

Wirtschaft *und* Gesellschaft

Wirtschaftspolitische Zeitschrift
der Kammer für Arbeiter und Angestellte für Wien

AK

Editorial Das Ende der Reaganomics?

Thomas Delapina Die Verteilung des
österreichischen
Volkseinkommens 1976–1986

Otto Farny Theorie der Lohnstruktur

Günther Chaloupek Die Österreichische Schule
und der Austromarxismus

Hans Werner Sinn Aspekte des
Nominalwertprinzips der
Besteuerung

Ernst Fehr Selbstverwaltung, Argumente
für staatliche Interventionen

Berichte und Dokumente

Bücher

Wirtschaft und Gesellschaft

Wirtschaftspolitische Zeitschrift
der Kammer für Arbeiter und Angestellte für Wien

Inhalt

EDITORIAL

Das Ende der Reaganomics? 425

Thomas Delapina

Die Verteilung des österreichischen Volkseinkommens 1976-1986 431

Otto Farny

Theorie der Lohnstruktur 449

Günther Chaloupek

Die Österreichische Schule und der Austromarxismus 469

Hans-Werner Sinn

Aspekte des Nominalwertprinzips der Besteuerung 487

Ernst Fehr

Selbstverwaltung, Argumente für staatliche Interventionen 507

BERICHTE UND DOKUMENTE

Karl Georg Zinn

Hausse, Baisse und Stagnation 529

BÜCHER

Fritz W. Scharpf, Sozialdemokratische Krisenpolitik in Europa (Günther Chaloupek) 537

Günther Chaloupek/Werner Teufelsbauer, Gesamtwirtschaftliche Planung in Westeuropa. Theoretische Entwicklungen und praktische Erfahrungen seit 1970 (Peter Rosner) 541

Memorandum '87, Am Beginn des Abschwungs: Mit Arbeitszeitverkürzung und Umweltprogrammen gegen die Krise (Kurt Kratena) 543

Wolfgang Scherf, Die beschäftigungspolitische und fiskalische Problematik der Arbeitgeberbeiträge zur Rentenversicherung (Silvia Hellmer)	548
Basislohn/Existenzsicherung. Garantiertes Grundeinkommen für alle? Forschungsberichte aus Sozial- und Arbeitsmarktpolitik Nr. 16 (Josef Wöss)	553
J. Lamel/Ch. Festa/R. Gisser/O. Lackinger, Prognose des Wohnungsbedarfes in Österreich bis 2000 (Rudolf N. Reitzner).....	556
Helmut Jeglitsch/Winfried Schenk, Die Industrie in der Ostregion Österreichs, Entwicklung, Struktur und staatliche Förderung (Brigitte Ederer).....	561
Stefan Karner, Die Steiermark im Dritten Reich 1938 bis 1945 (Felix Butschek)	563
E. Reh binder/R. U. Sprenger, Möglichkeiten und Grenzen der Übertragbarkeit neuer Konzepte der US-amerikanischen Luftreinhaltepolitik in den Bereich der deutschen Umweltpolitik (Harald Glatz).....	565

Als Sondernummer der „Wirtschaft und Gesellschaft“ erschien im Juni 1987 ein Gesamtregister (Sach- und Personenregister), das alle bisherigen Jahrgänge dieser Publikationen erfaßt.

**Unsere
Autoren**

Günther CHALOUPEK ist Leiter der Wirtschaftswissenschaftlichen Abteilung der Arbeiterkammer Wien

Thomas DELAPINA ist Mitarbeiter der Wirtschaftswissenschaftlichen Abteilung der Arbeiterkammer Wien

Otto FARNY ist Leiter des Referates für Finanzwissenschaften der Wirtschaftswissenschaftlichen Abteilung der Arbeiterkammer Wien

Ernst FEHR ist Assistent am Institut für Volkswirtschaftslehre und Volkswirtschaftspolitik an der Technischen Universität Wien

Hans-Werner SINN ist Professor am Volkswirtschaftlichen Institut der Universität München

Karl Georg ZINN ist Professor für Volkswirtschaftslehre an der Rheinisch-Westfälischen Technischen Hochschule Aachen

Editorial

Das Ende der Reaganomics?

Die nationalen und internationalen Konjunkturprognosen waren seit einigen Monaten hinaufrevidiert worden. Trotz der großen Unsicherheiten infolge der nach wie vor bestehenden weltweiten Ungleichgewichte mehrten sich die Zeichen eines leichten Optimismus. Die großen Wirtschaftsnationen schienen kooperations- und interventionsbereit in Fragen der Wechselkurse, die internationale Verschuldungskrise wurde wieder einmal vorübergehend entschärft, und auch die Erfolge bei den Abrüstungsverhandlungen zwischen Ost und West konnten als stimulierender Faktor gedeutet werden. Auch von Unternehmerseite hörte man von recht optimistischen Erwartungen. In einigen Ländern wie den USA und der BRD begannen sogar die Zinsen bereits wieder anzuziehen, als der „Schwarze Montag“, der 19. Oktober 1987 kam.

An diesem einen Tag mußte der Dow-Jones-Index an der Wallstreet mit – 508 Punkten bzw. knapp 23 Prozent einen höheren Tagesverlust hinnehmen als am legendären „Schwarzen Freitag“ des Jahres 1929, und in den darauffolgenden Tagen und Wochen mußten weitere Kurseinbußen registriert werden. Der erste, rein mechanische Gedanke, die Konjunkturprognosen zurückzunehmen, da die Wertminderung der Anlagen das Konsum- und Investitionsverhalten negativ beeinflussen wird, beschreibt den zugrundeliegenden Sachverhalt allerdings nur sehr unvollkommen. Denn nicht der Kurssturz ist es, der die Konjunkturerwartungen dämpft, vielmehr genügt bei einer allgemein skeptischen Grundstimmung, die längere Zeit von einem illusorischen Optimismus überlagert war, ein geringfügiger Anstoß, der eine krisenhafte Entwicklung bewußt macht und dadurch einen Kurssturz verursacht.

Nun läßt sich argumentieren, daß die New Yorker Börse seit über fünf Jahren Kurssteigerungen wie noch nie zuvor in ihrer Geschichte verzeichnete, und daß die Verluste nach dem „Schwarzen Montag“ bloß den Gewinnen des letzten Jahres entsprachen, also trotz ihrer absoluten Rekordgröße noch in den normalen Schwankungsbereich fallen, der von spekulierenden Anlegern akzeptiert wird. Demgegenüber dominieren allerdings die Anzeichen dafür, daß die amerikanischen Investoren nun an einem Punkt angelangt sind, wo der Regierung die Kapazität zur Lösung der anstehenden Probleme nicht mehr zugetraut wird. Sie erkannten, daß nach

sechs Jahren des Wirtschaftswachstums, getrieben vom Konsum, von Militärausgaben und Verschuldung, die Vereinigten Staaten schon zu lange über ihre Verhältnisse gelebt haben.

Die amerikanische Wirtschaftspolitik unter Reagan führte zu einem solchen Budget- und Leistungsbilanzdefizit, daß die USA innerhalb weniger Jahre von einem Gläubigerland zum größten Schuldnerland der Welt wurde. Das Budgetdefizit fiel im Fiskaljahr 1987 mit etwa 160 Milliarden Dollar zwar etwas geringer aus als ursprünglich befürchtet, da die Steuerreformen vorübergehend höhere Einnahmen als im Voranschlag brachten, doch wurde damit das im Gramm-Rudman-Hollings-Gesetz angepeilte Ziel wieder verfehlt. Aufgrund des Timings der Steuerreform sind allerdings nach den Mehreinnahmen von 20 Milliarden Dollar im Jahre 1987 in den kommenden Jahren Einnahmenreduktionen von 12 bzw. 18 Milliarden Dollar zu erwarten. Eine weitere Reduktion des Budgetdefizits wird selbst trotz der angestrebten Ausgabenkürzungen nicht zu erwarten sein, noch dazu werden die Verteidigungsausgaben weiterhin expansiv wirken.

Das amerikanische Handelsbilanzdefizit, das heuer an die 170 Milliarden Dollar erreichen wird, leidet darunter, daß die realen Exportsteigerungen in nomineller Rechnung nicht durchschlagen und die hohe Importneigung nicht gebrochen ist. Der Dollar wird also weiterhin unter massivem Abwertungsdruck stehen, und ein relativ hohes Zinsniveau ist notwendig, um die internationalen Kapitalmärkte zur Finanzierung des US-Defizits zu motivieren. Etwa die Hälfte des US-Budgetdefizits wird von ausländischen Finanzinstitutionen, vor allem aus Japan finanziert. In den USA spricht man überspitzt bereits davon, daß das Land vom finanziellen Standpunkt kolonialisert wird.

Die USA selbst hat durch ihre permanent hohen Haushaltsdefizite, vor allem gemessen an der niedrigen Sparquote, den eigenen Kapitalmarkt überfordert. In den USA wird offensichtlich nicht genug Kapital gebildet, das den Bedarf von Industrie, Bauwirtschaft und Regierung deckt. Und die Investoren befürchteten eine Beschleunigung der Inflation, steigende Zinsen und eine weitere Dollarabschwächung; ihr Vertrauen in eine Politik, die die Ungleichgewichte reduzieren kann, schwand in zunehmendem Maße.

In den USA wurde ein Klima der allgemeinen Verschuldung geschaffen. Die stark angestiegene Verschuldung des Unternehmenssektors belief sich Ende 1986 auf 1.600 Milliarden Dollar, den höchsten Wert seit Jahrzehnten. Dieses Klima fördert die Aktivitäten von Spekulanten und Finanzakrobaten. Bestes Beispiel dafür sind die Entwicklung der Junk-Bonds, einem Finanzierungsinstrument, das wesentlich zur Firmenübernahme- und Fusionswelle der letzten Jahre bei-

trug, sowie die „highly leveraged buy-outs“, bei denen nur ein Bruchteil des erworbenen Kapitals tatsächlich aufgebracht werden muß.

Die Fusions- und Übernahmewelle ist Ausdruck der Schwäche der amerikanischen Industrie. Nachdem die jahrzehntealte Philosophie des „big is beautiful“ durch zwei Wirtschaftskrisen, durch die Ölpreisschocks, durch die oft übermächtige Konkurrenz aus Japan und auch der High-Tech-Industrien der Schwellenländer große Dämpfer erlitten hatte, war eine Umstrukturierung der amerikanischen Industrie, vor allem der alten Schornsteinindustrien unumgänglich. Das Übernehmen und Gesundschrumpfen ineffizienter Großunternehmen durch Umorganisation, Reduktion der Bürokratie und vor allem durch Zerschlagung und Verkauf von Unternehmensteilen ergab eine neue Profitquelle für Spekulanten.

Der amerikanischen Wettbewerbsfähigkeit ist diese Entwicklung besonders abträglich. Liegt der tatsächliche Unternehmenswert über dem Kaufpreis, den ein Übernahmehändler für die Aktien zahlte, wird zumeist das Unternehmen zerschlagen. Will sich ein profitables Unternehmen vor der Übernahme retten, muß es die eigenen Aktien zu einem inzwischen höheren Kurs zurückkaufen, was es oft in die Verschuldung treibt. Dies führte zu einem immer stärkeren Auseinanderklaffen von blühenden Finanzmärkten einerseits und einer Wirtschaft, die an Konkurrenzfähigkeit verliert, sich verschuldet und deren Mittel in unproduktiven Spekulationen gebunden sind, anstatt etwa der Forschung und Entwicklung zu dienen. In der Industrie macht die langfristige Orientierung an der Ertragserzielung in der Güterproduktion vermehrt der Spekulation mit Finanzanlagen Platz. Josef Steindl schrieb in der *Wirtschaft und Gesellschaft* 1/87 (S. 15): „In dieser Zeit hat sich eine eigentümliche Degeneration der Industrie entwickelt: Sie hat sich zunehmend mit Finanzanlagen statt mit Realinvestitionen befaßt, mit Spekulation in Boden, Waren und Devisen, vor allem aber mit dem Aufkaufen anderer Unternehmungen. Diese Raubzüge, finanziert mit Junk-Bonds, führten zu einer außerordentlichen Zunahme der Verschuldung auf Kosten des Aktienkapitals, und sie absorbierten die Interessen und Kräfte des Managements. Das Resultat ist die Spielkasinogesellschaft . . .“

Daraus resultiert, daß Überseeländer nun auf den Weltmärkten die Rolle der amerikanischen Produzenten übernehmen und vermehrt auch die amerikanische Nachfrage befriedigen. Außer in Branchen, wie Luft- und Raumfahrt, der Rüstungsindustrie und auch der Landwirtschaft, ändert ein deutlich gefallener Dollarkurs nur wenig an der Struktur- schwäche der US-Industrie und deren Exportchancen. Selbst

bei einem Nachfrageanstieg in den Vereinigten Staaten werden die Expansionsmöglichkeiten durch leistungsbilanzseitige Beschränkungen eingeengt.

Zwei Lösungsansätze bestehen entweder in einem weiteren, deutlichen Absinken des Dollarkurses, was für die übrige Welt ein Sinken der preislichen Wettbewerbsfähigkeit, Export- und Wachstumseinbußen bedeutet, oder in einer Anhebung des Zinsniveaus, was die Investitionsneigung treffen, die Verschuldungslage – auch der Dritten Welt – verschärfen und somit wiederum die Exportmöglichkeiten der Industrieländer mindern würde.

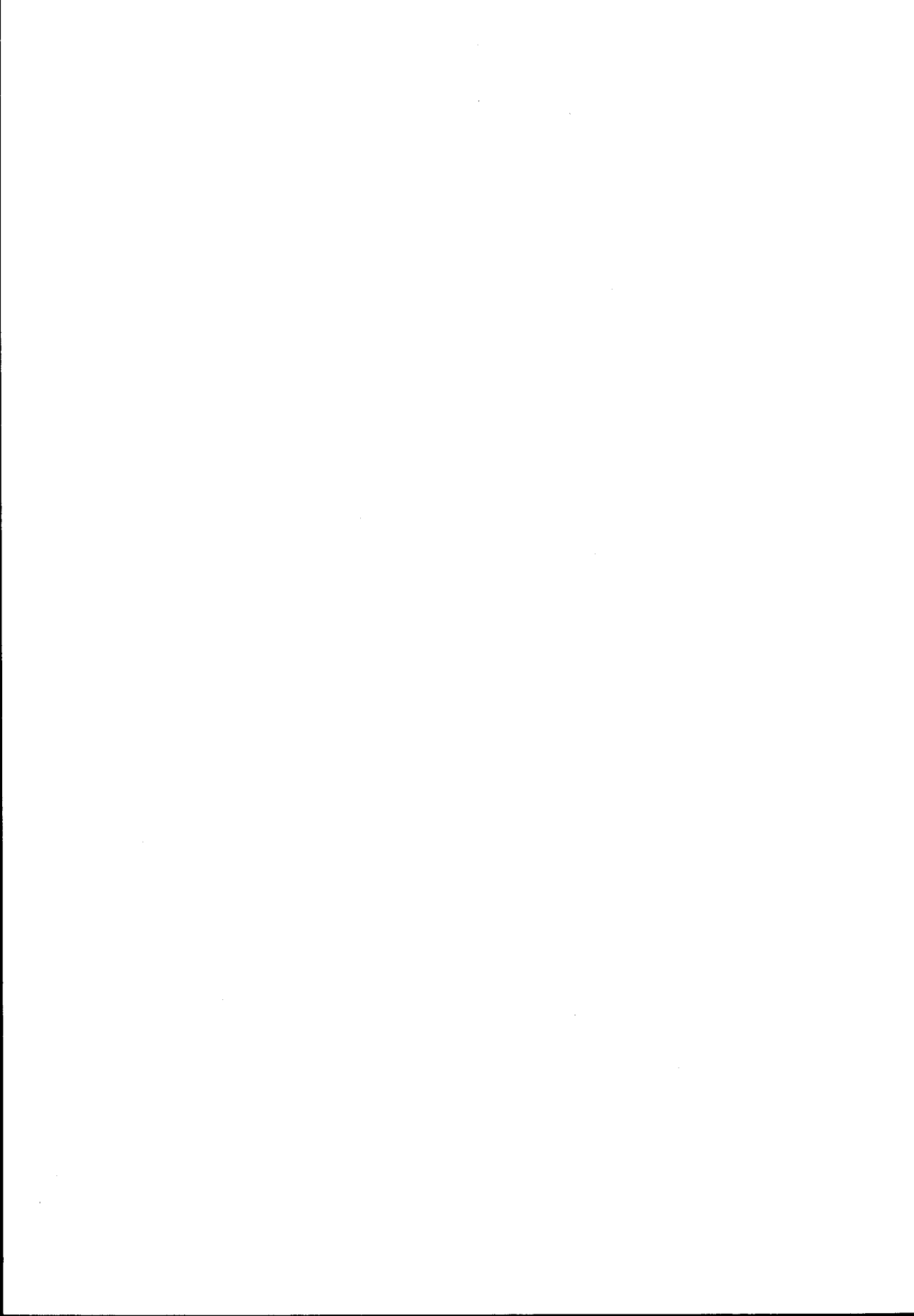
Die einzige von US-Wirtschaftspolitikern angebotene Alternative besteht in einer Stärkung der Binnennachfrage der wichtigsten Handelspartner, also in Japan und der BRD, wobei der Vorwurf, die heimische Nachfrage zu wenig zu fördern und sich nur auf den Export zu konzentrieren, zumindest für Japan bereits entkräftet wurde. Ein 6.000 Milliarden Yen-Paket fiskalpolitischer Maßnahmen führte 1987 zu einer 3,4prozentigen Steigerung des privaten Konsums und zu einer 8,5prozentigen Investitionszunahme (davon 14,8 Prozent im privaten Wohnbau). Dadurch steht heuer einer 1,9prozentigen Exporterhöhung eine 6,3prozentige Ausweitung der Importe gegenüber (alle Zahlen lt. OECD-Prognose vom November 1987). Dennoch bleibt ein gigantischer Überschuß der japanischen Leistungsbilanz von etwa 80 Milliarden US-Dollar. Gegenüber Japan weist die BRD mit ihrem ca. 40 Milliarden Dollar Leistungsbilanzüberschuß tatsächlich eine enttäuschende Entwicklung der Binnennachfrage auf, anders als die USA lebt die BRD also deutlich unter ihren Verhältnissen, wie es Helmut Schmidt (in: Die Welt, 10. November 1987) ausdrückt.

Dennoch wäre es viel zu einfach, Lösungsansätze nur in zwei oder drei Ländern zu suchen, wie es in den USA propagiert wird. Die wachsenden Ungleichgewichte und Risiken verlangen weltweite Strategien. Neben Japan müssen auch Länder wie Korea, Taiwan, Singapur, Malaysia im Auge behalten werden, und die Beziehungen zu OPEC, RGW und zur Dritten Welt verlieren nicht an Bedeutung, wenn die Probleme der alten Industrieländer wachsen, sondern sie werden immer wichtiger.

Es ist also ein Stadium erreicht, wo die internationale Wirtschaftsentwicklung weniger von den „fundamentals“ abhängt als von psychologischen Elementen, die eine starke Eigendynamik entwickeln. Ähnlich wie in Österreich hat das Budgetdefizit der USA in Prozent des BIP noch keine absolut besorgniserregenden Dimensionen erreicht, es erlangte allerdings Symbolcharakter dafür, ob die Politik erfolgreich war oder versagte. Und wenn in einer Zeit der großen Ungleichge-

wichte im Welthandel, begleitet von rasch und heftig fluktuierenden Wechselkursen, von schwankenden Zinssätzen, diese psychologische Komponente an Bedeutung gewinnt, genügen marginale Änderungen auf der realwirtschaftlichen Seite, um Effekte wie den Kurssturz an den Aktienmärkten auszulösen, die dann nicht nur Spekulanten und wohlhabende Aktienbesitzer treffen, sondern via Wechselkurs- und Zinsentwicklung die Gefahr einer weltweiten Rezession in sich bergen.

Im wesentlichen gilt es also, um eine Rezession abzuwehren, Zeichen und Maßnahmen zu setzen, um die Erwartungen wieder zu stabilisieren, das Vertrauen der Investoren wieder herzustellen. Ein erster Prüfstein für die Wirtschaftspolitik sind dabei die Verhandlungen über das US-Budget. Die US-Regierung muß ernsthafte Bestrebungen signalisieren, ihre Politik auf die tatsächlichen Bedürfnisse der Wirtschaft auszurichten, indem ein glaubhafter und akzeptabler Konsolidierungskurs gefunden wird. Darüber hinaus ist von allen wirtschaftspolitischen Instanzen weltweit ein Klima der Kooperation zu schaffen, das eine Gesprächs- und Handlungsbereitschaft in allen Fragen, vom Abbau der Leistungsbilanzungleichgewichte bis zur Lösung der Verschuldungskrise erkennen läßt.



Die Verteilung des österreichischen Volkseinkommens 1976–1986

Thomas Delapina

I

Obwohl die Volkswirtschaftliche Gesamtrechnung (VGR) das wohl umfassendste Rechenwerk eines Landes darstellt, ist diese nicht die zentrale Datenquelle, um Aussagen über die Verteilung der Einkommen oder deren Entwicklung zu treffen. Dies liegt daran, daß die VGR sozialstatistische Rahmeninformationen nur in wesentlich geringerem Ausmaß enthält als etwa die Einkommenserhebungen im Rahmen des Mikrozensus, die Lohn- und Gehaltserhebungen in der Industrie durch die Bundeskammer der gewerblichen Wirtschaft oder die Lohnstufenstatistik. Während die VGR eigentlich nur die sozialen Kategorien „Einwohner“, „Erwerbstätige“ und „Unselbständig Beschäftigte“ ausweist, werden in den anderen angeführten Statistiken Männer und Frauen, Arbeiter und Angestellte, oder soziale Gruppen wie Haushalte oder Branchen ausgewiesen. Solche Unterscheidungen werden in der hochaggregierten VGR nicht getroffen. Zwar werden die Einkünfte aus Besitz und Unternehmung tiefer nach Einkommensquellen aufgeschlüsselt, doch läßt die funktionelle Gliederung der VGR keine eindeutige Zuordnung dieser Einkommen auf einzelne Personen oder soziale Gruppen wie Haushalte zu, da diese Einkünfte aus mehreren Einkommensquellen beziehen können, eine solche Querverteilung aber nicht berücksichtigt wird.

Dennoch bietet die VGR eine Fülle von Einkommensdaten, die es lohnend erscheinen läßt, ihre Entwicklung näher zu betrachten. Dabei soll das Interesse nur teilweise den konkreten quantitativen Ergebnissen gewidmet werden. Ein Schwerpunkt soll es auch sein, bei der

Bewertung der Ergebnisse auf die ihnen zugrundeliegenden Konzeptionen der VGR hinzuweisen, um einer unkritischen Verwendung in der wirtschaftspolitischen Diskussion vorzubeugen und die Einschränkungen ihrer Aussagekraft aufzuzeigen.

Der betrachtete Zeitraum (1976–1986) wurde so angesetzt, daß er die Jahre ab dem ersten großen Wachstumseinbruch der Nachkriegszeit umfaßt, also ab dem „Knick“ im langfristigen Wachstumstrend, der wieder negative Wachstumsraten des BIP möglich werden ließ. Dieser Zeitraum wurde gewählt, da die Entwicklung von Einkommen naturgemäß in Phasen verlangsamten Wachstums ein brisanteres Thema darstellt, wenn also Umverteilung unter nullsummenspielähnlichen Bedingungen stattfindet.

Die ebenfalls bestehende Möglichkeit, das Jahr 1975 als Ausgangsjahr zu wählen, wurde aus zwei Gründen verworfen. Erstens ist 1976 ein zentrales Jahr für die Erstellung der österreichischen VGR (Realberechnung etc.), und zweitens würde das Basisjahr 1975 die Entwicklung der funktionellen Einkommensverteilung stark verzerren: 1975 wuchsen die Bruttoentgelte für unselbständige Arbeit noch rascher, 1976 dagegen um 1,5 Prozentpunkte langsamer als das Volkseinkommen, die Einkünfte aus Besitz und Unternehmung verzeichneten 1975 die einzige negative Wachstumsrate der Nachkriegszeit, dementsprechend 1976 einen Rekordwert (der nur 1970 übertroffen wurde).

Das Basisjahr 1975 würde also eine erhebliche Verzerrung zugunsten der Einkünfte aus Besitz und Unternehmung bedeuten und die Entwicklung der Bruttoentgelte für unselbständige Arbeit unterbewerten (genau der gegenteilige Effekt ergäbe sich übrigens bei der Wahl des Jahres 1974 als Basis).

Zur Methode der Arbeit sei noch angemerkt, daß im wesentlichen Indexstände gegenübergestellt werden, d. h. die Werte, die einzelne Aggregate im Jahre 1986 erreichten, werden als Vielfaches (in Prozent) der Basis 1976 (= 100) ausgewiesen. Beispielsweise bedeutet der Indexstand 1986 des nominellen BIP von 197,7, daß sich das nominelle BIP von 1976 bis 1986 um das 1,977fache vermehrt hat. Dabei gilt, wie auch für alle übrigen hier vorzufindenden Zahlen, daß die Daten für 1986 auf einer vorläufigen Berechnung der VGR beruhen und noch revidiert werden. Dies ist auch für einige zurückliegende Jahre nicht auszuschließen, was aber für die Berechnung der Indexstände 1986 ohne Bedeutung ist.

II

Das nominelle BIP erreichte 1986 einen Indexstand (1976 = 100) von 197,7, während dieser real gemessen bei 123,7 lag. Durch die Konstanz der Einwohnerzahl bei gleichzeitigem Anstieg der Zahl der Erwerbstätigen stieg das BIP pro Erwerbstätigen langsamer als das BIP insgesamt bzw. das BIP pro Einwohner (vgl. Tab 1).

Tabelle 1

	Indexstand 1986 (1976 = 100)	
	real	nominell
BIP	123,7	197,7
BIP pro Einwohner	123,7	197,7
BIP pro Erwerbstätigen	122,7	196,1
	1975	1986
Einwohner in 1.000	7.566	7.566
Erwerbstätige in 1.000	3.187	3.212

Das Wachstum des nur nominell berechneten Volkseinkommens (BIP minus Abschreibungen minus indirekte Steuern plus Subventionen – nach Inländerkonzept) lag knapp unter dem BIP (Indexstand 195,8) und auch unter dem BIP pro Erwerbstätigen. Ein Vergleich der Entwicklung der Positionen, die das Volkseinkommen vom BIP unterscheiden, zeigt, daß die Expansion der Abschreibungen bei einer durchschnittlichen Entwicklung der indirekten Steuern für das etwas langsamere Wachstum des Volkseinkommens gegenüber dem BIP verantwortlich war, was durch den Zuwachs bei den Subventionen nicht ganz kompensiert werden konnte (vgl. Tab. 2).

Tabelle 2

Indexstände 1986 (1976 = 100)

Indirekte Steuern	195,8
Subventionen	210,4
Saldo	192,7
Abschreibungen	213,5

Bevor auf Details der Verteilungsseite eingegangen wird, soll noch ein Blick auf die Verwendungsseite des Volkseinkommens geworfen werden. Das verfügbare Güter- und Leistungsvolumen (VGLV), also das BIP ohne Außenbeitrag, weist sowohl nominell (Index 193,0) als auch real (122,1) einen Wachstumsrückstand gegenüber dem BIP auf.

Tabelle 3

Deflatoren (Jahresdurchschnitte)

	1976–1986	1980–1986
BIP	4,8	4,7
VGLV	4,7	4,3
Exportpreise	3,5	2,8
Importpreise	3,2	1,8

Der Deflator des VGLV lag also jährlich um 0,1 Prozentpunkt unter dem des BIP, wobei die Differenz hauptsächlich der Entwicklung in den achtziger Jahren zuzuschreiben ist (va 1986!). Dies resultiert aus einem rascheren Anstieg der Exportpreise gegenüber den Importpreisen (wobei aber sowohl Export- als auch Importpreise wesentlich langsamer stiegen als der BIP-Deflator). Letzteres ist allerdings auf die Entwicklung im Jahre 1986 zurückzuführen. Betrachtet man nur den Zeitraum 1976–1985, so liegt die Importpreissteigerung noch über dem Exportpreisanstieg.

III

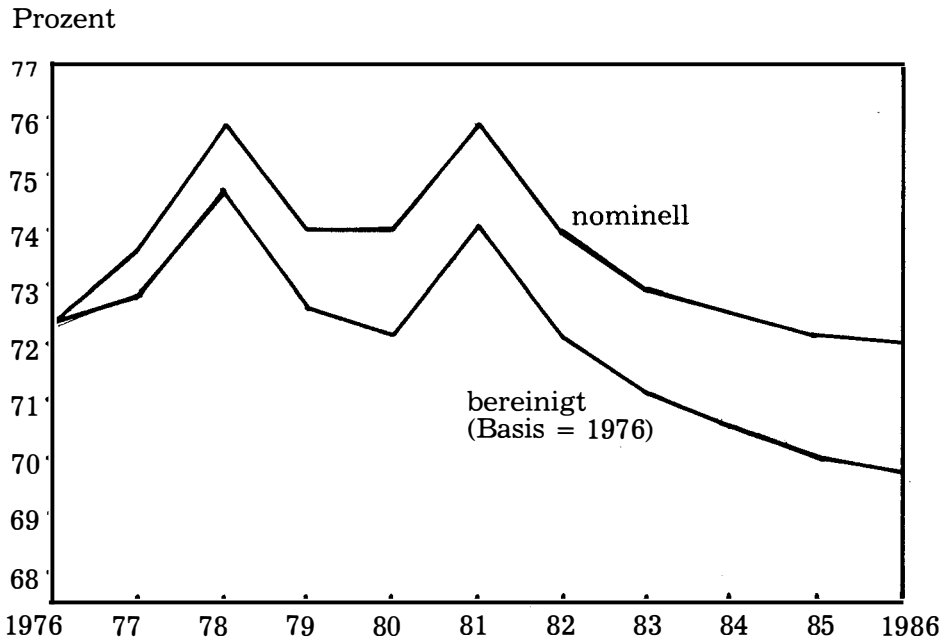
Das Volkseinkommen setzt sich aus den Bruttoentgelten für unselbstständige Arbeit und den Einkünften aus Besitz und Unternehmung zusammen. Die Bruttoentgelte für unselbstständige Arbeit enthalten auch den „Soziallohn“, nämlich Arbeitgeberbeiträge zur Sozialversicherung, imputierte Pensionsbeiträge des Staates und der finanziell integrierten öffentlichen Betriebe und private Firmenpensionen. Die imputierten, also fiktiven Pensionsbeiträge der Hoheitsverwaltung beliefen sich dabei 1986 bereits auf 37,5 Milliarden Schilling, das sind 4,9 Prozent der Bruttoentgelte bzw. 3,6 Prozent des Volkseinkommens. Diese Bruttoentgelte wuchsen nominell (Indexstand 1986: 195,1) und real (121,5) etwas langsamer als BIP und Volkseinkommen. Daß dieser Anstieg nur 98,7 Prozent des BIP-Anstieges entspricht, spiegelt sich auch in der Entwicklung der Lohnquote (Anteil der Bruttoentgelte für unselbstständige Arbeit am Volkseinkommen) wider, die im betrachteten Zeitraum von 72,3 Prozent auf 72,1 Prozent zurückging (nach einem Höchststand von 75,9 Prozent im Jahre 1981).

Ein Teil des Absinkens der Lohnquote wurde aber durch den Anstieg der Zahl der unselbstständig Erwerbstätigen im betrachteten Zeitraum von 2,652 Millionen auf 2,766 Millionen wettgemacht. Allerdings wird vom Österreichischen Statistischen Zentralamt – wegen der Problematik, implizite Annahmen treffen zu müssen¹ – keine um die Verschiebung in der Beschäftigungsstruktur „bereinigte Lohnquote“ mehr ausgewiesen. Nach eigenen Berechnungen sank diese im beobachteten

Zeitraum von 72,3 Prozent auf 69,7 Prozent (auf Basis 1976). Die Lohn-Einkommens-Relation (nominelle Lohnquote/Unselbständigenanteil), die angibt, wie hoch das durchschnittliche Einkommen eines Unselbständigen im Verhältnis zum gesamtwirtschaftlichen Durchschnittseinkommen ist, ging von 86,9 Prozent auf 83,7 Prozent zurück.

Abbildung 1

Lohnquote

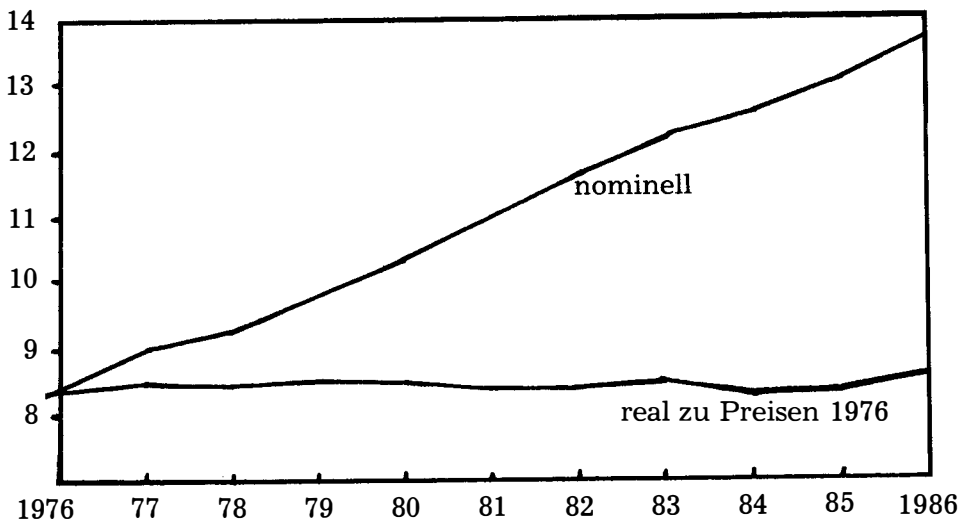


Zieht man von den Bruttoentgelten für unselbständige Arbeit den Soziallohn ab, erhält man die Bruttolohn- und Gehaltssumme, die sich aufgrund des überproportional wachsenden Soziallohns (vgl. Abb. 3) noch langsamer entwickelte. Der Indexstand 1986 der Bruttolohn- und Gehaltssumme betrug in nomineller Rechnung 187,4 und in realer Rechnung 116,7. Subtrahiert man weiters die von den Unselbständigen zu leistenden Abgaben (Lohnsteuer, Arbeitnehmerbeiträge zur Sozialversicherung, Arbeiterkammerumlage), welche ebenfalls einen überproportional wachsenden Anteil an den Bruttoentgelten ausmachen, ergibt sich die Nettolohn- und Gehaltssumme, deren Indexstände 1986 nominell 170,2 und real 106,4 betrugen.

MASSENEINKOMMEN	brutto		netto	
	nominell	real	nominell	real
- Transfers an priv. HH =	198,5	123,6	185,7	116,0
	Summe		pro unselbständig Erwerbstätigen	
NETTOLOHN- UND GEHALTSSUMME	nominell	real	nominell	real
+ Lohnsteuer	170,2	106,4	163,2	102,0
+ SV etc. =				
BRUTTOLOHN- UND GEHALTSSUMME	187,4	116,7	179,7	111,9
+ Soziallohn =				
BRUTTOENTGELTE FÜR UNSELBST. ARBEIT	195,1	121,5		

Etwas geringer fallen die Indexstände aus, wenn die Lohn- und Gehaltssummen auf die Zahl der unselbständig Erwerbstätigen, welche im betrachteten Zeitraum von 2,652 auf 2,766 Millionen gestiegen ist, bezogen werden. Der Index der realen Nettolohn- und Gehaltssumme pro unselbständig Beschäftigten lag 1986 bei 102,0. Seit 1976 ist das reale Netto-pro-Kopfeinkommen der Unselbständigen also um 2,0 Prozent gestiegen.

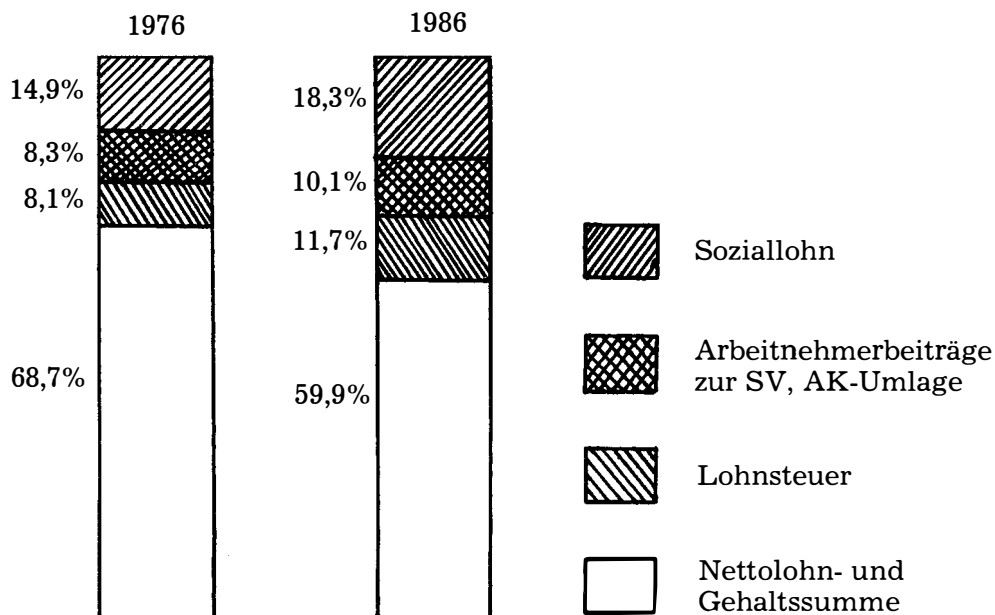
1000
öS **Abbildung 2**
Monatliches Netto-Pro-Kopf-Einkommen der Arbeitnehmer



Die erhebliche Differenz zu der Entwicklung der Bruttoentgelte für unselbständige Arbeit entfällt zu fast zwei Dritteln auf die gestiegene Abgabenbelastung und zu gut einem Drittel auf den wachsenden Anteil des Soziallohnes.

Abbildung 3

Bruttoentgelte für unselbständige Arbeit



IV

Verläßt man die Ebene der primären Verteilung, wie sie sich direkt aus dem Produktionsprozeß ergibt, und bezieht man die Umverteilungsfunktion des Staates mit ein, so lassen sich einerseits durch Addition der Transfers an private Haushalte zu der Lohn- und Gehaltssumme die Masseneinkommen (brutto und netto) ermitteln, die oft als grobes Maß für die Massenkaukraft herangezogen werden (vgl. Tab. 4). Da die Transferzahlungen u. a. Pensionen, Familienbeihilfen, Krankenunterstützungen, Karenzgelder, Arbeitslosenunterstützungen etc. enthalten, ist allerdings weder eine Zuordnung zu bestimmten sozialen Gruppen noch eine Pro-Kopf-Rechnung zulässig. Der Vorsprung des Wachstums der Masseneinkommen nicht nur gegenüber BIP und Volkseinkommen, sondern insbesondere gegenüber der Lohn- und Gehaltssumme, sowohl in Brutto- als auch in Nettorechnung, ist ein deutlicher Hinweis auf die steigende Bedeutung der staatlichen Umverteilung, denn die Transfereinnahmen der Haushalte sind wesentlich

rascher gewachsen als die Primäreinkommen, zumindest der unselbstständig Beschäftigten. Die gestiegene Arbeitslosigkeit spielt beim Zuwachs der Transfereinkommen nur eine untergeordnete Rolle, wie Tab. 5 zeigt:

Tabelle 5

Transferzahlungen in Prozent des BIP

	Transferquote	Pensionen insgesamt	Pensionen SV	Pensionen Staat	Arbeitslosen- unterstützung	Familien- beihilfe
1976	17,7	12,1	8,3	3,8	0,4	1,9
1986	20,3	13,9	9,7	4,2	0,8	2,0

Eine zweite, von der primären, funktionellen Verteilung abgeleitete Einkommensgröße ist das verfügbare persönliche Einkommen (VPE), das sich aus den Bruttoentgelten für unselbstständige Arbeit plus den sonstigen Einkommen aus Besitz und Unternehmung (also dem Teil der EBU, der nicht im Unternehmenssektor verbleibt) plus Transfers minus Abgaben der privaten Haushalte ergibt. Aus Tabelle 6, die die Indexstände 1986 der wichtigsten einzelnen Komponenten des VPE darstellt, ist ersichtlich, daß sich diese etwas günstiger als das Volkseinkommen entwickelten (197,2 gegenüber 195,8). Die persönlichen Bruttoeinkommen stiegen durch die überdurchschnittlichen Zuwächse bei den sonstigen EBU und auch bei den Transferleistungen trotz der durchschnittlichen Entwicklung der Bruttoentgelte für unselbstständige Arbeit erheblich rascher als das Volkseinkommen, und diese Entwicklung wird in der Nettorechnung trotz des raschen Zuwachses der Abzüge, insbesondere der direkten Steuern, nicht ganz kompensiert.

Tabelle 6

Indexstände 1986 (1976 = 100)

Bruttoentgelte für unselbstständige Arbeit	195,1
+ Sonstige Einkommen aus Besitz und Unternehmung	234,1
+ Transfers	226,8
= Persönliche Bruttoeinkommen	209,4
– direkte Steuern der Haushalte	252,3
– Sozialversicherungsbeiträge	233,2
Verfügbares persönliches Einkommen (netto)	197,2

Aus dieser Übersicht wird bereits deutlich, wer die Gewinner in einer in zehn Jahren um real etwa 24 Prozent gewachsenen Wirtschaft bei einem leicht sinkenden Anteil der Bruttoentgelte für unselbstständige Arbeit (Lohnquote) waren. Erstens – wie bereits erwähnt – die Bezieher der rasch wachsenden staatlichen Transferleistungen, und zweitens –

wie im folgenden Abschnitt detailliert erörtert – die Bezieher von Einkünften aus Besitz und Unternehmung.

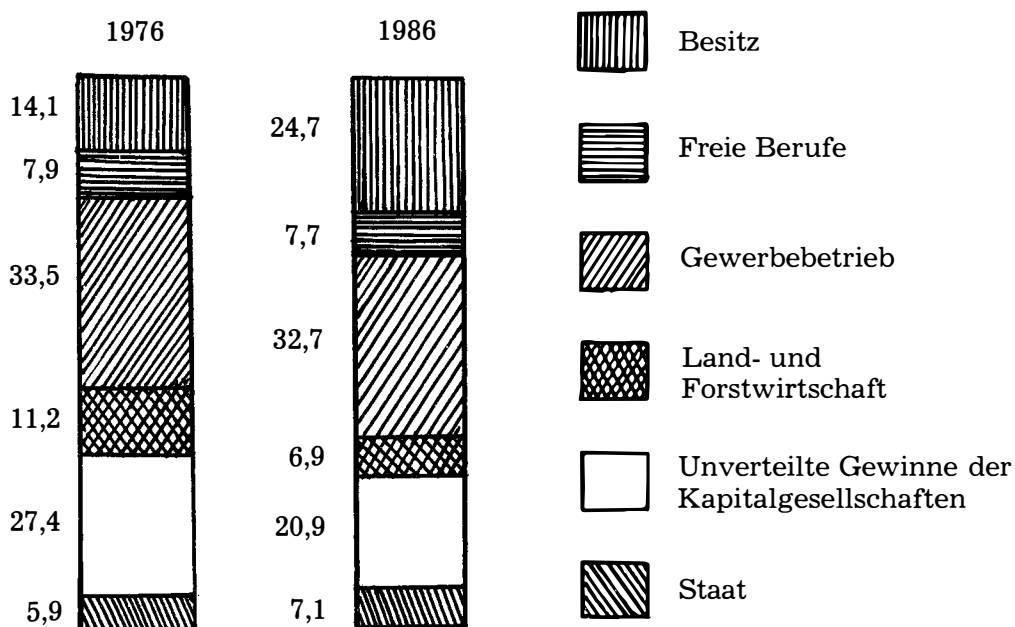
V

Bevor die Einkünfte aus Besitz und Unternehmung im Detail betrachtet werden, sind einige technische Vorbemerkungen angebracht.

- Die EBU sind eine erheblich heterogenere Größe als die Einkommen aus Löhnen und Gehältern, schwerer erfaßbar und mit wesentlichen Ungenauigkeiten behaftet, wie etwa die Ermittlung der Einkünfte aus Gewerbebetrieb als Residualgröße zeigt.
- In der VGR wird aufgrund dieser Heterogenität keine Realberechnung durchgeführt, da kaum Informationen über die Einkommensverwendung vorliegen und somit kein geeigneter Deflator existiert.
- Erneut muß auf das nicht berücksichtigte Problem von Querverteilungen hingewiesen werden. Die EBU sind nicht eindeutig bestimmten sozialen Gruppen zuzuordnen. Als klassisches Beispiel sei nur auf die hier enthaltenen Zinsen von Sparguthaben unselbständig Beschäftigter verwiesen.

Abbildung 4

**Anteile der einzelnen Komponenten der Einkünfte aus Besitz
und Unternehmung**
(in Prozent)



Aus all diesen angeführten Gründen sei hier folglich vor voreiligen Interpretationen der EBU und ihrer Teilaggregate gewarnt.

Die EBU insgesamt erreichten 1986 einen Indexstand von 216,4 (Inländerkonzept) bzw. 216,9 (Inlandskonzept), d. h. entsprechend dem Sinken der Lohnquote wuchsen sie rascher als das Volkseinkommen und weiteten ihren Anteil aus. Wie sich dieses überdurchschnittliche Wachstum auf die einzelnen Komponenten verteilt, zeigt Tabelle 7:

- *Einkünfte des Staates*: Hier werden die Überschüsse (Verluste) der finanziell integrierten Bundes-, Landes- und Gemeindebetriebe, Zinsen für Wertpapiere und öffentliche Darlehen, Dividenden und Erträge aus Aktienbesitz und Beteiligungen sowie andere Erträge aufsummiert. Die EBU des Staates als Bruttogröße enthalten dagegen nicht die Zinsen für die Staatsschuld (die etwa doppelt so hoch sind wie die EBU des Staates) sowie die Verluste von ÖBB und Bundestheatern, die durch öffentliche Mittel abgedeckt werden. Die EBU des Staates entwickelten sich weit überdurchschnittlich (Indexstand 1986: 260,6), wobei allerdings die jährliche Zuwachsrate der achtziger Jahre unter dem Durchschnitt lag, der hohe Indexstand also bereits in den siebziger Jahren begründet wurde.

- *Unverteilte Gewinne der Kapitalgesellschaften* umfassen die einbehaltenen Gewinne juristischer Personen, also nach Ausschüttung und vor Besteuerung. Die Ableitung der Gewinne in der VGR aus Bilanzen und Körperschaftsteuerstatistik läßt deren mangelnde Exaktheit errahnen. Die unverteilten Gewinne erreichten 1986 den Indexstand von 165,5, entwickelten sich also langsamer als das Volkseinkommen. Daß die Entwicklung der Gewinne infolge der Verluste einiger Unternehmen der Verstaatlichten Industrie in den achtziger Jahren nicht negativer verlief, ist den Gewinnen des Banken- und Versicherungssektors zuzuschreiben.

Bei den unverteilten Gewinnen der Kapitalgesellschaften muß besonders vor der Interpretation einzelner Jahresergebnisse gewarnt werden, da diese Größe (gemeinsam mit den Einkünften aus Gewerbebetrieb) die konjunkturreagibelste Größe darstellt (vgl. Tab. 7).

- *Land- und Forstwirtschaft*: Dieser Bereich ist eindeutig der Verlierer des strukturellen Wandels. Mit einem Indexstand von 133,4 im Jahre 1986 sind die Einkünfte aus Land- und Forstwirtschaft der mit Abstand am langsamsten wachsende Bereich. In den achtziger Jahren kam dieses Aggregat fast zur Stagnation, was sich auch in einem massiven Rückgang des Anteils der land- und forstwirtschaftlichen Einkünfte an den EBU (von 11,2 Prozent 1976 auf 6,9 Prozent 1986) niederschlägt. Dabei muß allerdings auch berücksichtigt werden, daß infolge der starken Abwanderung von Arbeitskräften aus der Landwirtschaft die Pro-Kopf-Einkommen in diesem Bereich wesentlich stärker gestiegen sind als die gesamten Einkünfte aus Land- und Forstwirtschaft.

- *Gewerbebetrieb*: Diese Einkunftsart ist wohl die am schwierigsten zu interpretierende in der VGR, da sie nicht originär ermittelt wird, sondern als Residuum, das alle statistischen Differenzen zur Entste-

Tabelle 7

Einkünfte aus Besitz und Unternehmung

	Insgesamt (Inländer- konzept)	an das/ aus dem Ausland	Insgesamt (Inlands- konzept)	Staat	Unverteilte Gewinne der Kapi- talgesell- schaften	Land- und Forstwirt- schaft	Sonstige		
							Gewerbe	Freie Berufe	Besitz
Indexstand 1986 (1976 = 100)	216,4	233,1	216,9	260,6	165,5	133,4	211,9	211,0	380,1
Durchschnittliche jährliche Wachstumsrate in %									
1976–1986	8,0	8,8	8,0	10,1	5,2	2,9	7,8	7,8	14,3
1980–1986	8,0	5,9	7,9	6,2	5,3	0,6	9,2	7,5	12,8
Maximaler Schwankungsbereich					+ 26,4 (1976) – 7,5 (1978)	+ 24,6 (1984) – 13,0 (1985)	+ 34,0 (1982) – 15,4 (1981)		

hungsrechnung und somit auch die Ungenauigkeiten in der Erfassung der anderen Komponenten der EBU enthält. Der Indexstand 1986 betrug 211,9, der Anteil an den EBU ging im Beobachtungszeitraum von 33,5 Prozent auf 32,7 Prozent zurück. Wie bereits erwähnt reagieren auch die Einkünfte aus Gewerbebetrieb äußerst heftig auf konjunkturelle Veränderungen, was sich in einem großen Schwankungsbereich der jährlichen Wachstumsraten niederschlägt. Wie auch bei den unverteilteten Gewinnen der Kapitalgesellschaften ist deshalb eine Interpretation nur über eine längere Phase und nicht durch den Vergleich einzelner Jahresergebnisse zulässig.

- *Freie Berufe*: Auch die Einkünfte aus freiberuflicher Tätigkeit (Indexstand 1986: 211,0) wachsen wesentlich rascher als das Volkseinkommen, aber knapp langsamer als der Durchschnitt der EBU, wodurch ihr Anteil an diesen nach zwei äußerst expansiven Jahrzehnten wieder etwas zurückging.
- *Besitz*: Erheblichen Interpretationsproblemen steht man auch bei den Einkünften aus Besitz (also Real- und Finanzvermögen) gegenüber. Dabei zieht gerade diese Größe durch ihre rasante Steigerung besondere Aufmerksamkeit auf sich. Der Indexstand 1986 betrug 380,1, der Anteil an den EBU stieg im betrachteten Zeitraum von 14,1 Prozent auf 24,7 Prozent. Damit stellen die Besitzeinkommen den bei weitem expansivsten Teil des Volkseinkommens dar. Ihre durchschnittliche jährliche Steigerungsrate 1976–1986 betrug 14,3 Prozent.

Ein Interpretationsproblem liegt darin, daß die Einkünfte aus Kapitalvermögen auch die Spar- und Wertpapierzinsen enthalten, die Unselbständige und Pensionisten beziehen. Somit ist keine Zuordnung zu Haushalten oder sozialen Gruppen möglich, wie dem ursprünglichen Konzept der funktionellen Einkommensverteilung unterstellt wird.

Ein noch größeres Problem liegt darin, daß die Einkünfte aus Vermietung und Verpachtung nicht unbedingt auf tatsächlichen, marktmäßigen Transaktionen beruhen müssen. Für die Benützung von Eigentumswohnungen und Eigenheimen werden in der VGR Mieteinkünfte „imputiert“, d. h. fiktive Entgelte unterstellt und einbezogen.

Während in der Hochzinsphase vor allem die Zinseinkommen die treibende Kraft hinter dem raschen Anstieg der Besitzeinkommen waren, wirken in zunehmendem Maße die Imputationen für Eigentumswohnungen und Eigenheime expansiv. Der genaue Anteil der Imputationen an den Besitzeinkommen läßt sich allerdings aus methodischen Gründen aus der VGR nicht direkt ableiten, da keine getrennten Produktionskonten für Geschäftsmieten und Privatmieten existieren, aber nur letztere auf der Verteilungsseite den persönlichen Besitzeinkommen zugerechnet werden.

Stellt man allerdings dem Index für Mietaufwand, der 1986 bei 201,7 lag (auf Basis 1976) den Verbraucherpreisindexstand mit 155,5 gegen-

über, so zeigt sich, daß die Dynamik der Mieteinkünfte sicher nicht nur auf fiktiven Entgelten beruht.

VI

Der Versuch einer Gegenüberstellung der wichtigsten Ergebnisse mit der Entwicklung in der BRD zeigt, daß dort die Entwicklung doch ziemlich anders verlief. Wie aus Tabelle 8 ersichtlich ist, wird der Vorsprung Österreichs beim nominellen BIP durch den höheren Deflator fast wettgemacht, sodaß das reale BIP-Wachstum (auch pro Einwohner) fast im Gleichschritt verlief. Pro Erwerbstätigen fiel der Anstieg in Österreich etwas kräftiger aus, da die Zahl der Erwerbstätigen in der BRD um 2,8 Prozent, in Österreich dagegen nur um 0,7 Prozent anstieg.

Tabelle 8

BRD
Indexstände 1986 (1976 = 100)

BIP	}	nominell	173,6
BIP/Einwohner			174,9
BIP/Erwerbstätigen			168,9
BIP	}	real	122,3
BIP/Einwohner			123,2
BIP/Erwerbstätigen			119,0
Volkseinkommen			172,5
Bruttoeinkommen aus unselbständiger Arbeit			165,9
Bruttoeinkommen aus Unternehmertätigkeit und Vermögen			188,8
Nettolohn- und Gehaltssumme			156,0
Entnommene Gewinne und Vermögenseinkommen (netto)			208,9
Empfangene laufende Übertragungen (Transfers)			159,1
Verfügbares persönliches Nettoeinkommen			170,3

Auf die anderen nominellen Größen soll hier nicht näher eingegangen werden, da der unterschiedliche Deflator zu verzerrend wirkt. Interessant dagegen ist der Vergleich einiger Strukturmerkmale. Gegenüber einer in Österreich fast konstanten nominellen Lohnquote ging diese in der BRD von 71,3 auf 68,6 Prozent zurück, bereinigt (auf Basis 1976) verlief der Rückgang von 71,3 auf 66,7 Prozent. Die Lohn-Einkommens-Relation (das Verhältnis des Durchschnittseinkommens eines Unselbständigen im Vergleich zu dem Durchschnittseinkommen aller Erwerbstätigen) ging kräftiger als in Österreich, nämlich von 84,1 auf 78,6 Prozent zurück, und dies von einem niedrigeren Ausgangsniveau.

Die Lohn- und Gehaltssumme blieb also deutlich hinter dem Volkseinkommen zurück. Im Gegensatz zu Österreich stiegen jedoch auch die Transfers an private Haushalte nur unterdurchschnittlich, sodaß der Indexstand der verfügbaren persönlichen Einkommen sogar unter dem des Volkseinkommens liegt.

Die einzelnen Komponenten der „EBU“ bzw. der „Einkommen aus Unternehmertätigkeit und Vermögen“, wie diese in der VGR der BRD bezeichnet werden, sind leider nicht direkt zu vergleichen, da derzeit für die BRD disaggregierte Zahlen nur für Nettogrößen vorliegen². Dennoch ist davon auszugehen, daß auch in der BRD die Vermögens-einkommen deutlich expansiver als die Einkommen aus Unternehmen sind³.

VII

In dieser Arbeit sollte der Versuch unternommen werden, aufgrund der in der VGR zur Verfügung stehenden Daten festzustellen, wer in Österreich in einer Phase des verlangsamten wirtschaftlichen Wachstums von der Steigerung des Volkseinkommens die größten Anteile für sich buchen konnte. Dabei wurde ersichtlich, daß trotz der rasch wachsenden Abzüge von den persönlichen Einkommen (direkte Steuern und Sozialversicherungsbeiträge) das persönlich verfügbare Nettoeinkommen rascher als das Volkseinkommen wuchs.

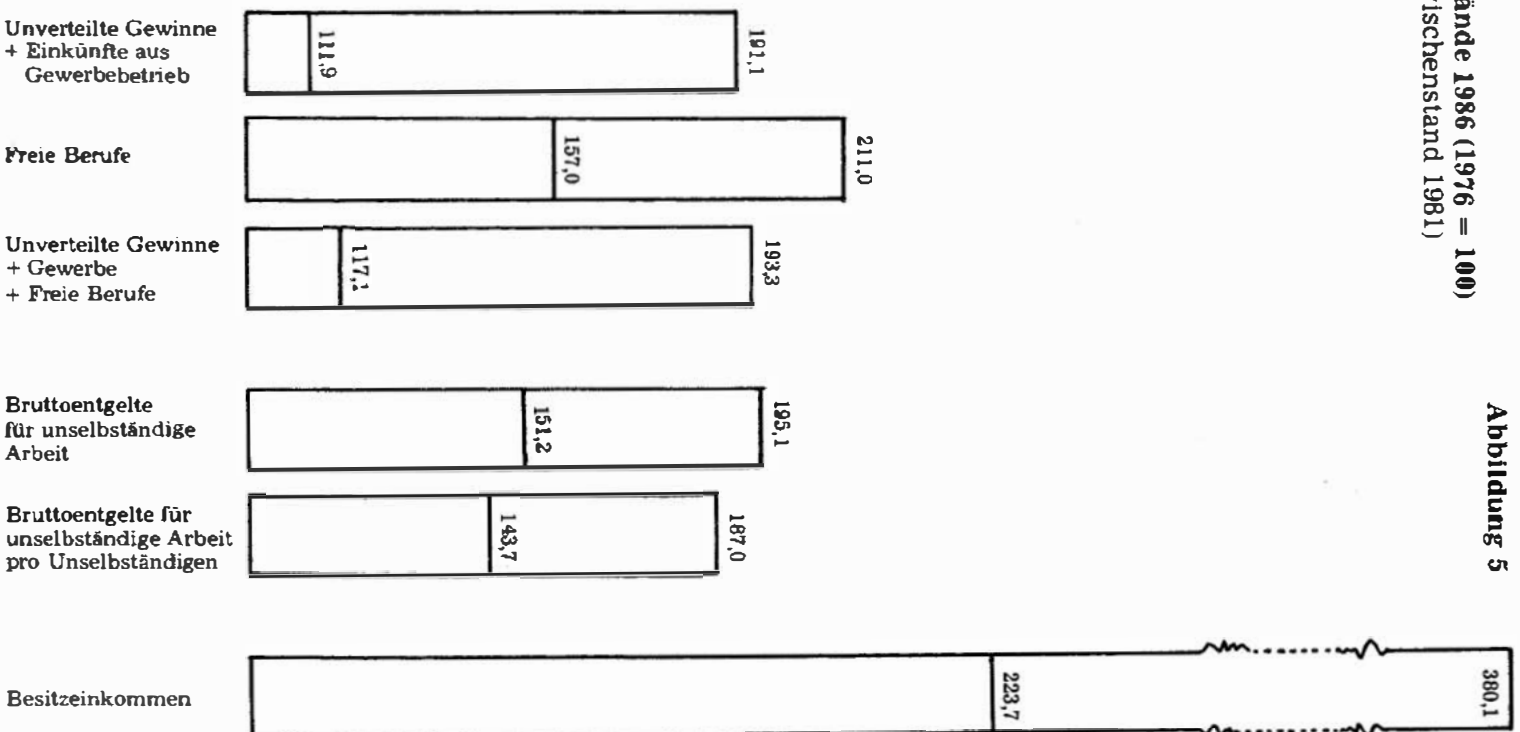
Eine Analyse der funktionellen Einkommensverteilung muß erstens berücksichtigen, daß ein immer größer werdender Anteil des Volkseinkommens auf Imputationen beruht, denen keine tatsächlichen, realen Transaktionen zu grundeliegen, wie etwa den Imputationen für die Benutzung von Eigenheimen und Eigentumswohnungen sowie den imputierten Pensionsbeiträgen des Staates.

Darüber hinaus macht es die Heterogenität der EBU notwendig, die unmittelbar produktiven Bereiche herauszufiltern und den Bruttoentgelten für unselbständige Arbeit gegenüberzustellen. Aus Abbildung 5 ist ersichtlich, daß sich die Bruttoentgelte für unselbständige Arbeit im betrachteten Zeitraum insgesamt etwas rascher, pro Kopf dagegen etwas langsamer entwickelten als die Summe aus unverteilter Gewinnen der Kapitalgesellschaften und Einkünften aus Gewerbebetrieb, die hier als „unmittelbar produktive Bereiche“ definiert werden sollen. Fügt man auch noch die rascher wachsenden Einkünfte der freien Berufe hinzu, verändert sich aufgrund deren geringen Gewichtes das Bild nur geringfügig.

Abbildung 5 weist zusätzlich Zwischenplafonds für das Jahr 1981 aus, die zeigen, daß die Einkommen der Unselbständigen aufgrund ihrer relativ konstanten Entwicklung bis 1981 einen großen Vorsprung erzielten, der allerdings in den Jahren danach wieder wettgemacht wurde. Besonders deutlich zeigt diese Abbildung auch den Vergleich mit den Besitzeinkommen.

Indexstände 1986 (1976 = 100)
(Zwischenstand 1981)

Abbildung 5



So weit also die VGR überhaupt eine Interpretation nach sozialen Gruppen zuläßt, können als ein Sieger des Verteilungsprozesses die Bezieher von Einkünften aus Vermögensbesitz identifiziert werden. Durch die Bestrebungen des Ausbaus der Sparförderung schon vor dem hier untersuchten Zeitraum¹ sind zwar Sparzinsen verstärkt an niedrigere Einkommensschichten geflossen, die somit auch an der Explosion der Besitzeinkommen teilhaben konnten. Da jedoch die Vermögen noch stärker als die Einkommen konzentriert sind, war mit dem raschen Anstieg der Zinseinkommen sicher keine Umverteilung von oben nach unten verbunden.

Daß sich die Besitzeinkommen im beobachteten Zeitraum fast vervierfacht haben, während sich das Volkseinkommen fast verdoppelt hat, ist natürlich neben der steigenden Bedeutung der Imputationen auch dem Faktor zuzuschreiben, daß die Zinseinkommen in Österreich gegenüber anderen Einkunftsarten steuerlich äußerst privilegiert behandelt werden.

Der zweite „Sieger“ des Verteilungsprozesses, die Transfereinkommensbezieher, profitieren von der sekundären Einkommensverteilung. Hier waren es wiederum eher die Pensionen, die für den Anstieg der Transfers verantwortlich waren. Bei einer langfristig relativen Konstanz der Lohnquote bestätigt dies auch die These, daß die staatliche Verteilungspolitik nicht nur zwischen verschiedenen Einkommensschichten vertikal verteilt, sondern vor allem horizontal die im Lebenszyklus wechselnden Bedürfnisse auszugleichen bemüht ist.

Anmerkungen

1 Falls nicht der Anteil der Unselbständigen an den Erwerbstätigen konstant bleibt oder das Durchschnittseinkommen von Unselbständigen und Selbständigen gleich hoch ist, ergibt sich bei der Bereinigung von Lohn- und Gewinnquote eine Summe über 100. Das übliche Bereinigungsverfahren berücksichtigt nicht, daß von der Verschiebung der Beschäftigtenstruktur das Gesamteinkommen beeinflusst wird: Wandert ein Selbständiger (mit höherem Durchschnittseinkommen) zu den Unselbständigen (mit niedrigerem Durchschnittseinkommen) ab, so wird das Gesamteinkommen kleiner. Bezieht man nun Lohn- und Gewinnsumme auf dieses kleinere Gesamteinkommen, ergibt sich bei der Bereinigung von Lohn- und Gewinnquote eine Summe über 100.

Vgl. dazu Rainer (1982).

2 Das Statistische Bundesamt in Wiesbaden zieht als ersten Schritt die öffentlichen Abgaben auf Einkommen aus Unternehmertätigkeit und Vermögen von den Bruttoeinkommen ab und disaggregiert dann erst die Nettoeinkommen.

3 Daß im Jahr 1986 die „per saldo empfangenen Vermögenseinkommen“ nicht so wie in den Jahren zuvor rascher zunahmen als die „Einkommen aus Unternehmen“, liegt an deren Saldierung mit den Zinszahlungen, vor allem für die Zinsen aus öffentlichen Schulden.

4 Vgl. dazu Delapina und Tischler (1986).

Literatur

- Bundesministerium für Finanzen (Hrsg.), Staatliche Verteilungspolitik in Österreich – Bericht des Bundesministers für Finanzen an den Nationalrat, Wien 1987
- Chaloupek Günther, Lohnentwicklung und Einkommensverteilung bei schwachem Wirtschaftswachstum, in: *Wirtschaft und Gesellschaft* 4/1984
- Chaloupek Günther/Ostleitner Herbert, Einkommensverteilung und Verteilungspolitik in Österreich, in: Heinz Fischer (Hrsg.), *Das politische System Österreichs*, Wien 1982
- Delapina Thomas/Tischler Wolfgang, Der Lohnanteil am österreichischen Volkseinkommen 1954–1984, in: *Arbeit und Wirtschaft* 9/1986
- Österreichisches Statistisches Zentralamt (Hrsg.), *Beiträge zur österreichischen Statistik*, Heft 825, Österreichs Volkseinkommen 1985
- Peter Wolfgang, Entwicklung und Struktur des Volkseinkommens 1954–1984, in: *Statistische Nachrichten*, 41. Jg. (1986), Hefte 3 und 11
- Rainer Norbert, Zur Problematik bereinigter Lohnquoten, in: *Beiträge zur österreichischen Statistik*, Heft 703, Österreichs Volkseinkommen 1982
- Statistisches Bundesamt Wiesbaden (Hrsg.), *Wirtschaft und Statistik*, Jahrgänge 1977–1987
- Suppanz Hannes/Wagner Michael, *Einkommensverteilung in Österreich. Ein einführender Überblick*, München/Wien 1981
- Szenci Maria, Der Lohnanteil am österreichischen Volkseinkommen 1913–1967, Nr. III der *Beiträge zur Wirtschaftspolitik und Wirtschaftswissenschaft der Wiener Kammer für Arbeiter und Angestellte*, Wien 1970

Theorie der Lohnstruktur

Otto Farny

I. Einleitung

Jedes industrielle Unternehmen ist hierarchisch organisiert. Jeder Mitarbeiter nimmt einen Platz im Organisationsgefüge ein, dessen Aufgabenbereich mehr oder minder genau umschrieben ist. Mit steigendem Skalenniveau der Produktion wird die Umschreibung des Aufgabenbereiches formeller und spezialisierter oder wie manche Soziologen sagen würden¹ – der Bürokratisierungsgrad der Organisation steigt. Ein wesentliches Element der Festlegung dieses Aufgabenbereiches ist die Regelung, wer welche innerorganisatorischen Weisungen zu befolgen hat und wer welche Weisungen erteilen darf. In Anlehnung an die so geschaffenen Weisungshierarchien entwickeln sich Gehaltshierarchien.

Diese Feststellungen gelten fast universell – ein seltenes Phänomen in den Sozialwissenschaften, deren Hypothesen wir schon anzunehmen bereit sind, wenn sie mit einer gewissen statistischen Signifikanz bestätigt werden können. Die Feststellungen beschränken sich auch nicht auf kapitalistische Wirtschaftssysteme. Bereits der indische politische Philosoph Kautilya hat im 3. Jahrhundert v. Chr. seinem König Candaragupta empfohlen, Verwaltungsorganisationen so aufzubauen, daß jeder, der auf die nächsthöhere Hierarchieebene gelangt, ein bestimmtes Vielfaches seines früheren Gehaltes erhalte. Damit wurde ein wichtiges Baugesetz großer Organisationen entworfen. Nach dem selben Muster sind auch heute große Verwaltungs- und Industrieorganisationen in planwirtschaftlichen Systemen aufgebaut, obwohl ihre Schöpfer mit radikalen Egalisierungsvorstellungen angetreten sind. Einzelne Episoden sowjetischer Wirtschaftsgeschichte² und die Entwicklungen in der Volksrepublik China zeigen die Rigidität von solchen

Einkommensdifferenzen gegenüber den politischen Versuchen ihres radikalen Abbaus. Zwar ist im allgemeinen die Verteilung der unselbstständigen Einkommen in den sozialistischen Industrieländern gleicher als in den westlichen³, doch ist man auch hier von jeder Gleichverteilung entfernt. Irgendwie scheint die gesamtwirtschaftliche Arbeitsproduktivität und der Differenzierungsgrad der unselbstständigen Einkommen zunächst in einem positiven, ab einer bestimmten Schwelle aber auch in einem negativen Zusammenhang zu stehen. Der positive Zusammenhang ist es, der den Übergang zu Leistungsanreizsystemen in Planwirtschaften (wie z. B. das Stachanow-System in der Stalinära oder die weitergehenden Vorstellungen der wirtschaftspolitischen Administration Gorbatschows) erklärt.

Am weitestgehenden scheint das theoretische Konzept des jugoslawischen Selbstverwaltungssozialismus das Hierarchieprinzip durch Rotation und Wahl der Direktoren und durch basisdemokratische Formulierung der grundlegenden Unternehmenspläne durch Arbeiterräte überwinden zu wollen. Weder in der Theorie noch in der Praxis hat dieses System aber zu einem entscheidenden Abbau von Gehaltsdifferenzen geführt⁴. Auch ist mir kein Beispiel eines größeren arbeiterselbstverwalteten Betriebes im westlichen Europa bekannt, bei dem sich nicht nach kurzer Zeit zumindest informell Weisungs- und damit Gehaltshierarchien herausgebildet hätten.

Warum ist das so? Die Antwort ist – wie ich glaube – nicht durch die Ökonomie zu finden, sondern ist antropologisch und organisationssoziologisch begründet. In der älteren Literatur zur Organisationstheorie erscheinen Gehaltsdifferenzen als besonders wichtige Motivatoren zur Leistungserbringung⁵. Die nächste Stufe der Entscheidungsebene zu erklimmen, muß finanziell attraktiv gemacht werden; da man sie in der Regel nur erklimmen kann, wenn die Arbeitsleistung überdurchschnittlich ist und die Spielregeln der Organisation beachtet werden, führt dieses System zu einer Effizienzsteigerung der gesamten Organisation. Weil Arbeit auf niedriger Hierarchieebene nicht nur ein Quell der Freude ist, muß jede Organisation Kontroll- und Disziplinierungsmechanismen entwickeln; die Kontrolloren wiederum wollen ihre systemtragende Funktion entsprechend honoriert wissen.

Von besonderer Bedeutung erscheinen mir in diesem Zusammenhang die Untersuchungen von Herzberg⁶, der in den Gehaltsdifferenzen nicht Motivatoren sieht, sondern „Hygienefaktoren“. Diese dienen nicht dazu, die Leistung anzuspornen, sondern sie müssen bestehen, damit die Leistung nicht abfällt. Jede Person auf einer bestimmten Hierarchieebene hat eine kulturell vorgegebene Vorstellung darüber, um wieviel sich sein Gehalt und sonstige Gratifikationen vom nachgeordneten Mitarbeiter unterscheiden müssen, damit sie weiter bereit ist, die entsprechende Leistung zu erbringen. Marktkräfte können sicherlich einen Einfluß auf den Grad der Differenzierung der Einkommen haben, aber sie können die Einkommensunterschiede nicht erklären, wie im nächsten Kapitel gezeigt werden soll⁷.

II. Mikroökonomische Theorie und Lohnstruktur

Wenn der Befund des hierarchischen Gehaltsaufbaus in großen Unternehmen universell gilt, dann stellt sich die Frage, warum dieser Umstand nicht stärker im Zentrum der mikroökonomischen Analyse steht. Die Antwort ist einfach: Weil diese Verhältnisse mit den Standardmethoden der mikroökonomischen Theorie nicht ausreichend beschrieben werden können und man in der Ökonomie oft den Eindruck gewinnt, daß die Methoden die Wirklichkeit bestimmen und nicht die Wirklichkeit die Methoden. Die fruchtbare Anwendung von Konzepten der reellen Analysis setzt eine Welt von gleitenden Übergängen ohne Sprünge voraus. Das newtonsche Wort „*natura non facit saltus*“ gilt in der sozialen Wirklichkeit aber nur sehr bedingt:

In einem industriellen Unternehmen ist es notwendig, eine bestimmte Anzahl von Direktoren, Technikern, Facharbeitern und Hilfsarbeitern zu haben, um einen bestimmten Produktionserfolg zu erzielen. Zwischen den verschiedenen Qualifikationsebenen gibt es nur sehr geringe Substitutionsmöglichkeiten; ihre Einsatzverhältnisse sind technologisch und organisatorisch fixiert. Wir können diese Verhältnisse durch eine linear-limitationale Produktionsfunktion beschreiben. Dort aber wird die Standardgrenzproduktivitätstheorie zur Erklärung von Einkommensunterschieden unbrauchbar, denn eine nicht gleichzeitige Vermehrung von verschiedenen Arbeitsinputs führt ab einem bestimmten Punkt zu einem partiellen Grenzprodukt von 0. Vor Erreichen dieses Punktes führt eine Vermehrung des Einsatzes des knappen Faktors zu einem partiellen Grenzprodukt, das dem totalen Grenzprodukt entspricht, und wir haben keine Regel, wie wir das totale Grenzprodukt auf die einzelnen Faktoren aufteilen sollten. Die Isoquanten verlaufen hier rechtwinkelig, und es läßt sich kein produktionsoptimales Faktorpreisverhältnis eindeutig bestimmen⁸.

Für solche Fälle hat man versucht, die Grenzproduktivitätstheorie zur Erklärung von Gehaltsdifferenzen zu retten, indem man das Augenmerk auf das Aggregat richtete: Wenn viele Unternehmungen in einer Volkswirtschaft unterschiedliche linear-limitationale Produktionstechniken verwenden, dann kann man verschiedene effiziente Punkte, die das gleiche Produktionsniveau repräsentieren, mit einer – womöglich stetig-differenzierbaren, strikt konvexen – Umhüllungskurve verbinden und so eine eindeutige Grenzrate der Substitution im Aggregat für unterschiedliche Arbeitskräfte-Inputs ermitteln, was im einzelnen Unternehmen nicht möglich war. Damit wären die entsprechenden Faktorpreisverhältnisse festlegbar⁹.

Es mag nun Güter geben, deren Produktion einen hohen Facharbeiteranteil erfordert und solche, deren Produktion einen geringen Facharbeiteranteil benötigt. Rein theoretisch kann man aus den Substitutionsbeziehungen zwischen den einzelnen Branchen Faktorpreisverhältnisse zu anderen Typen von Arbeitskräften ableiten. Doch die Praxis zeigt, daß solche Substitutionsprozesse kaum stattfinden, denn sonst könnte man nicht erklären, warum es auf Dauer Unterschiede von Facharbei-

terlöhnen von 100% zwischen einzelnen Branchen gibt. Auch zwischen den einzelnen Qualifikationsebenen in einer Branche gibt es keine sehr regen Substitutionsprozesse. In einer Welt der stark segregierten Teilarbeitsmärkte für verschiedene Branchen, Qualifikationsebenen und Regionen scheint mir die Standardgrenzproduktivitätstheorie nur eine formales Kalkül ohne empirischen Erklärungsgehalt für die personelle Einkommensverteilung zu sein.

Abseits der Standardgrenzproduktivitätstheorie hat Tinbergen¹⁰ eine angebots- wie nachfrageseitig begründete neoklassische Theorie der Gehaltshierarchien versucht. Dabei hat er sowohl eine Nutzenfunktion der Haushalte (die vom Grad der Abweichung der Qualifikation von der tatsächlichen Verwendung des Arbeitnehmers und von der Höhe der Verantwortung der Position im Unternehmen negativ und von der Höhe des erzielten Nettoeinkommens positiv beeinflusst wird) und eine Cobb-Douglas-Produktionsfunktion (die unterschiedliche partielle Produktionselastizitäten je nach dem Ausbildungsniveau des Arbeitnehmers aufweist) in einer besonderen Weise spezifiziert. Seine Argumentation beruht darauf, daß bei einem Arbeitskräfteangebot, das sich den Qualifikationserfordernissen der Nachfrage der Unternehmen anpaßt, die Einkommensdifferenzen sinken werden. Wenn das Angebot von Arbeitskräften mit hoher Qualifikation bei gegebener Nachfrage steigt, dann ist es auch plausibel, daß ihr Lohnsatz im Vergleich zum Lohnsatz der Arbeitskräfte mit niedrigerer Qualifikation sinkt. Im Gleichgewicht werden die Faktoreinsatzverhältnisse den Verhältnissen der jeweiligen partiellen Produktionselastizitäten entsprechen. Dieser Zustand läßt im Modell auch einen völligen Ausgleich der Einkommen zu¹¹.

Tinbergen empfiehlt, durch eine entsprechende Bildungspolitik die hohen Einkommen „herunterzukurrieren“. Mit aufwendigen empirischen Untersuchungen versucht er nachzuweisen, daß dieser Prozeß bereits in der Vergangenheit abgelaufen ist¹². Später werden wir zeigen, daß ein Befund der größeren Gleichverteilung der Einkommen im Aggregat jedoch nicht notwendig eine Reduktion der Gehaltsdifferenzen impliziert.

Der Hauptkritikpunkt gegen das Tinbergensche Modell liegt aber in der Verwendung substitutionaler Produktionsfunktionen zur Erklärung solcher Phänomene. Es gibt in der Praxis nicht ausreichende Substitutionsbeziehungen zwischen akademisch geschulten Managern und Facharbeitern, die Grundlage eines „ökonomischen“ Preisbildungsprozesses werden könnten. Es ist unbestritten, daß ein guter Manager das Geschäftsergebnis wesentlich beeinflussen kann. Was er in der Sprache der Ökonomen macht, ist, daß er gleichzeitig die Produktions- wie die Absatzfunktion und die verwendete Technologie verändert. Sein „Grenzprodukt“ (z. B. Sanierungserfolg) kann ihm aber nicht zur Gänze allein zugeordnet werden. Es gibt auch keine operationalisierbare Regel, wie diese Zuordnung erfolgen könnte. Es gibt vielmehr kulturell vorgegebene Lohnhierarchien, ein Gerippe, ein Raster, um den die individuellen Löhne je nach Hierarchieposition oszillieren. Dieses Gerippe kann durch Marktprozesse langfristig verän-

dert werden, nämlich durch das Spiel von Angebot und Nachfrage auf den segregierten Teilarbeitsmärkten. Die Gehaltsdifferenzen können aber durch den Preismechanismus nicht erklärt werden; im Gegenteil, sie sind soziologisch begründet und verhalten sich den Marktkräften gegenüber erstaunlich stabil. Darauf bauen die folgenden Überlegungen auf.

Zum Abschluß dieses Kapitels noch eine Bemerkung: Jeder Versuch der Kritik der neoklassischen Ansätze der Verteilungstheorie wird sofort als „leistungsfeindlich“ in der politischen Diskussion entlarvt. Dabei werden regelmäßig zwei Fragestellungen verwechselt: Wie kommen Gehaltshierarchien zustande? und: Wie gelangt eine Person auf eine höhere Hierarchieebene? Für den Aufstieg von einer Hierarchieebene zu einer anderen bedarf es freilich gewisser Fähigkeiten, wie Intelligenz, Fachwissen, Organisationstalent, sprachliche Begabung usw. Nimmt man an, daß all diese relevanten Fähigkeiten normalverteilt sind und sie die Leistungsfähigkeit multiplikativ verstärken, so konnte bereits Roy¹³ zeigen, daß die daraus resultierende Fähigkeitsverteilung rechtsschief ist. Wenn wir weiters unterstellen, daß das Angebot von Arbeitsplätzen mit höherem Qualifikationsprofil geometrisch abnimmt, so ergibt sich bereits daraus eine gewisse Koinzidenz von Angebot und Nachfrage; es bedarf des Marktes nur mehr zur Feinsteuerung, um Angebot und Nachfrage zum Ausgleich zu bringen.

Der Hochqualifizierte wird eine Führungsposition auch anstreben, wenn er dafür weniger bezahlt bekommt als für eine manuelle Tätigkeit. Der Marktmechanismus kann die großen Gehaltsunterschiede nicht erklären, denn der Faktor Manager ist nicht per se knapper als der Faktor Facharbeiter. Der Leistungsfähigere wird in der Regel auch eine höhere Position einnehmen, aber aus diesem Umstand folgt noch keine Erklärung, warum die Gehaltshierarchien so beschaffen sind, wie wir sie vorfinden und warum sie zwischen einzelnen Ländern erhebliche Unterschiede aufweisen.

In der Folge wird nicht der Versuch gemacht, die bestehenden Gehaltsdifferenzen ökonomisch zu erklären, sondern wir gehen von ihnen als ein soziologisches Datum aus und versuchen ihren Aufbau möglichst exakt zu beschreiben. Aus den im nächsten Kapitel dargelegten Annahmen ergeben sich sodann interessante Rückschlüsse und Konsequenzen.

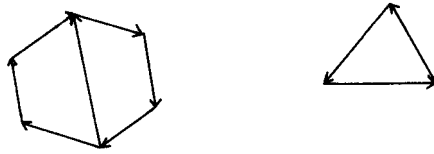
III. Axiome und Definitionen

Axiom 1: Jede in einem Unternehmen beschäftigte Person erteilt Weisungen oder erhält Weisungen oder beides.

Das Axiom 1 läßt folgende Weisungsketten zu, wie sie in Fig. 1 dargestellt sind. Die Weisungen sind dabei durch Pfeile symbolisiert. Diese Weisungsverhältnisse entsprechen natürlich nicht denen in einem Unternehmen. Axiom 1 schließt lediglich aus, daß eine im

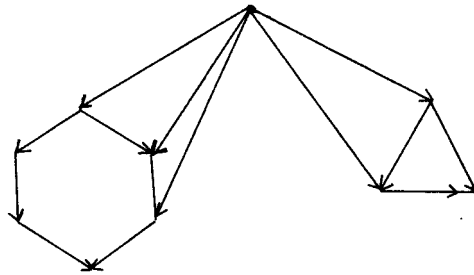
Unternehmen beschäftigte Person völlig außerhalb eines Weisungszusammenhanges steht.

Fig. 1



Axiom 2: Eine und nur eine Person erhält keine Weisungen und ist befugt, jeder anderen Person im Unternehmen Weisungen zu erteilen.

Fig. 2

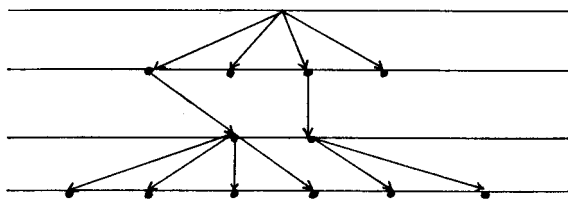


Dadurch erhält das Unternehmen eine monopolare Spitze; alle vorhandenen Weisungsketten werden zumindest an einem Punkt integriert.

Empirische Kritik: Axiom 2 schließt die Möglichkeit kollektiver Führung aus. In der Praxis entwickelt sich aber selbst in kollektiv geführten Unternehmen informell ein *primus inter pares*, sodaß diese Kritik nicht allzu schwer wiegt. Freilich unterliegt z. B. ein Vorstandsvorsitzender auch den Weisungen des Aufsichtsrates, des Eigentümers oder eines übermächtigen Partners, doch bleiben solche außerorganisatorischen Weisungsverhältnisse für unsere Zwecke außer Betracht.

Axiom 3: Jede Person, die anderen Personen Weisungen erteilt, kann selbst von diesen direkt oder indirekt keine Weisungen erhalten.

Fig. 3



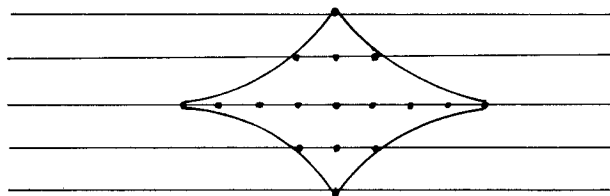
Axiom 3 stellt den „Einbahncharakter“ der Weisungsketten sicher, es gibt keine Weisungszyklen mehr.

Definition: Die Unternehmensspitze sei als erste Hierarchieebene bezeichnet. Alle Personen, die nur von dieser Weisungen empfangen, gehören der 2. Hierarchieebene an, alle Personen, die nur von der ersten und zweiten Hierarchieebene Weisungen erhalten, gehören der 3. Hierarchieebene an usw.

Axiom 4: Die Besetzungszahl der einzelnen Hierarchieebenen nimmt von oben nach unten geometrisch zu, um von einer bestimmte Hierarchieebene (Zentralebene) an wieder geometrisch abzunehmen.

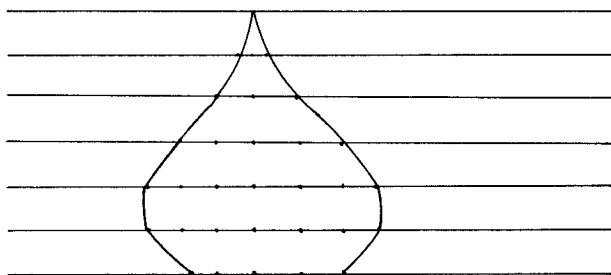
Stellt man die durch Axiom 4 festgelegten Verhältnisse in Fig. 4 graphisch dar, dann reißen die Konturlinien die Gestalt eines in die Breite verzerrten Asterioden auf.

Fig. 4



Empirische Kritik: Es gibt nur wenige empirische Untersuchungen über den Hierarchieaufbau eines Unternehmens¹⁴. Welches Unternehmen aber auch immer untersucht wird, es wird sich bei analoger graphischer Darstellung der Weisungsketten eine „Zwiebelform“ ergeben. Die Längs- und Querachsen mögen in ihrer Länge je nach verwendeter Technologie sehr unterschiedlich sein. Was aber invariant bleibt, ist die Gestalt, die Fig. 5 wiedergibt.

Fig. 5



In der Wirklichkeit gibt es nicht den letzten „underdog“ in der Weisungskette. Es gibt vielmehr einen breiten Sockel von wenig qualifizierten Arbeitskräften. Bei den Gehaltshierarchien führen Mindestlohnvorschriften zu einem relativ breiten Basissockel. Die obrige Gestalt des Asterioden ist nur eine Näherung an die „Zwiebelform“ des

Hierarchie- und Gehaltsaufbaues realer Unternehmen, die die Einkommensungleichheit verzerrt, aber mathematisch einfacher handzuhaben ist.

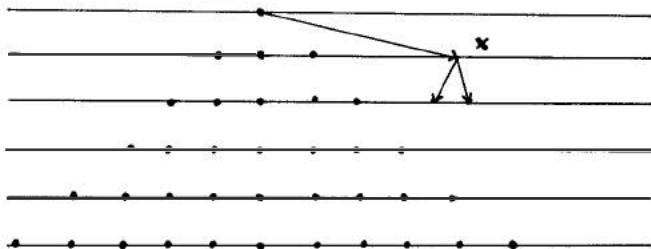
Axiom 4 bedeutet, daß jeder Person in einem Unternehmen eine konstante Zahl von Personen weisungsmäßig unterstellt ist (Kontrollspanne). Ab der Zentralebene ist jeweils nur einer Person aus einer Kontrollspanne eine Person unterstellt. Bezeichnen wir die Kontrollspanne mit t , so gilt: Die Zahl der Personen auf der 1. Hierarchieebene ist t^0 , die Zahl auf der zweiten Hierarchieebene ist t , die Zahl auf der dritten ist t^2 , die Besetzungszahl auf der Zentralebene ist t^r , wobei $r = z - 1$ und z die Zahl der Hierarchieebenen bis zur Zentralebene bezeichnet. Später werden wir diese sehr strenge Annahme auflockern.

Empirische Kritik: Die Kontrollspannen in einem realen Unternehmen bleiben mit den Hierarchieebenen nicht konstant. Bei hochqualifizierten und anspruchsvollen Tätigkeiten tendieren die Kontrollspannen dazu, kleiner zu sein als bei einfacheren Tätigkeiten, die leichter überschaubar sind. Die Annahme der Konstanz der Kontrollspannen dient der leichteren mathematischen Formulierbarkeit.

Axiom 5: Je höher die Hierarchieebene ist, auf der eine Person positioniert ist, desto höher ist der Gehalt der Person.

Empirische Kritik: Das Axiom 5 erscheint sehr plausibel, doch ist es die problematischste Annahme. Die Gehaltshierarchien werden nicht ausschließlich durch Weisungshierarchien bestimmt. Das bekannteste Beispiel hierfür ist der Fall der Stabstelle:

Fig. 6



Hat die Unternehmensspitze eine Stabstelle außerhalb des normalen Weisungsgefüges, dann entspricht die Entlohnung des Stabstellenleiters X nicht notwendig dem Gehaltsniveau der 2. Hierarchieebene. Je nach Qualifikation und Arbeitserfahrung wird dem Stabstellenleiter eine vergleichbare Position im normalen Hierarchiegefüge zugeordnet und danach die Entlohnung bestimmt. Die Möglichkeit von Stabstellen wird durch Axiom 5 jedoch ausgeschlossen.

Fälle des „headhuntings“ führen dazu, daß einzelne Mitarbeiter in ihrer Gehaltseinstufung völlig außerhalb der gewachsenen Gehaltshierarchien zu liegen kommen. Die Tatsache, daß sie in solchen Fällen

meist verpflichtet werden, niemanden über ihre tatsächlichen Verdienste Mitteilung zu machen, zeigt aber gerade an, daß es eine normale Gehaltsordnung gibt, die durch solche Ausreißer nicht gestört werden soll. Nicht die Extremfälle, sondern der Normalfall soll aber Gegenstand unserer Betrachtung sein.

Die Hierarchieposition ist ein, aber nicht der einzige Bestimmungsgrund der Gehaltshöhe. Viele weitere Faktoren wirken ein, wie z. B. besondere Fertigkeiten, besondere Verantwortung für Material und Maschinen, besondere Arbeiterschwernisse, Dauer der Firmenzugehörigkeit usw. Trotz all dieser Faktoren oszillieren die individuellen Löhne aber nur um einen Raster, der durch die Weisungshierarchien aufgebaut wird¹⁵. Sehr selten kommt es vor, daß ein Untergebener mehr verdient als ein Vorgesetzter. Diese fast universell gültige Beobachtung bildet die Grundlage der Überlegungen.

Axiom 6: Die Lohndifferenz von einer niedrigeren Hierarchieebene auf eine höhere nimmt geometrisch zu.

Das Axiom 6 stimmt relativ gut mit der Beobachtung des fallenden Grenznutzens des Geldes oder dem Weber-Fechnerschen Gesetz der Psychophysik überein. Wenn die Menschen Lust daran empfinden, sich von anderen materiell zu unterscheiden und gleichzeitig die Diskretionsfähigkeit der Wahrnehmung solcher Unterschiede mit steigendem Einkommen geringer wird, so können nur größer werdende Gehaltsdifferenzen bei höheren Hierarchieebenen den gleichen Lustgewinn vermitteln¹⁶.

Wenn der Lohnsatz für den Arbeitnehmer auf der Zentralebene in einer bestimmten Branche w beträgt, dann bedeutet Axiom 6, daß der Lohnsatz auf der nächsten Hierarchieebene bw beträgt, auf der nächst höheren b^2w usw. b wollen wir dabei als Gehaltsspanne bezeichnen.

In der Folge verwenden wir ständig folgende Symbole. Die Analyse ist zum großen Teil eine Näherungsanalyse, die nur für nachstehende als realistisch erachteten Werte gilt:

	Symbole	realistische Werte
Kontrollspanne	t	$3 \leq t \leq 10$
Gehaltsspanne	b	$1 < b \leq 2$
Zahl der Hierarchieebenen über der Zentralebene	r $z = r + 1$	$1 \leq r \leq 9$
Lohnsatz auf der Zentralebene (Basislohnsatz)	w	

Das Modell ist nur empirisch interpretiert, wenn die Werte für z und t lediglich natürliche Zahlen sind. Wegen der leichteren mathematischen

Behandlung werden wir aber zulassen, daß die Werte für t , b , z und w auch Elemente aus der Menge der reellen Zahlen sein können.

Wir wenden uns nun den formalen Konsequenzen aus diesen Annahmen zu. Um den Text nicht zu überfrachten, werden die Ableitungen in den mathematischen Anhang verlegt. Hochzahlen mit arabischen Ziffern bezeichnen Literaturhinweise, Hochzahlen mit Buchstaben verweisen auf den mathematischen Anhang. Römische Zahlen in Klammern bezeichnen Formeln im Textteil, arabische Zahlen in Klammern bezeichnen Formeln im mathematischen Anhang.

Der mathematische Anhang ist hier nicht abgedruckt. Der Autor sendet gerne dem interessierten Leser das Manuskript zu.

IV. Ergebnisse für ein einzelnes Unternehmen

Als erster hat Lydall¹⁷ ein Kontrollspannenmodell vorgestellt, das den Axiomen 1 bis 6 weitgehend entspricht. Seine wichtigste theoretische Schlußfolgerung war, daß die durch ein solches Modell generierte Einkommensverteilung (der Einkommen über der Zentralebene) einer Paretoverteilung stark ähnelt. Empirische Untersuchungen der Verteilung unselbständiger Einkommen in verschiedenen Ländern führen dazu, daß sich zumindest der obere Ast von kumulierten Häufigkeitsverteilungskurven durch eine Paretoverteilungskurve relativ gut beschreiben läßt. Der Schluß liegt nahe, diese Beobachtung durch ein Kontrollspannenmodell erklären zu wollen. Doch damit ist die Fruchtbarkeit dieses Ansatzes nicht erschöpft. Stellen wir zunächst einige neue Ergebnisse für das einzelne Unternehmen dar:

Die Lohnsumme in einem Unternehmen (s), dessen Gehaltsaufbau den Axiomen 1 bis 6 entspricht, beträgt:¹⁸⁾

$$s = \left(\frac{t^z - b^z}{t - b} + \frac{t^z - b^z}{t - b^{-1}} - t^z \right) w \quad (\text{I})$$

für: $t \neq b$, $t \neq b^{-1}$

oder vereinfacht:

$$s = \left(\frac{t^z - b^z}{t - b} + \frac{t^z - b^z}{t b - 1} \right) w \quad (\text{II})$$

Der erste Bruch in Gleichung II gibt die Gehaltssumme im Bereich der Mitarbeiter eines Unternehmens auf und über der Zentralebene wieder. Wir wollen die Funktionsweise dieser Formel anhand eines einfachen Beispiels verdeutlichen. Es sei der Lohnsatz 2, die Gehaltsspanne 2, die Kontrollspanne 3 und $z=3$:

8	= 8
4 + 4 + 4	= 12
2 + 2 + 2 + 2 + 2 + 2 + 2 + 2 + 2 + 2	= 18
	<u>= 38</u>

Die Lohnsumme von 38 im oberen Hierarchiebereich ergibt sich auch durch Einsetzen in die Gleichung II:

$$\left(\frac{3^3 - 2^3}{3 - 2}\right) \cdot 2 = 38$$

Die Zahl der in einem solchen Unternehmen beschäftigten Personen (n) beträgt:^{b)}

$$n \approx \frac{t^r (1 + t)}{t - 1} \quad (\text{III})$$

für: $t \neq 1$

Man kann auch näherungsweise aus der Zahl der beschäftigten Personen bei gegebener Kontrollspanne die Zahl der Hierarchien über oder unter der Zentralebene (r) ermitteln:^{c)}

$$r \approx \frac{1 \cdot n \cdot n - 1 \cdot n (1 + t) + 1 \cdot n (t - 1)}{\ln t} \quad (\text{IV})$$

Bei gegebenen Werten für n, b, t und w lassen sich aus den Gleichungen (II) und (IV) die Lohnsummen verschiedener Unternehmen errechnen. Führen wir für realistische Werte von z, b, t Simulationen am elektronischen Rechner durch, so zeigt sich, daß die Lohnsummenfunktion als schwach progressiv steigende Funktion dargestellt werden kann. Annähernd kann sie auch als lineare Funktion der eingesetzten Arbeitskräfte mit dem Koeffizienten w (Basislohnsatz) beschrieben werden. In dieser Form wird sie auch in den meisten mikro- oder makroökonomischen Modellen verwendet. Berücksichtigen wir allerdings Mindestlohnvorschriften im unteren Bereich, so wird der Grad der Progression stärker; das gilt natürlich besonders für höhere Gehaltsspannen (b) und kleine Kontrollspannen (t). Die Existenz von progressiv steigenden Lohnsummenfunktionen in hierarchisch aufgebauten Unternehmen scheint mir ein erstes wichtiges Teilergebnis zu sein. Dieser Umstand wird in den gebräuchlichen Modellen zur Krisenerklärung nicht ausreichend beachtet.

Wir wollen nun ein Maß für die Einkommensverteilung im hierarchisch aufgebauten Unternehmen auswählen. Ein sehr gebräuchliches und bewährtes Maß, das auch eine einfache geometrische Interpretation besitzt, ist der Giniindex¹⁸. Der Giniindex ist definiert als:

$$G = \frac{\frac{1}{n^2} \sum_{i=1}^n \sum_{j=1}^n |y_i - y_j|}{2 \eta} \quad (\text{V})$$

In dieser Schreibweise ist ersichtlich, daß der Giniindex das Verhältnis zwischen dem arithmetischen Mittel der absoluten Differenzen, die

sich aus dem paarweisen Vergleich aller Einkommen ergeben, und dem Doppelten des arithmetischen Mittels (n) aller Einkommen wiedergibt. Es scheint, als wäre dies eine sehr objektive Möglichkeit die Verteilung zu messen. In Wirklichkeit gibt es nicht „das“ Maß der Einkommensverteilung. Zur Messung der Ungleichheit sind explizit⁹ oder implizit Wertvorstellungen über das was gleicher oder ungleicher ist, nötig. Eine Interpretation der wohlfahrtstheoretischen Implikationen des Ginimaßes gibt Sen³⁰: „Bei jedem paarweisen Vergleich kann man sich vorstellen, daß der Mensch mit dem niedrigeren Einkommen an einer Art Depression leidet, weil sein Einkommen niedriger ist. Sei nun der Grad der Depression proportional zur Einkommensdifferenz. Die Summe aller derartigen Depressionen bei allen möglichen paarweisen Vergleichen führt uns zum Ginikoeffizienten.“

Wir können nun (mit einem elektronischen Rechner) für jede durch b , t , z und w gegebene Einkommensverteilung in einem Unternehmen das Ginimaß berechnen. Doch sind wir nicht primär an den numerischen Ergebnissen interessiert, sondern an der Veränderung des Ginimaßes bei Variation von b , t , z und w . Zu diesem Zweck wollen wir G als Funktion von b , t , z und w darstellen. Um das durchzuführen wandeln wir (V) zunächst um:^{d)}

$$G = 1 + \frac{1}{n} - \frac{2(y_1 + 2y_2 + 3y_3 + \dots + ny_n)}{ns} \quad (VI)$$

für: $y_1 \geq y_2 \geq y_3 \geq \dots \geq y_n$

Anhand von Gleichung (VI) erkennt man leicht, daß der Giniindex invariant gegenüber proportionaler Transformationen der Einkommen (y_i) ist (Bresciani-Turroni-Bedingung). Für unser Modell bedeutet das, daß für das Ginimaß die Höhe des Basislohnsatzes w unerheblich ist. Verteilen wir einen kleinen Geldbetrag δ von einem hohen Einkommen zu einem niedrigen Einkommen um, dann ist aus (VI) sofort ersichtlich, daß die Einkommensverteilung gleicher wird (Dalton-Pigou-Bedingung). Weiters ist ersichtlich, daß Einkommensumverteilungen zwischen niedrigen Einkommen stärker gewichtet werden als zwischen hohen Einkommen. Der Wertebereich des Giniindex liegt zwischen 0 bei vollkommener Gleichverteilung und 1 bei vollkommener Konzentration.

Da wir nicht primär an numerischen Werten von G interessiert sind, genügt es uns, das Ginimaß G' für die Einkommen über der Zentralebene und auf der Zentralebene zu ermitteln. Intuitiv ist klar, daß wenn G' steigt, G steigen muß und wenn G' fällt, G fallen muß. Sind wir an Verhaltensänderungen von G interessiert, dann genügt es, G' zu untersuchen. Mit einem maximalen Fehler von +2 Prozentpunkten des Ginikoeffizienten für realistische Werte von b , t und z können wir näherungsweise G' als Funktion von b , t und z darstellen:^{e)}

$$G' \approx 1 + \frac{t-1}{t^2-1} - \frac{(t+1)(t-b)}{t^2-b} \left\{ \frac{t^2}{t^2-1} + \frac{b^2}{t^2-b^2} \right\} \quad (\text{VII})$$

Für $t \geq 4$, $z \geq 4$ und $b \leq 1,5$ können wir die Ausdrücke in den geschwungenen Klammern mit einem maximalen zusätzlichen Fehler von +1 Prozentpunkt des Ginikoeffizienten 1 setzen und den zweiten Summanden vernachlässigen. Wir erhalten dann den überaus handlichen Ausdruck:

$$G' = \frac{t(b-1)}{t^2-b} \quad (\text{VIII})$$

Für größere Unternehmen können wir also das komplexe Ginimaß in einer sehr einfachen Form verwenden. An der Gleichung (VIII) sehen wir, daß ab einer gewissen Unternehmensgröße eine weitere Hierarchisierung keinen nennenswerten Einfluß auf die Verteilung der unselbständigen Einkommen mehr hat. Fusions- und Konzentrationsprozesse wirken so betrachtet ziemlich verteilungsneutral; sicherlich ein überraschendes Ergebnis.

Wir wollen nun Gleichung (VII) für realistische Werte von b , t und z am elektronischen Rechner simulieren, um das numerische Verhalten von G' zu studieren:

$z = 3$	$\begin{matrix} t \\ b \end{matrix}$	3	6	9
	1,2	0,06	0,05	0,03
	1,4	0,11	0,08	0,05
	1,6	0,16	0,11	0,07
	1,8	0,20	0,14	0,09

$z = 6$	$\begin{matrix} t \\ b \end{matrix}$	3	6	9
	1,2	0,07	0,03	0,02
	1,4	0,15	0,07	0,05
	1,6	0,23	0,10	0,07
	1,8	0,30	0,14	0,09

$z = 9$	$\begin{matrix} t \\ b \end{matrix}$	3	6	9
	1,2	0,08	0,03	0,02
	1,4	0,16	0,07	0,05
	1,6	0,24	0,10	0,07
	1,8	0,33	0,14	0,09

Rufen wir uns zunächst in Erinnerung, daß die in den Tableaus angegebenen Werte für G' nur das Ginimaß für die höheren und mittleren Einkommen wiedergeben. Wählen wir ein für Österreich repräsentatives Unternehmen aus, also etwa mit $b = 1,4$ $t = 6$, $z = 3$, $G' =$

0,08, dann zeigen Berechnungen, daß das Maß für die Verteilung aller Einkommen dieses Unternehmens $G = 0,11$ ist. Berücksichtigen wir noch die Existenz von Mindestlohnvorschriften, müßte der Wert des Ginikoeffizienten noch tiefer liegen. Ich verfüge zwar nicht über entsprechend aufbereitetes empirisches Material, um diese Aussage zu testen, würde aber vermuten, daß wir damit die Verteilung in hierarchisch aufgebauten Unternehmen deutlich unterschätzen. Was war falsch?

Ich glaube, daß Axiom 4 revisionsbedürftig ist. Durch dieses Axiom wird der Einkommensasteroid zu sehr in die Breite gezerzt und die Zentralebene zu stark gewichtet. Dabei kann der Fehler weniger an der Annahme liegen, daß die Kontrollspannen auf den einzelnen Hierarchieebenen konstant bleiben, denn nach unten größer werdende Kontrollspannen würden die Verteilung noch gleicher machen. Problematisch ist vielmehr die Annahme, daß jeder Person im mittleren Hierarchiebereich eine volle Kontrollspanne untersteht. In realen Unternehmen gibt es zahlreiche Personen, die in oberen Gehaltspositionen rangieren und denen keine Personen unterstellt sind.

Nehmen wir nun an, daß ab der 2. Hierarchieebene nur jeder zweiten Person eine volle Kontrollspanne untersteht, dann wird der Einkommensaufbau wesentlich schlanker und nähert sich der Zwiebelform, die wir für realistisch halten. Hat man die Ableitung e) vollzogen, dann ist es nicht mehr schwer zu zeigen, daß das Ginimaß einer so erzeugten Verteilung von Einkommen dem entsprechenden Giniindex einer Verteilung mit identen b und z und $t/2$ sehr nahe kommt. Wenn ab der 2. Hierarchieebene nur jeder 3. Person eine volle Kontrollspanne untersteht, dann kann das Ginimaß von b , z und $t/3$ dafür verwendet werden usw.

Nehmen wir an, daß in unserem Beispiel nur jeder zweiten Person ab der zweiten Hierarchieebene eine Kontrollspanne unterstellt ist, dann lesen wir den entsprechenden Giniindex einfach aus der Rubrik $b = 1,4$ $z = 3$ und $t = 3$ ab und erhalten $G' = 0,11$ oder $G = 0,20$. Ich würde vermuten, daß wir damit bereits ziemlich realistische Werte gewonnen haben.

Was aber bedeutender ist, wir haben durch diesen Algorithmus ein Instrument gewonnen, durch das wir praktisch jede in der Wirklichkeit auftretende Gehaltshierarchie mit hinreichender Genauigkeit approximieren können.

Die formale Analyse muß immer ein Kompromiß zwischen einer unendlich vielschichtigen Wirklichkeit und abstrahierender Vereinfachung sein. Ich glaube, wir haben die Analyse nun auf einen Punkt getrieben, wo diese Gratwanderung erfolgreich zu werden beginnt. Wenden wir uns nun der Analyse funktionaler Beziehungen zu.

1. Variationen der Kontrollspannen

Empirisches Material über die Größe von Kontrollspannen gibt es wenig. Woodward²¹ hält bei manuellen Massenproduktionen auf unterer Ebene Kontrollspannen von 40 bis 50 für realistisch. In modernen industriellen Unternehmen, dürfte dies aber bereits recht selten sein. Betrachten wir ein Bau- oder Montageunternehmen oder einen Verwaltungsbetrieb, so sind durchschnittliche Kontrollspannen von 6 bis 9 auch auf den unteren Hierarchieebenen durchaus der Wirklichkeit entsprechend. Unter der Fiktion, daß aber nur jede 2. Person über der Zentralebene einer solchen Kontrollspanne unterstellt ist, lesen wir die adaptierten Giniindices für $t = 3$ bzw. für $t = 4,5$ (nicht in den Tableaus ausgewiesen) ab.

Der technische Fortschritt läßt die Kontrollspannen nicht unbeeinflusst. Durch den technischen Fortschritt werden tendentiell manuell einfache, mechanische Arbeiten substituiert; es entstehen Arbeitsprofile, die weniger Muskelkraft erfordern, sondern mehr Fachkenntnisse, mehr Verantwortung für immer teurere Maschinen. Kontrollierende und überwachende Tätigkeiten, die immer spezieller werden, verdrängen Routinearbeiten und die Kontrollspannen werden reduziert. Nehmen wir an, daß durch den technischen Fortschritt die Kontrollspannen in einem Unternehmen von 9 auf 6 reduziert werden. Wir sehen anhand der Tableaus, daß Variationen der Giniindices in Unternehmen mit adaptierten Kontrollspannen von $t = 4,5$ auf $t = 3$ durchaus merklich erhöht werden. Freilich erfolgen solche Variationen nicht schlagartig, sie sind ein Prozeß über die Dauer von Jahren, aber sie beeinflussen die Verteilung der unselbständigen Einkommen nicht erheblich.

Wir kommen also zu folgender Aussage: *Cet. par.* führt die Verringerung der Kontrollspannen durch den technischen Fortschritt zu größerer Ungleichverteilung.

2. Variationen der Zahl der Hierarchieebenen

Wenn durch den technischen Fortschritt Kontrollspannen reduziert werden, aber die Zahl der Beschäftigten nicht verringert wird, dann führt das notwendig zu einer größeren Hierarchisierung. Auch bei Fusions- und Konzentrationsprozessen kommt es dazu. Lesen wir die Werte für G' im Falle von $t = 3$ in den Tableaus ab, dann sehen wir, daß eine wachsende Zahl von Hierarchieebenen zu einer merklich größeren Ungleichverteilung führt. Bei $t = 6$ wäre das Gegenteil der Fall. Wir haben aber bereits gesehen, daß in einer Situation, wo nur jeder zweiten Person im oberen Teil der Weisungspyramide eine Kontrollspanne unterstellt ist, selbst bei einem Umfang der Kontrollspannen von 6, von einer adaptierten Kontrollspanne von $t = 3$ ausgegangen werden muß, um ein realistisches Bild von der Verteilung zu erhalten.

Wir kommen zu folgender Aussage: *Cet. par.* führt ein höherer Hierarchisierungsgrad bei kleinen adaptierten Kontrollspannen zu

einer größeren Ungleichverteilung; bei entsprechend größeren Kontrollspannen ist das Gegenteil der Fall.

3. Variationen von Gehaltsspannen

Wir haben angenommen, daß die Gehaltsspannen soziologisch determiniert sind und sich gegenüber Marktkräften rigid verhalten. Langfristig bleiben aber auch die politisch-kulturellen Rahmenbedingungen nicht konstant und damit auch nicht die Gehaltsspannen. Die numerischen Größenordnungen der Veränderungen des Ginimaßes bei ihrer Variation möge der Leser den Tableaus entnehmen. Selbstverständlich wird bei Verringerung der Gehaltsspannen auch die Einkommensverteilung gleicher.

Ob und unter welchen Bedingungen wir diese funktionalen Zusammenhänge auch auf die Volkswirtschaft übertragen können, soll das nächste Kapitel klären.

V. Die Aggregation

Wir halten zunächst fest: Haben wir N idente Unternehmen mit gleichen b , t , z und w , dann ist das Ginimaß der Verteilung aller Einkommen G^* gleich dem Ginimaß der Verteilung der Einkommen in jedem einzelnen Unternehmen $(G')^0$.

Nehmen wir an, wir haben 2 Unternehmen mit verschiedener Kontrollspanne (t_1, t_2) und sonst gleichen b , z und w , dann kann das Ginimaß für die aggregierte Verteilung der Einkommen so dargestellt werden:⁸⁾

$$G^* \approx \frac{s_1 G'_1 + s_2 G'_2}{s_1 + s_2} \quad (\text{IX})$$

Der Ginikoeffizient der aggregierten Verteilung ist also in diesem Fall näherungsweise gleich dem mit den jeweiligen Lohnsummen gewogenen Ginimaß der Verteilung der Einkommen in den einzelnen Unternehmen.

Haben wir $N_1, N_2, \dots, N_x$ Unternehmen mit sonst gleichen b , z und w aber unterschiedlichen $t_1, t_2, \dots, t_x$ so wird G^* zu:

$$G^* \approx \frac{N_1 s_1 G'_1 + N_2 s_2 G'_2 + \dots + N_x s_x G'_x}{N_1 s_1 + N_2 s_2 + \dots + N_x s_x} \quad (\text{X})$$

Nehmen wir an, wir haben 2 Unternehmen mit verschiedenen Basislohnsätzen (w_1, w_2) und sonst gleichen b , z und t . w_1 können wir stets so ausdrücken: $w_1 = w_2 b^m$. Das Ginimaß für die aggregierte Verteilung der Einkommen ist:⁹⁾

$$G^* \approx \frac{s_1 G' + b^m s_2 G'}{s_1 + s_2} = \frac{2 G'}{1 + 6^{-m}} \quad (\text{XI})$$

für: $b^m < 3$

Auch diese Gleichung kann nach dem Muster von (X) erweitert werden auf beliebig viele Unternehmen mit verschiedenen Basislohnsätzen.

Ohne Beweis führen wir an, daß auch für ansonsten gleiche Unternehmen mit verschiedener Anzahl von Hierarchieebenen eine ähnliche, einfache Gewichtung der Giniindices der Verteilung in den einzelnen Unternehmen gefunden werden kann, um ein Verteilungsmaß für das Teilaggregat zu erhalten.

Betrachten wir Gleichung (XI) noch etwas genauer. In unserem Beispiel einer repräsentativen Unternehmung mit $t = 6$, $b = 1,4$, $z = 3$ und der Annahme, daß nur jeder zweiten Person ab der 2. Hierarchieebene eine Kontrollspanne unterstellt ist, ergab sich ein Wert von 0,11 für G' und 0,20 für G . Nehmen wir an, in einem Unternehmen ist der normierte Basislohnsatz 1 und in einem anderen Unternehmen ist er 2. Dann folgt aus (XI), daß $G^* = 0,15$ für die oberen und mittleren Einkommen; für alle Einkommen läßt sich (XI) nicht verwenden, aber der entsprechende Ginikoeffizient kann mit 0,30 ermittelt werden. Wir haben in diesem Beispiel Extremwerte betrachtet mit einem Lohnsatz 1 und mit dem doppelten Lohnsatz; in der Volkswirtschaft haben die meisten Unternehmen einen mittleren Basislohnsatz, der Giniindex müßte also *cet. par.* irgendwo 0,20 und 0,30 liegen. Stark²² hat in einer Untersuchung der Verteilung der unselbständigen Einkommen in acht Industriestaaten Giniindices gemessen, die in den meisten Ländern um 0,30 liegen. Das ist noch keine Bestätigung der Richtigkeit unseres Weges, aber doch ein vielversprechendes Indiz.

Wir haben nun verschiedene Teilaggregate ermittelt. Um zu generellen Aussagen über die Verteilung in der Volkswirtschaft zu kommen, müßten wir über diese Teilaggregate aggregieren. Das ist aber nicht ohne weiteres möglich, da die Einkommen in den Teilaggregaten nicht mehr den hierarchisch-geometrischen Aufbau haben, der die bisherigen Operationen ermöglicht hat. Im Prinzip muß es möglich sein, eine Relation zwischen den Ginimaßen der Verteilung in den einzelnen Unternehmen und in der Volkswirtschaft zu finden.

Pyatt²³ hat gezeigt, daß wir den Giniindex auch so darstellen können:

$$G = m' E p$$

wobei m' ein Zeilenvektor der Lohnsummenanteile der Unternehmen an der gesamten Lohnsumme ist und p ein Spaltenvektor der Anteile der Beschäftigtenzahl der Unternehmen an allen Beschäftigten. E ist eine Matrix, deren Diagonalelemente die Giniindices der einzelnen Unternehmungen sind. Es gibt also eine lineare Relation zwischen den Giniindices der einzelnen Unternehmen und dem Ginimaß in der Volkswirtschaft. Die Frage ist nur wie handlich diese Relation für eine

Welt ist, die aus Unternehmen besteht, die den Axiomen 1 bis 6 genügen. Können wir eine solche relativ einfache Relation finden, dann haben wir ein bemerkenswertes Instrument der Analyse in der Hand. Möge der Leser mit besserer mathematischer Intuition das bewerkstelligen.

Wir kapitulieren vorerst auf halben Weg, doch erlauben die bisherigen Ergebnisse, die am Ende des vorigen Kapitels erkannten funktionalen Zusammenhänge auf die Volkswirtschaft zu übertragen. Intuitiv scheint klar zu sein, daß der Giniindex der Verteilung aller Einkommen selbst wieder nur irgendein gewogenes Mittel der Giniindices der Teilaggregate sein kann.

VI. Ausblick

Aus Tautologien kann nicht unmittelbar ein empirisches Ergebnis fließen. Die formale Analyse hat den Zweck, ein Problem logisch zu strukturieren und der empirischen Forschung ihre Richtung zu geben. Das eigentlich Originelle an diesem Aufsatz scheint mir nicht eine bestimmte Aussage zu sein, sondern die Art und Weise, wie durch die Verwendung anderer als in der Mikroökonomie sonst üblicher Methoden die Fragestellungen und Lösungen verändert wurden. Durch den Gebrauch finiter Methoden der Mathematik wird die Untersuchung jedoch spröde und bleibt noch in vielen Punkten unvollkommen. Die Überzeugung, daß aber einige neue Beweisideen geliefert wurden, die ein sehr fruchtbares Instrument der Analyse ermöglichen, motiviert mich zur Veröffentlichung der vorliegenden Teilergebnisse. Folgende Aussagen können nach den bisherigen Ableitungen getätigt werden:

1. Wenn der technische Fortschritt zu einer Verkürzung von Kontrollspannen in den Betrieben führt, dann bewirkt das cet. par. eine Entnivellierung der Einkommen.
2. Wenn der Konzentrationsgrad der Unternehmen in bezug auf die Beschäftigten steigt, dann bewirkt das cet. par. eine Entnivellierung der Einkommen.
3. Wenn die Beschäftigungszahlen in Branchen mit relativ hohen und/oder relativ niedrigen Durchschnittslohnniveaus steigen, dann bewirkt das cet. par. eine Entnivellierung der Einkommen.
4. Wenn die Gehaltsspannen steigen, dann bewirkt das cet. par. eine Entnivellierung der Einkommen.

Gegenläufige Entwicklungen haben vice versa die Folge größerer Einkommensgleichheit.

Durch die im Text angegebenen Formeln sind wir zum Teil in die Lage versetzt, zumindest Größenordnungen der Veränderungen der Einkommensverteilung durch diese Einflüsse abschätzen zu können.

Was bedeuten diese Ergebnisse für die Zukunft und für die wirtschaftspolitische Praxis? Durch die Einflüsse, die im ersten Punkt genannt sind, wird sich aller Wahrscheinlichkeit nach auch in der Zukunft eine entnivellierende Wirkung auf die unselbständigen Ein-

kommen ergeben. Die Entwicklung der Einflüsse, die in den Punkten 2., 3. und 4. beschrieben sind, vorauszusagen, grenzt an Prophetie, doch ist anzunehmen, daß mögliche gegenläufige Wirkungen nicht sehr stark sein werden. Die wahrscheinlichste Vermutung geht also in Richtung einer weiteren Entnivellierung der unselbständigen Einkommen.

Der Wirtschaftspolitik stehen dem Wesen nach drei Instrumente zur Beeinflussung dieser Entwicklung zur Verfügung: solidarische Lohnpolitik der Gewerkschaften, Steuerpolitik, Bildungspolitik. Der Einsatz jedes dieser Instrumente zielt aber nicht nur auf Veränderung der Verteilung der Einkommen, sondern beeinflußt auch andere ökonomische Variable – möglicherweise auch in einem unerwünschten Sinn. Solange wir kein allgemein anerkanntes Totalmodell der Wirkungszusammenhänge haben, bleibt die Grundlage für die politische Entscheidung des Einsatzes dieser Instrumente das Glauben und Meinen. Sicher ist, daß der forcierte Einsatz dieser Instrumente erhebliche politische Diskussionen verursacht; fraglich bleibt, wie weit diese Instrumente angesichts der angenommenen Rigidität der Gehaltsspannen wirksam sein können. Vor uns liegt noch ein weites Feld der theoretischen und empirischen Forschung.

Anmerkungen

- 1 A. Etzioni, Soziologie der Organisationen, München 1967, S. 147 ff.
Vgl. auch betriebswirtschaftliche Ansätze: E. Grochla (Hrsg.), Organisationstheorie, 2 Bde., Stuttgart 1975.
- 2 Vgl. besonders die klassische Studie bis zur Stalinära: M. Dobb, Soviet Economic Development Since 1917, London 1972 (1966).
- 3 H. Lydall, The Structure of Earnings, Oxford 1968, S. 141 ff.
- 4 „Die Differenz zwischen dem höchsten und dem niedrigsten persönlichen Einkommen im Unternehmen verhält sich wie 4 : 1 (Dies ist ein Durchschnitt für alle Arbeitsorganisationen). Eine solche Differenz ist durchaus angemessen, denn es ist gerechtfertigt, daß der Generaldirektor . . .“ M. Drulović, Arbeiterselbstverwaltung auf dem Prüfstand, Berlin-Bonn-Bad Godesberg 1976, S. 99.
- 5 Einen Literaturüberblick geben: J. G. March, H. A. Simon, Organisation und Individuum, Wiesbaden 1976, Kap. 3.4.
- 6 F. Herzberg, Work and the Nature of Man, Cleveland 1966.
F. Herzberg, P. Mausner, B. Snyderman, The Motivation to Work, New York 1959.
- 7 Wenn Primärbedürfnisse einmal befriedigt sind, dann gilt es soziale Bedürfnisse zu befriedigen, von denen das der materiellen Differenzierung von anderen ein ganz wesentliches ist. Zu dieser Argumentation: A. H. Maslow, Motivation and Personality, New York 1954.
Nicht nur die calvinistische Ethik, auch unsere Leistungsgesellschaft kultiviert diese Differenzierungsbedürfnisse in besonderer Weise: McClelland D. C., The Achieving Society, Princeton 1961.
- 8 Zur formalen Darstellung: G. Uebe, Produktionstheorie, Lecture Notes in Economics and Mathematical Systems Bd. 114, Berlin-Heidelberg-New York 1976, S. 97 ff.
- 9 Zu diesen Rechtfertigungsversuchen der Grenzproduktivitätstheorie: H. G. Johnson, The Theory of Income Distribution, London 1973, S. 48 ff. und M. Bronfenbrenner, Income Distribution Theory, London 1971, S. 183 ff.
- 10 J. Tinbergen, Income Distribution, Analysis and Policies, Amsterdam-Oxford-New York 1975.

- 11 Allein die Behauptung, daß der Weg zum Gleichgewicht zu mehr Einkommensgleichheit führt, folgt formal nicht aus dem Tinbergenschen Modell. Zum Nachweis: E. Wegner, Die personelle Verteilung der Arbeitseinkommen, Frankfurt/Main 1981, S. 58 ff.
- 12 J. Tinbergen, Einkommensverteilung, Auf dem Weg zu einer neuen Einkommensgerechtigkeit, Wiesbaden 1978.
- 13 A. D. Roy, The Distribution of Earnings and Individual Output, Economic Journal (1950), Vol. 60, S. 489 ff.
- 14 Vgl. Daten für das Volkswagenwerk bei: E. Wegner, a. a. O., S. 168.
- 15 Aus diesen Gründen wird auch von antimarginalistischen Theoretikern die Relevanz von Hierarchiemodellen geringgeschätzt: M. Wagner, Umverteilung und Lohnstruktur, Frankfurt/Main 1981, S. 96.
- 16 So wird ein geometrischer Gehaltsaufbau auch „empfohlen“, um die Nutzensteigerung von Stufe zu Stufe konstant zu halten: J. Beckmann, Personelle Einkommensverteilung in hierarchischen Organisationen, S. 135 ff., in: G. Bombach, B. Frey, B. Gahlen (ed.), Neuere Aspekte der Verteilungstheorie, Tübingen 1974.
- 17 H. Lydall, a. a. O., S. 275.
- 18 Zur übersichtlichen Erklärung: G. Blümle, Theorie der Einkommensverteilung, Berlin-Heidelberg-New York 1975, S. 42 ff.
- 19 A. Sen, Ökonomische Ungleichheit, Frankfurt-New York 1975, S. 45.
- 20 Zu weiteren Eigenschaften des Ginimaßes: N. C. Kakwani, Income Inequality and Poverty, New York u. a. 1980, Kap. 2.5.
- 21 J. Woodward, Management and Technology, in: T. Burns (ed), Industrial Man, Harmondsworth 1969, S. 196 ff.
- 22 Th. Stark, The Distribution of Income in Eight Countries, London 1977.
- 23 G. Pyatt, On the Interpretation and Disaggregation of Gini Coefficients, Economic Journal (1976), Vol. 86, S. 243 ff.

Die Österreichische Schule und der Austromarxismus*

Günther Chaloupek

1. Grenznutzentheorie als Herausforderung

1.1 Marxismus und Grenznutzenschule

Die Grenznutzenschule, begründet Anfang der siebziger Jahre des 19. Jahrhunderts durch die fast gleichzeitig erschienenen Werke Mengers, Walras' und Jevons', sowie ihre rasche Aufnahme in den Kanon der theoretischen Nationalökonomie bedeutete für den Marxismus in zweifacher Hinsicht eine starke Herausforderung: als Alternative zur Arbeitswerttheorie und der daraus abgeleiteten Verteilungslehre; und als lebendiger Widerspruch zur These von Marx und Engels, daß die bürgerliche politische Ökonomie mit Ricardo abgeschlossen sei, danach als „Vulgärökonomie“ sich nur noch „innerhalb des scheinbaren Zusammenhangs herumtreibt, für eine plausible Vergegenständlichmachung der sozusagen größten Phänomene und den bürgerlichen Hausbedarf das von der wissenschaftlichen Ökonomie längst gelieferte Material stets von neuem wiederkaut“¹, unfähig zu neuen Erkenntnissen und theoretischen Innovationen.

Ganz und gar nicht im Einklang mit dieser These vom Ende der bürgerlichen Ökonomie stand die Tatsache, daß George Bernard Shaw und seine Genossen ihren fabischen Sozialismus ökonomisch mit der neuen Grenznutzenlehre begründeten. Wenn Friedrich Engels dies als Rückfall in die Vulgärökonomie kritisierte², so richtete er in England damit wenig gegen die neue Strömung aus.

* Dieser Artikel beruht auf Vorträgen bei der Jahrestagung der History Economics Society vom 19. bis 22. Juni in Boston sowie beim Symposium „Die Wiener Schule der Nationalökonomie“, Budapest, 16.–17. November 1987.

In Deutschland war die Reaktion der Sozialisten auf die Grenznutzenschule geteilt³. Man kann wohl davon ausgehen, daß eine ablehnende Haltung, wie sie der für die Orthodoxie repräsentative Karl Kautsky formulierte, überwog. Der Revisionist Eduard Bernstein hat im Gegensatz zu Kautsky schon 1896 der Grenznutzenlehre *neben* der Arbeitswertlehre eine ergänzende Berechtigung zuerkannt: Es sei „kaum im Sinne von Marx gesprochen, wenn der Versuch einer wissenschaftlichen Analyse der Nachfrage so schlechtweg abgewiesen wird“⁴. Zwischen diesen beiden Positionen – einer völlig ablehnenden wie jener von Engels und Kautsky und einer vermittelnden wie jener Bernsteins – bewegt sich auch die Haltung der austromarxistischen Theoretiker. Ihre Auseinandersetzung mit der Österreichischen Schule hat jedoch nur in einer verhältnismäßig kleinen Zahl von veröffentlichten Arbeiten ihren Niederschlag gefunden. Von diesen ist Rudolf Hilferdings 1904 erschienene Gegenschrift zu Böhm-Bawerks Marx-Kritik die ausführlichste und bedeutendste⁵.

1.2 Hilferdings Ablehnung der Grenznutzentheorie

Rudolf Hilferdings Schrift war eine Apologie des Marxschen Systems und keine systematische Auseinandersetzung mit den Lehren der Österreichischen Schule. Die quasi im Gegenangriff vorgetragene Kritik konzentriert sich auf drei Hauptvorwürfe: die Schwächen der Böhm-Bawerkschen Wert- und Preistheorie; ihren „Subjektivismus“; schließlich ihre Unfähigkeit zur Entwicklung von historischen Bewegungsgesetzen für Wirtschaft und Gesellschaft.

In der Frage nach dem „letzten Bestimmungsgrund oder Regulator des Wertes“⁶ hält Hilferding an der ausschließlichen Kostenbestimmtheit der Preise fest. Marx hatte versucht, der Frage nach dem „letzten Bestimmungsgrund“ dadurch auszuweichen, indem er der bekannten Unterscheidung zwischen qualitativem Gebrauchswert und dem quantitativen Tauschwert einen besonderen Sinn unterlegte. Für Marx war die Gebrauchswerteigenschaft einer Ware eine Bedingung ihres Wertes, ihr Arbeitsgehalt dagegen bestimmend für die Größe dieses Wertes: „kein Ding (kann) Wert sein, ohne Gebrauchsgegenstand zu sein“ und: „Die Wertgröße einer Ware wechselt also direkt wie das Quantum und umgekehrt wie die Produktivkraft der sich in ihr verwirklichenden Arbeit“⁷. Anders ausgedrückt, das Volumen des gesellschaftlichen Bedarfs, d. h. die Nachfrage, die Wertschätzung durch die Konsumenten hat – von kurzfristigen Schwankungen abgesehen – keinen Einfluß auf die langfristigen Gleichgewichts-Tauschrelationen zwischen den Waren. Wenn für die Produktion einzelner Güter mit zunehmender gesellschaftlicher Bedarfsmenge die natürlichen Produktionsbedingungen ungünstiger werden, so steigt der Wert des betreffenden Gutes deswegen, weil mehr Arbeitsaufwand zu seiner Produktion erforderlich wird. Wenn die Grenznutzenschule damit demonstrieren wolle, daß nicht nur Arbeits-, sondern auch Naturprodukte Wert haben

können, so unterliege sie damit einer Mystifizierung der Naturkraft als eines wertschaffenden Produktionsfaktors „Insofern die Verfügung über eine Naturkraft einem einzelnen zusteht und ihm erlaubt, mit größerer als der gesellschaftlichen Durchschnittsproduktivität zu arbeiten, ist er imstande, einen Extramehrwert zu realisieren. Dieser Extramehrwert erscheint dann, kapitalisiert, als Preis dieser Naturkraft, respektive des Grundes und Bodens, dessen Zugehör sie ist . . . Das Grundeigentum schafft nicht den Wertteil, der sich in Surplusprofit verwandelt, sondern es befähigt nur den Grundeigentümer, diesen Surplusprofit aus der Tasche des Fabrikanten in seine eigene zu locken. Indem Böhm den Naturgaben einen eigenen Wert zuschreibt, verfällt er in die physiokratische Illusion, daß die Rente aus der Natur und nicht aus der Gesellschaft entspringt⁸.“

Ob die Natur Wert schafft oder nicht, möchte ich dahingestellt lassen, da dies für die Frage, ob die Arbeitskosten allein die Größe des Wertes bestimmen oder die Nachfrage dabei mit eine Rolle spielt, nicht entscheidend ist. Unabhängig davon, ob de facto eine Rente entsteht oder nicht, also auch dann, wenn nur ein Durchschnittspreis verlangt wird, hat im gegenständlichen Fall die Größe des gesellschaftlichen Bedarfs einen Einfluß auf die Höhe des Wertes. Der Wert der Ware pro Einheit steigt, da der Aufwand an Arbeitszeit überproportional zur Mengenausweitung zunimmt. Obwohl dies implizit in der Argumentation von Marx und Hilferding enthalten ist, haben sie es explizit nie anerkannt, da dann der Hauptsatz ihrer Werttheorie, allein die Arbeitskosten – wie auch immer modifiziert – seien für die Wertgröße bestimmend, nicht aufrechterhalten werden kann.

Wohl aber gilt dieser Hauptsatz im Falle jener Güter, die unter den Bedingungen von konstanten Skalenerträgen produziert werden. Diesen Fall hat Hilferding vor Augen, wenn er vom „normalen Preis der kapitalistisch produzierten Ware“ spricht, dessen Höhe unabhängig von der Größe der Nachfrage bzw. der Zufuhr bestimmt ist: „Die Erzielung eines solchen Verhältnisses von Nachfrage und Zufuhr, daß der normale Preis, der Produktionspreis, realisiert werden kann, ist notwendig, da nur so der Gang der kapitalistischen Produktionsweise ungestört erhalten werden kann . . . Auf Dauer muß das Verhältnis von Nachfrage und Zufuhr daher ein solches sein, daß der unabhängig von diesem Verhältnis bestimmte Produktionspreis erzielt wird, der dem Kapitalisten den Kaufpreis mitsamt seinem Profit, um dessentwillen er die Produktion unternommen hat, einbringt⁹.“

Der Fall der constant returns wird von Hilferding möglichst verallgemeinert und gegen Böhm-Bawerks Hauptthese ins Treffen geführt, daß der Preis „von Anfang bis zum Ende“ nachfrageseitig bestimmt sei, Böhm-Bawerk anerkennt zwar, daß „die Marktpreise der beliebigen reproduzierbaren Güter die Tendenz (zeigen), sich auf Dauer den Erzeugungskosten gleichzustellen“¹⁰.

Allerdings schränkt Böhm-Bawerk diese Aussage sogleich wieder in faktischer Hinsicht ein, als er „viele und wichtige Klassen von Gütern“ von der Geltung des Kostengesetzes ausgenommen sieht, sowie weiters

dahingehend, daß „das Kostengesetz nicht gegen oder neben, sondern innerhalb der Gesetze des Grenznutzens und der Grenzpaare gilt“, als ein bloßer „Inzidenzfall innerhalb des allgemeinen Gesetzes vom Grenznutzen“¹¹ etc.

Analytisch betrachtet, erweist sich dieser Standpunkt Böhm-Bawerks als dogmatisch, doch macht ihm Hilferding gerade dies nicht zum Vorwurf, weil diese Kritik seinen eigenen Standpunkt ebenfalls treffen würde. Was die empirische Relevanz von sinkenden und konstanten Skalenerträgen betrifft, so dürfte die von Hilferding und auch Bucharin vertretene Ansicht, daß die konstanten Skalenerträge überwiegen und an Bedeutung zunehmen, eher der Realität entsprechen. Allerdings gibt es auch das Phänomen steigender Skalenerträge, bei denen ebenfalls die Nachfrage als preisbestimmendes Element zur Geltung kommt.

Gegen die von Böhm-Bawerk bevorzugte Ableitung der Nutzengesetze aus Modellsituationen, die für eine Industriegesellschaft nicht typisch sind, richtet sich Hilferdings Feststellung, daß bei Vorherrschen der industriellen Warenproduktion die Elemente der subjektiven Wertschätzung durch Verkäufer und Käufer in den Hintergrund treten: „Das Austauschverhältnis verliert seinen zufälligen, nur von den Launen der Besitzer abhängigen Charakter. Die gesellschaftlichen Bedingungen der Arbeit treten als objektive Schranke dem einzelnen entgegen, der gesellschaftliche Zusammenhang beherrscht das Handeln“¹².

Durch die Vernachlässigung des gesellschaftlichen Zusammenhangs von Konsum und Produktion sei die Grenznutzenschule in der Lage, wesentliche Unterschiede zwischen verschiedenen Stufen des Wirtschaftens zu erkennen. Da das individuelle Verhältnis des einzelnen Menschen zu den Gegenständen seines Bedarfs „in gleicher Art in allen Gesellschaftszuständen vorhanden ist und in sich selbst kein Prinzip einer Veränderung birgt – denn die Entwicklung der Bedürfnisse und der Möglichkeit ihrer Befriedigung ist selbst wieder bedingt“, muß die Nutzenwerttheorie „darauf verzichten, Bewegungsgesetze und Entwicklungstendenzen der Gesellschaft aufzufinden. Ihre Betrachtungsweise ist unhistorisch und unsozial. Ihre Kategorien sind natürliche und ewige Kategorien“¹³.

Die grundlegend unhistorische Betrachtungsweise der Grenznutzenschule führe notwendig auch dazu, daß ihr der eigentliche Sinn der Marxschen Werttheorie entgeht. Im Gegensatz zu Böhm-Bawerk sehe Marx „in der Werttheorie nicht das Mittel, um zur Feststellung der Preise zu gelangen, sondern das Mittel, die Bewegungsgesetze der kapitalistischen Gesellschaft zu finden“¹⁴.

Und zwar das Bewegungsgesetz „einer bestimmten, auf Warenproduktion beruhenden Gesellschaftsorganisation, weil in letzter Instanz alle Änderungen in der gesellschaftlichen Struktur zurückgeführt werden können auf Änderungen in der Entwicklung der Produktivkraft und der Organisation der Arbeit. Damit ist die Nationalökonomie im schroffsten Gegensatz zur psychologischen Schule als Teil der Gesellschaftswissenschaft und diese selbst als historische Wissenschaft

gefaßt¹⁵.“ Eine Ökonomie von der Art der Grenznutzenschule ist in den Augen Hilferdings unzureichend und inferior, eben kein Teil jener „Gesellschaftswissenschaft“, da sie das nicht leisten könne, worum es für ihn in der Nationalökonomie eigentlich geht: die Dynamik eines Systems, seine Entwicklung und deren innere Logik zu begreifen.

Daraus zieht Hilferding die noch weiter gehende Konklusion einer Selbstaufhebung der Nationalökonomie. Die Lehren der psychologischen Schule der Nationalökonomie liefen darauf hinaus, daß „statt ökonomischer, gesellschaftlicher Beziehungen... die individuelle Beziehung zwischen Menschen und Dingen“ zum Ausgangspunkt des theoretischen Systems gemacht werden. Letztlich bedeute „diese ökonomische Theorie... die Leugnung der Ökonomie; das letzte Wort, das die bürgerliche Nationalökonomie dem wissenschaftlichen Sozialismus antwortet, ist die Selbstaufhebung der Nationalökonomie“¹⁶. Diese Sätze zielen vor allem auch in eine geschichtsphilosophische Richtung. Das von Marx so oft konstatierte Absinken der bürgerlichen Nationalökonomie in Eklektizismus und Apologetik ist ein bloßes Epiphänomen der gesellschaftlichen Entwicklung. In dem Maße, in welchem das Bürgertum aufhört, Träger des Fortschritts zu sein und in dieser historischen Rolle vom Proletariat abgelöst wird, wird auch die Wissenschaft des Bürgertums, die Ökonomie, kraftlos und verliert die Potenz zur schöpferischen Theoriebildung, wie sie Ricardo und Adam Smith als Repräsentanten ihrer damals noch fortschrittlichen Klasse verkörpert hatten. Die Grenznutzenschule bedeutete – wie gering immer man ihre Bedeutung veranschlagte – eine Innovation im Bereich der Theorie, die mit der Marxschen Geschichtslogik erst in Einklang gebracht werden mußte. Hilferding tut dies, indem er die Neuerung als Selbstaufhebung und damit als letztes Lebenszeichen einer absterbenden Wissenschaft charakterisiert.

1.3 Kritik der Zurechnungslehre

In den zwanziger Jahren veröffentlichte Helene Bauer im „Kampf“, dem theoretischen Organ der österreichischen Sozialdemokratie, zwei Beiträge, die sich vor allem mit der Verteilungstheorie der österreichischen Schule auseinandersetzen¹⁷. Aus den Fehlschlägen der Versuche Wiesers und Böhm-Bawerks, die von Menger aufgeworfene Frage nach der quantitativen Bestimmbarkeit der Wertanteile der „Güter höherer Ordnung“, also der einzelnen Produktionsfaktoren aus dem Wert des genußreifen Endprodukts, schlüssig zu beantworten, schließt Helene Bauer auf den „Bankerott der Grenznutzentheorie“. Für die simultane Ermittlung des „produktiven Beitrages“ der einzelnen Produktivmittel zum Endprodukt unterscheidet Wieser zwischen der „gemeinen“ Zurechnung bei solchen Produkten, die nur aus Produktivmitteln mit vielfacher Verwendbarkeit („Kostenproduktivmitteln“) hergestellt werden, und der sog. „spezifischen“ Zurechnung. Letztere findet dort statt, wo ein spezifisches, d. h. nur für die Erzeugung einer

einzigsten oder einiger weniger Produktarten verwendbares Produktivmittel in Kombination mit anderen Kostenproduktivmitteln zum Einsatz kommt. Der Wert des spezifischen Produktivmittels ergibt sich als Restgröße nach Abzug der Kostenproduktivmittelwerte vom Erlös¹⁸. Unter Berufung auf Hefendahl und Schumpeter¹⁹ wendet Helene Bauer gegen Wiesers Lösungsversuch ein, daß der Arbeitslohn als häufigster Produktionsfaktor vom Typ des gemeinen Produktivmittels „nicht aus dem Wert des Endprodukts abgeleitet, sondern als gegebene Größe bei der Produktion bereits vorausgesetzt“ werde²⁰. Damit bleibt aber Wiesers eigenes Postulat für eine Lösung des Zurechnungsproblems unerfüllt. In ähnlicher Weise wird gegen Böhm-Bawerks Methode der Heranziehung von „Substitutionswerten“²¹ eingewendet, daß damit das Problem der Wertermittlung der sog. „ersetzlichen“ Produktionsmittel in andere Verwendungsbereiche verschoben sei, ohne daß dort eine Ableitung des Wertes der betr. ersetzlichen Produktionsmittel aus einem Endprodukt möglich sei²².

Schumpeters Feststellung, daß „der produktive Erfolg von allen drei Kategorien (Arbeit, Kapital, Grund und Boden, G. Ch) abhängt und daß es kein Kriterium gibt, den einen Produktionsfaktor vor dem anderen in dieser Beziehung auszuzeichnen“²³ stimmt Helene Bauer dann zu, wenn der Gebrauchswert den Ausgangspunkt der Werttheorie bilde. Mit dem Scheitern der Wertzurechnung habe „der Grenznutzen seine Rolle einer ökonomischen Theorie, die die wirtschaftlichen Erscheinungen nicht aus der jeweils gegebenen sozialen Struktur der Wirtschaft, sondern aus einer immer gleichbleibenden Logik jeder Wirtschaft ableitet, ausgespielt“²⁴.

Schumpeters Feststellung, daß die theoretische Unlösbarkeit des Zurechnungsproblems angesichts der Tatsache, „daß Werte und Preise der Produktivgüter sich durch nichts von denen der Genußgüter unterscheiden, namentlich vom praktischen Wert mit der gleichen Sicherheit gehandhabt werden“, demnach die Praxis das Problem gelöst und dessen „Lösbarkeit durch die Tat“ bewiesen sei²⁵, deutet Helene Bauer als Eingeständnis der Richtigkeit einer Ausbeutungstheorie. „Denn um Einkommensarten, die aus der Arbeit, also aus einer produktiven Funktion, und alle anderen Einkommensarten, die aus dem Rechtstitel des Besitzes fließen, quantitativ zu bestimmen, muß man sie zuerst qualitativ, also in ihrer Wesensverschiedenheit unterscheiden. Aber dies bedeutet erkennen und bekennen wollen, daß ihre Höhe nicht durch ökonomische, sondern durch soziale Faktoren, nicht durch ‚produktive Beiträge‘, sondern durch Kräfteverhältnisse der Klassen, nicht durch ‚Leistung‘, sondern durch Macht bestimmt wird“²⁶.

Paradoxerweise hatte sich Marx für die Lösung des Problems der Reduzierung von höherwertiger Arbeit auf „einfache Durchschnittsarbeit“ genau derselben Argumentationsfigur bedient wie Schumpeter bei seiner „Lösung durch die Tat“. „Komplizierte Arbeit“ – schreibt Marx – „gilt nur als potenzierte oder vielmehr multiplizierte einfache Arbeit, so daß ein kleineres Quantum komplizierter Arbeit gleich ist einem größeren Quantum einfacher Arbeit. Daß diese Reduktion

beständig vorgeht, zeigt die Erfahrung. Eine Ware mag das Produkt der kompliziertesten Arbeit sein, ihr Wert setzt sie dem Produkte einfacher Arbeit gleich und stellt daher selbst nur ein bestimmtes Quantum einfacher Arbeit dar. Die verschiedenen Proportionen, worin verschiedene Arbeitsarten auf einfache Arbeit als ihre Maßeinheit reduziert sind, werden durch einen gesellschaftlichen Prozeß hinter dem Rücken der Produzenten festgesetzt und scheinen ihnen daher durch das Herkommen gegeben²⁷.“ Damit wird jedoch – wie Böhm-Bawerk schon festgestellt hatte²⁸ – die Arbeitswertheorie zirkulär, da eine Größe, die den Produktwert erklären soll (der Wert der komplizierten Arbeit), als Marktergebnis aus dem Produktwert abgeleitet wird. Auch der Hinweis Helene Bauers auf die Kräfteverhältnisse der Klassen bzw. die Machtbestimmtheit der Verteilung bedeutet etwas anderes als die Erklärung der Werte aus dem Wert der Ware Arbeitskraft. Implizit hat daher auch Helene Bauer den Standpunkt der Arbeitswertlehre verlassen, offenbar ohne sich dessen ganz bewußt zu werden.

1.4 Die vermittelnde Position Otto Bauers und Karl Renners

Ähnlich wie Eduard Bernstein lassen Otto Bauer und Karl Renner die Grenznutzentheorie als Theorie der Nachfrage gelten. Mit seiner Frau Helene lehnt Otto Bauer die Verteilungstheorie der Österreichischen Schule ab, stellt jedoch zuvor fest, daß „die Werttheorie der Grenznutzenschule keineswegs bedeutungslos geblieben (ist) . . . Bis die Grenznutzentheorie eine genauere Analyse der Veränderungen der Nachfrage brachte, war man . . . oft der Meinung, daß die Nachfrage eine feste Größe sei. Die Abhängigkeit der Nachfrage vom Preis wurde häufig unterschätzt. Auch die Tatsache, daß der Marktpreis der Preis ist, bei dem Angebot und Nachfrage sich decken, ist auf Grund der Grenznutzentheorie entdeckt worden. Wir finden diese Theorie noch nicht bei Marx. Diese Marktpreistheorie hängt zusammen mit der Grenznutzentheorie.

Für das Verständnis der Nachfrage ist die Kenntnis der Grenznutzentheorie sehr wichtig. Die Tatsache, daß die Nachfrage den Preis bestimmt, aber selbst durch den Preis bestimmt ist, hat die Wissenschaft erst durch die Untersuchung über den Grenznutzen erkannt. Dadurch hat sich die Grenznutzentheorie ein wirkliches Verdienst erworben. Dies steht auch nicht in Widerspruch zur Marxschen Lehre. Was an der Grenznutzentheorie wertvoll ist, das ist die Verbesserung der Lehre vom individuellen Preis und vom Marktpreis. Und der Marktpreis steht nicht in Widerspruch zur Marxschen Wertbestimmung. Die ganze Grenznutzenlehre ist in Wirklichkeit eine Lehre vom Marktpreis und vom individuellen Preis²⁹.“ Allerdings weist Otto Bauer die Kritik der Österreichischen Schule an der Marxschen Wertlehre zurück und behauptet die Gültigkeit beider Werttheorien jeweils für ihre eigene Sphäre.

Die Erinnerungen von Ludwig von Mises enthalten einen kurzen

Bericht über werttheoretische Diskussionen zwischen Otto Bauer und Böhm-Bawerk in dessen nationalökonomischen Seminar an der Wiener Universität: „Für das erste Semester wählte Böhm die Grundlagen der Wertlehre als Thema. Otto Bauer suchte den werttheoretischen Subjektivismus vom marxistischen Standpunkt zu zerpfücken. Die Diskussion zwischen Bauer und Böhm – die übrigen Teilnehmer standen im Hintergrund – füllte das ganze Wintersemester. Bauers glänzende Begabung zeigte sich im schönsten Lichte; er erwies sich als würdiger Gegenspieler des großen Meisters, dessen Kritik der marxistischen Nationalökonomie den Todesstoß versetzt hatte. Ich glaube, daß auch Bauer sich am Ende der Debatte eingestehen mußte, daß die Arbeitswertlehre unhaltbar ist. Er hat seine Absicht, eine Entgegnung auf Böhms Marxkritik zu schreiben, fallen lassen. Der erste Band der Marx-Studien brachte eine aufsehererregende Anti-Kritik von Hilferding; Bauer hat mir offen zugegeben, daß Hilferding die Probleme, um die es sich handelte, nicht begriffen hatte³⁰.“ Wenn der Grad der Bekehrung Bauers zu den Lehren der Grenznutzenschule in Mises Darstellung auch übertrieben erscheint, so ist die von Mises behauptete Divergenz zwischen Bauer und Hilferding im Lichte von Bauers Ausführungen über die Grenznutzentheorie durchaus plausibel.

Auch Karl Renner steht mit seiner Feststellung, daß jene nationalökonomischen Schulen, die die Wirtschaftsdinge nur als Produkte „und ihre Preise nur durch die Produktionskosten bestimmt sehen“, bzw. sie nur vom „Standpunkt des Nichts-als-Konsumenten“ sehen, „gleich einseitig verfahren³¹“, implizit auf dem Standpunkt Bernsteins.

Renners Formulierungen sind jedoch mit Sorgfalt so gewählt, daß keine offene Anerkennung der Meriten bürgerlicher Theorien ausgedrückt wird. Otto Bauer hat sein Zugeständnis an die bürgerliche Wissenschaft nie publiziert. Das Zitat stammt aus posthum veröffentlichten Mitschriften seiner nationalökonomischen Vorlesungen in der Parteischule der Wiener Sozialdemokratie. An Renner und wohl auch Bauer zeigt sich hier ein Grundzug des Austromarxismus: den Schein der Orthodoxie auch dort aufrechtzuerhalten, wo man sachlich den Standpunkt der Orthodoxie verlassen hatte.

2. Die Wirtschaftsrechnungsdebatte: Sozialistische Antworten auf Ludwig von Mises

Die Debatte über die Wirtschaftsrechnung im Sozialismus, welche sich an Ludwig von Mises' 1921 aufgestellter These von der Unmöglichkeit einer solchen Rechnung entzündete und von Taylor, Lange, Hayek, Dickinson u. a. in den anglo-amerikanischen Fachzeitschriften geführt wurde³², ist allgemein bekannt. Nahezu unbekannt ist hingegen die Diskussion in den deutschsprachigen Zeitschriften in den zwanziger Jahren, deren österreichische Beiträge im folgenden resümiert werden.

Als 1918 die sozialdemokratischen Parteien in Deutschland und im neuentstandenen (Deutsch-)Österreich an die Macht kamen und für

kurze Perioden Regierung und Parlament dominierten, stand die Idee der Sozialisierung im Mittelpunkt der wirtschaftspolitischen Diskussion. Vorschläge und Konzepte, wie die Wirtschaft zu sozialisieren sei, kamen nicht nur von sozialistischen Politikern und Theoretikern. In der Anfangsphase dieser Sozialisierungsdebatte ging die Initiative vom bürgerlichen Ökonomen wie etwa Walther Rathenau aus, doch war diese Diskussion bald von den Sozialdemokraten beherrscht.

Die österreichischen Beiträge nehmen in ihr einen prominenten Platz ein. Otto Bauers „Weg zum Sozialismus“³³ ist vielleicht das bestdurchdachte Sozialisierungskonzept aus der damaligen Zeit. Otto Neuraths Modell der Vollsozialisierung war einer der heftigst umstrittenen Diskussionsbeiträge in Deutschland und Österreich. Ludwig Mises' Antikritik „Die Gemeinwirtschaft“ ist einer der klassischen Texte der österreichischen Schule in der zweiten Generation. Auch Karl Polanyis Artikel zu diesem Thema werden in der zeitgenössischen Literatur häufig zitiert.

Otto Bauers Schriften haben hauptsächlich Fragen des institutionellen Aufbaus der sozialisierten Wirtschaft zum Gegenstand. Diese Institutionen waren nach Auffassung Bauers Schritt für Schritt im Prozeß der Sozialisierung zu entwickeln. Otto Bauer lehnte eine *uno actu* vorgenommene Vollsozialisierung ausdrücklich ab³⁴. Sozialisierung erschien ihm nur sinnvoll, wenn eine Industrie einen gewissen Reifegrad erreicht habe, sie war daher für ihn nur vorstellbar als Prozeß der langsam voranschreitenden Transformation der kapitalistischen Wirtschaft. Es ist daher nicht überraschend, daß Bauer sich nicht mit Fragen der Wirtschaftsrechnung in einer sozialisierten Wirtschaft beschäftigte, wenn diese sich erst im Verlauf mehrerer Jahrzehnte herausbilden würde. Er ging offensichtlich davon aus, daß Methoden der Planung und der Wirtschaftsrechnung entsprechend dem jeweiligen Stadium der Sozialisierung im Zuge dieses Transformationsprozesses entwickelt werden können.

Es war Otto Neurath, der als erster die Frage nach der Wirtschaftsrechnung im Sozialismus stellte. Im Gegensatz zu Bauer beschäftigt sich Neurath nicht mit der Frage des Reifegrades von Wirtschaftszweigen für eine Sozialisierung. Ihm geht es um die Entwicklung eines Modells für die vollsozialisierte Wirtschaft. Während der institutionelle Aufbau seines Modells den damals gängigen Konzepten folgte (kooperativer Zusammenschluß der Unternehmungen nach Branchen), legte er seinem System einer zentralen Planung eine völlig neue Art der Wirtschaftsrechnung, genannt „Naturalrechnung“, zugrunde. Für Geld war nach seiner Auffassung in einer sozialistischen Wirtschaft kein Platz. Die Maximierung des Gesamtnutzens sollte durch demokratische Mehrheitsentscheidungen zwischen verschiedenen Alternativen erfolgen. Diese Entscheidung sollte aufgrund von detaillierten Vergleichen einer Vielzahl von Alternativen erfolgen, welche die möglichen Kombinationen von Inputs und Ergebnissen in einer Naturalrechnung aufzeigen. „Diese Abwägung entbehrt einer Einheit. Man kann die Produktionsmittel ebensowenig addieren, wie man die ‚Nützlichkeiten‘ und

„Gebrauchswerte“ addieren kann. Man kann auch nicht sagen, es bestünde eine nach Einheiten irgendwie merkbare Differenz zwischen den Ergebnissen des einen und des anderen Wirtschaftsplanes³⁵.“ Die Naturalrechnung erforderte nicht bloß detaillierte Statistiken über Inputs und Outputs der Produktion, sondern auch die sogenannte „Lebenslagenstatistik“, das ist der Versuch einer Bilanz von körperlicher und psychischer Belastung durch Arbeit, der gesundheitlichen und psychischen Aspekte des individuellen Lebens, der verfügbaren Konsumgüter etc. Hervorzuheben ist, daß Neurath – und nicht Mises – als erster die These von der Unmöglichkeit einer einheitlichen Wirtschaftsrechnung im Sozialismus aufstellen³⁶. Aber während für Neurath diese Unmöglichkeit ein Indiz für die Überlegenheit des Sozialismus als Gesellschaftsordnung war, diente sie Mises als Argument dafür, daß der Sozialismus unausweichlich zum Scheitern verurteilt sein würde.

Ludwig von Mises' Angriff auf den Sozialismus, den er zuerst in dem berühmten 1921 veröffentlichten Artikel³⁷ vortrug und später in dem umfangreichen Werk „Die Gemeinwirtschaft“³⁸ detailliert begründete, ist gut bekannt. Das folgende Kurzfassé hebt vor allem jene Punkte hervor, auf die sich spätere Reaktionen von sozialistischer Seite bezogen. Mit der Unmöglichkeit einer sozialistischen Wirtschaft meint Mises nicht die Unmöglichkeit der Güterproduktion an sich, sondern die einer ökonomisch rationalen Güterproduktion, welche erfordert, daß die wirtschaftlichen Güter und die eigene Arbeit und Zeit „in die Verwendung gebracht (werden), die den höchsten unter den gegebenen Verhältnissen erreichbaren Grad von Wohlfahrt verbürgt. Auf die Befriedigung weniger dringender Bedürfnisse wird verzichtet, um dringendere zu befriedigen. Das ist das Um und Auf der Wirtschaft“³⁹.“ Der Grund, warum ein solches Funktionieren des Produktionssystems im Sozialismus nicht erreichbar ist, besteht im Fehlen von Märkten für Transaktionen zwischen den Unternehmungen: „Denn jene selbständige Verrechnung der einzelnen Zweige eines und desselben Unternehmens beruht ausschließlich darauf, daß im Marktverkehr für alle Arten von verwendeten Gütern und Arbeitern Marktpreise gebildet werden, die zur Grundlage der Rechnung genommen werden können. Wo der freie Marktverkehr fehlt, gibt es keine Preisbildung; ohne Preisbildung gibt es keine Wirtschaftsrechnung“⁴⁰.“ Gegen die vorgeschlagene Rechnung in Arbeitszeiteinheiten bringt Mises zwei Argumente vor: die Unmöglichkeit einer Bewertung der Güter höherer Ordnung, und die Nichtberücksichtigung der unterschiedlichen Qualität verschiedener Arten von Arbeit. „Das, was für die Entscheidung der Frage, ob die Arbeitsrechnung als Wirtschaftsrechnung verwendbar ist, den Ausschlag geben muß, ist, ob es möglich ist, verschiedenartige Arbeit ohne das Zwischenglied der Bewertung ihrer Produkte durch die wirtschaftenden Subjekte auf einen einheitlichen Nenner zu bringen.“ Daß im Tauschverkehr sich im Lohnsatz ein Substitutionsverhältnis zwischen einfacher und komplizierter Arbeit herausbildet, ist für Mises – in Anknüpfung an Böhm-Bawerks Argumente – kein Beweis für die Gleichartigkeit.“ Diese Gleichsetzung ist ein Ergebnis des Marktverkehrs, nicht

seine Voraussetzung. Die Arbeitsrechnung müßte für die Substitution der komplizierten Arbeit durch einfache Arbeit ein willkürliches Verhältnis festsetzen, was ihre Verwendbarkeit für die Wirtschaftsführung ausschließt⁴¹.“

Obwohl Mises den Großteil seines 1921 erschienenen Artikels in die Buchversion übernahm, ergänzte er dort seine Argumentation in einer Weise, welche die Gewichtung der Bedeutung der einzelnen Argumente nicht unerheblich verschob. Im Kapitel „Die Gemeinwirtschaft in Bewegung“⁴² behauptete er, daß der Sozialismus, wenn man ihn im stationären Zustand für praktikabel hielte, sich doch als unfähig erweisen müßte, mit dem ständigen Wandel und Wechsel fertig zu werden, der nun einmal das Wesen des Wirtschaftsablaufes ausmache. Unabhängig vom Wirtschaftsrechnungsargument schiebt Mises einen „zweiten“ Grund in den Vordergrund: die Unmöglichkeit, eine Organisationsform für die sozialisierten Unternehmungen zu finden, die deren effiziente Führung gewährleistet⁴³. Das offensichtliche Versagen der gemeinwirtschaftlichen Unternehmungen könne nicht durch eine sittliche Vervollkommenung des Menschen in der sozialistischen Gesellschaft überwunden werden. Die mangelnde Wirtschaftlichkeit der gemeinwirtschaftlichen Unternehmungen entspringt nämlich „nicht einer sittlichen Unvollkommenheit des Menschen. Es sind Probleme der Logik, des Willens und der Tat, die ohne zeitliche und örtliche Beschränkungen für alles menschliche Handeln gelten“⁴⁴.“

Die Theoretiker des Mainstream der österreichischen Sozialdemokratie lehnten sowohl Neuraths Forderung nach einer Naturalrechnung als auch Mises Unmöglichkeitsthese ab. Neurath – der kein Marxist war – versuchte, seine Argumentation durch Zitate von Marx und Engels zu stützen. Helene Bauer hatte leichtes Spiel, dagegen Zitate aus dem „Kapital“, aus Marx' Kritik des Gothaer Programms und aus dem Anti-Düring ins Treffen zu führen⁴⁵. Sie bestand mit Nachdruck auf der Notwendigkeit einer genauen Bestimmung der Arbeitsmengen, welche für die Produktion jedes Gutes aufgewendet werden müssen, und die dem Gebrauchswert gegenüberzustellen wären. Beide wären essentielle Elemente eines Wirtschaftsplanes, welcher ohne eine einzige, einheitliche Einheit der Verrechnung nicht möglich ist. Helene Bauer hält daran fest, daß der Preis der Güter ein direkter Ausdruck der gesellschaftlich dafür notwendigen Arbeitszeit sein müsse⁴⁶.

Ein solches System der Rechnung in Arbeitswerten in einer sozialistischen Wirtschaft legte Otto Leichter in seinem Buch „Die Wirtschaftsrechnung in der sozialistischen Gesellschaft“ vor⁴⁷. Auch Leichter kritisiert Neuraths Naturalrechnung scharf, da diese zu einer Zuteilungswirtschaft führen müsse. Jedenfalls sei eine sozialistische Gesellschaftsordnung anders vorzustellen „als eine Allerweltskaserne . . ., in der jedem einzelnen Bücher zugewogen und in der die Bewohner eines jeden Hauses zeitweise ins Kino geführt werden usw.“⁴⁸.“ Leichter geht vom Postulat der Konsumentensouveränität aus und skizziert ein Modell, das eine Mischung von Gildensozialismus und zentraler Planung darstellt. Eine solche Wirtschaft müsse keineswegs aus dem

Nichts aufgebaut werden, sie wäre vielmehr in wichtiger Hinsicht eine Fortsetzung von Tendenzen, die bereits in reifen kapitalistischen Wirtschaften bestehen, insbesondere der Tendenz zur Konzentration und Kartellisierung der Produktion in den Industriezweigen. Die Tatsache, daß Transaktionen zwischen Großunternehmen und zwischen Kartellmitgliedern stattfinden, zeigt nach Leichters Ansicht die Möglichkeit einer wirtschaftlich rationalen Kalkulation ohne Märkte auf. In Abwandlung des berühmten Clausewitz'schen Diktums sieht Leichter in der sozialistischen Verrechnung „im wesentlichen die Fortsetzung der Verrechnungsmethoden des Kapitalismus, nur zu anderen Zwecken“⁴⁹. Die Einheit der sozialistischen Wirtschaftsrechnung bildet die Arbeitsstunde. Konsumgüter werden verteilt im Austausch gegen „Arbeitsstundenscheine“, in denen die Löhne ausgezahlt werden. Leichter lehnt einen Marktsozialismus à la Heimann⁵⁰ und Polanyi ab. Der Güteraustausch zwischen Produktionsunternehmen wird durch zentrale Planung reguliert, und zwar in der selben Weise, wie das „Generalkartell“ die Transaktionen zwischen seinen Mitgliedsfirmen regelt. Leichter versucht kaum zu verbergen, daß er hier der fundamentalen Frage von Mises ausweicht, und gibt zu, daß Rudolf Hilferdings „Generalkartell“ ein idealtypisches Konstrukt darstellt, welches in der Wirklichkeit niemals voll realisiert, sondern immer nur schrittweise angenähert würde⁵¹. Man vermißt in seinen Ausführungen eine klare Definition und eine eingehende Behandlung der Probleme des intermediären Sektors.

Helene Bauer ging in ihrer Rezension von Mises' „Gemeinwirtschaft“⁵² nicht auf die darin enthaltenen Argumente im einzelnen ein. Für sie bedeutet Mises' Behauptung, der Kapitalismus sei „die einzig denkbare und mögliche Gestalt gesellschaftlicher Wirtschaft“⁵³, nur einen ungeheuren Zynismus angesichts der wirtschaftlichen Krise Europas, des weitverbreiteten Elends und sogar Hungers, der Hyperinflation, der Arbeitslosigkeit und des Wirrwarrs der ökonomischen Verhältnisse innerhalb der Volkswirtschaften ebenso wie in den internationalen Beziehungen, welcher eine ernsthafte Auseinandersetzung nicht verdiene. Fraglos macht sie es sich damit zu leicht, doch legt der Hinweis auf die Misere der realen wirtschaftlichen Verhältnisse den Finger auf einen wunden Punkt von Mises' Analyse: nämlich seine stillschweigende Annahme, daß Kapitalismus gleichbedeutend ist mit optimaler Ressourcenallokation auch im Sinne von vollem Gebrauch aller verfügbarer Ressourcen, und das dieses theoretische Idealbild des Kapitalismus auch in der realen Welt sich wiederfindet.

Otto Leichter, dem von Helene Bauer zuviel Konzessionsbereitschaft gegenüber bürgerlichem Denken vorgeworfen wurde⁵⁴, hatte Mises gemeinsam mit Max Weber das Verdienst zuerkannt, die Aufmerksamkeit der sozialistischen Theoretiker auf das Problem der Wirtschaftsrechnung gelenkt zu haben⁵⁵. In der hier gebotenen Kürze soll noch auf drei weitere Aspekte von Leichters Buch hingewiesen werden, das in vieler Hinsicht ein typisches wenngleich nicht besonders originelles Produkt des ökonomischen und politischen Denkens der österrei-

chischen Sozialdemokratie der zwanziger Jahre darstellt. Leichters Auffassung der Wirtschaft ist ausgesprochen statisch. Der erste Satz seines Buches lautet: „Alle Wirtschaft geht von der Tatsache aus, daß die Menschen immer wiederkehrende Bedürfnisse stillen und dabei mit einem Vorrat von erarbeiteten Gütern aushalten müssen⁵⁶.“ Wenn dies der Realität entspräche, so wäre allerdings das Problem, die vorhandenen Ressourcen einer optimalen Verwendung zuzuführen, einfach zu lösen. Später geht Leichter sogar so weit zu behaupten, daß im fortgeschrittenen Kapitalismus Innovationen nur noch gelegentlich vorkommen, „aber industrielle Revolutionen gibt es kaum mehr, der Zusammenprall auf dem Markte ruft im großen und ganzen keine umwälzenden Veränderungen mehr hervor⁵⁷.“ Das Problem der Lohn-differentiale hält Leichter für lösbar durch demokratische Entscheidungen, welche bestimmte Relationen zwischen einfacher und qualifizierter Arbeit festlegen. Auch im kapitalistischen Arbeitsmarkt werden diese Differentiale nicht primär durch den Mechanismus von Angebot und Nachfrage bestimmt, wendet Leichter gegen Mises ein⁵⁸.

In seiner Replik weist Mises zu Recht auf die enormen Schwierigkeiten einer „demokratischen“ Lohnfestsetzung hin, die ohne willkürliche Fixierung von Unterschieden nicht auskommt angesichts des Fehlens objektiver Kriterien. Jedoch erscheint Mises' Grenzproduktivitätstheorie des Lohnes ebenfalls wenig überzeugend⁵⁹. An einer anderen Stelle von Mises' Replik tritt die Schwäche seines eigenen Arguments zu Tage, und zwar dort, wo er Leichters Behandlung jener Güter, deren Angebot durch natürliche Faktoren begrenzt wird, kritisiert. Während Leichter – wenngleich nicht ganz präzise im Ausdruck – diesen „Seltenheitsgütern“ eine besondere Stellung zuweist, nimmt Mises diese Unterscheidung überhaupt nicht zur Kenntnis und besteht darauf, daß alle Güter in einem gleichen Sinne knapp sind⁶⁰. Die mangelnde Zurkenntnisnahme eines Unterschiedes zwischen „Seltenheitsgütern“ und solchen Gütern, die in beliebiger Menge reproduziert werden können, ist ein Reflex der Abneigung der österreichischen Schule, die Tatsache anzuerkennen, daß bei Gütern, die unter den Bedingungen konstanter Skalenerträge erzeugt werden, die Nachfrage auf die Höhe des Preises keinen Einfluß hat.

Als Antwort auf Mises' Angriff entwickelte Karl Polanyi seine eigene Version der Wirtschaftsrechnung im Sozialismus, die er 1922 veröffentlichte⁶¹. In institutioneller Hinsicht folgt Polanyis Modell gildensozialistischen Grundsätzen. Der Produktionsapparat wird nicht verstaatlicht und zentralisiert, sondern regionale oder landesweite Assoziationen von Produzenten nach den Wirtschaftsbranchen werden etabliert als unabhängige Entscheidungseinheiten. Die Entscheidung darüber, was produziert wird, muß zwischen den Gildenverbänden und einer kollektiven Körperschaft, die die Konsumenteninteressen vertritt, koordiniert werden. Die Gilden werden zusammengefaßt in einer Dachorganisation aller ihrer Assoziationen, die prinzipiell gleichrangig ist mit der universellen politischen Organisation, genannt „Kommune“. Diese Kommune spielt auch eine bedeutende Rolle im Wirtschaftssystem. Sie setzt die

Löhne fest und verschiedene Rahmenbedingungen, darunter auch die Regeln für die Preisbildung. Besonders war Polanyi um die Ausarbeitung eines Systems der Wirtschaftsrechnung bemüht. Kosten und Preise werden dabei in den dezentralen Einheiten kalkuliert. Polanyi führt eine grundlegende Unterscheidung zwischen rein technisch bedingten „Kosten der Natur“ und den „Kosten der Gesellschaft“ ein⁶². Der Grund für die starke Betonung der gesellschaftlichen Kosten wird nicht ausdrücklich genannt, doch es scheint, daß Polanyi damit auch zum Ausdruck bringen wollte, daß die Festlegung von sozialen Standards und von Mindestlöhnen in den Produktionskosten ihren Niederschlag finden. Mehr Ressourcen sind daher für die Erfüllung von großzügiger gefaßten sozialen Auflagen und Bedingungen erforderlich. Nach Polanyi besteht ein ständiger Konflikt zwischen der technischen Produktivität und dem sozialen Zweck der Produktion, der in den Institutionen politisch gelöst werden muß durch Verhandlung, Kompromiß und Mehrheitsentscheidung.

Obwohl Polanyi eine ausdrückliche Bezugnahme auf Mises' 1921 erschienenen Artikel vermeidet, geht Mises in seiner schon erwähnten Replik auch auf Polanyis Beitrag ein. Er konstatiert zustimmend Polanyis einleitende Feststellung, daß das Problem der Wirtschaftsrechnung in einer zentralverwalteten Wirtschaft nicht lösbar sei⁶³, hält jedoch auch Polanyis Marktsozialismus aus faktischen Gründen für nicht realisierbar. In Polanyis System sind die beiden funktionellen Hierarchien – die ökonomische des Produktionssystems und die des politischen Systems – gleichrangig, allfällige Konflikte zwischen beiden pragmatisch zu lösen. Demgegenüber behauptet Mises, daß unausweichlich Konflikte entstehen müßten, deren Entscheidung auch eine endgültige Suprematie einer der beiden Hierarchien etablieren müsse. Da es keinen dritten Weg zwischen syndikalistischem und zentralistischem Sozialismus geben könne, sei Polanyis Marktsozialismus eine praktische Unmöglichkeit. In einer Antwort auf Mises' Kritik argumentierte Polanyi, daß in gewissem Maße die Gleichrangigkeit der Hierarchien bereits in den gegebenen demokratischen Systemen verwirklicht sei. In seinem funktionellen Modell einer sozialistischen Gesellschaft bildet „statt des Widerstreits gleichartiger Interessen verschiedener Menschengruppen, wie es in der Klassengesellschaft der Fall ist, . . . der Widerstreit verschieden gearteter Interessen ein und derselben Menschengruppen das grundlegende Bewegungsprinzip der Gesellschaft und damit auch der Wirtschaft“⁶⁴.

Behutsam versuchte Polanyi die österreichische Sozialdemokratie von ihrer Präferenz für Zentralismus und administrativ-bürokratische Prozeduren in der Wirtschaft abzubringen. Die Sammlung und Verfeinerung der Statistik, so argumentiert er, sei nur eines der möglichen Mittel zur Übersicht und Lenkung der Wirtschaft. Für bestimmte Zwecke sei dieses Mittel ungenügend, weil es dem Problem sich von außen nähere. Nur geeignete organisatorische Vorkehrungen können hingegen einen inneren Fluß von Information und Interaktion gewährleisten. Die Gewerkschaften und auch die Partei seien Formen solcher

Organisation⁶⁵. Mit dieser Position blieb Polanyi jedoch ein Außenseiter im theoretischen Denken der Sozialdemokratie in der Zwischenkriegszeit. Eine „Lösung“ des Wirtschaftsrechnungsproblems nach dem Muster von Taylor und Lange war für dieses Denken außer Reichweite. Teils waren die technischen Kategorien ihrer ökonomischen Analyse unzureichend. Der Hauptgrund bestand jedoch in der Weigerung der meisten sozialistischen Theoretiker, der Nachfrageseite und dem Marktmechanismus einen entsprechenden Platz im ökonomischen Denken zuzuerkennen.

Walter Schiffs Buch „Die Planwirtschaft und ihre ökonomischen Hauptprobleme“⁶⁶ versucht eine Synthese der österreichisch-deutschen Debatte über die Ökonomie des Sozialismus. In Schiffs Modell besteht Freiheit der Berufswahl und des Konsums. Die Löhne werden vom Staat festgesetzt, entsprechend dem „gesellschaftlichen Wert“ der verschiedenen Arbeitsdienstleistungen. Die Geldlöhne und die Preise werden von der zentralen Planungsbehörde so festgesetzt, daß ein Gleichgewicht in den Konsumgütermärkten erreicht wird. Die Preise spiegeln die Produktionskosten für jedes Gut wider, die wiederum gleichgesetzt werden mit den Inputs der verschiedenen Arten von Arbeit, die für die Produktion erforderlich sind. Aus zwei Gleichungssystemen für die verschiedenen Arten der Arbeitslöhne und für die Preise der verschiedenen Konsumgüter⁶⁷ läßt sich nach Schiff eine einzige Kombination von Preisen und Löhnen bestimmen, die einerseits dem Arbeitswertprinzip gehorcht und andererseits den verschiedenen Kategorien der Arbeiter die Realisierung ihres jeweiligen Lebensstandards, der durch die staatliche Lohnfixierung vorgegeben ist, gewährleistet. In diesem Zusammenhang leugnet Schiff nicht mögliche Schwierigkeiten, in der Praxis all die notwendigen Informationen für ein solches Planungssystem zusammenzutragen, hält sie aber letztlich für unbedeutend; teils, weil bestehende Preise als Ausgangspunkt für eine sozialistische Wirtschaft dienen können, hauptsächlich jedoch, weil eine so große Aufgabe wie die Schaffung einer sozialistischen Gesellschaft jeden Aufwand rechtfertige, der zur richtigen Lösung führt⁶⁸. Schiff gibt die Möglichkeit eines Marktungleichgewichtes für den Fall zu, daß die Nachfrage durch den Plan nicht korrekt antizipiert worden ist. Kurzfristig könnten dann die Preise erhöht werden, während gleichzeitig Produktionspläne angepaßt werden müssen und die Lager als „Stoßballen“ fungieren. Schiff unterscheidet nicht ausdrücklich zwischen Konsumgütern und intermediären Produkten und weicht so Mises prinzipiellem Einwand aus. Ähnlich wie in Langes Modell wird nach Schiff die Investitionsquote zentral festgelegt. Um alternative Produktionsprozesse mit unterschiedlicher Länge von Produktionsumwegen vergleichen zu können, müßten zukünftige Gewinne gegenwärtigen Opfern gegenübergestellt werden⁶⁹. Dies ist eine implizite Anerkennung der Notwendigkeit des Zinses, die Schiff jedoch nicht ausdrücklich feststellt.

Schiffs Modell einer sozialistischen Wirtschaft unterscheidet sich wesentlich von der Konstruktion Oskar Langes, die nur vier Jahre

später veröffentlicht wurde. Insgesamt gesehen kommt Schiffs Modell der Realität damaliger und heutiger sozialistischer Volkswirtschaften näher. In manchen Schwachstellen seines Modells kann man die Quelle der Funktionsschwäche der real existierenden Zentralplanwirtschaften erkennen.

Die seit der Zeit, in der diese Diskussion stattgefunden hat, gewonnene Erfahrung hat die Wichtigkeit des Wirtschaftsrechnungsproblems bestätigt, gleichzeitig aber auch gezeigt, daß der von Mises so genannte „zweite Grund“ von erheblich größerer Bedeutung ist. Gustav Stolper, der Herausgeber des „Österreichischen Volkswirt“, hat dies bereits ein Jahr vor Mises in einem in seiner Zeitschrift veröffentlichten Aufsatz erkannt: „Es gehört ebensoviel unhistorischer Sinn wie Mangel an Ehrfurcht vor der unendlichen Mannigfaltigkeit des Lebens zu dem Glauben, die moderne Wirtschaft als die komplizierteste und empfindlichste Erscheinungsform des gesellschaftlichen Seins in eine ins Einzelne vorgezeichnete Bahn zwingen zu können, das Wollen und Wissen eines einzelnen oder eines noch so sorgfältig zusammengesetzten Rates dem Wollen und Wissen all der Millionen zu substituieren, die den Lebenskampf unter eigener Verantwortung zu führen haben“⁷⁰.

Anmerkungen

- 1 Marx, Das Kapital, Erster Band, Marx/Engels, Werke (MEW) Bd. 23, S. 95
- 2 Im Vorwort zum 3. Band, MEW, Bd. 25, S. 17
- 3 Siehe dazu ausführlicher meinen Aufsatz „Marxistische Kritik an der Österreichischen Schule, in: Norbert Leser (Hrsg.), Die Wiener Schule der Nationalökonomie, Wien/Köln/Graz 1986, S. 195 ff., auf den ich mich in Abschnitt 1.2. stütze.
- 4 Sozialistische Ökonomie in England, in: Die Neue Zeit, 15. Jg., erster Band (1987). S. 52
- 5 R. Hilferding, Böhm-Bawerks Marx-Kritik, erschienen Wien 1904 als erster Band der von Max Adler und Hilferding selbst herausgegebenen Marx-Studien, hier zitiert nach F. Eberle (Hrsg.), Aspekte der Marxschen Theorie 1, Frankfurt 1973; Böhm-Bawerk, Zum Abschluß des Marxschen Systems, erstmals 1896, hier zitiert nach Aspekte der Marxschen Theorie
- 6 Böhm-Bawerk, Der letzte Maßstab des Güterwertes, in: Gesammelte Schriften (hg. von F. X. Weiss), Band 1, Wien – Leipzig 1924, 405 f.
- 7 Das Kapital, Erster Band, S. 55
- 8 Hilferding, aaO, S. 141 f.
- 9 ebenda, S. 189 f.
- 10 Böhm-Bawerk, Grundzüge der Theorie des wirtschaftlichen Güterwertes, in: Jahrbücher für Nationalökonomie und Statistik, N. F. Band 13 (1886) S. 503
- 11 ebenda, S. 540
- 12 Hilferding, aaO, S. 185
- 13 ebenda, S. 139 f.
- 14 ebenda, S. 145
- 15 ebenda, S. 183 f.
- 16 ebenda, S. 192
- 17 Bankrott der Grenzwerttheorie, Der Kampf 17. Jgg. (1924), S. 105–113. Bürgerliche und Sozialistische Wirtschaftstheorie, Der Kampf 19. Jgg. (1926), S. 63–68
- 18 Diese Darstellung fußt auf Hans Mayers Artikel „Zurechnung“ im Handwörterbuch der Staatswissenschaften, 4. Auflage, hrsg. von L. Elster, A. Weber und F. Wieser, Band 8, S. 1214

- 19 H. Hefendahl, Das Problem der ökonomischen Zurechnung, Essen 1922. J. Schumpeter, Bemerkungen über das Zurechnungsproblem, Zeitschrift für Volkswirtschaft, Sozialpolitik und Verwaltung 1909, Band 18
- 20 Bankerott der Grenznutzenschule, aaO, S. 109
- 21 Zusammenfassend dargestellt bei H. Mayer, aaO, S. 1212
- 22 Bankerott ... S. 110
- 23 Wesen und Hauptinhalt der theoretischen Nationalökonomie, zitiert bei Helene Bauer, ebenda S. 111
- 24 ebenda
- 25 zitiert ebenda, S. 112
- 26 ebenda
- 27 Das Kapital, 1. Band, S. 53
- 28 Zum Abschluß des Marxschen Systems, aaO, S. 92 ff.
- 29 Otto Bauer, Einführung in die Volkswirtschaftslehre, Wien 1956, S. 288
- 30 Ludwig von Mises, Erinnerungen, Stuttgart/New York, S. 23 f.
- 31 Zitate aus Gerald Mozetic, Die Gesellschaftstheorie des Austromarxismus, Darmstadt 1987, S. 105 f.
- 32 Umfassend dargestellt bei D. Lavoie, Rivalry and Central Planning. The socialist calculation debate reconsidered, Cambridge 1985
- 33 Wien 1919
- 34 Bolschewismus oder Sozialdemokratie, Wien 1920, S. 80 ff.
- 35 O. Neurath, Geld und Sozialismus, in: Der Kampf Vol. 16 (1923), S. 153
- 36 In seinem 1919 erschienenen Buch „Durch die Kriegswirtschaft zur Naturalwirtschaft“
- 37 Die Wirtschaftsrechnung im sozialistischen Gemeinwesen, im Archiv für Sozialwissenschaft und Sozialpolitik, 47. Bd. (1920/21), S. 86 ff.
- 38 Jena 1922
- 39 ebenda, S. 100
- 40 ebenda, S. 120
- 41 ebenda, S. 123
- 42 ebenda, S. 185 ff.
- 43 ebenda, S. 199
- 44 ebenda, S. 206 f.
- 45 Helene Bauer, Geld, Sozialismus und Otto Neurath, in: Der Kampf Vol. 16 (1923), S. 195 ff.
- 46 ebenda, S. 199
- 47 erschienen als Bd. 5/1. Heft der Marx-Studien, Wien 1923
- 48 ebenda, S. 15
- 49 ebenda, S. 58
- 50 Eduard Heimann, Mehrwert und Gemeinwirtschaft, Berlin 1922
- 51 Leichter, op cit, S. 51 ff.
- 52 Helene Bauer, Sozialistische Wirtschaftsrechnung, in: Der Kampf Vol. 16, S. 321–325
- 53 Die Gemeinwirtschaft, S. 210
- 54 Helene Bauer, Sozialistische Wirtschaftsrechnung, S. 324
- 55 Leichter, op cit, S. 74. Dies erinnert an Langes Vorschlag, eine Statue von Prof. Mises sollte im Ministerium für Sozialisierung an prominenter Stelle aufgestellt werden.
- 56 Leichter, op cit, S. 7
- 57 ebenda, S. 35
- 58 ebenda, S. 59
- 59 L. Mises, Neue Beiträge zum Problem der sozialistischen Wirtschaftsrechnung, in: Archiv für Sozialwissenschaft und Sozialpolitik Vol. 51 (1924), S. 497
- 60 ebenda, S. 499
- 61 Karl Polanyi, Sozialistische Rechnungslegung, in: Archiv für Sozialwissenschaft und Sozialpolitik Vol. 49 (1922)
- 62 siehe dazu Peter Rosner, Karl Polanyi on Socialist Accounting, hektographiert Wien 1987
- 63 Polanyi, aaO, S. 378
- 64 Die funktionelle Theorie der Gesellschaft und das Problem der sozialistischen Rechnungslegung, in: K. Polanyi, Ökonomie und Gesellschaft, Frankfurt 1979, S. 87

- 65 Karl Polanyi, Neue Erwägungen zu unserer Theorie und Praxis, in: Der Kampf Vol. 18, S. 18–24
- 66 Berlin 1932
- 67 op cit, S. 74 ff.
 $L = q_i P_i$; es gibt n verschiedene Lohnsätze L für unterschiedlich bewertete Arten von Arbeit
 $P = a_k L_k$; es gibt m Konsumgüter, die zu ihrer Erzeugung notwendigen Arbeitsinputs sind bekannt
- 68 op cit, S. 92
- 69 op cit, S. 49
- 70 Gustav Stolper, Deutsch-Österreich als Sozial- und Wirtschaftsproblem, München 1921, S. 308/09

Aspekte des Nominalwertprinzips der Besteuerung¹

Hans-Werner Sinn

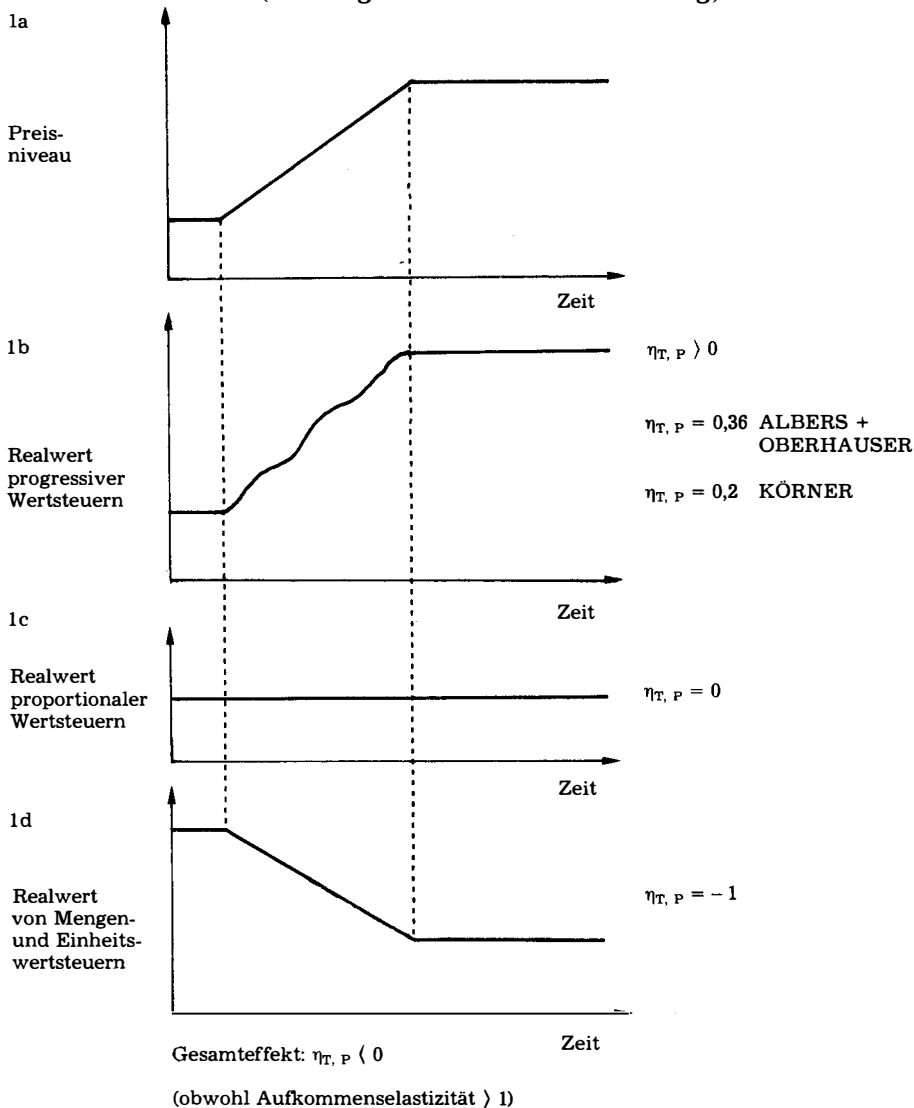
Das Nominalwertprinzip der Besteuerung, also der Umstand, daß ein Steuertarif sich ausschließlich auf nominal definierte Bemessungsgrundlagen bezieht, wird in inflationären Zeiten zum Problem. Wegen der Progressionseffekte und anderer Bewertungsprobleme tritt ein Belastungseffekt auf, der in dieser Höhe ursprünglich nicht geplant war. Dies betrifft sowohl die durch die Progression induzierte Erhöhung der realen Steuerlast als auch das Problem der Scheingewinnbesteuerung, das darin besteht, daß die Abschreibungsbeträge, die auf der Basis historischer Anschaffungskosten berechnet sind, in inflationären Zeiten nicht zur Wiederbeschaffung des Kapitals ausreichen. Im folgenden sollen einige der Probleme des Nominalwertprinzips diskutiert werden.

Warum wird dieses Thema zum gegenwärtigen Zeitpunkt überhaupt behandelt? Wir haben ja kaum noch Inflation. Die Inflationsrate in Österreich beträgt zur Zeit 1,6 Prozent, in Deutschland ist sie negativ, also ist Inflation scheinbar kein brennendes Problem. Es gibt drei Gründe, weshalb es dennoch Sinn hat, über Besteuerung bei Inflation nachzudenken: erstens kann die Inflation wiederkommen; niemand kann Preisstabilität garantieren, und bei einer möglichen Steuerreform muß man an die langfristigen Probleme denken. Zweitens inflationiert das Ausland nach wie vor. Wir leben in offenen Wirtschaften, es gibt internationalen Kapitalverkehr, und die Differenz der Inflationsraten zwischen den einzelnen Ländern hat möglicherweise etwas mit der Richtung und Größe internationaler Kapitalströme zu tun. Und drittens gibt es Effekte einer vergangenen Inflation, die auch nach ihrem Abebben noch weiterwirken.

Inflationsrate versus Preisniveau

Im groben kann man die inflationsbedingten Veränderungen der steuerlichen Belastungen in zwei Gruppen aufteilen. Zum einen gibt es Preisniveau-Effekte. Hier verursacht die Erhöhung des Preisindex eine Erhöhung der realen Steuerlast. Zum anderen gibt es Inflationsraten-Effekte. Hier führt die Änderung der Inflationsrate zu Änderungen der realen Bemessungsgrundlage und des realen Steueraufkommens. Beide Effekte scheinen auf den ersten Blick sehr ähnlich zu sein, sind aber sehr wohl zu unterscheiden.

**Abb. 1: Preisniveaueffekte
(halblogarithmische Darstellung)**



Zur Verdeutlichung dazu ein Gedankenexperiment. In Abbildung 1a ist horizontal die Zeit abgetragen und vertikal das allgemeine Preisniveau. Unterstellt man, das Preisniveau sei in einer Anfangsperiode konstant, dann steige es während eines bestimmten Zeitraumes auf ein höheres Niveau und verbleibe dort. (Abbildung 1a ist eine halblogarithmische Darstellung, sodaß der linear ansteigende Pfad eine konstante Inflationsrate bedeutet.)

Welche Auswirkungen hat dies auf die Höhe der Steuerlast? Zunächst betrachte man Steuern mit Progressionstarifen, z. B. die veranlagte Einkommensteuer. Hier steigt durch die Preisniveauerhöhung und durch die dadurch verursachte rein nominale Aufblähung der Einkommen die nominale Steuer-Zahllast wegen des Progressionseffektes überproportional an, sodaß die reale Steuer-Zahllast zunimmt. Dies veranschaulicht Abbildung 1b. Der Realwert der staatlichen Einnahmen aus progressiven Wertsteuern ist in der Senkrechten abgetragen, und man sieht, was auch nicht weiter verwunderlich ist, daß er in der Periode positiver Inflationsraten steigt. Darüber hinaus bleibt er, wenn das Preisniveau das höhere Niveau erreicht hat und dort verbleibt, ebenfalls konstant und auf dem erreichten Niveau.

Insofern verschwindet das Inflationsproblem nicht, wenn die Inflationsrate wieder null ist. Die Einkommensbezieher werden durch die Inflation in höhere Stufen des Steuertarifs hineingetrieben und verbleiben dort, auch wenn sich die Inflation nicht mehr fortsetzt. Das neue Preisniveau ist ja nach wie vor gegenüber dem Anfangszeitpunkt erhöht. Die höhere Last aus der Inflation bleibt erhalten, obwohl wieder Preisstabilität herrscht.

Man kann den beschriebenen Effekt durch die Elastizität des realen Steueraufkommens in bezug auf das Preisniveau $\eta_{T,P}$ messen. Diese Elastizität gibt an, um wieviel Prozent das reale Steueraufkommen wächst, wenn das Preisniveau um ein Prozent ansteigt. Dazu gibt es empirische Berechnungen, zum Beispiel von Albers und Oberhauser oder von Körner vom IFO-Institut in München². Beide Untersuchungen schätzen positive Werte, im einen Fall 0,36, im anderen 0,2. Ein Wert von 0,2 bedeutet eine Steigerung der realen Steuerlast um 0,2 Prozent, wenn das Preisniveau um ein Prozent ansteigt. Die nominale Steuerlast steigt also um 1,2 Prozent. Die Schätzwerte beziehen sich auf progressive Wertsteuern, unter denen die Einkommensteuer die wichtigste ist.

Daneben existieren natürlich auch noch andere Steuern, zum Beispiel solche, deren Bemessungsgrundlagen zwar auch Werte sind, die aber mit Proportionaltarifen arbeiten. Viele indirekte Steuern gehören dazu; das wichtigste Beispiel ist die Mehrwertsteuer. Hier fehlt der Progressionseffekt. Verdoppelt sich das Preisniveau und damit die Steuerbemessungsgrundlage, so verdoppelt sich auch das nominale Steueraufkommen; real bleibt es deshalb konstant (Abb. 1c). Es gibt auch Steuern, bei denen Mengen oder historische Einheitswerte als Bemessungsgrundlage dienen. Da Einheitswerte in der Inflation nicht angepaßt werden, nimmt der Realwert der staatlichen Steuereinnahmen bei diesen Steuern in der Inflation ab. Die Elastizität des realen

Steueraufkommens bezüglich des Preisniveaus beträgt genau -1. Steigt das Preisniveau um 1 Prozent, so verändert sich das nominale Steueraufkommen überhaupt nicht, der reale Wert der Steuern verringert sich folglich um genau 1 Prozent (vgl. Abb. 1d).

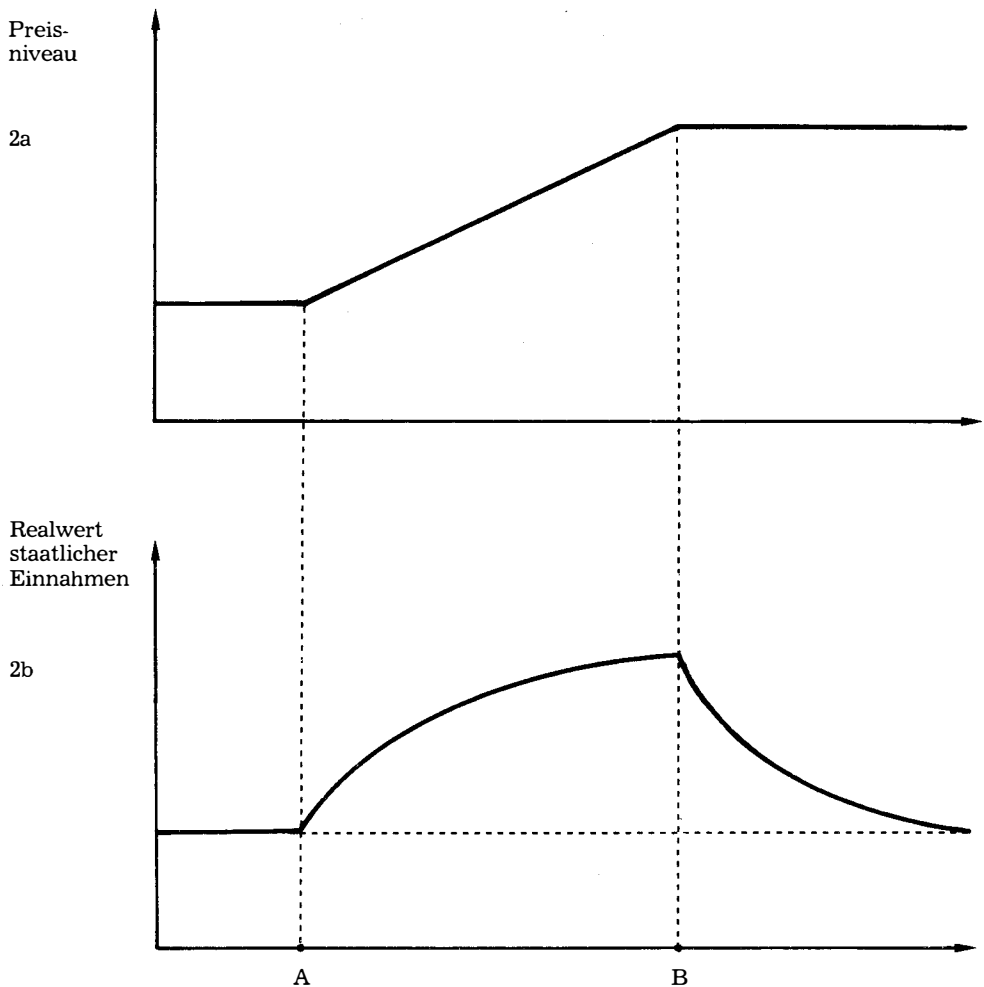
Was folgt aus diesen verschiedenen Effekten für die Preisniveaulastizität der gesamten realen Steuereinnahmen des Staates? Um diese Frage zu beantworten, muß man die Gewichte berücksichtigen, mit denen diese verschiedenen Steuertypen zu den Einnahmen des Staates beitragen. Für die BR Deutschland zeigt sich dann³, daß die Preisniveaulastizität negativ ist, daß also der Realwert des Steueraufkommens in der Inflation abnimmt. Das läßt sich natürlich nicht ohne weiteres auf Österreich übertragen. Für Deutschland gilt jedoch, daß das Gewicht der zuletzt genannten Steuern, insbesondere auch der Mengensteuern, genügend groß ist, um den schwachen Progressionseffekt bei den progressiven Wertsteuern überzukompensieren.

Man könnte hierauf zu erwidern geneigt sein, daß in empirischen Untersuchungen die Aufkommenselastizität des gesamten Steuersystems nominal größer als eins geschätzt wurde. Wenn das nominale Sozialprodukt um ein Prozent steigt, steigt also das nominale Steueraufkommen um mehr als ein Prozent. Ein solches Ergebnis ist z. B. für die Bundesrepublik nachgewiesen worden⁴. Es gibt zwar auch Kritik an diesen Ergebnissen, und bisweilen wird ein Wert von ungefähr eins behauptet⁵. Aber niemand geht von einem Wert kleiner als eins aus. Heißt dies, daß der Realwert des Steueraufkommens in der Inflation doch nicht fallen kann? Nein, das heißt es nicht. Was auch immer der korrekte Wert für die Aufkommenselastizität ist: man darf nicht den Fehler machen, aus diesem Wert auf die Preisniveaulastizität des realen Steueraufkommens zu schließen. Keine der Untersuchungen spaltet das Wachstum des nominalen Sozialprodukts in seine reale und seine inflationsbedingte Komponente auf. Wenn das reale Sozialprodukt ansteigt, dann steigt auch das Aufkommen der Mengensteuern mit an, und es mag sein, daß die Aufkommenselastizität bloß aus diesem Grunde hoch ist. Mengensteuern reagieren jedoch bei einer rein inflationären Aufblähung des Sozialprodukts überhaupt nicht. Die Aufkommenselastizität sagt deshalb nichts über die Höhe der uns interessierenden Preisniveaulastizität aus. Auch wenn die Aufkommenselastizität größer als eins ist, könnte die Inflation das reale Steueraufkommen verringern.

Die Inflationsraten-Effekte werden in Abb. 2b dargestellt. Abbildung 2a stimmt völlig mit der Abbildung 1a überein. Das Preisniveau sei anfangs konstant, steige in der folgenden Inflationsphase und sei dann wieder konstant auf einem neuen, höheren Niveau.

Ein Beispiel für die Inflationsraten-Effekte ist die Scheingewinnbesteuerung. Die Scheingewinnbesteuerung entsteht dadurch, daß in dem Zeitraum zwischen dem Ankauf eines realen Anlagegutes und dem Zeitpunkt, in dem es abgeschrieben wird, Inflation stattgefunden hat. Deshalb ist die Änderung des Preisniveaus, also die Inflationsrate, nicht aber die Höhe des Preisniveaus für die Scheingewinnbesteuerung

**Abb. 2: Inflationsrateneffekte
(Lags, Scheinertragsbesteuerung; halblogarithmische Darstellung)**



relevant. In dem in der Abbildung behandelten Fall tritt zum Zeitpunkt A eine Inflation auf, die sich von da an zunächst mit derselben Rate fortsetzt. Die Folge ist ein langsam ansteigendes Niveau des Realwertes der staatlichen Steuereinnahmen aus der Kapitaleinkommensbesteuerung, das allmählich einen festen Grenzwert erreicht. Geht nun die Inflationsrate zum Zeitpunkt B auf null zurück, wird der ganze Effekt wieder rückgängig gemacht, auch wenn der Preisindex auf seinem neuen, hohen Niveau verbleibt. Nach einer Anpassungsphase gibt es keine Anlagen mehr, die falsch abgeschrieben werden, und das reale Steueraufkommen ist wieder genauso hoch wie zuvor. Dies ist der wesentliche Grund für die Unterscheidung zwischen Preisniveaufeffekten, die nicht rückgängig gemacht werden, wenn die Inflationsrate

auf null sinkt, und Inflationsrateneffekten, die verschwinden, sobald die Inflationsrate wieder null beträgt.

Neben der Scheingewinnbesteuerung können als Beispiel für Inflationsraten-Effekte auch noch verschiedene Lags im Steuersystem angeführt werden. Wenn zwischen der Entstehung der Steuerschuld und ihrer Begleichung ein Lag besteht, dann werden die Steuern mit entwertetem Geld bezahlt, zu Lasten des Staates. Bei konstanter Inflationsrate entsteht ein andauernder Verlust an realen Steuereinnahmen. Auch bei der Sozialversicherung sind derartige Probleme wichtig; das ist zumindest in der Bundesrepublik so, wo die Renten dynamisiert sind und sich die laufenden Rentenzahlungen an den Arbeitseinkommen vergangener Perioden orientieren. Man hat den Rentenlag bei uns vor einigen Jahren durch eine Reform verkürzt, sodaß er nicht mehr so gravierend ist. Auslöser der Reform waren Finanzierungsengpässe, die entstanden, weil die Inflationsrate zurückging, ein Problem, das die obige Darstellung ja auch erwarten läßt.

Die Scheingewinnbesteuerung

Ich möchte mich im weiteren Verlauf vornehmlich auf die Scheingewinnbesteuerung beziehen. Auf ihr lag der Schwerpunkt meiner Untersuchungen zum Inflationsproblem in der jüngsten Vergangenheit, und sie hat wichtige Allokationseffekte zur Folge⁶.

Tabelle 1

Die Steady-State-Scheinertragsrate (in %, Wachstumsrate 2%)

Abschreibungsrate (%)	Inflationsrate (%)				
	1	3	5	6	10
5	0,6	1,5	2,0	2,2	2,8
10	0,8	1,9	2,8	3,2	4,3
20	0,9	2,3	3,5	4,1	5,8
30	0,9	2,5	3,9	4,5	6,6
50	0,9	2,6	4,2	4,9	7,4

Quelle: H.-W. Sinn, Die Inflationsgewinne des Staates, a. a. O., S. 133.

Tabelle 1 zeigt, wie die Inflation auf die Höhe der rechnerischen Unternehmenserträge Einfluß nehmen würde, wenn der steuerlich vorgeschriebene Abschreibungsverlauf so gewählt wird, daß er in einer inflationsfreien Zeit ökonomisch korrekt wäre. Ich behaupte nicht, daß

dies tatsächlich der Fall ist, denn man versucht, in Inflationszeiten durch Gewährung von Abschreibungsvergünstigungen inflationsbedingte Mehrbelastungen zu kompensieren. Dennoch ist es hilfreich, sich einmal zu überlegen, wie groß der angesprochene Effekt eigentlich ist. Die Tabelle ordnet alternativen Inflationsraten (waagrecht) und alternativen Höhen der prozentualen Abschreibungsrate (senkrecht) – ich gehe von geometrisch-degressiver Abschreibung aus – verschiedene Prozentsätze zu. Diese Prozentsätze geben an, wie groß die Aufblähung der Bemessungsgrundlage aller Kapitaleinkommensteuern zusammengekommen relativ zum vorhandenen Kapitalstock ist, um wieviel also die Ertragsrate des gesamten Kapitalstocks einer Volkswirtschaft durch die Existenz der Inflation künstlich und rein rechnerisch vergrößert wird. Ich nenne diese Vergrößerung Scheinertragsrate. In einer Situation, die lange Zeit für die Bundesrepublik nicht untypisch war, mit einer Inflationsrate von 6 Prozent und einer Abschreibungsrate von 20 Prozent, beträgt die Scheinertragsrate immerhin 4,1 Prozent. Das ist ein Wert, der an die echten Ertragsraten herankommt. Das Problem der Scheingewinnbesteuerung führt in diesem Fall fast zu einer Verdoppelung der steuerpflichtigen Gewinne. Es ist also keine Marginalie, sondern verändert die Steuer-Zahllast der Unternehmen substantiell. Glücklicherweise hat man, wie bereits erwähnt, diesen Effekt durch Abschreibungsvergünstigungen korrigiert. Aber Abschreibungsvergünstigungen sind kein besonders gutes Mittel zur Verminderung der Scheingewinnbesteuerung. Sie können immer nur für eine einzige Inflationsrate richtig bemessen sein. Ändert sich die Inflationsrate, so sind sie entweder zu hoch oder zu niedrig.

Inflation und Zins in der Partialanalyse

Besonderes Interesse verdient der Einfluß der Scheingewinnbesteuerung auf die Allokation. Die Betriebswirte haben sich dieses Themas schon sehr lange angenommen. Zumindest einer von ihnen, Dieter Schneider, hält das Ganze, so wörtlich, für ein Scheinproblem. Mit diesem Begriff hat er einen Artikel, den er zu diesem Problemkreis veröffentlicht hat, überschrieben⁷. Ein sehr interessantes Zitat aus diesem Artikel ist das folgende: „Alle Periodisierungen und Vermögensvergleiche sind Menschenwerk, wenn nicht gar vom Teufel. Namentlich bei der Lehre vom Scheingewinn scheint Beelzebub für die Gewinnermittlung die Einsichten in die Zusammenhänge kräftig getrübt zu haben“⁸. Offensichtlich kommt Dieter Schneider zu dem Schluß, daß die Scheingewinnbesteuerung kein Problem ist, und deshalb braucht man auch nichts zu unternehmen, um sie zu kompensieren. Was führt ihn zu diesem Ergebnis?

Nun, er benutzt ein partialanalytisches Investitionskalkül einer Firma, eine Kapitalwertformel, und schaut, wie sich der Kapitalwert unter dem Einfluß der Inflation und der Besteuerung nach dem Nominalwertprinzip ändert, wenn auf der Basis historischer Anschaf-

fungswerte abgeschrieben wird. Des weiteren macht er eine bestimmte Annahme darüber, wie die Inflation sich in den Zinsen niederschlägt. Er unterstellt, daß zwar das Nominalzinsniveau mit der Inflation steigt, aber um weniger als die Inflationsrate. Das ist eine Annahme, die er durch nichts begründet. Akzeptiert man sie, dann kann man unter gewissen Annahmen in der Tat zeigen, daß die Investitionsneigung der Unternehmen in der Inflation eher noch steigt, trotz Scheingewinnbesteuerung. Aber ist die Annahme erlaubt? Was bedeutet sie? Meines Erachtens läßt sie sich von zweierlei Warten kritisieren. Zum einen sollte man erklären, wie die Inflation auf die Zinsen wirkt. Das Zinsniveau fällt schließlich nicht vom Himmel, es wird durch Marktkräfte bestimmt! Ohne ein explizites Marktmodell, das den Einfluß der Inflation auf die Zinsen erklärt, kann die Scheingewinnbesteuerung nicht zufriedenstellend analysiert werden. Zum anderen: selbst wenn es stimmen würde, daß das Zinsniveau in der Inflation nur geringfügig steigt, würde dies ja bedeuten, daß der Netto-Realzins, zu dem die Ersparnisse der Haushalte belohnt werden, sehr niedrig ist. Als Volkswirt halte ich diese Situation für beachtenswert, denn in dieser Lage ist der Anreiz zur Bildung von Sparkapital besonders gering, und wir müssen Wachstumsverluste befürchten. Also kommt man so wohl nicht weiter.

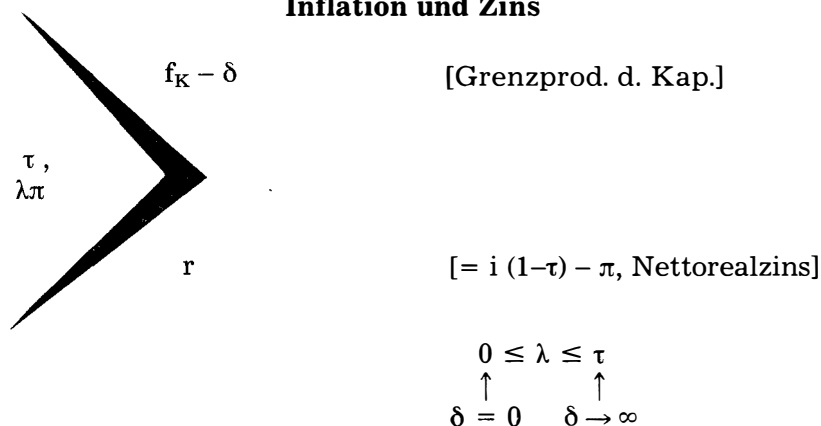
Ich räume ein, daß die Annahme, die Schneider trifft, für die kurze Frist von Bedeutung ist, wenn die Inflation durch eine expansive Geldpolitik entsteht. Die expansive Geldpolitik drückt nämlich die Zinsen, regt die Investitionsgüternachfrage an und produziert so die Inflation. Das Nebeneinander von fallenden Zinsen und steigenden Preisen ist freilich nur ein Übergangsphänomen. Wegen der Inflation verringert sich die reale Geldmenge, bis die Überschußnachfrage nach Investitionsgütern wieder verschwindet. Ist der Prozeß abgeschlossen, dann haben wir eine Welt, in der andere Bedingungen gelten. Diese Welt, mit ihren langfristigen Allokationsproblemen (über Zeiträume von fünf, zehn, zwanzig Jahren) ist Gegenstand meiner Untersuchungen. Im Kern geht es um Strukturprobleme. Ich möchte etwas darüber aussagen, wie eine längerfristige, schleichende Inflation die Struktur des Kapitalstocks bzw. die Struktur der Wirtschaft verändert. Und das ist eben kein Konjunkturproblem, keine Frage von zwei, drei Jahren, sondern ein längerfristiges Problem.

Zunächst gehe ich ganz konventionell von einem partialanalytischen Modell für eine Unternehmung aus. Die Unternehmung optimiert die Zeitpfade ihrer Finanzierungsvariablen und die Zeitpfade ihrer Realinvestition. Dabei habe ich eine ganze Reihe sehr stark vereinfachender Annahmen getroffen, damit das Modell handhabbar bleibt. Als Zielsetzung wird in diesem formalen Modell unterstellt, daß die Unternehmung bestrebt ist, den Marktwert ihrer Aktien aus der Sicht der Aktionäre zu maximieren. Es wird zwischen Steuern auf Zinseinkünfte, Steuern auf einbehaltene Gewinne und Wertzuwachssteuern unterschieden. Um die Leistungsfähigkeit des Modells zu veranschaulichen, sei erwähnt, daß man für die verschiedenen Steuern beliebige Steuer-

sätze in beliebiger Kombination annehmen und die Auswirkungen untersuchen kann. Da das eigentliche Modell⁹ dadurch sehr komplex wird, und zu seinem Verständnis ein relativ großes Maß an mathematischen Fähigkeiten notwendig ist, möchte ich mich an dieser Stelle auf die Darstellung der Ergebnisse für einige wichtige, einfache Fälle beschränken.

Nehmen wir an, es existiere ein einheitlicher Steuersatz τ auf Zinseinkünfte und Gewinne, eine Wertzuwachssteuer werde nicht erhoben, kalkulatorische und steuerliche Abschreibungen seien identisch. Dann führt das Modell zu dem Ergebnis, daß die Inflation einen Keil zwischen die Grenzleistungsfähigkeit des Kapitals und den Netto-Realzins treibt. (Vgl. Abb. 3)

Abb. 3:
Inflation und Zins



Der Netto-Realzins r ist definiert als nominaler Nettozins $i(1-\tau)$ minus Inflationsrate π . Er bezeichnet die echte, reale Verzinsung, die der Sparer bekommt, wenn er sein Geld am Kapitalmarkt anlegt: die echte, reale Wertzunahme seines Sparkapitals. Die Besteuerung an sich treibt auch in inflationsfreien Zeiten einen Keil zwischen die Grenzleistungsfähigkeit des Kapitals und den Netto-Realzins. Die Inflation erhöht jedoch die Steuerbelastung und vergrößert deshalb diesen Keil.

Wie in Abb. 3 angedeutet, ist der Einfluß der Inflation von dem Parameter λ abhängig; λ ist der Barwert des Abschreibungsrechtes. Dieser Barwert resultiert daraus, daß man mit dem Kauf einer Anlage auch das Recht erwirbt, sie allmählich abzuschreiben, und dieses Recht ist etwas wert. Es ist viel wert bei Lagerinvestitionen, und anderen kurzfristigen Investitionen. Es ist nichts wert bei langlebigen Investitionsgütern, die überhaupt nicht abgeschrieben werden, denn in diesem Fall kann man auch steuerlich nichts abschreiben. Die Größe λ liegt deshalb zwischen Null und dem Steuersatz selbst. Das zeigt, daß im Gegensatz zu einer häufig geäußerten Vermutung die Inflationslast, die auf den realen Investitionen liegt, besonders bei kurzlebigen Investitionen mit einer hohen Abschreibungsrate groß ist. Vielleicht leuchtet dies nicht auf den ersten Blick ein. Man könnte ja argumentieren, bei

langlebigen Investitionen sei der durchschnittliche Zeitabstand zwischen dem Anschaffungszeitpunkt und dem Zeitpunkt, zu dem die Abschreibung stattfindet, besonders groß, so daß dort das Problem der Scheingewinnbesteuerung besonders stark auftreten müsse. Dabei vergißt man jedoch, daß die laufende Abschreibung bei langlebigen Anlagegütern sehr klein ist. Im Grenzfall, wenn diese Güter ewig leben, ist die laufende Abschreibung null. Dieser Effekt überwiegt den erstgenannten mit dem beschriebenen Ergebnis, daß kurzlebige Anlagegüter durch die Inflation stärker belastet sind als langlebige.

Inflation, Scheingewinnbesteuerung und internationaler Kapitalverkehr

Nun ist es natürlich nicht damit getan, ein partialanalytisches Modell zu untersuchen. Meine Kritik an dem betriebswirtschaftlichen Vorgehen bezog sich ja gerade hierauf. Man kann nicht davon ausgehen, daß der Netto-Realzins vorgegeben ist, daß sich alle Firmen zusammen an ihn anpassen müssen. Vielmehr wird dieser Zins seinerseits durch die Marktkräfte bestimmt. Wie geschieht das? Zunächst soll einmal eine offene Wirtschaft betrachtet werden, wobei wir die Annahme eines perfekten internationalen Kapitalmarkts treffen wollen. Erneut behaupte ich nicht, daß dies der Wirklichkeit entspricht. Die Annahme hat allein den Zweck, die Analyse zu vereinfachen. Untersucht man das Problem in einem unvollkommenen Markt, erhält man dasselbe Ergebnis, aber die Analyse wird um vieles schwieriger.

Betrachten wir einmal das Anlagekalkül eines österreichischen Vermögensbesitzers, der überlegt, ob er sein Geld in Österreich, dem Land X, oder in Deutschland, dem Land Y, anlegen soll. Dabei wird für den Moment auch ein für beide Länder einheitlicher Steuersatz unterstellt. Bei einer Anlage in Österreich gleicht die Nominalverzinsung, die der österreichische Anleger erhält, dem österreichischen Nominalzins i^x mal eins minus Steuersatz τ . Bei einer Anlage in Deutschland beträgt sie zunächst einmal entsprechend: deutscher Nominalzins i^y mal eins minus Steuersatz τ ; zusätzlich ist jedoch noch die Wechselkursänderung zu berücksichtigen. Wenn über den Anlagezeitraum der Wert der DM ansteigt, so kann bei der Repatriierung des Kapitals ein Wertzuwachs realisiert werden, der mit zu den Erträgen der Anlage in Deutschland gerechnet werden muß. Wie groß ist dieser Wertzuwachs? Wir wissen, daß es kurzfristig viele mögliche Einflüsse auf die Wechselkurse gibt. Langfristig muß der Wechselkurs aber der Inflationsraten-differenz zwischen den Ländern folgen. Unterstellt man einmal, in Österreich liege die jährliche Inflationsrate langfristig um zwei Prozent über der Inflationsrate in Deutschland. Dann ergibt sich langfristig eine laufende Abwertung des Schilling gegenüber der DM von zwei Prozent pro Jahr und eine Aufwertung der DM gegenüber dem Schilling von zwei Prozent. In Höhe der Differenz zwischen der österreichischen Inflationsrate π^x und der deutschen Inflationsrate π^y läßt sich also auf lange Sicht mit einem Wertzuwachs rechnen. Dieser Wertzuwachs zählt

mit zu den Erträgen, die der österreichische Anleger erhält, wenn er in Deutschland investiert.

In einem Kapitalmarktgleichgewicht müssen sich die Zinsen in Deutschland und in Österreich so einstellen, daß potentielle Anleger zwischen der Anlage in Deutschland und in Österreich indifferent sind. Ist dies nicht der Fall, findet noch Arbitrage statt, die das Zinsniveau verändert. Damit können wir die bisherigen Überlegungen zusammenfassen und folgende Gleichgewichtsbedingung aus der Sicht des österreichischen Anlegers formulieren.

$$i^x(1-\tau) = i^y(1-\tau) + \pi^x - \pi^y$$

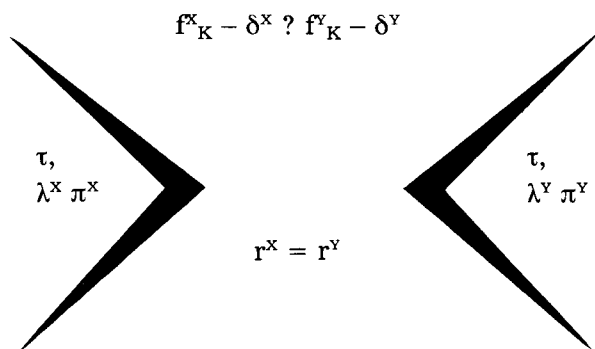
Wir erhalten dieselbe Bedingung aus der Sicht des deutschen Anlegers, wenn wir den Term $\pi^x - \pi^y$ auf die andere Seite schreiben. Wenn der deutsche Anleger in Deutschland anlegt, erzielt er die Netto-Nominalverzinsung $i^y(1-\tau)$ und bei einer Anlage in Österreich erhält er den österreichischen Nominalzins zuzüglich des erwarteten Wertzuwachses in Österreich, $\pi^y - \pi^x$. Formuliert man diese Bedingung etwas um,

$$i^x(1-\tau) - \pi^x = r^x = r^y = i^y(1-\tau) - \pi^y$$

so erhält man die Aussage, daß es auf einem perfekten Weltkapitalmarkt eine Tendenz gibt, die Netto-Realzinsen international auszugleichen. Der österreichische Netto-Realzins wird über Arbitrage auf den Kapitalmärkten an den deutschen Netto-Realzins angeglichen oder umgekehrt. Für eine unvollkommenere Welt formuliert: Die beiden Netto-Realzinssätze können nicht substantiell voneinander abweichen, sie müssen sich ähnlich entwickeln.

Was aber erklärt nun die Höhe des einheitlichen Netto-Realzinses? Die Antwort auf diese Frage ist einfach: Die verschiedenen Länder der Welt konkurrieren um den vorhandenen Weltkapitalvorrat, und es muß sich ein Zinsniveau einspielen, das bewirkt, daß gerade dieser Weltkapitalvorrat von den Industrien der verschiedenen Länder auch freiwillig eingesetzt wird. Dies sagt allerdings noch nichts über die gleichgewichtige Grenzproduktivität des Kapitals in den jeweiligen Ländern.

Abb. 4:
Die internationale Verkettung der Grenzproduktivitäten

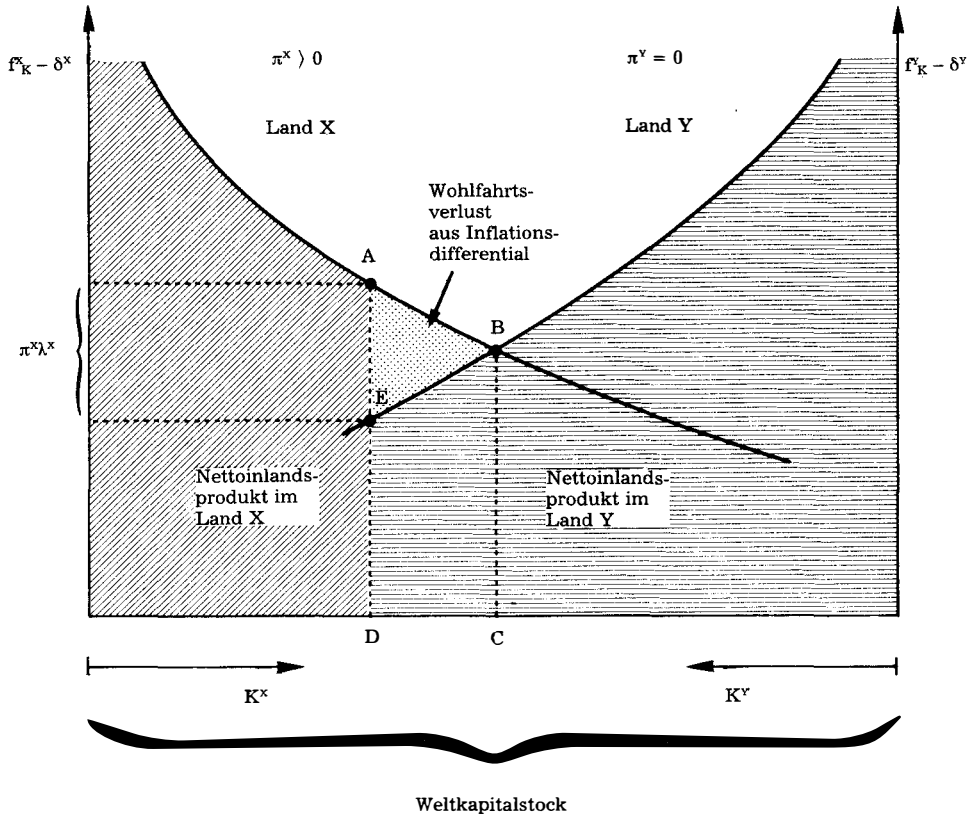


Wir wissen aus den vorangehenden Überlegungen, daß dort, wo die Inflation hoch ist, ein besonders großer Abstand zwischen dem Netto-Realzins und der Grenzleistungsfähigkeit des Kapitals existieren muß. Dort ist also die Rentabilitätsanforderung, der das Kapital im Gleichgewicht zu genügen hat, besonders hoch. Unterscheiden sich die Inflationsraten der beiden Länder und ist der Steuersatz τ in beiden Ländern identisch, so führt ein einheitlicher Netto-Realzins zu unterschiedlichen Grenzprodukten des Kapitals im Gleichgewicht, wobei die Verzerrung der Weltkapitalstruktur umso größer ist, je größer die Differenz zwischen den Inflationsraten ist (vgl. Abb. 4). Nur wenn zufällig in beiden Ländern die gleiche Inflationsrate herrscht, sind die Keile, die die Scheingewinnbesteuerung zwischen den welteinheitlichen Netto-Realzins und die Grenzproduktivitäten in beiden Ländern treibt, gleich groß. Dies ist eine Situation, in der die Weltkapitalstruktur effizient ist.

In Abbildung 5 mißt der Abstand zwischen den Senkrechten den Weltkapitalstock einer Zwei-Länder-Welt. Die Kurve von links oben nach rechts unten mißt die Grenzleistungsfähigkeit des Kapitals im Land X. Die Grenzleistungsfähigkeit nimmt mit wachsendem Kapitaleinsatz ab. Analog mißt die von rechts oben nach links unten verlaufende Kurve die Grenzleistungsfähigkeit des Kapitals im Land Y. Wenn die Inflationsraten in beiden Ländern gleich sind, werden über die Arbitrage auf den Kapitalmärkten die Grenzleistungsfähigkeiten angeglichen. In Abbildung 5 kennzeichnet der Schnittpunkt B diese Situation. In diesem Schnittpunkt ist das Sozialprodukt, das mit dem vorhandenen Weltkapitalvorrat produziert werden kann, so groß wie nur möglich. Wären die Grenzleistungsfähigkeiten der Kapitalien in verschiedenen Ländern unterschiedlich groß, so wäre es möglich, durch eine Umstrukturierung des Kapitalstocks das gesamte Produktionsniveau zu vergrößern. Warum? Angenommen die österreichische Grenzleistungsfähigkeit des Kapitals sei fünf Prozent, die deutsche Grenzleistungsfähigkeit des Kapitals zehn Prozent. Es sei jederzeit möglich, eine Einheit Kapital, sagen wir Kapital im Wert von einer Million Mark, von Österreich nach Deutschland zu transferieren. Als Folge eines solchen Transfers würde in Österreich das Nettoinlandsprodukt um fünf Prozent von einer Million fallen, und in Deutschland würde das Nettoinlandsprodukt um zehn Prozent von dieser einen Million steigen. Es ergäbe sich also für beide Länder zusammen genommen eine Zunahme der Produktion um DM 50.000,-. Nur dann, wenn die Grenzleistungsfähigkeiten der Kapitalien beider Länder gleich sind, ist es unmöglich, Kapital aus dem einen Land zu nehmen, es in das andere Land zu transferieren, und das Produktionsniveau beider Länder zusammen hierdurch zu erhöhen.

Leider wird dieser effiziente Punkt B in einer Welt mit Inflation, Scheingewinnbesteuerung und unterschiedlichen Inflationsraten, wie oben bereits erwähnt, nicht erreicht. Stellen Sie sich vor, das Land Y hat keine Inflation und das Land X hat Inflation. Auch in dieser Situation müssen die Netto-Realzinsen in den beiden Ländern wegen der Arbitrage-Beziehung gleich sein, aber die Steuerlast, die von den Investoren

**Abb. 5:
Kapitalflucht durch Scheingewinnbesteuerung**



getragen werden muß, ist in dem inflationierenden Land größer als in dem anderen Land. Die Gleichheit der Netto-Realzinsen führt jetzt zu einer Situation, in der in dem inflationierenden Land die Grenzleistungsfähigkeit des Kapitals höher ist als in dem stabilitätsorientierten Land; die Inflation treibt einen Keil zwischen die Grenzleistungsfähigkeiten. Die Punkte A, E und D in der Grafik beschreiben diese Situation, wobei angenommen ist, daß das Land X inflationiert. Die Strecke AE ist der „Keil“. Damit entsteht im Weltmaßstab Ineffizienz. Durch die Inflation wandert Kapital im Umfang DC aus dem inflationierenden Land in das andere Land hinein. Weil das preisstabile Land nun mehr Kapital hat, wird es auch mehr produzieren. Die Erhöhung des Produktionsniveaus in diesem Land entspricht der Fläche EBCD. Die Produktion in dem inflationierenden Land nimmt indes im Umfang ABCD ab, und weil die Grenzleistungsfähigkeiten mit zunehmender Kapitalwanderung weiter auseinanderklaffen, ist dies mehr als die Zunahme der Produktion im preisstabilen Land. Es entsteht ein Wohlfahrtsverlust in Form einer Verminderung des Sozialproduktes beider Länder zusammengenommen, in der Abbildung angegeben durch das Dreieck ABE.

Die Auswirkungen von unterschiedlichen Inflationsraten werden noch gravierender, wenn man ein solches Kapitalmarktgleichgewicht mit der nach den schwedischen Ökonomen Heckscher und Ohlin benannten Modellvorstellung verbindet. Das Heckscher-Ohlin-Modell ist ein Modell des reinen Gütertauses zwischen verschiedenen Ländern. Es wird unterstellt, daß in den Ländern gleiches technisches Wissen vorliegt, sodaß die Produktionsmöglichkeiten von der Technologie her im Prinzip gleich sind, z. B. in Österreich und Deutschland. Die Produktionsfunktion, so der ökonomische Begriff, ist deshalb dieselbe. Unterstellt man weiter, daß es zwischen Österreich und Deutschland die Möglichkeit des freien Gütertauses gibt, nicht behindert durch Zölle oder Transportkosten, was zugegebenermaßen etwas heroisch ist, so kommt das Heckscher-Ohlin-Modell zu dem Ergebnis, daß sich in beiden Ländern die Wirtschafts- und Handelsstruktur dergestalt entwickelt, daß sich die Faktorpreise, nämlich der Lohnsatz und der Zinssatz, über die Ländergrenzen hinweg ausgleichen. Auch dann, wenn es keinen internationalen Verkehr der Faktoren gibt, wenn also weder die Arbeit noch das Kapital wandern kann, kommt der Ausgleich zustande. Wenn Sie in dieser Situation nun doch Kapitalverkehr zulassen, so geschieht nichts. Da die Zinssätze in beiden Ländern gleich sind, gibt es gar keinen Anreiz für Kapitalbewegungen.

Berücksichtigt man allerdings, daß wegen des Zusammenwirkens von Scheingewinnbesteuerung und Inflation unterschiedlich hohe Rentabilitätsanforderungen an die Kapitalien der verschiedenen Länder gestellt werden, und daß im Kapitalmarktgleichgewicht unterschiedliche Grenzleistungsfähigkeiten oder Grenzproduktivitäten der Kapitalien verlangt werden, damit keine Arbitragemöglichkeiten mehr bestehen, dann ergibt sich ein Konflikt mit dem Heckscher-Ohlinschen Ergebnis. Eine arbeitsteilige Welt ist nicht mehr möglich.

Betrachten wir wieder Österreich und Deutschland und nehmen wir an, Deutschland habe ein stabiles Preisniveau, während Österreich inflationiere. Das Kapital wandert dann aus Österreich nach Deutschland ab. Man könnte nun erwarten, der Prozeß der Kapitalabwanderung werde bald gestoppt, weil sich wieder eine Lücke zwischen den Grenzproduktivitäten der Kapitalien ergibt, die dem Unterschied der Rentabilitätsanforderungen entspricht. Das jedoch ist nicht der Fall. Warum nicht? Weil – das ist ebenfalls ein Ergebnis des Heckscher-Ohlin-Modells – die Änderung der Kapitalbestände nur dazu führt, daß sich die Sektorstruktur ändert, nicht aber dazu, daß die Grenzproduktivitäten sich ändern. Es wird in Deutschland eine Vergrößerung der kapitalintensiven Sektoren stattfinden und eine absolute Verringerung der arbeitsintensiven Sektoren. Arbeitskräfte aus den arbeitsintensiven Sektoren wandern in die kapitalintensiven Sektoren. In Österreich geschieht dasselbe mit umgekehrten Vorzeichen. Dort verkleinern sich die kapitalintensiven Sektoren, und die arbeitsintensiven Sektoren vergrößern sich absolut. Durch diesen Prozeß der Umstrukturierung kann Kapital zunächst wandern, ohne daß überhaupt irgendwo die Grenzproduktivität des Kapitals verändert wird. Gerade weil sich die

Grenzproduktivität nirgendwo ändert, bleibt der inflationsinduzierte Anreiz zum Kapitalexport aber immer noch erhalten. Ein Gleichgewicht kann sich in diesem Modell erst einstellen, wenn eines der Länder in die vollkommene Spezialisierung hineingetrieben wurde, weil erst dann eine Änderung der Kapitalgrenzproduktivitäten möglich ist. Das wird, wenn ein großes und ein kleines Land miteinander Handel treiben, das kleine Land sein. Ist das kleine Land das Inflationsland, wie in unserem Beispiel, stellt sich ein Gleichgewicht ein, bei dem sein kapitalintensiver Sektor völlig verschwunden ist und nur noch arbeitsintensiv produziert wird. Erst dann kann die Situation auftreten, daß das inflationierende Land eine höhere Grenzproduktivität des Kapitals hat als das Stabilitätsland, eine Bedingung, die ja, wegen der Arbitragemöglichkeiten für ein Kapitalmarktgleichgewicht erfüllt sein muß.

Die Scheingewinnbesteuerung hat im Heckscher-Ohlin-Modell geradezu dramatische Effekte. Ich behaupte nicht, daß dieses Modell die Welt, so wie sie ist, abbildet. Das Ergebnis zeigt aber, daß die Kapitalwanderungen, die durch kleine Zinsmargen induziert werden, ganz erheblich sein und zu ganz gewaltigen Umstrukturierungen der nationalen Volkswirtschaften führen können. In diesem Sinne sollte man das Ergebnis sehr ernst nehmen.

In diesem Zusammenhang möchte ich auf die Entwicklung auf den Weltkapitalmärkten in den letzten Jahren verweisen. Dort findet man ein schönes Beispiel dafür, wie sich solche Arbitragebeziehungen auf das ökonomische Weltgeschehen auswirken können. Im Jahre 1981 wurde in den Vereinigten Staaten das „Accelerated Cost Recovery System“ eingeführt. Dadurch wurde eine, wenn auch nicht inflationsbedingte, Verzerrung induziert, weil die Rentabilitätsforderung, der das amerikanische Kapital zu genügen hatte, durch die Abschreibungsvergünstigungen enorm gesenkt worden war. Die Abschreibungsvergünstigungen haben in Amerika eine Zinserhöhung bewirkt, die das Kapital von überall auf der Welt wie ein Staubsauger angesogen hat¹⁰. Die Kapitalimporte in die Vereinigten Staaten waren wahrhaft gewaltig; bis zu 142 Milliarden Dollar pro Jahr wurden transferiert. Auch hier waren „nur“ Arbitrageeffekte wirksam.

In einer Welt der verbundenen Kapitalmärkte, wie sie heute existieren, ist Kapital ein äußerst beweglicher Faktor. Arbitrageure nutzen nun einmal die kleinsten Margen aus, um profitabel zu investieren. Es bleibt einer Regierung nichts anderes übrig, als bei der Besteuerung auf diese Effekte zu achten. Man kann keine Steuerpolitik riskieren, die das Kapital aus dem Lande treibt. Das geht zu Lasten der kapitalintensiven Industrien. Ich will damit nicht sagen, daß man das Kapital nicht besteuern soll. Es gibt sehr wohl Möglichkeiten, das Kapital ganz kräftig zur Ader zu lassen, ohne daß man in die Marginalbedingungen eingreift und Allokationsverzerrungen auslöst. Dazu gehört die Dividendensteuer. Ich werde auf diese Steuer zum Schluß dieses Vortrages kurz eingehen. Zuvor jedoch soll die Scheingewinnbesteuerung noch unter einem anderen Blickwinkel betrachtet werden.

Die intertemporale Komponente des Problems

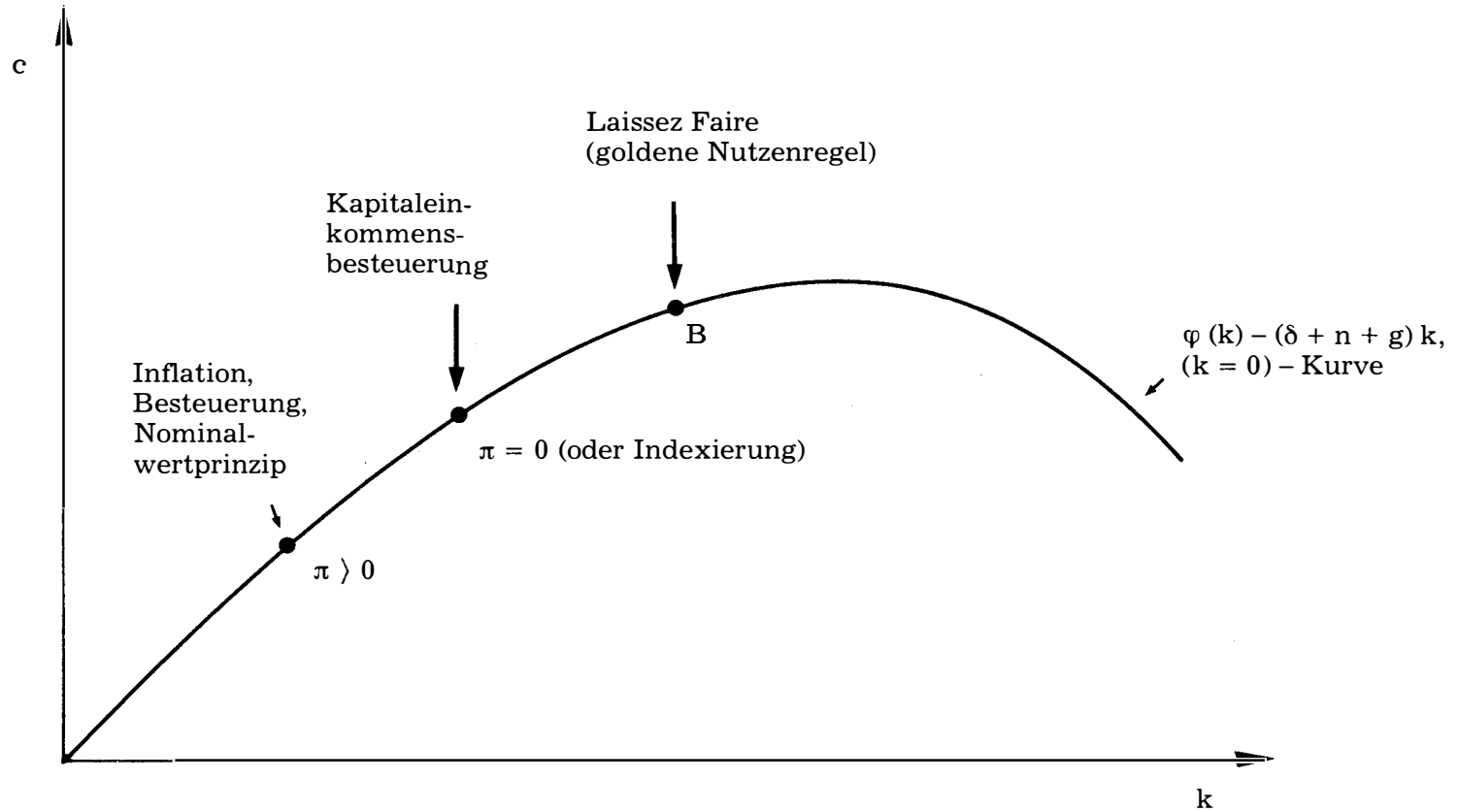
Den Ergebnissen, die nun dargestellt werden, liegt ein anderes Modell zugrunde¹¹. Dabei sind vor allem die Wirkungen von Inflation und Scheingewinnbesteuerung auf das Wachstum in einer geschlossenen Wirtschaft, in der das Zinsniveau intern bestimmt wird, von Interesse. Von internationalen Effekten wird wieder abstrahiert. Eine solche geschlossene Wirtschaft ist die Weltwirtschaft oder die OECD im Ganzen. Natürlich ist auch dieses Modell sehr stark vereinfacht. Es wird aber den wichtigsten ökonomischen Mechanismen, die hier eine Rolle spielen, gerecht. Es ist frei von Willkürlichkeiten, die über die Vereinfachung hinausgehen.

Bei Abwesenheit einer verzerrenden Besteuerung wird in diesem Modell ein recht hoher Wachstumspfad realisiert und durch Besteuerung wird die Wirtschaft auf einen niedrigeren Pfad getrieben. Abbildung 6 veranschaulicht diesen Zusammenhang. An der Senkrechten steht der Konsum pro Kopf, der in der Wirtschaft langfristig realisiert werden kann. Auf der Abszisse steht der Kapitaleinsatz pro Kopf, die Kapitalintensität. Es sind verschiedene Wachstumspfade möglich, die sich durch alternative Kombinationen des Konsumniveaus und der Kapitalintensität auszeichnen. Die in der Abbildung eingezeichnete Kurve verbindet alle Kombinationen von Pro-Kopf-Konsum und Pro-Kopf-Kapitalstock, die bei gleichmäßigem Wachstum realisiert werden können. Man nennt diese Kombinationen Steady-State-Punkte. Ein Konsumniveau über dieser Kurve impliziert, daß zu wenig gespart wird, um die bestehende Kapitalintensität aufrechtzuerhalten. Die Kapitalintensität sinkt folglich im Zeitablauf. Für Konsumniveau-Kapitalintensität-Kombinationen unterhalb der Kurve gilt entsprechendes mit umgekehrten Vorzeichen. Welcher Wachstumspfad schließlich zustande kommt, wird auf der einen Seite von den technologischen Investitionsmöglichkeiten, auf der anderen Seite von den Präferenzen der Sparer bestimmt.

Ob ein Land wächst, hängt davon ab, ob die Leute bereit sind, Ressourcen mittels Ersparnis in die Zukunft zu übertragen. Ein Land von geizigen Bürgern, die wenig konsumieren und viel sparen, kann sich auf einen höheren Wachstumspfad hinbewegen als ein Land mit Bewohnern, die nicht sparen wollen. Die Ersparnis hängt natürlich wesentlich davon ab, wie lohnend es ist, sie vorzunehmen, also von der Höhe des Netto-Realzinssatzes, der den Sparern geboten wird. Ohne verzerrende Besteuerung ergibt sich ein Wachstumspfad, der in der Abbildung durch den Punkt B bezeichnet wird. Er ist aus der Wachstumstheorie wohlbekannt. Es ist nämlich auch der Pfad, den ein weiser Zentralplaner wählen würde. Man hat ihn mit dem schönen Namen „Goldene Nutzenregel“ bezeichnet. Dahinter verbirgt sich eine ganz bestimmte Optimalitätsvorstellung, die hier aber nicht weiter erläutert werden soll.

Kapitaleinkommensbesteuerung in einer inflationslosen Zeit, und zwar eine allgemeine, eine „dumme“ Kapitaleinkommensbesteuerung, die nicht wie die Dividendensteuer neutral ist, sondern alle Arten von

Abb. 6: Scheingewinnbesteuerung und Wirtschaftswachstum



Kapitaleinkünften gleichmäßig belastet, würde einen Keil zwischen die Grenzleistungsfähigkeit des Kapitals und den Nettozins treiben. Sie würde deshalb bei jeder gegebenen Grenzleistungsfähigkeit des Kapitals das Sparen im Vergleich zum Fall ohne Steuern weniger attraktiv machen und zu einem niedrigeren Wachstumspfad führen. Berücksichtigt man jetzt zusätzlich die Inflation im Zusammenhang mit dem Nominalwertprinzip, so vergrößert sich, wie vorhin gezeigt, der Keil zwischen der Grenzleistungsfähigkeit des Kapitals und dem, was der Sparer wirklich real bekommt, noch weiter. Es ist ja der Netto-Realzins, der den Sparanreiz bestimmt. Unmittelbar nach Entstehen der Inflation wird durch die Inflation der Netto-Realzins fallen, die Ersparnis wird zurückgehen, und die Leute werden mehr konsumieren. Es ist in dieser Situation kurzfristig möglich, ein Konsumniveau zu realisieren, das in der Abbildung weit über der eingezeichneten Kurve liegt, denn der Kapitalvorrat ist zunächst einmal gegeben und ändert sich nicht von heute auf morgen. Das hohe Konsumniveau verringert jedoch, wie oben erläutert, die Kapitalintensität im Steady State, d. h. wir erhalten eine Bewegung hin zu einem tiefer liegenden Punkt auf der Kurve, der erneut durch ein allmähliches gleichmäßiges Anwachsen aller makroökonomischen Variablen gekennzeichnet ist, nur daß alles auf einem niedrigeren Niveau stattfindet. Es ist also mit Wachstumsverlusten zu rechnen, wenn die Scheingewinnbesteuerung nicht beseitigt wird.

Schlußbemerkungen

Summa summarum ist meine Schlußfolgerung, daß im Steuersystem Vorkehrungen getroffen werden sollten, die es befähigen, mit Inflationszeiten fertig zu werden. Welcher Art diese Vorkehrungen sein sollen, ist dann eine weitere Frage. Man könnte ein kompliziertes System der Indexierung von Abschreibungsbeträgen, etwa durch Fortschreibung der Kapitalbuchwerte mit einem Preisindex, entwerfen. Allerdings wäre dies vermutlich nur Flickwerk, denn dabei geht man davon aus, daß die Abschreibungsbeträge selbst richtig berechnet werden können. Aber sind unsere Abschreibungsregeln nicht recht willkürlich, nach gewissen mathematischen Formeln festgelegt, die dem ökonomischen Ideal der echten Abschreibung, die dem Marktwertverlust der Anlagen entspricht, gar nicht genügen können? Nur wenn die Abschreibungsregeln in inflationsfreien Zeiten korrekt wären, könnte man gewisse attraktive Neutralitätseigenschaften unseres Steuersystems überhaupt erhoffen, und nur dann hätte die Indexierung Sinn. Die Hoffnung ist sicher illusorisch. Eine Einkommensteuer, die die ökonomisch korrekte Abschreibung in die Praxis umsetzt, gibt es nicht. Versuche in dieser Richtung existieren schon – aber nicht einer, der erfolgreich wäre.

Ich möchte deshalb für eine grundlegendere Reform der Kapitaleinkommensbesteuerung plädieren, für den Versuch, sie auf eine Cash-flow-Basis zu stellen, indem man nur noch direkt meßbare Zahlungsströme der Firmen erfaßt und von jeglicher Bewertung von Abschrei-

bungsbeträgen Abstand nimmt. Es gibt verschiedene Vorschläge für Cash-flow-Besteuerungssysteme. Drei davon habe ich in einer weiteren Arbeit ausführlich diskutiert¹². Sie haben miteinander gemein, daß sie völlig inflationssicher sind, und das trotz des Nominalwertprinzips! Die reale Steuer-Zahllast der Unternehmen ist völlig unabhängig von der Höhe der Inflationsrate. Die Cash-flow-Systeme haben darüber hinaus viele andere vorteilhafte Eigenschaften, insbesondere auch die Eigenschaft, daß sie den Wachstumspfad nicht verzerren, so wie es Einkommensteuern ja tun. Das Meade-Komitee, das 1978 ein großes Gutachten zu dieser Frage veröffentlicht hat¹³, hat sich ausführlich Gedanken gemacht und ist schließlich ebenfalls zu der Empfehlung gekommen, die Kapitaleinkommensteuern in der jetzigen Form durch Ausschüttungssteuern für Unternehmen zu ersetzen, die bei Personengesellschaften die entnommenen Gewinne und bei Kapitalgesellschaften die Dividenden belasten, und zwar kräftig. Dieser Vorschlag, oder gewisse Abwandlungen davon, die weniger radikal sind, aber von der Sache her auf dasselbe hinauslaufen, würden das Inflationsproblem jedenfalls mit einem Schlag beheben.

Anmerkungen

- 1 Dieser Beitrag beruht auf einem Vortrag, der am 20. November 1986 in der Kammer für Arbeiter und Angestellte für Wien gehalten wurde. Redaktionelle Bearbeitung: Stephan Panther.
- 2 Vgl. W. Albers und A. Oberhauser, Die Entwicklung des Sozialprodukts und der öffentlichen Einnahmen in der Bundesrepublik Deutschland bis 1975, in: *Sozialprodukt, öffentliche Haushalte und Bildungsausgaben in der Bundesrepublik Deutschland*, Bildungsrat, Gutachten und Studien der Bildungskommission, Bd. 5, Stuttgart 1969, S. 36 und J. Körner, *Die Aufkommenselastizität des deutschen Steuersystems 1950–1973*, Ifo-Studien zur Finanzpolitik Nr. 16, München 1974, S. 23.
- 3 Vgl. H.-W. Sinn, Die Inflationsgewinne des Staates, in: E. Wille (Hrsg.), *Beiträge zur gesamtwirtschaftlichen Allokation, Allokationsprobleme im intermediären Bereich zwischen öffentlichem und privatem Wirtschaftssektor*, Frankfurt und Bern 1983, S. 119 f.
- 4 Vgl. W. Albers und A. Oberhauser, a. a. O., S. 29.
- 5 Vgl. J. Körner, a. a. O., und Sachverständigenrat zur Begutachtung der gesamtwirtschaftlichen Entwicklung, Jahresgutachten 1978/79, Stuttgart und Mainz 1978, Tz. 212.
- 6 Vgl. H.-W. Sinn, Inflation, Scheingewinnbesteuerung und Kapitalallokation, in: D. Schneider (Hrsg.), *Kapitalmarkt und Finanzierung*, Schriften des Vereins für Sozialpolitik, Berlin 1987.
- 7 D. Schneider, Scheingewinnbesteuerung und Ausschüttung von Scheingewinnen – ein Scheinproblem, in: K. Bohr, J. Drukarczyk, H. J. Drumm und G. Scherrer (Hrsg.), *Unternehmensverfassung als Problem der Betriebswirtschaftslehre*, Berlin 1981, S. 683–704.
- 8 Ebenda, S. 704.
- 9 Vgl. H.-W. Sinn, Inflation, Scheingewinnbesteuerung und Kapitalallokation, a. a. O.
- 10 Vgl. H.-W. Sinn, Die Bedeutung des Accelerated Cost Recovery System für den internationalen Kapitalverkehr, *Kyklos* 37, 1984, S. 542–576.
- 11 Vgl. H.-W. Sinn, Inflation, Scheingewinnbesteuerung und Kapitalallokation, a. a. O.
- 12 Vgl. H.-W. Sinn, Alternativen zur Einkommensteuer, *Beihefte der Konjunkturpolitik* 33, 1987, S. 11–50.
- 13 Vgl. *The Structure and Reform of Direct Taxation*, Report of a Committee Chaired by J. F. Meade, London 1978.

Selbstverwaltung¹

Argumente für staatliche Interventionen

Ernst Fehr

1. Einleitung

In vielen westlichen Industrieländern ist die wirtschaftspolitische Debatte der letzten Jahre vom Thema der Reprivatisierung verstaatlichter Unternehmen geprägt worden. Neben dem ideologischen und machtpolitischen Interesse von liberal-konservativen Parteien und Interessengruppen, die in einem Abbau der Interventionsmöglichkeiten des Staates und der Arbeiterbewegung einen Wert an sich und eine Stärkung der eigenen Machtposition sehen, ist diese Debatte vor allem auch wegen der offensichtlichen wirtschaftlichen Schwierigkeiten eines großen Teiles der verstaatlichten Unternehmen entstanden.

Mit der Krise dieser Unternehmen geriet eine wichtige Variante sozialdemokratischer wirtschaftspolitischer Vorstellungen gleichfalls in die Krise. Diesen Vorstellungen zufolge dient ein großer verstaatlichter Sektor der Demokratisierung der Wirtschaft. Nationalisierte Unternehmen schaffen ein Gegengewicht zu den großen kapitalistischen² Unternehmen, weil sich der gewerkschaftliche und politische Einfluß der Arbeitervertreter und das „Gemeinwohl“-interesse des Staates besser durchsetzen können. Die Krise dieses zentralistischen Modells der Demokratisierung drückt sich u. a. darin aus, daß wichtige Gruppen und Repräsentanten der Sozialdemokratie (in Österreich zumindest) eine Reprivatisierung befürworten oder diese Unternehmen im Prinzip von allen „Gemeinwohl“-bindungen befreien wollen.

Die zeitgenössische Privatisierungsdebatte ist insofern durch eine enge Perspektive gekennzeichnet, als sie lediglich die Alternative zwischen verstaatlichten und kapitalistischen Unternehmen betrachtet. Es wird völlig außer acht gelassen, daß Produktivgenossenschaften eine gesellschaftspolitisch wünschenswerte und gleichwohl wirtschaftlich effiziente Alternative darstellen können. Es ist die Absicht dieses Aufsatzes, diese Behauptung genauer zu belegen und gleichzeitig einen Weg zur Etablierung eines größeren produktivgenossenschaftlichen Sektors in einem gemischtwirtschaftlichen System aufzuzeigen.

Die Errichtung eines derartigen Sektors ist zwar kein kurzfristig erreichbares Ziel.

Aber gerade der Mangel an langfristigem und visionärem Denken ist der Politik in den letzten Jahren doch immer wieder vorgeworfen worden. Ein breit angelegtes wirtschaftspolitisches Programm zur Errichtung eines dritten Sektors ist meiner Meinung nach in der Lage, attraktive visionäre Elemente in die Wirtschaftspolitik einzubringen, ohne unrealistisch zu sein. Es handelt sich also um keine abstrakte Utopie, sondern um ein *langfristiges*, aber trotzdem *realistisches* Ziel. Realistisch soll hier heißen, daß es sich unter der Voraussetzung, daß der politische Wille dazu vorhanden ist, verwirklichen läßt.

Um das zu illustrieren, wird nun kurz die Größe der produktivgenossenschaftlichen Sektoren in einigen westlichen Industrieländern dargestellt, wobei betont werden muß, daß diese „von allein“, also ohne die im letzten Abschnitt dieser Arbeit vorgeschlagenen Maßnahmen entstanden sind (Estrin, 1985, 345 ff.).

Der bei weitem größte Sektor³ befindet sich in Italien. Er umfaßte 1982⁴ ca. 500.000 Beschäftigte und 11.000 Unternehmen. In den Jahren zwischen 1976 und 1981 sind gemäß der „Nationalen Liga der Kooperativen“ (Lega) ca. 200.000 neue Arbeitsplätze geschaffen worden und 5000 neue Firmen entstanden. Die meisten Unternehmen sind in der Bau- und Dienstleistungsbranche angesiedelt. Aber auch in anderen (Industrie-)branchen sind Produktivgenossenschaften tätig.

In Frankreich gab es 1983 1080 Firmen mit ca. 35.000 Beschäftigten. Zwischen 1976 und 1983 entstanden 520 neue Genossenschaften und ca. 6000 Arbeitsplätze. Für den französischen Sektor existieren ausführliche ökonomische und statistische Untersuchungen, die belegen, daß der Grad der Partizipation der Arbeiter beträchtliche positive Effekte auf die Produktivität haben kann (Defourny, Estrin, Jones, 1985).

Vom englischen Sektor, der relativ klein ist, wird berichtet (Estrin, 1985), daß er Mitte 1984 ca. 900 Firmen mit beinahe 9000 Arbeitern umfaßte. Zwischen 1976 und 1981 entstanden 420 neue Firmen und ungefähr 4000 neue Arbeitsplätze.

Besonders interessant ist auch das Beispiel der um Mondragon (Baskenland) angesiedelten Genossenschaftsgruppe, die 1980 ca. 70 Unternehmen mit 16.500 Arbeitern umfaßte und deren wirtschaftliche Leistungsfähigkeit im Schnitt besser war als die vergleichbarer kapitalistischer Firmen (Flecker u. a. 1984; Thomas, Logan, 1982).

Während das größte Unternehmen in Mondragon 3000 Beschäftigte

hat, ist die Durchschnittsgröße der englischen und französischen Genossenschaften ziemlich klein. In Italien liegt die Durchschnittsgröße der Lega-Firmen in der Baubranche bei 175 Arbeitern. Selbstverwaltungsunternehmen können also relativ groß werden, im Gegensatz zum gängigen Vorurteil, das sie auf den kleinunternehmerischen Sektor beschränken will.

Bevor nun zum nächsten Abschnitt übergegangen wird, möchte ich noch betonen, daß *keines* der folgenden Argumente für die Vorteilhaftigkeit von Selbstverwaltung auf der Annahme eines „neuen“, altruistischen Menschen beruht. Der „Realismus“ meiner Argumente drückt sich auch dadurch aus, daß egoistische Arbeiterinteressen nicht von vornherein per Annahme ausgeschlossen werden, sondern explizit berücksichtigt werden.

2. Wichtige Charakteristika von Produktivgenossenschaften

Häufige Vorurteile über selbstverwaltete Unternehmen lauten: Es gibt keine Hierarchie; es gibt keine Vorgesetzten oder Chefs; alle können alles entscheiden; das Privateigentum an Produktionsmitteln ist abgeschafft etc.

Im Unterschied dazu besteht das entscheidende Merkmal eines selbstverwalteten Unternehmens darin, daß nicht die Besitzer des Eigenkapitals, sondern die Arbeitnehmer als Gesamtheit die Kontrolle über das Unternehmen ausüben. Es findet also keine Abschaffung *des* Privateigentums an Kapital statt, sondern die „Umverteilung“ eines ganz bestimmten Eigentumsrechtes – des Rechtes zur Festlegung der Firmenpolitik – von der Gesamtheit der stimmberechtigten Eigenkapitalbesitzer zur Gesamtheit der Arbeitnehmer des Unternehmens.

Produktivgenossenschaften im hier definierten Sinne unterscheiden sich daher sowohl von kapitalistischen Unternehmen als auch von verstaatlichten Unternehmen. Letztere zeichnen sich ja „nur“ dadurch aus, daß „der Staat“ an die Stelle der stimmberechtigten privaten Eigenkapitalbesitzer tritt. Das Recht zur Festlegung der Firmenpolitik – durch Hauptversammlungsbeschlüsse, Wahl von Aufsichts- und Geschäftsführungsorganen etc. – ist jedoch nach wie vor an den Kapitalbesitz gebunden. Kapitalistische und verstaatlichte Unternehmen kann man daher als kapitalorientierte oder kapitalverwaltete Unternehmungen bezeichnen.

2.1 Hierarchie und Einkommensungleichheit

Natürlich werden die Arbeitnehmer – vor allem in Mittel- und Großbetrieben – eine Kompetenzstruktur entwickeln, in der es Über- und Unterordnung geben wird⁵. Natürlich werden unterschiedliche Qualifikationen unterschiedlich entlohnt werden. Entscheidend ist in diesem Zusammenhang, daß die Binnenstruktur des Unternehmens

nicht durch das Interesse der Maximierung der Gewinne bestimmt ist, sondern sich an den Bedürfnissen der Arbeitnehmer orientieren wird. Man kann daher erwarten, daß die hierarchischen Strukturen nur dort eingeführt werden, wo sie zur Aufrechterhaltung einer technisch effizienten Produktionsgestaltung notwendig sind, daß eine Einkommensdifferenzierung hauptsächlich nur dann existieren wird, wenn die Knappheit bestimmter Qualifikationen sie erforderlich macht. In kapitalistischen Unternehmen hingegen dient Hierarchie und Einkommensdifferenzierung der Entsolidarisierung der Arbeiter, der Anstachelung des individuellen Eigennutzes, da dadurch die Arbeitsintensität der einzelnen erhöht und die kollektive Position der Arbeiter gegenüber dem Unternehmer geschwächt wird⁶. Demgegenüber kann man in Produktivgenossenschaften von vornherein eine größere Identität und Loyalität gegenüber der Firma erwarten⁷, da die Arbeiter sich selbst und ihren Kollegen schaden, wenn sie schlechte Arbeit leisten. Hierarchie und Einkommensdifferenzierung werden daher vermutlich auf ein produktionstechnisch erforderliches Minimum reduziert werden⁸.

2.2 Die Gewinn- und Risikoproblematik

Ein weiterer Vorteil der Selbstverwaltung besteht darin, daß die Arbeiter im Schnitt – wenn die Produktivität gleich hoch ist wie in vergleichbaren kapitalistischen Unternehmen – insgesamt ein höheres monetäres Einkommen beziehen werden: zusätzlich zu ihrem „Lohn“-einkommen erhalten sie noch einen Anteil am Gewinn. Damit ist natürlich auch eine „Gefahr“ verbunden, vor allem wenn das Unternehmen in einer Branche tätig ist, in der große Umsatzzwankungen vorkommen und in der die Fixkostenbelastung sehr groß ist: die Gefahr einer Einkommensreduktion durch Verluste. In einer Produktivgenossenschaft sind die Arbeiter *immer auch* an den Verlusten beteiligt. Aber zum einen wird die größere Unsicherheit in bezug auf die Schwankungen des individuellen Gesamteinkommens durch eine bedeutend größere Arbeitsplatzsicherheit unter Umständen sogar wettgemacht, weil Entlassungen gegen den Willen der Betroffenen praktisch nicht vorkommen werden. Zum anderen darf man nicht übersehen, daß die Arbeiter durch die Wahl von Management, Aufsichts- und Kontrollorganen entscheidenden Einfluß auf die Firmenpolitik haben und damit ihren Teil dazu beitragen können, Verluste zu verhindern.

Außerdem darf man nicht außer acht lassen, daß es Formen der Kapitalbeteiligung an Unternehmen gibt, bei denen die Kapitaleigentümer praktisch keinen Einfluß auf die Firmenpolitik haben, aber trotzdem am Gewinn oder Verlust beteiligt sind (stille Gesellschafter, Partizipationsscheine, stimmrechtslose Aktien, einzelvertragliche gesellschaftsrechtliche Vereinbarungen im Rahmen des nachgiebigen Gesellschaftsrechtes)⁹. Durch geeignete Finanzierungsinstrumente sind vertrauenswürdige Selbstverwaltungsunternehmen daher prinzipiell in der Lage, *einen Teil* ihrer Verlustrisiken loszuwerden, wenn sie dafür dem Risikoträger einen Teil der Gewinnchance überlassen. Eine völlige

Beseitigung des Risikos von Einkommensschwankungen kann aber sicher nicht erreicht werden. Hier muß aber betont werden, daß aus Gründen der wirtschaftlichen Effizienz diejenigen, die über die Firmenpolitik zu bestimmen haben, zumindest einen Teil des Risikos tragen müssen, das mit ihren Entscheidungen untrennbar verknüpft ist, da sie ansonsten jeden Anreiz verlieren, ökonomisch vernünftige Entscheidungen zu treffen. Da also immer ein Restrisiko bestehen bleiben wird und da dies auch vom Effizienzstandpunkt aus so sein soll, ist es ratsam, daß die Gründung von Produktivgenossenschaften in Sektoren mit geringen Umsatzschwankungen und mit verhältnismäßig geringem physischen Kapitalerfordernis erfolgt.

Die vom Effizienzstandpunkt aus gebotene Risikobeteiligung der maßgeblichen Entscheidungsträger ist gerade in der Verstaatlichten Industrie sträflich vernachlässigt worden. Wäre das Einkommen der Manager der VOEST-Alpine und der Intertrading in spürbarem Ausmaß vom ökonomischen Erfolg des Unternehmens abhängig gewesen, wobei als Erfolg das wirtschaftliche Ergebnis vor Hinzurechnung etwaiger staatlicher Subventionen zu definieren ist, so hätten die Manager vermutlich vorsichtiger agiert. Effizientes unternehmerisches Handeln verlangt eben die sorgfältige Abwägung von Gewinnchancen und Verlustrisiko, ohne daß dabei auf die Absicherung des Risikos durch öffentliche Subventionen geschielt werden kann.

Arbeiter in einem Selbstverwaltungsunternehmen erwerben also eine größere Arbeitsplatzsicherheit, aber unter Umständen auch eine größere Einkommensunsicherheit, da sie an den Verlusten beteiligt sind. Welcher Effekt letztlich überwiegt, kann a priori nicht gesagt werden. Für das Verlustrisiko werden sie jedoch auf alle Fälle durch ein höheres *mittleres* Einkommen entschädigt, da sie ja am Gewinn beteiligt sind. Es ist interessant, sich diese Problematik auch vor dem Hintergrund der österreichischen Unternehmensstrukturen zu verdeutlichen. Es gibt in Österreich immer noch eine große Anzahl von Einzelunternehmungen, Personengesellschaften und GesmbH's, in denen die Eigenkapitalgeber selbst – als Geschäftsführer z. B. – mitarbeiten. Sie befinden sich in bezug auf das Risiko in einer ähnlichen Situation, wie die Mitglieder von Produktivgenossenschaften. Kaum jemand würde jedoch auf die Idee kommen, die Risikoaufteilung in derartigen Betrieben als ineffizient zu charakterisieren. Schließlich haben die Betroffenen dieses Risiko unter Berücksichtigung der gegebenen institutionellen Alternativen freiwillig auf sich genommen. Dasselbe tun Arbeiter, wenn sie sich entschließen, in einem selbstverwalteten Unternehmen zu arbeiten. Selbst wenn es gelingt, durch ein breit angelegtes politisches Programm den Anteil dieser Unternehmen an der Produktion in Gewerbe und Industrie auf 10 bis 15 Prozent zu erhöhen, kann sich ein Arbeiter in der Regel immer noch für ein kapitalistisches oder staatliches Unternehmen entscheiden. Es ist daher zu erwarten, daß hier ein Prozeß der Selbstselektion stattfinden wird, der zu einer bestimmten Aufteilung der Arbeiter auf die verschiedenen Unternehmenstypen je nach deren Risikopräferenzen führen wird.

Beim vorigen Vergleich ist außerdem folgendes zu beachten: Da in jedem kapitalistischen Unternehmen neben den Fixkosten für die Kapitalkaufwendungen auch die Lohnkosten kurzfristig eine fixe Ausgabe darstellen, die unabhängig vom ökonomischen Erfolg auf alle Fälle zu bezahlen sind, ist der für die Eigenkapitalbesitzer nach dem Abzug dieser Kosten verbleibende Gesamtbetrag in der Regel viel stärker risikobehaftet als das Durchschnittseinkommen eines Arbeiters in einem selbstverwalteten Unternehmen. In letzterem sind die gesamten Einkommen der Arbeiter (die „Lohnkosten“) eben gerade *keine* Ausgaben, die unabhängig vom Unternehmenserfolg ausbezahlt werden. Das Risiko eines Arbeiters ist deshalb u. U. zwar höher als in kapitalistischen Unternehmen, in der Regel aber geringer als das Risiko eines Einzelunternehmers bzw. eines Gesellschafters einer Personengesellschaft oder einer GesmbH (Fehr, 1985, 311).

2.3 Weitere Vorteile der Selbstverwaltung

Unter 2.1 und 2.2 sind bereits einige Vorteile von Produktivgenossenschaften – relativ zu kapitalorientierten Unternehmen – herausgestrichen worden. Es ist zu vermuten, daß der Abbau von Hierarchie und Einkommensdifferenzierung einen wichtigen Beitrag zur Verminderung des Entfremdungsgefühles der Arbeiter leisten kann. Die Beteiligung am Gewinn *und* an den wichtigsten Firmenentscheidungen kann sich in dieser Hinsicht gleichfalls positiv auswirken.

2.3.1 Beseitigung von Konfliktkosten

Durch die Beseitigung des Interessenkonfliktes zwischen Kapital und Arbeit im Produktionsprozeß entfallen außerdem eine ganze Reihe von Konfliktkosten (Fehr, 1987, 286 ff.) Dabei geht es nicht bloß um die Vermeidung von Streikkosten. Der Konflikt zwischen Kapital und Arbeit führt auch häufig zur strategischen Ausnützung von Informationsmonopolen. Jede Seite hat ein Interesse an der Verheimlichung und Verzerrung von gewissen Informationen, da eine Enthüllung der objektiven Gegebenheiten eine Verschlechterung der Kampfposition mit sich bringen würde. Die Leistungswilligkeit und -fähigkeit von Arbeitern, der durchschnittliche Arbeitsaufwand, der mit der Erfüllung bestimmter Aufgaben verbunden ist, kann hier genauso als Beispiel dienen wie die Verheimlichung der Bevorzugung oder Benachteiligung bestimmter Arbeiter oder die strategische Ausnützung von Informationen über die Lage des Unternehmens durch die Geschäftsführung. Daß damit ein Klima wechselseitigen Mißtrauens geschaffen wird und daß darunter die Qualität und die Ausführung von Entscheidungen leidet, erscheint offensichtlich.

Es ist zu vermuten, daß derartige Kosten in selbstverwalteten Unternehmen zumindest teilweise wegfallen. Der demokratische Zugang zu

den Büchern der Firma erschwert die Verheimlichung von Informationen durch die oberen Positionen; die Beteiligung am Residualeinkommen vermindert den Anreiz und die größere horizontale Kontrolle vermindert die Möglichkeit der Verzerrung von Informationen durch die unteren Hierarchiepositionen. Schließlich kann man auch erwarten, daß die Beteiligung an den Grundsatzentscheidungen die Bereitschaft der Arbeiter zur Ausführung der damit verbundenen Detailanweisungen der Vorgesetzten erhöht.

Kurzum, in einer durch den Konflikt zwischen Arbeit und Kapital geprägten Unternehmensorganisation wird ein Teil der Initiative und der Handlungs- und Organisationsfähigkeit von Arbeitnehmern unproduktiv gebunden, während sie in selbstverwalteten Firmen in den Dienst einer produktiven Entwicklung des Unternehmens gestellt werden können. Produktivgenossenschaften ermöglichen daher auch eine bessere Ausschöpfung der unternehmerischen Potentiale einer Gesellschaft. Die Einbindung der Arbeiter in die Verantwortung für die Firma dürfte außerdem zu einer stärkeren nichtmonetären (psychischen) Honorierung unternehmerischer Initiative beitragen. Personen mit guten Ideen, die maßgeblich dazu beitragen, daß sich eine Produktionsgenossenschaft am Markt behauptet, können – neben einer entsprechenden Bezahlung – vermutlich mit einer hohen Wertschätzung durch die Arbeiter rechnen. Diese psychische Honorierung sowie das im allgemeinen bessere Betriebsklima könnte dazu beitragen, daß sich Manager mit einer *monetären* Entlohnung zufriedengeben, die unterhalb des Gehaltes in vergleichbaren kapitalorientierten Firmen liegt¹⁰. (In den Selbstverwaltungsfirmen von Mondragon scheinen derartige Phänomene eine Rolle zu spielen.)

2.3.2 Maximierung der Wohlfahrt der Beschäftigten

Als wichtigsten Vorteil von Selbstverwaltungsunternehmen erachte ich die Ersetzung des Prinzips der Gewinnmaximierung bzw. der Maximierung des Nutzens derjenigen Kapitalbesitzer, die das Unternehmen kontrollieren, durch das Prinzip der Maximierung der Wohlfahrt der Arbeitnehmer. Was die jeweiligen Arbeiter dabei unter Wohlfahrt verstehen, ist natürlich a priori nicht eindeutig entscheidbar und unterliegt in der Praxis einem komplizierten Prozeß der Willensbildung, in dem die wechselseitige Beeinflussung der Arbeiter, Lernprozesse und Interessenkompromisse zwischen den Beteiligten eine große Rolle spielen werden.

Zu welchem Resultat auch immer dieser Willensbildungsprozeß führen mag, allein die Tatsache, daß die ganze Geschichte der mehr als 100jährigen Auseinandersetzungen zwischen Arbeit und Kapital im Produktionsprozeß auch die Geschichte des Kampfes um die Berücksichtigung von vernachlässigten Arbeiterbedürfnissen ist, macht die Bedeutung der Ersetzung des Prinzips der Gewinnmaximierung durch das Prinzip der Wohlfahrtsmaximierung der Arbeiter klar.

Während der gewinnmaximierende Unternehmer das mit jeder Produktion verbundene Arbeitsleid nur insofern bei seinen Entscheidungen berücksichtigen wird, als er die Arbeiter für ihre Mühe (und für Lärm, Schmutz und Streß etc.) *monetär* entschädigen muß, insofern das Arbeitsleid also in monetäre Kosten „umgewandelt“ wird, werden die Arbeiter einer Produktivgenossenschaft ihr Arbeitsleid *direkt* berücksichtigen¹¹. Wenn Entscheidungen über die Arbeitsgeschwindigkeit bzw. über die Arbeitsbedingungen im allgemeinen anstehen, werden die betroffenen Arbeiter *alle Kosten*¹², also auch die rein *psychischen Kosten*, berücksichtigen, denn sie sind es ja, die diese Kosten zu tragen haben.

(In Fehr [1988, Kapitel 3.2] ist beispielsweise gezeigt worden, daß kapitalistische Firmen die Arbeiter zu einer – gemessen an ihren Präferenzen – zu hohen Arbeitsleistung [Arbeitszeit] zwingen können, während die Arbeitsleistung in Produktionsgenossenschaften genau den Arbeiterpräferenzen entspricht.)

Ich vermute daher, daß die Anzahl der Arbeitsunfälle, die Häufigkeit von Berufskrankheiten und die psychosomatischen Störungen, die durch innerbetriebliche Konkurrenz, Arbeitsdruck und schlechte Arbeitsbedingungen hervorgerufen werden, mittel- und langfristig abnehmen werden. Diese sozialen Kosten der Produktion, die in meinen Augen mindestens so wichtig waren und sind wie die heute vieldiskutierten ökologischen Kosten, können somit durch selbstverwaltete Betriebe stark reduziert, in manchen Fällen vielleicht auch völlig beseitigt werden. Selbstverwaltung ist somit auch ein Instrument zur Humanisierung der Arbeitswelt, zur Verminderung der „Umwelt“-verschmutzung *im* Produktionsprozeß.

Bereits bei Adam Smith, der immer als Kronzeuge für die Vorteile einer kapitalistischen Wirtschaft angeführt wird, läßt sich die Darstellung einer ganz besonderen Form von *sozialen Kosten* der Produktion finden: Die mit jeder Form der extremen Arbeitsteilung und Spezialisierung einhergehende Abstumpfung und psychische „Verelendung“ der Arbeiter und ihrer Familien (!). Durch Arbeitsteilung und Spezialisierung läßt sich sicherlich die Produktivität der Produktion stark steigern. Der privatkapitalistische Unternehmer hat in der Regel wiederum keine Veranlassung, diese Kosten der Abstumpfung und die damit verbundene Entwertung bzw. Zerstörung des Arbeitsvermögens bei seinen Entscheidungen zu berücksichtigen; für ihn wirkt sich zunächst nur die produktions- und gewinnsteigernde Wirkung der Spezialisierung aus. Die Arbeiter hingegen haben die – in der Zukunft anfallenden und deshalb häufig unterschätzten – Kosten der Spezialisierung zu tragen.

Produktivgenossenschaften werden deswegen vermutlich eher dazu bereit sein – zumindest im Laufe der Zeit und wenn ein bestimmtes Niveau der Befriedigung der materiellen Bedürfnisse erreicht ist –, Spezialisierung und Arbeitsteilung zugunsten einer langfristigen Sicherung bzw. Erweiterung des Humanvermögens zu vermindern. Es mag daher zutreffen, daß sie kurzfristig höhere Stückkosten haben, weil sie

auf gewisse Produktionszuwächse verzichten und daher im Konkurrenzkampf mit kapitalistischen Firmen nicht mithalten können. Da die höheren Stückkosten aber dadurch zustande kommen, daß das gewinnmaximierende Unternehmen *soziale* Kosten verursacht, ohne sie zu tragen, daß es also ineffizient ist, erwächst daraus die Rechtfertigung einer zusätzlichen Besteuerung kapitalistischer bzw. einer steuerlichen oder sonstigen öffentlichen Förderung selbstverwalteter Unternehmen.

Die Tatsache, daß selbstverwaltete Unternehmen sich gegen ihre kapitalistischen Konkurrenten nicht bzw. kaum durchsetzen konnten – was sich darin ausdrückt, daß die Anzahl dieser Unternehmen relativ klein geblieben ist – dürfte sicher *auch damit* zusammenhängen, daß sie eine Tendenz zur Internalisierung sozialer Kosten haben, auch wenn sie dafür keine Abgeltung durch öffentliche Förderungen erhalten. Das steht durchaus nicht im Gegensatz zu vielen empirischen Untersuchungen, die eine höhere Produktivität der *existierenden* Selbstverwaltungsunternehmen relativ zu ihren staatlichen oder kapitalistischen Konkurrenten belegen¹³.

Beinahe alle Untersuchungen gelangen zu dem Ergebnis, daß die Produktivität – vor allem aufgrund der Gewinnbeteiligung – mindestens so hoch, häufig sogar höher ist, als diejenige ihrer kapitalorientierten Konkurrenten.

Mehrere Argumente können zur Begründung einer höheren Produktivität vorgebracht werden: Die Beteiligung der Arbeiter am Residuum bzw. „Gewinn“ stellt – relativ zur kapitalistischen Unternehmung – einen zusätzlichen Arbeitsanreiz dar (Fehr, 1987). Außerdem wird dadurch das Interesse an der Weitergabe und Neuproduktion von Informationen über den Produktionsprozeß sowie an der schonenden Behandlung des Maschinenparks stimuliert. In kapitalistischen Unternehmen sind die Arbeiter bei der Interessendurchsetzung viel stärker auf die Exit-Option, d. h. auf eine hohe Mobilitätsbereitschaft angewiesen. Die weitgehenden Mitwirkungsmöglichkeiten in Produktionsgenossenschaften reduzieren die Mobilitätsbereitschaft und die Fluktuationsrate. Damit geht eine Senkung des Verlustes an betriebsspezifischem Humankapital einher (Fehr, 1988, Kapitel 3.2).

Diese Argumente sind insofern von Bedeutung, als sie zeigen, daß Selbstverwaltung sogar produktiver sein kann, obwohl ihr eine Tendenz innewohnt, einen Teil des Produktivitätszuwachses nicht in Form eines höheren physischen Outputs und einem damit verbundenen höheren monetären Einkommen zu realisieren, sondern in Form eines geringeren Arbeitsleides (z. B. durch geringere Arbeitsgeschwindigkeit). Durch die Konkurrenz mit kapitalistischen Firmen dürften die am Markt überlebenden Selbstverwaltungsunternehmen gezwungen worden sein, einen größeren Anteil des Produktivitätsgewinnes in der Form eines höheren physischen Outputs bzw. geringerer Stückkosten zu realisieren. Dies würde die relativ gute Leistung in bezug auf die meßbare Produktivität bei den existierenden (überlebenden) Unternehmen erklären¹⁴.

2.3.3 Positive externe Effekte

Bevor nun zu den potentiellen Ineffizienzen übergegangen wird, ist noch ein weiterer positiver externer Effekt der Selbstverwaltung auszuführen. Da die meisten Menschen einen Großteil ihrer Zeit als Arbeitnehmer in privaten und staatlichen Unternehmen verbringen, ist damit zu rechnen, daß die Bedingungen, unter denen sie arbeiten müssen, nicht bloß ihr Verhalten am Arbeitsplatz, sondern auch ihre Handlungen in der Familie und im öffentlichen Leben mitprägen. In diesem Zusammenhang kann man vermuten, daß demokratische Produktionsbedingungen, die weit stärker als die relativ autoritär und sehr hierarchisch strukturierten Organisationsformen in kapitalorientierten Unternehmen auf die physische und psychische Integrität der Arbeiter Rücksicht nehmen und die das Erlernen demokratischer Umgangsformen gestatten, auch eine positive Rückwirkung auf das Familienleben und das politische Leben haben werden.

Lernprozesse dieser Art sind sicherlich nicht kurzfristig zu erwarten und können durch vielerlei Umstände blockiert werden. Eine in den USA durchgeführte Untersuchung ergab jedoch Indizien dafür, daß die Arbeiter selbstverwalteter Unternehmen überproportional an der aktiven Mitgestaltung der politischen Willensbildung in den Gemeinden beteiligt sind (Smith, 1985). Ein ermutigendes Ergebnis, auch wenn man sich vor voreiligen Verallgemeinerungen hüten sollte.

2.4 Potentielle Ineffizienzen und Schwierigkeiten der Selbstverwaltung

Eine demokratische Produktionsorganisation hat nur einen Sinn, wenn die Unternehmen über ihre Firmenpolitik autonom, d. h. unabhängig vom *direkten* Zugriff staatlicher Behörden, entscheiden können. Selbstverwaltung ist daher nur in einer marktwirtschaftlichen Umgebung möglich und sinnvoll. Selbstverständlich stehen dem Staat alle indirekten Instrumente (Steueranreize, Subventionen etc.), alle Gebots- und Verbotsregelungen und die makroökonomischen Instrumente (Fiskalpolitik etc.) zur Steuerung des Unternehmensverhaltens zur Verfügung, die bereits jetzt in bezug auf kapitalistische Firmen Anwendung finden.

2.4.1 Die Beschäftigungspolitik

Jede Marktwirtschaft, also auch eine solche, die aus Produktivgenossenschaften besteht, dürfte zu makroökonomischen Instabilitäten neigen und bedarf daher der staatlichen Steuerung. Während kapitalistische Firmen jedoch eine starke Tendenz haben, bei wirtschaftlichen Schwierigkeiten Beschäftigte abzubauen, ist dies in selbstverwalteten Firmen nur in sehr abgeschwächtem Ausmaß, u. U. vielleicht gar nicht, der Fall (Fehr, 1988, Kapitel 3). Es ist sehr wahrscheinlich, daß hier Entlassungen nur dann stattfinden werden, wenn das Überleben der

Firma sonst nicht gesichert werden kann¹⁵. Je größer der Anteil selbstverwalteter Firmen an der Gesamtwirtschaft, desto leichter kann die Vollbeschäftigung – auch bei widrigen wirtschaftlichen Umständen, wie Nachfragerückgängen oder Rohstoffpreissteigerungen – *aufrechterhalten* werden.

Schwierigkeiten können sich jedoch bei der *Beseitigung* einer bereits bestehenden Arbeitslosigkeit ergeben, sofern die Arbeiter rein egoistisch motiviert sind *und* sofern starke egalitäre Tendenzen innerhalb der Unternehmen vorherrschen. Die Auswirkung einer egoistischen Haltung läßt sich wie folgt illustrieren: Angenommen es existiert eine gewisse Arbeitslosigkeit und der Produktpreis sowie die Nachfrage steigen leicht an. Es ist ohne weiteres möglich, ich halte es sogar für wahrscheinlich, daß die Beschäftigten den zusätzlich nachgefragten Output durch Überstunden erzeugen, anstatt Arbeitslose einzustellen (Fehr, 1988, Kapitel 2). Erst wenn die Einkommensbedürfnisse der Beschäftigten befriedigt sind, kommt es dann zu einer Verringerung der Arbeitslosigkeit.

Das nächste Beispiel illustriert die Problematik egalitärer Einkommen: Angenommen die 100 derzeitigen Mitglieder einer Produktivgenossenschaft, die alle ähnliche Qualifikationen besitzen sollen, erhalten alle ein Nettoeinkommen von öS 13.000,- pro Monat. Die Nettoeinkommen in vergleichbaren kapitalistischen Firmen betragen öS 11.000,- pro Monat. Die Einstellung eines zusätzlichen Arbeiters sollte in beiden Firmentypen einen Nettoumsatzzuwachs von monatlich öS 12.000,- bewirken. Die derzeit Arbeitslosen sind bereit, den Job um öS 11.000,- anzunehmen. Der kapitalistische Unternehmer stellt auf alle Fälle einen zusätzlichen Arbeiter ein, da er daran $\text{öS } 12.000 - \text{öS } 11.000 = \text{öS } 1000$ verdient. Das selbstverwaltete Unternehmen wird den Arbeiter *nicht* einstellen, wenn das Egalitätsprinzip eingehalten wird und Egoismus vorherrscht, da der neue Arbeiter fast öS 13.000,- kostet, aber nur öS 12.000,- einbringt und somit das Durchschnittseinkommen auf $(100 \times 13.000 + 12.000)/101 = \text{öS } 12.990,10$ senkt.

Im Hinblick auf die Überstundenproblematik ist festzustellen, daß ähnliche Phänomene in den heute existierenden kapitalorientierten Firmen auch vorkommen und durch zusätzliche Steuern auf Überstunden abgeschwächt oder beseitigt werden können. Es handelt sich also um keinen spezifischen Nachteil der Selbstverwaltung. Das zweite Beispiel wurde ausgewählt, weil es – in der theoretischen Literatur zu diesem Thema – einen Hauptvorwurf gegen Produktivgenossenschaften illustriert, der gegen kapitalistische Firmen nicht erhoben werden könne (Vanek, 1970, Ireland/Law, 1982, Fehr, 1988, Kapitel 2). Meines Erachtens ist es sehr unwahrscheinlich, daß die Arbeiter vollkommen egoistisch sind *und* gleichzeitig auf dem Egalitätsprinzip beharren. Wenn unter den Beschäftigten wirklich eine Ethik der Gleichheit vorherrschen sollte, dann bedeutet das ja gerade, daß sie bereit sind, sich die Aufrechterhaltung der Gleichheit etwas kosten zu lassen. Dann werden sie aber auch in einem gewissen Umfang zusätzliche Arbeiter einstellen, selbst wenn das ihre Durchschnittseinkommen senkt.

Herrscht umgekehrt der reine Egoismus vor, dann ist es unwahrscheinlich, daß sich die Beschäftigten einer Gleichheitsethik verpflichtet fühlen. In diesem Falle werden sie dem neu Eingestellten öS 11.000,- bezahlen und die Differenz zwischen öS 11.000,- und dem Nettoumsatzzuwachs von öS 12.000,- wird sich einkommenserhöhend bei den „Alten“ niederschlagen. Alle Beteiligten können sich durch die Neueinstellung somit besser stellen. Es ist daher zu erwarten, daß bei Vorherrschenden egoistischer Motivationen eine gewisse Einkommensdifferenzierung zwischen „neuen“ und „alten“ Arbeitern entstehen wird. Die demokratischen Rechte sollten jedoch ungeteilt allen Arbeitern zustehen. Im Laufe der Zeit haben die „neuen“ die Möglichkeit, zu „alten“ Arbeitern mit höherem Einkommen zu werden. Der entscheidende Punkt ist aber, daß durch die beschriebene Form der Einkommensdifferenzierung alle komparativen Nachteile im Hinblick auf die *Beseitigung* einer bestehenden Arbeitslosigkeit verschwinden, auch wenn die Arbeiter rein egoistisch motiviert sind.

2.4.2 Institutionelle Stabilität

Unter 2.3.2 ist bereits eine Ursache für die seltene Existenz von Produktivgenossenschaften angeführt worden: die Tendenz zur Internalisierung sozialer Kosten der Produktion. Eine andere Möglichkeit ist eben bei der Einkommensdifferenzierung angeklungen: Nichts hindert die Beschäftigten daran, neuen Arbeitern die Selbstverwaltungsrechte vorzuenthalten und somit gegenüber diesen die Rolle eines kapitalistischen Unternehmers zu übernehmen. Dies erleichtert vermutlich im Konkurrenzkampf mit einer überwiegend feindlichen Umwelt zwar das Überleben des Unternehmens, allerdings nicht als *selbstverwaltetes* Unternehmen. Aber selbst wenn die Umgebung vorwiegend aus Produktivgenossenschaften besteht, haben *erfolgreiche* Selbstverwaltungsfirmen stets einen Anreiz zur Umwandlung in kapitalistische. Ohne zusätzliche Vorkehrungen handelt es sich daher um einen inhärent instabilen Firmentyp.

Es existieren allerdings verschiedene institutionelle Möglichkeiten zur Verhinderung von Umwandlungsprozessen. Da die Unternehmen aus besagten Gründen zumindest anfänglich auf öffentliche Hilfe angewiesen sein dürften, kann durch vertragliche Vereinbarungen zwischen Behörden und Firmen die vollständige Rückzahlung der öffentlichen Förderungen für den Fall der Verletzung des Selbstverwaltungsprinzips festgelegt werden. Außerdem kann in den Unternehmensverfassungen bei Entscheidungen über die Vorenthaltung demokratischer Rechte gegenüber bestimmten Arbeitern die Einstimmigkeit gefordert werden. Die Wahrscheinlichkeit, daß zumindest eine Minderheit der stimmberechtigten Mitglieder dem demokratischen Prinzip die Treue hält, dürfte sehr hoch sein.

Eine weitere Möglichkeit zur Verminderung des Umwandlungsanreizes besteht in der Durchsetzung erweiterter Mitbestimmungsrechte der

Lohnarbeiter in den kapitalistischen und staatlichen Firmen. Schließlich ist noch davon auszugehen, daß sich ein groß angelegtes politisches Programm zur Etablierung eines Selbstverwaltungssektors sowieso nur durchsetzen läßt, wenn die öffentliche Diskussion und die Werthaltungen einer großen Zahl von Menschen von der Idee der Partizipation stark beeinflußt werden. Eine Umwandlung würde dann gegen ein vorherrschendes ethisches Prinzip verstoßen und mit dementsprechenden moralischen Sanktionen belegt werden.

2.4.3 Die Investitionspolitik

Ein populäres Argument lautet, daß die Spar- und Investitionsneigung von Arbeitern geringer ist als diejenige der Kapitalbesitzer und daß kapitalistische Unternehmen folglich mehr investieren als selbstverwaltete. Dieses Argument *kann* zutreffend sein; es belegt jedoch auf keinen Fall automatisch die überlegene Effizienz kapitalistischer Unternehmen. Genausowenig wie ein höheres gemessenes Sozialprodukt mehr Wohlfahrt impliziert, bedeuten höhere Investitionen eine höhere Effizienz.

Meines Erachtens gibt es zwei wichtige Ursachen für die Möglichkeit eines geringeren Investitionsniveaus in Produktivgenossenschaften: (1) Die Existenz kollektiver Eigentumsrechte und (2) die Existenz von imperfekten Kapitalmärkten.

Sofern kollektive Eigentumsrechte und vollkommene Konkurrenzmärkte vorherrschen, ist das geringere Investitionsniveau sicher ineffizient. Bei Kollektiveigentum verlieren die Arbeiter den Anspruch auf die von ihnen geleisteten Beiträge zur Investitionsfinanzierung. Solange sie Mitglied der Genossenschaft sind, nützt ihnen die Investition nur durch die dadurch erzielte Erhöhung des Arbeitseinkommens. Die Situation ist vergleichbar mit einem Sparbuch, dessen Sparsumme in das Eigentum der Bank übergeht, wobei der ursprüngliche Eigentümer für eine bestimmte Zeit Zinsen ausbezahlt bekommt. Nach Ablauf dieser Zeitspanne bzw. nach dem Ausscheiden des Arbeiters aus der Firma, erlöschen sämtliche Ansprüche. Es liegt auf der Hand, daß eine derartige Regelung die Spar- und Investitionstätigkeit gravierend hemmen wird.

Es gibt allerdings eine ganz einfache Lösung dieser Schwierigkeit: die Einführung individueller Eigentumsrechte. Alle Beiträge der Mitglieder zur Finanzierung des Unternehmens werden auf individuellen Kapitalkonten gutgeschrieben. Meines Erachtens wäre es sogar sehr vorteilhaft, wenn *jeder* Arbeiter beim Firmeneintritt oder im Laufe seiner Zugehörigkeit einen Kapitalbeitrag in der Höhe von 3 bis 5 Monatsgehältern leistet, weil dadurch die Bindung an das Unternehmen und das Interesse an guten Entscheidungen erhöht wird (Fehr, 1985, 285 ff.).

Derartige Kapitalkonten könnten auch der finanziellen „Abfederung“ des Restrisikos dienen, das die Mitglieder zu tragen haben. Schlechte Firmenergebnisse würden sich dann nur teilweise in einer Reduktion

der ausbezahlten Arbeitseinkommen niederschlagen. Der andere Teil könnte durch eine Verminderung der auf den Kapitalkonten festgehaltenen individuellen Ansprüche aufgefangen werden. Bei gutem wirtschaftlichen Erfolg würden andererseits nicht bloß die ausbezahlten „Löhne“, sondern auch die Kapitalansprüche erhöht. Scheidet jemand aus, so entsteht ein Recht auf die Ausbezahlung der gesamten Kapitalansprüche. Unterschiedlich hohe Finanzierungsbeiträge dürfen aber auf keinen Fall unterschiedliche Rechte in bezug auf die demokratische Teilhabe an Firmenentscheidungen mit sich bringen.

Wenn die Kapitalmärkte unvollkommen sind, kann es dazu kommen, daß Banken oder andere externe Kapitalgeber ihre Finanzierungsbeiträge rationieren. Das Investitionsniveau ist dann von den Sparleistungen des kapitalistischen Unternehmers bzw. der Mitglieder des Selbstverwaltungsunternehmens abhängig. Aufgrund der ungleichen Einkommens- und Vermögensverteilung in kapitalistischen Marktwirtschaften ist es wahrscheinlich, daß die Personengruppe, in deren Besitz sich kapitalistische Unternehmen befinden, mehr Geld für Investitionen erübrigen kann als die Mitglieder der Genossenschaft (Vogt, 1983, 165 ff.).

Eine spezielle Form der Rationalisierung ergibt sich, wenn die externen Kapitalgeber von den Selbstverwaltungsfirmen höhere Zinsen verlangen. Welche Form der Rationierung auch vorherrschen wird, für Produktivgenossenschaften ergeben sich daraus in der Regel Wettbewerbsnachteile, die nicht auf Ineffizienz, sondern auf dem geringeren Vermögen und den damit verbundenen geringeren Sicherstellungsleistungen beruhen. Daraus erwächst eine weitere Rechtfertigung für die öffentliche Förderung und nicht, wie manche voreilig glauben, für die komparative Ineffizienz der Selbstverwaltung.

2.4.4 Selbstausbeutung?

Es vergeht kaum eine Diskussion über Produktivgenossenschaften, in der nicht der Vorwurf der Selbstausbeutung von kapitalismuskritischen Zeitgenossen erhoben wird. Eine Variante des Selbstausbeutungsvorwurfes lautet wie folgt: Kapitalismus und Marktwirtschaft, sowie die mit jeder Marktwirtschaft verbundene Konkurrenz gehören untrennbar zusammen; sie sind zwei Seiten derselben Medaille. Der mit jeder Marktwirtschaft verbundene Zwang zur Kapitalverwertung – der unter Hinweis auf Marx bloß behauptet, aber nicht begründet wird (siehe Elster J., 1985) – und die damit verbundene Ausbeutung der Arbeit durch das Kapital existiere daher auch in einer reinen Selbstverwaltungswirtschaft, da eine zentrale – gebrauchswertorientierte – Planung und Selbstverwaltung nicht kompatibel sind.

Es würde über den Rahmen dieses Beitrages hinausgehen, die logischen und normativen Aporien des marxistischen Ausbeutungsbegriffes zu diskutieren (siehe dazu Roemer J., 1985). Die katastrophalen politischen und wirtschaftlichen Konsequenzen einer gebrauchswert-

orientierten Planung (Nove, 1983) dürften darüber hinaus die meisten Kapitalismuskritiker dazu veranlaßt haben, dem Markt in ihren gesellschaftspolitischen Alternativen eine nicht unbedeutende Rolle zuzuweisen. Sofern die marxistischen Kritiker auf die sozialen Kosten verweisen, die mit jeder Wettbewerbswirtschaft einhergehen, läßt sich argumentieren, daß es sich dabei in erster Linie um ein Problem der politischen Durchsetzung von geeigneten staatlichen Maßnahmen handelt. Nicht die Marktwirtschaft an sich, sondern die politischen Machtverhältnisse in einer Marktwirtschaft, die beinahe ausschließlich aus kapitalorientierten Betrieben besteht, verhindern eine angemessene Internalisierung sozialer Kosten. Schließlich ist auch noch darauf zu verweisen, daß Planwirtschaften die Schwierigkeit der Vermeidung der ökologischen Kosten der Produktion in der Regel noch schlechter gelöst haben, als die westlichen Marktwirtschaften.

Von größerer Relevanz ist eine zweite – weniger fundamentale – Variante des Selbstausbeutungsvorwurfes. Er bezieht sich nicht auf Ausbeutung im marxistischen Sinne, sondern auf das subjektive Gefühl der Arbeitsüberlastung der Mitglieder von bestehenden Produktivgenossenschaften.

Mehrere Ursachen können zu einem Gefühl der Arbeitsüberlastung beitragen. Sofern die Produktivgenossenschaft aus der Fortführung eines in Konkurs gegangenen kapitalistischen Unternehmens entstanden ist, schleppt sie natürlich eine ganze Reihe von historisch gewachsenen Lasten mit sich. Schlechte Organisationsstrukturen oder ein schlechtes Betriebsklima und die zusätzlichen Anforderungen einer demokratischen Führungsstruktur mögen zu einer Überlastung der Mitglieder führen. Aus diesem Grund ist bei der Übernahme von zahlungsunfähigen Firmen durch die Arbeiter besondere Vorsicht geboten.

Eine andere – vor allem in „linken“ Projekten vorherrschende – Ursache dürfte das zu hohe Anspruchsniveau der Genossenschaftsmitglieder sein. Die Ablehnung jeglicher Einkommensdifferenzierung führt zur Abwanderung oder verhindert die Anwerbung gut qualifizierter Facharbeiter oder Manager. Die verbleibenden sind häufig gar nicht oder erst nach hohen Übergangsverlusten in der Lage, die bestehenden Aufgaben zu übernehmen. Das Gefühl der Überforderung ist dann eine natürliche Folge. Der Anspruch völliger Egalität kann auch die Herausbildung einer effizienten Kompetenzstruktur verhindern. Daraus erfolgen schlechte Entscheidungen und hohe Kosten; um als Unternehmen zu überleben, ist dann wiederum ein höherer Arbeitseinsatz geboten. Schließlich ist zu vermuten, daß nicht selten die Kosten einer demokratischen Entscheidungsfindung unterschätzt werden. Es ist eben nicht sinnvoll, prinzipiell alles einer kollektiven Entscheidung zu unterwerfen. Dieses „Ideal“ ist wegen der damit verbundenen hohen Kosten (Geld- und Zeitaufwand für die Bewertung von Alternativen und für Diskussionen, Aufwand an psychischer Energie) gar nicht anzustreben. Je nach der gebotenen Schnelligkeit einer Entscheidung, der Anzahl der betroffenen Arbeiter und der Bedeutung für das ganze Unterneh-

men sind unterschiedliche Entscheidungsregeln und -träger vorzusehen. Systematische Beratungs- und Bildungsaktivitäten und die wissenschaftliche Auswertung bestehender Erfahrungen mit Produktivgenossenschaften erlauben allerdings eine Lösung derartiger Probleme (siehe Langfassung dieser Arbeit und Fußnote 17).

Selbst wenn keine historischen Erblasten von Konkursbetrieben übernommen werden und keine überhöhten Ansprüche vorliegen, ist aber damit zu rechnen, daß sich ein Gefühl permanenter Arbeitsüberlastung einstellen wird. Insofern sind die folgenden Ursachen die wichtigsten: Die Tendenz zur Internalisierung der sozialen Kosten *im* Produktionsprozeß und die Rationierung der Produktivgenossenschaften auf dem Kapitalmarkt.

In Abschnitt 2.3.2 ist argumentiert worden, daß selbstverwaltete Unternehmen eine Tendenz haben, *alle* Kosten der Produktion zu berücksichtigen. Kapitalistische Unternehmen tun dies in der Regel – aufgrund der „Imperfektionen“ des Arbeitsmarktes – nicht. Um im Wettbewerb mitzuhalten, müssen die Genossenschafter daher – gemessen an ihren Präferenzen – mehr bzw. unter unangenehmeren Bedingungen arbeiten. Der subjektive Wunsch nach besseren Arbeitsbedingungen muß ständig im Interesse der Wettbewerbsfähigkeit zurückgestellt werden, sodaß ein Gefühl der Arbeitsüberlastung entsteht.

Man nehme einmal an, daß kapitalistische Unternehmen und Produktivgenossenschaften denselben Grad der Internalisierung von Kosten realisieren. Aufgrund der Rationierung der letzteren auf dem Kapitalmarkt, die sich in höheren Zinsen oder der völligen Weigerung einer Kapitalbereitstellung ausdrückt, entsteht wiederum ein Wettbewerbsnachteil. Für die Mitglieder überlebender Selbstverwaltungsunternehmen existiert somit wiederum ein Widerspruch zwischen ihren Präferenzen und den Wettbewerbszwängen.

Die beiden zuletzt genannten Ursachen sind – jede für sich genommen – hinreichend zur Erklärung einer permanenten Arbeitsüberlastung. Daraus entsteht jedoch kein Argument gegen die Produktivgenossenschaften, sondern für die Beseitigung dieser Wettbewerbsnachteile durch staatliche Förderungen.

Das Selbstausbeutungsargument wird nicht bloß von marxistisch orientierten Sozialwissenschaftlern und Aktivisten der Alternativbewegung, sondern auch von den Gewerkschaften vorgebracht. Sie befürchten, daß die Mitglieder der Produktivgenossenschaften Verstöße gegen arbeits- und sozialrechtliche Vorschriften (z. B. zu viele Überstunden, Verzicht auf Inanspruchnahme des Urlaubs, Gratis- und Extraschichten) billigen werden, und daß es dadurch zu einer Aushöhlung von gesetzlichen und kollektivvertraglichen Schutzbestimmungen für Arbeiter in kapitalistischen Unternehmen kommt.

Bei der Beurteilung dieses Argumentes kommt es darauf an, unter welchen Voraussetzungen und warum Arbeiter Verstöße gegen Schutzbestimmungen dulden bzw. billigen. Sofern der Mangel an Kapital – wegen der Rationierung der Finanzmittel für selbstverwaltete Unternehmen – die Arbeiter dazu zwingt, kann man durch wirtschaftspoliti-

sche Eingriffe (billige Kredite, Steuernachlässe etc., siehe Abschnitt 3.2 und 3.3) die Ursache für die Verstöße beseitigen.

Anders liegt die Sache, wenn die Unwägbarkeiten und Unsicherheiten des Wirtschaftslebens (plötzlicher Preisverfall z. B.) oder schlechtes Management die Einnahmen des Unternehmens reduzieren. Wie in Abschnitt 2.2 dargelegt wurde, muß und soll ein gewisses Restrisiko von denjenigen, die in letzter Instanz die unternehmerische Verfügungsmacht inne haben, getragen werden. Entscheiden sich die Arbeiter – nach einem Preisverfall oder nach der Auswechslung eines unfähigen Managements – dafür, die Unternehmenssituation durch verstärkte Anstrengungen zu verbessern, sehe ich keinen Grund, sie daran zu hindern. Schließlich profitieren sie – im Falle des Erfolges – auch von ihren zusätzlichen Anstrengungen.

Es ist instruktiv, sich die Lage und das Risiko von Arbeitnehmern in kapitalistischen Unternehmen noch einmal zu vergegenwärtigen. Nicht selten müssen die Arbeiter dort die Kosten unternehmerischer Fehlleistungen mitfinanzieren, weil ihnen aus Mangel an alternativen Beschäftigungsmöglichkeiten nichts anderes übrig bleibt. Es ist legitim und sinnvoll, wenn die Gewerkschaften hier die Einhaltung von Schutzbestimmungen erzwingen wollen. Dasselbe gilt, wenn es darum geht, der allgemeinen Tendenz gewinnmaximierender Unternehmen, Schutzvorschriften zu unterlaufen, Schranken zu setzen. In diesen Fällen tragen die Gewerkschaften zur Internalisierung der „innerhalb der Fabriktore“ anfallenden sozialen Kosten der Produktion bei.

Da die Arbeiter in Produktionsgenossenschaften aber nicht mehr von den Zumutungen der Eigenkapitalbesitzer geschützt werden müssen, lassen sich Schutzvorschriften in meinen Augen nur noch auf zweierlei Arten begründen: (i) Durch das zweifelhafte und paternalistische Argument, die Arbeiter vor sich selbst schützen zu müssen. (ii) Minderheiten vor den Entscheidungen der Mehrheiten zu beschützen. Bei Punkt (ii) könnte sich auch innerhalb von selbstverwalteten Unternehmen eine Aufgabe für die Gewerkschaften ergeben¹⁶.

3. Zusammenfassung

Selbstverwaltete Unternehmen werden weniger hierarchisch sein als staatliche und kapitalistische Unternehmen. Die Einkommensverteilung wird gleichfalls egalitärer sein, weil der demokratische Willensbildungsprozeß in den Unternehmen Einkommensungleichheiten wie in den kapitalorientierten Firmen vermutlich nicht tolerieren wird und weil Hierarchie und Einkommensungleichheit ihre *zentrale* Rolle als Anreizmechanismus einbüßen werden (Abschnitt 2.1).

Die Genossenschafter werden im Schnitt ein höheres (monetäres und psychisches) Einkommen beziehen als Arbeiter in kapitalorientierten Unternehmen; sie werden aber auch einen Teil des Verlustrisikos tragen müssen. Dafür ist aber damit zu rechnen, daß die Arbeitsplatzsicherheit in Selbstverwaltungsunternehmen bedeutend höher sein wird.

Da an die Stelle der Gewinnmaximierung das Prinzip der Maximierung der Wohlfahrt der Beschäftigten tritt, haben die Produktionsgenossenschaften eine Tendenz zur Internalisierung der in der Unternehmung anfallenden sozialen Kosten. Da kapitalorientierte Firmen nur jene Kosten berücksichtigen, die sie monetär begleichen müssen, vernachlässigen sie in der Regel die psychischen Kosten des Produktionsprozesses. Demokratische Unternehmen haben dadurch Wettbewerbsnachteile, die sich entweder in höheren Stückkosten und einer niedrigeren Überlebensfähigkeit ausdrückt oder im subjektiven Gefühl einer permanenten Arbeitsüberlastung. Letzteres wird häufig unter dem Stichwort der Selbstausbeutung diskutiert. Da der Wettbewerbsvorteil kapitalorientierter Unternehmen auf ihrer komparativen *Ineffizienz* (der Nichtberücksichtigung sozialer Kosten des Arbeitsprozesses) beruht, erwächst daraus eine Rechtfertigung für eine nach der demokratischen Struktur von Unternehmen differenzierende Besteuerung bzw. Förderung: Wegen der Tendenz zur Internalisierung sozialer Kosten sind Produktionsgenossenschaften relativ zu kapitalorientierten Unternehmen generell geringer zu besteuern bzw. stärker zu fördern. (Abschnitt 2.3)¹⁷

Ein weiterer Wettbewerbsnachteil wird durch die ungleiche Einkommens- und Vermögensverteilung in kapitalistischen Marktwirtschaften hervorgerufen: die Vorenthaltung und relative Verteuerung von Finanzierungsmitteln. Auch daraus läßt sich eine Rechtfertigung für eine relativ zu kapitalorientierten Firmen *bevorzugte* staatliche Förderung ableiten (Abschnitt 2.4.3).

Es ist durchaus möglich, die Beseitigung der Wettbewerbsnachteile von Produktionsgenossenschaften mit dem gegenwärtigen wirtschaftspolitischen Ziel der Budgetkonsolidierung zu verknüpfen, sofern der politische Wille dazu vorhanden ist. Zu diesem Zweck müßte man „lediglich“ die bestehenden Subventionen für kapitalorientierte Unternehmen beseitigen¹⁸ und einen Teil der freiwerdenden Mittel zur Senkung der Steuern der Produktionsgenossenschaften verwenden. Eine andere budgetschonende Variante wäre die höhere Besteuerung kapitalorientierter Unternehmen. Um nicht als hoffnungsloser politischer Illusionist zu gelten, sei rasch hinzugefügt, daß bei dem gegenwärtigen politischen Klima eine Gleichbehandlung der Produktivgenossenschaften bei diversen Förderungen bereits ein Erfolg wäre.

Natürlich *können* selbstverwaltete Unternehmen auch ineffizient sein. In Abschnitt 2.4 sind die potentiellen Ineffizienzen ausführlich diskutiert worden. Diese sind jedoch nicht notwendigerweise mit jeglicher Form der Selbstverwaltung verbunden und lassen sich durch geeignete institutionelle Vorkehrungen beseitigen. Meines Erachtens ist daher die Errichtung eines größeren produktivgenossenschaftlichen Sektors im Rahmen eines gemischtwirtschaftlichen Systems eine ökonomisch machbare und ökonomisch sinnvolle mittel- bis langfristige Vision. Zu ihrer Durchsetzung bedarf es allerdings geeigneter wirtschaftspolitischer Maßnahmen, deren *politische* Realisierung nicht einfach sein wird.

Anmerkungen

- 1 Die Begriffe „selbstverwaltete Unternehmen“, „Produktivgenossenschaften“ und „Genossenschaften“ werden synonym verwendet. Die genauere Definition erfolgt in Abschnitt 2.
- 2 Kapitalistisch bedeutet hier, daß (ein Teil der) die *privaten* Eigenkapitalgeber letztlich die Kontrolle über die Unternehmenspolitik ausüben.
- 3 Nicht alle Unternehmen, die im folgenden kurzen Überblick statistisch inkludiert sind, genügen unserer strengen Definition von Selbstverwaltung: „Jeder Beschäftigte besitzt eine und nur eine Stimme.“ Die überwiegende Mehrheit der Arbeiter in diesen Unternehmen hat aber dieses Recht.
- 4 Für die späteren Jahre liegen keine Zahlen vor.
- 5 Eine hierarchische Struktur wird in der Regel sowohl bei der Willensbildung als auch bei der Durchführung von Entscheidungen notwendig sein. Die Hierarchie bei der Willensbildung kann sich u. a. darin ausdrücken, daß Grundsatzentscheidungen von der Generalversammlung der Arbeiter beschlossen werden. Diese kann auch Aufsichts- und Kontrollorgane wählen. Entscheidungen von weniger grundsätzlichem Charakter können hingegen der Geschäftsleitung oder den Aufsichtsorganen vorbehalten bleiben.
- 6 Kapitalistische Firmen etablieren häufig interne Arbeitsmärkte, die sich dadurch auszeichnen, daß die Arbeiter um den Aufstieg in höhere Positionen konkurrieren. Der „Sieger“ erhält als Preis ein Einkommen, das deutlich über seiner Produktivität liegt, während der „Verlierer“ – auch wenn seine Produktivität nur geringfügig kleiner ist – bei seinem „alten“ Einkommen bleibt. Diese, die Produktivitätsunterschiede weit übersteigende Einkommensungleichheit wird in kapitalistischen Firmen (in verstaatlichten vermutlich auch) eingeführt, um entsprechende Arbeitsanreize zu setzen (siehe dazu Lazear 1981). Daneben können interne Arbeitsmärkte und Arbeitsteilung auch dazu dienen, die Arbeiter von kollektivem Handeln abzuhalten (siehe Duda/Fehr 1986, 552 ff.).
- 7 In der größten Genossenschaftsgruppe von Mondragon (Ularco) schwankte die Absentismusrate (= Anzahl der verlorenen Arbeitsstunden dividiert durch die Gesamtzahl der Arbeitsstunden) im Zeitraum von 1965 bis 1976 zwischen 3,5 Prozent und 8,3 Prozent. In vergleichbaren kapitalistischen Firmen schwankt sie hingegen zwischen 9,5 Prozent und 15 Prozent. Über den ganzen Zeitraum lag die Rate kapitalistischer Firmen im Schnitt um mehr als 5 Prozent über der Rate von Ularco (siehe Thomas/Logan 1982, 49 f.).
- 8 Flecker u. a. (1984, 508) stellen für die Mondragon-Genossenschaften folgendes fest: „Die Unterschiede in der Bezahlung sind auf ein Verhältnis von maximal 1:3 beschränkt. ... Die unteren Einkommenskategorien (Index 1 bis 1,6) sind an den Lohnhöhen in der übrigen baskischen Wirtschaft orientiert (ca. S 1000,- über diesen, E. F.), während die Einkommen im Bereich der Indizes 1,6 bis 2 um 10 Prozent und im Bereich 2–3 um 40 Prozent unter den Gehältern für vergleichbare Arbeitsplätze in kapitalistischen Unternehmungen liegen“. Eine Reduktion der Einkommensungleichheit kann auch für amerikanische und italienische Genossenschaften nachgewiesen werden.
- 9 Durch Produktdifferenzierung können die Umsatzzwankungen und damit das Risiko für die Beschäftigten auch reduziert werden. Eine andere Methode – die teilweise in Mondragon angewendet wurde – ist das Poolen der Überschüsse mehrerer Produktivgenossenschaften. Dadurch kann für die Einzelfirmen ein Anreiz zu geringerer Anstrengung entstehen. Dieser potentielle Nachteil ist gegen den Vorteil größerer Einkommenssicherheit abzuwägen.
- 10 H. Thomas, Mitautor des Buches über die Mondragon-Gruppe, berichtete anlässlich eines in Wien gehaltenen Vortrages darüber, daß dies einer der Gründe ist, warum die Spitzenmanager der Mondragon-Gruppe ein erheblich geringeres Gehalt als ihre „Kollegen“ in kapitalistischen Firmen akzeptieren. Daß mit geringerer Konkurrenz und damit einhergehender geringerer Einkommensungleichheit *im* Unternehmen das Betriebsklima besser ist, erscheint jedenfalls plausibel.

- 11 Kenntnisreiche Befürworter einer kapitalistischen Wirtschaft würden hier einwenden, daß – bei vollkommener Konkurrenz auf den Arbeitsmärkten – sich alle aus dem Produktionsprozeß ergebenden Wohlfahrtsminderungen der Arbeiter in monetäre Kosten für die kapitalistische Unternehmung verwandeln. Da der Arbeitsvertrag jedoch ein unvollständig spezifizierter und unvollkommen durchsetzbarer Vertrag ist, wird der Arbeitsmarkt – auch wenn atomistische Konkurrenz vorherrscht – nie ein vollkommener Konkurrenzmarkt sein. Da auf dem Arbeitsmarkt nicht wohlspezifizierte Arbeitsleistungen, sondern das zeitlich beschränkte Verfügungsrecht über Arbeitskräfte getauscht wird, hängt es von der Machtposition der Arbeiter im Produktionsprozeß ab, welche Wohlfahrtsverluste in welchem Umfang in monetäre Kosten verwandelt werden (siehe dazu Duda/Fehr 1986).
- 12 Um keine Verwirrung zu stiften, sei noch einmal darauf hingewiesen, daß es sich hier um jene Kosten handelt, die in der Unternehmung bei den Arbeitern in Form von Wohlfahrtsminderungen anfallen. Sie sind von den ökologischen Kosten, die bei der „sonstigen Umwelt“ anfallen, zu unterscheiden.
- 13 Folgende Literaturhinweise für den interessierten Leser: Defourny/Estrin/Jones (1985); Estrin/Jones/Svejnar (1984); Estrin/Jones (1985); Jones (1982); Jones/Svejnar (1983); Levin (1984).
- 14 Selbstverwaltungsunternehmen, die sich diesem Zwang nicht unterwerfen, haben höhere Grenz- und Durchschnittskosten als ihre kapitalistischen Rivalen. Auf Märkten mit negativ geneigter Nachfragekurve reduziert dies den Output und erhöht den Preis. Unabhängig von der Marktform auf dem Absatzmarkt reduzieren sich durch die Kostensteigerung die Möglichkeiten, die Einkommensansprüche der Kapitalgeber (Banken, private Personen, stille Gesellschafter etc.) zu befriedigen. Dies bewirkt dann, daß bei der Konkurrenz um knappe Kapitalressourcen die Produktivgenossenschaften schlechter „bedient“ werden. Für eine Theorie zur Erklärung der faktischen Durchsetzung eines kapitalistischen gegenüber einem laboristischen Gleichgewicht siehe Vogt (1986, 71 ff.) und Bowles/Gintis (1986).
- 15 In Fehr (1988, Kapitel 3.5) plädiere ich sogar für ein Entlassungsverbot, sofern die Betroffenen dem Ausscheiden aus dem Unternehmen nicht zustimmen. Es wird gezeigt, daß – im stationären Gleichgewicht – diese Regelung die Erreichung eines effizienten Beschäftigungsniveaus ermöglicht. Wenn Entlassungen effizient sind, kann man die Betroffenen – indem man sie für daraus entstehende Nachteile entschädigt – immer zu einem freiwilligen Ausscheiden bewegen. In kapitalistischen Unternehmen gibt es bereits derartige „Entlassungs“-verbote – allerdings nicht für die Arbeiter sondern für die Eigenkapitalbesitzer.
- 16 Darüber hinaus könnte der ÖGB mit den Institutionen, auf die der einen bestimmten Einfluß hat (BAWAG, Berufsförderungsinstitut, Gewerkschaftsschulen), starke Impuls für die Entwicklung eines Selbstverwaltungssektors geben und gerade dadurch die Ideologie und die institutionelle Ausgestaltung der Selbstverwaltung maßgeblich beeinflussen. Er könnte sowohl die Finanzierung als auch die Beratung und Ausbildung mittragen und die Produktionsgenossenschaften zur Bildung von Föderationen – wie „Mondragon“ eine darstellt – anhalten, in deren Dachgesellschaften er (z. B. als Vertreter der Sparer) einen gewissen Einfluß ausübt. In den Unternehmen könnten gewählte Sozialräte geschaffen werden, denen in Fragen der Unfallverhütung, der Sicherheit am Arbeitsplatz, und der Einkommensverteilung Kompetenzen zukommen. Den Gewerkschaften könnten Informations-, Diskussions- und Antragsrechte in diesen Gremien zugeteilt werden. Das Stimmrecht muß allerdings bei den gewählten Arbeitervertretern bleiben. Die größeren sozialen Rechte der Arbeiter in den Produktionsgenossenschaften dürfte die Position der Gewerkschaften beim Kampf um diese Rechte in den kapitalistischen Unternehmen erheblich stärken.
- 17 Für konkretere wirtschaftspolitische Vorschläge siehe Vanek (1970) und Jones (1936) sowie die Langfassung dieses Beitrages, die auf Wunsch gerne zugesendet wird.
- 18 Damit meine ich nicht die „einmaligen“ Subventionen für die Verstaatlichte Industrie sondern jene direkten und indirekten Förderungsinstrumente, die derzeit allen Unternehmen zur Verfügung stehen. Es würde zu weit führen, hier die Subventionsproblematik in der Verstaatlichten zu diskutieren.

Literatur

- Bowles S., Gintis H. (1986): *Democracy and Capitalism*; Basic Books, New York.
- Defourny J., Estrin S., Jones D. C. (1985): The Effects of Worker Participation upon Productivity in French Producer Cooperatives; *International Journal of Industrial Organization*, Vol. 3, No. 2, 197–218.
- Duda H., Fehr E. (1986): Macht, Effizienz und Profitabilität – Eine Radikale Theorie der Unternehmung; *Leviathan, Zeitschrift für Sozialwissenschaften*, 14. Jg., No. 4, 546–568.
- Elster J. (1985): *Making Sense of Marx*; Cambridge University Press.
- Estrin S. (1985): The Role of Producer Cooperatives in Employment Creation; *Economic Analysis and Workers' Management*, Vol. 19, No. 4, 345–384.
- Estrin S., Jones D. C., Svenjnar J. (1984): The varying Nature, Importance and Productivity Effects of Worker Participation; CIRIEC Working Paper, No. 84/04, University of Liege, Belgium.
- Estrin S., Jones D. C. (1985): The Determinants of Workers' Participation and Productivity in Producer Cooperatives; London School of Economics, Working Paper.
- Fehr E., Zloch I. (1983): Die Wirtschaftskrise Jugoslawiens: Falsche Wirtschaftspolitik oder Systemfehler?; *Quartalshefte der Girozentrale*, 18. Jg., IV/83, 71–90.
- Fehr E. (1984): Workers' Management and Capitalism in a Nutshell; *Economic Analysis and Workers' Management*, Vol. 18, No. 4, 319–331.
- Fehr E. (1985): Die selbstverwaltete Unternehmung – eine effiziente Alternative zum Kapitalismus?; *Ökonomie und Gesellschaft, Jahrbuch 3*, 276–332.
- Fehr E. (1987): Individueller Arbeitseinsatz in Selbstverwaltungs-, Gewinnbeteiligungs- und kapitalistischen Unternehmen; in: Fitzroy F. R., Kraft K. (Hrsg.), *Mitarbeiterbeteiligung und Mitbestimmung im Unternehmen*, Berlin – New York, 271–294.
- Fehr, E. (1988): *Ökonomische Theorie der Selbstverwaltung und Gewinnbeteiligung*; erscheint im Frühjahr 1988 bei Campus, Frankfurt/New York.
- Flecker J., Gubitzer L., Todtling F. (1984): Selbstverwaltung und Regionalentwicklung am Beispiel Mondragón; *Wirtschaft und Gesellschaft*, 10. Jg., Heft 4, 499–526.
- Ireland N. J., Law P. J. (1982): *The Economics of Labor-Managed Enterprises*; Croom Helm, London & Canberra.
- Jackall R., Levin H. M. (1984): *Worker Cooperatives in America*; University of California Press, Berkeley – Los Angeles – London.
- Jones D. C. (1982): British Producer Cooperatives 1948–1968, Productivity and Organizational Structure; in: Jones/Svejnar (eds.), 175–198.
- Jones D. C., Svejnar J. (1982): *Participatory and Self-Managed Firms*; Lexington Books, Lexington – Massachusetts – Toronto.
- Jones D. C., Svejnar J. (1983): Participation, Profit-Sharing, Worker Ownership und Efficiency in Italian Producer Cooperations; *Economica*, Vol. 52, No. 208, 449–465.
- Jones D. C., Svejnar J. (1985): *Advances in the Economic Analysis of Participatory and Labor-Managed Firms*, Vol. 1, JAI Press, Greenwich – London.
- Jones D. C. (1986): The scope and nature of feasible initiatives in workplace democratization and participation; in: Nolan P., Paine S. (eds.), *Rethinking Socialist Economics*, Polity Press, Cambridge.
- Lazear E. P., Rosen S. (1981): Rank-Order Tournaments as Optimum Labor Contracts; *Journal of Political Economy*, Vol. 89, No. 5, 841–864.
- Levin H. M. (1984): Employment and Productivity of Producer Cooperatives; in: Jackall/Levin (eds.).
- Nove A. (1983): *Economics of Feasible Socialism*; George Allen and Unwin, London.
- Roemer J. (1985): Why should Marxists be interested in Exploitation; *Journal of Philosophy and Public Affairs*, Vol. 14, No. 1, 30–65.
- Smith St. C. (1985): Political Behavior as an Economic Externality, Econometric Evidence on the Relationship between Ownership and Decision-Making Participation in U.S. Firms and Participation in Community Affairs; in: Jones/Svejnar (eds.).
- Thomas H., Logan Ch. (1982): *Mondragon, An Economic Analysis*; George Allen and Unwin, London.
- Vanek J. (1970): *The General Theory of Labor-Managed Market Economies*; Cornell University Press, Ithaca – London.

- Vogt W. (1986): Theorie der kapitalistischen und einer laboristischen Ökonomie; Campus Verlag, Frankfurt – New York.
- Vogt W. (1983): Eine Theorie des kapitalistischen Gleichgewichts; Ökonomie und Gesellschaft, Jahrbuch 1, 161–208.

Hausse, Baisse und Stagnation

KARL GEORG ZINN

Schumpeter formulierte in Anlehnung an Clement Juglar die These, daß die einzige Ursache des Abschwungs der Aufschwung wäre. Dieses Diktum läßt sich auf die Wertpapierbörsen übertragen. Die Erklärung der Baisse muß auf die vorhergehende Hausse und deren Ursachen bezogen werden, auch wenn die jeweils auslösenden Momente sowie Ausmaß und Dauer einer Baisse noch viele eigenständige Faktoren widerspiegeln. Mit meist beschwichtigendem Tenor wird in jüngster Zeit von einer „notwendigen Korrektur“ der – spekulativ – überhöhten Börsenkurse geredet, wenn es um eine Einschätzung der Baisse nach dem 19. Oktober 1987 geht. In solchen Kommentierungen thematisiert sich der Zusammenhang von Hausse und Baisse, und es läßt sich fragen, worin der notwendige Korrekturbedarf bestand. Eine „korrekturbedürftige“ Hausse stellt doch wohl eine unerwünschte, von den realwirtschaftlichen Daten her gesehen ungerechtfertigte Kursbewegung dar. Diese Frage verweist wieder auf die Ursachen der Hausse.

1. Kurse sind Preise, aber auch Marktpreise?

Die Wertpapierkurse – wie auch die Devisenkurse – gelten als Preise, die

auf Nachfrage und Angebot reagieren. Damit erfordert die Analyse der Kursbewegungen nicht nur eine Nachfrage-, sondern auch eine Angebotsanalyse. Ein Anstieg oder Rückgang der Nachfrage führt nur zu Preis- bzw. Kursänderungen, wenn das Angebot nicht mitzieht. So trivial dies festzustellen auch ist, so einseitig bleiben doch viele Erklärungsversuche für die Kursbewegungen; mal konzentriert sich die Deutung auf die Nachfrage-, mal auf die Angebotsseite. – Die folgenden Überlegungen versuchen, beide Aspekte zusammen zu sehen und weiterhin die Interdependenz zwischen Börsengeschehen und realwirtschaftlichen Konstellationen einzubeziehen. Es geht nicht um eine irgendwie „vollständige“ Interpretation, sondern um einen bestimmten Wirkungsmechanismus, der allerdings als äußerst wichtig, wenn nicht dominierend für die jüngere Entwicklung verstanden wird.

Gemäß der eingangs formulierten These, daß sich die Baisse – wenn auch nicht ausschließlich – aus der Hausse erklären läßt, wird im folgenden über die Hausse geredet. Warum überstieg die Nachfrage an den Wertpapierbörsen während mehrerer Jahre das Angebot, so daß es zu den starken Kurssteigerungen, sozusagen zu einer Nachfrageinflation auf den Aktienmärkten kommen konnte?

2. Reale Nachfrageschwäche und Börsenboom

Die Nachfrage nach Aktien finanziert sich aus dem Geldvermögen der Wirtschaftssubjekte. Geld, also liquide Mittel, fließen den Wirtschaftseinheiten – Haushalten und Unternehmen – aus Erlösen bzw. Einkommen und aus der Kreditaufnahme zu (vgl.

Abbildung). Die den Wirtschaftssubjekten in einer bestimmten Periode verfügbaren Zahlungsmittel werden – wie aus der Kreislaufbetrachtung bekannt – auf folgende Verwendungszwecke verteilt: Konsumnachfrage, Nachfrage nach Sachkapitalgütern (reale Investition), Nachfrage nach Aktien (Beteiligungserwerb), Hortung (Liquiditätshaltung) und Anlage in festverzinslichen Finanzaktiva (Rentenpapiere, Sparbriefe, Sparguthaben und dgl.).

Bei gegebenem Zufluß von Zahlungsmitteln an die Wirtschaftssubjekte wird die Verwendung von Geld zum Zweck des Beteiligungserwerbs (Aktien), für Rentenanlagen oder Hortung um so größer sein, je geringer Konsum- und Investitionsneigung, also die reale Nachfrage, ausfallen. Auch wenn der durch den Akzelerator beschriebene Zusammenhang von (induzierter) Investition und Konsum außer Betracht bleibt, so läßt sich eine reale Nachfrageschwäche derart konstatieren, daß seit mehr als einem Jahrzehnt die Gesamtnachfrage in den Volkswirtschaften der OECD nicht ausreicht, um Vollbeschäftigung zu gewährleisten. Keynesianisch gesprochen: Die freiwillige Ersparnis übersteigt die freiwillige Investition. Dies gilt, obgleich alle OECD-Länder auch nach der (verbalen) Konsolidierungswelle seit Beginn der 1980er Jahre noch mehr oder weniger hohe Defizite der öffentlichen Haushalte aufweisen.

Die reale Nachfrageschwäche korrespondiert(e) mit der Expansion bei anderen Verwendungsarten der Anlage von Geldkapital bzw. Ersparnissen: Aktien, Rentenwerte, Hortung. Der Anstieg der Aktienkurse findet also paradoxerweise eine Erklärung in der realen Nachfrageschwäche. Geldakkumulation und Realakkumulation drifteten auseinander. Die Anlagebereitschaft in Rentenwerten hätte eigentlich eine (Real-)Zinssenkung bewirken müssen. Seit Anfang der 80er Jahre war jedoch das Gegenteil zu

beobachten: Rückgang der Inflationsraten und Anstieg der Nominalzinsen. Hier besteht der einfache Zusammenhang, daß die westlichen Zentralbanken aus – berechtigter oder hysterischer – Inflationsfurcht und geleitet von der monetaristischen Lehre eine (Nominal-)Hochzinspolitik betrieben, damit auch gewisse inflationspolitische Erfolge erzielten und die rezessive Grundtendenz der westlichen Weltwirtschaft verstärkten. Daraus folgte dann auch via Nachfragerückgang eine Preissenkung auf den Energie- und Rohstoffmärkten, was die Deflationstendenzen am Weltmarkt verstärkte (Anstieg der terms of trade der Industrieländer). Daß ein Realzinsanstieg – speziell in einer ohnehin stagnativen Epoche – die Investitionstätigkeit weiter dämpft, wird auch von jenen nicht bestritten, die nicht an klassische Zinsmechanismen glauben.

Belastet wurden und werden durch den hohen (Real-)Zins vor allem aber auch die öffentlichen Haushalte, deren Defizitpolitik einen noch gravierenderen Nachfragemangel am westlichen Weltmarkt verhindert hat. Es braucht hier nicht wiederholt zu werden, daß die Haushaltsdefizite der USA wesentlich zum leichten Konjunkturaufschwung in der OECD nach 1983 beigetragen haben und daß – gemessen am US-Sozialprodukt – die öffentliche Verschuldung Amerikas nicht so gefährlich ist, wie weltweit geklagt wurde. Immerhin ist auch zu beachten, daß ohne Hochzinspolitik die Attraktivität der Rentenwerte für Anleger geringer gewesen wäre, so daß sie womöglich noch stärker in Aktien „investiert“ worden wäre, also die Hausse noch spekulativer verlaufen wäre.

Zusammenfassend gelangen wir zu der These, daß eine gegenläufige Anlagebewegung zwischen Realakkumulation und Geldkapitalakkumulation stattgefunden hat, die zu der Wertpapierhausse führte und jene Aktienkurssteigerungen bewirkte, die – von

den realwirtschaftlichen Grundlagen her (realistische Ertragserwartungen, Vermögenswert der Aktiengesellschaften) gesehen – als überhöht und deshalb „korrekturbedürftig“ schienen. – Doch wie sah/sieht es auf der Angebotsseite des Aktienmarktes aus?

3. Aktienangebot

Das Wertpapierangebot umfaßt den an den Börsen gehandelten Bestand an Wertpapieren sowie die Neuemissionen. Neuemissionen sind im wesentlichen zur Finanzierung von realen Güterkäufen vorgesehen, wenn man von Grundkapitalerhöhungen „auf Vorrat“ absieht. Es geht also bei Wertpapieremissionen – je nach Emittent – um Finanzierung von privaten Investitionen durch Unternehmen, um Finanzierung staatlicher Ausgaben, mögen sie (Infrastruktur-)Investitionen und/oder öffentlichen Verbrauch betreffen, und um (indirekte) Finanzierung von privaten Konsumgüterkäufen, wenn etwa Konsumkreditinstitute am Kapitalmarkt Geld beschaffen.

Es wurde eingangs als Prämisse eine relative Abschwächung der realen Güternachfrage (nach Konsum- und Investitionsgütern) unterstellt, woraus dann die relativ stärkere Nachfrage nach Finanzaktiva hergeleitet wurde. Die relativ schwache reale Nachfrage dämpft nun aber gerade auch die Kreditaufnahme bzw. die Neuemission von Wertpapieren. Denn wenn die Aufnahme von Geld- bzw. Finanzkapital vorwiegend durch den Finanzierungsbedarf für Realinvestitionen begründet ist, so schlägt die schwache Nachfrage nach realen Gütern auf den Finanzierungsbedarf der Investoren zurück; sie brauchen keine Kapitalaufstockung – außer im Fall von nachfragebedingten Einnahmeverlusten, die dann zu „Notstands-Krediten“ führen, also das bekannte Phänomen, daß „gutes“ Geld dem „schlechten“ nach-

geworfen wird, um den Schuldner – auch im Interesse des Gläubigers – vor der Zahlungsunfähigkeit zu bewahren.

Schwache Nachfrage nach realen Gütern kanalisiert relativ viel Geldkapital auf die Wertpapiermärkte. Dort steigt das Angebot jedoch gerade wegen der relativ schwachen Nachfrage nach realen Gütern und des daher auch nur relativ schwachen (Geld-)Kapitalbedarfs nicht oder nur mäßig an. Die Wertpapierhäuser bringen somit – und das erscheint paradox – nicht eine kräftige realwirtschaftliche Wachstumstendenz zum Ausdruck, sondern ist im Gegenteil das Spiegelbild realwirtschaftlicher Wachstumsschwäche in einer hochentwickelten, reichen Volkswirtschaft mit entsprechend hohen Einkommen – und hoher Sparneigung.

Der Überhang der freiwilligen Ersparnis über die freiwillige Investition im gesamten OECD-Raum, auf den man sich wegen der engen real- und finanzwirtschaftlichen Außenverflechtungen der Volkswirtschaften beziehen muß, wenn es um die Analyse der westlichen Weltwirtschaft geht, hatte selbstverständlich realwirtschaftliche Folgen: tendenziell wurde der Wachstumsprozeß – etwa im Vergleich der 1970er und der 1980er Jahre – immer schwächer und die Arbeitslosigkeit stieg tendenziell auf ihren gegenwärtigen Wert von über 30 Millionen Arbeitslosen in der OECD an. Die anhaltend starke Ersparnisbildung in Geldvermögen bei unzureichender Absorption durch reale Investitionen gab den liquiditätsstarken Banken – und anderen Unternehmen – einen Anreiz, immer riskantere Engagements einzugehen. Der Anteil jener Kredite, die als „unproduktiv“ einzustufen sind, wenn man deren Endverwendung (Rüstungsfinanzierung, Finanzierung von Kapitalflucht aus der Dritten Welt, Finanzierung von Konsum etc.) betrachtet, und die deshalb auch in besonders hohem Maße uneinbringlich wurden/werden, hat wohl

während der 1980er Jahre weltweit zugenommen und stellt eine weitere Zukunftshypothek der Industrieländer dar.

4. Die Hausse treibt die Hausse

Das skizzierte Grundmodell (vgl. auch die Abb.) muß durch jene Einflußgrößen ergänzt werden, die sich aus der Eigendynamik einer Hausse herleiten. Hier kommen dann auch länderspezifische Unterschiede bzw. Besonderheiten zum Zuge, wie etwa die mehr oder weniger starke Verbreitung von Aktienbesitz in privaten Haushalten und das damit verbundene Ausmaß von „Spekulationsbereitschaft“ in einer Wirtschaftsgesellschaft. Das Anlagemarketing – mehr oder weniger aggressive Werbemethoden – der am Wertpapierhandel durch Provision etc. profitierenden Institutionen spielt ebenfalls eine Rolle. Die nationale Zinspolitik, die sogenannten „vertrauensbildenden“ Maßnahmen und Redensarten der jeweiligen Regierung, die mehr oder weniger ausgeprägte Aktieneuphorie der Kommentatoren in den Massenmedien, sind ebenfalls spezifische Momente der Erklärung für nationale Besonderheiten während der Hausse-Phase. Ein für die meisten OECD-Länder jedoch gemeinsames Phänomen der vergangenen Jahre ist die konservative Wirtschaftspolitik der „Entstaatlichung“ (Deregulierung, Steuersenkungen, Privatisierungen und dgl.). Diese Politik sprach eine besonders aktienfreundliche Klientel an und hatte ja auch deutliche Begünstigungseffekte für Kapitaleinkommensbezieher. Doch was etwa durch Steuersenkungen an die Gewinnempfänger umverteilt wurde, war ja nicht wirklich verdient, d. h. höherer Wirtschaftsdynamik geschuldet, sondern eben Umverteilung. Dem Kapital ging es gut; nicht sosehr weil es steuerpolitisch zu olympiareifen Wachstums- und Innovationsleistungen angereizt wurde, sondern

weil Steuerbegünstigungen *ceteris paribus* selbstverständlich mehr Nettogewinn übriglassen. Insgesamt setzte die konservative Steuerpolitik in etlichen Ländern jedoch die fatale Praxis fort, Risikokapitalerträge *faktisch* höher zu besteuern als Erträge aus Rentenwerten und dergleichen (Steuerhinterziehungsmöglichkeiten von Zinseinkünften). Wenn ein altes wirtschaftsliberales Diktum zutrifft, demzufolge Privateigentum an Produktionsmitteln nur der Risikobereitschaft halber zu rechtfertigen ist, so erwies sich die konservative Wirtschaftspolitik in etlichen Fällen als recht risiko- und somit eigentumsfeindlich. Dies um so mehr, als konservative Hochzinspolitik den Rentiers, nicht den Risikoträgern zugute kam. Trotz dieser Widersprüche konservativer Begünstigung von Vermögenserträgen bedeutete bereits die Tatsache, daß der Konservatismus politisch vorankam, einen Stimmungsaufschwung bei allen, die vom Kapitalismus im allgemeinen und von der Börse im besonderen ihr Lebensglück erwarten. Die Börsenhausse schien Bestätigung für das neue Zeitalter zu sein.

Wie erwähnt, fällt in die vergangenen Jahre aber auch jener massive Nachfrageschub der US-Haushaltsdefizite; zwar zu schwach, um das Stagnationsproblem für die OECD zu lösen, aber doch stark genug, um sowohl amerikanischen (Rüstungs-) Konzernen als auch europäischen und japanischen Exportindustrien gute Gewinne zu verschaffen. Die Ertragslage vieler Unternehmen, deren Aktien zu den „blue chips“ zählten, sah also nicht schlecht aus. Das gab dem Wertpapierboom eine scheinbare Rechtfertigung von der realwirtschaftlichen Grundlage her.

Auf spekulativen Märkten, wie sie die Börsen darstellen, greifen die bei einzelnen Papieren eintretenden Kursbewegungen mehr oder weniger schnell auf andere über, deren Ertragssituation keineswegs mit der der

„blue chips“ vergleichbar ist. Die Hausse treibt die Hausse. Und diese Selbstverstärkung wird noch durch die Spekulation à la hausse unterstützt: In der Hoffnung auf weitere Kurssteigerungen werden Wertpapierdepots nicht nur gehalten, sondern aufgestockt, so daß sich temporär das Angebot an der Börse weiter verknappt, und die Kurse setzten den Höhenflug fort.

5. Wechselwirkungen

Es läßt sich unter wirtschaftspsychologischem Aspekt nicht ausschließen, daß die günstige Stimmung an der Börse auch positive Wirkungen auf den Realsektor hat(te). Die Zuversicht von Investoren wächst, so daß mit höheren realen Investitionen auch die Nachfrage steigt, und die Rückmeldung über die Investitionsbelebung verbessert wiederum das Börsenklima. Auch bedeuten höhere Investitionen, also mehr Nachfrage nach realen Gütern, bessere Gewinnmöglichkeiten – für die Verkäufer von Investitionsgütern. Dennoch wird selbstverständlich die Ausgangsprämisse, Divergenz von Geldkapital und Realkapitalakkumulation dadurch nicht außer Kraft gesetzt. Deshalb wird bei einem plötzlichen Wertpapierzusammenbruch und dem daraus resultierenden Umschlag der Zukunftserwartungen von Optimismus in Pessimismus die stagnative Grundströmung (wieder) verstärkt. Die Gefahr einer Großen Depression 1988/89 ist nach dem 19. Oktober 1987 erheblich gewachsen.

Selbstverständlich gibt es an den Börsen nicht nur Verlierer. Alle, die ihre Aktien rechtzeitig verkauft haben, können über die Baisse nur lachen. Unternehmen, die neue Aktien zu hohen Kursen ausgaben, haben profitiert. Gleiches gilt für die Finanzminister, die zu „korrekturbedürftigen“ Kursen Aktienpakete aus Staatsbesitz privatisierten. Kleine Sparer

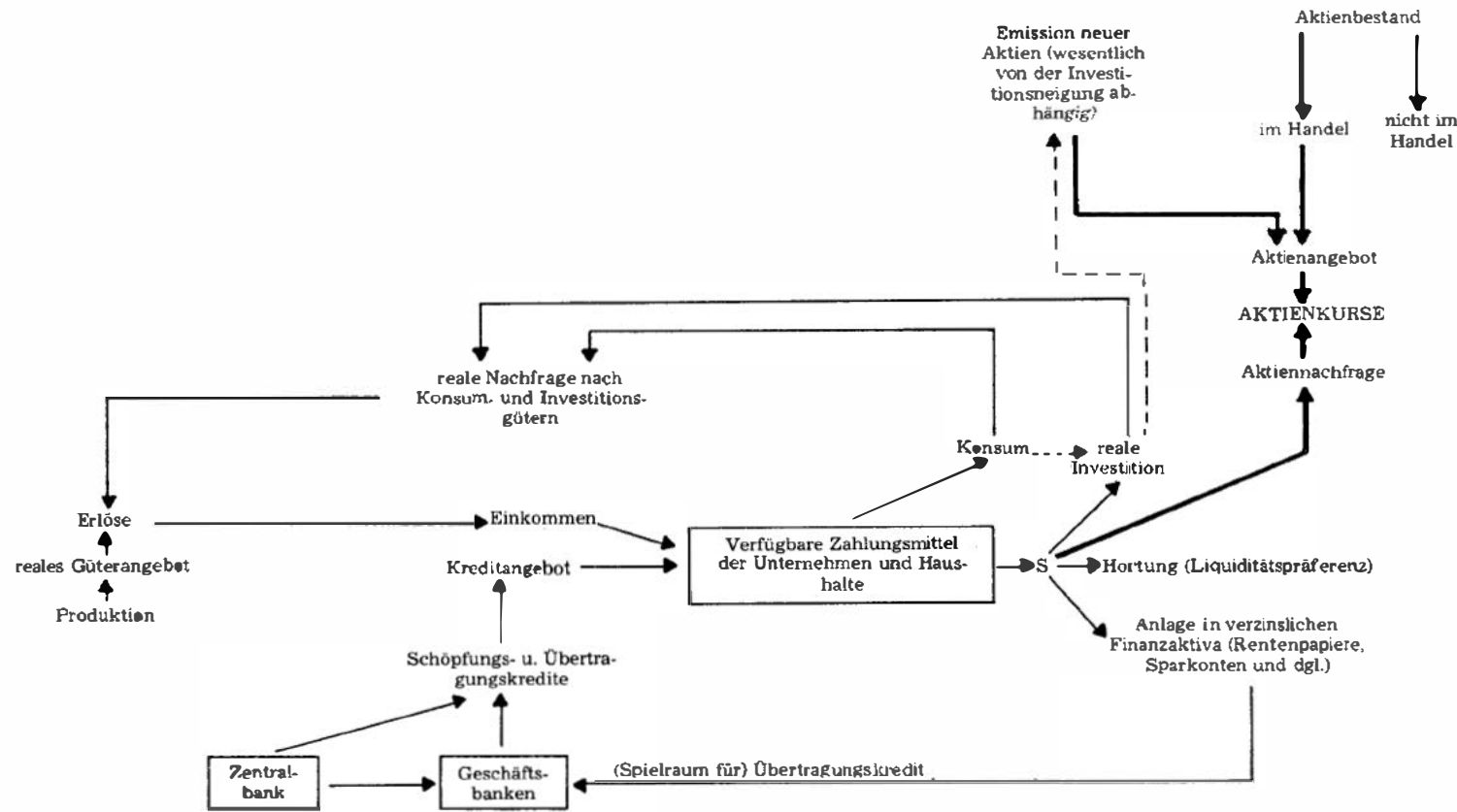
wurden mit Slogans zum Volkskapitalismus, zur Bereitschaft, sich am Risikokapitel der Wirtschaft zu beteiligen, und ähnlich mundigen Verkaufsargumenten betört. Gerade gegenüber den kleinen Anlegern wurde mit der übereilten und bei hohen Kursen vorgenommenen Privatisierungsaktion viel Vertrauen verspielt. Denn es macht wohl einen klaren *moralischen* Unterschied, ob sich ein Anleger von einem Wertpapierberater zu Käufen überreden, von der scheinbar endlosen Hausse und ihrer Propagandawirkung ins Aktienabenteuer verstricken läßt, oder ob gutgläubig auf die Versprechungen von „Vater“ Staat vertraut wird, der allen ein paar Krümel Kapitaleigentum verschaffen will, was so ganz und gar selbstlos erscheint.

6. Resümee

Die Aktienhausse hat ihre wesentliche – paradoxe – Ursache in der stagnativen Grundtendenz der realen Nachfrage seit über einem Jahrzehnt. Die Hausse wurde von politischen Änderungen und deren wirtschaftspolitischen Effekten ausgelöst: Der Konservatismus versprach die Blüte und schürte den Optimismus bis zur Spekulationshysterie und erntete die schwere Krise. Die Ausgangsprämisse über die wachsende Diskrepanz von schwacher Realakkumulation und steigender Geldkapitalakkumulation kann hier nicht auf die tieferen Ursachen zurückgeführt werden. Dazu wäre eine kurze stagnationstheoretische Skizze notwendig. Jedoch seien einige prognostische Bemerkungen angefügt. Die Wahrscheinlichkeit, daß die Baisse an den Börsen auf den Realsektor übergreift, liegt sehr hoch. Hierfür sprechen folgende Gründe:

- Stimmungsumschwung an den Börsen überträgt sich auf die Gesamtwirtschaft;
- die Dollarabwertung wird sich fortsetzen, bis die Abwertungserwartungen wieder in Aufwertungser-

- wartungen umschlagen, und dies kann zu einem Dollar-DM-Kurs weit unter DM 1,50 führen;
- bereits seit 1986 sind rezessive Wachstumsabschwächungen deutlich sichtbar, worauf die Börsen ja auch mit kleineren Kurseinbrüchen reagiert haben;
 - die (konservative) Wirtschaftspolitik ist vorläufig noch in ihren angebotsorientierten Fallstricken gefangen; sie wird wohl erst bei Sichtbarwerden einer großen Depression auf eine klar nachfrageorientierte Politik „sozialdemokratischer Machart“ umschwenken;
 - prinzipiell richtig ist zwar, daß das Doppeldefizit der USA in Haushalt und Leistungsbilanz beseitigt werden muß, aber der richtige Zeitpunkt ist verpaßt und wenn es jetzt unter dem Öffentlichkeitsdruck, der wegen der Präsidentschaftswahlen in den USA (1988) eine Konsolidierung erzwingen könnte, zur „wirksamen“ Sanierungspolitik kommt, so ist die Schußfahrt in die Wirtschaftskatastrophe nur noch mit Anstrengungen abwendbar, die von den meisten gegenwärtigen Regierungen der OECD-Länder nicht zu erwarten sind.



Durch eine Einbeziehung des Staatssektors, der der Übersicht halber ausgespart blieb, ergibt sich keine Veränderung an dem hier skizzierten Grundmodell.

BÜCHER

SOZIALDEMOKRATISCHE KRISENPOLITIK IN EUROPA

Rezension von: Fritz W. Scharpf,
Sozialdemokratische Krisenpolitik in
Europa, Campus Verlag, Frankfurt/M.
1987, 358 Seiten, DM 38,-

Seit Mitte der siebziger Jahre ist das Wirtschaftswachstum in den westlichen Industriestaaten nur noch etwa halb so groß wie in der zweieinhalb Jahrzehnte dauernden Prosperitätsperiode davor. Wenn ein Rückgang der längerfristigen Expansionsrate angesichts des historischen, säkulären Wachstumstrends nicht an sich als krisenhafter Vorgang betrachtet werden kann, so steht die tatsächliche Entwicklung der letzten eineinhalb Jahrzehnte unleugbar im Zeichen einer weltweiten Wachstumsschwäche in dem Sinne, daß das durch den langfristigen Produktivitätstrend bestimmte Wachstumspotential durch das realisierte Wachstum nicht ausgeschöpft wurde und die Arbeitslosigkeit in den Industrieländern sich mehr als verdoppelt, in Europa sogar verdreifacht hat. Immer mehr Länder haben vor dem Problem hoher Arbeitslosigkeit resigniert und ihre Regierungen sind dazu übergegangen, eine wirtschaftspolitische Verantwortung für das Ziel der Vollbeschäftigung mehr oder weniger zu negieren. Dennoch ist die Zunahme der Arbeitslosigkeit nicht einheitlich, die im Ländervergleich immer noch deutlich niedrigeren Arbeitslosenraten in Schweden, Österreich und der Schweiz zeigen, daß es nicht von vornherein chancenlos ist,

sich gegen die Konsequenzen der Wachstumsschwäche zu stemmen.

Gegenstand der im Sommer 1986 fertiggestellten Untersuchung sind „die Bedingungen, unter denen westeuropäische Länder mit sozialdemokratisch geführten Regierungen die Ziele ihrer Wirtschaftspolitik und insbesondere das Vollbeschäftigungsziel auch unter krisenhaften Bedingungen seit Beginn der siebziger Jahre erreichten oder verfehlten.“ (S. 12) Während von Ökonomen durchgeführte Analysen sich meist auf die Zusammenhänge zwischen BIP-Wachstum, Beschäftigung, Arbeitslosigkeit, Inflation, Löhne, Zinssätze, Budgetdefizite, Steuerquoten und anderen Wirtschaftsindikatoren konzentrieren, steht im Buch des von der Politikwissenschaft her kommenden Autors die Interaktion zwischen der staatlichen Politik und den organisierten gesellschaftlichen Interessen im Zentrum der Untersuchung. Ausgangspunkt ist die Darstellung der politisch-ökonomischen Prämissen der Steuerung (die „Vision eines demokratisch gesteuerten Kapitalismus“). Daran schließt sich im 2. Teil eine komprimierte Verlaufsgeschichte der Wirtschaftspolitik von 1973 bis 1979 für die Länder Österreich, Großbritannien, Schweden und BR Deutschland. Kernstück von Scharpfs Buch ist der 3. Teil, wo in vergleichenden Interpretationen die Gründe für Erfolg und Mißerfolg herausgearbeitet werden.

Sozialdemokratische Wirtschaftspolitik charakterisiert Scharpf als eine primär am Ziel der Vollbeschäftigung orientierte Wirtschaftspolitik. Dabei war schon bei Beginn der Periode der Wachstumsschwäche klar, daß sich ein expansiv orientierter Keynesianismus nur dann Erfolgschancen ausrechnen konnte, wenn er um ein neokorporatistisches Institutionengefüge ergänzt wurde.

Mit dem Ende der wirtschaftlichen Schönwetterperiode wurde es für eine keynesianische Wirtschaftspolitik schwieriger, mit ihrer Botschaft im Kampf um die Vorherrschaft in der öffentlichen Meinung durchzukommen: „Weil neoklassische (ebenso wie marxistische) Positionen im Prinzip immer in eine Richtung weisen, lassen sie sich auch ausgezeichnet vereinfachen und zu Leitartikeln verarbeiten, und treffen selbst in ihren Vulgärversionen immer noch den gemeinten Kern. Im Gegensatz dazu kann sich der Keynesianismus nicht auf eine immer richtige Faustregel (mehr ‚Markt‘ oder mehr ‚Staat‘ zum Beispiel) zurückziehen. Was richtig ist, hängt ganz von der jeweiligen Lage ab. Deshalb werden Keynes' Thesen nicht nur durch Vereinfachung falsch, sondern auch durch jede nicht exakt situationsgerechte Anwendung.“ (S. 42) Mehr als die konkurrierenden Konzepte des Monetarismus und der „supply side economics“ war der sozialdemokratische Keynesianismus von tatsächlichen Erfolgen vor allem im Hinblick auf das Beschäftigungsziel abhängig. Österreich und Schweden sind die positiven Beispielsfälle in Scharpfs Untersuchung, Großbritannien und letzten Endes auch die BR Deutschland die negativen. Die Gründe für Erfolg oder Scheitern – so Scharpfs durch den Gang seiner Untersuchung bestätigte Ausgangshypothese – sind „weniger in den ökonomischen als in der unterschiedlichen institutionellen Bedingungen der einzelnen Länder zu suchen.“ (S. 205)

Eine erfolgversprechende Kombination einer expansiven Geld- und Finanzpolitik des Staates mit einer verhältnismäßig zurückhaltenden Lohnpolitik der Gewerkschaften sieht Scharpf in Österreich modellhaft verwirklicht. „Immer wenn und solange es in einem der Vergleichsländer gelang, eine annähernd gleiche Konstellation der monetären, fiskalischen und lohnpolitischen Impulse zu erreichen, war es in der Periode zwischen der

ersten und zweiten Ölkrise möglich gewesen, die Beschäftigung zu stabilisieren oder sogar deutlich zu erhöhen, und zugleich die Inflationsrate zu senken oder wenigstens zu stabilisieren.“ (S. 206) In Österreich war dies, nachdem die Fehleinschätzung des Einkommenspolitischen Spielraumes 1974/75 wieder korrigiert wurde („Gemeinsame Fehler gemeinsam korrigiert“, Kapitel 4), ab 1975 der Fall, in Großbritannien in der Zeit des „Social Contract“ bis 1978, in Schweden 1974/75 und in Deutschland von 1977 bis 1980.

Mit dem Zusammenbruch der Kooperation zwischen Regierung und Gewerkschaften im Laufe des Jahres 1978 war das Schicksal des Keynesianismus und auch der Labour Party besiegelt. Der Machtwechsel als Folge der Unfähigkeit der Labour-Party-Regierung, die Inflation unter Kontrolle zu bringen, verschlechterte die Bedingungen für das Agieren der Gewerkschaften drastisch: „Eine Regierung, die politisch in der Lage ist, hohe Arbeitslosigkeit in Kauf zu nehmen und sich statt dessen auf das Stabilitätsziel (und andere politische Themen) zu konzentrieren, kann von den Gewerkschaften nicht länger ‚ausgebeutet‘ werden. Statt dessen werden die Gewerkschaften unter dem Druck hoher Arbeitslosigkeit aus eigenem Interesse zur Kooperation mit der Stabilitätspolitik der Regierung gezwungen.“ Die sich hierzu manifestierende „Wehrlosigkeit der Gewerkschaften gegenüber einer konservativ-monetaristischen Restriktionspolitik“ nimmt einer gewerkschaftlichen Lohnzurückhaltung die Eigenschaft eines Zugeständnisses und beraubt sie damit ihres wichtigsten politischen „Tauschobjektes“. (S. 216 f)

In Deutschland waren die Voraussetzungen für eine Kooperation Gewerkschaften – Regierung wesentlich günstiger. Sie funktionierte in der Phase 1973/75 aufgrund von Fehleinschätzungen der Konjunktur nicht, wobei die Korrektur im Unterschied

zu Österreich durch eine restriktive Notenbankpolitik mit der Konsequenz einer starken Zunahme der Arbeitslosigkeit bewirkt wurde. Daran schloß sich eine Phase der erfolgreichen Kooperation, die auch bemerkenswerte beschäftigungspolitische Resultate zeitigte. Auch nach 1980 wurde diese Kooperation fortgesetzt, doch scheiterte sie an der restriktiven Geldpolitik der Bundesbank, mit welcher diese das Leistungsbilanzdefizit und den DM-Kursverfall bekämpfte. Die beschäftigungspolitischen Impulse der Fiskalpolitik wurden durch die monetäre Restriktion konterkariert.

Schweden ist zwar auf beschäftigungspolischem Gebiet erfolgreich geblieben, jedoch auf einem völlig anderen, von Scharpf als „suboptimal“ angesehenen Weg. Die von 1976 bis 1982 an der Macht befindlichen bürgerlichen Regierungen hielten am Vollbeschäftigungsziel fest, konnten allerdings nicht auf die lohnpolitische Kooperation der Gewerkschaften zählen. Sie realisierte das Ziel weitgehend durch eine starke Ausweitung der öffentlichen Beschäftigung durch Subventionierung von Betrieben und durch arbeitsmarktpolitische Maßnahmen – allerdings um den Preis eines permanent hohen Staatsdefizits und unter Gefährdung der außenwirtschaftlichen Flanke. Als die Sozialdemokraten 1982 an die Regierung zurückkehrten, mußten sie zur Korrektur der Ungleichgewichte tief in den Instrumentenkasten der supply side economics greifen. Als Folge der Strukturentwicklung, vor allem des stark erhöhten Anteils des öffentlichen Sektors, sieht Scharpf den Zusammenhalt der Gewerkschaften zunehmend in Frage gestellt.

Wenn Schweden und Österreich auch in den achtziger Jahren auf beschäftigungspolischem Gebiet zumindest relativ erfolgreich geblieben sind, so haben sich die Bedingungen für eine keynesianische Wirtschaftspolitik durch Entwicklungen, die auf der weltwirtschaftlichen Ebene lie-

gen, drastisch verschlechtert („Das Ende der keynesianischen Strategie“, Kapitel 11). „Mit der Internationalisierung der Kapitalmärkte hatte die nationale Geldpolitik die Freiheit verloren, die auf dem Dollarmarkt gebotene Rendite für Finanzanlagen wesentlich zu unterschreiten – und mit dem Anstieg der Realzinsen für langfristige Dollaranlagen wurde diese bis dahin latente Bedingung zu einer manifesten Beschränkung. Die nationale Geldpolitik hatte damit ihre Zinssouveränität verloren.“ (S. 302) Die Finanzpolitik mußte die Last der Nachfrageexpansion alleine übernehmen, ist jedoch durch die zunehmend fühlbare Beschränkung der Möglichkeit, ein Defizit einzugehen, immer weniger dazu in der Lage. Mit der Anhebung des Zinsniveaus erfordert eine Verteidigung der Beschäftigung im privaten Sektor eine starke Anhebung der Rentabilität der Realinvestitionen. Scharpf sieht die grundlegende Problematik in diesem Zusammenhang darin, ob der Preis – nämlich eine massive Umverteilung zu den Kapitaleinkommen – bezahlt werden kann und soll. Allerdings stellt sich dabei auch die Frage, ob aus der Sicht einer gesamtwirtschaftlichen Kreislaufbetrachtung eine solche Rechnung überhaupt aufgehen kann.

Die besondere Qualität von Fritz Scharpfs Buch liegt in jenen Teilen der Untersuchung des Erfolgs bzw. Mißerfolgs der Politik, die über die Feststellung von Tatsachen, wie „die Einkommenspolitik ist ab dem Zeitpunkt X zusammengebrochen“, „die Fiskalpolitik“ oder „die Notenbankpolitik wurde restriktiv“, hinausgehen. Eine Wiedergabe des Inhalts der Kapitel 9 und 10 („Bedingungen der konzentrierten Lohnpolitik“, „Grenzen der staatlichen Strategiefähigkeit“) würde den Rahmen einer Rezension sprengen – es wäre auch nicht leicht, die differenzierten, Situation und Bedingungen jeweils genau berücksichtigenden Analysen in Kurzform zusammenzufassen.

Die Hoffnungen am Ende der achtziger Jahre, denen das letzte Kapitel gewidmet ist, beurteilt der Autor skeptisch. Wenn für ihn die Vollbeschäftigung unter den gegebenen Bedingungen zum Verteilungsproblem geworden ist, so bedeutet dies bewußte Unterordnung der Lohnpolitik unter die Rentabilitätsanforderungen, die im wesentlichen in der Finanzsphäre bestimmt werden, und Umverteilung der Arbeit durch Arbeitszeitverkürzung, die vom Staat zu subventionieren wäre, was ein höheres Niveau der Besteuerung der Löhne erfordert. Eine Verschiebung der Lasten auf das Kapital ist nicht nur politisch nicht durchsetzbar, sie würde auch die beschäftigungspolitische Zielsetzung gefährden. „Für die absehbare Zukunft jedenfalls hat die Sozialdemokratie nur dann eine Chance der wirtschaftspolitischen Gestaltung, wenn sie die ganze Härte der weltwirtschaftlichen Rahmenbedingungen und damit die Grenzen ihrer binnenwirtschaftlichen Handlungsmöglichkeiten ausdrücklich akzeptiert – aber sie verdient diese Chance auch nur, wenn sie an den

Zielen des demokratischen Sozialismus auch unter Bedingungen festhält, in denen diese nur als ‚Sozialismus in einer Klasse‘ verwirklicht werden können.“ Wenn schon fraglich ist, ob diese Strategie im nationalen Rahmen aufgehen kann, so kann sie kaum simultan von den Industrieländern zugleich verwirklicht werden, da auf dieser Ebene das erforderliche Gleichgewicht zwischen Sparen und Investitionen eher unwahrscheinlich erscheint. Trotz aller Schwierigkeiten und Unsicherheiten einer Strategie der internationalen Koordinierung, die Scharpf anführt, ist sie vielleicht doch der aussichtsreichere Weg. Für ein einzelnes Land ist der Handlungsspielraum zu klein, das Niveau seiner wirtschaftlichen Aktivität auf Dauer beliebig über dem seiner Handelspartner zu halten. Bei dem heute erreichten Grad der internationalen Verflechtung des Wirtschaftslebens ist die Vollbeschäftigung wohl nur durch eine wesentliche Verbesserung der internationalen Kooperation in der Wirtschaftspolitik erreichbar.

Günther Chaloupek

GESAMTWIRTSCHAFTLICHE PLANUNG IN WESTEUROPA

Rezension von: Günther Chaloupek,
Werner Teufelsbauer,
Gesamtwirtschaftliche Planung in
Westeuropa. Theoretische
Entwicklungen und praktische
Erfahrungen seit 1970, Campus-
Verlag, Frankfurt/Main, 1987,
361 Seiten.

Die wirtschaftspolitische Entwicklung Westeuropas war vom Ende des Zweiten Weltkrieges an fast zur Gänze von Versuchen der Wirtschaftslenkung geprägt: Dies galt nicht nur für Länder unter sozialdemokratischer Führung, sondern auch im Falle konservativer oder liberaler Regierungen. Wie sehr die jahrzehntelange positive Wirtschaftsentwicklung Westeuropas durch diese Wirtschaftspolitik verursacht wurde, wird wohl nie exakt feststellbar sein (auch wenn künftige Cliometriker mit genauen Zahlenangaben aufwarten werden), aber die Tatsache, daß konsistente Wirtschaftspolitik immer schwieriger zu konzipieren ist, hat dazu beigetragen, politische Steuerungen der Wirtschaft in Verruf zu bringen. Nicht nur konservative Regierungen lehnen Eingriffe in die Wirtschaft immer mehr ab, auch sozialdemokratische Regierungen sind wesentlich bescheidener geworden in ihrem Anspruch, die Wirtschaft zu organisieren.

Die wirtschaftswissenschaftliche Diskussion muß versuchen, die Ursachen der Schwierigkeiten zu erfassen, will sie sich nicht mit ideologischen Schlachtrufen, wie z. B. „weniger Staat“ oder „Kampf der Wende“, begnügen. Sicher kann auch eine gut fundierte theoretische Analyse nicht frei von Werturteilen sein (vgl. z. B.

Heft 5 von der in Cambridge erscheinenden Zeitschrift „Economic Policy“ über konservative Wirtschaftspolitik in Westeuropa und der USA), aber wissenschaftliche Diskussion kann politische Vorurteile in begründete – und damit widerlegbare – Behauptungen verwandeln.

Das von G. Chaloupek und W. Teufelsbauer teils verfaßte, teils edierte Buch ist eine Arbeit zu diesem Thema. Ihr Gegenstand sind die Konzepte zur Wirtschaftslenkung und die Erfahrungen, die damit in Westeuropa, insbesondere seit 1970, gemacht wurden. Die Autoren gehören nicht zur Zunft der rein akademischen Wissenschaftler. Dies erweist sich sowohl als Vorteil als auch als Nachteil. Rein akademische Autoren pflegen methodische Gesichtspunkte in den Vordergrund zu stellen, um sich gegenüber Kollegen zu legitimieren. Wirtschaftslenkung wird so je nach Fachgebiet mit Modellen der monetären Ökonomie, der Industrieökonomie, als politisches System, als soziale Struktur untersucht. Der Untersuchungsgegenstand – nämlich die wirtschaftliche und politische Entwicklung von Gesellschaften – zerfällt dadurch.

Den vorliegenden Arbeiten kann das nicht angelastet werden: ökonomische Fragen werden in ihrem politischen Kontext und in sozialen Zusammenhängen untersucht. Die Priorität der Methode hat aber auch Vorteile: es wird deutlicher gesehen, was ausgesagt werden kann und was der Bewertung des Wissenschaftlers unterliegt. Keines der Kapitel kann voll befriedigen.

Zwei einleitende Kapitel geben einen Überblick über unterschiedliche Vorstellungen zur Wirtschaftsplanung und deren Entwicklung. Für die heutige Diskussion ist interessant, wie selbstverständlich es früher war, daß Wirtschaft geplant werden müsse. Die Erinnerung an die Weltwirtschaftskrise der Zwischenkriegszeit ließ die Idee, eine Marktwirtschaft könne ohne staatliche Eingriffe funktionieren,

als eine radikale Außenseiterposition erscheinen. Die neoklassische Synthese und die kontrolltheoretischen Arbeiten innerhalb des Theil-Tinbergen-Paradigmas der Wirtschaftspolitik ließen Staatseingriffe als möglich und wünschenswert erscheinen. Interessant ist, daß ursprünglich die zunehmende Verflechtung nationaler Wirtschaften zu einer Weltwirtschaft als Argument für Wirtschaftslenkung betrachtet wurde, während heute daraus deren Grenzen abgeleitet werden. (p. 60) Leider fehlt in den beiden Kapiteln jeder Hinweis darauf, daß die Wirtschaftstheorie nicht nur zunehmend skeptischer gegenüber Wirtschaftsplanung geworden ist, sondern daß auch die Theorie des Marktversagens immer besser ausgebaut wurde, sodaß gleichzeitig Skepsis gegenüber einer reinen Marktwirtschaft in zunehmendem Maße wissenschaftlich begründbar wurde.

Im 3. Kapitel (ca. $\frac{2}{3}$ des Buches) finden sich Länderstudien und eine vergleichende Studie über Einkommenspolitik. Die Qualität der einzelnen Abschnitte ist unterschiedlich. Die Abschnitte über Frankreich und Großbritannien leiden darunter, daß die Autoren in erster Linie Kenner der wirtschaftspolitischen Diskussion des

betreffenden Landes sind und sie nicht bereit waren, den von den Herausgebern vorgegebenen methodischen Rahmen einzuhalten. Der Beitrag über Großbritannien leidet auch darunter, daß aus den politischen Vorurteilen des Autors (Stephen Wilks) über die Wirtschaftspolitik von Mrs. Thatcher, die dem Rezensenten durchaus sympathisch sind, zu rasch Schlüsse gezogen werden. Was folgt etwa aus der Tatsache, daß einer der wirtschaftlichen Berater von Mrs. Thatcher von der London Business School kommt, wo dessen monetaristischen Ansichten von großem Einfluß waren? (p. 117) Die Abschnitte über Norwegen, Schweden, die Niederlande und die Studie über Einkommenspolitik weisen mehr Systematik auf und zeigen daher auch, welche Fragen offen sind.

In den beiden letzten Kapiteln werden Schlußfolgerungen aus den Länderstudien gezogen. Während Kapitel 4 das Vorurteil des skeptischen Wissenschaftlers bestätigt, nämlich daß generalisierende Aussagen nicht getroffen werden können, muß der Rezensent eingestehen, nach der Lektüre des letzten Kapitels vor allem verwirrt gewesen zu sein.

Peter Rosner

ZEHN JAHRE „MEMORANDUM“

Rezension von: Memorandum '87, Am
Beginn des Abschwungs: Mit
Arbeitszeitverkürzung und
Umweltprogrammen gegen die Krise,
Pahl-Rugenstein Verlag,
Köln 1987, 321 Seiten, DM 14,80.

Im Jahr 1978 hat die Arbeitsgruppe Alternative Wirtschaftspolitik, der Wissenschaftler aus Forschungsinstituten, Universitäten und Gewerkschaft in der BRD angehören, das erste Gegengutachten (in Langfassung) zum alljährlichen wirtschaftspolitischen Gutachten des bekannt konservativen Sachverständigenrates publiziert. Darin werden bereits, wie in allen nachfolgenden Memoranden, „Alternativen der Wirtschaftspolitik“ dargelegt und deren Einlösung mit Unterstützung durch eine Unterschriftensammlung aus dem Gewerkschafts- und Wissenschaftsbereich gefordert.

Es stellt sich daher zunächst einmal die Frage nach der Einordnung bzw. besonderen Bedeutung des Memorandum '87 in einer zehnjährigen Liste von Memoranden, die allesamt eine andere Wirtschaftspolitik forderten. Die Antwort darauf erfährt der Leser allerdings erst auf S. 158: „Die Aufgabe unserer Memoranden kann allerdings nicht darin bestehen, in jedem Jahr den Gesamtzusammenhang einer alternativen Wirtschaftspolitik erneut vollständig abzuleiten.“ Es geht daher im Memorandum '87 vielmehr um eine Konkretisierung der Maßnahmen, die diese alternative Wirtschaftspolitik ausmachen, sowie deren gesamtwirtschaftliche Wirkung. Wie in den anderen Memoranden wird jedoch zunächst die gesamtwirtschaftliche Situation dargestellt, wobei einzelne Be-

reiche der wirtschaftlichen und sozialen Entwicklung beispielhaft genauer untersucht werden (Neue Armut, Umverteilung nach oben).

Die auf einem hohen Niveau stabilisierte Arbeitslosigkeit (2,2 Millionen Personen, mit „stiller Reserve“ 3,4 Millionen) und ihre sozialen Folgen sind der Ausgangspunkt dieser Untersuchung. Dabei erscheinen mir – immer auf der Suche nach Parallelen zur österreichischen Situation – besonders zwei Diskussionspunkte erwähnenswert, mit denen man sich in den nächsten Jahren auch bei uns beschäftigen wird:

- Die in der BRD von den Arbeitgeberverbänden vertretene These vom Facharbeitermangel, die diese nach Darstellung des Memorandums nur durch eine Ausgrenzung verschiedener Gruppen aus dem Aggregat der arbeitssuchenden Facharbeiter aufrechterhalten können. In diesem Punkt gelingt meiner Ansicht nach die Entlarvung als Legende und die Untermauerung der These, daß die gesamtwirtschaftliche Lage die Beschäftigungssituation bestimmt (Nachfragemangel statt Facharbeitermangel).
- Die Diagnose einer Strukturverzerrung durch die Exportorientierung der BRD in den letzten Jahren.

Dies erscheint mir deshalb interessant, da in Österreich Strukturschwäche immer in Zusammenhang mit zu geringen Exportfolgen bzw. Erfolgen in schrumpfenden Branchen festgestellt wird. Das Argument der Memorandengruppe bezieht sich jedoch auf eine Situation, die in der österreichischen Diskussion als wünschenswerte Entwicklung für die nächsten Jahre angesehen wird. Der BRD ist es gelungen, in den wertschöpfungsintensiven Investitionsgüterindustrien (Maschinenbau, Fahrzeuge) eine enorme Ausweitung der Produktion für den Export und der Kapazitäten zu erreichen, während der Grundstoffbereich schrumpfte. Das führte dazu, daß diese Industrien durch inländi-

sche Nachfrage nur noch eine ca. 60prozentige Auslastung ihrer Kapazitäten erreichen können und somit stark von der Exportnachfrage abhängig sind. Diese Situation wird aus folgenden Gründen als Strukturverzerrung dargestellt.

Mit Nachlassen bzw. Zuendegehen des Exportaufschwunges der letzten vier Jahre stellt sich das Problem, welche inländische Nachfragegröße die Exporte substituieren kann. Das kann prinzipiell nur dann der Fall sein, wenn dadurch die Nachfrage nach Investitionsgütern weiter hoch bleibt und die Minderauslastung in den Investitionsgüterindustrien aufgefangen wird. Der inländische Konsum wird einerseits für die nächsten Jahre nicht als expansiv eingeschätzt, käme aber auch aufgrund der geringen „Investitionsintensität“ als Lösung nicht in Betracht. Die Strukturverzerrung wird jedoch als so stark eingeschätzt, daß auch öffentliche Beschäftigungsprogramme, die binnenwirtschaftlich orientiert sind, eine Unterauslastung nicht verhindern könnten. Dies veranlaßt die Memorandumgruppe dazu, ein nachfrage- und angebotsorientiertes Beschäftigungsprogramm zu fordern; eine „qualitative Wachstumspolitik, die ihren Schwerpunkt auf die Umstrukturierung des gesamtwirtschaftlichen Produktionsapparates nach Maßgabe eines binnenmarktorientierten, ökologisch und sozial ausgerichteten Wachstumstyps legt.“

Deswegen bereits von Strukturverzerrung aufgrund von Exporterfolgen in den Investitionsgüterindustrien zu sprechen, erscheint mir leicht überzogen, geht es doch im wesentlichen nur um eine Abstimmung zwischen binnenmarktorientierten Beschäftigungsprogrammen und Exportnachfrage. Es ist ja auch denkbar, daß Beschäftigungsprogramme zu Innovationen z. B. in der Umwelttechnik führen, die sich wiederum positiv in einem Anstieg der Exportnachfrage auswirken.

Den Kernteil des Memorandums stellt jedenfalls die Konkretisierung der Alternativen dar. An erster Stelle steht dabei nicht wie im Titel die Arbeitszeitverkürzung, sondern eine „umweltpolitische Offensive“, die Beschäftigungsprogramme in den Bereichen Luftreinhaltung, Gewässer- und Bodenschutz und Lärmbekämpfung beinhaltet. So erfreulich es ist, daß sich die Gewerkschaften in einer derart detaillierten Untersuchungsweise mit umweltpolitischen Fragen auseinandersetzen, erscheint mir doch der implizite Ausgangspunkt dieses Konzeptes problematisch. Es wird versucht, durch die sich aufdrängende Verknüpfung von ökologischer und ökonomischer Krise zu einer „Gesamtlösung“ für beides zu kommen, die vereinfacht heißt: „Beschäftigung schaffen im Umweltschutz“. Dabei besteht die Gefahr, daß die Umweltpolitik als Ziel teilweise verfehlt wird, da gewisse „umweltpolitische Programme“ höhere Beschäftigungseffekte haben. Das wird ganz deutlich bei der Abschätzung des kommunalen Investitionsbedarfes aus Umweltschutzgründen, den die Memorandumgruppe vornimmt: „Der Bedarf an zusätzlichen kommunalen Investitionen liegt daher eher bei 70 Milliarden DM jährlich, und insbesondere im Umweltbereich vergrößert sich dieser Finanzbedarf aufgrund der weiteren Umweltzerstörung ständig“ (S. 159).

Zynisch interpretiert könnte das heißen: Hoffentlich ist die Umweltzerstörung in den nächsten Jahren groß genug, damit wir die für Vollbeschäftigung nötigen Investitionsprogramme durchführen können.

Man muß zwar fairerweise anmerken, daß sich auch zahlreiche Maßnahmen in den darauf folgenden ökologischen Sofortprogrammen finden, die in erster Linie umweltpolitisch konzipiert sind, dabei fehlt aber – wenn schon keine Abschätzung – eine Erwähnung der negativen Beschäftigungseffekte, die damit verbunden wären. Das betrifft z. B. Emissions-

steuern (SO₂, NO_x-Abgabe), die von Exporteuren u. U. nicht überwält werden können sowie eine langfristige Reduktion des Straßenverkehrs, die die Auslastung der Automobilbranche in der BRD sicherlich nicht erhöhen wird.

Sosehr der Umweltpolitik damit gedient ist, sie vom Image des Jobkillers dadurch zu befreien, indem man nachweist, daß sie auch positive Beschäftigungseffekte haben kann, lenkt man die Diskussion damit in eine gefährliche Richtung, wo man dann nur mehr für eine umweltpolitische Strategie argumentieren kann, wenn der Beschäftigungseffekt tatsächlich nachweisbar positiv ist. Ein Kapitel des vorgeschlagenen umweltpolitischen Programms, das sich diesen Vorwurf nicht gefallen lassen muß, stellt der Exkurs über einen ökologischen Umbau der Landwirtschaft dar. Der Ausgangspunkt für die Investitionsprogramme ist das Resümee aus verschiedenen Schätzmethoden zur Bewertung der ökologischen Schäden in der BRD. Dabei ergibt sich, daß die jährlichen Umweltschäden im Bereich Luft 48 Milliarden DM, im Bereich Gewässer 17,6 Milliarden DM, im Bereich Boden 5,2 Milliarden DM und durch Lärm 32,7 Milliarden DM betragen. Vor diesem Hintergrund erscheint eine Investitionssumme von 52 Milliarden DM pro Jahr als angebracht.

Bevor die Beschäftigungsprogramme für die vier Bereiche dargestellt werden, werden prinzipielle umweltpolitische Forderungen erhoben: Eine SO₂- und eine NO_x-Abgabe, weitgehende Brennstoffentschwefelung, Tempo 80/100 km/h im Straßenverkehr, eine Novellierung der Abwasserabgabe, die Schaffung eines Fonds zur Altlastensanierung (nach Vorbild des „Superfund“ in den USA), Lärmabgaben und eine LKW-Abgabe. Das Investitionsprogramm sieht für einen Zeitraum von fünf Jahren ein jährliches Volumen von 52 Milliarden DM vor, wodurch insgesamt ein Beschäftigungsvolumen von 669.000 bis 675.000

neuen oder gesicherten Arbeitsplätzen erreichbar sei. Obwohl sich die Memorandumsgruppe als Gegenpol zum Sachverständigenrat versteht, läßt auch sie bei der Berechnung der Wirkung von Staatsausgaben Sekundäreffekte (Multiplikatorwirkung) außer Ansatz, wodurch der Beschäftigungseffekt unterschätzt wird. Die Summe von 52 Milliarden ist ein Bruttobetrag, dem der Ertrag aus Umweltabgaben gegengerechnet werden könnte. Die Finanzierung des Programms soll aber lt. Memorandumsgruppe nicht aus Umweltabgaben erfolgen, sondern aus folgenden Quellen, wobei auf frühere Memoranden verwiesen wird:

- Selbstfinanzierungseffekt; damit wird an die keynesianische Tradition der Budgetpolitik erinnert
- Einführung einer Quellensteuer, Verbesserung des Steuereinzuges
- Subventionsabbau bei ökologisch schädlichen und nicht beschäftigungswirksamen Steuersubventionen
- Steuererhöhung für hohe Einkommen durch eine Sondersteuer und/oder eine Erhöhung des Grenzsteuersatzes
- Verzicht auf die II. Stufe der Steuerreform 1988, die hauptsächlich hohe Einkommen begünstigt.

Die Investitionssumme von 52 Milliarden soll in den einzelnen Bereichen für folgende Maßnahmen eingesetzt werden:

- Luftreinhaltung (9,6 Milliarden): Umstellung von Kraftwerken, Fernwärmeausbau, Energieeinsparberatung, Kredite und Zuschüsse an ausländische Luftverunreiniger, Forschung und Entwicklung
- Gewässerschutz (5,7 Milliarden): Öffentliche Abwasserbeseitigung, Sanierung von Altanlagen, Renaturierung von Fließgewässern, Grundwasserschutz usw.
- Bodenschutz (7,7 Milliarden): Altlastensanierung, ein gesamtwirtschaftliches Abfall- und Recycling-

konzept, Forschung und Entwicklung

- Lärmbekämpfung (29,3 Milliarden): Kommunale Verkehrssanierung, Ausbau des öffentlichen Nahverkehrs, Straßenneubau sowie Rückbau von Straßen usw.

Von den sehr positiven Beschreibungen dieses Investitionsprogramms hebt sich – wie schon gesagt – der Exkurs über eine ökologische Landwirtschaftspolitik sehr positiv ab. Es wird dabei wiederum von den externen Kosten ausgegangen, die in der Landwirtschaft vor allem durch Einsatz von Düngemitteln entstehen und leicht abgeschätzt werden können durch den nötigen Aufwand, um das verunreinigte Wasser wieder zu säubern. Die jährlichen Kosten werden mit 4,5 Milliarden DM beziffert. Die Alternative wird im ökologischen Landbau gesehen, wobei die prinzipielle Machbarkeit durch die Existenz von Alternativbetrieben nachgewiesen sei. Die Erfahrungen mit diesen Betrieben zeigten folgendes: Der Ertrag ist im Durchschnitt um ein Drittel geringer, das allein müßte aber nicht im gleichen Ausmaß den Gewinn schmälern, da die Konsumenten für höhere Qualität einen höheren Preis zu zahlen bereit sind. Der eigentliche Grund, warum der Gewinn der Alternativbetriebe geringer ist, liegt in der wesentlich höheren Arbeitsintensität dieser Produktionsweise. Das allerdings kann auch positiv als Beschäftigungseffekt gedeutet werden; der läge bei Umstieg auf den ökologischen Landbau „realistisch geschätzt“ bei 100.000 Arbeitsplätzen, wovon der Verlust von 12.000 Arbeitsplätzen in der Chemischen Industrie aufgrund geringeren Düngemiteleinsatzes abgezogen werden müßte. Daß die deutschen Gewerkschaften den Umstieg auf den ökologischen Landbau unter diesen Bedingungen (Verlust von 12.000 Chemiearbeitern, die traditionellerweise gut gewerkschaftlich organisiert sind, jedenfalls besser als die Landarbeiter) zu unterstützen bereit

sind, ist ein Zeichen für die hohe umweltpolitische Verantwortung und Erneuerungsfähigkeit der deutschen Gewerkschaftsbewegung.

Die Beschäftigungseffekte der Arbeitszeitverkürzung (35-Stunden-Woche bei vollem Lohn- und Gehaltsausgleich), der zweiten zentralen Forderung des Memorandums, werden für den pessimistischen Fall eines nur 50prozentigen Beschäftigungseffektes noch immer mit 1,27 Millionen Arbeitsplätzen geschätzt. Allein diese Maßnahme wäre daher schon geeignet, die Arbeitslosenrate auf ca. 3,8 Prozent zu senken. Im weiteren werden Gegenargumente gegen die Beschäftigungswirkung einer AZV zu entkräften versucht, und es wird gezeigt, daß auch die Arbeitszeitverkürzungen der letzten Jahre einen hohen Beschäftigungseffekt hatten. Die Wettbewerbsfähigkeit wird nach Ansicht der Memorandumsgruppe durch Einführung einer AZV deswegen nicht beeinträchtigt, weil die Nachfrage nach deutschen Exporten relativ preisunelastisch sei. Der Leser, der bei diesem Kapitel eine makroökonomische Analyse vermißt, wird auf eine Studie des Wissenschaftszentrums Berlin verwiesen.

Als weitere Vorschläge scheinen auf: eine Mindestsicherung bei Arbeitslosigkeit, die das Arbeitslosengeld, die Notstandshilfe und die Sozialhilfe betreffe und einerseits die Ausgrenzung von Langzeitarbeitslosen nicht mehr zuließe, andererseits die Massenkaufkraft stärken würde.

Zur Lösung der Krise in der Stahlindustrie und als Alternative zum Abbau der Kapazitäten wird die „Vergesellschaftung“ vorgeschlagen. Dadurch soll „mittelfristig der Stahlabsatz stabilisiert werden“. Die Argumentation für diesen Vorschlag ist nicht sehr überzeugend, die Prognose der EG zum Stahlmarkt wird zwar dargestellt, es werden daraus aber offensichtlich keine Konsequenzen gezogen. Daß die gesamtwirtschaftlichen Kosten der Erhaltung der Stahl-

standorte durch Subvention immer geringer sein werden als jede Alternative, ist ebenfalls nicht glaubwürdig. Das hängt erstens von der Alternative ab, wobei das Schaffen von Ersatzarbeitsplätzen und die Einführung der 35-Stunden-Woche ohnehin auch genannt werden und berücksichtigt zweitens nicht die externen Kosten der Stahlproduktion, des größten industriellen Energieverbrauchers. Das ist allerdings insofern konsistent in der Logik des Memorandums, als sich

das Beschäftigungsprogramm „Luftreinhaltung“ nur auf den Kraftwerksektor bezieht und nicht auch auf die Industrie.

Beendet wird das Memorandum '87 durch ein Kapitel über verschiedene Ausstiegsszenarien aus der Kernenergie, was für den österreichischen Leser weniger interessant ist, da oben drein das österreichische Ausstiegsmodell nicht dargestellt wird.

Kurt Kratena

DIE ARBEITGEBERBEITRÄGE ZUR RENTENVERSICHERUNG

Rezension von: Wolfgang Scherf
(Hrsg.), Die beschäftigungspolitische
und fiskalische Problematik der
Arbeitgeberbeiträge zur
Rentenversicherung, Verlag Peter
Lang, Frankfurt/Bern/New York, 1987,
270 Seiten, öS 527,80.

Der Beitrag greift die derzeitige Diskussion um die Funktionsfähigkeit lohnbezogener Arbeitgeberbeiträge für die zukünftig erwarteten Probleme der Rentenfinanzierung auf. Einerseits werden Probleme bei der langfristigen Finanzierung der Rentenversicherung wegen des drastischen Anwachsens der Rentenpopulation im Vergleich zu einer stagnierenden oder tendenziell sinkenden Erwerbsbevölkerung gesehen, andererseits werden bei weiterhin zunehmender Kapitalintensivierung der Produktion Freisetzungseffekte befürchtet, die sich auf die Einnahmenentwicklung der Rentenversicherung negativ auswirken und das demographisch bedingte Finanzierungsungleichgewicht noch verstärken. Der vorliegende Beitrag analysiert dabei in einem ersten Schritt die Wirkungsweise der derzeitigen lohnbezogenen Finanzierungsform, um dann in einem zweiten Schritt Ursachen und Ausmaß möglicher Finanzierungsengpässe und Beschäftigungseffekte des derzeitigen Systems für die Zukunft aufzuzeigen. In einem letzten Schwerpunkt wird dann versucht, die Wirkungen eines alternativen Finanzierungssystems auf Basis der Nettowertschöpfung gegenüberzustellen.

Die derzeitigen Leistungen der Rentenfinanzierung werden durch annähernd gleiche Beiträge der Arbeitnehmer und Arbeitgeber sowie durch den

Staatszuschuß finanziert. Letzterer war nicht Gegenstand der Analyse und blieb unberücksichtigt. Während die Arbeitnehmerbeiträge in der Literatur als Lohnbestandteil betrachtet werden, stellen die Arbeitgeberbeiträge einen indirekten Kostenbestandteil für die Unternehmen dar. Änderungen des Arbeitnehmer-Anteils sind daher für die Unternehmer – Überwälzung seitens der Gewerkschaften ausgeschlossen – irrelevant, Änderungen des Arbeitgeberbeitrages stellen eine Erhöhung/Senkung der Arbeitskosten dar. Infolge des indirekten Kostencharakters des Arbeitgeberbeitrages geht der Autor davon aus, daß die Unternehmen versuchen werden, diesen Kostenfaktor in die Preise zu überwälzen. Preiseffekte und die Stabilität der Nachfrageentwicklung sind daher die zentralen Größen des wirtschaftlichen Gleichgewichts; Substitutionseffekte infolge veränderter Kosten für Arbeit und Kapital erlangen demgegenüber untergeordnete Bedeutung.

Erhöhungen des Arbeitgeberbeitrages – wegen steigender Ausgaben der Rentenversicherung – bewirken daher einerseits ein Ansteigen des inländischen Preisniveaus, andererseits ermöglichen die gestiegenen Rentenzahlungen der Rentenversicherung eine Stabilisierung der Nachfrage. Bei produktivitätsorientierter Lohnpolitik nehmen auch die Rentner am gesamtwirtschaftlichen Fortschritt teil. Geht man davon aus, daß die Rentner eine höhere als die durchschnittliche Konsumquote aufweisen, würde eine solche Anhebung des Arbeitgeberbeitrages Nachfrage, Produktion und Beschäftigung über die Ausgangssituation hinaus anheben (sofern die Produktionskapazitäten nicht voll ausgelastet sind)¹. Aufgrund der doch relativ geringen Preisniveaueffekte sind keine Reaktionen der geldpolitischen Instanzen im Sinne einer restriktiven Geldpolitik zu erwarten. Mögliche negative Konsequenzen für den exportierten Sektor infolge der Preiserhö-

hungen werden in diesem Beitrag vernachlässigt.

Negative Konsequenzen für eine über den Produktivitätsfortschritt hinausgehende Arbeits-Kostenerhöhung ergeben sich nur dann, wenn die Notenbank infolge der inflationären Tendenzen einen restriktiven Kurs in der Geldpolitik einschlägt. Es zeigt sich daher, daß es vor allem die Maßnahmen der Geldpolitik bzw. deren wirtschaftspolitischer Rahmen sind, die zu beschäftigungspolitischer Instabilität und damit verbundenen Finanzierungsungleichgewichten in der Rentenversicherung führen.

In einer solchen Situation können die sozial- und beschäftigungspolitischen Ziele nur aufrechterhalten werden, wenn die Rentenversicherung im Sinne der built-in-flexibility gegensteuert (z. B. durch Auflösung von Rücklagen oder durch Kreditaufnahmen) und die Ausgaben- und Einnahmenentwicklung über den Konjunkturzyklus ausgleicht. Die vergangenen Jahre waren jedoch geprägt von asymmetrischen Wachstumszyklen bei steigenden Raten der Arbeitslosigkeit, sodaß die Finanzierung der Renten – unter diesen Rahmenbedingungen – sowohl aus beschäftigungspolitischer als auch fiskalischer Sicht heraus problematisch erscheint.

Trotz der vergleichsweise untergeordneten Bedeutung von faktorpreisinduzierten Substitutionsprozessen bei kurzfristig vorrangigen Überwälzungsbestrebungen durch die Unternehmen, wurde dennoch auf die Frage rationalisierungsbedingter Beschäftigungseffekte und damit verbundener Rückwirkung auf das Finanzierungs-gleichgewicht der Rentenversicherung eingegangen. Dabei sind einerseits die unmittelbar mit Beitragsveränderungen einhergehenden Wirkungen auf den technischen Wandel relevant, andererseits die Frage der Rückwirkung einer weiterhin steigenden Kapitalintensität auf die langfristige finanzielle Ergiebigkeit der Rentenversicherung.

Arbeitskostensteigerungen infolge von Beitragssatzerhöhungen werden nur dann eine Änderung des Einsatzverhältnisses von Arbeit und Kapital bewirken, wenn Arbeitskostenerhöhungen nicht gleichgerichtete Erhöhungen der Investitionsgüterpreise nach sich ziehen. Dies ist aber v. a. dann nicht der Fall, wenn von der realitätsnahen Annahme einer stückkostenorientierten Unternehmerkalkulation ausgegangen wird: die Stückkosten des Arbeitseinsatzes ergeben sich in Abhängigkeit vom (ausbringungsunabhängigen) Preis der Arbeit und der Arbeitsproduktivität; auf die Arbeitskosten pro Stück wird ein branchendurchschnittlicher oder konkurrenzabhängiger (Oligopol) Gewinnzuschlag aufgerechnet. Daher bewirken Veränderungen der Arbeitskosten (z. B. durch einen gestiegenen Arbeitgeberbeitrag) gleichgerichtete Veränderungen der Investitionsgüterpreise bzw. des Preises des Faktors Kapital² – vorausgesetzt eine unveränderte Arbeitsproduktivität und ein gleichbleibendes Zinsniveau.

In einer vollbeschäftigten Wirtschaft werden zusätzliche Preissteigerungen über die gestiegene Nachfrage – infolge der beitragsinduziert gestiegenen Rentenausgaben der Rentenversicherung – von den Unternehmen durchgesetzt werden. Dies würde dann tatsächlich einer Verteuerung des Kapitals gleichkommen.

Allerdings nimmt in einer derart überhitzten Wirtschaft das Risiko restriktiver geldpolitischer Maßnahmen zu. Der Zinssatz steigt und verstärkt die Tendenz einer Kapitalverteuerung. Daraus resultieren Nachfrage- und Absatzverluste vor allem für die Investitionsgüterindustrie, insbesondere dann, wenn die Preise als nach unten starr betrachtet werden.

Kosteninduzierte Substitutionseffekte im Sinne verstärkter Rationalisierungsbemühungen der Unternehmen können aus diesen Entwicklungen nicht abgeleitet werden. Dem steht jedoch nicht entgegen, daß die Unter-

nehmen trotzdem Rationalisierungsinvestitionen durchführen, sofern die Produktivität im Investitionsgütersektor erhöht werden kann. Dies bedeutet – wofür auch die empirische Evidenz spricht – daß Erweiterungsinvestitionen und vermutlich auch reine Ersatzinvestitionen von restriktiven geldpolitischen Maßnahmen und damit verbundenen Nachfragesenkungen stärker betroffen sind als Rationalisierungsinvestitionen. Dies verdeutlicht die weitgehende Unabhängigkeit des technischen Fortschritts von Faktorpreisveränderungen. Entscheidend für die Richtung des technischen Fortschritts sind die verfügbaren produktionstechnischen Alternativen. Lediglich die Erschließung bereits vorhandener, aber noch nicht eingesetzter Rationalisierungspotentiale ermöglicht kurz- oder mittelfristige Anpassungen der Unternehmen an veränderte Preisrelationen von Arbeit und Kapital. Bei begrenzten Überwälzungsspielräumen kann daher die Nutzung von vorhandenen Rationalisierungspotentialen Arbeitskräftefreisetzungen bewirken – dies jedoch weitgehend unabhängig von Änderungen der Faktorpreisrelationen.

Allerdings – und dies scheint von wesentlich größerer Bedeutung für die Rentenversicherung – wirken verstärkte Rationalisierungsbemühen wieder zurück auf die Einnahmenentwicklung der Rentenversicherung.

Der Autor schlägt hier als Kompensationsstrategie sowohl Einkommenserhöhungen (Abgeltung des Produktivitätsfortschritts in den Löhnen) als auch eine wirtschaftlich verkraftbare Arbeitszeitverkürzung vor. Eine langfristige Erosion der Lohnsumme für die Beitragsbemessung der Sozialabgaben sieht er daher weder aus theoretischer noch empirischer Sicht gegeben. In Hinblick auf den theoretischen Zusammenhang wird hiebei auf die KALDOR-Beziehung von Investitionsquote, Sparquoten und Gewinnquote Bezug genommen. Für die Investitionsquote wird langfristig eine

zwar schwankende, aber im Zeitablauf „konstante“ Entwicklung infolge von Sättigungstendenzen bei der Versorgung mit Konsumgütern unterstellt. Eine weiterhin zunehmende Kapitalintensivierung würde daher mit einer im wesentlichen nicht steigenden Investitionsquote einhergehen.

Unter der Annahme einer im Zeitablauf konstanten Lohnquote ist es vor allem das Steigen des Alterslastquotienten³, der Finanzierungsengpässe in der Zukunft bedingt (bei im wesentlichen gleichen Relationen zwischen durchschnittlichem Rentenniveau und durchschnittlichem Arbeitnehmereinkommen). In der Bundesrepublik Deutschland müßte der Beitragssatz zur Rentenversicherung von derzeit 18,5 Prozent (Arbeitnehmer- und Arbeitgeber) auf rund 32 Prozent im Jahr 2035 steigen, d. h. sich nahezu verdoppeln; dies bereits bei Berücksichtigung einer nettolohnorientierten Rentenanpassung. Bei der derzeit bestehenden bruttolohnorientierten Regelung wäre der erforderliche Beitragssatz rund 35 Prozent.

Ein relativ (zu den Arbeitnehmern) konstantes Rentenniveau müßte daher – bei gleichbleibender Verteilung des Volkseinkommens auf die beiden großen sozialen Gruppen der Arbeitnehmer und Arbeitgeber – über Realeinkommenseinbußen der Arbeitnehmer finanziert werden.

Solange der Produktivitätsfortschritt nicht unter 1 Prozent real p. a. zu liegen kommt, sind zwar infolge der demographischen Entwicklung keine absoluten Einschränkungen des durchschnittlichen Lebensstandards zu erwarten, wohl aber deutlich verringerte (Netto)Realeinkommenszuwächse der Arbeitnehmer. Dies kann einerseits ein Ausweichen in die Schattenwirtschaft bewirken, und dadurch die Rentenfinanzierung belasten, wenn das Arbeitsangebot oder die Nachfrage⁴ im offiziellen Sektor sinkt; andererseits könnten verschärfte Verteilungskonflikte in den Lohnverhandlungen eintreten.

Es scheint somit durchaus gerechtfertigt – so der Autor – weitere Überlegungen hinsichtlich alternativer Finanzierungsformen zu machen. Als potentielle neue Finanzierungsgrundlage wird eine Bemessung der Arbeitgeberbeiträge auf Basis der Nettowertschöpfung vorgeschlagen, da diese das Leistungsfähigkeitskriterium entsprechend widerspiegelt.

Die Analyse ergab allerdings, daß einer solchen Systemumstellung keine wesentlichen Vorteile bei der Bewältigung demographisch bedingter Finanzierungssengpässe gegenüber der derzeitigen Finanzierungsform zukommen. In der Umstellungsphase könnte eine solche Modifikation – bei aufkommensneutraler Umstellung des Systems⁵ – zu asymmetrischen Preisanpassungsreaktionen führen, d. h. belastete (gewinnstarke) Unternehmen geben ihre zusätzliche Abgabenbelastung in die Preise weiter, entlastete (gewinnschwache) Unternehmen nützen den Kostenspielraum zur Verbesserung ihrer Ertragssituation. Damit würde aber der über die Kostenentlastung gegebene zusätzliche Finanzierungsspielraum nicht für Investitionen genutzt – die mangelnde Investitionsbereitschaft könnte negative Beschäftigungseffekte auslösen. Die Einbeziehung der Zinseinkommen in die Beitragsbemessung der Rentenversicherung wirkt über höhere effektive Fremdkapitalzinsen und höhere (kalkulatorische) Eigenkapitalzinsen ebenfalls in die gleiche Richtung. Demgegenüber stehen jedoch (faktorpreisunabhängige) Rationalisierungsbemühungen, die einem solchen dämpfenden faktorpreisinduzierten Effekt auf den Kapitaleinsatz entgegenwirken.

Die Preisniveaueffekte (infolge der Überwälzung) sowie produktivitätsbezogene Lohn- und Rentenanpassungen führen – sofern eine ausreichende Elastizität des Geldangebotes unterstellt wird – zu keinen negativen Produktions- und Beschäftigungseffekten.

Verbleibt die Frage nach einer demographisch bedingten Beitragserhöhung wertschöpfungsbezogener Abgaben. Hier zeigt sich, daß die primären Kosteniveau- und Nachfrageeffekte sich nicht gravierend nach der gewählten Bemessungsgrundlage unterscheiden. Bei begrenzten Überwälzungsmöglichkeiten muß allerdings – wie für die lohnbezogenen Arbeitgeberbeiträge – mit negativen Effekten auf die Beschäftigung und damit auf das Finanzierungsgleichgewicht der Rentenversicherung gerechnet werden. Geringe jährliche Beitragserhöhungen, wie sie bei einer beitragsfinanzierten Bewältigung demographisch bedingter Mehrausgaben der Rentenversicherung zu erwarten wären, bewirken aber keine bemerkenswerten Preiseffekte und dürften daher auch für sich genommen keinen Anlaß für eine restriktive Geldpolitik sein. Da sich keine entscheidenden Vorteile einer wertschöpfungsbezogenen Finanzierung der Rentenversicherung gegenüber der bisherigen lohnbezogenen Erhebung der Arbeitgeberbeiträge ergeben, können auch zukünftige Probleme der Rentenfinanzierung nicht wirksamer über eine neue (Netto) Wertschöpfungsabgabe gelöst werden. Langfristig müßten – so der Autor – entweder die Leistungen der Rentner wegen demographisch bedingter Mehrausgaben gekürzt werden, oder die Arbeitnehmer sind bereit, auf einen Teil ihrer potentiellen (realen) Einkommenszuwächse zugunsten der Rentner zu verzichten. Eine Zusatzabgabe auf Basis der (Netto) Wertschöpfung oder auch eine weitere Fiskalisierung der Beitragszahlungen wurden nicht diskutiert.

Insgesamt handelt es sich um einen interessanten Beitrag, der vor allem die makro-ökonomischen Effekte und Anpassungsreaktionen der Wirtschaftssubjekte eines beitragsfinanzierten Rentenversicherungssystems darstellt.

Silvia Hellmer

Anmerkungen

- 1 Bei ausgelasteten Produktionskapazitäten werden die Unternehmen mit Preissteigerungen reagieren, was abermals einen Inflationsimpuls bedeuten würde.
- 2 Bei konstantem Abschreibungssatz.
- 3 Von 38 Prozent im Jahr 1980 auf 72 Prozent im Jahr 2035. Alterslastquotient: das Verhältnis der 60jährigen und älteren Personen zu den 20- bis unter 60jährigen.
- 4 Infolge von Preisniveaueffekten durch Überwälzung der Arbeitgeberbeiträge.
- 5 Entsprechend der durchschnittlichen Gewinnquote.

BASISLOHN/ EXISTENZSICHERUNG

Rezension von: Basislohn/
Existenzsicherung. Garantiertes
Grundeinkommen für alle?
Forschungsberichte aus Sozial- und
Arbeitsmarktpolitik Nr. 16,
Bundesministerium für Arbeit und
Soziales, Wien 1987, 204 Seiten.

Ende des Zwanges zu entfremdeter Arbeit oder Festschreiben der Zweidrittel-Gesellschaft? Grundlage für eine reale Emanzipation der Frauen oder Rückkehrhilfe an den Herd? Zwischen ähnlichen Polen bewegt sich die Diskussion um die Einführung eines „Basislohnes“.

In der Reihe „Forschungsberichte aus Sozial- und Arbeitsmarktpolitik“ wurde nunmehr vom Bundesministerium für Arbeit und Soziales eine empfehlenswerte, vom dortigen Frauenreferat zusammengestellte Aufsatzsammlung unter dem Titel „Basislohn/Existenzsicherung – Garantiertes Grundeinkommen für alle?“ herausgegeben. Die Beiträge geben einen guten Überblick über verschiedene Positionen, die zu diesem Thema vertreten werden.

Den gemeinsamen Ausgangspunkt der Argumentation eigentlich aller Autor(inn)en stellt die gegenwärtige Situation auf dem Arbeitsmarkt dar. Es herrscht Übereinstimmung dahingehend, daß mit herkömmlichen Mitteln (also in erster Linie einem quantitativen Wirtschaftswachstum) allein die Arbeitslosenprobleme in Zukunft nicht gelöst werden können. So schreibt Sozialminister Alfred Dallinger, daß das Wachstum der Wirtschaft „um einiges über dem Produktivitätswachstum liegen“ müßte, „um allen Arbeitswilligen auch Arbeit anbieten

und weiters auch die Finanzierung der sozialen Sicherheit und anderer wohlfahrtsstaatlicher Leistungen gewährleisten zu können“. Diese erforderliche Wachstumshöhe könne in den nächsten Jahren aber „bestimmt nicht erreicht werden“.

Eine extreme Prognose in die ange deutete Richtung findet sich im Beitrag des polnischen Professors für Philosophie Adam Schaff. Ausgehend von der Feststellung, die sich dynamisch ausbreitende Automatisierung und Roboterisierung müsse zur „Schrumpfung der Nachfrage nach menschlicher Arbeit im bisherigen Sinne“ führen, wird für die weitere Entwicklung eine „fast völlige Ausschaltung dessen . . ., was wir traditionell als Arbeit bezeichneten“, vorausgesetzt.

Angesichts der gegenwärtigen Arbeitslosenzahlen in den OECD-Staaten und den angesprochenen Prognosen für die künftige Entwicklung am Arbeitsmarkt, liegt es auf der Hand, daß die materielle Absicherung der nicht in den Erwerbsprozeß integrieren Personen immer mehr zu einem Schwerpunktthema der sozialpolitischen Diskussion wird. Interessant ist, daß das Problem einer allgemeinen Existenzsicherung von sehr unterschiedlichen politischen Richtungen und damit von sehr unterschiedlichen Interessenlagen ausgehend angesprochen wird.

So sehen wirtschaftsliberale Autoren in der Schaffung einer allgemeinen Grundsicherung – auf sehr niedrigem Niveau – die Möglichkeit, aus ihrer Sicht überzogene bestehende Sozialleistungen abbauen zu können. Andere aus dem eher linken und vor allem „alternativen“ Spektrum erblicken in einer garantierten Grundsicherung ein wesentliches Element für die generelle Neuorganisation der Gesellschaft in Richtung auf Abbau jeglicher entfremdeter Arbeit.

Vier der insgesamt 13 Beiträge werden im folgenden kurz zusammengefaßt. Voran ist festzuhalten, daß beina-

he alle Autor(inn)en einer sofortigen Installierung eines Basislohnes skeptisch gegenüberstehen.

So fordert Michael Opielka, Mitarbeiter der bundesdeutschen Grünen, zuerst eine Reform der Sozialhilfe, als zweiten Schritt dann die Ausweitung von „Teilhaberechten“ am bestehenden System der sozialen Sicherung, z. B. Reduktion der „Normalerwerbszeit“ als Bezugspunkt für die Inanspruchnahme von sozialstaatlichen Leistungen auf existenzsicherndem Niveau auf 20 Stunden/Woche. Erst als letzten Schritt könne nach Opielka „die Einführung eines vorbehaltlosen, allein an die menschliche Existenz geknüpften garantierten Grundeinkommens erwogen werden“.

Nach Ansicht von Herwig Büchele, Universitätsprofessor für Sozialethik an der Universität Innsbruck, ist die Einführung eines erwerbsunabhängigen Basislohnes, neben massiver Arbeitszeitverkürzung und gerechterer Verteilung der Erwerbseinkommen, ein wesentliches Element für einen Einstieg in eine neue Entwicklungslogik unserer Gesellschaft. Unter anderem würde durch einen solchen Basislohn „so etwas wie Waffen- bzw. Vertragsgleichheit zwischen den Kapitalverfügern und den Lohnabhängigen geschaffen werden“. Es würde dadurch die Erpreßbarkeit der Menschen sinken – ohne eine solche Sicherung seien „viele Menschen zu einem schlechten Gehorsam gegenüber Instanzen der Macht gezwungen“.

Ein viel diskutiertes Problem im Zusammenhang mit der Einführung eines Basislohnes ist die Frage, wie sich eine solche Maßnahme auf die Erwerbstätigkeit der Frauen auswirken würde. Ilona Ostner, Prof. für Soziologie in Fulda, weist insbesondere auf die von ihr erwarteten negativen Auswirkungen einer solchen Leistung hin. Frauen seien schon immer auf „abgeleitete“ Versorgungsformen angewiesen gewesen (Versorgung durch Ehe bzw. Erwerbseinkommen des Mannes), diesbezüglich „bringt ein

Grundeinkommen für die Frauen nichts grundsätzlich Neues. Es fixiert vermutlich das ohnehin Bestehende. „Wenn überhaupt ein Zusammenhang zwischen Frauenpolitik und Grundeinkommen bestehe, dann darin, daß dieses sich desintegrierend bezüglich Arbeitsmarkt auswirke. „Das Grundeinkommen bezieht sich geradezu negativ auf eine Politik der Integration der Frauen in die Erwerbswelt“. I. Ostner plädiert als Alternative zu einem Basislohn für eine bedarfsorientierte Sockelung bestehender sozialer Sicherungssysteme.

Inge Rowhani, Leiterin des Frauenreferats im Bundesministerium für Arbeit und Soziales, wiederum findet ein garantiertes Grundeinkommen aus der Sicht der Frauen durchaus erwägenswert. Sie weist darauf hin, daß das Problem der sozialen Unterversorgung in Österreich in den letzten Jahren in beträchtlichem Ausmaß zugenommen habe. So kam es etwa im Bereich der Sozialhilfe, deren Empfänger zu ⅓ Frauen sind, zu einer Einschränkung der Leistungen bei gleichzeitigem rasanten Anstieg der Unterstützungsbedürftigen (über 180.000 Aushilfefälle im Jahre 1984 in Wien – 1974 waren es knapp über 25.000; die Anzahl der dauerunterstützten Personen hat sich demgegenüber im selben Zeitraum kaum erhöht). Weiters liegen die Leistungen der Arbeitslosenversicherung bei 60% der betroffenen Frauen unter dem Ausgleichszulagenrichtsatz. Aufgrund dieser Situation „ist die Forderung nach Grundabsicherung und Existenzsicherung auf einem menschenwürdigen Niveau vor allem eine Forderung im Interesse der Frauen“. Das Argument der damit verbundenen Gefahr einer weiteren Verdrängung von Frauen vom Arbeitsmarkt weist Rowhani zurück. Der Ausschluß der Frauen schreite „hurtig voran . . . , nur derzeit ohne ausreichende Existenzsicherung für viele Frauen“. Allerdings dürfe über der Diskussion um ein Grundeinkommen keinesfalls die Debatte

über Einkommens- und Arbeitsumverteilung vernachlässigt werden. Unter Hinweis auf die Gefahr eines „Systemwechsels in der Krise“, welcher sehr leicht zu einer umfassenden Einschränkung von Sozialausgaben benützt werden könnte, schlägt Rowhani letztlich ebenfalls vorerst eine „bedarfsgerechte Absockelung (Mindestleistung) in der Arbeitslosenversicherung und in der Sozialhilfe“ und darüber hinaus die Festsetzung eines gesetzlichen Mindestlohnes vor.

Abschließend sei hier ein Satz aus dem Beitrag von W. Hanesch zitiert, der sehr gut wiedergibt, daß die Diskussion um ein garantiertes Grund-

einkommen, wie immer man einzelne vorgeschlagene Varianten beurteilen mag, ein zentrales sozialpolitisches Problem der Gegenwart anspricht: „Es ist zweifellos das Verdienst der Befürworter eines existenzsichernden Grundeinkommens, daß sie die Debatte um eine verbesserte sozialpolitische Grundsicherung in der Krise neu belebt haben, indem sie auch bzw. gerade unter den erschwerten arbeitsmarktpolitischen Rahmenbedingungen das Recht auf eine auskömmliche Existenz, auf die Teilhabe an der gesellschaftlichen Normalität, eingefordert haben.“

Josef Wöss

PROGNOSE DES WOHNUNGSBEDARFES IN ÖSTERREICH BIS 2000

Rezension von: J. Lamel, Ch. Festa,
R. Gisser, O. Lackinger, Prognose des
Wohnungsbedarfes in Österreich bis
2000, Trauner Verlag, Linz 1986,
288 Seiten.

Mit der vorliegenden Studie setzt die Autorengruppe – der neben den oben angeführten Personen noch K. Klein, J. Richter, F. Bauer und G. Lehner angehören – ihre einschlägigen Arbeiten aus den Jahren 1970 und 1975 fort. In Zusammenarbeit mit dem Österreichischen Statistischen Zentralamt und dem Österreichischen Institut für Raumplanung wurde eine umfangreiche und detaillierte Untersuchung durchgeführt, deren Schwerpunkte die Abschnitte die Wohnungssituation in Österreich seit 1951, eine regionalisierte Bedarfsschätzung, eine Analyse und Prognose der gesamten Wohnungsnachfrage sowie die Möglichkeiten und Grenzen der Wohnbauförderung aus makroökonomischer Sicht bilden.

Aus der Fülle der vorgelegten Daten und Überlegungen seien im folgenden einige Elemente herausgegriffen und skizziert.

Eindrücklich wird bereits im Abschnitt über die Wohnungssituation in Österreich seit 1951 auf statistische Schwierigkeiten in diesem Bereich aufmerksam gemacht (obwohl es sich hier hauptsächlich um die Erfassung von Beständen handelt).

Schon bei der Erfassung des Gebäudebestandes, der sich zwischen 1971 und 1981 von 1,281.100 auf 1,586.800 erhöhte (= +23,9 Prozent), wurde durch eine genauere Erfassung 1981

die direkte Vergleichbarkeit gestört; es ist daher zu schließen, „daß sich der Gebäudebestand 1971–1981 bei gleichartiger Erfassung nur um etwa 19 Prozent erhöht hätte“. 1985 dürfte der Gebäudebestand ca. 1,665.000 Einheiten erreicht haben.

Der Bestand an Wohnungen hat sich – bei identischer Wohnungsdefinition – zwischen 1971 und 1981 um 14,5 Prozent auf 3,052.000 erhöht; für 1985 werden 3,170.000 Einheiten geschätzt. Schwierigkeiten bei der Erfassung bereitet auch der Umstand, daß Neubauten ohne Wohnungen sowie abgebrochene und verfallene Gebäude nicht laufend erfaßt werden; Umwidmung und Zusammenlegung von Wohnungen sind i. a. nicht bewilligungspflichtig und werden statistisch nicht erfaßt. Abschließend seien in diesem Zusammenhang noch die Abweichungen zwischen den Ergebnissen der Häuser- und Wohnstättenzählungen und der amtlichen Wohnbaustatistik erwähnt: Gemäß HWZ hat der Wohnungszugang zwischen 1971 und 1980 627.400 Einheiten betragen, laut Wohnbaustatistik lediglich 510.500; eine berichtigte Zahl von ca. 567.000 wurde schließlich als plausibel angesehen.

Trotz dieser Erfassungsschwierigkeiten scheinen doch einige Ergebnisse unumstritten: Österreich zählt mittlerweile zu den mit Wohnungen bestversorgten Ländern (mehr Wohnungen pro 1000 Einwohner weisen die BRD, Dänemark, Frankreich, Schweden und die Schweiz auf).

Die seit den sechziger Jahren bemerkbare Verbesserung der Wohnungsausstattung hält ungebrochen an (von den bewohnten Wohnungen war 1961 noch ca. $\frac{1}{3}$ dem Ausstattungstyp „Substandard“ zuzurechnen, 1985 waren es unter 10 Prozent). Die Nutzfläche je Person hat sich von ca. 22 m² im Jahr 1971 auf 28 m² 1981 erhöht (lt. HWZ).

Die Baukosten lt. Wohnbaustatistik sind zwischen 1970 und 1984 deutlich angestiegen (von S 3570/m² auf S

11.200/m², wobei durch Private erbrachte Eigenleistungen nicht berücksichtigt sind). Noch drastischer hat sich der durchschnittliche Wohnungsaufwand erhöht: Der Aufwand pro Wohnung ist zwischen 1960 und 1985 auf das Vierzehnfache; jener pro m² auf das Elffache gestiegen; im selben Zeitraum stieg der Verbraucherpreisindex lediglich auf das 3,4fache. Die Ursachen dafür sind in Mietrechtsänderungen, stark steigenden Betriebskosten und der zunehmenden Verrechnung von Nebenleistungen zu suchen. Wohnen wurde also teuer und erfordert einen ständig steigenden Anteil am Haushaltsbudget der Österreicher; Pensionisten und Arbeiter waren von den Wohnkostensteigerungen der letzten eineinhalb Jahrzehnte besonders stark betroffen.

Bezüglich der Wohnungsstruktur bildet Wien nach wie vor einen Sonderfall innerhalb Österreichs. Besondere Charakteristika sind dabei der hohe Anteil älterer Bauten sowie der bedeutende kommunale Wohnungsbesitz. Bemerkenswert ist u. a. der Umstand, daß die Wohnungen in Wien im Durchschnitt deutlich kleiner sind als im übrigen Österreich, und insbesondere der hohe Anteil von Substandardwohnungen: 1981 Österreich ohne Wien 12,5 Prozent Substandardwohnungen, Wien 18,7 Prozent; 1985 hat der Substandard-Anteil in Wien immer noch ca. 15 Prozent betragen. Niederösterreich und Steiermark wiesen in diesem Jahr mit jeweils ca. 11 Prozent Substandard-Anteil (Österreichdurchschnitt knapp 9 Prozent, Vorarlberg ca. 3 Prozent) ebenfalls hohe Werte aus. Demnach ist hinsichtlich der Ausstattungsverhältnisse der Wohnungen ein deutliches West-Ost-Gefälle innerhalb Österreichs zu konstatieren.

Für die regionalisierte Bedarfschätzung wurde das Bundesgebiet in 25 städtische und 20 ländliche Wohnungsmarktgebiete unterteilt. Daten der Bevölkerungsstruktur und -entwicklung, der Wohnungsstruktur und

Wohnbautätigkeit wurden auf diese Wohnungsmarktgebiete bezogen.

Wie zu erwarten tritt die Wohnungsproblematik in den Stadtregionen deutlicher zutage. In den städtischen Wohnungsmarktgebieten leben ca. 60 Prozent der österreichischen Gesamtbevölkerung, ca. zwei Drittel des Wohnungsbestandes entfallen auf diese Gebiete. Auf die fünf größten Stadtregionen entfällt ca. die Hälfte des Wohnungsbestandes. Von den zwischen 1971 und 1981 geschaffenen Wohnungen entfielen 63 Prozent (des Nettozuganges) auf die städtischen WMG. „Die schlecht ausgestatteten Wohnungen sind zu 67 Prozent in den städtischen WMG konzentriert.“ Damit stellen die städtischen WMG „den Schwerpunkt der Wohnungsproblematik sowohl in quantitativer als auch in qualitativer Hinsicht“ dar, wobei die 5 großstädtischen WMG „Kernräume der ... Wohnungsmarktproblematik“ sind. Hinsichtlich Wohnungszuwachs, Wohnungsstandard, Mietenniveau etc. „sind die Unterschiede zwischen den WMG West- und Ostösterreichs stärker ausgeprägt als zwischen den städtischen und ländlichen WMG“.

Innerhalb der WMG wurde eine Unterteilung zwischen Wohnungen in Bauernhäusern, Ein- und Zweifamilienhäusern, Häusern mit 3 und mehr Wohnungen, Wochenendhäusern, Wohnhäusern mit Büros sowie sonstigen Häusern vorgenommen. Weiters wurde getrennt nach WMG zwischen Miet- und Eigentumswohnungen unterschieden. Diese beiden Wohnungsarten waren klarerweise v. a. in den städtischen WMG konzentriert. Hinsichtlich der Problematik schlecht ausgestatteter Wohnungen wird das weiter oben skizzierte Ergebnis auf regionaler Ebene verdeutlicht: „Den mit Abstand geringsten Schlechtwohnungsbestand gibt es in den WMG Vorarlbergs, Tirols und Salzburgs, gleichgültig, ob städtisches oder ländliches WMG. Ein überdurchschnittlicher Schlechtwohnungsanteil ist aus-

nahmslos in den ostösterreichischen und südlichen WMG anzutreffen, wobei auch hier zwischen städtischen und ländlichen WMG nur geringfügige Unterschiede auftreten.“

Von bestimmten Normen ausgehend, welche ein Bündel aktueller Erfahrungen und Wünsche hinsichtlich der Versorgung mit Wohnraum reflektieren, wurde der gegenwärtige und zukünftige Bedarf an Wohnungen ermittelt; dabei wurde zwischen quantitativem und qualitativem Bedarf unterschieden: „Der quantitative Bedarf bezieht sich . . . auf die entsprechende Wohnraumversorgung und normative Belagsverhältnisse, während der qualitative Bedarf eine entsprechende Ausstattung der Wohnung zum Inhalt hat.“

Als Ergebnis dieser Betrachtungsweise wurde für 1981 in Summe ein Defizit von 309.000 Wohnungen ermittelt. Rund drei Viertel des Gesamtdefizits entfielen auf Wohnungen der „Ausstattungsstypen IV und V“ (Wohnungen nur mit Wasserentnahme und Wohnungen ohne Wasserinstallation), und sind damit als qualitatives Defizit zu bezeichnen. Der Rest – quantitatives Defizit – waren besser ausgestattete, aber überbelegte Wohnungen. Die Wohnungsproblematik konzentrierte sich wiederum in den Stadtregionen: 70 Prozent des Gesamtdefizits entfielen auf diese, bei der Gebäudeart Mehrwohnungs- und sonstige Wohnbauten sogar 84 Prozent. Etwa die Hälfte des für Österreich ermittelten Defizits bei dieser Gebäudeart entfiel allein auf Wien, weitere 27 Prozent auf Niederösterreich und die Steiermark, wodurch wiederum das erwähnte West-Südost-Gefälle verdeutlicht wird.

Aufgrund der erwarteten Bevölkerungs- und Haushaltsentwicklung, des Wohnungsersatzbedarfs und einer künftigen Erhöhung des Anspruchsniveaus (welche allerdings für den Zeitraum bis zum Jahr 2000 als geringfügig angenommen – und v. a. auf externe Wohnmerkmale zurückge-

führt wird) wurde ein Gesamtbedarf 1981–2000 von ca. 734.000 Wohnungen ermittelt (1986–2000: ca. 555.000 Einheiten). Wegen der auf die Bundesländer Vorarlberg, Tirol, Salzburg und Oberösterreich konzentrierten Zunahme an Haushalten dürfte sich das Schwergewicht bei dieser Komponente des künftigen Wohnungsbedarfs nach Westösterreich verlagern.

An dieser Stelle ist jedoch anzumerken, daß gegen die soeben skizzierten Ergebnisse einige schwerwiegende Einwände vorgebracht wurden: So hat das Institut für Stadtforschung darauf hingewiesen, daß bei der Ermittlung des normativen Defizits 1981 durch die „unkritische Übernahme formaler Zurechnungen“ des Österreichischen Statistischen Zentralamtes allein in Wien 52.000 mit Badenischen ausgestattete Substandard-Wohnungen (ohne WC) den „Standardwohnungen“ zugerechnet wurden, was zu einer erheblichen Unterschätzung des qualitativen Defizits führte. Auch die Werte für den Ersatzbedarf scheinen zu niedrig angesetzt: Sowohl Notwendigkeiten zur Verbesserung des Wohnumfeldes, eine Unterschätzung des Wohnungsabganges (allein für Wien laut IS zwischen 1971 und 1981 um 18.000 Einheiten mehr als berücksichtigt), die implizite Annahme einer zu hohen Restnutzungsdauer der Wohnungen, als auch eine den Nachholbedarf v. a. Wiens vernachlässigende Einschätzung des künftigen Anspruchsniveaus führen zu einer weiteren Unterschätzung des Bedarfs.

Untermauern lassen sich diese Kritikpunkte durch die Feststellung, daß die Studie einen Bedarf für Wien zwischen 1981 und 1985 von 2020 Wohnungen pro Jahr ausweist, tatsächlich aber eine Wohnbauleistung von über 6000 Einheiten pro Jahr erbracht wurde, und gleichzeitig keine nennenswerten Leerbestände bekannt wurden. Damit lassen sich auch Rückschlüsse auf die bestehende Nachfrage ziehen.

Dem festgestellten Wohnungsbe-

darf wurde die künftig zu erwartende Nachfrage nach Wohnungen gegenübergestellt. Dabei wurden Einkommensgrößen, Mietaufwand, demographische Merkmale sowie Finanzierungs- und Förderungsbedingungen berücksichtigt.

Hinsichtlich der künftigen Nachfrage wurde festgestellt: „Die Wohnungsnachfrage dämpfende Einflüsse werden von der demographischen Entwicklung, dem schon erreichten Niveau der Bedarfssättigung und der Preisentwicklung des laufenden Aufwandes für das Gut ‚Wohnen‘ ausgehen.“ Aufgrund der Prognose könnte „die Zahl der fertiggestellten Wohnungen 1990 auf ein Niveau von etwa 33.000, 1985 auf ein solches von etwa 27.000 Wohnungen zurückgehen“.

Obwohl ein genereller Trend in Richtung auf eine nachlassende Nachfrage wohl nicht anzuzweifeln ist, muß auf die – vom Autor selbst in aller Deutlichkeit beschriebene – unzureichende Datengrundlage der Nachfrageprognose hingewiesen werden. Das IS bemerkt wohl zu Recht, daß die der Prognose zugrunde liegende Wahl der Gruppe der 15–30jährigen als dominierender demographischer Variable zu einer Unterschätzung der Nachfrageentwicklung führt: Während die Zahl der 15–30jährigen in Österreich zwischen 1981 und 2000 voraussichtlich um 22 Prozent abnehmen wird, dürfte die Zahl der 25–45jährigen (einer für die Nachfrage wohl bedeutenderen Bevölkerungsgruppe) um 14 Prozent zunehmen.

Man müßte jedenfalls davon ausgehen, daß bei einer annähernden Verwirklichung der dieser Prognose zugrunde liegenden Annahmen (wie etwa mäßige Einkommenszuwächse, Höhe der Wohnungskosten bzw. des Mietaufwandes, etc.) ohne entsprechende Maßnahmen auch künftig ein großer Teil der Wohnungswünsche unerfüllt bleiben wird (laut Mikrozensus-Befragung sind 11 Prozent der Österreicher mit ihrer derzeitigen Wohnung nicht zufrieden, weitere

34 Prozent nur „halbwegs“ zufrieden). Damit vergrößerte sich die Diskrepanz zwischen Wohnungsbedarf und Nachfrage. Von dieser Entwicklung würden v. a. „kinderreiche Familien oder ältere Personen, die in nicht ‚normgerechten‘ Wohnungen leben“, betroffen werden.

Dabei scheinen die Voraussetzungen für eine bessere Erfüllung der Wohnungswünsche vom System der Wohnbaufinanzierung her betrachtet – wie im letzten Abschnitt der Arbeit erklärt wird – relativ günstig. Als Hauptaussagen seien in diesem Zusammenhang erwähnt: Was die Aufbringung an Finanzierungsmitteln (öffentliche Mittel, Kreditgewährung, Eigenleistungen) anbelangt, so wird geschätzt, „daß nominelle Steigerungen des zu finanzierenden Bauvolumens (ohne Eigenleistungen) um durchschnittlich 7 Prozent pro Jahr ohne Überbeanspruchung des Finanzierungskreislaufes finanziert werden könnten“. Demgegenüber dürfte das „finanzierungsrelevante nominelle Bauvolumen ... voraussichtlich nur um durchschnittlich 2,5 Prozent pro Jahr steigen“. „Bezogen auf die Wohnbauförderung ergibt sich aus der Prognose ein Überschuß an öffentlichen Mitteln von 24 Milliarden Schilling im Jahr 2000.“ Erklärt wird die Entstehung von Überschüssen u. a. auch dadurch, „daß das System zunehmend Elemente der ‚Selbsttragung‘ entwickelt“ (systemimmanente Mittel, d. h. Saldo aus Rückflüssen minus verlorenen Annuitätenzuschüssen). Berücksichtigt man jedoch die hinsichtlich der Bedarfs- und Nachfrageentwicklung erwähnten Einwände und die sich daraus für das zu erwartende Bauvolumen ergebenden Konsequenzen, so ist der ausgewiesene „Überschuß an öffentlichen Mitteln“ – zumindest was die Höhe betrifft – anzuzweifeln.

Trotz der angeführten Kritikpunkte und bei Berücksichtigung mittlerweile eingetretener Änderungen der Rahmenbedingungen (etwa Änderung der

Kostenbelastung aufgrund veränderter Energiepreise; Änderung der Bau-sparbedingungen, etc.) ist die Aussage der Autoren, wonach die „Liquidität an Finanzierungsmitteln ... die Möglichkeit zur Weckung und Befriedigung einer zusätzlichen Nachfrage vor allem im Bereich der Wohnhaussanierung“ böte, und damit das qualitative Wohnungsdefizit abzubauen wäre, zu unterstützen.

Zusammenfassend läßt sich sagen, daß durch die Autorengemeinschaft mit offensichtlich hohem Arbeitsaufwand eine umfassende Darstellung des Themas versucht wurde. Aufgrund der gegebenen Datenlage konnten jedoch wichtige Fragen nicht be-

friedigend beantwortet werden (siehe insbesondere Nachfrageprognose und die sich daraus ergebenden Konsequenzen). Etwas irreführend – nachdem andere Bereiche zumindest ebensosehr im Zentrum der Betrachtung standen wie die Bedarfsprognose – der Titel der Arbeit. Daß sich beim Umfang der Studie der „Druckfehler-teufel“ nicht gänzlich unterdrücken ließ, ist verständlich; das auf Seite 116 der Arbeit für Wien konstatierte Wohnungsdefizit „in Wehrwohnungs- und sonstigen Wohnbauten“ soll daher neben anderen Kleinigkeiten auf sein Konto gebucht werden.

Rudolf N. Reitzner

DIE INDUSTRIE IN DER OSTREGION ÖSTERREICHS

Rezension von: Helmut Jeglitsch/
Winfried Schenk, Die Industrie in der
Ostregion Österreichs; Entwicklung,
Struktur und staatliche Förderung.
Institut für angewandte Sozial- und
Wirtschaftsforschung (Hrsg.), Signum
Verlag, Wien 1987, 106 Seiten.

Die Ostregion (die Bundesländer Wien, Niederösterreich und Burgenland) befinden sich seit Ende des Zweiten Weltkrieges in einer geographisch-wirtschaftlichen Randlage. Durch den Verlust großer Märkte nach dem Ersten Weltkrieg und das Entstehen des RGW-Blockes an den Ostgrenzen Österreichs nach dem Zweiten Weltkrieg entfernte sich dieses Gebiet wirtschaftspolitisch immer mehr von den ökonomischen Zentren. Trotz dieses Umstandes liegt der Anteil der Ostregion – vor allem durch die Dominanz des Agglomerationskerns Wien – am gesamten Wirtschaftspotential Österreichs gemessen an der Bruttowertschöpfung bei 46 Prozent, der Anteil der unselbständig Beschäftigten beträgt 44,6 Prozent. Die Industrie der Ostregion macht ca. 44 Prozent der gesamten österreichischen Industrie aus.

Die Studie zeigt nun an Hand von umfassendem Datenmaterial, daß die Ostregion in den letzten fünfundsiebzig Jahren ein deutlich schwächeres Wirtschaftswachstum zu verzeichnen hatte als das übrige Österreich. Innerhalb der Ostregion kam es aber zu völlig unterschiedlichen Entwicklungen. Nalm das Burgenland auf der einen Seite in der Wirtschaftsentwicklung bis in die achtziger Jahre hinein einen Spitzenplatz unter allen Bun-

desländern ein, so blieb Wien – vor allem in der Konjunktur zu Beginn der siebziger Jahre – hinter allen Bundesländern zurück. Erst mit der Wachstumsabschwächung Mitte der siebziger Jahre holte Wien durch den höheren Anteil eines konjunkturunempfindlicheren Dienstleistungssektors gegenüber Österreich etwas auf.

Im Zeitraum 1961 bis 1985 wuchs auch die Industrie der Ostregion langsamer als im Bundesdurchschnitt. Dies gilt aber nur für Wien und Niederösterreich, im Burgenland erreichte die Industrie – vor allem in den siebziger Jahren – österreichische Spitzenwerte. Dies allerdings von einem sehr niedrigen Ausgangsniveau.

Eine nähere Betrachtung der Industrie der Ostregion zeigt, daß in Wien die Finalgüterindustrie dominiert, „Niederösterreich von einem hohen Anteil der Grundstoffindustrie (der zweithöchste nach Oberösterreich) und das Burgenland von einem extrem hohen Anteil der traditionellen Konsumgüterindustrie“ geprägt ist. Die Produktivität der Ostregion liegt über dem österreichischen Durchschnitt. Dies ist zum einen durch die Erdölindustrie, die praktisch nur in der Ostregion von Bedeutung ist, und zum anderen durch die dominierende Grundstoffindustrie in Niederösterreich zu erklären. In einer Gegenüberstellung von Betriebsgründungen und Stilllegungen kommen die Autoren zu folgendem Ergebnis: „Von den beiden Gründungswellen Anfang der sechziger Jahre und Anfang der siebziger Jahre kam die erste im wesentlichen der Ostregion, die zweite eher anderen Bundesländern zugute.“

Seit 1974 kommt es dann zu einem negativen Saldo aus Industrieneugründungen und -Stilllegungen. Interessant ist in diesem Zusammenhang, daß Wien in diesem Veränderungsprozeß seinen Charakter als Industrieschwerpunkt weitgehend verliert. Dies erfolgte einerseits durch den starken Ausbau von Dienstleistungen und der gleichzeitigen Verlagerung indu-

strieller Produktionskapazitäten in das Umland. „Zwischen 1965 und 1973 wanderten 213 Betriebe mit 6746 Beschäftigten von Wien nach Niederösterreich ab, 37 Betriebe mit 1731 Beschäftigten von Wien in das Burgenland.“

Der restliche Teil der Arbeit beschäftigt sich sehr ausführlich mit der Wirtschaftsförderung im allmeinen, und nur ein kleiner Teil davon behandelt die Position der Ostregion in der Industrieförderung.

Ist der erste Teil der Arbeit interessant und bietet einen guten Überblick über die Situation der Industrie in der Ostregion, so scheint der Teil über die Wirtschaftsförderung zu lange und im großen und ganzen bereits bekannt. Man findet zum Beispiel die angeführ-

te Liste der Institutionen, die Industrieförderungen abwickeln, nicht nur in einigen ministeriellen Broschüren, sondern sowohl die Kriterien als auch die Instrumente der Industrieförderung sind bereits sehr ausführlich in der Studie von Peter Szopo und Karl Aiginger über Ziele, Instrumente und Effizienz der Investitionsförderung in Österreich dokumentiert.

Den wirtschaftspolitisch Interessierten hätte es sicher mehr befriedigt, hätten die Autoren der Studie den ersten Teil noch etwas vertieft, weil es sich dabei wirklich um wichtige Fragestellungen und Unterlagen handelt, die in der aktuellen wirtschaftspolitischen Diskussion oft zu kurz kommen.

Brigitte Ederer

DAS „GRENZLAND“ IN DER NAZIZEIT

Rezension von: Stefan Karner, Die
Steiermark im Dritten Reich 1938 bis
1945, Leykam Verlag, Graz 1986, 636
Seiten, S 490,–.

Die historische Aufarbeitung der Zeit zwischen 1938 und 1945 wird immer umfassender. Den sachbezogenen Aspekten treten nunmehr auch regionale zur Seite. Unter diesem Gesichtswinkel hat nunmehr Stefan Karner eine Gesamtdarstellung der Situation in der Steiermark vorgelegt, die eine Fülle interessanter Spezifika dieses Gebietes zu Tage fördert.

Das gilt zunächst für den politischen Bereich, da die nationalsozialistische Ideologie in der Steiermark auf größere Sympathien als in anderen Bundesländern stieß. Solches dokumentiert sich nicht nur in der faktischen Machtübernahme durch die Nationalsozialisten noch vor dem Regierungsantritt Seyß-Inquarts, die Graz den Ehrentitel „Stadt der Volkserhebung“ eintrug, sondern auch daran, daß die Prozentanteile der Parteimitglieder, der Illegalen, der SS usw. in der Steiermark jeweils die höchsten unter den Bundesländern waren. Karner führt diesen Umstand darauf zurück, daß der Nationalsozialismus in der Steiermark auf ein ideologisches Umfeld stieß, das seine Verbreitung begünstigte. Dieses ergab sich aus dem „Grenzlandbewußtsein“, das nach dem Ersten Weltkrieg durch die Abtrennung der Untersteiermark entstanden war. So bedeutete beispielsweise der „Deutsche Schulverein Südmark“ schon ein Reservoir, auf welches die Nationalsozialisten zurückgreifen konnten. Der Sympathisantenkreis umfaßte zunächst auch katho-

lisch-romantische Kreise, die sich allerdings sehr bald vom Nationalsozialismus abwandten.

Umgekehrt bewirkte diese in der „Volkstumpfpflege“ verhaftete Basis, daß der Nationalsozialismus in der Steiermark auch nach der Art des Landes geformt wurde. Solche Versuche reichten von einer der Steiermark entsprechenden Architektur bis zur Verwendung der Volkstrachten als spezifisch nationalsozialistische Kleidung. Wie stark der Nationalsozialismus tatsächlich in der steirischen Bevölkerung verankert war, ist freilich schwer abzuschätzen. Jedenfalls stieß er – zum Unterschied von anderen Bundesländern – von Anfang an auf den erbitterten Widerstand des steirischen Klerus. Auch zeigen Polizeiberichte, daß die „Reichskristallnacht“ in Graz derartige Ablehnung hervorrief, daß angemerkt wurde, diese Aktion wäre besser unterblieben. Schließlich wurden in dieser Zeit 8000 Steirer aus politischen Gründen hingerichtet und 36.000 waren inhaftiert.

Hoher Stellenwert kommt in diesem Buch der Schilderung wirtschaftlicher Vorgänge zu. So wird deutlich, daß der rasante Aufschwung, der in ganz Österreich nach der deutschen Okkupation einsetzte, nicht nur auf die ungeheure latente deutsche Nachfrage zurückzuführen war, die nun im gemeinsamen Wirtschafts- und Währungsgebiet wirksam werden konnte, sondern auch auf wirtschaftspolitische Maßnahmen. Freilich dürfte ein Teil davon weniger als weitere Stärkung der Nachfrage konzipiert gewesen sein, sondern als politische Propaganda, deren Finanzierung angesichts der deutschen Geld- und Budgetpolitik keinen Schwierigkeiten begegnete. Das gilt wahrscheinlich für diverse Aufkäufe vor allem landwirtschaftlicher Produkte.

Im Bereich der Sozialpolitik beschränkte man sich nicht auf sozialrechtliche Verbesserungen, wie Weitergewährung des Arbeitslosengeldes und Einführung der Altersrente für

Arbeiter, sondern bemühte sich durch „Kraft durch Freude“ Reisen für steirische Arbeiter gleichfalls um propagandistische Effekte. Alles in allem erhält man den Eindruck, daß die Nationalsozialisten der Steiermark besonderes Augenmerk zuwandten.

Eine umfangreiche Darstellung erfährt die steirische Rüstungsproduktion. Dieses Bemühen ist nicht nur deshalb verdienstvoll, weil es die Aktivitäten des nationalsozialistischen Staates auf diesem Gebiet in einer Region detailliert schildert, sondern, weil damit auch deutlich wird, in welchem Maße Kapazitäten geschaffen wurden, die nach Kriegsende einer friedlichen Nutzung zugeführt werden konnten. Freilich nicht uneingeschränkt, denn die Bombenschäden wurden in der Steiermark durch die Demontagen der russischen Besatzungsmacht noch übertroffen. Trotzdem ergaben sich per saldo beträchtliche Kapazitätsausweitungen, vor allem im Bereich der Energieproduktion.

Auch das abstoßendste Kapitel dieser Zeit, die „Eindeutschung“ der Untersteiermark, wird eingehend dokumentiert. Dieses verdient deshalb besondere Aufmerksamkeit, weil durch das Bemühen, ein Gebiet mit kleinerer deutscher Minderheit (15 Prozent) zu germanisieren, einerseits die kalte Brutalität des steirischen Gauleiters Uiberreiter besonders deutlich wird, der unter den zahllosen üblen Figuren dieser Zeit besonders hervorsticht, andererseits, die immanente Logik des Systems. Selbst in den Zeiten höchster Kraftanstrengung im Kriege, konkterkarierte es seine eigenen Bemühungen, um seine verbrecherischen Primärziele zu erreichen, sei es die Ver-

nichtung der Juden oder eben die Eindeutschung der Untersteiermark.

Äußerst zweckmäßig erweist es sich, daß Karner die Arbeit über das Kriegsende hinausführt, weil dadurch die Ausgangsbedingungen für die Entwicklung in der Zweiten Republik präzisiert werden und auch der Übergang selbst sowohl in politischer als auch wirtschaftlicher Hinsicht. Zeitgenössischen Intellektuellen und Künstlern sei auch die Darstellung der Entnazifizierung empfohlen. Diese beinhaltete nicht nur eine allgemeine Registrierung aller Parteimitglieder, eine „Sühneabgabe“, vorerst Ausschluß von der Nationalratswahl, umfangreiche Entlassungen, insbesondere im öffentlichen Dienst und im Lehrfach, sowie Schaffung eines Sonderstrafgesetzes, das zu zahlreichen Verurteilungen führte – apropos „unbewältigte Vergangenheit!“ Alles in allem hat Karner ein äußerst informatives Werk mit einer Fülle von Material über diese wichtige Zeit in der Steiermark vorgelegt, das auch als Basis für viele weiterführende Arbeiten dienen wird.

Abschließend sei noch eine Bemerkung gestattet, die sich daraus ergibt, daß die besprochene Arbeit eine unerwartete Aktualität erhielt. In der Draken-Affäre und den sich darum rankenden steirischen Publikationen wurden Argumente hörbar, die manchen der beschriebenen Zeit recht nahe kamen. Da ist zum Beispiel wieder sehr viel von steirischer Eigenart die Rede und auch von der „Grenzlandposition“. Was damit wohl gemeint sein kann, da mit Ausnahme Wiens sämtliche österreichische Bundesländer an andere Staaten grenzen!

Felix Butschek

DIE AMERIKANISCHE LUFTREINHALTEPOLITIK – VORBILD FÜR EUROPA?

Rezension von: E. Reh binder, R.-U.
Sprenger, Möglichkeiten und Grenzen
der Übertragbarkeit neuer Konzepte
der US-amerikanischen
Luftreinhaltepolitik in den Bereich
der deutschen Umweltpolitik,
Umweltbundesamt Berichte 9/85,
Erich-Schmidt-Verlag, Berlin 1985,
387 Seiten.

Unter dem Titel „marktkonforme umweltpolitische Instrumente“ läuft in den USA und in der BRD seit einigen Jahren eine Diskussion, deren Inhalt weitaus anspruchsloser ist, als es der hochtrabende Titel zu versprechen scheint. Es handelt sich dabei um die Versuche, das Instrumentarium der Luftreinhaltepolitik flexibler zu gestalten und den Unternehmungen als Normadressaten mehr Spielräume zu geben.

In der Praxis gibt es solche Ansätze einer „flexiblen Auflagenstrategie“, so die korrektere Bezeichnung, in den USA seit ungefähr zehn Jahren. Auch die deutsche Luftreinhaltepolitik kennt, freilich weitaus zaghaftere, Ansätze in diese Richtung.

Ausgangspunkt der Überlegungen war die Kritik an den bestehenden Instrumentarien der Gebote, Verbote und den Auflagen.

● Das bisherige Verfahren der Anlagengenehmigung geht nach dem Prinzip des „Windhundverfahrens“ vor, das heißt, die „Rechte“ auf Verschmutzung der Umwelt werden je nach Einlangen der Anträge vergeben. Ist in einer bestimmten Region die Luftverschmutzung bereits bedenklich, dann besteht für Neuanlagen kei-

ne Möglichkeit, eine Genehmigung zu bekommen. Die ökonomische Last wird daher auf Neuinvestoren verlagert, alteingesessene Betriebe bleiben geschützt.

Dies führt zu einer Behinderung von Neuansiedlungen und erscheint daher aus wachstumspolitischen Erwägungen bedenklich. Außerdem führt dies zu einer tendenziellen Ausweitung der Belastungsgebiete, da Neuanlagen zunehmend in Reinluftgebieten angesiedelt werden (müssen).

● Den bisherigen Instrumenten wird auch ökonomische Ineffizienz vorgeworfen. Die Schadstoffvermeidung wird unabhängig von den spezifischen Kostenstrukturen vorgenommen. Das heißt, Schadstoffe werden nicht dort vermindert, wo es am kostengünstigsten erfolgen kann.

Die konservative Wende in der BRD hat das Interesse an umweltpolitischen Strategien, die unter dem Etikett „mehr Marktwirtschaft“ laufen, erhöht. Nach einer Zeit der Euphorie bei einem Teil der Umweltökonom in der BRD hat man sich entschieden, die neuere US-Luftreinhaltepolitik genauer zu untersuchen.

Den USA ging es darum, ökonomische Gesichtspunkte stärker in das traditionelle Schema der Auflagen einzubauen. Der Grundgedanke ist, daß Anlagenbetreiber gewährte Emissionsrechte zwischen verschiedenen Anlagen austauschen können.

Ausgleichspolitik (Offset-Politik)

Um in Belastungsgebieten Neuan-siedlungen von Betrieben weiter zu ermöglichen, besteht in den USA seit 1976 die Möglichkeit, daß in Belastungsgebieten sich neue Betriebe ansiedeln dürfen, wenn die zusätzlichen Emissionen der neuen Anlage durch eine Reduktion der Emissionen an einer schon vorhandenen Anlage (Altanlage) mehr als kompensiert wird. Die neue Anlage muß aber dem Stand der

Technik entsprechen und die Immissions-situation darf sich nicht verschlechtern. Der Ausgleich kann zwischen verschiedenen Anlagen eines Betriebes oder aber auch verschiedener Betriebe stattfinden. In der Praxis zeigt es sich jedoch, daß überbetriebliche Kompensationen kaum eine Rolle spielen.

Glockenpolitik (Bubble-Politik)

Über mehrere Anlagen, auch verschiedener Unternehmen wird eine gedachte „Glocke“ gestülpt. Die Emissionshöchstmenge wird als Gesamtmenge für alle Anlagen vorgeschrieben. In welcher Weise diese Grenze eingehalten wird, bleibt dem einzelnen oder, wenn es sich um zwei oder mehrere Unternehmen handelt, den verschiedenen Unternehmen vorbehalten. Sie soll in die Lage versetzt werden, die kostengünstigste Reduktionsmöglichkeit zum Einsatz zu bringen.

Saldostrategie (Netting)

Die Emissionen von neuen Anlagen können gegen Emissionen von Altanlagen aufgerechnet werden. Das bedeutet, daß die Neuanlage nicht unbedingt dem Stand der Technik entsprechen muß. Der Betreiber einer Neuanlage verbessert eine Altanlage beziehungsweise er schließt sie. Die Gesamtemissionen könnten dadurch reduziert werden.

Gutschriften (Emission Reduction Banking)

Seit 1979 besteht die Möglichkeit, daß Altanlagenbetreiber in Belastungsgebieten die Emissionen reduzieren und diese Reduktion gutgeschrieben bekommen. Dadurch sind sie der Notwendigkeit enthoben, sofort einen entsprechenden Partner,

das heißt sofort den Erbauer einer Neuanlage zu finden, dem sie das Emissionsguthaben verkaufen können. Die „Emissionsminderungsguthaben“ können später entweder selbst verwendet werden oder an sonstige Interessenten verkauft werden.

Die Einschätzung der beiden Autoren, des Juristen Rehbinder und des Ökonomen Sprenger, sind mehr als vorsichtig. Dies aus mehreren Gründen. Einmal kann die Entwicklung in den USA nicht als abgeschlossen bezeichnet werden; auch sind die bisherigen Erfahrungen mit dem Instrumentarium noch zu kurz um zu einer abschließenden Beurteilung kommen zu können. So kommen sie zu dem Ergebnis, daß die neue US-Luftreinhaltepolitik einerseits Verbesserungen beziehungsweise in bestimmten Bereichen keine Verschlechterungen bringt, bei einzelnen Teilproblemen werden aber Schwächen und Risiken konstatiert. Für denjenigen, der sich ein eindeutiges Urteil – gleich in welcher Richtung – erwartet hat, mag das Urteil frustrierend sein. Ich meine aber, daß es ein seriöses Urteil ist.

Zum Positiven: Verbesserungen der Umweltqualität können konstatiert werden, vor allem aber werden die betriebswirtschaftlichen Vorteile gesehen. Unterschiede in den spezifischen Vermeidungskosten können betriebs-, unternehmens- und branchenübergreifend genutzt werden. Es konnten auch innovative Emissionsminderungen, die über Mindestanforderungen hinausgehen, festgestellt werden.

Probleme werden in der Angebotsmonopolisierung und im Horten von Emissionsminderungsguthaben gesehen. Auch kann die Umverteilung von Emissionsminderungsmaßnahmen nach Kostengesichtspunkten eine lokale Verschiebung von Emissionen und Immissionen zu einer Konzentration auf einige Regionen („hot spots“) führen.

Die Autoren schließen ihre Einschätzung folgendermaßen: „Ob und

gegebenenfalls in welchem Ausmaß die hier aufgezeigten Vorteile und Nachteile der flexiblen Auflagenpolitik auch tatsächlich eintreten, ist letztlich eine Frage der konkreten Luftreinhaltepolitik. Sowohl erwünschte Verbesserungen als auch drohende Verschlechterungen treten nicht automatisch und zwangsläufig ein.“

Es ist anzunehmen, daß im Zuge der

Reform des österreichischen Betriebsanlagenrechts auch in Österreich der Ruf nach einer Flexibilisierung und nach marktwirtschaftlichen Instrumenten laut werden wird. Die Studie von Rehbinder und Sprenger sollte dazu dienen, die österreichische Diskussion von vornherein auf eine rationale Basis zu stellen.

Harald Glatz

Jahresregister 1987

		Nummer	Seite
<i>Karl Aiginger</i>	Der Fall Pöls – das Problem der relevanten Alternative bei der Entscheidung im Rahmen staatlicher Förderungen	1	97
<i>Elisabeth Beer/ Brigitte Ederer</i>	Industriepolitik der österreichischen Banken	3	353
<i>Günther Chaloupek</i>	Die Österreichische Schule und der Austromarxismus	4	469
<i>Thomas Delapina</i>	Die Verteilung des österreichischen Volkseinkommens 1976–1986	4	431
<i>Otto Farny</i>	Theorie der Lohnstruktur	4	449
<i>Ernst Fehr</i>	Selbstverwaltung – Argumente für staatliche Interventionen	4	507
<i>Doris Grünwald</i>	Zur Anpassungsgeschwindigkeit der Beschäftigung in Österreichs Industrie	1	71
<i>Kurt Kratena</i>	Die Budgetkonsolidierung in der BRD	1	19
<i>Ingrid Kubin/ Michael Steiner</i>	Dauer der Arbeitslosigkeit – ein regional differenziertes Problem?	1	55
<i>Michael Mesch</i>	Intermediäre Dienstleistungen	2	185
<i>Clas-Erik Odhner</i>	Schwedens Wirtschaft und Wirtschaftspolitik der achtziger Jahre	3	371
<i>Paul B. W. Rayment</i>	Internationale Arbeitsteilung und Strukturen des Welthandels	2	223
<i>Hans-Werner Sinn</i>	Aspekte des Nominalwertprinzips der Besteuerung	4	587
<i>Jiri Skolka</i>	Wissen, Arbeitsteilungen und Strukturwandel	3	245
<i>Josef Steindl</i>	Keynes' „General Theory“ nach 50 Jahren	1	11
<i>Wolfgang Streeck</i>	Neue Formen der Arbeitsorganisation im internationalen Vergleich	3	317

		Nummer	Seite
<i>Alexander Van der Bellen</i>	Gewinne in der Verstaatlichten Industrie, Betrachtungen der aktuellen Situation	3	337
<i>Karl Georg Zinn</i>	Fourastié versus Neoklassik	2	271
Eduard März (1908–1987) als Ökonom und Wirtschaftspolitiker (Günther Chaloupek)		3	311
Editorials			
Die Wirtschaftspolitik der Großen Koalition		1	3
Österreich und die europäische Integration		2	175
Das Ende der Reaganomics?		4	425
Berichte und Dokumente			
<i>Günther Chaloupek</i>	Steuerreform made in USA – Vorbild für Österreich?	1	123
<i>Gunther Tichy</i>	Reagans Reformen und ihre Wirkung auf Europa	1	109
<i>Karl Georg Zinn</i>	Hausse, Baisse und Stagnation	4	529
Kommentare			
<i>Wilhelmine Goldmann/ Roland Lang</i>	Fortschritte ohne Forschung?	1	129
<i>Dalia Marin</i>	Fortschritt ohne Forschung (Replik)	1	133
<i>Peter Rosner</i>	Fortschritt ohne Forschung?	1	127
Bücher			
<i>Karl Aiginger (Hrsg.)</i>	Weltwirtschaft und unternehmerische Strategien; Wirtschaftspolitik im Spannungsfeld zum Innovationsprozeß (Brigitte Ederer)	1	160
<i>Laura Balbo/ Helga Nowotny (Hrsg.)</i>	Time to Care in Tomorrow's Welfare Systems: The Nordic Experience and the Italian Case (Jiri Skolka)	2	291

		Nummer	Seite
Bundesministerium für Arbeit und Soziales; Basislohn/ Existenzsicherung. Garantiertes Grundeinkommen für alle?, Forschungsberichte aus Sozial- und Arbeitsmarktpolitik Nr. 16 (Josef Wöss)		4	553
<i>Günther Chaloupek/ Werner Teufelsbauer</i>	Gesamtwirtschaftliche Planung in Westeuropa. Theoretische Entwicklungen und praktische Erfahrungen seit 1970 (Peter Rosner)	4	551
<i>Arno Einwitschläger</i>	Amerikanische Wirtschaftspolitik in Österreich 1945–1949 (Felix Butschek)	3	400
<i>Dieter Ewringmann/ Franzjosef Schafhausen</i>	Abgaben als ökonomischer Hebel der Umweltpolitik (Harald Glatz)	2	305
<i>Josef Falkinger</i>	Sättigung. Moralische und psychologische Grenzen des Wachstums (Karl Georg Zinn)	1	140
<i>Gerhard Friedrich</i>	Der Fall Eumig: Ein Sanierungshandbuch für Unternehmer, Manager, Politiker und Gewerkschaftsfunktionäre (Elisabeth Beer)	2	302
<i>Erich Fröschl/ Helge Zoitl (Hrsg.)</i>	Der österreichische Weg 1970–1985. Fünfzehn Jahre, die Österreich verändert haben (Nikolaus Dimmel)	3	397
<i>David F. Good</i>	Der wirtschaftliche Aufstieg des Habsburgerreiches 1750–1914 (Felix Butschek)	2	300
<i>Fritz Helmedag</i>	Die Technikwahl bei linearer Einzelproduktion oder die dritte Krise der Profitrate (Gerhard Hanappi)	2	281
<i>Otmar Höll</i>	Österreichische Entwicklungshilfe 1970–1983. Kritische Analyse und internationaler Vergleich (Michael Mesch)	1	169
<i>Helmut Jeglitsch/ Winfried Schenk</i>	Die Industrie in der Ostregion Österreichs; Entwicklung, Struktur und staatliche Förderung (Brigitte Ederer)	4	561

		Nummer	Seite
<i>Stefan Karner</i>	Die Steiermark im Dritten Reich 1938–1945 (Felix Butschek)	4	563
<i>Anton Kausel/ Horst Knapp/ Hans Seidel</i>	Österreichs Wirtschaftspolitik 1970–1985 (Thomas Delapina)	1	153
<i>Alfred Kleinknecht/ Tom Van Veen (Hrsg.)</i>	Working Time Reduction and the Crisis in the Welfare State (Michael Mesch)	3	408
<i>Rolf Kreibich</i>	Die Wissenschaftsgesellschaft. Von Galilei zur High-Tech-Revolution (Wilhelmine Goldmann)	1	164
<i>Stephan Krüger u. a.</i>	Keynes contra Marx? Darstellung und Kritik der „General Theory“ und Karl Georg Zinn; Arbeit, Konsum, Akkumulation, Versuch einer integralen Kapitalismusanalyse von Keynes und Marx (Kurt Kratena)	1	148
<i>Joachim Lamel/ Christian Festa/ R. Gisser/ O. Lackinger</i>	Prognose des Wohnungsbedarfes in Österreich bis 2000 (Rudolf N. Reitzner)	4	556
Ludwig-Erhard-Stiftung (Hrsg.), Wer trägt die Verantwortung für die Arbeitslosigkeit? (Irene Geldner)		2	294
<i>Egon Matzner/ Jan Kregel/ Alessandro Roncaglia (Hrsg.)</i>	Arbeit für alle ist möglich (Irene Geldner)	3	403
Memorandum '87, Am Beginn des Abschwungs: Mit Arbeitszeitverkürzung und Umweltprogrammen gegen die Krise (Kurt Kratena)		4	543
<i>Adolf E. Ott/ Heinrich Strotter (Hrsg.)</i>	Jahrbücher für Nationalökonomie und Statistik. Generalregister der Bände 131 (1929)–200 (1985) (Thomas Delapina)	3	418
<i>Manfred Pohl</i>	Hamburger Bankengeschichte (Hans Kernbauer)	2	297
<i>Manfred Prisching</i>	Krisen – Eine soziologische Untersuchung (Robert Schediwy)	3	393

		Nummer	Seite
<i>E. Reh binder/ R.-U. Sprenger</i>	Möglichkeiten und Grenzen der Übertragbarkeit neuer Konzepte der US-amerikanischen Luftreinhaltepolitik in den Bereich der deutschen Umweltpolitik (Harald Glatz)	4	565
<i>Fritz W. Scharpf</i>	Sozialdemokratische Krisenpolitik in Europa (Günther Chaloupek)	4	537
<i>Harald Scherf</i>	Enttäuschte Hoffnungen – vergebene Chancen. Die Wirtschaftspolitik der Sozial-Liberalen Koalition 1969–1982 (Peter Szopo)	1	157
<i>Wolfgang Scherf (Hrsg.)</i>	Die beschäftigungspolitische und fiskalische Problematik der Arbeitgeberbeiträge zur Rentenversicherung (Silvia Hellmer)	4	548
<i>Gunther Tichy</i>	Österreich und die Integration der europäischen Forschung (Roland Lang)	3	410
<i>Hans Michael Trautwein</i>	Arbeitnehmerfonds in Schweden – der dritte Weg? (Markus Marterbauer)	3	414
<i>Winfried Vogt</i>	Theorie der kapitalistischen und einer laboristischen Ökonomie (Kurt Rothschild)	1	136
<i>Weigel/Leithner/ Windisch (Hrsg.)</i>	Handbuch der österreichischen Finanzpolitik, Festgabe für Wilhelm Weber zum 70. Geburtstag (Kurt Kratena)	2	285

Als Sondernummer der „Wirtschaft und Gesellschaft“ erschien im Juni 1987 ein Gesamtregister (Sach- und Personenregister), das alle bisherigen Jahrgänge dieser Publikationen erfaßt.