, München und Wien einen klar positiven Effekt der Installierung zentraler Wasserversorgungsanlagen belegen. Auch will die Alternativhypothese, dass sich ab etwa 1870 der Ernährungszustand der städtischen Bevölkerung generell und im Vergleich zur ländlichen Bevölkerung deutlich verbessert haben soll, angesichts einer Fülle anthropometrischer Befunde, die dem entgegenstehen, nicht recht einleuchten.

Der Band liefert ohne Zweifel eine Fülle äußerst anregender Beiträge zum Thema „Wasser und Stadt“, die ein breites Spektrum an Fragestellungen behandeln. Das in einigen Beiträgen erkennbare Bemühen, die Leistungen und Intentionen der öffentlichen „Städteassanierung“ im letzten Drittel des 19. Jahrhunderts als rein „gouvernemental“ motiviert und im Sinne der Gesundheitspolitik weitgehend wirkungslos darzustellen, erscheint freilich übertrieben und im Widerspruch zu den Befunden jener Beiträge, die naturwissenschaftlich orientiert sind.

Andreas Weigl

Jahresregister 2007

		Nummer	Seite
Altzinger, Wilfried; Wild, Michael	Umfang und Struktur der österreichischen Ausfuhrförderung sowie ihre beschäftigungspolitischen Implikationen	2	333
Bartel, Rainer	Der öffentliche Sektor in der Defensive	2	199
Bellak, Christian; Leibrecht, Markus	Besteuerung von Körperschaften und ausländische Direktinvestitionen in zentral- und osteuropäischen Mitgliedsstaaten der EU	1	93
Biehl, Kai	Personenbezogene Gesamtübersicht des österreichischen Arbeitsmarktes nach Beschäftigungsformen	2	255
Degirmencioglu, Ani; Lunzer, Gertraud; Mühlböck, Vanessa	Erbschafts- und Schenkungssteuer in Österreich – <i>quo vadis?</i>	3	363
Hödl, Erich	Die Europäische Union als Wissensgesellschaft	4	529
Landler, Frank	Die Beschäftigung von AkademikerInnen in Österreich 1981-2001 nach Studienrichtungen und Branchen	3	421
Mayerhofer, Peter	Stadtwirtschaft im Umbruch – Wiens Beschäftigungssystem unter neuen Rahmenbedingungen	1	11
Mesch, Michael	Die Berufsstruktur der Beschäftigung in Wien 1991-2001. Berufshauptgruppen in den Wirtschaftsbereichen und -klassen	1	41
Pankov, Vladimir	Russland in der Weltwirtschaft	4	553
Rukwid, Ralf	Lohnspreizung und Arbeitslosigkeit. Empirische Befunde zur Arbeitsmarktsituation gering Qualifizierter in Deutschland	3	391
Schlager, Christa	Stagnation der Reallöhne und zunehmende Einkommensunterschiede 1990-2005	1	73
Schürz, Martin	Erbschaften und Vermögensungleichheit in Österreich	2	231
Stockhammer, Engelbert	Funktionale Einkommensverteilung und aggregierte Nachfrage im Euro-Raum	2	175
Tichy, Gunther	Bedingen die neuen Ansätze der Konjunkturtheorie eine neue Stabilisierungspolitik?	4	507

	Nummer	Seite
Editorials		
Zum wirtschaftspolitischen Programm der neuen Bundesregierung	1	3
Warten auf die sieben fetten Jahre	2	167
Vollbeschäftigung – was ist das?	3	327
Finanzausgleich 2008: Mehr Geld, aber keine Reformen	4	499
Berichte und Dokumente		
Mesch, Michael	Üben die Erwerbspersonen in Österreich bildungsadäquate Berufe aus?	4 591
Kommentar		
Rothschild, Kurt W.	Einige Bemerkungen zum Thema <i>Mainstream</i> und Heterodoxie	4 581
Bücher		
Androsch, Hannes; Pelinka, Anton; Zollinger, Manfred (Hrsg.)	Karl Waldbrunner. Pragmatischer Visionär für das neue Österreich (Robert Schediwy)	3 494
Atkinson, Catherine	Inventing Inventors in Renaissance Europe (Felix Butschek)	4 619
Bartel, Rainer; Kepplinger, Hermann; Pointner, Johannes	Besser als Neoliberalismus: Solidarische Wirtschaftspolitik (Tobias Schweitzer)	2 283
Beckert, Jens; Zafirovsky, Milan (Hrsg.)	International Encyclopedia of Economic Sociology (Reinhard Pirker)	3 452
Berend, Ivan T.	An Economic History of Twentieth-Century Europe. Economic Regimes from Laissez-Faire to Globalization (Andreas Weigl)	2 302
Boeckh, Katrin; Völkl, Ekkehard	Ukraine. Von der Roten zur Orangen Revolution (Michael Mesch)	3 485
Csendes, Peter; Opll, Ferdinand (Hrsg.)	Wien. Geschichte einer Stadt. Band 3: Von 1790 bis zur Gegenwart (Martin Mailberg)	3 479
Eich, Armin	Die politische Ökonomie des antiken Griechenland (6.-3. Jahrhundert v. Chr.) (Felix Butschek)	2 318
Evensky, Jerry	Adam Smith's Moral Philosophy. A Historical and Contemporary Perspective on Markets, Law, Ethics, and Culture (Peter Rosner)	1 136

		Nummer	Seite
Feldman, Gerald G.; Rathkolb, Oliver; Venus, Theodor; Zimmerl, Ulrike	Österreichische Banken und Sparkassen im Nationalsozialismus und in der Nachkriegszeit (Robert Schediwy)	4	616
Flecker, Jörg; Kirschenhofer, Sabine	Die populistische Lücke. Umbrüche in der Arbeitswelt und Aufstieg des Rechtspopulismus am Beispiel Österreichs (Ursula Filipič)	3	473
Gerschlager, Caroline (Hrsg.)	Deception in Markets. An Economic Analysis (Hans G. Nutzinger)	2	299
Hartmann, Christian	Die Lernfähigkeit von Clustern. Eine theoretische und empirische Betrachtung (Marcel Kirisits)	3	459
Held, Martin; Kubon-Gilke, Gisela; Sturn, Richard (Hrsg.)	Normative und institutionelle Grundfragen der Ökonomik, Jahrbuch 6. Ökonomie und Religion (Felix Butschek)	4	619
Hersche, Peter	Muße und Verschwendung. Europäische Gesellschaft und Kultur im Barockzeitalter (Felix Butschek)	1	152
Hickel, Rudolf	Kassensturz. Sieben Gründe für eine andere Wirtschaftspolitik (Ewald Walterskirchen)	2	281
Hösler, Joachim	Slowenien. Von den Anfängen bis zur Gegenwart (Martin Mailberg)	2	305
Kahl, Thede; Metzeltin, Michael; Ungureanu, Mihai-Răzvan (Hrsg.)	Rumänien (Martin Mailberg)	4	606
Klausinger, Hansjörg (Hrsg.)	Machlup, Morgenstern, Haberler, Hayek und andere. Wirtschaftspublizistische Beiträge in kritischer Zeit (1931-1934) (Günther Chaloupek)	1	130
Liessmann, Konrad Paul	Theorie der Unbildung. Die Irrtümer der Wissensgesellschaft (Alexander Schneider)	3	464
Lukowski, Jerzy; Zawadzki, Hubert	A Concise History of Poland, Second Edition (Michael Mesch)	1	141
Maderthaner, Wolfgang; Musner, Lutz	Die Selbstabschaffung der Vernunft. Die Kulturwissenschaften und die Krise des Sozialen (Robert Schediwy)	4	614
Marterbauer, Markus	Wem gehört der Wohlstand? Perspektiven für eine neue österreichische Wirtschaftspolitik (Agnes Streissler)	3	445

		Nummer	Seite
Mayerhofer, Peter	Wien in einer erweiterten Union. Ökonomische Effekte der Ostintegration auf die Wiener Stadtwirtschaft (Franz Tödtling)	1	119
Meadows, Donella; Randers, Jørgen; Meadows, Dennis	Grenzen des Wachstums – Das 30-Jahre-Update (Helge Peukert)	2	292
Mesch, Michael (Hrsg.)	Der Wandel der Beschäftigungsstruktur in Österreich. Branchen – Qualifikationen – Berufe (Georg Aichholzer)	1	122
Mesner, Maria (Hrsg.)	Entnazifizierung zwischen politischem Anspruch, Parteienkonkurrenz und Kaltem Krieg. Das Beispiel der SPÖ (Klaus Mulley)	1	145
Michalitsch, Gabriele	Die neoliberale Domestizierung des Subjekts. Von den Leidenschaften zum Kalkül (Christa Schlager)	3	471
Nagel, Bernhard	Die Eigenarbeit der Zisterzienser. Von der religiösen Askese zur wirtschaftlichen Effizienz (Felix Butschek)	3	490
Obinger, Herbert; Tálos, Emmerich	Sozialstaat Österreich zwischen Kontinuität und Umbau. Eine Bilanz der ÖVP/FPO/BZÖ-Koalition (Peter Rosner)	3	448
Pallas, Carsten	Ludwig von Mises als Pionier der modernen Geld- und Konjunkturtheorie (Günther Chaloupek)	1	130
Rumpler, Helmut; Urbanitsch, Peter (Hrsg.)	Die Habsburgermonarchie 1848-1918, Band VIII, Politische Öffentlichkeit und Zivilgesellschaft (Michael Mesch, Eckart Früh)	2	314
Skidelsky, Robert	John Maynard Keynes 1883-1946. Economist, Philosopher, Statesman (Robert Schediwy)	1	128
Stern, Nicholas	The Economics of Climate Change. The Stern Review (Michael Getzner)	2	287
Stevenson, David	1914-1918. Der Erste Weltkrieg (Martin Mailberg)	1	148
Tálos, Emmerich (Hrsg.)	Schwarz-Blau. Eine Bilanz des „Neu-Regierens“ (Martin Bolkovac)	4	603
Toporowski, Jan	Theories of Financial Disturbance: An Examination of Critical Theories of Finance from Adam Smith to the Present Day (Elisabeth Springler)	2	296

		Nummer	Seite
Wagener, Hans-Jürgen; Eger, Thomas; Fritz, Heiko	Europäische Integration. Recht und Ökonomie, Geschichte und Politik (Erich Hödl)	3	455
Walterskirchen, Ewald	Der Weg in die Informationsgesellschaft. Zur Evolution von Natur, Technik und Wirtschaft (Manfred Prisching)	1	161
Zschiedrich, Harald; Christians, Uwe (Hrsg.)	Banken in Mitteleuropa im Spannungsfeld von Transformation und Innovation (Michael Tolksdorf)	4	604

Philipp Rieger 1916-2007

Am 20. September 2007 ist Philipp Rieger im 92. Lebensjahr in Wien verstorben. Er gehörte zum Kreis jener Ökonomen, die Österreich 1938 auf der Flucht vor dem nationalsozialistischen Terror verlassen mussten, nach dem Krieg nach Österreich zurückkehrten und maßgeblich dazu beitrugen, das intellektuelle Klima in Österreich aus seiner Provinzialität heraus- und an westeuropäische Standards heranzuführen.

Philipp Rieger wurde 1916 in Wien geboren. Er besuchte hier das Gymnasium und studierte an der Universität Wien Rechtswissenschaften. Er beteiligte sich aktiv an der illegalen sozialistischen Studentenbewegung. Nach der Besetzung Österreichs 1938 zunächst im Konzentrationslager Dachau inhaftiert, konnte er nach seiner Entlassung nach England flüchten. Um für sich und seine Frau Marga eine Lebensgrundlage zu schaffen, erlernte Rieger den Beruf eines Instrumentenmakers. Neben seiner Arbeit studierte er an der Universität London und an der London School of Economics. Von 1952 bis 1957 war er als Education Officer bei der Pakistan High Commission tätig.

1957 kehrte Philipp Rieger mit seiner Familie nach Wien zurück und trat hier in die damals neu gegründete wirtschaftswissenschaftliche Abteilung der Arbeiterkammer ein. 1960 promovierte er an der Universität zum Dr. rer. pol. 1963 wurde er von Arbeitnehmerseite als erster Geschäftsführer im neu geschaffenen Beirat für Wirtschafts- und Sozialfragen der Paritätischen Kommission nominiert. 1965 wurde Philipp Rieger in das Direktorium der Oesterreichischen Nationalbank berufen, dem er bis zu seiner Pensionierung 1982 angehörte. Danach war er als Konsulent der Creditanstalt Bankverein sowie in verschiedenen Funktionen im Wiener Institut für internationale Wirtschaftsvergleiche (WIIW) tätig.

Aus England hatte Philipp Rieger eine Ausbildung in den modernen Denkweisen und Methoden der Wirtschaftswissenschaft mitgebracht. Sein primäres Anliegen war, diese für die Wirtschaftspolitik in Österreich fruchtbar zu machen. Es ging dabei zunächst um die Rezeption der Lehren Keynes' und ihre Konsequenzen für eine wirtschaftspolitische Strategie des Österreichischen Gewerkschaftsbundes. Darüber hinaus stellte sich an der Wende von den Fünfziger- zu den Sechzigerjahren die Frage nach einer mittelfristigen Entwicklungsperspektive Österreichs sowie nach geeigneten Konzepten und Strategien für eine moderne Wachstums- und Investitionspolitik.

Eine Weichenstellung für die Modernisierung der österreichischen Wirtschaftspolitik war die Gründung des sozialpartnerschaftlichen Beirats für Wirtschafts- und Sozialfragen. Als Geschäftsführer dieses Gremiums hat Rieger wesentlich dessen Arbeitsprogramm sowie die inhaltliche Orientierung der ersten Studien in den Bereichen Arbeitsmarktpolitik, Budgetpolitik, Investitions- und industrielle Strukturpolitik mitgeprägt. In der OeNB fällt in die Zeit der Amtsführung Philipp Riegers die Entwicklung und Ausgestaltung der sog. „Hartwährungspolitik“ (seit 1973), d. h. die Aufrechterhaltung eines möglichst stabilen Wechselkurses des Schilling gegenüber den wertbeständigen europäischen Währungen, was de facto nach und nach auf einen Währungsverbund mit der DM hinauslief. Die Hartwährungspolitik bildete – zusammen mit der Lohn- und Einkommenspolitik – das grundlegende Fundament für die auf gesamtwirtschaftliche Stabilität

und Kontinuität gerichtete Wirtschaftspolitik. Nach seinem Ausscheiden aus der OeNB hat sich Rieger intensiv den Problemen der osteuropäischen Wirtschaften zugewendet, zunächst den Fragen einer Wirtschaftsreform, nach dem Zusammenbruch des Kommunismus der Transformation vom planwirtschaftlichen zum marktwirtschaftlichen System.

Philipp Rieger ist einer der Mitbegründer (1961) des „Arbeitskreises Dr. Benedikt Kautsky“, dessen Obmann er bis 1984 war.

Die wirtschaftswissenschaftliche Abteilung der AK Wien widmete Philipp Rieger – gemeinsam mit seinem Freund Theodor Prager zu deren 65. Geburtstag – die Festschrift „Expansion, Stagnation und Demokratie“.

Günther Chaloupek

Schriften in Auswahl:

Der Lebensstandard von Wiener Arbeiterfamilien im Lichte langfristiger Familienbudgetuntersuchungen, in: *Arbeit und Wirtschaft* 13/8 (1959).

Die Teuerung. Eine Untersuchung der schleichenden Inflation (Wien 1962).

Wirtschaftswachstum und Entwicklungshilfe, in: Schmitz, W. (Hrsg.), *Geldwertstabilität und Wirtschaftswachstum*. Festschrift für Andreas Korp (Wien u. a. 1971).

Die Keynes'sche Revolution, in: *Wirtschaft und Politik*. Festschrift für Fritz Klenner (Wien 1976).

Die Internationalisierung der Finanzmärkte. Euromärkte und ihre Probleme, in: *Wirtschaftspolitik zwischen Weltanschauung und Sachzwang*. Festschrift für Maria Szecsi (=Sondernummer von *Wirtschaft und Gesellschaft* 5 (1979)).

Die Rezeption der Keynes'schen Ideen in Österreich. Erinnerungen eines Zeitzeugen, in: *Austrokeynesianismus in Theorie und Praxis*, hrsg. von der Stiftung Bruno Kreisky-Archiv (Wien 1993).

Expansion, Stagnation und Demokratie. Festschrift für Theodor Prager und Philipp Rieger, erschienen als: *Wirtschaft und Gesellschaft* 8/2 (1982).

**„Wirtschaftswissenschaftliche Tagungen
der Arbeiterkammer Wien“**

Reihe Band 10

**Steigender Reichtum –
Steigende Ungleichheit?**

**Vermögensverteilung als Herausforderung
für die Wirtschaftspolitik**

Günther Chaloupek, Thomas Zotter (Hrsg.)

Vorwort

Holger Stein

Anatomie der Vermögensverteilung in Deutschland

Anders Klevmarken

The Distribution of Wealth in Sweden, Trends and Contributing Factors

Andrea Brandolini

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

Edwar N. Wolff

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

Martin Schürz

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

Alois Guger, Markus Marterbauer

Steigende Ungleichheit der Einkommensverteilung in Österreich?

Christian Beer, Peter Mooslechner, Martin Schürz, Karin Wagner

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

Thomas Zotter

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

Kurt Bayer

Globale Ungleichheit: Status und einige Lösungsvorschläge

Resümee

Wien 2006, ca. 178 Seiten, € 25,-.

Bestellungen bei: LexisNexis Verlag ARD Orac,

A-1030 Wien, Marxergasse 25

Tel. 01/534 52-0, Fax 01/534 52-140, e-mail: verlag@lexisnexus.at

**„Wirtschaftswissenschaftliche Tagungen
der Arbeiterkammer Wien“
Reihe Band 9**

**„Öffentliche Wirtschaft, Geld- und
Finanzpolitik: Herausforderungen für eine
gesellschaftlich relevante Ökonomie“**

**hrsg von Wilfried Altzinger, Markus Marterbauer,
Herbert Walther und Martin Zagler**

Editorial

Kurt Rothschild

Ewald Nowotny: Ökonom

Helmut Kramer

Wirtschaftspolitik und Politik – Entscheidungsmechanismen nach der Sozialpartnerschaft

Alois Guger

Pensionen

Herbert Walther

Wohlfahrtsstaat und Schattenwirtschaft

Reinhard Neck

Regelbindung oder Diskretion? Zur Gestaltung der Geld- und Fiskalpolitik in der Europäischen Wirtschafts- und Währungsunion

Peter Mooslechner

Geldpolitik in Europa

Markus Marterbauer

Koordination einer aktiven Budgetpolitik in der EU

Werner Clement

Strukturbrüche und Desorientierung der Wirtschaftspolitik

Gertrude Tumpel-Gugerell

Welche Reformen braucht Europa?

Elisabeth Hagen

Warum hat die Lissabon-Strategie bisher so wenig Ergebnisse gebracht?

Jürgen Kromphardt

Grundzüge einer europäisch orientierten Lohnpolitik

Wolfgang Roth

Moderne Infrastruktur für eine umfassende und tiefgreifende Integration

Werner Muhm

Steuerwettbewerb in Europa gefährdet das europäische Sozialmodell

Alexander van der Bellen

Scrap the Stability and Growth Pact

Wien 2004, 154 Seiten, € 25.

Bestellungen bei: LexisNexis Verlag ARD Orac, A-1030 Wien, Marxerg. 25

Tel. 01/534 52-0, Fax 01/534 52-140, e-mail: verlag@lexisnexus.at

■ sozialpolitik in diskussion ■ sozialpolitik in diskussion

Schriftenreihe der Arbeiterkammer Wien

Die Schriftenreihe „Sozialpolitik in Diskussion“ wurde im Jahr 2006 von der Abteilung Sozialpolitik sowie dem Bereich Soziales der Arbeiterkammer Wien ins Leben gerufen, und verfolgt im wesentlichen die Zielsetzung, als Informations- und Diskussionsplattform in Sachen Sozialpolitik zu fungieren.

Das thematische Spektrum der Schriftenreihe ist ein sehr breites. „Sozialpolitik in Diskussion“ versteht sich als Forum in dem verschiedene Ebenen von Sozialpolitik beleuchtet werden: die praktische wie die theoretische, die nationale, wie auch die internationale. Sie soll somit den Blick über den eigenen Tellerrand ermöglichen bzw. Zusammenhänge aufzeigen und diskutieren.

Bisher sind folgende Bände erschienen:

- Band 1: Ulrich Schönbauer, Ältere im Betrieb (02/2006)
- Band 2: Ursula Filipič (Hg.), Neoliberalismus und Globalisierung (09/2006)
- Band 3: Ursula Filipič (Hg.), Arbeitsmarktpolitik in Europa (03/2007)
- Band 4: Kai Biehl und Norbert Templ (Hg.), Europa altert – na und? (08/2007)
- Band 5: Helmut Ivansits und Ursula Filipič (Hg.), Privatisierung von Gesundheit – Blick über die Grenzen (11/2007)
- Band 6: Ursula Filipič (Hg.), Soziale Gerechtigkeit versus Eigenverantwortung? Zur Neujustierung des Sozialstaates (12/2007)

Die einzelnen Bände der Schriftenreihen können bei der AK Wien bestellt werden (01 – 501 65 401), sie stehen aber auch als Download zur Verfügung: <http://wien.arbeiterkammer.at/www-9905.html>

