

WuG

Wirtschaft und Gesellschaft



EDITORIAL

Markus Marterbauer, Christoph Prenner

Wege aus der Rezession

ARTIKEL

Kristofer Pitz, Noah Buhmann

Lohntheoretische Überlegungen zur Klassismus-Debatte

Josef Falkinger, sen.

Ist der ökonomische Mainstream auf der Höhe der Zeit?

Defizite neoklassischer Schlüsselkonzepte und ihre

Überwindung

Kefa Simiyu

Refugees Labor Market Integration in Kenya

AK

WIEN

Die in „Wirtschaft und Gesellschaft“ veröffentlichten Artikel geben nicht unbedingt die Meinung der Arbeiterkammer wieder.

- Redaktion** „Wirtschaft und Gesellschaft“ wird redaktionell von der Abteilung Wirtschaftswissenschaft und Statistik der Kammer für Arbeiter und Angestellte für Wien betreut: Sarah Beran, Judith Derndorfer, Michael Ertl, Georg Feigl, Julia Hofmann, Markus Marterbauer, Patrick Mokre, Tamara Premrov, Matthias Schnetzer, Jana Schultheiß, Eva Six, Daniel Witzani-Haim, Thomas Zotter, Josef Zuckerstätter
- Redaktionelle Leitung** Matthias Schnetzer
- Geschäftsführende Redaktion** Sarah Beran, Judith Derndorfer, Patrick Mokre, Tamara Premrov, Matthias Schnetzer, Daniel Witzani-Haim, Josef Zuckerstätter
- Redaktionssekretariat** Susanne Fürst, (Tel. 01/501 65-12283), E-Mail: susanne.fuerst@akwien.at
- Wissenschaftlicher Beirat** Joachim Becker (WU Wien), René Böheim (Univ. Linz), Jörg Flecker (Univ. Wien), Eckhard Hein (HWR Berlin), Arne Heise (Univ. Hamburg), Jakob Kapeller (Univ. Duisburg-Essen), Max Kasy (Oxford University), John King (LaTrobe Univ., Melbourne), Bernhard Kittel (Univ. Wien), Heinz Kurz (Univ. Graz), Fabian Lindner (HTW Berlin), Özlem Onaran (Univ. Greenwich, London), Susanne Pernicka (Univ. Linz), Miriam Rehm (Univ. Duisburg-Essen), Waltraud Schelkle (London School of Economics), Engelbert Stockhammer (King's College, London), Richard Sturn (Univ. Graz), Achim Truger (Univ. Duisburg-Essen, Sachverständigenrat), Till van Treeck (Univ. Duisburg-Essen), Rudolf Winter-Ebmer (Univ. Linz)
- Medieninhaber** Kammer für Arbeiter und Angestellte für Wien, A-1041 Wien, Prinz-Eugen-Straße 20–22, Tel. 01/501 65-12283
- Verlag** LexisNexis Verlag ARD ORAC GmbH & Co KG, A-1030 Wien, Marxergasse 25, Tel. 01/534 52-0, Fax 01/534 52-140
E-Mail: verlag@lexisnexis.at
- Lektorat** Florian Praxmarer, Maria Slater
- Satz** Alexander Franz, fa@fann.at
- Hersteller** Druckerei Janetschek GmbH, A-3860 Heidenreichstein, Brunfeldstraße 2, Tel: 02862/522 78 411, E-Mail: office@janetschek.at
- Preise** Einzelnummer € 12,50; Jahresabonnement € 39;
ermäßigtes Studierenden-Jahresabonnement € 19,50 (alle Preise inkl. MwSt).

Einreichungen von Beiträgen zur Begutachtung und Veröffentlichung erfolgen über das Online-Portal des Journals.

„Wirtschaft und Gesellschaft“ im Internet: journals.akwien.at/wug
Auf EconPapers unter: econpapers.repec.org/article/clrwugarc
Das Archiv seit 1987 unter: wug.akwien.at



50. Jahrgang (2024), Heft 3

INHALT

EDITORIAL

<i>Markus Marterbauer, Christoph Prenner</i> Wege aus der Rezession	5
--	---

ARTIKEL

<i>Kristofer Pitz, Noah Buhmann</i> Lohntheoretische Überlegungen zur Klassismus-Debatte	19
---	----

<i>Josef Falkinger, sen.</i> Ist der ökonomische Mainstream auf der Höhe der Zeit? Defizite neoklassischer Schlüsselkonzepte und ihre Überwindung	41
---	----

<i>Kefa Simiyu</i> Refugees Labor Market Integration in Kenya	79
--	----

BUCHBESPRECHUNGEN

<i>Eich, Stefan (2022)</i> The Currency of Politics. The Political Theory of Money from Aristotle to Keynes. Rezensiert von Wolfgang Pointner	111
---	-----

<i>Felbermayr, Gabriel (2024)</i> Europa muss sich rechnen. Rezensiert von Markus Marterbauer	117
---	-----

<i>Felbermayr, Gabriel (2024)</i> Europa muss sich rechnen. Rezensiert von Felix Butschek	125
<i>Hein, Eckhard (2023)</i> Macroeconomics After Kalecki and Keynes: Post-Keynesian Foundations. Rezensiert von Hagen Krämer	131
<i>Mattei, Clara E. (2022)</i> The Capital Order: How Economists Invented Austerity and Paved the Way to Fascism. Rezensiert von Julian Maukner	139
<i>Robeyns, Ingrid (2024)</i> Limitarismus: Warum Reichtum begrenzt werden muss. <i>Alfani, Guido (2023)</i> As Gods Among Men: A History of the Rich in the West. Rezensiert von Herbert Schaaff	147
<i>Robeyns, Ingrid (2024)</i> Limitarismus: Warum Reichtum begrenzt werden muss. Rezensiert von Martin Schürz	157
<i>Weber, Isabella (2023)</i> Das Gespenst der Inflation. Wie China der Schocktherapie entkam. Rezensiert von Alexander Huber	163

Wege aus der Rezession

*Markus Marterbauer und Christoph Prenner**

ZUSAMMENFASSUNG

Die österreichische Wirtschaft befindet sich im Herbst 2024 in einer schleichenden Rezession, die von Inflation, steigender Arbeitslosigkeit und einem hohen Budgetdefizit geprägt ist. Die Konsumnachfrage stagniert, die Investitionen gehen merklich zurück. Unzureichende Koordination in der Preis-, Beschäftigungs- und Wirtschaftspolitik schwächte die Reaktion auf die Krise im Vergleich zu früheren Strategien massiv. Die nächste Regierung steht vor der Aufgabe, gute Arbeit insbesondere durch Investitionen in Aus- und Weiterbildung zu fördern und gleichzeitig eine solide Finanzpolitik zu sichern. Der digitale und ökologische Wandel sowie die Bekämpfung sozialer Ungleichheit sind entscheidend für nachhaltige Stabilität. Öffentliche und private Investitionen in Wohnbau und thermische Sanierung sind notwendig, um die Konjunktur zu beleben. Zusätzlich könnten Mietbegrenzungen und leistbare Energiepreise die Konsumnachfrage und das Vertrauen der Haushalte stärken.

SCHLÜSSELBEGRIFFE

Wirtschaftspolitik, Wohlstand, Österreich, Standort

DOI

10.59288/wug503.270

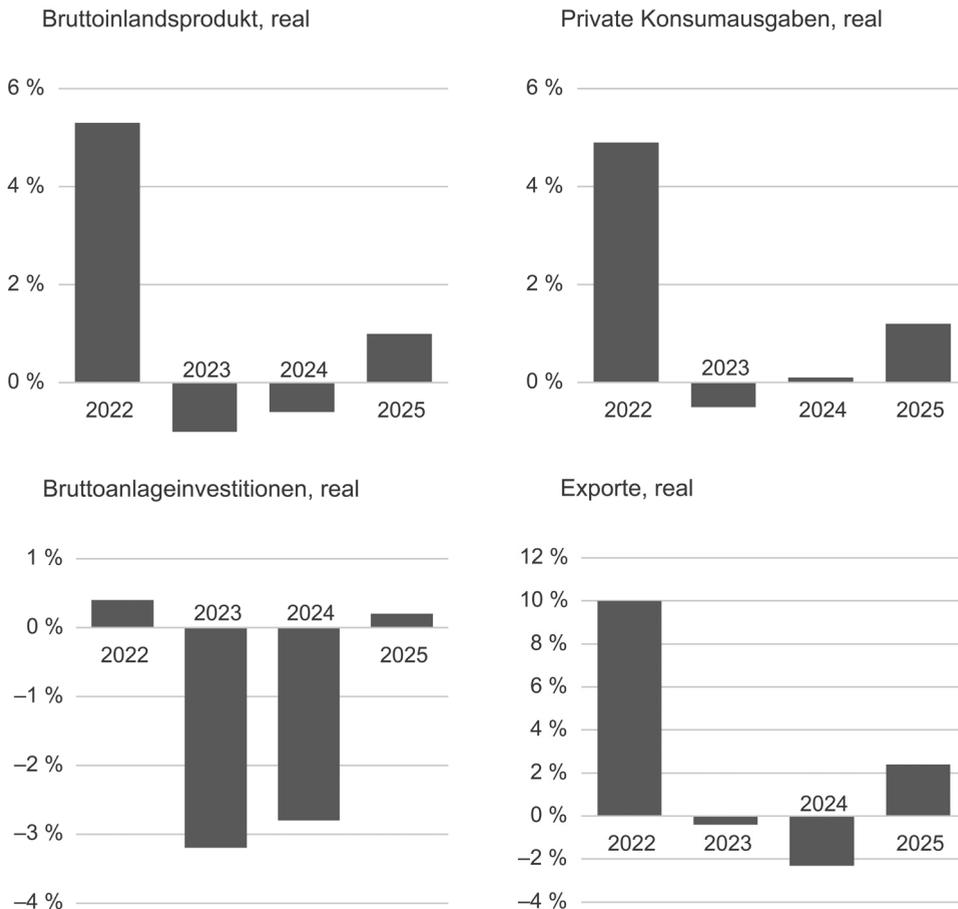
Die Lage der österreichischen Wirtschaft ist im Herbst 2024 sehr schlecht:

- Laut aktueller Prognose des Wirtschaftsforschungsinstituts schrumpft die heimische Wirtschaftsleistung 2024 das zweite Jahr in Folge markant (Abbildung 1). Der Rückgang wird auf der Entstehungsseite der Volkswirtschaftlichen Gesamtrechnung vor allem von rückläufiger Wertschöpfung in Sachgütererzeugung, Bauwirtschaft und Handel, auf der Verwendungsseite vor allem von der Schwäche von Export und Investitionen sowie der Stagnation der privaten Konsumnachfrage bestimmt.

* Editorials in „Wirtschaft und Gesellschaft“ spiegeln die Debatte und Positionierung der wirtschaftswissenschaftlichen Abteilung der AK Wien zu aktuellen wirtschaftspolitischen Fragestellungen wider. Als Autor:innen sind die Verfasser:innen des Entwurfs des Editorials genannt.

- Die Inflationsrate lag von Juni 2022 bis August 2024 immer über jener der Eurozone, im Durchschnitt um 1,5 Prozentpunkte.
- Die Zahl der Arbeitslosen steigt seit April 2023 kontinuierlich gegenüber dem Vorjahr, seit Sommer 2024 sinkt auch die Zahl der Beschäftigten.
- Das Budgetdefizit wird 2024 und 2025 bei etwa 4 % des BIP liegen. Die mittelfristige Prognose lässt keine nennenswerte Verbesserung erwarten.

Abbildung 1: Hauptergebnisse der WIFO-Konjunkturprognose von Oktober 2024. (Veränderung ggü. Vorjahr)



Quelle: WIFO (Schiman-Vukan/Ederer 2024), eigene Darstellung.

Rückgang der Wirtschaftsleistung, Anstieg von Preisniveau, Arbeitslosigkeit und Staatsschulden: Diese Faktoren verstärken einander wechselseitig. Der Rückgang der Produktion führt zu einem Einbruch der Beschäftigung und verschlechtert Absatzerwartungen und Investitionsbereitschaft der Unternehmen. Die relativ hohe Inflation beeinträchtigt die Kaufkraft gerade

in der unteren Einkommenshälfte, die nahezu ihr gesamtes Einkommen für den Konsum von Gütern und Dienstleistungen ausgibt. Gleichzeitig erhöht sie die Kosten der Unternehmen und beeinträchtigt damit Gewinne und Investitionsbereitschaft. Steigende Arbeitslosigkeit dämpft Konsument:innenstimmung und Konsumnachfrage. Die EU-Fiskalregeln und steigende Zinsausgaben schränken den Spielraum für staatliche Gegensteuerung ein.

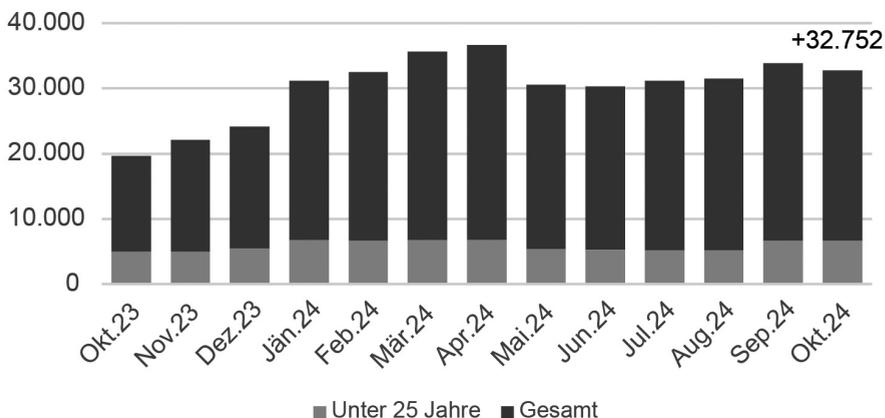
Die schlechte wirtschaftliche Lage ist zum Teil auf ungünstige internationale Rahmenbedingungen zurückzuführen. Die beharrliche Investitionsschwäche in vielen Regionen der Welt beeinträchtigt eine der stärksten heimischen Industriesegmente, die Investitionsgüterindustrie. Sie umfasst viele Unternehmen etwa im Maschinenbau oder der Metalltechnik, die sich eine starke Position als Weltmarktführer in ihren Nischen erarbeitet und in den letzten Jahren stark expandiert haben. Die hartnäckigen Strukturprobleme der deutschen Industrie – sie reichen von extremen Mängeln in der Infrastruktur bis zum Verschlafen der technologischen Entwicklung etwa in der Kfz-Industrie – belasten die österreichischen Zulieferbetriebe massiv. All das beeinträchtigt die Exportnachfrage und die Investitionstätigkeit. Industriellenvereinigung und Wirtschaftskammer nutzen diese Situation, um fehlende Wettbewerbsfähigkeit und Deindustrialisierung zu beschwören – was jedoch durch Fakten und Daten als fragwürdige Interessenpolitik entlarvt wird: Immerhin macht die Industrie nach wie vor knapp ein Fünftel der gesamten Wertschöpfung aus, und die Industrieproduktion ist seit 2000 um 70 % gestiegen (in Deutschland hingegen nur um 10 %). Die Schwarzmalerei beeinträchtigt ihrerseits wiederum die wirtschaftliche Entwicklung, weil sie die Stimmung verschlechtert und zu einer latenten Investitionszurückhaltung beiträgt.

Der größere Teil des Konjunkturreinbruchs ist allerdings hausgemacht. Am Anfang stand die völlig fehlgeleitete Politik in der Teuerungskrise, die auf oft wenig zielgerichtete und kostspielige Transfers setzte statt auf gezielte Preiseingriffe. Der rechtzeitige Eingriff in Energiepreise, Mieten oder Grundnahrungsmittelpreise hätte die Inflation gebremst, Kaufkraftverluste eingedämmt, manifeste Armut verhindert, die Erwartungen der Konsument:innen stabilisiert und so die Konsumnachfrage gestützt. Gleichzeitig hätte er die Kollektivvertragsverhandlungen erleichtert, niedrigere nominelle (nicht reale) Lohnabschlüsse ermöglicht und damit Kostensteigerungen eingebremst. Denn aufgrund der hohen Inflationsraten und der langen Rezession erhöhen sich nun die prognostizierten nominalen Lohnstückkosten von 2022 bis 2025 um 24 %. Das ist deutlich mehr als beim wichtigsten Handelspartner Deutschland (18 %) und in der Eurozone (15 %). Das Fehlen strategischer Preiseingriffe hat damit wesentlich zur Rezession beigetragen und droht nun, die österreichische Wirtschaftsentwicklung auch langfristig vehement zu beeinträchtigen.

Die Wirtschaftspolitik war in der Teuerungskrise zu passiv, defensiv und weitgehend unkoordiniert. Diese Attribute sind auch für die Arbeitsmarkt- und Beschäftigungspolitik angebracht. Bereits in der Phase hohen Wirtschafts- und Beschäftigungswachstums sowie des starken Anstiegs der Zahl der offenen Stellen 2022 und 2023 gelang es der Arbeitsmarktpolitik nicht, die Zahl der Arbeitslosen und jene der prekär Beschäftigten über das für eine konjunkturelle Erholung übliche Maß hinaus zu senken. Es ist Aufgabe der Arbeitsmarktpolitik, mithilfe

von Vermittlung und Qualifizierung jene offenen Stellen möglichst rasch zu besetzen, die mit hoher Produktivität und Einkommen sowie guten Arbeitsbedingungen verbunden sind. Denn das wäre mit Wohlstandsgewinnen für die Neubeschäftigten wie die Unternehmen und auch für die Gesamtwirtschaft verbunden. Strukturwandel und Produktivitätswachstum würden sich beschleunigen. Mit Beginn der Rezession 2023 reagierte die Arbeitslosigkeit zunächst verhalten, weil die Unternehmen Arbeitskräfte horteten. Doch spätestens ab dem Frühjahr 2024 beschleunigte sich der Anstieg der Arbeitslosigkeit markant. Die Arbeitsmarktpolitik reagierte nicht, der Arbeitsminister pries die Lage selbst im Herbst 2024 noch als „stabil“ und „unverändert“. Die Zahl der registrierten Arbeitslosen und der Schulungsteilnehmer:innen lag im Oktober 2024 um 32.752 Personen höher als ein Jahr zuvor.

Abbildung 2: Registrierte Arbeitslose und Schulungsteilnehmer:innen. (Veränderung ggü. Vorjahr)



Quelle: amis, eigene Darstellung.

Preispolitik, Beschäftigungspolitik und allgemeine Wirtschaftspolitik litten unter fehlender Koordination. Das Zusammenspiel vieler Politikbereiche und wirtschaftspolitischer Institutionen war es, was Österreich bei vergangenen (Energie-)Preisschocks besonders erfolgreich machte. Doch diesmal wurde kein ernst zu nehmender Versuch unternommen, die Makropolitik zwischen Bundesregierung, Sozialpartnern und Notenbank auf Basis einer klaren Faktenanalyse zu besprechen, geschweige denn, sie zum Wohl der Gesamtwirtschaft zu koordinieren. Das Gleiche gilt für die europäische Ebene: Auch dort gab es keinen Versuch, in der Teuerungskrise die makroökonomische Politik zu koordinieren.

Der Wirtschaftspolitik der schwarz-grünen Bundesregierung fehlte es sowohl an Wissen um ökonomische Zusammenhänge als auch an der Entschlossenheit, sich aktiv gegen die Krise zu stemmen. Damit sind die wirtschaftlichen Ausgangsbedingungen für die neue Bundesregierung besonders schwierig. Die Konjunktur braucht Impulse, und die Arbeitslosigkeit muss so rasch wie möglich reduziert werden. Doch der Handlungsspielraum ist durch das hohe

Budgetdefizit und die klare Verletzung der EU-Fiskalregeln beschränkt. Gleichzeitig sind die Herausforderungen für die EU und ihre Mitgliedsstaaten, insbesondere für kleine, offene Volkswirtschaften wie Österreich, enorm. Die doppelte – ökologische und digitale – Transformation ist voll im Gange und muss sozial gerecht gestaltet werden.

Damit sind die wirtschaftlichen und wirtschaftspolitischen Ausgangsbedingungen für die neue Regierung extrem schwierig: Sie muss zunächst einen gezielten Konjunktur- und Beschäftigungsimpuls setzen, um das Land aus der Rezession zu führen. Dieser Impuls muss rasch kommen und möglichst noch diesen Winter wirksam werden. Und er muss unter zwei Rahmenbedingungen erfolgen:

- Die getroffenen Maßnahmen müssen nicht nur kurzfristig expansiv wirken, die Arbeitslosigkeit senken und die Erwartungen verbessern, sie müssen auch den mittelfristigen Zielen einer wohlstandsorientierten Wirtschaftspolitik folgen (Lechinger et al. 2024). Dies betrifft vor allem das Ziel der Treibhausgasneutralität, denn die Klimakrise und ihre Folgen bringen enorme soziale und wirtschaftliche Gefahren mit sich. Sie müssen zudem darauf abzielen, der zunehmenden Ungleichheit in den Lebensbedingungen der Menschen zu begegnen. Denn hohe Ungleichheit beeinträchtigt die wirtschaftliche und soziale Stabilität.
- Die Konjunkturmaßnahmen der neuen Regierung müssen aber auch von Beginn weg eine mittelfristige Konsolidierung des Staatshaushalts im Auge haben und dürfen diese nicht behindern, um die Zinslast der Staatsschulden zu dämpfen. Denn bei einer Staatsschuldenquote von mehr als 80 % des BIP bedeutet jeder Anstieg der effektiven Verzinsung der Staatsschuld um einen Prozentpunkt zusätzliche Zinskosten im Budget von vier Milliarden Euro.

Was wäre also zu tun?

1. Einen weiteren Anstieg der Arbeitslosigkeit verhindern

Der Anstieg der Arbeitslosigkeit ist eine Folge der schlechten Konjunktur, doch er bremst selbst wieder die effektive Nachfrage, weil er diejenigen Menschen in besonderem Ausmaß trifft, die es ohnehin wirtschaftlich bereits schwer haben, und zur allgemeinen Verunsicherung beiträgt. Deshalb ist es in der gegenwärtig heiklen Konjunkturphase besonders wichtig, den Anstieg der Arbeitslosigkeit einzubremsen und jenen unter Jugendlichen überhaupt vollständig zu stoppen. Die Arbeitsmarktpolitik kann dazu mehrere wesentliche Beiträge leisten.

Zunächst gilt es, die Vermittlung auf die offenen Stellen zu verstärken. Selbst im September 2024 betrug die Zahl der sofort verfügbaren offenen Stellen noch 91.568. Das sind zwar um 14.846 weniger als ein Jahr zuvor, ist aber immer noch eine erkleckliche Anzahl. Ein erheblicher Teil der gemeldeten offenen Stellen weist sehr niedrige Einkommen und schlechte Arbeitsbedingungen auf. Diese sind es im Normalfall nicht wert, besetzt zu werden, das AMS kann sie

getrost in der Rundablage entsorgen. Doch es gibt auch zahlreiche offene Stellen in Betrieben, die gut zahlen und ansprechende Arbeitsbedingungen bieten. Es ist eine der wichtigsten Aufgaben der Arbeitsmarktpolitik, diese rasch zu besetzen, denn das hilft den Menschen, die eine gute Stelle bekommen, den Unternehmen, die mehr und besser produzieren können, und der Gesamtwirtschaft, die so ihr Produktionspotenzial besser ausschöpfen, die Produktivität erhöhen und den Strukturwandel beschleunigen kann. Das AMS braucht ausreichende personelle Kapazitäten, um in einer Situation mit einer hohen Zahl an Arbeitslosen und offenen Stellen eine effiziente Vermittlung gewährleisten zu können.

Vielen Arbeitslosen fehlt allerdings die passgenaue Qualifikation für die vorhandenen offenen Stellen. In der Vergangenheit musste das eine Einstellung nicht verhindern. Bei Arbeitskräftebedarf wurden auch Menschen eingestellt, die nicht ausreichend qualifiziert waren, die Qualifikation erfolgte dann im Betrieb. Es ist zum Beispiel bemerkenswert, dass von den 200.000 Beschäftigten in der Metallindustrie – einer der besonders produktiven Kernbranchen der österreichischen Wirtschaft – etwa ein Viertel als Hilfskräfte eingestellt und „on the job“ qualifiziert wurde. Sie haben dabei aber keine formale Höherqualifikation erfahren. In einer bemerkenswerten Vereinbarung der Sozialpartner dieses Bereichs wurden jüngst erste Schritte für ein Qualifizierungsprogramm für diese Beschäftigtengruppe gestartet. Doch generell sind die Weiterbildungsaktivitäten der Betriebe massiv zurückgegangen. Diese eklatante Kurzsichtigkeit vieler Betriebe, die ihre Mitarbeiter:innen nicht weiterbilden, wird sich bei Arbeitskräfteknappheit rächen. Diese Aufgabe der Betriebe kann auch nicht vom Arbeitsmarktservice übernommen werden. Sinnvoll wäre wohl ein Weiterbildungsfonds durch Unternehmensbeiträge, der die Finanzierung von Aus- und Weiterbildung durch Unternehmen solidarisch absichert. Die guten Unternehmen würden profitieren, die schlechten würden zahlen.

Dennoch ist der Ausbau der Qualifizierungsmaßnahmen durch das AMS eine wichtige Antwort auch auf den konjunkturell bedingten Anstieg der Arbeitslosigkeit. Es ist absehbar, dass vor allem in zwei Bereichen mittelfristig ein enormer Bedarf an Arbeitskräften entstehen wird, dessen Nichtbedienung mit erheblichen Wohlstandsverlusten verbunden wäre. In den Bereichen der Langzeitpflege, der Bildung und anderer sozialer Dienste werden bereits innerhalb der nächsten Jahre Zigtausende zusätzliche Arbeitskräfte benötigt werden. Bei den grünen Technologien und der Energiewende besteht enormer Fachkräftebedarf, durchaus auch in traditionellen Berufen wie jenem der Installateur:in. Deshalb ist eine Fachkräfteoffensive, die kurzfristig auch hilft, den Anstieg der Arbeitslosigkeit abzufedern, dringend notwendig. Das AMS muss sein Kerngeschäft der Auf- und Requalifizierung von Arbeitslosen verstärken und Qualifizierung und Vermittlung zu gleichwertigen Aufgaben machen. Weiterbildungsangebote dürfen sich mittelfristig nicht nur auf Arbeitslose beschränken, sondern sollten auch auf die aktivierbare „stille Reserve“ und (Niedriglohn-)Beschäftigte, die in einen besseren Job aufsteigen wollen, ausgeweitet werden. Dies kann über bundesweite Institutionen, zum Beispiel nach dem Vorbild des Wiener Arbeitnehmer:innen Förderungsfonds (waff), und durch ein niederschwelliges und existenzsicherndes Qualifizierungsgeld in Form eines Ausbildungs- und Qualifizierungsstipendiums erreicht werden.

Auch die Zahl der arbeitslosen Jugendlichen (unter 25 Jahre) ist bereits markant angestiegen, im Oktober um 3.700 Personen auf 32.820. Dieser Anstieg muss um jeden Preis gestoppt werden. Die Alternative zu Arbeitslosigkeit heißt gerade bei Jugendlichen immer Ausbildung oder Qualifizierung. Deshalb gilt es, die betriebliche Lehrausbildung durch einen Ausbildungsfonds ebenso wie die überbetriebliche Lehrausbildung auszubauen und Best-Practice-Beispiele wie den Öko-Booster auf ganz Österreich auszuweiten, um genügend Fachkräfte für die Energiewende auszubilden. Auch Initiativen wie das Jugendcollege für zugewanderte Jugendliche und junge Erwachsene müssen stärker genutzt werden. Die psychosoziale Unterstützung von jungen Arbeitslosen muss einen noch größeren Stellenwert in deren Qualifizierung und Vermittlung bekommen. Ziel muss es sein, die Arbeitslosigkeit unter Jugendlichen vollständig zum Verschwinden zu bringen.

Auch die Zahl der Langzeitarbeitslosen steigt seit fast einem Jahr. Sie betrug zuletzt etwa 85.000. Langzeitarbeitslose haben es besonders schwer, auf dem Arbeitsmarkt erneut Fuß zu fassen. Erfolgreiche Initiativen wie die Modellprojekte „Arbeitsplatzgarantie Marienthal“ (MAGMA) und „Schritt für Schritt“ in Wien schaffen sinnvolle Beschäftigung in den Kommunen, um Langzeitarbeitslose erfolgreich in den Arbeitsmarkt zu integrieren und zugleich lokale Bedürfnisse wie Grünraumpflege oder Alltagsbegleitung für ältere Menschen zu befriedigen. Sie erhöhen das Wohlbefinden der Betroffenen und helfen der Gesellschaft. Sie sollten in der Rezession ausgeweitet und in anderen Bundesländern nachgeahmt werden (Moder et al. 2024).

Bei vielen Fällen des Abbaus von Beschäftigung in grundsätzlich gut gehenden Betrieben handelt es sich um die Folge eines außergewöhnlichen Konjunkturerinbruchs. Für diese Umstände wurde das Instrument der Kurzarbeit entwickelt und vielfach erfolgreich eingesetzt. Es sollte daher auch in der aktuellen Rezession verstärkt eingesetzt werden, um gute Beschäftigung im Interesse der Arbeitskräfte und der Unternehmen zu erhalten. Das AMS muss die Angemessenheit von Kurzarbeit weiter im Einzelfall prüfen und Kurzarbeit stärker mit Qualifizierungsmaßnahmen und damit dem Strukturwandel verknüpfen.

Zudem gilt es, die Beschäftigungsvoraussetzungen und -bedingungen für Frauen entscheidend zu verbessern. Die Verteilung von unbezahlter Care-Arbeit und bezahlter Erwerbsarbeit ist zwischen den Geschlechtern weiterhin sehr ungleich, was individuelle Lebenschancen und die materielle und soziale Absicherung von Frauen beeinträchtigt.

Insgesamt liegt in der Verhinderung eines weiteren Anstiegs der Arbeitslosigkeit in der gegenwärtigen Rezession einer der entscheidenden Schlüssel für die wirtschaftliche Erholung. Ein robuster Arbeitsmarkt stabilisiert die Erwartungen und sichert die Konsumnachfrage. Er nutzt den Unternehmen, die über unausgeschöpftes Produktionspotenzial verfügen, und stützt damit Investitionen und Export.

2. Öffentliche und private Investitionen ankurbeln

Die Investitionen bilden eine Schlüsselgröße für die gesamtwirtschaftliche Entwicklung, weil sie kurzfristig Nachfrage und Einkommen und mittelfristig das Produktionspotenzial bestimmen. Sowohl die Ausrüstungsinvestitionen (in Maschinen, Fahrzeuge, Elektrogeräte u. Ä.) als auch die Bauinvestitionen gehen anhaltend und stark zurück. Die WIFO-Konjunkturprognose geht von einem Rückgang der Bruttoanlageinvestitionen um 2,8 % im Jahr 2024 aus – nach einem Minus von 3,2 % im Vorjahr. Investitionen werden primär von der Kapazitätsauslastung, den Absatzerwartungen und den Gewinnen bestimmt – Faktoren, die von der Wirtschaftspolitik meist nicht direkt beeinflussbar sind. Dies gilt besonders für Unternehmen, die vor allem für den Export produzieren und nun von der internationalen Nachfrageschwäche betroffen sind. Dennoch hat die Wirtschaftspolitik Handlungsspielraum: Zum einen gilt es, Unsicherheit zu verringern und gegen Schwarzmalerei und Pessimismus anzutreten. Wirtschaftspolitik kann durch konkrete antizyklische Maßnahmen das Vertrauen erhöhen. Öffentliche Nachfrage und öffentliche Investitionen können zusätzliche private Investitionen anregen. Zum anderen spielen Produktionskosten eine wesentliche Rolle: Energiekosten, Kapitalkosten und Arbeitskosten sind in den letzten zwei Jahren kräftig gestiegen.

2.1 Investitionshandbremse lösen – Leitzinsen rasch senken

Die Belebung der Konjunktur und die dringende digitale und ökologische Transformation der Wirtschaft benötigen eine massive Ausweitung der Investitionen. Die rasche Senkung der Leitzinsen kann hierfür hilfreich sein. Denn für Investitionsentscheidungen sind politische Vorgaben und Rahmenbedingungen einerseits und die (erwartete) Profitabilität der privaten Unternehmen, die auch von der Höhe der Kreditkosten bestimmt wird, entscheidend.

Es besteht die berechtigte Erwartung, dass die Europäische Zentralbank (EZB) die Zinssätze weiter senken wird. Unternehmen wie Haushalte erwarten deshalb eine schrittweise Verbesserung der Finanzierungsbedingungen und warten mit der Kreditaufnahme noch zu. Die EZB will sich nicht in die Karten schauen lassen, was einen wahrscheinlichen Landepunkt der Leitzinsen betrifft. Das Preisstabilitätsziel der EZB, das bei einer Inflationsrate von mittelfristig 2 % im Euroraum gesehen wird, wurde zumindest bei den Werten von August mit einem Anstieg des Harmonisierten Verbraucherpreisindex (HVPI) um 2,2 % und im September um 1,7 % erreicht. Die EZB will die längerfristige Beständigkeit der stabilen Preise für nächstes Jahr abwarten und verlautbarte das auch im Anschluss an die September-Sitzung des EZB-Rates (Europäische Zentralbank 2024).

Vom aktuellen Zinsniveaus geht allerdings ein Abwärtsrisiko für die weitere Entwicklung der Inflation aus, ebenso von der weiterhin nur zaghafte anspringenden europäischen Konjunktur. Beides könnte zusätzlichen Abwärtsdruck auf die Preise ausüben, und die Sorge vor einem allgemeinen Preisrückgang ist nicht unberechtigt. Dies könnte insbesondere im Zusammenspiel mit den selbst auferlegten EU-Fiskalregeln, die viele Mitgliedsländer ab 2025 zur

Budgetkonsolidierung verpflichten, einen gefährlichen Cocktail für die Preisstabilität darstellen. Droht ein Rendezvous mit den 2010er-Jahren mit schleppender Konjunktur, Austerität und Deflationsgefahr? Ob es so weit kommt, bleibt abzuwarten, ebenso ob die europäische Politik aus der Vergangenheit gelernt hat und nun eine bessere Koordinierung von Geld-, Fiskal- und Lohnpolitik anstrebt.

Für alle Beobachter:innen ist offensichtlich, dass noch mehrere Zinsensenkungsschritte bevorstehen. Die EZB sollte diese Schritte zügig setzen und rasch ein Niveau der Leitzinsen erreichen, das längerfristig gehalten werden kann. Das würde unternehmerischem Zögern aufgrund möglicher günstigerer Finanzierungsbedingungen ebenso wie dem steigenden Zinsendienst in den Staatshaushalten begegnen. Ein längerfristig wirtschaftlich adäquates Zinsniveau liegt jedenfalls deutlich unter den aktuellen Werten.

2.2 Konjunkturimpulse setzen – Investitionen in leistbares Wohnen, thermische Sanierung und erneuerbare Energie

Investitionen in den geförderten Wohnbau gemeinnütziger Bauträger sollten rasch forciert und durch die öffentliche Hand angeschoben werden. Zusätzliche Mittel würden nicht nur ein Mehr an leistbarem Wohnraum gewährleisten, sondern auch die Konjunktur beleben, steckt doch neben der Industrie gerade der Hochbau in einer tiefen Rezession. Hierfür muss auch die Problematik der Bodenpreise rasch von der Politik angegangen werden. Diese stellen sowohl für den geförderten Wohnbau gemeinnütziger Bauträger als auch für Privathaushalte eine kostspielige Hürde für die Schaffung von leistbarem Wohnraum dar.

Ein unmittelbarer Ansatzpunkt für die Ausweitung der öffentlichen Investitionen besteht auf Ebene der Städte und Gemeinden. Ihr Potenzial an zusätzlichen Investitionen in den Klimaschutz und in Maßnahmen der Klimawandelanpassung ist riesig und reicht von thermischer Sanierung und Hitzeschutz über den Ausbau von Photovoltaik, Windenergie und ihre Speicherung bis hin zum öffentlichen Verkehr sowie Rad- und Gehwegen. Die Sanierung des Gebäudebestands ist besonders wichtig, da dessen Anteil an den CO₂-äquivalenten Emissionen Österreichs 2022 noch bei 10 % lag (Umweltbundesamt 2024).

Da Österreich aufgrund seiner geografischen Lage über weniger Potenzial für On- oder Offshore-Windkraft und über weniger Sonnentage verfügt als der mediterrane Raum, befindet es sich im Nachteil, was die relevanten Ausbaufelder der erneuerbaren Energieerzeugung angeht. Ein Vorteil liegt jedoch in der Wasserkraft und damit auch in Pumpspeichermöglichkeiten. Wichtig wären eine Energieraumplanung – insbesondere in den Bundesländern – und die Verabschiedung des Erneuerbaren-Ausbau-Beschleunigungsgesetzes (EABG), um Genehmigungsverfahren zu beschleunigen und damit für 2040 die notwendigen Schritte zu setzen. Langfristig leistbare erneuerbare Energie sowie Rahmenbedingungen für einen rascheren Netzausbau sind notwendige Voraussetzungen für eine erfolgreiche Transformation. Österreich sollte mittel- bis langfristig auf seine gewohnte Stärke einer guten Infrastruktur setzen

und eine verlässliche Netzinfrastruktur für die Versorgung mit Strom oder Wasserstoff als Standortvorteil etablieren. Leistbare erneuerbare Energie und Unabhängigkeit von einzelnen Rohstoffquellen wären wichtige Hebel.

Auch die Investitionserfordernisse der privaten Unternehmen sind groß. Angesichts gestiegener Kosten und hoher Unsicherheit werden viele geplante Investitionsprojekte jedoch zurückgehalten. Die Wirtschaftspolitik muss Anreize zum Vorziehen dieser Investitionsprojekte schaffen. Dies würde einen wichtigen Konjunkturimpuls setzen. Eine zeitlich befristete Investitionsförderung – etwa durch besonders günstige Abschreibungsregelungen – könnte hier ebenso wirken wie die Beschleunigung von Genehmigungsverfahren.

2.3 Vergebene Chancen – europäische Initiativen dringend notwendig

Kommissionspräsidentin Ursula von der Leyen hat den ehemaligen Präsidenten der EZB, Mario Draghi, ersucht, einen Bericht über die Zukunft der europäischen Wettbewerbsfähigkeit zu erstellen (Draghi 2024). Dieser „Draghi-Bericht“ soll die wirtschaftspolitischen Leitlinien der neuen EU-Kommission bilden. Der Bericht hat viele Schwächen, u. a. die fehlende Perspektive auf die positiven Rahmenbedingungen durch den Sozialstaat sowie die mangelnde Ausrichtung an einem breiter gefassten Begriff von Wohlstand. Auch der „Green Deal“, das Vorzeigeprojekt der letzten Kommission, verfolgte Klimapolitik immer gemeinsam mit Wachstum und Beschäftigung, doch hat sich nun die Schwerpunktsetzung geändert: Während 2019 das Ziel, die EU zum ersten klimaneutralen Kontinent zu machen, noch im Vordergrund stand, liegt der Fokus 2024 stärker auf wirtschaftlichen Herausforderungen. Die Wettbewerbsfähigkeit der EU sei schwächer als die anderer Regionen, Produktivität und Innovation würden stagnieren, und die geopolitische Unsicherheit nehme zu, so der Bericht. Vor diesem Hintergrund steht zu befürchten, dass die ambitionierte Klimapolitik zugunsten wirtschaftlicher Interessen zurückgestellt wird.

Ein kleiner Lichtblick ist, dass der „Draghi-Bericht“ überraschend klar benennt, dass bis 2030 jährlich zusätzliche Investitionen in Höhe von 750 bis 800 Milliarden Euro als Impuls für die europäische Wirtschaft zur Bewältigung der bevorstehenden Herausforderungen notwendig sind. Diese Mittel sollen die ökologische Transformation beschleunigen, die Digitalisierung sowie eine technologische Führungsposition in bestimmten Bereichen fördern und durch Innovationen Produktivitätssteigerungen ermöglichen. Draghi schlägt dafür gemeinsame öffentliche Finanzierungsmodelle auf EU-Ebene vor, da solch hohe Summen allein von der Privatwirtschaft nicht aufgebracht werden können.

Dies steht deutlich in Widerspruch zu den investitionshemmenden EU-Fiskalregeln, die erst jüngst geändert wurden. Demgegenüber hätte beispielsweise die Einführung einer „Goldenen Regel“ für öffentliche Investitionen eine echte Wiederbelebung der Finanzpolitik in Europa bedeutet, die die Finanzierung öffentlicher Netto-Investitionen über das Budgetdefizit erlauben würde. Auch ein EU-Investitionsfonds, z. B. zur Erreichung der selbst gesetzten Klimaziele,

hätte auf die positiven Erfahrungen des Wiederaufbauinstruments im Rahmen der COVID-Pandemie (Recovery and Resilience Facility) aufsetzen können, ein solcher ist jedoch vorerst vom Tisch. Österreich sollte hier eine aktive Rolle einnehmen, EU-weite Investitionen einfordern und sich für eine gemeinsame Verschuldung stark machen, da die strengen Fiskalregeln kaum nationalen Verschuldungsspielraum lassen.

Österreich hat auch national einen offenen Auftrag bezüglich einer strategischen Industriepolitik. Anders als in den Nachbarländern wurde bei uns verabsäumt, die heimische Industrie in neue Wertschöpfungsketten, etwa rund um die Elektromobilität, zu integrieren. Gerade im Bereich der Kreislaufwirtschaft könnte Österreich vorangehen, gibt es doch bereits eine gute industrielle Basis als Ausgangspunkt. Im Gegensatz zu anderen großen Wirtschaftsräumen, der Europäischen Union und vielen ihrer Mitgliedsstaaten hat Österreich keine Industriestrategie verabschiedet. Unternehmen und Beschäftigten fehlt dadurch eine Entwicklungsausrichtung zur Bewältigung des notwendigen ökologischen und digitalen Umbaus. Losgelöste Einzelmaßnahmen und fehlende Abstimmung öffentlicher Initiativen verlangsamen bzw. behindern die Entstehung von neuen industriellen Ökosystemen, erzeugen Unsicherheit und verzögern die notwendige wirtschaftliche Transformation. Es braucht eine klare Entwicklungsperspektive für die österreichische Industrie, verbunden mit einer Fachkräftestrategie, mit dem Ziel, sich in neu entstehenden europäischen Wertschöpfungsketten zu positionieren und eine „grüne Reindustrialisierung“ voranzutreiben (Kowall 2024). Damit wären auch umfangreiche Impulse für private Investitionen verbunden.

3. Preisdämpfende Maßnahmen gegen Vorsichtssparen und für mittelfristig niedrige Inflation

Österreichs Volkswirtschaft steht trotz der jüngsten schleichenden Rezession im internationalen Vergleich noch recht gut da. Die Produktivität ist hoch, Fachkräfte sind gut ausgebildet, die öffentliche Infrastruktur funktioniert, Industrieanteil und Investitionsquote sind hoch, der Sozialstaat ist intakt, und die Institutionen der Konsensfindung und politischen Entscheidungsfindung wurden nicht zerstört. Der hohe Wohlstand unserer offenen und vom Ausland abhängigen Volkswirtschaft hängt auch wesentlich an den Industrieexporten. Wettbewerbsfähigkeit wird oft eindimensional anhand der Kostenfaktoren betrachtet, für manche Akteur:innen scheinen niedrige Kosten sogar ein primäres wirtschaftspolitisches Ziel zu sein. Diese Perspektive greift jedoch viel zu kurz. Wettbewerbsfähigkeit muss ergebnisorientiert gedacht werden, also die Frage stellen, welche wirtschaftlichen, sozialen und ökologischen Ziele erreicht werden sollen (Barden et al. 2024). Dennoch ist der jüngste starke Anstieg der Kosten – zunächst für Energie und in der Folge auch für Arbeit – relevant, auch wenn man nicht einer eindimensionalen Konzeption preislicher Wettbewerbsfähigkeit von Unternehmen anhängt.

Energiekosten spielen eine wesentliche Rolle für die Unternehmenskalkulation. In vielen Branchen, insbesondere der Industrie, sind sie gleich hoch oder höher als die Lohnkosten. Österreichs Energiepolitik war über Jahrzehnte falsch ausgerichtet, nicht zuletzt durch ihre

einseitige Abhängigkeit von fossilen Energieträgern aus Russland – auch deshalb war die wirtschaftliche Performance Österreichs in der Teuerungskrise so schlecht.

Hohe Energiekosten und die von ihnen getriebene hohe Inflationsrate bilden eine wesentliche Determinante des hierzulande im europäischen Vergleich starken Anstiegs der Lohnkosten. Die österreichische Kollektivvertragspolitik setzt auf eine pragmatische Handhabung der Benya-Formel, die den Gewerkschaften als Lohnleitlinie die Erhöhung der Löhne im Ausmaß der durchschnittlichen Inflationsrate der letzten 12 Monate plus dem mittelfristigen Produktivitätswachstum der Gesamtwirtschaft postuliert. Dies ist den Gewerkschaften grosso modo auch in der Teuerungskrise gelungen – im Unterschied zu den meisten anderen EU-Ländern, vor allem Deutschland. Aufgrund der relativ hohen Inflationsrate und des Anstiegs der Pro-Kopf-Löhne im Ausmaß der Teuerung steigen nun allerdings die Lohnkosten deutlich rascher als anderswo. Dies kann sich mittelfristig als Problem erweisen. Zwar erfreuten sich auch international tätige österreichische Unternehmen in den letzten Jahren hoher Gewinne. Diese wurden allerdings zu großzügig an die Eigentümer:innen ausgeschüttet, statt damit die finanzielle und wirtschaftliche Kraft der Unternehmen zu stärken. Nun kommen hohe Inflation aufgrund gestiegener Energiepreise und daraus resultierende hohe Lohnabschlüsse dazu. Dies kann sich auf die Investitionstätigkeit – und mittelfristig auch auf die preisliche Wettbewerbsfähigkeit der Unternehmen – negativ auswirken. Bislang ist davon noch wenig zu sehen: Beer et al. (2024) zeigen, dass sich für den Zeitraum von 2022 bis zum ersten Halbjahr 2024 lohnintensive Sektoren im Vergleich zu nicht lohnintensiven nicht schlechter entwickelt haben. Anders die energieintensiven Sektoren: Diese haben sich deutlich schwächer entwickelt als die nicht energieintensiven.

Zwei Strategien sind möglich, um den gesamtwirtschaftlich risikoreichen starken Anstieg der Lohnstückkosten einzuhegen:

Eine Strategie wäre, den Anstieg des gesamtwirtschaftlichen Preisniveaus unter jenen der Handelspartner zu drücken und damit auch den Anstieg der Nominallöhne. Dies zielt darauf ab, die großen Preistreiber der letzten Jahre zu regulieren, kann allerdings nur sinnvoll sein, solange es keine nachfragebedingte Deflation auslöst.

Für viele Mieter:innen stellen die Wohnkosten die größte fixe Ausgabenkomponente dar. Neben einem rascheren Ausbau von geförderten Wohnungen gemeinnütziger Bauträger sind ein neues, universelles Mietrecht und eine wirksamere Mietpreisbremse zur künftigen Eindämmung von Preisauftrieben gefragt. Richtwertmieten sind seit Anfang 2022 um 15 % und Kategoriewertmieten um 24 % angestiegen. Dass den Vermieter:innen derart hohe Krisengewinne zulasten der Mieter:innen, der Konjunktur und letztlich auch der preislichen Wettbewerbsfähigkeit gewährt wurden, ist nach wie vor unverständlich. Eine verlässliche Begrenzung des Mietanstiegs könnte die Zuversicht der Haushalte erhöhen und die Konsumnachfrage beleben – ist doch klar davon auszugehen, dass Mieter:innenhaushalte im Vergleich zu Nicht-Mieter:innen bislang geringere reale Einkommenszuwächse verzeichneten.

Auch bei den Energiepreisen bedarf es rascher Initiativen, was die Energieerzeugung, die Energienetze, aber auch die Preisgestaltung betrifft. Neben dem Ausbau erneuerbarer Energie müssen die Kosten des notwendigen Netzausbaus über einen längeren Zeitraum hinweg abbezahlt und gerechter verteilt werden. Das bedeutet auch, dass die überproportionale Überwälzung der Investitionskosten auf private Haushalte umgestaltet werden muss. Dies könnte zusammen mit Regeln für eine transparente Preisbildung, die stärker an die Beschaffungskosten gebunden ist, sowie leistbaren Tarifen für einkommensschwache Haushalte zu höherer Stabilität und Leistbarkeit der Energiepreise beitragen und würde neben der Bekämpfung von Energiearmut auch den Konsum stützen.

Eine zweite Strategie besteht darin, das gesamtwirtschaftliche Produktivitätswachstum zu beschleunigen. Das ist der Königsweg, dessen Beschreiten allerdings einer Vielzahl von Detailmaßnahmen bedarf: von Reformen im Aus- und Weiterbildungssystem über die Forschungs- und Innovationspolitik bis hin zu weiteren Verbesserungen der materiellen und immateriellen Infrastruktur. Ein Schlüssel für eine Beschleunigung des Produktivitätswachstums liegt in der Arbeitsmarkt- und Beschäftigungspolitik. Bei struktureller Arbeitskräfteknappheit führt ein Transfer von Menschen, die keine, zu wenig oder schlechte und wenig produktive Arbeit haben, zu Betrieben, die produktive Stellen anbieten, zu einem Strukturwandel mit gesamtwirtschaftlich hohem Produktivitätsfortschritt. Dafür sind geeignete arbeitsmarktpolitische Institutionen und Programme zu entwickeln. Deflation, die von hohem Produktivitätswachstum bestimmt wird, hätte keine negativen Effekte und würde die Kosten der Unternehmen senken, ohne den Wohlstand der Beschäftigten zu gefährden.

Fazit

Die österreichische Wirtschaft befindet sich in einer hartnäckigen Krise, die sowohl durch fehlende internationale Nachfrage als auch durch massive Fehler der heimischen Politik und fehlende Voraussicht der Unternehmerschaft verursacht wurde. Die neue Bundesregierung muss unmittelbar einen Konjunkturimpuls setzen, der auf die Verhinderung eines weiteren Anstiegs der Arbeitslosigkeit und auf eine Belebung der Investitionstätigkeit abzielt. Gleichzeitig gilt es, die Wirtschaftspolitik auf nationaler und europäischer Ebene besser zu koordinieren und auf die Ziele einer wohlstandsorientierten Wirtschaftspolitik auszurichten, ganz besonders auf das Gelingen der sozialen und ökologischen Transformation. Auf der Basis einer Belebung von Konjunktur und Beschäftigung kann auch die notwendige Verringerung des Budgetdefizits gelingen.

LITERATUR

Barden, Nicolas et al. (2024). Wie geht's dem Standort? Wettbewerbsfähigkeit und Wohlstand in Österreich. *Wirtschaft und Gesellschaft* 50 (2), 5–17.

Beer, Christian et al. (2024). Interimsprognose für Österreich. September 2024. OeNB Reports 2024/17. Wien, Oesterreichische Nationalbank.

Budgetdienst (2023). Einkommensentwicklung seit Beginn der COVID-19-Krise und Verteilungswirkung der Unterstützungsmaßnahmen. Parlamentsdirektion. Online verfügbar unter <https://www.parlament.gv.at/dokument/budgetdienst/anfragebeantwortungen/BD-Einkommensentwicklung-seit-Beginn-der-COVID-19-Krise.pdf> (abgerufen am 10.10.2024).

Draghi, Mario (2024). The future of European competitiveness – A competitiveness strategy for Europe. September 2024. European Commission. Online verfügbar unter https://commission.europa.eu/document/download/97e481fd-2dc3-412d-be4c-f152a8232961_en?filename=The%20future%20of%20European%20competitiveness%20-%20A%20competitiveness%20strategy%20for%20Europe.pdf (abgerufen am 10.10.2024).

Europäische Kommission (2024). European Economic Forecast. Spring 2024. European Commission. Online verfügbar unter https://economy-finance.ec.europa.eu/document/download/c63e0da2-c6d6-4d13-8dcb-646b0d1927a4_en?filename=ip286_en.pdf (abgerufen am 10.10.2024).

Europäische Zentralbank (2024). Meeting of 11–12 September 2024. European Central Bank. Online verfügbar unter <https://www.ecb.europa.eu/press/accounts/2024/html/ecb.mg241010~1036884a9a.en.html> (abgerufen am 10.10.2024)

Kowall, Nikolaus (2024). Raus aus der Globalisierungsfalle. Wie wir die sozial-ökologische Transformation schaffen. Wien, Kremayr & Scheriau.

Lechinger, Vanessa/Premrov, Tamara/Streissler, Christoph (Koordination) (2024). AK-Wohlstandsbericht 2024. Analyse des gesellschaftlichen Fortschritts in Österreich. Materialien zu Wirtschaft und Gesellschaft Nr. 257, Working-Paper-Reihe der AK Wien.

Moder, Clara/Tamesberger, Dennis/Theurl, Simon/Witzani-Haim, Daniel (2024). Mit einer Jobgarantie zum Recht auf gute Arbeit. Ansätze fortschrittlicher Arbeitsmarktpolitik in Österreich. Wien, ÖGB-Verlag.

Schiman-Vukan, Stefan/Ederer, Stefan (2024). Rezession in Österreich hält sich hartnäckig. Prognose für 2024 und 2025. WIFO-Konjunkturprognose 3/2024.

Umweltbundesamt (2024). Treibhausgase. Umweltbundesamt. Online verfügbar unter <https://www.umweltbundesamt.at/klima/treibhausgase> (abgerufen am 07.10.2024).

Lohntheoretische Überlegungen zur Klassismus-Debatte

*Kristofer Pitz und Noah Buhmann**

ZUSAMMENFASSUNG

In den vergangenen Jahren erfuhren die Debatten um den Begriff des Klassismus in deutschsprachigen akademischen und journalistischen Debatten zunehmende Aufmerksamkeit. Eine Reihe marxistischer Autor:innen kritisierte den Klassismus-Ansatz als oberflächlich. Die ökonomische Grundlage des Klassenantagonismus in der kapitalistischen Ausbeutung werde im Rahmen der Klassismus-Theorie ausgeblendet. Obwohl wir die meisten Argumente der Kritiker:innen teilen, argumentieren wir, dass die Klassismus-Theorie einen wichtigen Punkt bei der Beschreibung der Stratifizierung der Arbeiter:innenklasse trifft. Wir wollen zeigen, dass eine solche Stratifizierung systematisch in eine Theorie des idealen Durchschnitts des Kapitalismus eingeführt werden kann, indem wir diese mittels marxischer Formanalyse und klassischer Produktionsmodelle analysieren.

SCHLÜSSELBEGRIFFE

Klassismus, Lohntheorie, Marx, Sraffa

JEL-CODES

B51, E11, J31, P10

DOI

10.59288/wug503.258

1. Einleitung

In den letzten Jahren haben die Publikationen, die den Begriff des Klassismus als einen Analyse- und Praxis-Ansatz stark machen wollen, eine starke Konjunktur erfahren. Die Popularität des Ansatzes hat jedoch zahlreiche kritische Entgegnungen provoziert. Die seit 2010 veröffentlichten – zumeist marxistischen – Repliken auf den Klassismus-Ansatz nehmen in der Regel

* **Kristofer Pitz:** Friedrich-Schiller-Universität Jena
Kontakt: kristofer.daniel.pitz@uni-jena.de
Noah Buhmann
Kontakt: noah.buhmann@googlemail.com

einen unversöhnlichen Standpunkt ein.¹ Obwohl wir die marxistische Kritik weitgehend teilen, möchten wir in diesem Artikel argumentieren, dass es durchaus möglich ist, Annahmen des Klassismus-Ansatzes in die Kritik der politischen Ökonomie aufzunehmen.

In einem ersten Schritt möchten wir darlegen, welche Leerstellen die marxistischen Kritiken ihrerseits in der Auseinandersetzung mit dem Klassismus-Ansatz aufweisen. Im darauffolgenden Abschnitt werden wir zunächst eine Überlegung aus der neoklassischen Humankapitaltheorie als Ausgangspunkt nehmen, um eine Lohntheorie im Rahmen marxischer Ökonomiekritik zu skizzieren. Wir versuchen, diese Überlegung in die dialektische Kategorienentwicklung der Kritik der politischen Ökonomie zu integrieren und somit in diesem Rahmen eine Erklärung für die strukturelle Notwendigkeit differenzieller Löhne und deren intrafamiliärer und intergenerationaler Reproduktion im „idealen Durchschnitt“ (MEGA II.15, 805) des Kapitalismus zu liefern. Die Argumentationsebene idealen Durchschnitts der kapitalistischen Produktionsweise zielt auf ein Verständnis von deren „innere[r] Organisation“ (ebd.) und setzt deshalb nicht unmittelbar an der empirischen Ebene an. In Abschnitt 4 übersetzen wir unsere formanalytischen Überlegungen in mathematische Produktionsmodelle und demonstrieren, dass nicht nur der Interessenantagonismus zwischen Arbeiter:innen und Kapitalist:innen, sondern auch jener zwischen verschiedenen Arbeiter:innen mit verschiedenen Ausbildungen notwendiger Teil kapitalistischer Ökonomie ist.

2. Die marxistische Kritik des Klassismus-Ansatzes

Trotz deutlicher Unschärfen in der Begriffsbildung innerhalb der Klassismus-Theorie gelingt es marxistischen Entgegnungen nicht, eine Kritik zu formulieren, die ohne eigene Leerstellen auskommt. Die Unschärfen der Klassismus-Theorie, die berechtigten Kritikpunkte an jener sowie die Leerstellen der Kritik werden im Folgenden nachgezeichnet.

2.1 Klassismus-Verständnis der Klassismus-Theorie

Grundsätzlich findet sich in den gegenwärtigen wissenschaftlichen Publikationen, die den Ansatz des Klassismus stark machen wollen, kein einheitliches Verständnis von Klassismus. Während Seeck und Theißl den Begriff enger als Diskriminierung aufgrund der „Klassenzugehörigkeit oder der Klassenherkunft“ (Seek/Theißl 2020, 11) fassen, schlagen Kemper und Weinbach einen weiteren Begriff des Klassismus als Diskriminierungs- und Unterdrückungsform (Kemper/Weinbach 2021) vor, der die strukturelle Funktion des Klassismus zur Aufrechterhaltung der Klassengesellschaft stärker fassen soll. Kemper betont dabei, dass die Uneindeutigkeit des Klassismus bewusst gewählt sei, um die Offenheit des Ansatzes nicht zu beschneiden (vgl. etwa Kemper 2014, 426).

1 Maria Neuhaus weist auf die Unversöhnlichkeit der Diskussion zwischen Vertreter:innen des Klassismus-Ansatzes und deren marxistischen Kritiker:innen hin (vgl. Neuhaus 2021, 42).

2.2 Marxistische Kritik des Klassismus-Begriffs

Die marxistische Kritik² am Klassismus-Ansatz lässt sich in drei Kritikpunkten zusammenfassen: Erstens verende die Klassismus-Theorie einen unscharfen Klassenbegriff. Zweitens halte der Klassismus-Begriff in seiner deskriptiven Vorgehensweise die beschriebenen Phänomene für Ursachen, und drittens böte er nur beschränkte Handlungsperspektiven für eine politische Praxis.

In vielen marxistischen Entgegnungen wird die begriffliche Unschärfe des Klassismus-Ansatzes kritisiert (Müller-Bahlke/Pape 2021, 1 f.; Hezel/Güßmann 2021, 41 f.; Baron 2010, 228). So weisen Kováts und Land auf die bereits dargelegten vielfältigen Bedeutungen des Klassismus-Begriffs hin (Kováts/Land 2021, 1 f.). Infolge der Unschärfe könne der Begriff des Klassismus als unmittelbarer Ausschluss und Benachteiligung aufgrund der sozialen Herkunft – also als eine Diskriminierungsform – verstanden, aber ebenso in gesellschaftsanalytischer Absicht als Grundlage für die Aufrechterhaltung der kapitalistischen Klassenherrschaft herangezogen werden (ebd.). Diese Uneindeutigkeit hinge auch damit zusammen, dass die Vertreter:innen des Klassismus-Ansatzes sich den Begriff der Klasse aneignen, sich dabei jedoch von den damit verknüpften marxischen Erkenntnissen verabschieden, wie Hezel und Güßmann aufzeigen (Hezel/Güßmann 2021, 44). Statt wie Marx die Ursache für die Bildung der Klasse in den Eigentums- und Produktionsverhältnissen zu sehen, würde im Klassismus-Ansatz „die Zugehörigkeit zu einer Klasse [...] als Produkt von Zuschreibungen“ (ebd.) verstanden werden. Ebenso kritisieren die beiden Autor:innen ein anderes Verständnis von Klasse, was wahlweise von Vertreter:innen des Klassismus-Ansatzes genutzt wird: der Bildung von Klassen entlang von Einkommenslinien. Damit sei die Idee der relativen Durchlässigkeit von Klassen verbunden. Dieser Idee halten Hezel und Güßmann entgegen, ein Aufstieg in die nächste Einkommensklasse sei zwar durchaus möglich, würde jedoch nicht bedeuten, dass es zu einem „Überwinden der Klassengrenzen im Sinne eines Aufstiegs in die Bourgeoisie kommen würde“ (ebd., 45).

Daran schließt sich die Kritik an, dass die Ursachen der vom Klassismus beschriebenen Phänomene durch den Ansatz nicht gefasst würden, wie es von Friedrich formuliert wird: „Die ideologische Rechtfertigung der Klassengesellschaft wird so einfach zur eigentlichen Ursache der Existenz von Klassen erklärt [...]. Ohne die Analyse des Produktionsprozesses, der Eigentumsverhältnisse, der Ausbeutung und der ungleichen Verteilung von Arbeit innerhalb der Lohnabhängigen geraten die Ursachen für Klassen im Kapitalismus aus dem Blick“ (Friedrich 2021). So werde die Beschreibung der Auswirkung als eigentliche Ursachenanalyse verkannt.

Dem von marxistischer Seite hervorgebrachten Kritikpunkt der Uneindeutigkeit des Klassenbegriffs innerhalb der Klassismus-Theorie können wir uns grundsätzlich anschließen. Sven

2 Wir bezeichnen die folgenden Veröffentlichungen in diesem Kapitel als marxistische, weil sie in ihrer Argumentation von Kritik der politischen Ökonomie nach Karl Marx ausgehen. Dabei entsprechen sie keiner homogenen marxistischen Strömung. Sie stammen sowohl aus der akademischen als auch der journalistischen Debatte um den Begriff.

Ellmers rekonstruiert das Verständnis von Klassen als „real zu Gruppen zusammengefassten ‚Personifikation[en] ökonomischer Kategorien‘ [...] in der Marxschen Formanalyse“ (Ellmers 2007, 45). Die zugrunde liegenden ökonomischen Kategorien werden in der marxischen Analyse der kapitalistischen Zirkulation und Produktion dargestellt. Die Geldbesitzer:innen werden zu Kapitalist:innen, indem sie menschliche Arbeitskraft zu ihrem Wert, nämlich zu ihren Reproduktionskosten, kaufen und über diesen Wert hinaus in der Produktion einsetzen (ebd., 44). Die Verkäufer:innen der Arbeitskraft sind mangels anderer Einkommensquellen dazu gezwungen, sich in dieses Ausbeutungsverhältnis zu begeben, und werden zu „doppelt freie[n] Lohnarbeiter[:innen]“ (ebd., 45). Diese „Konstitutionsanalyse sozialformationsspezifischer Reichtumsformen“ (ebd., 58) schließt keineswegs eine Vermittlung mit anderen Forschungsprogrammen aus (ebd.). Dies zeigt sich auch in den Vermittlungsversuchen zwischen marxistischer Klassentheorie und Klassismus-Theorie (siehe Abschnitt 2.3). Wie wir in Abschnitt 2.4 argumentieren, verweist die Klassismus-Theorie jedoch ebenfalls auf tatsächliche Schwachpunkte ihrer Kritiker:innen.

Auch die aus dem Klassismus-Ansatz sich ableitende politische Praxis wird von marxistischer Seite hinterfragt: Die Redaktion der „Wildcat“ wirft den Vertreter:innen des Klassismus-Ansatzes vor, dass ihre Praxis zu einem Geschäftsmodell verkommen sei (Wildcat-Redaktion 2021, 60). Die Praxis bestünde hauptsächlich in Sensibilisierungs-Workshops und Coachings, aber ebenso in der wissenschaftlichen Erforschung des Klassismus. Dies sei die Konsequenz der Einführung der vom Klassismus-Ansatz beschriebenen Phänomene auf eine Diskriminierungsperspektive und führe in dieser „identitätspolitischen Opferperspektive“ (ebd., 59)³ zu einer deutlichen Einschränkung des möglichen Handelns. Dadurch fiel der Klassismus-Ansatz hinter die marxische Klassentheorie zurück, die die Klassensubjekte vielmehr als Handelnde und damit als potenziell machtvolleres Kollektiv hervorgehoben habe.

2.3 Vermittlungsversuche

Es gibt aber auch marxistische Ansätze, die versuchen, die marxischen Erkenntnisse mit den Ansätzen der Klassismus-Theorie zusammenzudenken. Friedrich schlägt in Abgrenzung zu denjenigen Klassismus-Vertreter:innen, für die Klassismus die Existenz der Klassenverhältnisse erklärt, einen „kleinen Klassismus-Begriff“ (Nehring/Friedrich 2022, 14:30) vor. Dieser kleine Klassismus-Begriff möchte Klassismus auf das Verständnis als Rechtfertigungsideologie zur Aufrechterhaltung der Klassenherrschaft begrenzen. Ähnlich argumentiert Hamade (2023) im Jacobin-Magazin. Neuhaus (2021) hingegen sieht in der Anknüpfung an den Klassismus-Ansatz vor allem strategisches Potenzial. Ihr zufolge könne damit die Solidarität in Zeiten zunehmender sozialer Spaltung gestärkt werden. Aus unserer Sicht birgt die Anknüpfung an den Klassismus-Ansatz jedoch mehr als nur strategisches Potenzial. Wie wir im Folgenden darlegen, verweist die Klassismus-Theorie auf ein unvollständig bearbeitetes Themenfeld innerhalb der

3 Die Festlegung der von Klassismus Betroffenen auf einen Opferstatus wird ebenso von Bewernitz wie auch von Baron kritisiert (Bewernitz 2017, 6; Baron 2010, 230 f.).

Kritik der politischen Ökonomie, nämlich auf die Tatsache, dass es auch innerhalb der Arbeiter:innenklasse regelmäßig zu ökonomischen Stratifizierungen kommt. Wir möchten uns deshalb auf diese ökonomische Problematik und nicht auf die Fragestellung der Verknüpfung ökonomischer und kultureller Dimensionen der Klassenherrschaft fokussieren.

2.4 Leerstellen der marxistischen Kritik des Klassismus-Ansatzes

Die oben dargelegten Kritikpunkte am Klassismus-Ansatz aus marxistischer Perspektive sind plausibel und weisen auf wichtige Probleme und Leerstellen hin. Jedoch fallen die Kritiken ihrerseits hinter den von ihnen formulierten Anspruch zurück, die grundlegenden Ursachen für die Aufrechterhaltung von ökonomischen Ungleichheiten innerhalb der lohnabhängigen Klasse zu analysieren. Es wird zwar auf die marxistischen Grundlagen zur Kritik der politischen Ökonomie verwiesen, wie das Privateigentum an Produktionsmitteln und die Ausbeutung, aber diese fördern beim Phänomen des Klassismus nur begrenzt Einsichten zutage. Der Klassismus-Ansatz zielt eben größtenteils nicht auf das Verhältnis zwischen den Klassen, sondern auf Differenzen innerhalb der Klasse der Lohnabhängigen (Nehring/Friedrich 2022, 25:38). Sowohl von Hezel und Güßmann (2021, 47) als auch von Nehring und Friedrich (2022, 44:00)⁴ wird die Differenzierung zwischen einfacher und komplizierter Arbeit im kapitalistischen Produktionsprozess als ursächlich für die soziale Stratifizierung der Lohnabhängigen aufgeführt. Diese Differenzierung erkläre laut Marx jedoch gerade nicht die Existenz verschieden hoher Löhne, sondern verursache vielmehr, dass verschieden komplizierte Arbeit einen unterschiedlich hohen Wert an das Produkt abgäben.⁵ Ältere marxistische Theoriearbeiten, die sich mit den Differenzen zwischen verschiedenen Arten von Arbeit und der Stratifizierung der Arbeiter:innenklasse auseinandersetzen, wie die von Altvater (1971), Braverman (1998) oder Botwinick (2018), werden in den marxistischen Repliken innerhalb der deutschsprachigen Klassismus-Debatte nicht aufgegriffen.

Es ist an dieser Stelle nicht ausreichend, den Hinweis der Klassismus-Theoretiker:innen auf die Abwertung von bestimmten Klassenfraktionen innerhalb der lohnabhängigen Klasse als kulturalistisch zu verwerfen. Die an Marx orientierte Kritik des Klassismus-Ansatzes ist stattdessen gefordert, gerade die Fragmentierung innerhalb der Arbeiter:innenklasse in die Ökonomiekritik zu integrieren und so den oben genannten Scheinwiderspruch argumentativ aufzulösen. Eine Erklärung des Zusammenhangs zwischen den Spezifika der kapitalistischen Produktionsweise und der sozialen Stratifizierung sowie ihrer intergenerationellen und intrafamiliären Stabilität würde einen Fortschritt der Kritik der politischen Ökonomie auf der gegenstandstheoretischen Ebene erzielen. So schlagen wir für dieses Vorhaben ein Verständnis von Klassismus vor, das von Klassismus als einem für die kapitalistische Produktionsweise

4 Nehring und Friedrich benennen in ihren Ausführungen tatsächlich schon das wichtige Argument der unterschiedlich hohen Investitionen in verschiedene Ausbildungen als Grund für verschiedene Lohnhöhen. Allerdings konfundieren sie dieses mit der Differenzierung zwischen einfacher und komplizierter Arbeit, die damit nicht in Zusammenhang steht, und verzichten auf eine weitere Erklärung des genannten Zusammenhangs.

5 Dass Marx dieses Argument nicht anführt, stellen auch Heinrich (2009, 96) und Reitz (2018, 10) fest.

spezifischen Phänomen ausgeht. Dieses Phänomen besteht in der Stratifikation der Lohnabhängigen in unterschiedliche Klassenfraktionen, die sich intergenerational und intrafamiliär durch Sozialisation, Bildung und Klientelismus reproduzieren.

3. Humankapitaltheorie und Ökonomiekritik

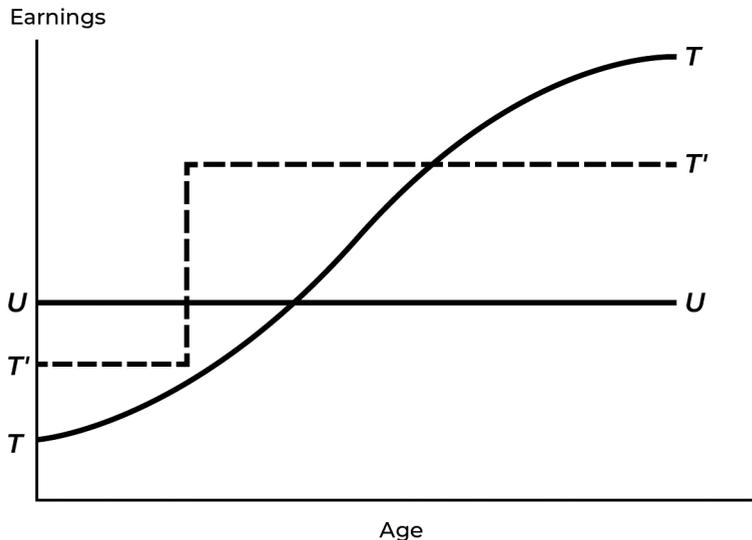
Die folgende Ausarbeitung berührt zwei Problemkreise: 1. Warum werden für Arbeit in unterschiedlichen Berufen unterschiedliche Löhne gezahlt? 2. Warum stabilisiert sich diese Stratifikation innerhalb der Arbeiter:innenklasse intergenerational und intrafamiliär? Beide Fragen lassen sich zumindest teilweise mit einer Analyse der Problematik der Ausbildungskosten beantworten.

Der Ökonom Gary S. Becker legte eine innerhalb des Mainstreams breit rezipierte neoklassische Theorie des Humankapitals vor (Becker 1971), die auch im Zuge der Verleihung des Alfred-Nobel-Gedächtnispreises für Wirtschaftswissenschaften an ihn gewürdigt wurde. Einige Gedanken Beckers zum Zustandekommen der Lohnhöhe möchten wir als Inspiration nehmen, um eine systematisch in die „Kritik der politischen Ökonomie“ integrierte Lohntheorie zu entwerfen. Die Ausarbeitung einer solchen Lohntheorie ist nicht zwingend auf eine Bezugnahme auf Beckers neoklassische Theorie angewiesen, wie sich etwa in Shaikhs Formalisierung (Shaikh/Glenn 2018) zeigt, auf die wir noch in Abschnitt 4 eingehen. Die Betrachtung der Mainstream-Theorie dient an dieser Stelle dazu, plausible von problematischen Ideen innerhalb des Mainstreams zu unterscheiden. Im Anschluss sollen erstere im Rahmen des von uns verfolgten Paradigmas systematisiert werden. Dazu wird es notwendig sein, diese Ideen von ihrer marginalistischen Grundannahme, nach der die Lohnhöhe durch die „Grenzproduktivität“ bestimmt wird, abzutrennen.

3.1 Beckers neoklassische Humankapitaltheorie

Beckers Annahme ist, dass stärker ausgeprägte Fähigkeiten von Arbeiter:innen zu einer höheren Grenzproduktivität derselben führen. Die stärkere Ausprägung der Fertigkeiten kann mittels Ausbildung erzielt werden (Becker 1971, 33 f.). Diese verursacht allerdings Kosten: Ausbilder:innen müssen bezahlt werden, es wird Material verbraucht, und während einer Ausbildung verringert sich die Produktivität der Auszubildenden im Vergleich zu gleich qualifizierten Arbeiter:innen, die keine Zeit und Kraft in eine Ausbildung investieren. Becker argumentiert, dass im Falle von allgemeinen Ausbildungen – die nicht nur in einem spezifischen Betrieb von Nutzen sind – die Arbeiter:innen im Gleichgewicht ihre Ausbildungskosten selbst zahlen. Dies begründet sich dadurch, dass in diesem Fall die Arbeiter:innen das durch die Ausbildung erhöhte Grenzprodukt über ihren Arbeitslohn einnehmen können (ebd., 34 f.). Die Kapitalist:innen profitieren nach dieser Theorie von Ausbildungen, weil sie Arbeiter:innen vorfinden, deren Fähigkeiten dem Stand ihrer Produktionstechnik entsprechen, und erhalten deshalb das Grenzprodukt ihres Kapitals.

Abbildung 1: Relation of Earning to Age



Die Linie auf der Höhe U - U zeigt hier den Lohn der unausgebildeten Arbeitskraft an. Die Linie T' - T' beginnt mit dem Arbeitseinkommen während einer allgemeinen Ausbildung. Hier muss der:die Arbeiter:in auf Einkommen verzichten, um die Kosten der Ausbildung zu bezahlen bzw. die notwendige Zeit zur Ausbildung aufzubringen. Nach der Ausbildung steigt das Einkommen über das Niveau U - U hinaus an, weil der Lohn nun eine Rendite auf die Ausbildungsinvestition enthält. Abbildung übernommen aus Becker (1971, 37).⁶ Man stelle sich vor, eine Fahrer:in eines Lieferservice für Essen verdient in Höhe der Linie U - U , während seine:ihre Freund:in, der:die eine Ausbildung bei der Post macht, entlang der Kurve T' - T' verdient.

Beckers Theorie krankt an jenem Zirkularitätsproblem, das die gesamte Neoklassik betrifft (Robinson 2021, 44; Reitz 2018, 123 f.). Die Produktivität von Unternehmen mit verschiedenen Produkten kann nur monetär verglichen werden, da sich die physischen Produkte qualitativ unterscheiden. Deshalb kann auch die Grenzproduktivität von Arbeiter:innen letztlich nur monetär gemessen werden. In Beckers Ansatz produzieren besser ausgebildete Arbeiter:innen einen höheren monetären Grenzertrag. Da allerdings kein anderer Vergleichsmaßstab als der monetäre existiert, ist nicht bestimmbar, ob eine höhere *physische* Produktivität Ursache der höheren Entlohnung ist oder ob die höhere Entlohnung bei gegebener Profitrate höhere Preise und somit einen höheren monetären Grenzertrag verursacht. Ein nichtmonetärer Vergleich ließe sich höchstens zwischen Unternehmen mit dem gleichen Produkt ziehen. Aussagen zum Vergleich verschiedener Berufe oder verschiedener Anwendungsbereiche desselben Berufes ließen sich in Hinblick auf die Produktivität nicht treffen. Für die Debatte um Klassismus und Lohndifferenziale innerhalb der Arbeiter:innenklasse ist Beckers Ansatz deshalb nur bedingt erkenntnisfördernd. Er kann nicht begründen, was die unterschiedlichen Höhen dieser

6 Die Linie T - T beinhaltet zusätzlich noch die Annahme, dass die Grenzproduktivität ausgebildeter Arbeiter:innen entsprechend dem Alter stärker bzw. weniger stark ansteigt und somit eine konkavere Kurve entsteht (Becker 1971, 37 f.).

Renditen auf die Kosten allgemeiner Ausbildung bei unterschiedlichen Berufsausbildungen verursacht, und auch nicht, woraus sich dieser Lohnüberschuss gesamtökonomisch speist.⁷

Allerdings berührt Beckers Humankapitaltheorie einen Punkt, der als Inspiration für unsere Überlegungen dient. Ausbildung kostet Geld und beinhaltet somit ein Investitionsrisiko. Es ist im Vorfeld unklar, ob das investierte Geld wieder eingenommen werden kann – dafür müssten Arbeiter:innen nicht nur die Ausbildung erfolgreich abschließen, sondern auch über eine hinreichende Spanne ihrer Lebensarbeitszeit entsprechend der Ausbildung beschäftigt sein. Diejenigen, die die potenziellen Einnahmen erhalten würden, müssen im Vorfeld nach neoklassischer Logik das Risiko tragen. Becker formalisiert diesen Zusammenhang mittels einer Rendite, die eine quantitative Beziehung zwischen Ausbildungskosten und Arbeitslöhnen herstellt. Multipliziert man die Ausbildungskosten mit eins plus der Rendite, so erhält man den durch die Ausbildung entstandenen, über die Lebensarbeitszeit hinweg summierten Lohnzuwachs (ebd., 61).

3.2 Integration des Investitionsrisikos der Ausbildungskosten in die formanalytische Kapitaltheorie

Der Zusammenhang zwischen Investitionsrisiko und Lohnzuwachs kann ohne Rückgriff auf die inkonsistente Erklärung der Lohnhöhe durch die Grenzproduktivität in die formanalytische Kapitaltheorie integriert werden. Damit ist es möglich zu zeigen, dass differenzielle Löhne eine notwendige Eigenschaft kapitalistischer Ökonomien sind. Hierbei lässt sich analog zu Marx' Erklärung der Notwendigkeit des Profits vorgehen. Geldbesitzer:innen, so sein Argumentationsgang, würden in der Bewegung $G(\text{eld}) - W(\text{are}) - G(\text{eld})$ das Risiko eines Geldverlustes tragen. Somit sei die Geldzirkulation nur dann systematisch möglich, wenn auf den Verkauf produzierter Waren ein Profit entfalle (MEW 23, 162). Da Arbeitskraft im Kapitalismus Warenform annimmt, sind Arbeiter:innen Warenbesitzer:innen ihrer eigenen Arbeitskraft. Arbeiter:innen produzieren ihre Arbeitskraft beständig, indem sie Reproduktionsarbeit leisten, diese einkaufen oder sich patriarchal aneignen. Weiterhin kann der Gebrauchswert der eigenen Arbeitskraft erweitert werden, indem sich Arbeiter:innen beruflicher Ausbildung unterziehen. Die von den Arbeiter:innen getragenen Ausbildungskosten gehen hierbei in die Produktionskosten der Ware Arbeitskraft ein und erhöhen somit ihren Wert. Jedoch würde dies allein nicht ausreichen, um sicherzustellen, dass sich Arbeiter:innen immer beruflich ausbilden lassen und somit ihre Arbeitskraft dem gegebenen Stand der Produktivkräfte anpassen. Denn jede Investition in Ausbildung beinhaltet, wie bereits ausgeführt, das Risiko des Geldverlustes. Somit wäre analog zum Profit auch eine Rendite auf die Ausbildungskosten notwendig, um Ausbildung systematisch zu ermöglichen. Anders ausgedrückt: Es ist notwendig, dass ausgebildete Arbeiter:innen einen Anteil am gesellschaftlichen Surplus erhalten. Angelehnt an die marxsche Notation lässt

⁷ Eine treffende Erläuterung der logischen Unmöglichkeit des marginalistischen Unterfangens, die Beiträge der sogenannten Produktionsfaktoren (Arbeit, Kapital und Boden) zum Ertrag des Produktionsprozesses monetär zu messen, liefert Michael Heinrich unter Bezugnahme auf Sraffa (Heinrich 1988, 20).

sich sagen, dass die Bewegung $G - A(\text{usgebildete Arbeitskraft}) - G$ notwendigerweise zur Bewegung $G - A - G'$ werden muss, um sich systematisch zu wiederholen.

Wie Michael Heinrich zutreffend feststellt, handelt es sich bei der Ware Arbeitskraft allerdings um eine spezielle Ware. Arbeitskraft wird nicht kapitalistisch, sondern im privaten Haushalt produziert. Die Arbeitskraftproduzent:innen können bei Nicht-Rentabilität nicht einfach ihre Investition abziehen und in die Produktion einer anderen Ware investieren, da Arbeitskraftproduktion zugleich „Lebensproduktion“ ist (Heinrich 2017, 261). Es ist nicht anzunehmen, dass analog zur für alle Produktionssektoren uniformen Profitrate eine für alle Arten von Arbeit einheitliche Rendite auf die Ausbildungskosten entsteht. Eine ökonomisch notwendige Bedingung für die Rendite ist allerdings, dass kostenintensivere Ausbildungen eine höhere Gesamtrendite über die Lebensarbeitszeit hinweg ermöglichen müssen als kostengünstigere Ausbildungen. Weiterhin kann bei erfolgreicher Investition in die eigene Arbeitskraft keine beliebige Erweiterung der Produktion stattfinden, da der Arbeitstag objektive zeitliche Grenzen innehat. Die Bewegung $G - A - G'$ erfolgt im Gegensatz zur Bewegung $G - W - G'$ in der Regel nur einmal (wenn wir von Weiterbildungen und Berufswechseln absehen) im Leben eines Arbeiters bzw. einer Arbeiterin. Folglich sind die strukturellen Handlungsvoraussetzungen von Arbeitskraftbesitzer:innen nicht mit denen von Kapitalbesitzer:innen gleichzusetzen. Unternehmen können ihre Profitmasse im Lauf der Zeit potenziell um ein Vielfaches erweitern, während Arbeiter:innen im Verlaufe ihres Arbeitslebens maximal die Rendite auf ihre Ausbildungskosten erzielen können. Das Ausbeutungsverhältnis zwischen Kapital und Arbeiter:innen bleibt somit ein zentrales Herrschaftsverhältnis im Kapitalismus. Hierin besteht ein entscheidender Unterschied zur neoklassischen Lohntheorie, in der Kapital und Arbeit als gleichberechtigte Produktionsfaktoren behandelt werden, die entsprechend ihrer Grenzproduktivität entlohnt würden.

Gehen wir davon aus, dass Arbeitskraft im Haushalt produziert wird und das Haushaltseinkommen aus unterschiedlichen Einkommen seiner Mitglieder besteht (vgl. hierzu Wallerstein 2004, 32 ff.). Daraus würde folgen, dass die intergenerationale und intrafamiliäre Tradierung der differenziellen Einkommen eine endogene Eigenschaft kapitalistischer Ökonomien ist. Haushalte mit geringerem Einkommen haben weniger Geld zur Verfügung, um für den eigenen Nachwuchs Investitionen in Ausbildungen zu tätigen. Überdies ist es unwahrscheinlicher, dass sie das Risiko einer komplizierteren Ausbildung eingehen, da der potenzielle Abbruch einer Ausbildung ökonomisch schwieriger getragen werden kann als in Haushalten mit höherem Einkommen. Unabhängig von den durchaus relevanten kulturell-habituellen Erklärungen für die intergenerational stabilen Einkommensstratifikationen innerhalb der Arbeiter:innenklasse zeigt sich also, dass der Kapitalismus diese auch aus systematisch-ökonomischen Gründen reproduziert. Es ist zu beachten, dass diese Erklärung für die Einkommensstratifikation zunächst das theoretische Abstraktionslevel des idealen Durchschnitts betrifft. Sie kann damit immer nur einen Teil der Stratifikationsdynamiken in realen kapitalistischen Gesellschaften erklären. Ihre Relevanz besteht darin, dass gezeigt wurde, wie Ungleichheit innerhalb der Arbeiter:innenklasse mit dem funktionalen Kern der kapitalistischen Produktionsweise verknüpft ist.

Die Endogenität der Einkommenstratifizierung innerhalb der Arbeiter:innenklasse bedeutet jedoch nicht, dass die Verteilungsverhältnisse zur Gänze endogen wären. Wie hoch genau die Lohndifferenzen zwischen Arbeiter:innen mit unterschiedlich kostenintensiven Ausbildungen sind, lässt sich formanalytisch nicht determinieren. Es bleibt Spielraum für politische Kontingenzen, etwa verschieden starke gewerkschaftliche und berufspolitische Organisationsgrade. Ebenso kontingent bleibt die genaue Höhe der Lohnraten im Verhältnis zur Profitrate kontingent. Auf diese Kontingenz hat Marx im „Kapital“ hingewiesen: „Im Gegensatz zu den andern Waaren enthält also die Werthbestimmung der Arbeitskraft ein historisches und moralisches Element“ (MEGA II.5, 124). Den kontingenten Elementen innerhalb der Verteilungsverhältnisse zwischen Arbeiter:innen mit verschiedenen Ausbildungen und zwischen Arbeiter:innen und Kapital tragen wir in unserer mathematischen Formalisierung in Abschnitt 4 Rechnung.

Mit den hier ausgearbeiteten begrifflichen Überlegungen wird klar, dass die Lohnhöhe sich aus systematischen Gründen an der Höhe der Ausbildungskosten orientieren muss. Was jedoch der werttheoretische Ursprung des Überschusses der Löhne über die reinen Lebenshaltungskosten, also den Wert der Ware Arbeitskraft ist, kann auf rein begrifflicher Ebene nicht gezeigt werden. Auch das für die Klassismus-Debatte wichtige quantitative Verhältnis zwischen der allgemeinen Profitrate und den verschiedenen Lohnsätzen der einzelnen Ausbildungsberufe lässt sich nur in einem konsistenten mathematischen Modell zeigen.

4. Ausbildungskosten und differenzielle Löhne im klassischen Modell

Marx' Nachweis, dass der Profit nicht aus einem reinen Preisaufschlag auf den Inputpreis, sondern aus einem Wertaufschlag resultieren müsse (MEW 23, 175), lässt sich in ähnlicher Weise auch auf die Lohntheorie anwenden. Höhere Löhne bei entsprechend höheren Output-Preisen und gleicher Profitrate würden in der Folge lediglich zu nominellen Preiserhöhungen führen. Um die Frage zu klären, wie ein realer Überschuss der Löhne über den Wert der Ware Arbeitskraft quantitativ zustande kommen kann, ist ein Übergang von der begrifflich-dialektischen zur Modelltheorie notwendig.⁸

Mit neoklassischen Modellen im Stile Beckers lassen sich jedoch weder der ökonomische Ursprung des Lohnüberschusses noch die gesamtökonomischen Distributionsverhältnisse bei differenziellen Lohnraten konsistent darstellen. Seit Robinson ist bekannt, dass die neoklassische Theorie an einem Zirkularitätsproblem krankt. Dieses zeigt sich, wie erläutert, auch in Bezug auf das Verhältnis zwischen Ausbildungskosten und Lohnraten. Neben einem überzeugenden theoretischen Fundament fehlen der neoklassischen Preistheorie, wie Işıkara und

8 In diesem Abschnitt kommen wir nicht umhin, einige unserer Ausarbeitungen in mathematischer Form darzustellen. Wir bemühen uns, diesen Abschnitt möglichst nachvollziehbar zu halten. Für Leser:innen, die ein größeres Interesse an den mathematischen Überlegungen haben, haben wir die mathematischen Beweise unserer Thesen eigens in einem Anhang ausgeführt.

Mokre feststellen, ebenfalls „jegliche messbare und überprüfbare Hypothesen“ (Işikara/Mokre 2021, 13). Eine überzeugende Lohntheorie kann also nicht auf der Basis von Grenznutzen und Grenzproduktivität entwickelt werden.

Marx' Modelle einer kapitalistischen Gesamtwirtschaft, die auf der Vorstellung von additiven Arbeitswerten basieren, haben sich als mathematisch nicht konsistent erwiesen (Steedman 1977, 35; Heinrich 2017, 279). Empirische Arbeiten marxistischer Ökonom:innen haben infolge der theoretischen Debatte mit einigem Erfolg die gute Prognosefähigkeit einer additiven Arbeitswerttheorie in Bezug auf Marktpreise gezeigt (Ochoa 1989; Fröhlich 2009; Shaikh 2012; Tsoulfidis/Tsaliki 2019; Işikara/Mokre 2021). Auch die Produktionspreise aus Sraffas Modellen, auf denen unsere folgende Formalisierung basiert, erwiesen sich hierbei als empirisch belastbare Prädiktoren der Marktpreise (Ochoa 1989, 425; Fröhlich 2009, 212). Die empirischen Verteidigungen der Arbeitswertlehre lösen jedoch nicht deren theoretische Probleme, insbesondere nicht das Problem der Reduktion von komplizierter auf einfache Durchschnittsarbeit in der Wertbildung (Blaug 1982, 188; Reitz 2018, 125–128; Pitz 2025 [i. E.]). Da ein eindeutiger quantitativer Reduktionsmaßstab aus der Theorie nicht folgt, greifen einige der Arbeiten auf den Arbeitslohn als Proxy für die Kompliziertheit der einzelnen Arbeitsarten zurück (Ochoa 1989, 427; Fröhlich 2009, 194; Shaikh 2012, 98; Işikara/Mokre 2021, 4). Die Erklärung der unterschiedlich hohen Wertbildung verschieden komplizierter besonderer Arbeiten über die Lohnhöhe entspricht, wie in Abschnitt 2.3 bereits festgestellt, nicht der marxischen Vorgehensweise im „Kapital“.

Deshalb bevorzugen wir es, die hier notwendigen modelltheoretischen Überlegungen auf Basis klassischer Produktionsmodelle im Sinne der Theorielinie Marx – Bortkiewicz – Sraffa – Steedman⁹ vorzunehmen.¹⁰ In Sraffas Modellen stellt sich das Reduktionsproblem nicht (Pitz 2025 [i. E.]). Diese sind als quantitative Modelle durchaus anknüpfungsfähig an die qualitativen, begrifflichen Überlegungen der formalanalytischen Marx-Lektüre, die dem zweiten Abschnitt dieses Beitrages zugrunde liegen. In einem klassischen Modell lässt sich sowohl der Effekt gesteigerter Ausbildungskosten als auch der Effekt von durch Ausbildung gesteigerten physischen Outputs auf die Gesamtökonomie erkennen. Außerdem lassen sich die ökonomischen Verhältnisse zwischen den verschiedenen Berufsgruppen und der kapitalistischen Klasse genau bestimmen – und dies ermöglicht zentrale Rückschlüsse für die Klassismus-Debatte.

Ein ähnliches Modell, allerdings basierend auf der additiven Arbeitswertlehre, ist Anwar Shaikhs Formalisierung einer auf Ausbildungskosten („cost of skilling“) basierenden Lohntheorie. Shaikhs Ansatz überschneidet sich mit der von uns im Folgenden vorgeschlagenen Formalisierung insofern, als er ausgebildete Arbeitskraft als „produzierbare Ware“¹¹ (Shaikh/Glenn

9 Für einen Überblick über die theoriegeschichtlichen Zusammenhänge zwischen Marx, Bortkiewicz und Sraffa siehe den Beitrag von Friedrun Quaas (1992).

10 Die Anschlussfähigkeit von Produktionsmodellen im Stile Sraffas an marxische Ökonomiekritik war Gegenstand kontroverser Debatten (siehe etwa Heinrich 1988 oder Ganßmann 1983). Eine ausführliche Darstellung der theoretischen Potenziale einer Verknüpfung beider Ansätze findet sich in Pitz (2025 [i. E.]).

11 Alle Übersetzungen aus dem Englischen sind von uns.

2018, 17 f.) behandelt und deren Produktionskosten letztlich in die Bestimmung des stündlichen Reallohns eingehen (ebd., 19). Shaikh verknüpft diese Produktionskostentheorie der Arbeitslöhne hierbei mit der Theorie der differenziellen Wertbildung unterschiedlich komplizierter Arbeiten. In unserem Modell verzichten wir aufgrund des Transformationsproblems sowie des erwähnten Reduktionsproblems auf diese Parallelität von Produktionspreistheorie und Arbeitswertlehre. In Hinblick auf die Bestimmung der Reallöhne mittels der Ausbildungskosten überschneidet sich unser Ansatz allerdings mit Shaikhs Formalisierung. Insofern kann die folgende Formalisierung als sraffianische Variante von Shaikhs Ansatz verstanden werden.

Allerdings existiert auch marxistische Kritik an der Idee, differenzielle Löhne über die Ausbildungskosten zu erklären. Harry Braverman (1998, 294) weist darauf hin, dass die (englischen) Begriffe „skill“, „training“ und „education“ vage seien und somit eine quantitative Untersuchung erschweren würden. Seine Kritik richtet sich vor allem gegen die Vorstellung, die Arbeiter:innenklasse könne ihre ökonomische Position durch eine Erweiterung der Berufsausbildung verbessern. Bravermans Kritik an der Vagheit der Begriffe ist zuzustimmen, insoweit sie sich auf qualitativ verschiedene Fähigkeiten und Ausbildungen beziehen. Ansätze, die differenzielle Löhne mit differenziellen Ausbildungskosten erklären, können ihre Hypothesen jedoch eindeutig quantifizieren und bleiben somit nicht vage. Aus einer derartigen Lohntheorie folgt überdies nicht, dass die Arbeiter:innenklasse als Ganzes ihre Löhne durch verbesserte Ausbildungen erhöhen kann. Vielmehr bezieht die Theorie sich auf die Differenzen zwischen den Löhnen für verschiedene Berufsgruppen. Das generelle Lohnniveau im Vergleich zur Profitrate bleibt davon unberührt. Howard Botwinick (2018, 302) verweist auf Empirie, die zeigt, dass Lohndifferenziale nicht nur durch die verschiedenen Ausbildungen, sondern auch durch die Zugehörigkeit der Arbeiter:innen zu verschiedenen Wirtschaftssektoren beeinflusst wird. Gleichzeitig räumt er die Möglichkeit ein, dass die gesamtökonomischen Gravitationszentren der Löhne durchaus mit den Berufsausbildungen verknüpft sein könnten.

4.1 Das quantitative Modell

Wir konstruieren folgendes Produktionsmodell¹², das von einer beliebigen Anzahl an Sektoren sowie einer beliebigen Anzahl an Ausbildungsberufen ausgeht:

$$(1) \quad Ap(1+r) + Ldiag(u'_j + v)(\tau v^{-1} + B_E z^{-1})p = Bp$$

Dieser Term stellt ein Gleichungssystem mit k Gleichungen in Matrixschreibweise dar. Die k Gleichungen stehen für k Sektoren einer kapitalistischen Gesamtwirtschaft. Gegeben sind die physischen Inputs (Produktionsmittel, Rohstoffe, Lebensmittel, Arbeitszeiten) auf der linken Seite des Gleichheitszeichens und die physischen Outputs auf der rechten Seite. Variablen sind die k Produktionspreise, die Lohnüberschussraten der j Berufsgruppen und die allgemeine

12 Es handelt sich hierbei um eine Weiterentwicklung des Kuppelproduktionsmodells von Piero Sraffa (1976, 67 ff.) und des Modells zur Demonstration differenzieller Löhne von Ian Steedman (1977, 91 f.).

Profitrates r . Da alle Größen mit Preisen multipliziert werden, ist die Recheneinheit im System Geld. Der Term $Ap(1+r)$ ergibt die Preise der Rohstoff- und Produktionsmittelinputs jedes Sektors, multipliziert mit eins plus der Profitrate. $Ldiag(u'_j + v)(\tau v^{-1} + B_E z^{-1})p$ bezeichnet die Lohnkosten in den k Sektoren. Addiert man diese beiden Größen für die k Sektoren, erhält man mit Bp die Preissummen der physischen Outputs jedes Sektors.

Jeder der j Ausbildungsberufe hat eine eigene Lohnüberschussrate, die Element des Spaltenvektors v ist. Ausbildungsberufe mit höheren Ausbildungskosten erzielen konsistent mit unserer begrifflichen Theorie des zweiten Abschnitts eine höhere Lohnüberschussrate als Ausbildungsberufe mit niedrigeren Ausbildungskosten. Die Ausbildungskosten ergeben sich aus den Produktionsverhältnissen der j Ausbildungssektoren – in unserem Modell in den letzten j Zeilen des Gleichungssystems dargestellt. Die $(j \times k)$ -Matrix B_E , eine Teilmatrix der $(k \times k)$ -Matrix der physischen Outputs B , enthält die „Produkte“ der j Ausbildungssektoren, sprich die Dienstleistungen der Berufsausbildung. Geteilt durch die Gesamtzahl der Lebensarbeitsstunden eines ausgebildeten Arbeiters bzw. einer ausgebildeten Arbeiterin z und multipliziert mit dem Spaltenvektor der k Warenpreise p erhalten wir einen Spaltenvektor der im Stundenlohn enthaltenen Ausbildungskosten der j verschiedenen Ausbildungsberufe. Addieren wir den Spaltenvektor der Subsistenzkosten eines Arbeiters bzw. einer Arbeiterin pro Arbeitsstunde, so erhalten wir das, was in marxischer Terminologie als Wert der Ware Arbeitskraft jedes Ausbildungsberufes zu bezeichnen wäre. Dieser Spaltenvektor entsteht, indem wir die $(j \times k)$ -Matrix τ , die den physischen Reallohnkorb pro Arbeiter:in pro Produktionsperiode für die j Sektoren enthält, durch die Anzahl der Arbeitsstunden eines Arbeiters bzw. einer Arbeiterin pro Produktionsperiode, v , teilen und mit dem Preisvektor p multiplizieren. Multiplizieren wir den so erhaltenen Vektor der Werte der Arbeitskraft mit einer Diagonalmatrix, deren Hauptdiagonale jeweils eins plus die Lohnüberschussrate der jeweiligen Berufsgruppe enthält – $diag(u'_j + v)$ –, ergibt sich ein Spaltenvektor der j verschiedenen Stundenlöhne jedes Ausbildungsberufes. Dieser wird mit der $(k \times j)$ -Matrix L multipliziert, sodass wir einen Spaltenvektor der addierten Lohnkosten jedes der k Sektoren erhalten. Zu diesem addieren wir noch den Spaltenvektor der Inputkosten für die k Sektoren, der aus der Multiplikation der $(k \times k)$ -Inputmatrix A mit dem Preisvektor p entsteht, multipliziert mit eins plus der Profitrate r . Als Ergebnis erhalten wir den Spaltenvektor des monetären Outputs, der durch die Multiplikation der Outputmatrix B mit dem Preisvektor erzeugt wird.

Schauen wir auf die für uns interessanten mathematischen Eigenschaften des Modells: In einem solchen Gleichungssystem kann bewiesen werden, dass die Profitrate r sinken muss, wenn eine der j Lohnüberschussraten v_j steigt und die anderen $j-1$ Lohnüberschussraten konstant gehalten werden. Bei gleichbleibender Profitrate und $j-2$ konstanten Lohnüberschussraten verhalten sich die zwei verbleibenden Lohnüberschussraten gegenläufig zueinander.¹³ Definieren wir eine Preisgleichung, so erhalten wir ein Gleichungssystem mit $k+1$ Gleichungen und j Freiheitsgraden, die sich aus der Unbestimmtheit der Lohnüberschussraten und der Profitrate ergeben. Hier zeigt sich eine gewisse Kontingenz, deren einzige Einschränkung in der im begrifflichen

13 Der mathematische Beweis für diese These findet sich im Anhang dieses Papers.

Teil herausgearbeiteten Bedingung besteht, dass höhere Ausbildungskosten auch eine höhere Lohnüberschussrate nach sich ziehen müssen. Wie groß die Differenz der Lohnüberschussraten der jeweiligen Ausbildungsberufe genau ist, bleibt allerdings ebenso kontingent wie die genaue Höhe der Profitrate. Ebenfalls unmittelbar aus dem vorliegenden Modell ergibt sich ein Zusammenhang zwischen der Höhe der Lohnüberschussrate und den Möglichkeiten der jeweiligen Haushalte, in weitere Ausbildung zu investieren. Da teurere Ausbildungen zu höheren Lohnüberschussraten führen, steht Arbeiter:innen, die mehr in ihre Ausbildung investiert haben, auch ein höherer absoluter monetärer Überschuss über ihre Reproduktionskosten hinaus zur Verfügung. Somit liegt in Haushalten, deren arbeitende Mitglieder teurere Ausbildungen genossen haben, eine höhere Kapazität vor, in teurere Ausbildungen für den Nachwuchs des eigenen Haushaltes zu investieren. Hierdurch wird ein intergenerationaler Reproduktionskreislauf bestehender sozialer Unterschiede erzeugt.

4.2 Schlussfolgerungen aus den Modelleigenschaften

Aus den Modelleigenschaften ergeben sich einige sozialtheoretische Schlussfolgerungen: Erstens wird für Ausbildung ein physischer Wareninput aufgebracht, der sich negativ auf den physisch produzierten Überschuss und in der Folge – bei gleichbleibenden Lohnüberschussraten – auch auf die Profitrate auswirkt.¹⁴ Das bedeutet, dass Ausbildung für kapitalistische Gesamtökonomien nur dann Sinn ergibt, wenn in der Folge auch die physische Produktivität des Gesamtsystems gesteigert wird. Ausbildung hat demzufolge nicht die Funktion, eine monetär gemessene Grenzproduktivität zu erhöhen, sondern den realen physischen Output der kapitalistischen Ökonomie – nur dann trägt sie zu deren Reproduktion bei. Damit ist jedoch kein Automatismus impliziert, dass einzelne Kapitalist:innen, Arbeiter:innen und Ausbildungsinstitutionen ihr Handeln tatsächlich an der Erhöhung der physischen Produktivität der Gesamtökonomie ausrichten.

Zweitens hängt bei gleichbleibender Profitrate der gesamtökonomisch ausgezahlte Lohnüberschuss von der physischen Produktivität ab.¹⁵ Das zeigt, dass der Lohnüberschuss ebenso wie der Profit durch den physischen Überschuss des produzierten Outputs über den Input ermöglicht wird.

Drittens haben Arbeiter:innen verschiedener Berufsgruppen bei gleichbleibender Profitrate gegenläufige Interessen bei der Verteilung ihres Anteils am produzierten Überschuss.¹⁶ Neben dem Interessenantagonismus zwischen Kapitalist:innen und Arbeiter:innen existiert also auch ein ökonomisch begründeter Interessenantagonismus innerhalb der Arbeiter:innenklasse. Wie die daraus folgenden Verteilungskämpfe bestritten werden, hängt mitunter auch maßgeblich von der Koalitionsbildung zwischen den verschiedenen Gruppen ab. Schließen sich

14 Der Beweis hierfür befindet sich ebenfalls im Anhang, siehe hierzu Gleichung (4)

15 Siehe Anhang, insbesondere Gleichung (15).

16 Siehe Anhang, Gleichungen (4) und (5).

Arbeiter:innen aller Berufsgruppen zusammen, können sie eine Erhöhung aller Lohnüberschussrate auf Kosten der Profitrate erwirken. Gleichmaßen sind allerdings auch Koalitionen der kapitalistischen Klasse mit Teilen der Arbeiter:innenklasse möglich, in deren Folge Profitrate und einzelne Lohnüberschussraten auf Kosten anderer Lohnüberschussraten erhöht werden könnten. Klassismus folgt also aus den realen ökonomischen Interessengegensätzen der kapitalistischen Ökonomie. Als Hierarchisierung innerhalb der Klasse der Lohnabhängigen verstanden, stützt Klassismus also das Ausbeutungsverhältnis zwischen Kapital und Arbeiter:innenklasse. Entgegen einigen marxistischen Kritiken (Baron 2010; Hezel/Güßmann 2021; Kováts/Land 2021; Friedrich 2021; Nehring/Friedrich 2022) handelt es sich beim Klassismus nicht um ein kulturelles Oberflächenphänomen, sondern um ein strukturelles Problem kapitalistischer Ökonomien. Diesem müsste vonseiten der Arbeiter:innenklasse auch systematisch Rechnung getragen werden, wenn erfolgreiche Klassenkämpfe auf Kosten der kapitalistischen Profite bestritten werden sollen.

Viertens besteht aufgrund der Tatsache, dass teurere Ausbildungen höhere Lohnüberschüsse einbringen, eine höhere Wahrscheinlichkeit, dass Kinder von teurer ausgebildeten Arbeiter:innen selbst eine teurere Ausbildung erhalten. Dies folgt allein aus der erhöhten Kapazität, das Investitionsrisiko einer Ausbildung einzugehen, wenn ein höheres monetäres Vermögen angespart werden konnte. Klassistische Positionierungen innerhalb der Arbeiter:innenklasse reproduzieren sich also aus systematischen Gründen intrafamiliär und intergenerational. Es kann angenommen werden, dass dies zu einer langfristigen Verfestigung von gegenläufigen Interessen zwischen verschiedenen Fraktionen der Arbeiter:innenklasse beiträgt – eine Problematik, der strategische Debatten über den Klassenkampf Rechnung tragen müssten.

Die modelltheoretischen Analysen geben über die begrifflichen Überlegungen hinaus entscheidenden Aufschluss für die Klassismus-Debatte. Das, was als Klassismus diskutiert wird, scheint weit davon entfernt zu sein, ein Oberflächenphänomen darzustellen und sollte somit systematisch in politisch-strategische Diskussionen einfließen.

5. Fazit

Durch eine begriffliche und eine modelltheoretische Herleitung haben wir gezeigt, dass Klassismus systematisch der ökonomischen Struktur der kapitalistischen Reproduktion entspringt. Was bedeutet das für die Diskussion um den Klassismus-Begriff?

Durch die Integration der Annahme der relativen Aufrechterhaltung der hierarchischen Sozialstruktur des Klassismus-Ansatzes in die Kritik der politischen Ökonomie können wir die Ursachen der vom Klassismus beschriebenen Phänomene nun genauer bestimmen. Der Klassismus geht notwendigerweise aus den Interessengegensätzen der unterschiedlich ausgebildeten Klassenfraktionen innerhalb der Arbeiter:innenklasse hervor. Das bedeutet nicht, dass der Mechanismus des Klassismus – die Aufrechterhaltung verschiedener sozialer Schichten innerhalb der Arbeiter:innenklasse – ein ausschließlich ökonomischer ist. Unser Ansatz arbeitet lediglich

die ökonomische Verankerung des Phänomens im idealen Durchschnitt des Kapitalismus heraus. Und auch die ökonomischen Ausprägungen des Klassismus sind von unseren Überlegungen nicht vollumfänglich berührt. Klassismus kann sich etwa auch durch credentialistische Mechanismen der Hierarchisierung innerhalb der Arbeiter:innenklasse reproduzieren, die vollkommen unabhängig von realer Qualifikation sind.

Damit sollen bislang blinde Flecken der marxistischen Klassismus-Kritik erhellt werden. Von marxistischer Seite wird nur selten darauf eingegangen, dass Marx im „Kapital“ den Interessenantagonismus zwischen Arbeiter:innen und Kapitalist:innen analysiert, während die Klassismus-Theorie wiederum die Differenzdynamiken innerhalb der Arbeiter:innenklasse – zwischen Arbeiter:innen mit verschiedenen Berufsausbildungen – zu fassen versucht. Als Ursachen für die vom Klassismus-Ansatz beschriebenen klasseninternen Differenzen wird, wenn überhaupt, die von Marx ins Feld geführte Unterscheidung zwischen einfacher und komplizierterer Arbeit angeführt, die allerdings in keinem logischen Zusammenhang mit der Lohnhöhe steht. In der begrifflichen Analyse konnten wir zeigen, dass das Privateigentum an der eigenen Arbeitskraft notwendig zur Stratifikation der Arbeiter:innenklasse entlang verschieden teurer Ausbildungen führt. Die privatautonome Reproduktion der Ware Arbeitskraft innerhalb der Familie ist die Ursache für die intrafamiliäre und intergenerationale Stabilität dieser Stratifikation. Innerhalb unseres spezifisch angepassten klassischen Modells konnten wir beweisen, dass diese Stratifikation einen Interessenantagonismus zwischen den verschiedenen Berufsgruppen hervorbringt – solange es einen Kontingenzspielraum für die genaue Höhe der jeweiligen Lohnüberschussraten gibt. Daraus folgt: Der Kapitalismus in seinem idealen Durchschnitt reproduziert systematisch klassistische Verhältnisse.¹⁷

Die Einsichten in die ökonomischen Dimensionen der Hierarchisierung innerhalb der Arbeiter:innenklasse sind nicht nur für die gesellschaftstheoretische Diskussion um Klassismus relevant. Angesichts der Krise der Lebenserhaltungs- und Energiekosten spitzen sich Verteilungskämpfe um das globale Mehrprodukt zu. Die Gesamtmenge des Mehrprodukts wird kurz- und mittelfristig abnehmen, sodass sich die Frage stellt, wer am Ende weniger davon erhalten wird. Gering organisierte Klassenfraktionen in prekären Branchen werden es schwer haben, eine deutliche Verschlechterung ihres Reallohns zu verhindern. Berufsgruppen, die gut gewerkschaftlich organisiert sind und über Verhandlungsmacht verfügen – wie etwa die Beschäftigten im öffentlichen Dienst und der Metallbranche –, haben bessere Chancen, ihren Reallohnverlust zumindest in Grenzen zu halten. Die klassische Modellierung der differenziellen Löhne zeigt die dringende Notwendigkeit, diese meist separat voneinander geführten Klassenkämpfe zusammenzuführen. Um dem systematischen Interessengegensatz zwischen den Klassenfraktionen der Arbeiter:innen entgegenzuwirken, bleibt ihnen nichts anderes übrig, als sich zusammenzuschließen. Nur dann lässt sich eine Erhöhung aller Lohnüberschussraten gegenüber der Profitrate erwirken.

17 Sicherlich hat in realen kapitalistischen Volkswirtschaften auch das Ausmaß der frei zugänglichen Bildungsangebote einen Einfluss auf die Ausprägung klassistischer Verhältnisse. Gleichzeitig ist im Kapitalismus die mögliche Ausdehnung von Bildungsangeboten allein durch den Kostendruck auf die öffentlichen Haushalte begrenzt.

Eine weitere mögliche Strategie, mit dem gesunkenen Mehrprodukt umzugehen, wäre die Stauung der Lohnüberschüsse.¹⁸ Das bedeutet, in den in unserem Modell verwendeten Begriffen gesprochen, dass die Verringerung des Mehrproduktes auf Kosten der Lohnüberschussraten der höher bezahlten Berufsgruppen gehen würde, während die Lohnüberschussraten der niedrig bezahlten Berufe und auch die allgemeine Profitrate nicht sinken müssten. Diese Variante ist die realistischere, solange die Organisierung der Kämpfe der Arbeiter:innen nicht über die Ebene des Nationalstaates hinausgeht. Das sicherlich wünschenswertere Ziel der Erhaltung aller Reallöhne auf Kosten der Profitrate wäre nur erreichbar, wenn nicht nur die verschiedenen Klassenfraktionen, sondern auch Arbeiter:innen aus verschiedensten Nationalstaaten in der Krise gemeinsam kämpfen würden. Nur dann würde die Senkung der Profitrate nicht mit einem Standortnachteil einhergehen. Auch die Frage der Überwindung klassistischer Gegensätze zugunsten einer vereinten Arbeiter:innenklasse erhält hier schnell eine internationalistische Dimension. Kommt es hingegen zu keinem solidarischen Zusammenschluss aller Klassenfraktionen der Arbeiter:innen, werden sich Koalitionen zwischen Teilen der Arbeiter:innenklasse und der kapitalistischen Klasse bilden, die den Großteil des verbleibenden Mehrprodukts untereinander aufteilen. Größere Teile der Arbeiter:innenschaft müssten dann den Gürtel enger schnallen.

Mit unserem Vorschlag zu einer Erweiterung der Kritik der politischen Ökonomie um ausbildungstheoretische Überlegungen und den modelltheoretischen Ausarbeitungen zu den Interessengegensätzen innerhalb der Arbeiter:innenklasse hoffen wir, zu einem produktiven Umgang mit der Klassismus-Debatte beizutragen. An Marx orientierte Kritik neuerer Ansätze von Gesellschaftskritik sollte sich nicht mit deren Verneinung zufriedengeben, sondern deren stärkste Argumente zum Anlass nehmen, den eigenen Ansatz inhaltlich weiterzuentwickeln. Dies kann im besten Fall auch zu einer schärferen Analyse der politischen und ökonomischen Konflikte der Gegenwart beitragen.

DANKSAGUNG

Für Anmerkungen und Kritik bedanken wir uns bei Tilman Reitz, Gisela Mackenroth, dem Doktorand:innenkolloquium des Arbeitsbereiches Wissenssoziologie und Gesellschaftstheorie an der Friedrich-Schiller-Universität Jena, Samuel Denner und Anna Plattner. Für Hinweise zum mathematischen Argumentationsgang bedanken wir uns bei Max Mohr. Für die konstruktiv-kritische Auseinandersetzung mit unserem Manuskript und hilfreiche Überarbeitungsvorschläge bedanken wir uns bei den drei anonymen Gutachter:innen.

18 Wie etwa von den Ökonom:innen Friederike Spiecker und Heiner Flassbeck gefordert (Flassbeck/Spiecker 2022).

LITERATUR

- Altwater, Elmar (1971).** Qualifikation der Arbeitskraft und Kompliziertheit der Arbeit im Rahmen der Reproduktionsbedingungen des Kapitals. In: Elmar Altwater/Freerk Huisken (Hg.). *Materialien zur politischen Ökonomie des Ausbildungssektors*. Erlangen, Politladen Verlag, 253–302.
- Baron, Christian (2010).** Klasse und Klassismus. Eine kritische Bestandsaufnahme. *PROKLA* 175, 44 (2), 225–235. <https://doi.org/10.32387/prokla.v44i175.172>.
- Becker, Gary S. (1971).** *Human Capital. A Theoretical and Empirical Analysis with Special Reference to Education*. 3rd Edition. Chicago, University of Chicago Press.
- Bewernitz, Torsten (2017).** Das Fehlen der Fabriken – Kritik des Klassismusbegriffs. In: Stephan Lesse-nich (Hg.). *Geschlossene Gesellschaften. Verhandlungen des 38. Kongresses der Deutschen Gesellschaft für Soziologie in Bamberg 2016*. Online verfügbar unter publikationen.sozio-logie.de/index.php/kongress-band_2016/article/view/496/pdf_144 (abgerufen am 31.07.2024).
- Blaug, Mark (1982).** Another Look at the Labour Reduction Problem in Marx. In: Ian Bradley/Michael Howard (Hg.). *Classical and Marxian Political Economy*. London, Palgrave Macmillan, 188–202.
- Botwinick, Howard (2018).** *Persistent Inequalities. Wage Disparity und Capitalist Competition*. Leiden, Brill.
- Braverman, Harry (1998).** *Labor and Monopoly Capital. The Degradation of Work in the Twentieth Century*. 25th Anniversary Edition. New York, Monthly Review Press.
- Elmers, Sven (2007).** Die formanalytische Klassentheorie von Karl Marx. Ein Beitrag zur 'neuen Marx-Lektüre'. Duisburg, Universitätsverlag Rhein-Ruhr.
- Flassbeck, Heiner/Spiecker, Friederike (2022).** Die Preise und die Marktwirtschaft. Online verfügbar unter fspiecker.de/2022/05/02/die-preise-und-die-marktwirtschaft (abgerufen am 31.07.2024).
- Friedrich, Sebastian (2021).** Gemeinsam auf Klassenreise. *Analyse & Kritik* 673. Online verfügbar unter akweb.de/gesellschaft/staerken-und-schwaechen-des-klassismus-begriffs (abgerufen am 31.07.2024).
- Fröhlich, Nils (2009).** *Die Aktualität der Arbeitswerttheorie. Theoretische und empirische Aspekte*. Marburg, Metropolis.
- Gaßmann, Heiner (1983).** Marx ohne Arbeitswerttheorie? *Leviathan* 11 (3), 394–412.
- Hamade, Houssam (2023).** Klassismus ist mehr als nur ein Vorurteil. *Jacobin-Magazin*. Online verfügbar unter <https://jacobin.de/artikel/klassismus-kapitalismuskritik-ausbeutung-unterdrueckung> (abgerufen am 02.10.2024).
- Heinrich, Michael (1988).** Was ist die Werttheorie noch wert? Zur neueren Debatte um das Transformationsproblem und die Marxsche Werttheorie. *PROKLA* 72, 18 (3), 15–38. <https://doi.org/10.32387/prokla.v18i72.1284>.
- Heinrich, Michael (2009).** *Wie das Marxsche «Kapital» lesen? Teil I: Leseanleitung und Kommentar zum Anfang des «Kapital»*. 2. durchgesehene Auflage. Stuttgart, Schmetterling.
- Heinrich, Michael (2017).** *Die Wissenschaft vom Wert. Die Marxsche Kritik der politischen Ökonomie zwischen wissenschaftlicher Revolution und klassischer Tradition*. 7. erweiterte Aufl. Münster, Westfälisches Dampfboot.
- Hezel, Lena/Güßmann, Steffen (2021).** Klassismus-Diskussion ohne Klassenanalyse. *Z. Zeitschrift Marxistische Erneuerung* 126, 41–50.
- Işıkara, Güney/Mokre, Patrick (2021).** Price-Value Deviations and the Labour Theory of Value: Evidence from 42 Countries, 2000–2017. *Review of Political Economy* 34 (1), 1–16. <https://doi.org/10.1080/09538259.2021.1904648>.
- Kemper, Andreas/Weinbach, Heike (2021).** *Klassismus. Eine Einführung*. Münster, Unrast.
- Kemper, Andreas (2014).** Klassismus: Theorie-Missverständnisse als Folge fehlender anti-klassistischer Selbstorganisation? Replik zu Christian Baron: Klasse und Klassismus, *PROKLA* 175. *PROKLA* 176, 44 (3), 425–429. <https://doi.org/10.32387/prokla.v44i176.165>.

- Kováts, Eszter/Land, Thomas (2021).** Klassismus – Wie die Analyse der Ausbeutung durch Anerkennung der Diskriminierten ersetzt wird. Online verfügbar unter rote-ruhr-uni.com/cms/IMG/pdf/klassismus.pdf (abgerufen am 31.07.2024).
- MEGA II.5. Marx, Karl (1983).** Das Kapital. Kritik der politischen Ökonomie. Erster Band. In: Karl Marx/Friedrich Engels. Gesamtausgabe (MEGA). Zweite Abteilung. „Das Kapital“ und Vorarbeiten. Band 5. Berlin, Dietz.
- MEW 23. Marx, Karl (1962).** Das Kapital. Kritik der politischen Ökonomie. Erster Band. Buch I: Der Produktionsprozeß des Kapitals. In: Karl Marx/Friedrich Engels. Werke. Band 23. Berlin, Dietz.
- Müller-Bahlke, Karl/Pape, David (2021).** Produzierte Ungleichheit. junge Welt vom 15.07.2021. Online verfügbar unter jungewelt.de/artikel/406389.kämpfe-um-erkennung-produzierte-ungleichheit.html (abgerufen am 31.07.2024).
- Neuhaus, Maria (2021).** Fallstricke und Potenziale der Klassismus-Debatte. Forum Wissenschaft 36 (4). Online verfügbar unter bdwi.de/forum/archiv/archiv/11046448.html (abgerufen am 31.07.2024).
- Ochoa, Eduardo (1989).** Values, prices, and wage-profit curves in the US economy. Cambridge Journal of Economics 13 (3), 413–429.
- Pitz, Kristofer (2025 [im Erscheinen]).** Re-Linking Marx and Sraffa: Elements of a Comprehensive Theory of Value. Science & Society.
- Quaas, Friedrun (1992).** Das Transformationsproblem. Ein theoriegeschichtlicher Beitrag zur Analyse der Quellen und Resultate seiner Diskussion. Marburg, Metropolis.
- Reitz, Tilman (2018).** Wer arbeitet für wen? Werttheorie, Machtpositionen und die Zukunft der Ausbeutung. In: Tine Haubner/Tilman Reitz (Hg.). Marxismus und Soziologie. Klassenherrschaft, Ideologie und kapitalistische Krisendynamik. Weinheim, Beltz, 118–136.
- Robinson, Joan (2021).** Economic Philosophy. Abingdon (UK), Routledge.
- Schefold, Bertram (1976).** Nachworte. In: Piero Sraffa. Warenproduktion mittels Waren. Einleitung zu einer Kritik der ökonomischen Theorie. Frankfurt am Main, Suhrkamp, 129–225.
- Seeck, Francis/Theißl, Brigitte (Hg.) (2020).** Solidarisch gegen Klassismus. Unsere Stimmen gegen eure Privilegien. Münster, Unrast.
- Shaikh, Anwar (2012).** The empirical linearity of Sraffa's critical output-capital ratios. In: Christian Gehrke/Neri Salvadori/Richard Sturn (Hg.). Classical Political Economy and Modern Theory. Essays in honour of Heinz Kurz. Abingdon, Routledge, 89–101.
- Shaikh, Anwar/Glenn, Kyle (2018).** The Classical Treatment of Skilled Labor. Working Paper 11/2018. Department of Economics. The New School for Social Research.
- Sraffa, Piero (1976).** Warenproduktion mittels Waren. Einleitung zu einer Kritik der ökonomischen Theorie. Frankfurt am Main, Suhrkamp.
- Steedman, Ian (1977).** Marx after Sraffa. London, Verso.
- Tsoufidis, Lefteris/Tsaliki, Persefoni (2019).** Classical Political Economics and Modern Capitalism. Theories of Value, Competition, Trade and Long Cycles. Cham, Springer.
- Wallerstein, Immanuel (2004).** World-System Analysis. An Introduction. Durham-London, Duke University Press.
- Wildcat-Redaktion (2021).** Klassismus oder Klassenkampf – Versuch zur Bewältigung einer Bücherflut. Wildcat 108, 59–64.

AUDIOQUELLEN

- Nehring, Fabian (Moderator)/Friedrich, Sebastian (Gast) (2022).** „Klassismus“ als Ideologie der Ungleichwertigkeit. Mit Sebastian Friedrich. 99 ZU EINS (06.10.2022). Online verfügbar unter 99zueins.fireside.fm/187 (abgerufen am 31.07.2024).

Anhang

Die mathematischen Beweise einiger der im vierten Abschnitt diskutierten Eigenschaften des klassischen Modells werden aus Gründen der Übersichtlichkeit in diesem Anhang dargestellt. Das oben bereits erläuterte Produktionsmodell wird wie folgt formalisiert:

$$(1) \quad Ap(1+r) + Ldiag(u'_j + v)(\tau v^{-1} + B_E z^{-1})p = Bp$$

Abhängigkeit des Lohnüberschusses von den Ausbildungskosten

Die Wahl eines Ausbildungsberufes mit höheren Ausbildungskosten beinhaltet ein erhöhtes ökonomisches Risiko im Vergleich zu einem Ausbildungsberuf mit niedrigeren Ausbildungskosten. Folglich würden sich angehende Arbeiter:innen im idealen Durchschnitt nur dann für einen kostenintensiveren Ausbildungsberuf entscheiden, wenn sie hiermit über die gesamte Lebensarbeitszeit eine höhere Überschusssumme über die Kosten von Ausbildung und Lebensunterhalt hinaus erzielen können. Wir nehmen an, dass die Ausbildungskosten für Ausbildungsberuf 1 geringer sind als die für Ausbildungsberuf 2 usw., bis hin zu Ausbildungsberuf j mit den teuersten Ausbildungskosten. Da wir in unserem Modell davon ausgehen, dass die Lebensarbeitszeit aller Arbeiter:innen gleich ist und sich der Lohn nach Ausbildung über die Lebensarbeitszeit hinweg nicht verändert, gilt:

$$(2) \quad v_1[(\tau v^{-1} + B_E z^{-1})p]_1 < \dots < v_j[(\tau v^{-1} + B_E z^{-1})p]_j$$

Die Lohnüberschussraten der Berufsgruppen 1 bis j müssen also so beschaffen sein, dass der Überschussanteil im Stundenlohn einer Berufsgruppe den Überschussanteil im Stundenlohn einer anderen Berufsgruppe übersteigt, wenn die Ausbildungskosten jener Berufsgruppe höher sind als die der anderen Gruppe.

Gegenläufiges Verhältnis von Profitrate und Lohnraten

Gleichung (1) lässt sich durch Multiplikation mit B^{-1} wie folgt umstellen:

$$(3) \quad B^{-1} \left(A(1+r) + Ldiag(u'_j + v)(\tau v^{-1} + B_E z^{-1}) \right) p = p$$

Daraus folgt unmittelbar, dass der Frobenius-Eigenwert der Matrix

$B^{-1} \left(A(1+r) + Ldiag(u'_j + v)(\tau v^{-1} + B_E z^{-1}) \right)$ mit dem Eigenvektor p eins beträgt:

$$(4) \quad \lambda_{B^{-1}(A(1+r)+Ldiag(u'_j+v)(\tau v^{-1}+B_E z^{-1}))} = 1$$

Nun ist unmittelbar ersichtlich, dass sich r negativ zu jeder beliebigen Lohnüberschussrate v_i verhält, wenn die anderen $j-1$ Lohnüberschussraten konstant gehalten werden. Gleiches gilt für das Verhältnis jeglicher Kombination aus zwei Lohnüberschussraten, v_i und v_h , wenn die

Profitrates r und die restlichen $j-2$ Lohnüberschussraten als konstant angesehen werden.¹⁹

$$(5) \quad \frac{\Delta r}{\Delta v_i} < 0, \frac{\Delta v_i}{\Delta v_h} < 0, i \neq h$$

Ausbildung und physischer Überschuss

Zur Bestimmung des Verhältnisses von produzierten Ausbildungsdienstleistungen und dem Standardverhältnis R , das die Rate des im Standardsystem produzierbaren physischen Überschusses darstellt, müssen wir zunächst ein Standardsystem konstruieren.²⁰ Der Zeilenvektor q enthält die k Koeffizienten q_i , mit denen die Sektoren des Ursprungssystems so skaliert werden können, dass sich das zugehörige Standardsystem finden lässt (Sraffa 1976, 44 ff.):

$$(6) \quad (1 + R)q(A + L(\tau v^{-1} + B_E z^{-1})) = qB$$

Anders als Sraffa integrieren wir hier die Reallohngüter und die Ausbildung in das Standardsystem, da diese reproduktionsnotwendig für das Gesamtsystem sind. Stellen wir Gleichung (5) nach qR um, erhalten wir:

$$(7) \quad qR = q(B(A + L(\tau v^{-1} + B_E z^{-1}))^{-1} - I)$$

Folglich ist R der Frobenius-Eigenwert der Matrix $(B(A + L(\tau v^{-1} + B_E z^{-1}))^{-1} - I)$ mit dem Eigenvektor q .

$$(8) \quad R = \lambda_{B(A+L(\tau v^{-1}+B_E z^{-1}))^{-1}-I}$$

Eine Erhöhung der Produktion jeglicher der in B_E enthaltenen Ausbildungsdienstleistungen bei unveränderter Technik führt neben der Erhöhung selbiger Einträge in der Output-Matrix B auch zu einer Erhöhung der für die Produktion der jeweiligen Ausbildung benötigten Produktionsmittel und Arbeitsstunden. Das impliziert eine Erhöhung von Einträgen in A und L . Da A und L in dieser Gleichung in eine invertierte Matrix eingehen, führt jede Erhöhung ihrer Elemente zu einer Verkleinerung von R . Somit verkleinert eine Erhöhung der Ausbildungsproduktion das Standardverhältnis und somit die maximale Profitrate. Nur wenn eine Erhöhung der Ausbildungsproduktion auch Einträge in B vergrößern würde, könnte R in der Folge gesteigert werden. Dass es sich bei R um die maximale Profitrate handelt, sehen wir im folgenden Abschnitt des Anhangs.

19 Dieser Beweis findet sich bereits bei Steedman (1977, 91 f.).

20 Die Konzepte Standardsystem und Standardverhältnis erklärt Sraffa in Kapitel IV von „Warenproduktion mittels Waren“ (vgl. Sraffa 1976, 38 ff.).

Physischer Überschuss und Lohnüberschüsse

Das Standardnettoprodukt können wir nun wie folgt definieren und erhalten somit auch die für das Gleichungssystem in (1) benötigte Preisgleichung:²¹

$$(9) \quad q(B - A - L(\tau v^{-1} + B_E z^{-1}))p = 1$$

Stellen wir (1) um, erhalten wir:

$$(10) \quad rAp + Ldiag(v)(\tau v^{-1} + B_E z^{-1})p = (B - A - L(\tau v^{-1} + B_E z^{-1}))p$$

Und multipliziert mit q auf beiden Seiten, erhalten wir auf einer Seite das gleich eins gesetzte Standardnettoprodukt und auf der anderen Seite die folgende Gleichung:

$$(11) \quad 1 = rqAp + qLdiag(v)(\tau v^{-1} + B_E z^{-1})p$$

Wenn wir das Standardsystem aus (6) umstellen, erhalten wir für qA :

$$(12) \quad qA = q \frac{(B - A - (1+R)L(\tau v^{-1} + B_E z^{-1}))}{R}$$

Setzen wir (12) in (11) ein, erhalten wir:

$$(13) \quad 1 = \frac{r}{R} + qLdiag(v)(\tau v^{-1} + B_E z^{-1})p - rqL(\tau v^{-1} + B_E z^{-1})p$$

Nach r umgestellt folgt daraus:

$$(14) \quad r = \frac{1 - qLdiag(v)(\tau v^{-1} + B_E z^{-1})p}{\frac{1}{R} - qL(\tau v^{-1} + B_E z^{-1})p}$$

Bei $qLdiag(v)(\tau v^{-1} + B_E z^{-1})p$ handelt es sich um die Summe der Lohnüberschüsse im Standardsystem. $qL(\tau v^{-1} + B_E z^{-1})p$ hingegen bezeichnet die Summe des reproduktionsnotwendigen Teiles der Löhne, also den Teil, der für Lohngüter und Ausbildung ausgegeben wird.²² Bezeichnen wir den summierten Lohnüberschuss mit der Variable \ddot{u} und den summierten reproduktionsnotwendigen Anteil mit der Variable s , so können wir (14) vereinfacht ausdrücken:

$$(15) \quad r = \frac{1 - \ddot{u}}{\frac{1}{R} - s}$$

Wären die Ausgaben für Löhne insgesamt gleich null, so würde die Profitrate r dem Standardverhältnis R entsprechen. R ist also die maximale Profitrate. Weiterhin ist ersichtlich, dass bei gleichbleibender Profitrate r das Verhältnis des summierten Lohnüberschusses zum reproduktionsnotwendigen Lohnanteil, \ddot{u}/s , nur steigen kann, wenn gleichzeitig auch das Standardverhältnis R steigt.

21 Zur Vervollständigung des Gleichungssystems definieren wir außerdem $qLu'_j = 1$, mit dem Spalteneinheitsvektor u'_j .

22 Der vorangegangene Rechenweg ist entlehnt aus Scheffold 1976, 216ff.

Ist der ökonomische Mainstream auf der Höhe der Zeit? Defizite neoklassischer Schlüsselkon- zepte und ihre Überwindung

*Josef Falkinger sen.**

ZUSAMMENFASSUNG

Rationalität, dezentrale Koordination und Informationsverarbeitung durch den Preismechanismus, kollektive Entscheidungen durch Aggregation individueller Präferenzen und Wachstum als zentrales Lösungskonzept für gesamtwirtschaftliche Knappheitsprobleme prägen den intellektuellen Rahmen der Ökonomie. Der Autor konfrontiert diese Konzepte mit aktuellen Gefährdungen liberaler Ideen und demokratischer Institutionen, wie sie am Rande unserer Disziplin, in anderen Wissenschaften oder in der allgemeinen Öffentlichkeit diskutiert werden. Die Gegenüberstellung macht Defizite im ökonomischen Denkraum sichtbar und weist die Ökonomie auf neue Aufgabenstellungen hin.

Im mikroökonomischen Bereich verschiebt sich die Perspektive von der ökonomischen Aktion und Interaktion unter gegebenen Präferenzen und Marktbedingungen hin zur Arbeit an den Grundlagen für mündiges Handeln und ein funktionsfähiges Zusammenleben freier Individuen. Für die gesamtwirtschaftliche Entwicklung verlagert sich der Fokus von der Expansion hin zu Fortschritt als gelungenem Wandel. Die mit dieser Verlagerung verbundenen Weichenstellungen werden anhand von zwei Beispielen diskutiert: der digitalen Revolution und der Klimakrise.

SCHLÜSSELBEGRIFFE

Politische Ökonomie, Neoklassik, digitale Revolution, Datenökonomie, Klimakrise

JEL-CODES

A11, B41, D70, O40, Q58

DOI

10.59288/wug503.249

* **Josef Falkinger:** Universität Zürich, emeritiert
Kontakt: josef.falkinger@uzh.ch

1. Der Hauptstrom der Ökonomie und seine Zeit

Der Hauptstrom der Volkswirtschaftslehre schlägt sich in den Konzepten nieder, die die ökonomische Ausbildung und den ökonomischen Beruf über eine längere Zeit hinweg prägen. Der intellektuelle Rahmen, der die gegenwärtige Ökonomie hauptsächlich bestimmt, hat seinen Ursprung in den Schlüsselkonzepten der sogenannten Neoklassik: subjektive Wertlehre (Menger), Nutzenkalkül (Jevons), Koordination individueller Interaktion durch Preismechanismus (Walras) und Spieltheorie. Einen kraftvollen neuen Strom hat das 20. Jahrhundert mit der Theorie der effektiven Nachfrage (Keynes, Kalecki) erlebt. Nach einem genuin makroökonomisch oder systemisch geprägten Beginn hat sich dieser Strom im weiteren Verlauf aber ebenfalls stark an neoklassischen Schlüsselkonzepten ausgerichtet (mikrofundierte Makroökonomie).

Eingebettet ist diese Entwicklung in das Bemühen um strengere wissenschaftliche Disziplin – nach dem Vorbild der „hard sciences“. Léon Walras bringt diesen Anspruch im Titel „*Éléments d'économie pure*“ seines Buchs zum Ausdruck, das er mit einer Kritik an Smiths politökonomischem Programm von der Mehrung des Wohlstands der Nationen beginnt und in dem er später seine Skrupel gegenüber Begriffen wie gesellschaftlichem Reichtum oder seiner Verteilung präzisiert: „It is absolutely impossible for us, [...] to include the question of social wealth, any more than the question of its distribution, within the scope of natural science“ (Walras 1874, 74). Inzwischen sind die Jahre der reinen Theorie, die mit der Allgemeinen Gleichgewichtstheorie ihren Höhepunkt erreichte, vorbei. Aber der Anspruch einer „hard science“ ist geblieben und hat sich mit dem Wunsch vermählt, anwendungsrelevant zu sein – wie die technischen Disziplinen. Dies hat zu einer Art ingenieurwissenschaftlicher Wende geführt, die sich insbesondere im Vormarsch der quantitativen Modellierung und Analyse zeigt. Der Drang, exakte Aussagen zu konkreten realen Entwicklungen oder wirtschaftspolitischen Problemen zu machen, verdrängt die walrasianischen Skrupel gegenüber normativen Begriffen wie Wohlfahrt, indem man sie misst.

Die beiden Entwicklungen zusammen ergeben eine ökonomische Disziplin, die sich auf jenen Ausschnitt der Realität konzentriert, der mit Konzepten wie Nutzen, Preise, individuelles Verhalten und Aggregate davon modelliert und in quantitativen Daten erfasst werden kann. Wie passt dies zu unserer Zeit, also zu den Problemen, die die Menschen stark beschäftigen, und zu den Themen, die die öffentliche Diskussion am Rande unserer Disziplin, in anderen Wissenschaften oder auch außerhalb der Wissenschaften wesentlich bestimmen?

Vor jeder weiteren Überlegung möchte ich drei Punkte klarstellen: Erstens es ist nicht unsere Zeit, sondern eine standort- und standpunktabhängige Sicht auf die Zeit, im vorliegenden Fall vor allem eine europäische Sicht. Zweitens gibt es zu keiner Zeit und an keinem Ort einen allgemeingültigen Kanon der wichtigen Probleme und Themen, daher hat die Beschäftigung damit zwangsläufig exemplarischen Charakter. Drittens hat die ökonomische Forschung durchaus Themen der Zeit aufgegriffen, vor allem in empirischen Studien. Seit Atkinsons „*Bringing Income Distribution in From the Cold*“ (Atkinson 1997) sind zum Beispiel Verteilungsfragen

stärker in den Fokus der ökonomischen Forschung gerückt; andere Beispiele sind die empirische Arbeitsmarktökonomie, der Anstieg von Marktmacht oder Fragen im Zusammenhang mit dem Klimawandel.

Die hier vorgebrachten Überlegungen fokussieren auf Gefährdungen liberaler Ideen und demokratischer Institutionen, aber auch anderer Konzepte der Aufklärung wie Rationalität oder Fortschritt. Es geht dabei nicht um die offenen Feinde einer freien demokratischen Gesellschaft wie autoritäre Regime, totalitäre und kollektivistische Gesellschaftsvorstellungen oder religiöse Fundamentalismen, sondern um Bedrohungen, die eher von innen kommen. Damit meine ich Kräfte, die eine liberale Ordnung voraussetzen, aber ihre Pflege vernachlässigen oder ihre Voraussetzungen untergraben.¹ Nicht alle damit verbundenen Entwicklungen haben mit der Ökonomie zu tun. Diese ist zum Beispiel nicht für Verfassungsfragen oder die Organisation von Parteien und das Verhalten ihrer Kader verantwortlich. Aber ökonomische Konzepte sind tief in das individuelle Selbstverständnis und den öffentlichen Diskurs heutiger Gesellschaften vorgedrungen. Selbstbezogenheit, gestörte Informationsgrundlagen oder mangelnde Problemlösungsfähigkeit sind Beispiele für innere Gefährdungen, die sich stark mit ökonomischen Themen überlappen. Ich werde im nächsten Kapitel diese Gefährdungen genauer skizzieren und darstellen, inwiefern Defizite der ökonomischen Schlüsselkonzepte Rationalität, Information, Aggregation, Wachstum und Fortschritt daran einen Anteil haben. Die weiteren Kapitel enthalten Anregungen zur Behebung der Defizite und skizzieren mögliche Richtungen für den weiteren Lauf der Ökonomie als wissenschaftliche Disziplin. Zwei Gründe bewegen mich dazu, dieses Vorhaben, das weit aus der modell- und datenzentrierten Analyse hinausführt, anzugehen. Ein persönlicher Grund ist: Das Thema betrifft mich als Mensch, und Ökonomie ist das Fach, das ich als Beruf gelernt und ausgeübt habe. Der sachliche Grund liegt in der Geschichte des Fachs, das im Kontext der europäischen Aufklärung und der industriellen Revolution als klassische politische Ökonomie eine erste prägende Richtung erhielt, die wesentlich dazu beigetragen hat, dass die Volkswirtschaftslehre zu einem wissenschaftlich und gesellschaftlich bedeutenden Fach geworden ist.

2. Die Gefährdung liberaler Ideen und demokratischer Institutionen

Eine Gesellschaft von freien und mündigen Menschen lebt von zwei Voraussetzungen: Entfaltung der Selbstständigkeit und Schutz vor Übergriffen. Diese Voraussetzungen fallen nicht vom Himmel, sondern müssen erarbeitet werden. Neben individuellen Anstrengungen wie dem Verlassen der Komfortzone oder der Zurückweisung von Zumutungen sind auch gesellschaftliche Leistungen erforderlich: die demokratische Gestaltung des Zusammenlebens. Die schwierigste Aufgabe für eine liberale Demokratie besteht darin, die Grenze zwischen privaten und öffentlichen Angelegenheiten richtig zu ziehen. Neben der Beschränkung der Staatsmacht

1 Dass in der modernen Informations- und Mediengesellschaft der Weg von inneren Feinden zu Zerstörer:innen der Demokratie kurz sein kann, zeigen Guriev/Treisman (2019) am Beispiel der „Informational Autocrats“.

führen die Kontrolle privater Macht und die Pflege der Mündigkeit zu inneren Konflikten im liberalen Denken. Wer eine Gesellschaft von freien und mündigen Menschen wünscht, kommt um folgende Fragen nicht herum:

- Wie werden Menschen mündig, und wie können sie unterstützt werden, ohne sie zu bevormunden?
- Wie wird private Machtausübung in die Schranken gewiesen?

Es gibt noch eine weitere wichtige Anforderung an das gesellschaftliche System:

- das Zusammenleben funktionsfähig zu gestalten und Probleme, wo notwendig, durch kollektives Handeln zu lösen.

Der Blick auf die heutige Welt zeigt, dass die technischen, wirtschaftlichen und geopolitischen Veränderungen, gepaart mit einer großen Vielfalt an Vorstellungen darüber, was ist oder sein soll, das Leben der Menschen und die Problemlösungsfähigkeit von Wirtschaft und Politik vor große Herausforderungen stellen. Das bringt auch freie demokratische Gesellschaften, die grundsätzlich gut mit Wandel und Vielfalt umgehen können, unter Druck. Im Alltag schlägt sich das Unbehagen mit modernen Errungenschaften in verschiedenen Formen der Verunsicherung und Unzufriedenheit nieder: als Zukunfts- oder Abstiegsangst, Fortschrittskepsis, Resignation oder Empörung; als Gefühl, an Expert:innensysteme oder Eliten ausgeliefert zu sein und mit seinen Problemen alleingelassen zu werden. Im politischen Alltag sind es Populismus, Lagerbildung und Blockade, Rückzug ins Private oder zu Gleichgesinnten und schwindendes Vertrauen in Markt, Wettbewerb oder demokratische Institutionen.

Im öffentlichen und intellektuellen Diskurs wird die Bedrohung liberaler Ideen und demokratischer Institutionen in recht unterschiedlicher Weise interpretiert: als früher oder später notwendige Desillusionierung idealistischer Vorstellungen, als Entlarvung überheblicher westlicher Ideologien und Herrschaftsansprüche oder als Folge von Fehlern, für die Verantwortliche zu benennen sind. Je nach fachlichem Fokus werden unterschiedliche Quellen der Fehlentwicklung betrachtet wie: die Verkürzung liberaler Ideen auf Wahlfreiheit und individuelle Ansprüche (Rosenblatt 2018); neoliberale Extreme in der Wirtschaftspolitik einerseits und Verabsolutierung von Selbstbestimmung und Gruppenidentitäten andererseits (Fukuyama 2022); ein egoistisches oder libertäres Selbstverständnis, das Rechte für die eigene Individualität einfordert ohne Rücksichtnahme darauf, dass der Mensch in Gesellschaft mit anderen lebt (Amlinger/Nachtwey 2022); die Dominanz des Erfolgs- und Leistungsdenkens (Sandel 2020); Triggerpunkte, an denen Medien und populistische Kräfte die Polarisierung anheizen (Mau/Lux/Westheuser 2023); digitale Überwachung und Manipulation über Internet, soziale Medien und smarte Geräte (Zuboff 2019); etablierte Volksparteien, die demokratische Institutionen und rechtsstaatliche Grundsätze aufzugeben oder aufzuweichen bereit sind, sowie Verfassungsdefizite (Levitsky/Ziblatt 2018 u. 2023); oder der Notstandsfall Klimakrise (Herrmann 2022).

Für die Ökonomie ergibt sich die Frage: Welchen Anteil hat daran das moderne ökonomische Denken? Ich werde die Frage zu beantworten versuchen, indem ich Schlüsselbegriffe wie Selbstinteresse und ökonomische Rationalität, Informationsverarbeitung und dezentrale Koordination durch Marktpreise, Mikrofundierung und Wohlfahrt, Wachstum und Fortschritt in ihrem Verhältnis zu Schlüsselkonzepten der Aufklärung wie Mündigkeit, Freiheit und Demokratie überprüfe.

3. Schlüsselkonzepte des modernen ökonomischen Denkens und ihre Defizite

3.1 Selbstinteresse und ökonomische Rationalität

Vor dem Hintergrund einer opressiven Gesellschaft, die den Menschen als Knecht Gottes, Untertan einer feudalen Herrschaft oder Glied eines totalitären Kollektivs sieht, stellt ein Menschen- und Gesellschaftsbild, das Individuen und ihre Interessen in den Mittelpunkt stellt, eine entscheidende emanzipatorische Wende dar; in einer Umgebung, die Selbstverleugnung und Nächstenliebe predigt, hat die Betonung der „self-love“ eine kritische Funktion. Diese Funktion hat in der philosophischen und gesellschaftspolitischen Diskussion des 17. und 18. Jahrhunderts eine wichtige Rolle gespielt und über Hume und Smith auch die Grundlagen des modernen ökonomischen Denkens maßgeblich geprägt (Streminger 2011; Phillipson 2010). Im Laufe der weiteren Entwicklung ist das Spannungsfeld von Gesellschaft und individuellem Selbstinteresse aus dem Kern der ökonomischen Analyse verschwunden, und die Figur des Homo oeconomicus ins Zentrum gerückt: der Mensch als nutzenmaximierendes Individuum ohne gesellschaftliche Umgebung. Genauer gesagt: Die gesellschaftliche Umgebung reduziert sich auf die das individuelle Handeln beschränkende Budgetbedingung, die ihrerseits durch Marktpreise bestimmt ist.

Die Verengung des Blickwinkels von der individuellen Emanzipation aus religiösen und gesellschaftlichen Zwängen auf ein seinen Eigennutz maximierendes Subjekt hat zu zwei Defiziten im ökonomischen Denken geführt: Selbstbezogenheit und verkürzte Rationalitätsvorstellung.

Das selbstbezogene Individuum verdrängt, dass es andere Menschen gibt, oder sieht diese als Manipulationsobjekt.² Mindestens ebenso gravierend sind die Defizite, die sich aus dem reduzierten Rationalitätsbegriff ergeben. Nach Erfüllung seiner Wünsche zu streben und seine Fähigkeiten zu nutzen, um seine Ziele zu erreichen, gehört zu einem selbstbestimmten Leben. Der moderne Mensch kennt aber auch ein anderes Individuum, das Ich, das mit seiner Identität ringt (das „Je c'est un autre“ des Rimbaud). Der ökonomische Rationalitätsbegriff ist insofern

2 „Über den Umgang mit Menschen“ hat sich im ausgehenden 18. Jahrhundert nicht nur Knigge Gedanken gemacht. Das Spannungsfeld zwischen „Selbstfürsorge“ und Zusammenleben mit anderen hat auch Smith beschäftigt: „Every man is [...] recommended to his own care“ (Smith 1759, 119); aber „he must [...] humble the arrogance of his self-love, and bring it down to something which other men can go along with“ (ebd., 120). Phillipson (2010, 156) weist auf diese Stelle hin.

verkürzt, als er von vollständig geordneten Wünschen und Zielen ausgeht, ohne diese selbst zum Gegenstand der Reflexion zu machen. Die Annahme einer „vollständigen“ (das heißt über beliebige Alternativen wohldefinierten) Präferenzordnung ist bedeutend restriktiver, als sie auf den ersten Blick erscheint.³ „Introspection quickly reveals how hard it is to evaluate alternatives that are far from the realm of common experience. It takes work and serious reflection to find out one own's preferences. The completeness axiom says that this task has taken place“ (Mas-Colell/Whinston/Green 1995, 6). In der zweiten Hälfte des 20. Jahrhunderts hat sich diese Verkürzung dogmatisch verfestigt – zu einem expliziten Verbot, Präferenzen zu diskutieren: „De gustibus non est disputandum“ (Stigler/Becker 1977).⁴ Zunächst kann man dieses Verbot als Verzicht auf Bevormundung verstehen. Faktisch hat es zu einer Verdrängung der Frage geführt, wie der Mensch mündig wird beziehungsweise, ökonomisch ausgedrückt, wie Konsument:innensouveränität entsteht.⁵

Der ökonomische Rationalitätsbegriff vermeidet nicht nur die Reflexion von Präferenzen. Er beschränkt sich allgemein auf gegebene Rahmenbedingungen. Ziele werden unter der Nebenbedingung eines wohldefinierten Möglichkeitsraums verfolgt, Strategien werden als Spielzüge in einer klar definierten Spielstruktur betrachtet. Diese Beschränkung ermöglicht eine präzise Analyse, zum Beispiel in Form des Optimierungskalküls, macht aber blind für komplexere Fragen wie: Was bedeutet rationales Vorgehen in unbekanntem Terrain? Wie kommen Rahmenbedingungen und Möglichkeiten zustande? Darüber hinaus sendet die Gleichsetzung von rationalem Handeln mit optimaler Anpassung an gegebene Verhältnisse eine fatale Doppelbotschaft an die Menschen. Zum einen: Du bist frei (nämlich zwischen den gegebenen Möglichkeiten zu den gegebenen Konditionen nach deinen Präferenzen zu wählen). Zum anderen: Du bist machtlos (denn die Möglichkeiten und Konditionen werden durch den Markt bestimmt). Diese Sicht wäre realistisch für ein System, das nicht durch menschliche Kräfte beeinflussbar ist. Die menschliche Gesellschaft ist aber kein solches System, auch nicht die Wirtschaft oder „der Markt“. Dementsprechend hinterlässt die Botschaft bei vielen ein Gefühl des Ausgeliefertseins und der Abhängigkeit – abhängig von Macherinnen und Machern, ausgeliefert an Mächtige. Und sie wird als Doppelmoral empfunden, die der Masse optimale Anpassung empfiehlt, während jene, die wirtschaftliche oder politische Macht haben, das Gestalten von Möglichkeiten und Rahmenbedingungen übernehmen.

3 Aus meiner Sicht restriktiver als die zweite Anforderung an rationale Präferenzordnungen: Transitivität. Diese besagt im Wesentlichen, dass die Individuen ihre Vorstellungen konsistent ordnen. Das mag nicht immer zutreffen – die verhaltensökonomische Forschung weist darauf hin. Aber anders als die Vollständigkeit verdeckt die Transitivität nicht systematisch einen blinden Fleck.

4 Hirschmans „de valoribus est disputandum“ (Hirschman 1984) ist in der Ökonomie auf weniger Resonanz gestoßen.

5 Insbesondere hat sich die Ökonomie die Möglichkeit genommen, Versuche der Einflussnahme und Manipulation kritisch zu analysieren. Ein Musterbeispiel ist die seit Stigler (1961) vorherrschende Legitimation von Werbung: Sie helfe den Menschen, die richtigen Produkte für ihre Präferenzen zu finden, ohne diese selbst zu verändern. Im Lichte der werbungsbasierten Internetökonomie zeigt sich die Naivität dieser Sichtweise oder ihr ideologischer Charakter besonders krass.

3.2 Koordination durch Preismechanismus und Anreizsysteme

Kapitalistische Wirtschaft und kapitalistisches Marktsystem werden von Befürworter:innen wie Kritiker:innen als mehr oder weniger austauschbare Begriffe verwendet. Sie stehen für eine auf Privateigentum und individuelle Interessen ausgerichtete Wirtschaftsform. Das entscheidende Kriterium für die Kompatibilität von kapitalistischen Strukturen und marktwirtschaftlichen Elementen ist die Verteilung der Eigentumsrechte (Vermögenskonzentration). Falkinger (2023) legt dar, wie sehr die marktwirtschaftliche Ordnung durch Marktmacht und Konzentration der Eigentumsrechte gefährdet ist.⁶ Im Gegensatz dazu möchte ich mich hier auf den theoretischen Kern der Marktidee konzentrieren: die dezentrale Koordination wirtschaftlicher Interaktion durch den Preismechanismus. Die Marktpreise, so die zentrale Idee, spiegeln die Knappheitsverhältnisse wider, die sich aus den Kosten der Bereitstellung von Gütern einerseits und den individuellen Zahlungsbereitschaften für diese Güter andererseits ergeben. Selbstverständlich ist dies nur dann möglich, wenn Kosten und Zahlungsbereitschaften vollständig über Märkte erfassbar sind. Im Alltag der ökonomischen Auseinandersetzung wird diese Tatsache mitunter vergessen oder unterschlagen. Aber grundsätzlich wird sie in der Theorie öffentlicher Güter und unvollständiger Märkte auch im neoklassischen Rahmen reflektiert. Ich möchte hier auf einen anderen Punkt hinweisen: die von der Ökonomie vernachlässigte Bedeutung der außerpreislichen Information für mündiges Handeln und ein freies Zusammenleben.

Die Ökonomie versteht sich als Wissenschaft, die für den Umgang mit Knappheit zuständig ist. Da sehr viele individuelle und gesellschaftliche Probleme in irgendeiner Form mit Knappheit zu tun haben, ist die Ökonomie in viele Lebens- und Gesellschaftsbereiche vorgedrungen und mit ihr der Preismechanismus als Informations- und Kommunikationsmittel. Das bereits angesprochene Verbot, Präferenzen zu diskutieren, geht einher mit dem Gebot, die Interaktion des Menschen mit seiner Umgebung auf Preiseffekte zu reduzieren.⁷ Die Vorschrift kann als Aufforderung zur methodischen Selbstbeschränkung verstanden werden. Tatsächlich aber macht sie die Ökonomie in wichtigen Fragen sprachlos. Denn außerpreisliche Information und Kommunikation sind in der modernen Wirtschaft von zentraler Bedeutung und selbstverständlich Grundlage einer freien demokratischen Gesellschaft. Gemessen daran ist die ökonomische Analyse der Produktion, Verarbeitung und Verbreitung von Information oder die Organisation von Kommunikation unterentwickelt.

Information gewinnt zwar in der zweiten Hälfte des 20. Jahrhunderts auch in der ökonomischen Theorie an Bedeutung: einerseits mit dem Nachweis, dass fehlende oder asymmetrische Information zu Marktversagen führen kann, und dem Hinweis, dass die Marktkräfte Lösungen finden, um mit Informationsdefiziten umzugehen – zum Beispiel in Form von Signalling und Screening; andererseits mit dem Konzept der Agency, das die Idee der dezentralen Koordination

6 Grossmann (2022) diskutiert für Deutschland das Potenzial der Erbschaft- und Schenkungsteuer, die Vermögenskonzentration zu reduzieren, unter Erhalt der Substanz produktiver Familienbetriebe.

7 Auch die Einkommensverteilung reduziert sich in diesem Programm auf Preiseffekte, weil sie sich bei gegebener Faktorausstattung aus den Faktorpreisen ergibt und die Diskussion der Verteilung der Ausstattung ebenso tabu ist wie die Diskussion von Präferenzen.

vom Markt in die Organisation verlegt. Spätestens mit Beginn des 21. Jahrhunderts stellen sich aber grundlegend neue Themen: Neben dem Problem fehlender Information gibt es auch das Problem der Informationsflut. Und die asymmetrische Verteilung von Information hat sich zum Teil radikal verändert. Die umfassende Datenerfassung über individuelles Verhalten führt zu einer Umkehrung der Asymmetrie vom informierten Agenten zum informierten Prinzipal. Und die Informationsflut führt zu einer Asymmetrie im Informationswettbewerb: zwischen sorgfältig geprüfter Information und ungeprüfter oder erfundener Information (nicht nur im Cyberkrieg, sondern auch im wirtschaftlichen und politischen Alltag).

3.3 Mikrofundierung: Aggregation und Wohlfahrt

Freie Individuen sind die Grundlage einer freien Gesellschaft; Wissen auf das Kriterium „durch individuelles Verhalten erklärbar“ zu reduzieren ist ein Fehler. Ebenso wenig können gesellschaftspolitische Vorstellungen ohne Weiteres durch Aggregation gegebener individueller Präferenzen begründet werden. Die ökonomische Theorie hat selbst auf die Grenzen dieser Mikrofundierung hingewiesen.⁸ Das zentrale Resultat der Theorie kollektiver Entscheidungen („social choice“) ist das Unmöglichkeitstheorem von Arrow (1963). Es zeigt, dass es keine unstrittige Prozedur oder Maschinerie gibt, die, mit individuellen Präferenzen gefüttert, stabile nicht-diktatorische Entscheidungen liefert – jedenfalls nicht, ohne die traktandierten Alternativen einzugrenzen („vollständige Präferenzen“) oder die Heterogenität der zugelassenen individuellen Präferenzen zu beschränken („universal domain“).⁹

Die Defizite der Mikrofundierung führen die Ökonomie in eine Zwickmühle: Scheitern der individualistischen Begründung kollektiver Entscheidungen auf der einen Seite; Streben nach politischer Relevanz auf der anderen. Beim Versuch, dieser Zwickmühle zu entkommen, passieren im wissenschaftlichen und politischen Alltag zwei Arten von Fehlern: einerseits die Verdrängung des Aggregationsproblems zugunsten von politischer Relevanz; andererseits die Verachtung von Politik und Geringschätzung gesellschaftlicher Probleme.

Im wissenschaftlichen Betrieb wird das Aggregationsproblem verdrängt, indem man die Vielfalt individueller Vorstellungen und die Rolle unterschiedlicher budgetärer Rahmenbedingungen durch technische Annahmen beschränkt – zum Beispiel durch homothetische Präferenzen oder

8 Eine detaillierte Darstellung findet man im Lehrbuch von Mas-Colell/Whinston/Green (1995), insbesondere Kapitel 17 für die positive Theorie und Kapitel 21 für die Theorie kollektiver Entscheidungen.

9 In der ökonomischen Modellsprache liest sich das Unmöglichkeitsresultat wie folgt: Eine nichtdiktatorische Aggregation von individuellen Präferenzen $\preceq_i [U]$, $i \in I$, zu einer sozialen Präferenz $\preceq_s [U]$ ist unter allgemeinen Annahmen nicht möglich. Eine dieser allgemeinen Annahmen ist „universal domain“, das heißt, die Heterogenität der individuellen Präferenzen darf nicht eingeschränkt werden. Eine andere, leicht zu übersehende Voraussetzung verbirgt sich im Begriff rationaler Präferenzordnungen, der „Vollständigkeit“ verlangt. Das heißt, die individuellen Präferenzen sind über die gleiche Menge U von Alternativen definiert, und auch die sozialen Präferenzen sind über diese Menge vollständig bestimmt. Realerweise haben aber die Individuen nicht ein gemeinsames Universum sozialer Zustände vor Augen, sondern einen Ausschnitt $M_i \subseteq U$, der für unterschiedliche (Gruppen von) Individuen mehr oder weniger verschieden ist. Selbstverständlich geht es hier nicht um ein mathematisches Problem, sondern um den realen ökonomischen und politischen Gehalt der Social-Choice-Theorie.

spezielle funktionale Formen für gesellschaftliche Wohlfahrtsvorstellungen.¹⁰ Im wirtschaftspolitischen Alltagsdiskurs kommt die Verdrängung am klarsten im Wechsel vom unbestimmten zum bestimmten Artikel vor Effizienz oder soziales Optimum zum Ausdruck. Wer sagt, der Markt produziert *die* effiziente Lösung, verdrängt, dass es nur eine von vielen möglichen Lösungen ist, nämlich jene, die sich aus der gegebenen Verteilung der Ressourcenausstattung ergibt. Wer behauptet, diese oder jene Politik maximiere *die* soziale Wohlfahrt, verschweigt, dass es sich um eine spezifische Wohlfahrtsvorstellung handelt, die nicht geteilt werden muss.¹¹

Verachtung von Politik oder Skepsis gegenüber der Demokratie können dort entstehen, wo die negativen Resultate der kollektiven Entscheidungstheorie als Politikversagen interpretiert werden. Diese Interpretation beruht auf einem Fehlschluss. Denn es gibt auch keine anderen Verfahren, die das Aggregationsproblem unstrittig lösen. Der Marktmechanismus ist kein solches Verfahren, basisdemokratische Abstimmungen sind es nicht, und kein digitaler Algorithmus wird es je sein. Ein anderer Fehlschluss wäre, dass daher jedes eine größere Zahl von Individuen übergreifende Handeln irrational sei. Die rationale Reflexion über die eigene Individualität zeigt ja, dass die Interaktion mit anderen einen wichtigen Teil dieser Individualität darstellt und viele selbstverständliche Voraussetzungen des modernen Lebens auf überindividuellen Maßnahmen in einer größeren Gesellschaft von Individuen beruhen.

3.4 Wachstum und Fortschritt

Globalisierung, Finanzialisierung und „skill-biased technical change“ haben im ausgehenden 20. Jahrhundert die Wirtschaft stark auf finanzwirtschaftliche Prioritäten und internationale Märkte ausgerichtet und die Verteilung zugunsten von Hochqualifizierten und Vermögenden verschoben. Im neuen Jahrhundert verändern Digitalisierung, politische Risiken, Überalterung und Migration, vor allem aber die Klimakrise das wirtschaftliche Umfeld so grundlegend, dass bei vielen Menschen Zweifel aufkommen, ob sich die prosperierende Entwicklung der Vergangenheit fortsetzen lässt.

Im Umgang mit den Sorgen und Zweifeln, die aufkommen, wenn gewohnte Verhältnisse zerstört oder infrage gestellt werden, neigt der ökonomische Diskurs dazu, sich hinter den

10 Weitreichend sind die Folgen in der quantitativen Wohlfahrtsanalyse, die in vielen Bereichen als Zeugnis der wirtschaftspolitischen Relevanz ökonomischer Forschung mitgeliefert wird.

11 Der Versuch, die verteilungspolitische Dimension der Wohlfahrtsmessung durch sogenannte Generalized Utilitarian Welfare Functions mit konstanter Grenznutzenelastizität zu erfassen, hilft nur bedingt, da die Korrespondenz zwischen dem Modellparameter Ungleichheitsaversion und erfahrener Wirklichkeit schwer durchschaubar ist. Zur Veranschaulichung stelle man sich vor, die verteilungspolitische Debatte würde mithilfe eines Referendums über die Größenordnung dieses Parameters geführt. Subtiler liegt der Fall der potenziellen Wohlfahrtsgewinne. Da wird zumindest implizit darauf hingewiesen, dass es neben Gewinner:innen auch Verlierer:innen gibt. Dennoch hat ein unzulänglicher Umgang mit diesem Konzept der Glaubwürdigkeit der ökonomischen Expertise geschadet, insbesondere in der Globalisierungsdebatte. Eine überzeugende Analyse müsste die Mittel, mit denen die Gewinner:innen die Verluste der Verlierer:innen kompensieren, einbeziehen. Die ökonomische Theorie sagt uns ja, dass das nicht so einfach ist, weil Umverteilung verzerrende Steuern erfordert; oder unmöglich, wenn die Gewinner:innen sehr elastisch auf Besteuerungsversuche reagieren.

Aggregatsbegriffen Wachstum und Fortschritt zu verstecken: Nur Wachstum könne Wohlstand sichern, und technischer Fortschritt werde die Probleme lösen. Diese Flucht ins Allgemeine wird oft durch den Hinweis ergänzt, nur der Markt könne herausfinden, wie sich Knappheitsverhältnisse verändern, und Anreize setzen, die den nötigen Strukturwandel bewirken. Die Menschen wissen, dass die Welt von morgen eine andere sein wird als die von heute oder gestern. Das Versprechen, den Wohlstand durch Wachstum und technischen Fortschritt zu sichern, hat in dieser Situation eine ähnlich ambivalente Wirkung wie die Ermunterung „Alles wird gut“: beruhigend, wenn man darauf vertraut, beunruhigend, wenn man dahinter Ratlosigkeit vermutet. Die Aufforderung, die Marktkräfte herausfinden zu lassen, wie sich in dieser Situation die Knappheitsverhältnisse entwickeln werden, verweist die Wirtschaftssubjekte auf ihre Preisnehmer:innenrolle. Die Beunruhigung darüber, was die Zukunft bringt, wird also durch die Auskunft ergänzt: Ihr werdet euch anpassen müssen, darüber hinaus könnt ihr nichts tun. Es liegt auf der Hand, dass sich diese Geschichte schlecht mit dem Konzept einer freien demokratischen Gesellschaft von mündigen Menschen verträgt. Und sie ist nicht geeignet, Zukunftsängste abzubauen und die Menschen für die Lösung der anstehenden Probleme zu gewinnen.

Die ökonomische Forschung beschäftigt sich durchaus mit demografischen Verschiebungen, der digitalen Revolution oder dem Klimawandel. Der wunde Punkt liegt an anderer Stelle, genauer gesagt bei zwei Fragenkomplexen, die im ökonomischen Mainstream unterbelichtet sind. Erstens: Wenn sich gesamtwirtschaftliche Knappheitsverhältnisse grundlegend verändern – zum Beispiel, weil geopolitische oder demografische Entwicklungen zu Engpässen auf der Angebotsseite führen oder Wachstumsbedürfnisse mit Klimabedürfnissen konkurrieren –, gewinnt die Frage, was wichtig ist, an Bedeutung. Zweitens: Die Vorteile von Wirtschaftswachstum sind an der Einkommensentwicklung sichtbar und individuell spürbar. Fortschritt, der die Wirtschaft resilienter macht oder zur Entschärfung der Klimakrise beiträgt, wird individuell nicht so unmittelbar erlebt. Damit rücken Fragen ins Zentrum der ökonomischen Diskussion, die auf dem Weg von der Klassik zur Neoklassik an den Rand gedrängt worden sind.¹² Wie können Motivation für und Akzeptanz von Fortschritt aufrechterhalten werden? Welche Bedürfnisse werden durch Wachstum befriedigt, welche Probleme durch technischen Fortschritt gelöst? Wer profitiert von welchen Innovationen?

Die Ökonomie muss diese Fragen nicht erfinden; wer mit offenen Sinnen durch die Welt geht, entkommt ihnen nicht. Die ungewohnte Herausforderung ist, mit sehr konkreten Konflikten konfrontiert zu sein: Internet und soziale Medien als Mittel für offenen Informationszugang und freien Austausch vs. Plattformen der Machtausübung und Bühne für Influencer; Algorithmen als Problemlöser oder Click-Generatoren; smarte Geräte als produktives Service oder Einfallstor für Werbung und Betrug; Privatjets und Kurzstreckenflüge einschränken oder Charterflüge in den Urlaub verknappen; Kryptowährungen mit energiefressenden Verifizierungsverfahren oder öffentliches Digitalgeld; und so weiter und so fort.

12 Ein Überblick über die Natur der Bedürfnisse und die Triebkräfte des Wachstums in der Geschichte des ökonomischen Denkens findet sich in Falkinger (1986).

Für das einzelne Wirtschaftssubjekt sind dies persönliche Abwägungen – im Rahmen der individuellen Möglichkeiten und eingebettet in die öffentliche Diskussion. Auf gesamtwirtschaftlicher Ebene sind die Abwägungen nicht zu trennen von verteilungspolitischen Fragen, Infrastrukturpolitik und innovationspolitischen Strategien, also von wirtschaftspolitischen und gesellschaftlichen Prioritätensetzungen.

3.5 Vorschläge zur Behebung der Defizite

Die kritische Prüfung der Schlüsselkonzepte des ökonomischen Mainstreams ergab vier Defizitbereiche: Selbstbezogenheit und Ohnmachtsgefühl durch einen eingeschränkten Rationalitäts- und Handlungsbegriff; Vernachlässigung außerpreislicher Information und Kommunikation durch Reduktion von Informationsverarbeitung und Koordination auf Preismechanismus und Anreizsysteme; mechanisches Aggregationskonzept und unzulänglicher Umgang mit den normativen Maßstäben Effizienz und Wohlfahrt; verengter Fortschrittsbegriff durch Fixierung auf Wachstum als Lösungskonzept für Knappheitsprobleme.

Aus meiner Sicht erfordern die vier angesprochenen Defizite eine Weiterentwicklung der ökonomischen Konzepte. Die vertrauten Modelle und Analysetechniken sind stark, wenn es um spezifische Mechanismen in einem gegebenen System geht. Die Auseinandersetzung mit größeren Umbrüchen erfordert einen breiteren Fokus und die Bereitschaft, die Umbrüche in natürlicher Sprache zu erfassen, bevor zentrale Mechanismen hinreichend sichtbar werden, um ihre Wirkungsweisen durch geeignete formalsprachliche Modellierung fruchtbar vorantreiben zu können. In theoretischer Hinsicht liegt die größte Herausforderung bei den mikroökonomischen Grundkonzepten Rationalität, dezentrale Interaktion und Aggregation, deren Neuausrichtung ich unter das folgende Motto stellen möchte: „Rationalität als Arbeit an den Grundlagen für mündiges Handeln; Wohlfahrt durch funktionsfähiges Zusammenleben freier Individuen“ (Abschnitt 4). Wirtschaftspolitisch besteht die Aufgabe vor allem darin, die Vision von erfolgreicher gesamtwirtschaftlicher Entwicklung mit den Problemen der Zeit in Einklang zu bringen. Ich werde diese Aufgabe unter dem Titel „Fortschritt als gelungener Wandel; Problemlösung durch Prioritätensetzung“ erläutern und an den Beispielen digitale Revolution und Klimawandel illustrieren (Abschnitt 5).

4. Rationalität als Arbeit an den Grundlagen für mündiges Handeln; Wohlfahrt durch funktionsfähiges Zusammenleben freier Individuen

Lernen statt optimieren; Gestalten durch organisiertes Handeln; belastbare Information als neues Knappheitsproblem in datenreichen Ökonomien; Aggregation durch Organisation der Meinungs- und Willensbildung. Das sind die Schwerpunkte der Grundlagenarbeit, die ich skizzieren möchte. Der Sprung aus der modelltechnischen Analyse entbindet selbstverständlich

nicht von den Anforderungen wissenschaftlicher Disziplin – logische Stringenz, Realitätsbezug und intersubjektive Nachvollziehbarkeit. Die fachliche Disziplin sehe ich darin, dass auch im erweiterten Blickwinkel die Perspektive der ökonomischen Knappheit und ihre Bewältigung beibehalten wird.

4.1 Individualität durch Reflexion und Verständigung über Realitäten: Lernen statt optimieren, organisiertes Handeln statt individueller Ohnmacht

Selbstinteresse und Rationalität sind in der neoklassischen Ausformulierung als Grundideen der modernen Volkswirtschaftslehre defizitär geworden, weil die Subjekte, die rational ihr Selbstinteresse verfolgen, auf isolierte Individuen mit vorgegebenen Präferenzen reduziert wurden.¹³

Wenn Menschen ihre Individualität frei entfalten wollen, müssen sie überlegen, mit welchen Realitäten sie konfrontiert sind. Dazu gehören eigene Sorgen, Wünsche und Überzeugungen, die Sorgen, Wünsche und Überzeugungen anderer und die Erfahrung, dass sich sowohl die eigenen Vorstellungen ändern können als auch die der anderen. Zu diesen Realitäten gehören selbstverständlich die Preise, die für begehrte Güter zu zahlen sind, und die Vermögens- und Einkommenssituation – die eigene und diejenige anderer. Es gehört aber auch die Erfahrung dazu, dass man als Individuum auf Gemeinschaften und Institutionen zurückgreift, im modernen Leben insbesondere auch auf staatliche; und zwar nicht nur privat, sondern auch als Wirtschaftssubjekt. Ein rationales Individuum wird über diese Realitäten nachdenken und im Austausch mit anderen prüfen, wie gut ein Selbst- und Weltbild begründet und wo es entwicklungsbedürftig ist. In der ökonomischen Modellsprache ausgedrückt, bedeutet dies: Präferenzen werden wie Fähigkeiten durch eigene Arbeit und Interaktion mit anderen geformt, und rationale Individuen sind sich bewusst, dass es andere Individuen und Institutionen gibt, auf die sie im eigenen Handeln und in ihrer Interaktion mit anderen angewiesen sind.¹⁴

Das Verhältnis von Selbstbezogenheit und Gesellschaftssinn kann höchst unterschiedlich ausgeprägt sein: einerseits im Selbstverständnis und Weltbild eines Menschen, andererseits in den faktischen Abhängigkeiten der Menschen untereinander. Das subjektive Welterklärungsmodell

13 Die in den zurückliegenden Jahrzehnten durch die Verhaltensökonomie angeführte Kritik des ökonomischen Rationalmodells bleibt aus dieser Sicht im beschränkten Rationalitätsbegriff des Homo oeconomicus gefangen. Denn es geht nicht bloß darum, dass der reale Mensch hinter das Idealbild des Homo oeconomicus zurückfällt und zum Beispiel fehlerhaft diskontiert, Wahrscheinlichkeiten falsch einschätzt oder altruistisches Verhalten zeigt. Das neoklassische Menschenbild ist defizitär, weil es den Menschen unmündiges Reflexionsvermögen und Diskussionsunfähigkeit unterstellt. Dieser Fehler hat im wissenschaftlichen und wirtschaftspolitischen Alltag auch die Bedeutung der Öffentlichkeit abgewertet.

14 Gerhardt (2023) hat den Versuch unternommen, eine Philosophie der Demokratie zu schreiben, indem er die Geschichte der „Menschheit als Verständigungsgemeinschaft“ verfolgt, von antiken Beratungen über die beste Staatsform bis hin zur Arbeit der UNO.

kann mehr oder weniger gut mit den faktischen Verhältnissen zusammenpassen, aber auch die faktischen Verhältnisse untereinander können in Widerspruch geraten. Einerseits kann die politische Ordnung die Entfaltung der technischen und wirtschaftlichen Entwicklungskräfte behindern, andererseits können aber die technischen und wirtschaftlichen Entwicklungen auch die politische Ordnung zerstören.

Rationale Individuen sehen sich daher zwei Aufgaben gegenüber:

- mit sich selbst ins Reine zu kommen
- und an einer Ordnung mitzuwirken, die mit einem produktiven Zusammenleben von Individuen konsistent ist.

Da sich die Welt ändert und weil Vorstellungen und Wirklichkeiten immer unvollkommen und unvollendet sind, verlangen diese Aufgaben einen Perspektivenwechsel: weg von der Optimierung hin zum Lernen; und weg von der optimalen Anpassung hin zum organisierten Gestalten.

4.1.1 Lernen statt optimieren

Kerngeschäft der Ökonomie ist die Produktion und Allokation knapper Güter. Das Defizit „Selbstbezogenheit und eingeschränkte Rationalitätsvorstellung“ kann auch so gelesen werden, dass die Fähigkeit, eigene Wünsche und Überzeugungen zu hinterfragen, und die Einsicht in den Zusammenhang von individuellem Verhalten und Leben in einer funktionierenden Gemeinschaft knappe Güter sind, die in den letzten Jahrzehnten knapper geworden sind – knapper geworden, weil weniger Ressourcen dafür aufgewendet worden sind oder weil die wirtschaftliche und gesellschaftliche Entwicklung neue Anforderungen an das Abwägen der eigenen Prioritäten stellt und an die Verständigung darüber mit anderen. Die Fokussierung auf ökonomische Effizienz in einer über viele Jahre hinweg mehr oder weniger stabilen wirtschaftlichen und politischen Ordnung spricht für die erste Erklärung. Für die zweite Erklärung sprechen ebenfalls gute Gründe, die aus meiner Sicht gewichtiger sind: In Zeiten großer Umbrüche wird die Herstellung von reflektierter Individualität und die Verständigung über funktionierendes Zusammenleben aufwendiger; sie erfordert daher eine Reallokation von Ressourcen weg von der Fortsetzung des gewohnten Betriebs hin zur Aufrechterhaltung und Erneuerung seiner Grundlagen. Solche großen Umbrüche haben viele Menschen bereits in den vergangenen Jahrzehnten erlebt: Globalisierung, Finanzialisierung und Digitalisierung; und sie sehen sich mit noch grundlegenden Umbrüchen konfrontiert: Klimakrise, Migration, neue Kriege. Der Verweis darauf, dass es immer schon Umbrüche gegeben habe, ändert nichts daran, dass diese Umbrüche jetzt bewältigt werden müssen. Daraus folgt: Es müssen Ressourcen von der Optimierung zum Lernen – individuell und kollektiv – verlagert werden.

4.1.2 Gestalten durch organisiertes Handeln

Der volkswirtschaftliche und wirtschaftspolitische Diskurs ist reich bestückt mit gestaltenden Figuren: unternehmerische Persönlichkeiten, Führungskräfte, Superstars, Unicorns. Die Figuren sind oft heroisch konnotiert, sozusagen als Ausnahmeerscheinung in einem System, das eigentlich als Interaktion einer Masse von masselosen Individuen konzipiert ist.

Der genauere Blick auf die heroischen Figuren zeigt zwei Dinge: dass sie deswegen eine Ausnahmeerscheinung darstellen, weil sie die angeblichen Gegebenheiten nicht einfach zur Kenntnis nehmen, sondern darauf Einfluss nehmen, und dass sie die Macht dazu erlangen, indem sie individuelles Handeln organisieren. Das vorherrschende ökonomische Modell, das wirtschaftliche Zusammenhänge als Ergebnis dezentraler Interaktion von Individuen sieht, die optimal auf die vom System produzierten Daten reagieren, braucht also eine Revision, die das Gestalten durch organisiertes Handeln ins Zentrum stellt. Insbesondere in der Rolle als Konsument:in steht der Mensch in einem asymmetrischen Verhältnis einem intern in Unternehmen koordinierten Handeln gegenüber – in vielen Bereichen großen Konzernen oder überhaupt globalen Giganten.

Für die ökonomische Analyse stellen sich zwei zentrale Fragen: Wie kann die Macht organisierten Handelns begrenzt werden? Und wie kann individuelle Ohnmacht durch organisiertes Handeln überwunden werden? Industrieökonomie und Wettbewerbspolitik adressieren die erste Frage. Zur zweiten Frage steuern Betriebswirtschaftslehre und Organisationsökonomie Einsichten bei. Ein wesentlicher Aspekt ist, dass es in der asymmetrischen Interaktion auf Märkten nicht nur um Preise und Löhne bei gegebenen Präferenzen und Produktionsmöglichkeiten geht, sondern – weil sich die Welt ändert – auch um die Entwicklung der Präferenzen und des Möglichkeitsraums. Daher gehört neben sozialpartnerschaftlichen Lohnverhandlungen auch die Organisation von Konsument:innenschutz zu einer funktionierenden Marktwirtschaft. Eine wichtige neue Rolle spielt in der digitalen Ökonomie die Organisation der sozialen Beziehungen. Tirole (2021) analysiert, wie autokratische Kräfte, aber auch mächtige private Akteure die durch Digitalisierung und Datenökonomie entstehenden Möglichkeiten missbrauchen können. Diese Analyse weist darauf hin, dass direkter Austausch mit anderen – in persönlichen Beziehungen, in Nachbarschaften, aber auch in Arbeitsbeziehungen und im Geschäftsleben – eine Gesellschaft resilienter gegen diesen Missbrauch macht.

4.2 Infrastruktur für informiertes Handeln: Bereitstellung belastbarer Information statt Datenreichtum

Als zweiter Defizitbereich wurde die Reduktion von Informationsverarbeitung und Koordination auf Preismechanismus und Anreizsysteme identifiziert. Die wirtschaftliche Realität führt die Bedeutung außerpreislicher Information klar vor Augen. Beratungsunternehmen und Expert:innensysteme sind Belege dafür. Selbst der ökonomische Mainstream geht von einem Bedarf an außerpreislicher Information aus, wenn er Werbung als Informationsangebot

legitimiert. Weniger Beachtung hat ein anderes Thema gefunden: Knappheit von Aufmerksamkeit und zuverlässiger Information in einer datenreichen Wirtschaft. In den letzten Jahren wurde dieses Thema zwar verstärkt aufgegriffen, aber vor allem aus der Sicht der individuellen Informationsrezeption. Führt Informationsflut zu irrationalem Verhalten? Wie sieht die optimale Allokation der individuellen Wahrnehmungs- und Informationsverarbeitungskapazität aus? Diese verhaltensökonomische Sicht mag bei moderatem Informationsreichtum ausreichen. Aber in einer mit „Information“ überfluteten Umgebung ist es notwendig, den Blick auf die Senderseite zu richten, also auf die Produktion und Verbreitung von Information. Ich möchte diesen „attention turn“ an drei Beispielen illustrieren: personalisierte Angebote, werbebasierte Geschäftsmodelle und KI-generierte mediale Inhalte.

4.2.1 Von personalisierten Angeboten zu problembezogener Unterstützung

In der modernen Datenökonomie werden auf der einen Seite umfangreiche Daten jenseits der jeweiligen Markttransaktion gesammelt, wodurch eine nie dagewesene Fülle an Information über die individuellen Marktteilnehmer:innen entsteht. Auf der anderen Seite wird den Wirtschaftssubjekten ein sehr selektiver Ausschnitt des Informationsuniversums als „persönliche“ Unterstützung zugespielt. Auf den ersten Blick könnte man diese Situation als ideale Infrastruktur für mündiges Handeln ansehen. Ein genauerer Blick zeigt, dass dabei zwei wesentliche Voraussetzungen für mündiges Handeln und ein freies Zusammenleben mündiger Individuen vernachlässigt werden.

Erstens: Zur Freiheit gehört, ein anderer sein zu können; Mündigkeit setzt voraus, sich in andere zu versetzen und das eigene Denken und Tun im Lichte fremder oder unangenehmer Ansichten und Verhaltensweisen zu prüfen. Zweitens: Das Konzept der profilbasierten Bereitstellung von Information beruht auf der Logik: „Ich kenne dich und weiß daher, was gut für dich ist.“ („Empathy map“ ist der euphemistische Name eines der dafür eingesetzten Werkzeuge.) Diese Logik geht über die übliche paternalistische Bevormundung, dies oder jenes sei wichtig für ein gutes Leben, hinaus, sie ist übergriffig („ich kenne dich“). Die angekündigte Revolution persönlicher KI-Assistent:innen, die den Menschen jeden Wunsch von den Augen ablesen (oder vorerst einmal von den Lippen), wird die Unterscheidung zwischen respektvoller Unterstützung, Bevormundung und Übergriff erst recht zu einer gefährlichen Gratwanderung machen.

In persönlichen Belangen und vertrauensgeschützten Beziehungen kann Personalisierung sinnvoll oder notwendig sein – man denke an einen erbetenen persönlichen Rat oder eine gezielte, auf individuelle Diagnose gestützte Therapie –, als Leitbild für freie Tauschbeziehungen oder eine reflektierte Meinungsbildung ist sie ungeeignet. Unterstützungsplattformen für mündiges Handeln sollten Information problemorientiert statt profilbezogen anbieten. Nicht was dem Empfänger oder der Empfängerin vermutlich gefällt ist wichtig, sondern welche Alternativen zur Lösung eines Problems zur Verfügung stehen.

4.2.2 Von der Suche nach „Datengold“ zur Bereitstellung belastbarer Information

Zu jedem Zeitpunkt gibt es im Informationsuniversum neben belastbarer Information auch zweifelhafte „Informationen“. Die ökonomische Theorie hat sich zwar intensiv mit Mechanismen auseinandergesetzt, die in bestimmten Kontexten zur wahrheitsgemäßen Offenlegung privater Information („truth telling“) führen, der geschäftsmäßigen Produktion und Verbreitung zweifelhafter Information stand sie eher ratlos gegenüber. Eine unkritische Haltung hat sich insbesondere mit dem Konzept der informativen Werbung verbreitet. Diese positive Bewertung von Werbung hat dazu geführt, dass das werbebasierte Geschäftsmodell zu einem Standard der digitalen Ökonomie geworden ist, der im vorherrschenden ökonomischen Diskurs, aber auch in der Wettbewerbspolitik bisher kaum grundsätzlich infrage gestellt wird. Ein neues Tor für das Vordringen von zweifelhafter Information wird durch KI-generierte mediale Inhalte geöffnet.

Belastbare Information setzt voraus, dass Informationen überprüfbar sind, insbesondere durch Angabe von Quellen und die Darstellung der Gründe für eine Aussage.¹⁵ Zu wissen, wie Worte in bestehenden Texten verwendet werden, und daraus für einen bestimmten Kontext eine neue Abfolge von Worten zu formulieren, die zueinander in einer kohärenten Beziehung stehen, reicht dazu nicht aus. Es erscheint mir kein Zufall zu sein, dass sich erste empirische Untersuchungen zur qualitativen Überlegenheit der KI-unterstützten Erstellung von Inhalten (im Vergleich zu ohne KI erstellten Inhalten) auf das Genre Marketingtexte stützen. In der auch medial prominent rezipierten Studie von Dell’Acqua et al. (2023) zum Beispiel sind „to brainstorm innovative beverage concepts“ und „conceptualizing a footwear idea for niche markets“ die Tasks, die mit KI-Verwendung signifikant besser erledigt werden. Die Erstellung von konzisen Entscheidungsgrundlagen für den CEO gehört hingegen nicht dazu; der KI-Einsatz wirkt sich negativ auf deren Korrektheit aus. Allgemeiner resümiert Ethan Mollick in seinem Buch über die Erfahrungen mit GPT & Co: „[W]e need to be realistic about a major weakness, which means AI cannot easily be used for mission-critical tasks requiring precision and accuracy“ (Mollick 2024, 98).

Wesentlich für die Produktivität der Wissensökonomie ist das Verhältnis von belastbarer Information zu zweifelhafter Information. Wie die „Produktion von Gütern mit Hilfe von Gütern“ (Sraffa 1960) durchläuft auch die Transformation von Information in neue Information viele Stufen. Der Punkt ist: Wenn über die verschiedenen Stufen hinweg eine neue Technologie der Produktion und Verbreitung von Information ohne logische oder faktische Prüfung einen ökonomischen Vorteil verschafft, wird am Ende der Anteil zweifelhafter Information am Informationsangebot zunehmen – in der Alltagskommunikation, im medial vermittelten Austausch, in der betrieblichen Arbeit, in der Wissenschaft, aber auch im Universum der Trainingsdaten

15 Für den Philosophen ist das „Fragen nach Gründen“ der Kern der Rationalität. „Die Fähigkeit des Überlegenkönnens, also nach Gründen und Gegengründen (lat. *rationes*, engl. *reasons*) fragen zu können, ist das, was man *Rationalität* nennt“ (Tugendhat 2004, 17, kursive Hervorhebung im Original). Für die Wissenschaft ist überprüfbares Wissen die Geschäftsgrundlage. Aber auch zielgerichtetes wirtschaftliches Handeln und die effiziente Interaktion von Individuen setzen geprüfte oder prüfbare Informationen über die Welt voraus.

für die AI-gestützte Produktion von Information.¹⁶ Technisch gesehen haben wir es mit einer Form verzerrten technischen Wandels zu tun, der die Bereitstellung von zweifelhaften Inhalten begünstigt, und zwar über zwei Kanäle: Erstens sinken die Kosten der Produktion und Verbreitung von medialen Inhalten ohne Quellenangaben und Begründungen relativ zu geprüfter und überprüfbarer Information, und zweitens wird die kritische Überprüfung von medialen Inhalten aufwendiger. Unabhängig von dieser Verzerrung treibt der Produktivitätsfortschritt in der Generierung von Daten und medialen Inhalten das Wachstum der Informationsindustrie an. Dadurch verschärfen sich die Probleme, die sich aus der grundsätzlichen Knappheit von Aufmerksamkeit in einer informationsreichen Ökonomie ergeben.

Die Verbreitung von zweifelhafter Information hat manchmal einen ebenbürtigen Gegner, die „harte“ Realität: einstürzende Neubauten, Autos, die an die Wand fahren, Produkte, die vom Markt genommen werden müssen. Sonst aber hat sie ein leichtes Spiel. Eine Politik, die der Technik der Informationsproduktion freien Lauf lässt (erster Kanal) und sich auf die kritische Überprüfung (zweiter Kanal) beschränkt, gleicht dort eher dem Kampf gegen das vielköpfige Ungeheuer, dem zwei Köpfe nachwachsen, sobald ihm einer abgeschlagen wird. Insbesondere ist die tief in das ökonomische Denken und die wirtschaftspolitische Diskussion eingedrungene Figur des mündigen Konsumenten bzw. der mündigen Konsumentin, der oder die souverän entscheidet, auf welche Informationen er oder sie baut, eine heroische Fiktion, solange nicht die technologische Verzerrung der Datenökonomie korrigiert wird: der Kostenvorteil in der Produktion und Verbreitung ungeprüfter Information. Haftungsregeln, Transparenzvorschriften und andere Regulierungsaufgaben, die den Einsatz undurchsichtiger Geschäfte und Techniken zur Verbreitung von falschen und manipulierten Inhalten erschweren, helfen, die Verzerrung zu neutralisieren – ebenso die Förderung unabhängiger Institutionen zur Enthüllung von gefälschten oder zweifelhaften Inhalten.¹⁷ Wichtig ist aber auch der Hinweis, dass die technologische Entwicklung selbst nicht durch exogene Gesetze determiniert, sondern an mentalen Modellen, ökonomischen Mechanismen und Interessen ausgerichtet ist. Einer undurchsichtigen KI stehen andere Formen künstlicher Intelligenz gegenüber, darunter Algorithmen zur Verifikation von Aussagen auf Basis anerkannter oder nachvollziehbarer Argumente sowie technische Lösungen, um digitale Quellen und ihre Bearbeitung in Evidenz zu halten.¹⁸ Der übliche Reflex, die eine Ausrichtung setze sich durch, weil sie der anderen überlegen sei, vergisst zu fragen: Für welche Zwecke und für wen? Dass Einzelne reich werden oder Macht erlangen können, indem sie möglichst viel über andere wissen und deren Aufmerksamkeit auf sich ziehen, ist noch kein Effizienzgewinn. Die über den Slogan „Daten sind das neue Gold“ auch in die

16 Insbesondere auch in der Ausbildung und in Expert:innensystemen: „[W]e are in danger of stopping the pipeline that creates experts“ (Mollick 2024, 180).

17 Eine Fülle von Vorschlägen, republikanische und demokratische Prinzipien in die digitale Welt zu transformieren, findet man in Susskind (2022).

18 Quellenangaben werden inzwischen mit Verweis auf Urheberrechte eingefordert. Ihre Bedeutung geht aber weit darüber hinaus. Sie sind Voraussetzung für die Überprüfbarkeit der Qualität von medialen Inhalten. Auch bei hochwertigen Materialien oder sensiblen Produkten wird Wert auf einen vollständigen Nachweis von Produktionsprozess und Lieferkette gelegt.

Wissenschaft eingedrungene Gleichsetzung von Daten- und Wissensökonomie ergreift in diesem Punkt vorschnell Partei.¹⁹

Die für die ökonomische Analyse und wirtschaftspolitische Bewertung entscheidende Frage lautet: Welches Knappheitsproblem löst die Sammlung, Produktion und Verbreitung von Daten? Wie wir bei Marktentwicklungen und Unternehmensstrategien fragen, ob sie den Preismechanismus verzerren, müssen wir prüfen, ob die in der modernen Datenökonomie eingesetzten Technologien und Geschäftsmodelle die Bereitstellung und den Austausch belastbarer Information unterstützen oder behindern. Die Tech-Giganten kennen das Problem, wie Horwitz (2023) am Fall Facebook zeigt. Seine umfangreiche Recherche legt folgende allgemeine Schlussfolgerungen nahe: Erstens: Motivation, Fähigkeiten und Möglichkeiten, über digitale Kanäle Desinformation zu verbreiten und Menschen zu manipulieren, sind enorm; die Hoffnung, Qualität werde sich im Wettbewerb ohne Weiteres dagegen durchsetzen, ist unbegründet. Zweitens: Die Idee, zweifelhafte Information herauszufiltern, greift zu kurz; eine effektive Strategie muss bei der Produktion der Information und den Verbreitungsalgorithmen ansetzen. Drittens: Das Ziel, Informations- und Kommunikationsqualität zu gewährleisten, kann nicht realisiert werden, solange andere ökonomische Ziele wie Wachstum oder Innovationstempo höhere Priorität haben. Für die wirtschaftswissenschaftliche Forschung ergibt sich daraus die Frage: Wie müssen Geschäftsmodelle, Governance-Strukturen, Marktdesigns und Regulierungen ausgestaltet sein, damit die Bewirtschaftung des knappen Gutes „belastbare Information“ ins Zentrum der digitalen Wirtschaft und der sozialen Medien rückt und technische Entwicklungen unterstützt werden, die dieses knappe Gut schützen und seine Bereitstellung fördern?

4.3 Aggregation durch Organisation der Meinungs- und Willensbildung

Die korrekte Schlussfolgerung aus den Unmöglichkeitstheoremen der Social-Choice-Theorie lautet: Es gibt kein kollektives Entscheidungsverfahren ohne Diskussion und mehrstufig organisierten Prozess der Meinungs- und Willensbildung, in dem Meinungen revidiert, Kompromisslösungen ausgehandelt und Entscheidungen getroffen werden. Dies führt uns zurück zum Verhältnis von Liberalismus, Demokratie und Ökonomie.

Richard Rorty plädiert dafür, „den Liberalismus der Aufklärung vom Rationalismus der Aufklärung zu trennen“ und Letzteren „über Bord zu werfen“ (Rorty 2023, 337). Damit meint er insbesondere, dass die Vernunft nicht als Autorität verstanden werden soll, die durch die „Kraft des besseren Arguments“ zur Zustimmung führt, wenn das Gespräch nur lange genug anhält. Es geht also weniger um eine Entscheidung zwischen Liberalismus und Rationalismus als um den verwendeten Rationalitätsbegriff und um die Frage, was als Ergebnis von Kommunikation erwartet wird: harmonische Übereinstimmung oder Offenlegung von Konflikten? „Wird das

19 Der Satz „Daten sind das neue Gold“ ist nicht falsch, doch besagt er volkswirtschaftlich nichts Gutes. Gold kann Einzelne reich machen oder auch zu Macht verhelfen; Faktor zur Produktion von Wohlstand ist es nicht.

Gespräch als eine Auseinandersetzung über Gründe verstanden, ergibt sich keine Verschmelzung, sondern es ergeben sich definierbare Konsense und Dissense“ (Tugendhat 2004, 169).²⁰

Ein in der ökonomischen Diskussion verbreiteter Versuch, Konsens herzustellen, ist die Rede von effizienten Lösungen und vom Wohlfahrtsmaximum. Dahinter steht einerseits die (oft implizite) Annahme, die zur Diskussion stehenden Probleme seien eine Folge von Ineffizienzen. Das heißt, es gibt Spielraum für Paretoverbesserungen, also Maßnahmen, die den Nutzen von mindestens einem Individuum verbessern, ohne irgendein anderes Individuum schlechterzustellen. Komplexer ist die Situation beim Wohlfahrtsmaximum; aber auch dieser Begriff suggeriert, dass etwas Gutes auf vernünftige Weise bestmöglich realisiert wird. Dennoch herrscht in der Bevölkerung eine große Skepsis gegenüber Effizienzjargon, Win-win-Gerede und Berufung auf eine von Expert:innen berechnete optimale Politik. Das hat nichts mit Unvernunft oder unmoralischen Einstellungen zu tun, sondern mit Realitäten. Viele Probleme sind eben so beschaffen, dass deren Lösung Konflikte von Interessen und Überzeugungen involviert. Der Grund ist, dass es in der Regel mehrere effiziente Lösungen und Wege zu diesen Lösungen gibt, die verschiedene Menschen unterschiedlich betreffen.

Ich möchte das an einem Beispiel illustrieren: Betrachten wir eine Gesellschaft, die aus zwei Gruppen von Individuen besteht, die durch A und B repräsentiert werden. A ist reich, reist im Privatjet, und die Klimakrise ist ihm egal; B hat durchschnittliches Einkommen und leidet unter den Folgen des Klimawandels. A weiß, dass er mit seinem Verhalten einen enormen Fußabdruck hinterlässt, kennt und anerkennt die Zusammenhänge zwischen Fußabdruck und Klimafolgen, aber sagt sich: „Hinter mir die Sintflut.“ A weiß auch, dass B unter den Klimafolgen leidet und für klimapolitische Maßnahmen eintritt. Er akzeptiert Bs Interessen und Überzeugungen, aber stellt fest: Ich habe keine Kinder und genug Mittel, mich gegen die Folgen des Klimawandels zu schützen. Und seine Überzeugung lautet: Meine Freiheit ist das wichtigste Gut; anderen lasse ich selbstverständlich die Freiheit, einen nachhaltigen Lebensstil zu führen. A ist also nicht unvernünftig und ist sich der moralischen Dimension seines Handelns bewusst. Weder B noch Wissenschaftler:innen oder Pfarrer:innen werden ihn zur Einsicht bringen. Ob und wie er sein Lebenskonzept aufrechterhalten kann, hängt davon ab, wie die Gesellschaft die individuellen Vorstellungen aggregiert und kollektive Entscheidungen fällt.

Die entscheidende Frage ist: Welche Strukturen und Verfahren unterstützen die Reflexion und die Diskussion über Wünsche, Interessen und Überzeugungen und führen zu Entscheidungen unter Beteiligung der betroffenen Individuen, wenn diese heterogene Vorstellungen und unterschiedliche Interessen haben und die Entscheidungen nicht verteilungsneutral sind?

20 Auch Habermas, gegen dessen Diskursethik sich Rortys Kritik hauptsächlich richtet, kennt nicht nur den Diskurs: „Diskurse haben eine epistemische Dimension, weil sie der *präferenzändernden Kraft von Argumenten* Spielraum geben, während Kompromisse, die zwischen Macht habenden Partnern in der Münze der Zugeständnisse oder gemeinsamer Vorteile ausgehandelt werden, die bestehenden Präferenzen unberührt lassen. Beide Verfahren – Diskurs und Aushandeln – sind legitime Formen der politischen Einigung“ (Habermas 2022, 73 f., Hervorhebung im Original).

Die aus den Annahmen „universal domain“ und „Vollständigkeit der Präferenzen“ folgenden Unmöglichkeitsresultate der kollektiven Entscheidungstheorie geben uns zwei wichtige Konstruktionshinweise: Wir müssen Kompromisse eingehen in Bezug auf die Heterogenität der Präferenzen und in Bezug auf die zu verhandelnde Agenda. Ähnliche Kompromisse sind im individuellen Reflexions- und Entscheidungsgeschäft selbstverständlich. Wir bilden uns nicht immer über alles Mögliche eine Meinung oder wählen aus dem ganzen Universum von Möglichkeiten; denn unsere Wahrnehmungs- und Informationsverarbeitungskapazität ist begrenzt. Diese Beschränkung zu verdrängen und so zu tun, als wüssten wir alles, wäre irrational. Daher setzen wir Prioritäten und richten unsere Kapazität auf Dinge aus, die uns wichtig sind – dringende Probleme und große Anliegen; Überzeugungen, für die wir starke Gründe haben; Wissen, das uns robust erscheint. Und wir behalten im Hinterkopf, dass es auch anders sein könnte, als wir denken.

Die Organisation der Aggregation muss also folgende Aspekte in den Vordergrund rücken:

- Fokussierung auf eine begrenzte Agenda von dringenden Problemen
- Bündelung von Anliegen, Interessen und Meinungen zu einer überschaubaren Zahl von Paketen

Im parlamentarischen System erfolgt die Bündelung der Anliegen, Interessen und Meinungen über demokratische Parteien, die miteinander im politischen Wettbewerb stehen.²¹ Auch die Fokussierung der Agenda auf dringende Fragen ist ein politischer Vorgang (der zunehmend vom medialen Wettbewerb um Aufmerksamkeit bestimmt wird). Neue Möglichkeiten, die Meinungs- und Willensbildung technisch zu unterstützen, werden unter dem Stichwort „Digital Democracy“ diskutiert. In Helbing et al. (2023) kann man einen Einblick in die diskutierten Themen und Instrumente gewinnen. Neben der allgemeinen Frage, „how certain democratic values can be supported by digital technologies“ (ebd., 3), steht dabei die Stärkung partizipatorischer Elemente im Vordergrund, getragen von einem alles in allem harmonischen Menschen- und Gesellschaftsbild.

Wo hat dabei die Ökonomie ihren Platz? Als Expert:innensystem für Knappheitsfragen hat sie in der öffentlichen Meinungs- und Willensbildung zwei wichtige Aufgaben: erstens die hauptsächlichen Knappheitsprobleme der Zeit anzusprechen und zweitens konsistente Alternativen zu deren Lösung zu formulieren und deren Vor- und Nachteile mitsamt den Verteilungswirkungen aufzuzeigen. Der im ökonomischen Mainstream übliche Verweis auf den Trade-off zwischen ökonomischer Effizienz und sozialer Gerechtigkeit verfehlt diese Aufgabe, wenn es um

21 Deren Funktion erläutert Kelsen in der 1929 erschienenen zweiten, umgearbeiteten Auflage des Aufsatzes „Vom Wesen und Wert der Demokratie“ wie folgt: „Daß das isolierte Individuum [...] keinen wirklichen Einfluß auf die Staatswillensbildung gewinnen kann, daß also Demokratie ernstlich nur möglich ist, wenn sich die Individuen zum Zwecke der Beeinflussung des Gemeinschaftswillens unter dem Gesichtspunkt der verschiedenen politischen Ziele zu Gemeinschaften integrieren, so daß sich zwischen das Individuum und den Staat jene Kollektivgebilde einschleichen, die als politische Parteien die gleich gerichteten Willen der Einzelnen zusammenfassen: das ist offenkundig“ (zit. aus Jestaedt/Lepsius 2006, 166 f., Hervorhebungen im Original).

Probleme von gesamtwirtschaftlicher Bedeutung geht. Denn da gibt es nicht „entweder effiziente oder gerechte“ Problemlösungen, sondern Maßnahmen, gegen die niemand etwas hat (Paretoverbesserungen) und soziale Entscheidungen, die mit Gewinnen, Kosten und Verteilungswirkungen verbunden sind.²² Mit dem Konzept des sozialen Optimums verfehlt die Ökonomie ihre Aufgabe aus einem anderen Grund. Indem sie die Abwägung von Vor- und Nachteilen mithilfe einer Wohlfahrtsfunktion zu einer gesamtwirtschaftlichen Zahl aggregiert, entzieht sie die Abwägung der politischen Meinungs- und Willensbildung. Das formal richtige Konzept für den ökonomischen Beitrag zum Aggregationsproblem wäre eine „überschaubare“ Menge „kurzer“ Vektoren – Vektoren, deren Komponenten die Vor- und Nachteile einer konsistenten Lösungsstrategie für verschiedene Gruppen darstellen; kurz, weil sie sich auf hauptsächliche Vor- und Nachteile beschränken; eine Menge von Vektoren, weil es für die anstehenden Knappheitsprobleme alternative Lösungsstrategien gibt; überschaubar, indem der Fokus auf die dringendsten Knappheitsprobleme der Zeit gerichtet bleibt. Doch in der aktuellen Situation sehe ich den Engpass weniger bei formalen Konzepten als im Vermögen, in fachlich reflektierter Umgangssprache die von großen Veränderungen ausgelösten Sorgen und gesellschaftlichen Spannungen klar anzusprechen und Handlungsfelder aufzuzeigen.

5. Fortschritt als gelungener Wandel; Problemlösung durch Prioritätensetzung

„I believe in democracy because it releases the energy of human beings“ (Woodrow Wilson 1912, zitiert aus Gerhardt 2023, 5). Worin besteht diese Energie? Die Unabhängigkeitserklärung der Vereinigten Staaten führt 1776 dazu aus: „We hold these truths to be self-evident, that all men are created equal, that they are endowed by their Creator with certain unalienable Rights, that among these are Life, Liberty and the Pursuit of Happiness“ (zitiert nach Declaration of Independence 1776, <https://archives.gov/founding-docs/declaration-transcript>). Diese Grundsätze haben nicht nur die Unabhängigkeit der Vereinigten Staaten begründet, sondern auch den „amerikanischen Traum“ beflügelt. Heute werden die als offensichtlich vorausgesetzten „Wahrheiten“ nicht mehr so selbstverständlich akzeptiert. Und der Traum von Aufstieg und Erfolg durch individuelle Leistung, der schon in der Vergangenheit durch Klassenschranken, rassistische Diskriminierung oder patriarchale Verhältnisse getrübt war, verliert an Glanz.

Ähnlich kann man den Erfolg von Marktwirtschaft und kapitalistischer Ordnung darin sehen, dass sie individuelle Motivationsquellen zum Motor der wirtschaftlichen Entwicklung gemacht haben, konkret das Bedürfnis der Menschen, die Lebensverhältnisse langfristig zu verbessern. Im „Wealth of Nations“ beschreibt Smith die individuellen Motive und ihre gesellschaftliche Wirkung differenziert und nachdrücklich: „It can seldom happen, indeed, that the circumstances of a great nation can be much affected either by the prodigality or misconduct of individuals;

22 Der von Mau/Lux/Westhauser (2023, 349) vorgelegte Befund einer „Veränderungerschöpfung“, die eine „starke Klassenspezifität“ aufweist, unterstreicht die Notwendigkeit einer simultanen Betrachtung der allokativen Wirksamkeit und der verteilungspolitischen Folgen von Maßnahmen.

the profusion or imprudence of some, being always more than compensated by the frugality and good conduct of others.“ Und gleich anschließend: „With regard to profusion, the principle which prompts to expense, is the passion for present enjoyment; which, though sometimes violent and very difficult to be restrained, is in general only momentary and occasional. But the principle which prompts to save, is *the desire of bettering our condition*, a desire which, though generally calm and dispassionate, *comes with us from the womb, and never leaves us till we go into the grave*“ (Smith 1904, 323, Hervorhebung J. F.).

Heute erwecken konsumzentrierte Rhetorik und aggressive Verkaufsstrategien bei vielen Menschen den Eindruck, „Verschwendung“, „Fülle“ und „augenblicklicher Genuss“ seien die notwendigen Voraussetzungen, um das kapitalistisch-marktwirtschaftliche System am Laufen zu halten. Auch im fachlichen Diskurs begegnet man mitunter einer vor dem Hintergrund der Ideengeschichte paradox erscheinenden Wende: Nicht zur Rezessionsbekämpfung müsse die Nachfrage belebt werden, sondern für die Aufrechterhaltung des Wachstums. Damit werden Techniken, Geschäftsfelder und Finanzierungsangebote legitimiert, die Jung und Alt antreiben, Neues und mehr zu konsumieren. Nicht nur Keynes wird auf den Kopf gestellt, sondern auch Smith: momentane Befriedigung statt langfristiger Besserung der Lebensverhältnisse. Neben der Rückbesinnung auf die Bedeutung der langfristigen Orientierung, insbesondere der Investition in die Zukunft, stellt sich heute aber noch eine ganz andere Frage: Ist Fortschritt tatsächlich die Aussicht auf mehr von allem?

„It [...] is in the progressive state, while the society is advancing to the further acquisition, rather than when it has acquired its full complement of riches, that the condition of the labouring poor, of the great body of the people, seems to be the happiest and the most comfortable“ (Smith 1904, 83). Fortschritt als glücklicher und komfortabler Zustand wird hier zweifelsohne stark mit Wachstum assoziiert. Aber der wirtschaftliche Fortschrittsprozess erschöpft sich nicht in Expansion. Sein Wesensmerkmal ist vielmehr Veränderung in eine alles in allem positive Richtung für den Großteil der Bevölkerung. Im historischen Rückblick auf die wirtschaftliche Entwicklung nach Smiths Lob auf den Fortschritt sehen wir, wie sehr dieser Fortschritt mit Strukturwandel, technologischen Revolutionen und Verteilungskämpfen verbunden war und dass das Produktivitätswachstum nur zum Teil für Einkommenswachstum verwendet wurde, zum anderen Teil jedoch in Reduktion von Arbeitsleid und Arbeitszeit.

Die heutige Ausgangslage verschiebt die Gewichte der Fortschrittskomponenten, nicht aber den Stellenwert von Fortschritt als Änderung mit positivem Ausgang. Ein neues globales Umfeld, demografischer Wandel oder die Klimakrise bedeuten ökonomisch gesprochen: Neue Knappheitsprobleme sind zu bewältigen. Strukturwandel und technischer Fortschritt behalten ihre zentrale Rolle, haben aber eine stark veränderte Ausrichtung, zum Beispiel auf Resilienz gegenüber geopolitischen Risiken, vor allem aber hin zu Klima- und Umweltschonung. Langeweile durch Stillstand ist also nicht das Problem. Wohl aber stellt sich die Frage, wie angesichts dieser Gewichtsverlagerungen die Freude am Fortschritt aufrechterhalten werden kann.

Wenn die Wachstumskomponente unter Druck gerät, kann die Akzeptanz für Fortschritt und den damit verbundenen Strukturwandel nicht ohne Weiteres durch die Aussicht auf individuellen Einkommens- oder Freizeitzuwachs für alle hergestellt werden. An die Seite steigender Einkommen als Treibstoff für den Fortschrittmotor „bettering our condition“ tritt die Hoffnung, durch Bewältigung der großen neuen Probleme auch in Zukunft unter guten Bedingungen leben zu können. Der Wunsch, Probleme zu lösen und Krisen zu bewältigen, ist durchaus eine ergiebige Motivationsquelle. Aber wie jede Motivationsquelle sprudelt auch sie nur bei Erfolgserlebnissen. Steigende Einkommen sind ein Erfolgsmaß, das individuell direkt erfahrbar ist. Fortschritte in Richtung einer resilienteren Wirtschaft oder Entwicklung entlang eines nachhaltigen Klimapfades sind nicht in gleicher Weise individuell spürbar. Erfolgserlebnisse setzen daher eine intensivere Auseinandersetzung mit strategischen Zielen und ihrer Umsetzung voraus, in der für die Menschen nachvollziehbar wird, entlang welcher Agenda die Bewältigung der großen neuen Probleme erfolgreich voranschreitet und wie sich die mit der gewählten Agenda verbundenen Kosten auf die Individuen verteilen.²³

Für die Ökonomie als wissenschaftliche Disziplin und wirtschaftspolitisches Expertensystem bedeutet dies, dass sie stärker mit folgenden Fragen konfrontiert ist: Welcher Fortschritt löst welche Probleme? Und: Welche Bedürfnisse werden durch Wachstum befriedigt, welche nicht? Ich werde die erste Frage am Beispiel der digitalen Revolution erörtern, die zweite Frage am Beispiel der Klimakrise.

5.1 Weichenstellungen in der digitalen Revolution

Große Hoffnung wird in den technischen Fortschritt durch Digitalisierung, Datenökonomie und künstliche Intelligenz gesetzt. Die Innovations- und Wachstumsdynamik in diesem Bereich ist fraglos enorm. Ist sie auch eine „Quelle des Wohlstands“?

Die Defizite neoklassischer Schlüsselkonzepte werfen lange Schatten: Wachstum ist *die* Quelle des Wohlstands und die Konsument:innen entscheiden darüber, welche Innovationen einen Markt finden. Der Hinweis auf die Konsument:innensouveränität hilft, sich der Verantwortung zu entziehen, produktiven technischen Fortschritt garantiert er nicht. Laut Horwitz (2023, 241) lancierte am Tag nach dem Sturm auf das Kapitol, bei dem soziale Medien eine zentrale Rolle spielten, ein führender Vertreter von Facebook die These, „Facebook’s users“ hätten „the same insatiable desire for hate as Americans had for narcotics“. Angesichts der ebenfalls von Horwitz dokumentierten unternehmensinternen Forschung über den systemischen Beitrag von Geschäftsmodell und Plattformdesign zu Polarisierung und Desinformation ist diese Erklärung mehr als zynisch. Vor allem verschleiert sie die angebotsseitigen Weichenstellungen, die notwendig sind, um technologische Möglichkeiten zu einer gesamtwirtschaftlichen

23 In der Hinsicht sind die Herausforderungen ähnlich wie große Reformprojekte in Unternehmen. Sie gelingen nur, wenn die angestrebten Ziele breit abgestützt sind und die Mitarbeitenden erleben, dass die Umsetzung entlang klarer, zielführender Meilensteine vorangeht.

Wohlstandsquelle zu machen.²⁴ Das zugrunde liegende ökonomische Problem bringt Horwitz mit folgender Aussage der ehemaligen Facebook-Mitarbeiterin Frances Haugen auf den Punkt: „Unfortunately, safety and growth routinely traded off – and facebook was unwilling to sacrifice even a fraction of percent or growth“ (zitiert aus Horwitz 2023, 226).

Die Notwendigkeit, der Sicherheit und Zuverlässigkeit digitaler Technologien eine höhere Priorität einzuräumen, liegt angesichts von Cyberkriminalität und Vordringen der Technologien in sensible private und öffentliche Bereiche auf der Hand. Selbstverständlich verursacht das Kosten in Form von aufwendigerer Entwicklungsarbeit, Verzögerungen in der Ausbreitung oder Verzicht auf Machbares. Aber diese Weichenstellung ist Voraussetzung dafür, dass die neuen Technologien zu einem ähnlichen Fortschrittmotor werden wie frühere technologische Revolutionen von der Dampfmaschine über die Elektrizität bis hin zur Materialentwicklung oder dem medizinischen Fortschritt. In allen diesen Entwicklungen haben Sicherheitsanforderungen, Normierung von Standards, Zulassungsvoraussetzungen oder Haftungsregeln sowie der Ausbau komplementärer Infrastruktureinrichtungen und öffentlicher Institutionen die allgemeine Verbreitung der Technologien erfolgreich begleitet, indem sie für eine stabile Funktionalität der Technologien gesorgt und deren Akzeptanz bei den Menschen gefördert haben.

Eine weitere Weichenstellung, auf die ich aufmerksam machen möchte, ist kontroverser, aber nicht weniger notwendig: Digitalisierung und künstliche Intelligenz sind „multi-purpose“-Technologien, die für produktive oder appropriative Zwecke eingesetzt werden können. Produktiv sind sie, wenn sie ein ökonomisches Knappheitsproblem lösen; appropriativ, wenn sie dem eigenen Vorteil zulasten anderer oder der Ausübung von Macht dienen. Das kann von der Aneignung von Daten über das respektlose Eindringen in die Privatsphäre anderer bis hin zu Täuschung und Betrug oder Unterdrückung reichen. Die unheilige Allianz von autokratischen Systemen und AI-Innovationen, die Beraja et al. (2023a) anhand chinesischer Daten zu sozialen Unruhen und der Entwicklung von Gesichtserkennungssoftware analysieren, führt vor Augen, wie weit die Zerstörung der Freiheit gehen kann. Mindestens ebenso gibt ihr Hinweis zu denken, dass die Spillovers der wechselseitigen Befruchtung von Unterdrückung und Innovationsdynamik in die kommerziellen Märkte hineinwirken und die digitale Überwachung in andere Länder exportiert wird (Beraja et al. 2023b). Ein anderes aktuelles Beispiel ist das Klonen von Stimmen. Sein appropriativer Charakter beginnt bei der KI-gestützten Aneignung persönlicher Identitätsmerkmale, sein destruktives Potenzial reicht von der vorgetäuschten persönlichen Kontaktaufnahme bis hin zum Betrug. Weniger klar erschließt sich das produktive Potenzial. Welche dringenden Probleme werden durch „voice cloning“ gelöst?

So kontrovers die Zuordnung im Einzelnen ausfallen wird: Für die ökonomische Analyse und wirtschaftspolitische Bewertung ist die Unterscheidung unerlässlich. Denn der wirtschaftliche

24 Acemoglu et al. (2022) zeigen theoretisch, dass aufgrund der sozialen Dimension vieler in Online-Plattformen geteilten Daten – Daten der einen enthüllen Information über andere – grundsätzlich ein Anreiz zum exzessiven Teilen von Daten besteht. Auch hier werden aus meiner Sicht die angebotsseitigen Interessen und Mechanismen vernachlässigt.

Fortschritt lebt von jenen Innovationen, die den gesamtwirtschaftlichen Möglichkeitsraum erweitern und anstehende Knappheitsprobleme lösen helfen. Die Unterscheidung von produktiven und appropriativen Zwecken ist aber auch für den wettbewerbs- und ordnungspolitischen Umgang mit neuen Technologien von Bedeutung, insbesondere für die Beurteilung der für die digitale Ökonomie charakteristischen Netz- und Skaleneffekte. Denn es gibt eine Asymmetrie der „minimum efficiency scales“ in der appropriativen Nutzung der neuen Technologien im Vergleich zur produktiven Nutzung. Ich kann diese These nicht statistisch verifizieren, sondern nur anekdotisch ihre systematische Prüfung anregen.

Typisches Beispiel für eine appropriative Nutzung ist der Verkauf fremder Daten an Dritte. Darauf trifft wohl die gängige Rhetorik zu: Je mehr Daten, je größer das Netzwerk und die Verknüpfung von Netzwerken, desto besser läuft das Geschäft. Für die produktive Verwendung gilt das nicht unbedingt. Einfache Haushaltsgeräte – der Herd, die Waschmaschine, der Reinigungsroboter zum Beispiel – können durch intelligente Nutzung von bestimmten Daten sparsamer oder komfortabler werden; die kontinuierliche Online-Anbindung und Registrierung von allem, was in der Wohnung vor sich geht, steigert die Funktionalität kaum. Die Asymmetrie der „minimum efficiency scale“ für produktive und appropriative Nutzung beschränkt sich aber nicht auf einfache Geräte. Ich möchte das anhand der Zukunftsvision „selbstfahrende Autos“ illustrieren.²⁵

„Smarte“ Assistenzsysteme sind eine wichtige Technologie auf dem Weg in die Mobilitätszukunft. Dementsprechend groß ist der Datenhunger der Autoindustrie, der vielen (potenziellen) Käufer:innen Unbehagen bereitet – zum Beispiel, dass über die Connect-Systeme alles Mögliche aufgezeichnet wird, unter anderem Gespräche und Vorgänge im Inneren des Fahrzeugs. Als Begründungen dienen konkrete Funktionalitäten (die Abstimmung mit anderen Verkehrsteilnehmer:innen erfordert es, Daten zu erfassen und zu teilen), vage Visionen (ein umfassendes Mobilitätserlebnis ist nur möglich, wenn Daten verschiedener Lebensbereiche verknüpft werden) oder einfach die gängige Allzweckrechtfertigung: Künstliche Intelligenz braucht Trainingsdatensätze. Die „minimum efficiency scale“ (betreffend Datenumfang und Größe des Netzes, in dem sie geteilt werden) variiert bei diesen Zwecken beträchtlich. Um den Unterschied zwischen produktiver Funktionalität und appropriativer Datennutzung zu sehen, ist es nützlich, sich ein Verkehrssystem von selbstfahrenden Autos vorzustellen. Es ist offensichtlich, dass sie für ihre Koordination untereinander oder die Kommunikation mit dem Gesamtsystem kein Wissen über Privatgespräche im, ins oder vom Auto brauchen. Natürlich braucht es eine Erfassung von Vorgängen, die das Fahrverhalten beeinträchtigen, seien sie maschinell

25 Ein anderes Beispiel ist die personalisierte Medizin. Deren Ausgangspunkt lautet im Kern: Jeder Mensch ist sein eigenes Experimentalsystem. Man lernt, indem man das System über die Zeit und die verschiedenen Umgebungen hinweg beobachtet. Anhand dieser Beobachtungen kann man in einem digitalen Zwilling personalisierte Diagnosen erstellen und Therapien testen. Selbstverständlich braucht es dazu Wissen aus der nicht personalisierten Medizin oder aus anderen individuellen Experimentalsystemen. Aber die Idee, dass es gut wäre, alle Daten von allen Menschen zu sammeln und zu teilen, um etwas über die Funktionsweise des persönlichen Systems oder seine Behandlung zu verstehen, widerspricht der Ausgangsidee, dass jeder Mensch ein eigenes System ist. Ganz anders liegt der Fall, wenn man Daten zu Werbezwecken in der Gesundheits- und Wellnessindustrie verkaufen möchte oder an Versicherungsunternehmen und Personalabteilungen.

oder menschlich bedingt. Aber wichtig ist diese Information vor allem für die Steuerung des Fahrzeugs selbst und die Fahrzeuge in der Umgebung; allenfalls noch innerhalb gesetzlich klar geregelter Grenzen für Institutionen, die den rechtlichen Kontext zu beurteilen haben, oder in anonymisierter statistischer Form für die Fahrzeugentwicklung, die aus der Evaluation der Daten Verbesserungsmöglichkeiten ausloten kann. Geht der Datenappetit über solche klar begrenzte funktionale Anforderungen an die Art der benötigten Daten und ihre Teilung mit anderen hinaus, liegt der Verdacht nahe, dass in Wahrheit appropriative Zwecke verfolgt werden. Nehmen wir zum Beispiel das Argument, dass künstliche Intelligenz Trainingsdatensätze braucht: Für die zuverlässige Kommunikation zwischen mir und dem Assistenzsystem muss die KI meine individuelle Aussprache eines begrenzten Repertoires an Sprachbefehlen und Namen erlernen. Wer hingegen die Vision hat, seine persönlichen und sozialen Beziehungen an einen KI-Assistent:in zu delegieren, muss seine gesamte Persönlichkeit und die seiner Freund:innen als Trainingsdatensatz zur Verfügung stellen. Und je mehr Personen erfasst sind, desto mehr Beziehungen können personalisiert bewirtschaftet werden. Der Datenhunger geht also auch hier einher mit einem appropriativen und destruktiven Zweck, nämlich eigene und fremde Daten zu nutzen, um anderen persönliche Präsenz und Zugewandtheit vorzutäuschen, einschließlich der Möglichkeit, sie zu manipulieren und zu kontrollieren.

Ich möchte diese Überlegungen zu mehr oder weniger produktiven technisch-wirtschaftlichen Entwicklungen mit einer allgemeineren Frage schließen. Nach Mollick (2024) unterscheidet sich die durch künstliche Intelligenz ausgelöste Revolution grundlegend dadurch von früheren Formen des technischen Fortschritts, dass sie fähig ist, Kreativität zu automatisieren („automatic creativity“). Während historisch „the first tasks to be automated in any wave of new technology, from steam power to robots“, Tätigkeiten betrifft, die „boring, repetitive, and analytical“ sind (ebd., 99), ist AI gut in Situationen, „in which there is no right answer, where invention matters and small errors can be caught by expert users“, zum Beispiel für „marketing writing, performance reviews, strategic memos“ (ebd., 110). Ist diese Art von Kreativität tatsächlich einer der großen Engpassfaktoren, mit denen Wirtschaft und Gesellschaft heute ringen?²⁶ Oder gelten nicht auch für eine gelungene digitale Revolution die traditionellen Kriterien: zuverlässige Lösungen für handfeste Probleme und die Entlastung von physisch und psychisch belastenden Tätigkeiten?

5.2 Ökonomie und Politik im Klimawandel

Auf funktionierenden Märkten zeigen die Marktpreise an, wo unter den gegebenen Rahmenbedingungen Knappheiten besonders ausgeprägt sind. Doch der Begriff Knappheit ist nicht nur im Kontext einer Marktwirtschaft definiert. Menschen, Gruppen oder Organisationen

26 Gerade in akademischen Berufen wird oft darauf verwiesen, dass lästige Routinearbeiten wie das Schreiben (und letztlich auch das Lesen) von Empfehlungsschreiben, Gutachten, Projektberichten, Zusammenfassungen und Präsentationen oder Presseunterlagen quasi automatisiert werden können – auch Mollick weist darauf hin. Zweifelsohne wird dadurch die Produktion von Dokumenten erleichtert. Aber steigt dadurch auch die volkswirtschaftliche Produktivität?

bewirtschaften Knappheit auch dort, wo es keinen Preismechanismus gibt; und auch ohne Markt lassen sich unterschiedliche Grade der Knappheit feststellen, zum Beispiel dringliche Bedarfe, Annehmlichkeiten oder Dinge, die „nice to have“ sind – in der Sprache der traditionellen mikroökonomischen Nachfrageanalyse: „necessities“, „conveniences“ und „luxuries“. Auch auf gesamtgesellschaftlicher Ebene gibt es das Verständnis, dass Beseitigung von Not und Bewältigung von Schocks wichtiger sind als geringere Formen der Knappheit. Das zeigt sich in den Entwicklungszielen der UNO oder auf nationaler Ebene, wenn große Krisen zu bewältigen sind – zuletzt die durch den russischen Angriff auf die Ukraine entstandenen Engpässe oder die COVID-Pandemie. Allerdings: Die Hierarchie der Dringlichkeiten ist, abgesehen von offensichtlichen Notsituationen, subjektiv gefärbt. Vor allem hängt sie von der Einkommenssituation ab: Ein ärmerer Haushalt wird als Luxus empfinden, was dem reichen notwendig oder angenehm erscheint. Daher sind die gesamtwirtschaftliche Ordnung der Knappheit und damit die Dringlichkeit der Ziele, die durch Wachstum und technischen Fortschritt verfolgt werden sollen, nicht von verteilungspolitischen Fragen zu trennen.²⁷ Der Markt kann diese Dringlichkeit nicht bestimmen, weil er nicht zwischen verschiedenen Gruppen abwägen kann.

5.2.1 Smith in der Klimakrise: Wachstumsbedürfnisse vs. Klimabedürfnisse

In der globalen Wachstumsdebatte wird vor allem betont, dass Wachstum hilft, Armut zu reduzieren, also der Befriedigung offensichtlicher Bedürfnisse dient. Im wirtschaftlichen und medialen Alltag erleben die Menschen aber auch eine Bewerbung von Konsum als Wachstumsmotor und parallel dazu einen durch steigende Ungleichheit beflügelten Luxuskonsum. In Summe wurde damit Wachstum zu einem gesellschaftlichen Schmiermittel, das Armen und Reichen etwas bietet, elementare Bedürfnisse befriedigt und Luxusgüter bereitstellt.

Vor diesem Hintergrund fällt es besonders schwer, sich den mit Wachstumsbedürfnissen konkurrierenden Klimaproblemen zu stellen. Einerseits werden Verdrängungshaltungen eingenommen – so eindeutig ist der Klimawandel nicht, schon gar nicht seine Ursachen; oder Glaubenskriege geführt – vertraut auf die Innovationskraft der Märkte oder schafft den Kapitalismus ab. Andererseits machen sich Stagnation, Fortschrittskepsis und Pessimismus breit. Wie kommen Wirtschaft und Gesellschaft zu einer Problemlösungsagenda, die Fortschritt entlang der Agenda erleben lässt?

Ein erster Schritt besteht darin, die unter den neuen Knappheitsverhältnissen konkurrierenden Alternativen offen anzusprechen und zu gewichten. Die Gewichtung der Alternativen ist Gegenstand der öffentlichen Diskussion und der politischen Festlegung. Die Alternativen

27 Die in Mau et al. (2023, 391) angesprochene Abspaltung von materiellen Fragen („Wer kriegt was?“) von ethischen Fragen („Wie sollen wir leben?“) der Problembewältigung macht bei gesamtwirtschaftlichen Knappheitsproblemen wenig Sinn, weil die Frage, wie „wir“ leben wollen, nicht davon zu trennen ist, wer über wie viel von den diesem „Wir“ zur Verfügung stehenden Mitteln hat.

aufzuzeigen ist Aufgabe der wissenschaftlichen Diskussion. Sie ergeben sich einerseits wie bisher aus den konkurrierenden Wachstumswünschen:

- offensichtliche Bedürfnisse bei jenen, die vieles noch nicht haben; Luxus für jene, die ihn sich leisten können; und bei allem: Vielfalt und Abwechslung.

Aber es kommen neue konkurrierende Vorstellungen zum Umgang mit Umwelt- und Klimaproblemen hinzu:

- mehr oder weniger drastische klimapolitische Maßnahmen – Emissionsmärkte, Energie- und Umweltsteuern oder Regulierung und öffentliche Investitionen –, mehr oder weniger begleitet von struktur- und verteilungspolitischen Maßnahmen.

Die fachliche Analyse hat die Aufgabe, aufzuzeigen, welche Maßnahmen wie auf den Klimapfad wirken, welche Meilensteine damit in der Bewältigung der Klima- und Umweltkrise wann erreicht werden. Sie hat aber auch die Aufgabe, transparent zu machen, dass neue Knappheiten zu neuen Trade-offs führen, und zwar nicht nur zwischen Klimapolitik und Wachstum im Allgemeinen, sondern auch zwischen den unterschiedlichen Wachstumsbedürfnissen. Welche sind besonders schädlich für das Klima? Auf welche soll trotz Klimaproblemen Rücksicht genommen werden, weil sie dringlich sind?

Im neoklassisch geprägten Denkraum stehen solche Fragen schnell unter dem Verdacht paternalistischer Einmischung in die Konsument:innensouveränität. Und in der Politik folgt unter Berufung auf liberale Werte der Einwand: Lasst doch die Menschen selbst entscheiden, was sie wollen. Doch es geht nicht darum, den einzelnen Menschen vorzuschreiben, wie sie leben sollen, sondern um den Weg, den die gesamtwirtschaftliche Entwicklung auf Grundlage der politischen Rahmenbedingungen einschlägt und mit dem sie faktisch einen Pfad durch die genannten Trade-offs festlegt. Neue empirische Arbeiten zeigen eindrucksvoll, wie sehr dieser Pfad vor allem von der Einkommens- und Vermögensverteilung bestimmt wird. Chancel (2022) zum Beispiel verbindet Verteilungs- und Emissionsdaten aus mehr als hundert Ländern und untersucht den Zusammenhang zwischen ökonomischer Ungleichheit und CO₂-Fußabdruck. Unter anderem kommt er zu folgenden Ergebnissen: i. In allen Weltregionen übersteigen die Pro-Kopf-Emissionen der reichsten zehn Prozent jene der mittleren und unteren Schichten um ein Vielfaches. ii. Die ärmere Hälfte der Weltbevölkerung trägt 11,5 % zum totalen Emissionsausstoß bei und 16 % zur Zunahme der Emissionen zwischen 1990 und 2019. Für das Top-Perzentil sind die entsprechenden Beiträge 16,9 % zum totalen Emissionsniveau und 23 % zum Emissionswachstum, wobei vor allem die Investition der Vermögen in Emissionen generierende Assets ins Gewicht fällt. iii. Während 1990 der ungleiche Fußabdruck noch durch die Ungleichheit zwischen den Ländern dominiert ist – hohe Emissionen in reichen Ländern, niedrigere Emissionen in armen Ländern, ist 2019 vor allem die Ungleichheit innerhalb der Länder dafür verantwortlich, insbesondere auch in Europa und den USA. Damit rückt das Verteilungsthema auf der klimapolitischen Agenda auch innerstaatlich in den Vordergrund.

5.2.2 Walras in der Klimakrise: transparente Diskussion der strukturellen Auswirkungen klimapolitischer Alternativen und deren Lastverteilung

Die Festlegung von CO₂-Zielen schafft einen konkreten Orientierungsrahmen. Die Einigung auf einen Reduktionspfad stellt insofern einen wichtigen Meilenstein dar. Man könnte meinen, damit sei der Rest eine Frage der technokratischen Umsetzung: eher industriepolitisch, indem man Technologieentwicklung und Strukturwandel nach dem Kriterium ihrer CO₂-Inzidenz steuert; oder marktbasierend, indem man Emissionen besteuert oder lizenziert. Damit verfängt sich die ökonomische Auseinandersetzung in vertrauten ordnungspolitischen Grundsatzdiskussionen. Ich möchte sie hier nicht fortführen, sondern darauf eingehen, warum energie- und klimapolitische Maßnahmen unabhängig von ordnungspolitischen Vorstellungen kontrovers aufgenommen werden. Wie kontrovers, kann jede:r im persönlichen Umfeld erleben. Interessant ist, dass die Akzeptanz verschiedener Instrumente in der Bevölkerung nur bedingt mit der in der Ökonomie vorherrschenden Sichtweise übereinstimmt. Eine breit angelegte Umfrage von Dechezleprêtre et al. (2023) in zwanzig Ländern mit mittleren und höheren Einkommen zeigt: i. Investitionen in grüne Infrastruktur und Subventionierung von grünen Technologien erfahren breitere Unterstützung als CO₂-Steuern (Emissionslizenzen wurden nicht abgefragt). Regulierungen rangieren je nachdem, was reguliert werden soll, vor oder nach den CO₂-Steuern. ii. Neben der wahrgenommenen Effektivität ist vor allem die verteilungspolitische Fairness entscheidend für die Akzeptanz einer klimapolitischen Maßnahme. CO₂-Steuern werden dann unterstützt, wenn die daraus erzielten Einnahmen für grüne Investitionen, Senkung der persönlichen Einkommensteuer oder Transfers an ärmere Haushalte verwendet werden.²⁸ iii. Selbstverständlich spielt auch die eigene Betroffenheit eine gewichtige Rolle: Unter den negativ mit der Unterstützung klimapolitischer Maßnahmen korrelierenden Faktoren rangiert die Befürchtung, selber zu verlieren, an erster Stelle, die Einschätzung, speziell niedrige Einkommen wären betroffen, an zweiter.

Im Falle von Lenkungsmaßnahmen durch konkrete Gebote und Verbote merken die Individuen ohne viel Erklärung, wie sie davon betroffen sind. Kontroverse Reaktionen sind daher zu erwarten. Wird zum Beispiel die zulässige Höchstgeschwindigkeit für den Autoverkehr herabgesetzt, werden Leute, die schnelle Autos lieben und bereit sind, dafür auch hohe Kosten in Kauf zu nehmen, nicht begeistert sein. Jene, die eher sparsam unterwegs sein wollen oder dem Kick des schnellen Fahrens nichts abgewinnen können, werden hingegen diese Maßnahme begrüßen. Ähnlich offen liegen die Konflikte bei anderen konkreten Maßnahmen auf der Hand – sei es das Verbot von Verbrennungsmotoren und Kurzstreckenflügen oder der Rückbau der Fleisch- und Milchwirtschaft.

Für die marktwirtschaftliche Sicht sind diese Konflikte Beleg einer verfehlten Politik: Die Leute wehren sich dagegen, durch Ge- und Verbote bevormundet zu werden. Deswegen soll man sich

²⁸ Die Einrichtung eines Klima-Sozialfonds im Rahmen des Green Deals der Europäischen Union trägt diesem Anliegen Rechnung.

darauf beschränken, klimaschädliche Produkte oder Verhaltensweisen durch Emissionslizenzen oder Umweltsteuern zu verteuern und die Anpassungsreaktionen darauf den Individuen überlassen. So einleuchtend dies auf den ersten Blick erscheint, so schnell kommt es in einem zweiten Schritt auch hier zu Widerständen und zum Ruf nach Ausnahmen – für bestimmte Branchen, besonders betroffene Bevölkerungsgruppen, in speziellen Situationen. Diese Widerstände als gesellschaftspolitisch motiviert oder als mangelnde Wirtschaftskompetenz anzusehen greift zu kurz. Man könnte genau umgekehrt argumentieren, die Leute wissen, was die Umsetzung von Klimazielen über den Marktpreismechanismus für sie konkret bedeutet. Die durch den Markt mobilisierten innovativen Kräfte orientieren sich an der Zahlungsbereitschaft der Kund:innen. Und die Veränderung der relativen Preise wird mich hart treffen, wenn meine Zahlungsfähigkeit gering ist. Der Einstieg in die E-Mobilität bei Tesla oder in der deutschen Autoindustrie ist ein augenscheinliches Beispiel dafür.

In der makroökonomischen und finanzwirtschaftlichen Literatur hat das Konzept der rationalen Erwartungen einen fast dogmatischen Stellenwert erlangt. Den Wirtschaftssubjekten wird zugetraut, dass sie korrekte, modell- und faktenkonsistente Erwartungen über die Entwicklung des künftigen Preisniveaus bilden und sich dementsprechend auf die Zukunft vorbereiten. Vielleicht können auch die Widerstände gegen eine marktbasierende Implementierung von Klimazielen als Ausdruck einer konsistenten Erwartungsbildung gesehen werden. Jedenfalls ist es legitim, vom ökonomischen Expert:innensystem diese Erwartungsbildung einzufordern, das heißt zu fragen: Was bedeutet eine am CO₂-Pfad orientierte Bepreisung von Emissionslizenzen für verschiedene Industrien und Bevölkerungsgruppen? Welche Branchen kommen besonders unter Druck? Wem werden welche Opfer zugemutet? Känzig (2023) hat sich in einer eindrucksvollen empirischen Untersuchung des europäischen Emissionsmarktes genau diese Fragen gestellt und dazu die gesamtwirtschaftlichen Wirkungen von regulatorischen Änderungen seit Einführung dieses Marktes im Jahr 2005 analysiert. Die Analyse zeigt: i. Steigende CO₂-Preise, ausgelöst durch restriktivere Regulierung des Emissionsmarktes, sind ein effektives Mittel, um Emissionen zu reduzieren. ii. Sie verursachen makroökonomische Kosten; die Reduktion der Emissionen bremst das gesamtwirtschaftliche Aktivitätsniveau. iii. Die Kosten sind ungleich verteilt. Ärmere Haushalte sind stärker betroffen als reichere; direkt, weil der Energiekostenanteil am Haushaltsbudget höher ist; indirekt, weil der negative gesamtwirtschaftliche Effekt stärker auf deren Löhne und Beschäftigung durchschlägt; der Grund ist, dass sie in Branchen arbeiten, die stark auf aggregierte Nachfragedämpfer reagieren – Bauwirtschaft, Handel oder persönliche Dienstleistungen wie Gastgewerbe.²⁹

In der Geschichte der Ökonomie waren verteilungspolitische Fragen immer dann ein zentraler Gegenstand der ökonomischen Analyse, wenn es um große Umbrüche ging, wie Industrialisierung und Abbau von Zöllen; oder bei großen politischen Reformen wie dem Aufbau des

²⁹ Wie Känzig (2023) anhand britischer Umfragen zeigt, schlägt sich diese negative Betroffenheit auch in den Einstellungen zur Klimapolitik nieder: Restriktivere Emissionspolitik dämpft die Unterstützung für klimapolitische Maßnahmen unmittelbar bei allen; bei ärmeren Haushalten hält der Rückgang der Unterstützung längerfristig an.

Sozialstaates oder der Entwicklung moderner Steuersysteme.³⁰ Der theoretische Grund ist: Ereignisse, die die Wirtschaft insgesamt betreffen, können ohne simultane Betrachtung von Allokations- und Verteilungswirkungen nicht sinnvoll analysiert werden. Der praktische Grund ist: Große Umbrüche können in einer freien demokratischen Gesellschaft nicht ohne Lösung der Verteilungsfrage bewältigt werden. Der moderne Steuerstaat ist ohne die Leitideen der Opfertheorien oder des Leistungsfähigkeitsprinzips kaum denkbar.³¹ Analog dazu kann die Ökonomie zu Qualität und Akzeptanz von Klimapolitik beitragen, indem sie die Frage ins Zentrum rückt: Wie sieht eine Klimapolitik aus, die simultan das Ziel einer effizienten Allokation verfolgt, also effektiv in Hinblick auf die Klimaziele ist, und dem Grundsatz des gleichen Opfers beziehungsweise dem Leistungsfähigkeitsprinzip Rechnung trägt?

Eine Möglichkeit ist, die größeren Opfer ärmerer Haushalte durch Transferzahlungen zu kompensieren. Känzig (2023) zeigt, dass dies die klimapolitische Effektivität des europäischen Emissionsmarktes nicht konterkarieren würde. Dennoch hat der Ausgleich klimapolitischer Ungleichheit durch Umverteilung aus meiner Sicht einen psychologischen und politischen Nachteil, der sichtbar wird, wenn man die empirischen Ergebnisse von Chancel (2022) und Känzig (2023) zusammenführt. Um es krass auszudrücken: Jene, die am wenigsten zu den Emissionen beitragen, werden zu Opfern, die entschädigt werden, während jene, die am meisten Emissionen verursachen, vergleichsweise geringe Opfer bringen.³²

Wie kann diese Asymmetrie gemildert werden?

Bei den direkten Effekten ergeben sich die Möglichkeiten zur Beseitigung der Asymmetrie unmittelbar aus den Gründen für ihr Zustandekommen. Die Emissionen steigen zwar mit dem Einkommen, aber der Anteil der Ausgaben für emissionshaltige Positionen sinkt. Ein linearer CO₂-Preis belastet daher hohe Einkommen unterproportional. Menschen, die mit dem Privatflieger reisen, werden sich in ihren sonstigen Genüssen weniger einschränken müssen als Pendler:innen, die ohne öffentliche Verkehrsmittel zu ihrem Arbeitsplatz müssen. Ein Ausgleich würde also ein progressives Instrument der Emissionsreduktion erfordern. Theoretisch kommen dafür nichtlineare CO₂-Preise, zum Beispiel eine spezifische Steuer auf Luxusemissionen, infrage; oder Regulierungen, die krasse klimabelastende Aktivitäten beschränken. Anstatt den reicheren, mehr Emissionen verursachenden Haushalten ein größeres Opfer abzuverlangen, kann man auch bei der Reduktion der zu erbringenden Opfer ansetzen. Ein Instrument dazu ist, die auf dem CO₂-Markt erzielten Einnahmen für Investitionen in die Dekarbonisierung zu

30 Der erfolgreiche Start des Vereins für Socialpolitik ist ein eindrucksvolles Beispiel dafür, wie Grimm-Solem (2023) detailreich und einschließlich der damit verbundenen Kontroversen aufzeigt.

31 Opfertheorien und Leistungsfähigkeitsprinzip waren nicht deswegen wichtige Leitideen, weil daraus konkrete Steuertarife abgeleitet werden können. (Das ist erst in Verbindung mit spezifischen Annahmen und konkreten funktionalen Formen möglich und dementsprechend angreifbar.) Produktiv waren die Leitideen, weil sie Effizienz- und Fairnessüberlegungen in einer für die öffentliche Debatte geeigneten Sprache adressiert haben.

32 In Bezug auf reiche Haushalte findet Känzig (2023): Sie müssen ihren laufenden Konsum nicht signifikant einschränken (Section 5.2), und die Einkommen aus veranlagten Vermögen leiden nur vorübergehend (Appendix B.3.7 in ungated version).

verwenden. Die zitierten Umfragen sind ein Indiz dafür, dass die Menschen diesen Zusammenhang verstehen.

Die indirekten makroökonomischen Effekte ergeben sich aus den wachstumsdämpfenden Effekten der CO₂-Bepreisung oder anderer Emissionsbeschränkungen. Der von Känzig (2023) aufgezeigte Kanal über die aggregierte Nachfrage, deren Schwankungen insbesondere auf Niedriglohnbranchen durchschlagen, ist meines Erachtens auf lange Sicht nicht in gleichem Maße überzeugend wie kurz- oder mittelfristig. Nimmt man das Muster der letzten Jahrzehnte her, war Wachstum eher mit steigender Ungleichheit korreliert. Wenn hinter diesem Muster ein systematischer Mechanismus steht, würde das durch Emissionsbekämpfung reduzierte Wachstum mit einem geringeren Anstieg der Ungleichheit einhergehen. Dieses Gedankenexperiment dient nicht dazu, die Realität zu beschreiben, sondern soll darauf hinweisen, dass sich die Verteilung auch durch viele andere Faktoren ändert – technologischer Bias, Globalisierung und steigende Marktmacht, um gewichtige Faktoren aus den vergangenen Jahrzehnten zu nennen. Ein konkretes Beispiel sind international mobile Einkommensquellen. Auf integrierten Märkten haben sie mehr Möglichkeiten, einer Belastung auszuweichen, als weniger mobile Faktoren. Dies kann die ebenfalls von Känzig (2023) gezeigte Evidenz erklären, dass ein höherer CO₂-Preis die Finanzeinkommen nur vorübergehend dämpft. Die damit verbundene Verteilungsproblematik ist aber weniger eine Frage der Klimapolitik als der effektiven internationalen Besteuerung.

Bei großen Veränderungen können Allokationseffekte nicht unabhängig von Verteilungswirkungen analysiert werden – das sagt uns die ökonomische Theorie. Daher muss sich die Ökonomie stärker um die verteilungspolitischen Aspekte der Klimakrise kümmern. Das lernen wir aus der Geschichte unseres Faches, insbesondere an der Rolle, die Opfertheorien und Leistungsfähigkeitsprinzip für die Entwicklung des modernen Steuerstaates gespielt haben.

6. Zusammenfassung und Schlussbemerkung

In einer Gesellschaft, in der alle Individuen an eine göttliche oder natürliche Ordnung glauben, ist jede von der geglaubten Autorität gewollte oder von der „Natur“ bestimmte Ordnung mit dem individuellen Selbstverständnis konsistent, aber nicht unbedingt produktiv. „Das Recht wird nicht gemacht und lässt sich auch überhaupt nicht machen, es ist einfach: so lautet, auf die kürzeste Form gebracht, die Rechtsauffassung [...] von der sich konservatives Denken während seiner ganzen Geschichte hauptsächlich genährt hat und mit der es gestorben ist“ (Kondylis 2023, 82); gestorben, weil diese Ordnungsvorstellung angesichts technischer, wirtschaftlicher und gesellschaftlicher Änderungen dysfunktional wurde.

Renaissance und Aufklärung rückten den Menschen als gestaltende Kraft ins Zentrum – als Individuum oder als Kollektiv. Dies hat zu freien demokratischen Gesellschaften geführt, aber auch menschengemachte autoritäre und totalitäre Systeme sind entstanden. Im vorherrschenden ökonomischen Denken hat sich die liberale Vorstellung durchgesetzt, dass individueller

Freiraum, Markt und Wettbewerb wichtige „Quellen des Wohlstands“ sind. Und viele setzen deren Einbettung in eine freie demokratische Gesellschaft als selbstverständlich voraus. Die Kombination von Marktwirtschaft und Demokratie hat sich als produktive Ordnung erwiesen, die wachsenden Wohlstand ermöglicht. Ausgangspunkt dieser Arbeit war die Diagnose, dass diese Ordnung mit Brüchen konfrontiert ist und mit ihr der an neoklassischen Konzepten geschärfte ökonomische Mainstream, der im halben Jahrhundert, das hinter uns liegt, die wirtschaftliche Entwicklung wissenschaftlich begleitet und die politische Diskussion mitgeprägt hat.

Was bleibt, wenn sich das Umfeld, in dem man lebt, drastisch verändert, ist „die Tatsache der eigenen Geschichtlichkeit“, schreibt Bertram Schefold (2023, 51) im Rückblick auf die Geschichte des Vereins für Socialpolitik in der zweiten Hälfte des 20. Jahrhunderts. Sie regt an, „die noch fernere Vergangenheit kennenzulernen“ (ebd.) – oder, möchte ich ergänzen, drängt zu Gedanken über die Zukunft. In dieser Arbeit wurden mit Blick auf das Fach Ökonomie vier Baustellen besprochen: der ökonomische Rationalitäts- und Handlungsbegriff, belastbare Information als neues Knappheitsproblem, die Aggregation individueller Vorstellungen und Wachstum als Mittel der Problemlösung. Dazu wurden Defizite aufgezeigt und eine Reihe von Sanierungsvorschlägen beziehungsweise Erneuerungsarbeiten vorgeschlagen:

- Die Verkürzung ökonomischer Rationalität auf optimale Verfolgung individueller Ziele unter gegebenen Rahmenbedingungen macht den Homo oeconomicus zu einem reflexions- und kommunikationslosen Subjekt. In Verbindung mit dem Konzept der dezentralen Interaktion von masselosen Individuen konfrontiert diese Rationalitätsvorstellung die Menschen mit einer Doppelbotschaft: Sei selbstbestimmt, aber du bist ohnmächtig. Als Antwort auf diese Defizite wurde vorgeschlagen, „Lernen“ und „Gestalten durch organisiertes Handeln“ ins Zentrum des ökonomischen Rationalitätskonzepts zu rücken.
- Die marktwirtschaftliche Theorie legt den Fokus auf Informationsverarbeitung durch den Preismechanismus. In der Realität spielt jedoch außerpreisliche Information eine wichtige Rolle; die Produktion, Bearbeitung und Verbreitung von Information hat sich in den ersten Jahrzehnten des 21. Jahrhunderts zu einem Schlüsselsektor der Wirtschaft entwickelt. Das werbebasierte Geschäftsmodell der digitalen Wirtschaft und mächtige neue Technologien verzerren den Aufmerksamkeitswettbewerb und führen zu einem neuen Knappheitsproblem: Belastbare Information verteuert sich relativ zu ungeprüfter und zweifelhafter „Information“. Komplementär dazu kommt es durch die vorschnelle Gleichsetzung von Daten- und Wissensökonomie zu dem Fehlschluss: „Je mehr Daten gesammelt und vernetzt werden, desto besser.“ Während diese Logik zutrifft, wenn appropriative Zwecke wie Manipulation, Täuschung oder Datengeschäfte mit Dritten verfolgt werden, gilt sie für produktive Anwendungen nur begrenzt. Der daraus resultierende Vorschlag ist, die Kriterien „belastbare vs. zweifelhafte Information“ und „produktive vs. appropriative Verwendung von Daten“ in die ökonomische Analyse einzubeziehen und in die Wettbewerbs- und Regulierungspolitik aufzunehmen.

- Im wirtschaftspolitischen Diskurs, aber auch in der wissenschaftlichen Analyse wird das Aggregationsproblem oft verdrängt, indem von *der* effizienten Lösung oder *dem* sozialen Optimum gesprochen wird, ohne die impliziten Verteilungsvoraussetzungen und Wohlfahrtsvorstellungen transparent zu machen. Diese dezidierte Sprechweise suggeriert eine Expertise, die es nicht gibt. Vor allem stützt sie die Rhetorik der Alternativlosigkeit und entzieht politische Entscheidungen der öffentlichen Diskussion. Um dieses Defizit zu beheben, wird vorgeschlagen, die Unmöglichkeit eines mechanischen Aggregationsverfahrens ernst zu nehmen und stattdessen die Organisation der Meinungs- und Willensbildung ins Zentrum der Analyse zu rücken. Zwei wichtige Elemente sind dabei zu berücksichtigen: i. Nur eine begrenzte Agenda ist breit diskutier- und entscheidbar. ii. Die Vielfalt von Wünschen, Meinungen und Interessen muss zu Paketen gebündelt werden. Die Ökonomie kann dazu beitragen, indem sie die dringendsten Knappheitsprobleme der Zeit benennt und konsistente Alternativen zur Lösung dieser Knappheitsprobleme aufzeigt, einschließlich ihrer jeweiligen verteilungspolitischen Wirkungen.
- Fortschritt wird oft mit Wachstum gleichgesetzt oder stark damit assoziiert. Der Rückblick auf die Entwicklung erfolgreicher Volkswirtschaften zeigt jedoch, dass sich Fortschritt nicht in Expansion erschöpft, sondern mit Strukturwandel, technologischen Revolutionen und Verteilungskämpfen verbunden ist. Die Fixierung der Ökonomie auf Wachstum verkürzt die Bedeutung von Fortschritt nicht nur, sie riskiert auch, dass Wachstumsprobleme zu Fortschrittskepsis und Stillstand führen. Statt „mehr von allem“ sollte „gelungener Wandel“ durch Problemlösung und Prioritätensetzung als Leitmotiv für Fortschritt dienen.
- Neben den Umbrüchen im geopolitischen, demografischen und technologischen Umfeld ist die Bewältigung der Umwelt- und Klimakrise ein offensichtlicher Testfall für Fortschritt durch gelungenen Wandel. Zum weiterhin bestehenden Wunsch, durch Wachstum verschiedene und konfligierende Ansprüche zu befriedigen – von Bedürfnissen jener, die vieles noch nicht haben, über vorübergehende Launen und Abwechslung bis hin zum Luxus für jene, die ihn sich leisten können –, kommt das Bedürfnis, die Lebensgrundlagen zu erhalten. Das verschärft den Druck, Prioritäten zu setzen, dramatisch. Die an sich bestechende Idee, einen klimaverträglichen CO₂-Pfad festzulegen und seine Realisierung dem Markt zu überlassen, vergisst, dass die breite Masse der Menschen diesen Weg mittragen muss. Viele fürchten, dass sie dabei verlieren wie schon bei anderen Entwicklungen in der jüngeren Vergangenheit, insbesondere in der Globalisierungs- und Finanzialisierungswelle um die Jahrtausendwende. Die Ökonomie kann zum ehrlichen Umgang mit diesen Ängsten beitragen, indem sie sich stärker auf eine Analyse der struktur- und verteilungspolitischen Auswirkungen klimapolitischer Maßnahmen einlässt und zu klären versucht, wie effektive Klimapolitik am Grundsatz des gleichen Opfers oder dem Leistungsfähigkeitsprinzip ausgerichtet werden kann.

Die Vorschläge sind kein abgerundetes Programm, sondern Bausteine, die helfen sollen, die Fundamente einer auf mündige Menschen gestützten freien Gesellschaft in neuen wirtschaftlichen

und gesellschaftlichen Realitäten zu festigen und die anstehenden Probleme der wirtschaftlichen Transformation auf demokratische Weise zu bewältigen. Ob die Bausteine dazu geeignet sind, steht zur Diskussion; ob sich eine neue Balance zwischen individuellem Selbst- und Weltverständnis einerseits und wirtschaftlich produktiver und freier politischer Ordnung andererseits einstellt und wie diese Balance aussehen wird, steht in den Sternen.

DANKSAGUNG

Ich danke Josef Zweimüller für seine außerordentlich wertvollen Einwände, Hinweise und Anregungen. Ebenso danke ich Gerald Pruckner und Volker Grossman für ihren stärkenden Zuspruch und die Einordnung meiner Gedanken in universitäre Entwicklungen und aktuelle fachliche und politische Debatten. Weitere wertvolle Hinweise und Anregungen habe ich in zwei sehr konstruktiven Gutachten erhalten, für die ich mich bei den beiden anonymen Referees ebenfalls herzlich bedanken möchte.

LITERATUR

- Acemoglu, D./Makhdoumi, A./Malekian, A./Ozdoglar, A. (2022).** Too Much Data: Prices and Inefficiencies in Data Markets. *American Economic Journal: Microeconomics* 14 (4), 218–256.
- Amlinger, C./Nachtwey, O. (2022).** Gekränkte Freiheit. Aspekte des libertären Autoritarismus. Berlin, Suhrkamp.
- Arrow, K. J. (1963).** Social choice and individual values. Second edition. New York et al., John Wiley.
- Atkinson, A. B. (1997).** Bringing Income Distribution in From the Cold. *Economic Journal* 107, 297–321.
- Beraja, M./Kao, A./Young, D. Y./Yuchtman, N. (2023a).** AI-tocracy. *Quarterly Journal of Economics* 138 (3), 1349–1402.
- Beraja, M./Kao, A./Young, D.Y./Yuchtman, N. (2023b).** Exporting the Surveillance State via Trade in AI. NBER Working Paper 31676.
- Chancel, L. (2022).** Global carbon inequality over 1990–2019. *Nature Sustainability*, Vol. 5, 931–938. <https://doi.org/10.1038/s41893-022-00955-z>.
- Dechezleprêtre, A./Fabre, A./Kruse, T./Planterose, B./Chico, A. S./Stantcheva, St. (2023).** Fighting Climate Change: International Attitudes Toward Climate Policies. NBER Working Paper 30265.
- Declaration of Independence (1776).** America's Founding Documents. Online verfügbar unter <https://archives.gov/founding-documents/declaration-transcript>.
- Dell'Acqua, F./McFowland, E./Mollick, E. R./Lifshitz-Assaf, H./Kellogg, K./Rajendran, S./Kraymer, L./Candelon, F./Lakhani, K. R. (2023).** Navigating the Jagged Technological Frontier: Field Experimental Evidence of the Effects of AI on Knowledge Worker Productivity and Quality. Harvard Business School Unit Working Paper No. 24-013. Online verfügbar unter <https://ssrn.com/abstract=4573321> (abgerufen am 31.1.2024).
- Falkinger, J. (1986).** Sättigung. Moralische und psychologische Grenzen des Wachstums. Tübingen, J.C.B. Mohr (Paul Siebeck).
- Falkinger, J. (2023).** Gibt es die Marktwirtschaft noch? *Perspektiven der Wirtschaftspolitik* 24 (1), 110–128.
- Fukuyma, F. (2022).** Liberalism and its Discontents. London, Profile Books.
- Gerhardt, V. (2023).** Individuum und Gesellschaft. Eine Philosophie der Demokratie. München, C.H.Beck.
- Grimm-Solem, E. (2023).** Der Verein für Socialpolitik von seinen Anfängen bis Ende des Ersten Weltkriegs – ein Überblick. *Perspektiven der Wirtschaftspolitik* 24 (1), 5–13.

Grossmann, V. (2022). Vom Mythos der wirtschaftlich schädlichen Erbschaftssteuer. Online verfügbar unter <https://www.netzwerk-steuergerechtigkeit.de/vom-mythos-der-wirtschaftlich-schaedlichen-erbschaftssteuer/> (abgerufen am 18.10.2024).

Guriev, S./Treisman, D. (2019). Informational Autocrats. *Journal of Economic Perspectives* 33 (4), 100–127.

Habermas, J. (2022). Ein neuer Strukturwandel der Öffentlichkeit und die deliberative Politik. Berlin, Suhrkamp.

Helbing, D./Mahajan, S./Hänggli Fricker, R./Musso, A./Hausladen, C./Carissimo, C./Carpentras, D./Stockinger, E./Argota Sánchez-Vaquero, J./Yang, J./Ballandies, M./Korecki, M./Dubey, R./Pour-naras, E. (2023). Democracy by Design: Perspectives for Digitally Assisted, Participatory Upgrades of Society. *Journal of Computational Science* 71, Article 102061.

Herrmann, U. (2022). Das Ende des Kapitalismus. Köln, Kiepenheuer & Witsch.

Hirschman, A. O. (1984). Against Parsimony: Three Easy Ways of Complicating Some Categories of Economic Discourses. *American Economic Review* 74 (2), 89–96. (Long version in *Bulletin of Academy of Arts and Sciences*.)

Horwitz, J. (2023). Broken Code. Inside Facebook and the Fight to Expose Its Harmful Secrets. New York, Doubleday.

Jestaedt, M./Lepsius, O. (Hg.) (2006). Hans Kelsen. Verteidigung der Demokratie. Tübingen, Mohr Siebeck.

Känzig, D. (2023). The Unequal Economic Consequences of Carbon Pricing. Northwestern University, NBER Working Paper 31221. Online verfügbar unter <https://www.diegokaenzig.com/research> (abgerufen am 18.10.2024).

Kondylis, P. (2023). Konservativismus. Geschichtlicher Gehalt und Untergang. Berlin, Matthes & Seitz.

Levitsky, S./Ziblatt, D. (2018). How Democracies Die? New York, Crown.

Levitsky, S./Ziblatt, D. (2023). Tyranny of the Minority. How to Reverse an Authoritarian Turn and Forge a Democracy of All. Penguin Books.

Mas-Colell, A., Whinston, M. D./Green, J. R. (1995). *Microeconomic Theory*. New York und Oxford, Oxford University Press.

Mau, S./Lux, T./Westheuser, L. (2023). Triggerpunkte. Konsens und Konflikt in der Gegenwartsgesellschaft. Berlin, Suhrkamp.

Mollick, E. (2024). Co-Intelligence, Living and Working with AI. New York, Penguin Random House.

Phillipson, N. (2010). Adam Smith: An Enlightened Life. New Haven, Yale University Press.

Rorty, R. (2023). Pragmatismus als Antiautoritarismus. Berlin, Suhrkamp.

Rosenblatt, H. (2018). The Lost History of Liberalism. Princeton und Oxford, Princeton University Press.

Sandel, M. J. (2020). The Tyranny of Merit. What's Become of the Common Good? New York, Farrar, Strauss and Giroux.

Schefold, B. (2023). Das sich wandelnde Selbstverständnis des Vereins für Socialpolitik im Spiegel der Jahrestagungen von 1950 bis 2000. *Perspektiven der Wirtschaftspolitik* 24 (1), 40–52.

Smith, A. (1759). *The Theory of Moral Sentiments and on the Origins of Languages* (Stewart ed.). New York, Henry G. Bohn. Online Library of Liberty. Online verfügbar unter <https://oll.libertyfund.org/title/smith-the-theory-of-moral-sentiments-and-on-the-origins-of-languages-stewart-ed>

Smith, A. (1904). *An Inquiry into the Nature and Causes of the Wealth of Nations*. Bd. I, herausgegeben von E. Cannan. London, Methuen.

Sraffa, P. (1960). *Production of Commodities by Means of Commodities: Prelude to a Critique of Economic Theory*. Cambridge, UK, Cambridge University Press.

Stigler, G. J. (1961). The economics of information. *Journal of Political Economy* 69 (3), 213–25.

Stigler, G. J./Becker, G. S. (1977). De Gustibus Non Est Disputandum. *American Economic Review* 67 (2), 76–90.

Streminger, G. (2011). David Hume. Der Philosoph und sein Zeitalter. München, C.H.Beck.

Susskind, J. (2022). The Digital Republic. On Freedom and Democracy in the 21th Century. London u. a., Bloomsbury.

Tirole, J. (2021). Digital Dystopia. *American Economic Review* 111 (6), 2009–2048.

Tugendhat, E. (2004). Egozentrik und Mystik. Eine anthropologische Studie. 2. Auflage. München, C.H.Beck.

Walras, L. (1874). *Éléments d'économie pure*. Zitiert nach englischer Übersetzung von William Jaffé (1965). *Elements of Pure Economics*. London, Allen and Unwin, 2. Auflage.

Zuboff, S. (2019). The Age of Surveillance Capitalism. The Fight for Human Future at the New Frontier of Power. New York, Public Affairs.

Refugees Labor Market Integration in Kenya

*Kefa Simiyu**

ABSTRACT

We analyze labor market outcomes among refugees in Kenya during the COVID-19 pandemic. The analyses are based on eight waves of the COVID-19 Rapid Response Phone Surveys dataset. We employ static panel regression, and test for robustness of the results in a staggered difference-in-difference regression. Findings suggest that employment rate, hours worked, and labor income differed across the waves. Employment rate rose in the last four waves relative to the first four waves of the pandemic. Average hours worked declined relative to the level at the onset of the pandemic. Whereas gender insignificantly affected employment rate, females worked fewer hours compared to males. The higher the educational attainment, the likelier the refugee was employed. College graduates earned higher incomes compared to refugees without formal education. Males and females had similar labor market outcomes for the same level of education. In terms of coping actions, adopters were less likely to be employed in waves 5-8, worked fewer hours, and had lower labor incomes compared to non-adopters. In line with the findings, we recommend, among other things, the implementation of job interventions that target refugees, and proper targeting of social protection and education programs to incentivize work, and raise refugees' human capital.

KEYWORDS

Coping actions, Covid-19 pandemic, Labour market outcomes, Refugees in Kenya

JEL-CODES

J01, J31, J24, J21, J15

DOI

10.59288/wug503.228

* **Kefa Simiyu:** University of Nairobi (Nairobi, Kenya), Economics Scholar Panel (Nairobi, Kenya), Economics Students Association of Kenya (Nairobi, Kenya), University of Johannesburg South African Research Chair in Industrial Development (Johannesburg, South Africa), and CSSR-Afrika (Nairobi, Kenya)
Contact: keffasimiyu@gmail.com

1. Background

In 2021, a new Refugee Act was enacted in Kenya to ameliorate the labor market integration of refugees. This Act grants refugees the right to work in Kenya alongside streamlining the process of issuing work permits. This contrasts with the Refugee Act of 2006 that denied refugees the right to work in the country, while treating them solely as “victims in need of protection”. Still, Kenya lacks full integration of refugees in the labor market, necessitating an analysis. This paper analyzes labor market outcomes among refugees in Kenya during the coronavirus (COVID)-19 pandemic period. This analysis is important since there were various refugee-specific interventions targeting their integration before and during the pandemic (Schuettler & Caron, 2020). Before the pandemic, these interventions included business registration assistance, employment within refugee camps, language and business skills training, the enrolment of children of school-going age and young adults in educational institutions, assisted job search efforts, and informal working arrangements with host communities. Interventions during the pandemic entailed social protection, and included remittances and assistance from the government, non-governmental organizations, and faith-based organizations. Previous studies in Kenya such as Vintar et al (2022) and Pape et al (2021) did not consider these interventions.

Refugees are a special category of victims of forced displacements. The other category constitutes internally-displaced persons (IDPs). Forced displacement of persons and communities has risen globally in the recent past (World Bank, 2023b). This has generated two effects: one, displacement-induced livelihood destruction forces victims of forced displacement to rely on humanitarian assistance. However, humanitarian assistance has declined over the years (Schuettler & Caron, 2020). Shrinking humanitarian assistance has further eroded the ability of victims of forced displacement to cope with negative shocks to livelihoods. Two, causes of forced displacements such as war, prolonged floods, and severe droughts have been shown to disrupt labor markets while simultaneously affecting educational accumulation among affected groups (Wood et al, 2019). For instance, time spent in transit characterizes school time lost among child victims (Fiala, 2015). School time lost undermines human capital accumulation among affected children, thereby aggravating vulnerabilities that are multi-dimensional.

Globally, vulnerability of victims of forced displacement arises from their identity as refugees or IDPs, and subsequent treatment as either ‘victims’ or ‘individuals deserving protection’ (World Bank, 2023b). The World Bank (2023b) indicates that their vulnerability is worsened by them naively treating host communities as protection sanctuaries. That is, host communities rarely consider displaced persons’ well-being as a priority. Brell et al (2020) argue that displaced persons experience deplorable labor market outcomes compared to non-victims. Related global scholarship suggests that vulnerability of displaced persons develops from labor market non-integration within the host community (Schuettler & Caron, 2020). Verwiebe et al (2019) attribute non-integration to punitive anti-immigration policies that nourish hostility towards displaced persons. Moreover, hostile labor market policies such as non-recognition of prior learning acquired by non-natives, and requiring refugees to give up benefits accrued to them as refugees

once formally employed, in Turkey exclude them from public service employment (Pinedo-Caro, 2020; Demirci & Kirdar, 2023).

Nevertheless, treating victims of forced displacement as equally exposed to vulnerabilities is misleading. For instance, the lived experiences of internally-displaced persons differ substantially from that of refugees (Verme & Schuettler, 2021). Similarly, the burden of forced displacements falls disproportionately on women, young people, and children (Borsch et al, 2019). In Kenya, internally-displaced persons are usually resettled and integrated faster compared to refugees. Vulnerability of refugees in Kenya is aggravated by three things as discussed below.

Kenya's economic underdevelopment has meant that improving the lives of refugees depends on the inflow of donor aid (Omata, 2021). Besides, decisions about refugees, e.g., relocation of refugee camps, are made without the input of refugees. Relocation decisions consequently affect the availability of aid. Alix-Garcia et al (2018) indicate that shifting refugee camp from Lokichoggio to Kakuma led to aid leaving Lokichoggio. As a result, refugees that couldn't emigrate from Lokichoggio missed out on aid availed in Kakuma. Two, association of refugee camps with terrorism aggrandizes the already-vulnerable individuals. In 2022, Kenya closed down Dadaab Camp over suspected association with terrorism. Three, many refugees in the country lack proper documentation despite existence of legislations such as the new Refugee Act of 2021 (Pape et al, 2021). This has hindered formal employment of refugees as well as prevented them from registering enterprises (International Finance Corporation (IFC), 2018).

Relatedly, there has been a general reduction in aid financing that targets displaced persons (World Bank, 2023b). Cutdowns on targeted aid-financing have meant that refugees look for alternative coping mechanisms during periods of economic turmoil (World Bank, 2023a). One such a mechanism has been relying on the labor market for livelihoods (United Nations High Commission for Refugees (UNHCR) & World Bank, 2021). However, integration of refugees into Kenya's labor markets remains low for various reasons discussed earlier. In some refugee settlements such as Kalobeyei Camp, labor markets are non-existent (Betts et al, 2018). In others, e.g., Kakuma Camp, refugees are only permitted to work within, and not outside, the camp (Alix-Garcia et al, 2018). This has subsequently limited sources of livelihood among refugees, thereby compromising their resilience towards negative shocks such as during COVID-19 pandemic.

Research on displaced persons in Kenya focuses largely on refugees. This is because internal displacements that lead to IDPs tend to be short-lived, with IDPs being integrated within an election cycle (less than five years). The existing research analyzes refugees labor market outcomes alongside barriers to the integration of refugees in Kenya's labor markets. These studies reveal high unemployment rate among refugees relative to Kenyan nationals (Betts et al, 2018; Vintar et al, 2022), extremely low compensation among refugees employed within refugee camps such as Kakuma (Betts et al, 2018), and that the formal employment of refugees is undermined by opposition from local communities (Alix-Garcia et al, 2018; Bhagat, 2020; Omata, 2021).

2. Literature Review

2.1 Conceptual Framework

Studies on labor market outcomes among refugees, and other victims of forced displacements, consider labor market integration within the host community/ country as vital in addressing the vulnerability of displaced persons. These studies could be categorized into three strands. In the first set of studies, vulnerability is understood as an outcome of labor market non-integration, job formality, and job quality (Verme & Schuettler, 2019, 2021; Becker, 2022; Pinedo-Caro, 2020; Vintar et al, 2022; World Bank, 2023; Demirci & Kirdar, 2023). Here, vulnerability depends on access to economic opportunities. The second set of studies builds on the political economy, and the sociology, of work (Morrar & Rios-Avila, 2020; Brell et al, 2020; Arendt, 2022; Lerner & Turner, 2019; World Bank, 2023). These studies analyze extant socio-political hierarchies that hold back full integration of displaced persons. These hierarchies manifest along identities (i.e., displaced persons versus locals, and displaced communities versus host communities) (Alix-Garcia et al, 2018), and the competing interests among political actors vis-à-vis displaced persons (World Bank, 2023a, b). The third bunch of studies recognizes vulnerability as heterogenous across communities of displaced persons and individuals (Brell et al, 2020; World Bank, 2023a, b; IFC, 2018; Demirci & Kirdar, 2023; Arendt, 2022). Characteristic of this categorization is that women and children experience vulnerability differently from men and adult counterparts. Similarly, vulnerability is non-uniform between IDPs and refugees, employed and unemployed, or rural/ camp and urban refugees.

Migrant analysis in McKenzie & Yang (2022) treats migrants as a homogenous group. According to the authors, individuals migrate for economic reasons that can be deciphered beforehand. When net perceived benefits from migration exceed the cost of migration, individuals emigrate. The authors, thus, assume that migrants have an array of alternatives at their disposal, including opting to refrain from migration. However, as revealed in the World Development Report 2023, the precarity of forced displacements limits available alternatives to displaced persons (World Bank, 2023a). Suggestively, decisions made by general migrants do not always sync with choices available to displaced persons. In particular, displaced persons either migrate for asylum and survival or stay back and perish. Besides, time and resources available for migrants that are not displaced persons to compute cons and pros of migration is limited among displaced persons (Brell et al, 2020).

Many people rely on the labor market for livelihoods as employees. The employment of displaced persons is often undermined by their lack of integration on the host community's labor market. Brell et al (2020) argue that incentives to integrate tend to be low when displaced persons perceive the host community as an intermediate destination. That is, displaced persons fail to fully participate on the host community's labor market as well as in educating their children when they believe that their stay is temporary. By conceiving host communities as refugee sanctuaries or labor markets, refugees fail to recognize that these countries have interests of

their own, and which would inevitably be pursued (World Bank, 2023a). Relatedly, viewing refugees as ‘victims to protect’ disincentivizes host countries from tapping into the human capital they embody (Lenner & Turner, 2019). In some circumstances, refugees embody human capital that may be inapplicable in the host community’s labor market, e.g., language (Arendt, 2022). Besides, foreign academic credentials may be unrecognizable in the host country (Pinedo-Caro, 2020). These factors act jointly to undermine labor market integration and increase vulnerability among displaced persons.

With one (1) in every two (2) job hires being sourced from referrals (Pieper et al, 2019; Glitz & Vejlin, 2021), the extent to which individuals integrate on the labor market is affected by the networks they forge. Brell et al (2020) argue that social networks form the first reference point in communicating job opportunities. Since building one’s social networks takes time (Meyer et al, 2020), networks that refugees forge with the host community tend to be low during the first few weeks of settling down and acclimatizing. Thus, unemployment rates among refugees tend to be very high immediately after arrival in the destination country (Brell et al, 2020). As refugees acclimatize, it is expected that social networks increase leading to an increase in job opportunities that are shared. Sometimes, refugees encounter social exclusion instead of building up social networks with the host community. Social exclusion originates from refugees being targeted and persecuted for ‘taking up jobs’ supposedly meant for the host community (Alix-Garcia et al, 2018). Morrar & Rios-Avila (2020) reveal that social exclusion paves way for discrimination of refugees on the labor market. Thus, weak social networks and network depravity exacerbate labor market non-integration and widen vulnerability among refugees.

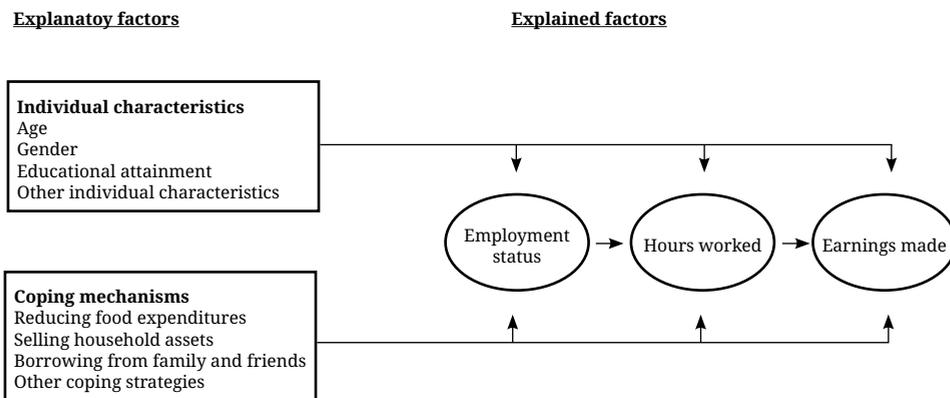
The political economy dictates the extent to which displaced persons integrate as well as their respective labor market outcomes. For instance, informal employment of refugees rises in host countries that have strong interest groups benefiting from informal labor (Lenner & Turner, 2019). Informally-employed refugees, in turn, forego opportunities otherwise availed in the formal sector. Informality is exacerbated by absence of trade unions that lobby for better jobs for refugees. Thus, informality creates additional informality. Besides, refugees often take up informal jobs left behind when locals transition to the formal sector (Demirci & Kirdar, 2023). Sometimes, refugee unemployment, or employment in low-wage informal sectors, arises from work environments that disadvantage refugees. Such environments include a train-first environment that mandates investment in human capital prior to employment (Arendt, 2022). A train-first work environment, therefore, delays the employment of refugees without requisite skills. Other policies, e.g., linking government cash transfer schemes with formal employment contribute to work precarity. Demirci & Kirdar (2023) indicate that formal employment of refugees in Turkey requires refugees to forego refugee benefits.

Treating displaced persons as a homogenous group ignores their lived realities that vary across age and gender (World Bank, 2023b). Female refugees and young adults experience labor market challenges and vulnerabilities differently from male and older adult refugees, respectively. These differences are shaped by social norms, culture, differences in educational attainment, and employer bias. In a refugee survey within Kakuma town, women from some nationalities

could not open/ run butcheries due to cultural constraints (IFC, 2018). Broadly considered, gendered labor market heterogeneities among refugees reveal the following: one, unemployment rate among female refugees tends to be high relative to their male counterparts in paid work (Brell et al, 2020). In unpaid work, such as working for other households for free or receiving in-kind payment for work done, the proportion of employed female refugees outstrips that of males (Demirci & Kirdar, 2023). Two, employed female refugees receive low wages, on average, compared to their male counterparts (Brell et al, 2020). Three, policy interventions that target displaced persons may work for one gender and not the other (Arendt, 2022). Arendt (2022) shows that this is true for the case of Denmark’s work-first policy. According to Arendt (2022), the work-first policy significantly raised employment rate, hours worked, and wages for male refugees. Among female refugees, work-first policy insignificantly affected labor market outcomes.

This paper builds on the World Development Report of 2023 (World Bank, 2023a, b). World Bank (2023a, b) distinguish refugees from expert migrants, and separate skilled refugees from unskilled refugees. The idea is that the host community’s labor markets demand certain skills. Refugees with these sought-after skills easily secure employment leading to skilled refugees being strongly matched to jobs that exist on the host community’s labor market. Matching of skilled refugees to available vacancies happens only when migration costs are outweighed by related benefits (McKenzie & Yang, 2022; World Bank, 2023a, b), and opposition to refugees’ labor market integration is low, or non-existent (Alix-Garcia et al, 2018).

Figure 1: Conceptual framework



In the figure, arrow indicates the direction of effect.

From the aforementioned, labor market outcomes among refugees are not uniform. This is due to differences in skills embodied by refugees, and proxied by educational attainment. Labor market outcomes also differ between gender and across age as well as over a set of other demographic characteristics— e.g., composition of the household in terms of number of household

members and their respective educational attainment. Since not all individuals and households adopt the same coping mechanisms in response to shocks, labor market outcomes could further differ across individuals based on the coping mechanism adopted. Now labor market outcomes are related such that hours worked are observed for an employed individual. Labor earnings made are also observed for the employed. These earnings could further depend on hours worked. This relationship is presented in Figure 1.

2.2 Related Empirical Studies

Hoseini & Dideh (2022) consider vulnerability of displaced persons as an outcome of precarious work environment. The authors utilize both refugees and nationals' data in Iran, and employ ordinary least squares (OLS) estimation. The results suggest that Afghan refugees in Iran experienced short unemployment durations compared to Iran nationals. The findings also indicate long work week hours among refugees relative to Iran nationals. In an alternative specification that employs logit regression, the findings suggest that layoffs were less common among Afghan refugees in comparison to Iran nationals. In the presence of shocks, the average work week among Iranian nationals was significantly short compared to that for Afghan refugees. 'Shocks' was proxied by nominal appreciation of Iranian rial against United States dollar on a year-on-year basis.

The authors argue that economic turmoil made labor incomes attractive among refugees. This then incentivized them towards working more. Nevertheless, it could be that the threat of unemployment raised the cost of shirking among refugees. This is because the authors indicate high replacement probability among refugees relative to natives. Furthermore, the authors indicate that refugees were just as likely to be laid off as natives during economic downturns. This could arise from refugees being used as buffers. Besides, Afghan refugees tolerated working over extended durations for less compensation in comparison to Iranian nationals.

Morrar & Rios-Avila (2020) analyze labor market outcomes between refugees and non-refugees in Palestine based on age, gender, and educational attainment. Employing the recentered influence function OLS, the authors reveal refugees in the 50th and 90th quantile gaining more from an additional year of schooling compared to non-refugee counterparts. Focusing on gender, the findings suggest significantly higher hourly wages for males [refugees and non-refugees] in comparison to females. Cross-group analysis reveals refugee wages that were significantly low relative to earnings among non-refugees. Lastly, hourly wages rose significantly during a worker's (refugee and non-refugee) early stages of life but later flattened out before declining. However, there were no statistically significant differences in the hourly wages between the two groups in the 90th quantile of the wage distribution.

The authors argue that gendered differences in hourly wages arose from differences in bargaining power between males and females. That is, employers capitalized on weak bargaining power among female workers. Since the authors omitted the strength of labor unions and

union membership, the claim of low bargaining power among females appears superficial and subjective. The wage gap between refugees and non-refugees is attributed to discrimination against refugees. Discrimination was driven by weak social networks among refugees in the median- and low-wage jobs.

Pinedo-Caro (2020) analyzes labor market outcomes among Syrian refugees in Turkey within the context of labor law and legislations. The analysis was based on the 2017 Household Survey of the Labor Force in Turkey. The inter-group comparison reveals long work hours among refugees relative to non-refugees. Wage-wise, refugee wages were less than half the wages received by Turkish counterparts. Within-group analysis reveals adult refugees (30-65-year-olds) and male refugees earning high average wages relative to young refugees (15-29-year-olds) and females, respectively. In the survey, wages among 68.7percent of female refugees and 76.8percent of male refugees were below the minimum wage. The author argues that entrenched job informality among refugees led to the observed wage wedge between refugees and non-refugees. Informality arose from non-compliance to work permit requirements.

Relatedly, Demirci & Kirdar (2023) utilize the 2018 Turkey Demographic and Health Survey. In the fixed effects linear probability model, the authors indicate that Syrian refugees (male and female) were significantly less likely to be in paid employment relative to Turkish nationals. The paid employment gap between refugees and natives declined when education, age, region of residence, and household composition were controlled for. The finding also reveal that refugees were more likely to be out of the labor force in comparison to native Turks. These findings were attributed to refugees being less educated and younger on average/ inexperienced which, in turn, disincentivized employers from hiring them. Moreover, the authors argue that refugees tended to reside in provinces within the southeastern and the southern part of Turkey. These regions had limited opportunities for paid employment to non-natives.

Olivieri et al (2021) compare labor market outcomes among Ecuador-born locals and refugees from Venezuela over the period from 2016 to 2019. The authors estimate the gap in employment level and wages between Venezuelan workers and Ecuadorian locals in modified Mincer equations. The modification arose from replacing years of experience with a worker's age, and gender, alongside two refugee-origin dummies—from Venezuela, or another country within Latin America. This was complemented with a consideration of two policies—giving Venezuelan workers legal work permits, and matching educational attainment with employment. In estimating the models, the authors controlled for canton-level fixed effects. The findings suggest that Venezuelan workers earned lower wages, and were more likely to work informally compared to Ecuadorian workers. Informal wages were significantly lower than formal wages. Informality declined in educational attainment whereas wages rose in educational attainment. The results further reveal that female refugees earned significantly lower hourly wages compared to male refugees. There were no significant differences in informal employment between male and female Venezuelan workers. These findings were attributed to occupational downgrading among refugees. The downgrading led to skills embodied by Venezuelan workers being deployed less productively. This is because refugees took up jobs to which they were

overqualified. Even then, fewer than 2.5 percent of Venezuelan refugees were hired in well-paying jobs within the public sector. This suggests that the availability of decent/ well-paying job opportunities was skewed.

Hallaq (2019) analyzes labor market outcomes between refugees and natives in West Bank and Gaza. The author employs the Oaxaca-Blinder decomposition on a dataset from 1999 to 2012. The findings indicate refugees earning significantly low wages relative to Israeli natives in West Bank. In Gaza, refugees earned significantly high wages relative to natives in Gaza. The author argues that harsher treatment of refugees in West Bank by the Israeli government depressed refugee wages. Since refugees in West Bank were vulnerable to absenteeism-induced replacement with non-refugee foreign workers, they accepted low wages. Refugee absenteeism from the workplace was driven by restricted refugee movement. Educated refugees in Gaza, however, could access Israeli labor market without restrictions. This subsequently raised wages for educated refugees relative to less-educated non-refugee foreign nationals.

Baum et al (2020) analyze the wage gap between refugees and Swedish nationals in routine versus non-routine occupations. The authors employ the Oaxaca-Blinder decomposition on a dataset from 2003 to 2013. The decomposition was preceded by coarsened exact matching and the correlated random effects estimation. The findings suggest that Swedish nationals earned significantly high wages relative to refugees in routine jobs. Native wages were 30 percent and 8 percent above refugee wages for male and female, respectively. This was attributed to differences in experience accumulated while on the job. In particular, a four-year experience gap was established in favor of Swedish nationals. In non-routine manual jobs, earnings among refugees exceeded those of comparable natives. This was true irrespective of the refugee entry cohort.

Arendt (2022) analyzes how labor market outcomes among refugees in Denmark under the train-first and the work-first policy. The analysis was based on a quasi-experiment, and employed the fixed effects OLS. The findings suggest that the work-first policy significantly raised hours worked and earnings made in the 9th-11th month relative to the train-first policy. Work-first policy also raised employment in the 11th-13th month after arrival in Denmark, and raised hourly wages among male refugees in the 15th month. It was also evident that male refugees gained an additional two work weeks in a year as a result of job-training under the work-first policy. Female refugees gained only a day in a year. The author argues that matching among unemployed refugees and employers for job-training was biased against females.

Alix-Garcia et al (2018) analyze economic activities and labor market shocks in 648 villages within Turkana County, Kenya. The authors utilize the 2005-2006 Kenya integrated Household Budget Survey and the 2015 Hunger Safety Net Program (HSNP) dataset. HSNP was collected from October 2012 to June 2013. The inverse hyperbolic sine function and linear probability model were employed. The findings suggest that the closer a village was to a Kakuma Refugee campsite, the greater the economic activities. Economic activities were proxied by night light intensity. Economic activities also rose significantly in refugee population. The authors argue that population influx was followed by aid inflow, and hence refugees served as a positive

market shock. The findings also suggest within-camp returns to education exceeding educational returns in local towns. Secondary education more than doubled the chances of a refugee being wage-employed relative to lower educational attainments. The seemingly advantageous position of refugees in the labor market arose from within-camp employment opportunities. Nevertheless, it was unclear what disincentivized locals from seeking employment within the camp. This is because the authors indicate a majority of locals believing that refugee camps had better employment opportunities.

Relatedly, Betts et al (2018) reveal an almost non-existent labor market in Kalobeyei Refugee Camp, Kenya. As a result, refugees relied only on 'incentive employment', and the exchange of in-kind food aid with locals for cash. Incentive employment refers to work done by refugees that is similar to official/ formal employment carried out by Kenyan nationals; however, the earnings made by a refugee are much lower in comparison to earnings made by a Kenyan national for the same work. Incentive employment is, however, not unique to Kalobeyei Camp. Omata (2021) analyzes refugees' employment in Kakuma Camp and Nairobi. The author reveals 'incentive wages' being significantly low in comparison to wages accrued to locals. Since incentive wages are quite low, it would be expected that refugees look out for better job opportunities. In practice, such endeavors may be infeasible. Bhagat (2020) analyzes the political economy of refugee employment in Nairobi. The author reveals mounting opposition directed at the formalization of refugee employment. Consequently, affected refugees were pushed towards informal employment.

A major setback in Bhagat (2020), Omata (2021), Alix-Garcia et al (2018), and Betts et al (2018) is that the datasets, upon which the authors base their analyses, do not systematically report outcomes for refugees and locals. This problem arises from national surveys that previously did not systematically include refugees (Pape et al, 2021). A recent survey—the COVID-19 Rapid Response Phone Surveys (RRPS)—systematically captures data on refugees and Kenyan nationals. RRPS is an empirical breakthrough in studying labor market outcomes among displaced persons in Kenya.

Vintar et al (2022) utilize the 2020-2022 RRPS to estimate labor market outcomes among Kenyan urban nationals and refugees during COVID-19 pandemic. The authors employ county-level fixed effects. The findings suggest that the rate of employment gap between nationals and urban refugees widened from wave 1 (May-June 2020) to wave 4 (January-March 2021). As the pandemic progressed, hours worked and household incomes by nationals increased by significantly large amounts relative to refugees. Thus, the differences in the hours worked and earnings made in the first four waves widened. The authors argue that nationals and urban refugees took up more jobs, although of lower quality, as a way of coping during the pandemic. Besides, the proportion of individuals working in multiple jobs doubled during the pandemic. Work restrictions targeting refugees inclined them towards services sector. However, nationals worked in any sector they desired.

The reviewed literature indicates three things. One, labor market outcomes among refugees differ from those among nationals due to institutional setting and politics within the host community, differences in levels of human capital, and the existing labor market policies. Two, labor market outcomes are not uniform among refugees due to differences in educational attainment, gender, duration of stay within the host community, residence, and age. Three, government interventions, such as issuance of legal work permits to refugees, and matching educational attainment with employment, improves labor market outcomes among refugees while simultaneously reducing the uptake of informal employment among foreign-born workers. However, there is scanty evidence on the extent to which different coping mechanisms in response to pandemic-induced negative shocks affect labor market outcomes among displaced persons. In particular, little is known on how coping mechanisms shaped labor market outcomes among refugees in Kenya during COVID-19 pandemic.

A closely related study is Vintar et al (2022) that utilized the first five waves of COVID-19 Rapid Response Phone Surveys in Kenya. The authors analyzed how refugees fared in terms of employment, work stoppage, and labor market earnings relative to urban nationals during the pandemic. This was realized by incorporating a term that captured the refugee factor. The authors did not consider the effect of various coping mechanisms other than working multiple jobs. Coping mechanisms include: reliance on domestic and overseas remittances; selling household assets; engaging in activities that generate additional income; borrowing or receiving assistance from family, friends, and neighbors; taking up an institutional loan; purchasing on credit; reducing expenditures on non-food items; drawing down savings; receiving advance payment from employer; delaying obligations to pay bills or debts; selling agricultural harvest in advance; and reducing expenditures on food (Barron et al, 2023). Coping mechanisms such as remittances could affect labor market outcomes, especially when recipients treat them as unemployment benefits. In computing hours worked, the authors assigned zero hours to unemployed refugees, and hence underestimated average hours worked [among the employed]. This paper builds on Vintar et al (2022) by considering coping mechanisms alongside narrowing down to labor market outcomes among employed refugees.

3. Methodology

This study's methodology is based on Vintar et al (2022), Arendt (2022), World Bank (2023b), and McKenzie & Yang (2022). Vintar et al (2022) analyzed differences in labor market outcomes between nationals and refugees. The authors employed static panel to control for geographical and wave fixed effects. Our departure from Vintar et al (2022) is in the incorporation of coping actions as well as the constant term, employment of one wave as reference for wave fixed effects, and the exclusion of the term for 'nationals'. This is because our focus is explicitly on refugees, and one term is omitted from the time (wave) dummies. Arendt (2022) controls for calendar effects, and geographical variations, in analyzing labor market outcomes under two policy environments, namely; train-first, and work-first. The author considers the pre-2016 period as control, and post-2016 when work-first policy was fully operational as treatment period.

We extend this trajectory by incorporating policies that affect labor market outcomes, such as government assistance. However, we do not control for economic improvement, as in Arendt (2022), due to data needs.

World Bank (2023b) indicates that the pandemic disrupted labor markets. It is natural that individuals and households adopted various coping strategies. These strategies could potentially have affected labor market outcomes. Lastly, McKenzie & Yang (2022) discuss the estimation of refugee labor market outcomes, conditional on plausible exogeneity. The authors indicate that static panel estimation yields consistent results when plausible exogeneity assumption is not invalidated. This is also true for shift-share analysis or the difference-in-difference (D-i-D) estimator (McKenzie & Yang, 2022). Based on the aforementioned, we estimate a static panel model given by:

$$V_{k,t} = \alpha + \sum_{j=1}^b \theta_j t + \beta COV_{k,r,t} + \gamma Z_{k,r,t} + \varepsilon_{k,t}$$

Where V captures labor market outcome of interest for individual k in wave t . COV is a dummy variable that is assigned 1 for an individual whose household adopted coping strategy of type- r , and 0 otherwise. These coping strategies are either sustainable or unsustainable (Barron et al, 2023), as well as policy-based. Policy-based interventions include remittances and assistance from the government, non-governmental organizations, and faith-based organizations. Z is a vector of other individual attributes such as age, educational attainment, and gender. The error term ε is assumed to be white noise. α , β , θ , and γ are regression parameters. These analyses are restricted to 18-64-year-old refugees.

Static panel is chosen over dynamic panel for efficiency reasons since our dataset has large cross-sections, and small time periods (i.e., $T < N$), and T is smaller than 20 (i.e., $T = 8 < 20$). In the static panel model, a choice is made between random effects and fixed effects model based on the Hausman test (Bell et al, 2019). We conduct robustness tests using staggered difference-in-difference estimator (Callaway & Sant'Anna, 2021). The assumption is that once a household adopts a given coping action, it remains an adopter.

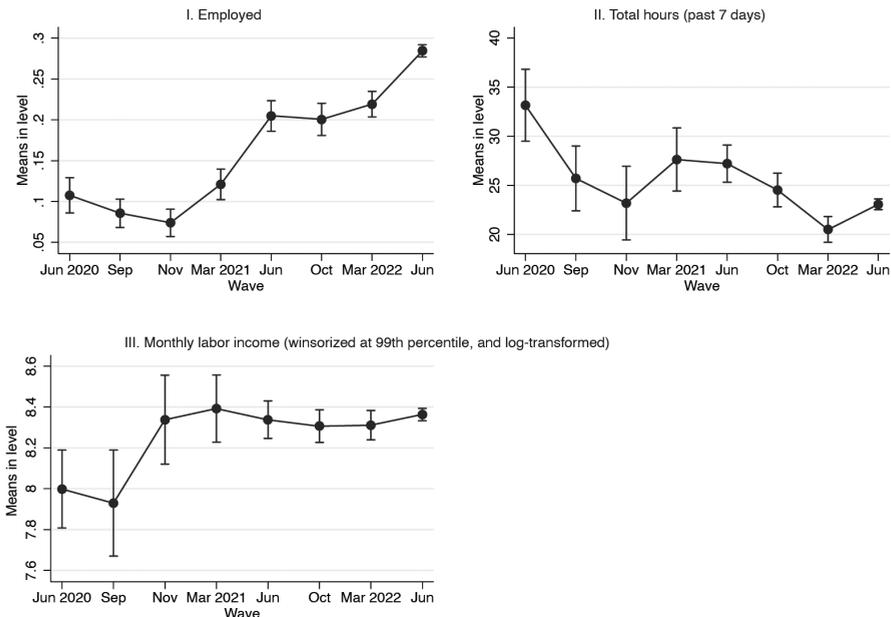
We utilize eight waves of the COVID-19 Rapid Response Phone Surveys among Refugees in Kenya dataset. These surveys were jointly conducted by the United Nations High Commission for Refugees, and the World Bank from May 2020 to June 2022. Collected data included background of the household, employment, food security, subjective welfare, and knowledge about COVID. Data on employment was captured across all waves as well as various coping actions that were adopted. A respondent's educational attainment was captured in waves 1 and 2. Information on educational attainment of other household members was captured in waves 3-5. A key development was that monitoring and tracking improved over time. This then raised quality of the data as well as increased the response rate (Vintar et al, 2022).

4. Empirical Findings

4.1 Demographics

We analyze the evolution of employment rate, hours worked, and labor earnings made during the pandemic. We control for an individual's gender, educational attainment, and age and its square, alongside gender and age of the household head, and household size. Households having fifteen or more individuals are assigned fifteen members. This is because these households had household size captured as fifteen or more. Incomes were first winsorized at 99th percentile, and log-transformed. This contrasts Vintar et al (2022) that considered household labor income per capita. The authors transformed the income using inverse hyperbolic sine transformation, and winsorized at 99th percentile. Thereafter, the authors controlled for age, gender, and educational attainment of the household head, and incorporated county fixed effects. We report margins plot after OLS estimation in Figure 3.

Figure 2: Evolution of Labor Market Outcomes among Refugees in Kenya during COVID

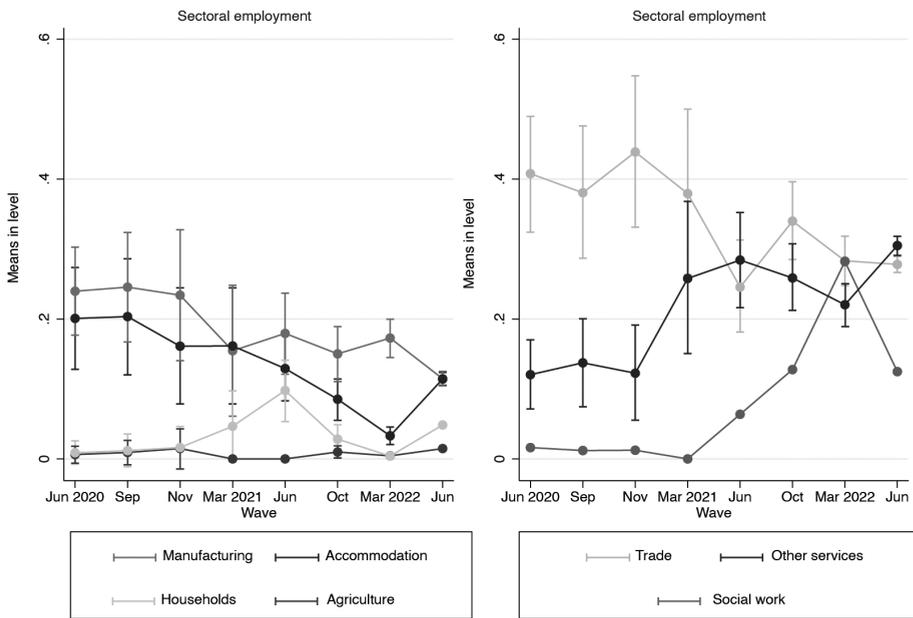


Note: The figures capture the estimated mean for refugees.

At the onset of the pandemic (May-June 2020), about one in every ten refugees was employed. This employment rate declined through waves 2 (July-September 2020) and 3 (October-November 2020) before recovering slightly in wave 4 (January-March 2021), and subsequently

rising over waves 5 (April-June 2021) to 8 (June 2022). Towards the end of the eighth wave, about 30percent of refugees were in employment. As employment rate declined across waves 1 to 3, total hours worked declined. In wave 4, hours worked rose in response to a recovery in employment rate, but declined throughout waves 5 to 7 before recovering slightly in wave 8. Hours worked at the end of the pandemic were much lower in comparison to the onset. Labor incomes declined in the first two waves but recovered in wave 3, peaked in wave 4 but slightly declined in waves 5 and 6 before rising slightly in waves 7 and 8. Incomes in waves 3 to 8 were much higher relative to the levels in waves 1 and 2.

Figure 3: Sectoral Employment of Refugees during COVID



Note: Education, human health, and social work services are captured under social work. Accommodation includes food services. Trade captures wholesale and retail services. Households refer to households as employers. Controls used are: an individual’s gender, educational attainment, and age and its square, alongside gender and age of the household head, and household size.

The initial decline in employment rate among refugees in waves 1 to 3 was driven by nationwide lockdowns that severely restricted labor market access (Vintar et al, 2022). Despite employment of refugees rising in subsequent waves, it remained low. This is consistent with Vintar et al (2022) that indicate one-third of refugees being in employment. Low employment rate among refugees could be driven by workforce diversification efforts that do not consider displaced persons (Lee et al, 2020). Specifically, Kenya rolled out ‘Kazi Mtaani’, a casual job intervention program targeting unemployed young people during the pandemic (Onsomu et al, 2023; Madsen,

2024). The program was nevertheless designed for Kenyan nationals, and not refugees. The decline in hours worked across waves 1 to 3 is attributed to only a small share of refugees being in employment. The slight recovery in hours worked in wave 4 is attributed to labor markets being partially opened up as a result of some of lockdown restrictions being lifted. This enabled refugees to take up jobs, especially within the informal sector (Vintar et al, 2022). Since job creation was not large enough after wave 4, an increase in the employment rate meant that employed refugees worked fewer hours. Hence, total hours worked declined across waves 5 to 7. In wave 7, hours worked were lower than in wave 3 (period prior to the first recovery). This prompted a remarkable expansion in job creation leading to a rise in both employment rate, and hours worked. Lastly, rising labor incomes could be attributed to refugees working multiple jobs as well as an increase in employment rate (Vintar et al, 2022).

In terms of sectoral composition of employment, the services sector absorbed majority of employed refugees. The services sector accounted for nine in every ten refugee jobs. In Figure 4, we employ the same set of controls as in Figure 3, and employment multinomial logit. This allows us to analyze the probability of an employed refugee being in one of the seven sectors considered. Employment within agriculture sector stagnated throughout the pandemic, and was almost negligible. Manufacturing employment share declined generally.

A summary of variables of interest is captured in Table 1. We restrict analyses to individuals of ages eighteen to sixty-four years old, and disaggregate the analyses based on gender of the household head. Approximately 40percent of the respondents in male-headed households were female. This compares with 62percent in female-headed households. Female household heads were slightly older relative to male household heads although refugees in female-headed households were just as old as refugees in male-headed households, on average. About 26percent of refugees in male-headed households were either in wage employment, employed in agriculture, or working for households as employers. This contrasts with 19percent among female-headed households. Refugees in female-headed households worked about three and a half fewer hours, and earned less in comparison to those in male-headed households.

In terms of educational attainment, one in every four refugees had no formal education. Among female-headed households, 30percent of refugees had no formal education. This estimate was high relative to 21percent reported in male-headed households. Refugees in male-headed households were twice likely to have mid-level college/ university education as those in female-headed households. However, only 5.5percent of refugees had mid-level college/ university education.

We then look at coping actions adopted by refugees during the pandemic. Female-headed households were likely to have received remittances compared to male-headed households (30percent versus 21percent). About 13percent and 14percent of female-headed and male-headed households, respectively, were supported by either the government, non-governmental organizations (NGOs), or faith-based organizations (FBOs). A high proportion of male-headed households adopted coping actions that were either sustainable or unsustainable in comparison to female-headed households.

Table 1: Demographics

Household head	Male (N = 15566)	Female (N = 14106)	Total (N = 29672)
Age of the respondent in years			
Mean (SD)	30.94 (10.92)	30.87 (12.00)	30.91 (11.45)
Min, Max	18.0, 64.0	18.0, 64.0	18.0, 64.0
Household size			
Mean (SD)	5.85 (3.42)	6.52 (3.56)	6.17 (3.50)
Min, Max	1.0, 15.0	1.0, 15.0	1.0, 15.0
Income			
Mean (SD)	5307.88 (4179.15)	5218.40 (3691.04)	5271.62 (3988.38)
Min, Max	35.0, 25000.0	35.0, 25000.0	35.0, 25000.0
Ln monthly labor income			
Mean (SD)	8.34 (0.78)	8.34 (0.74)	8.34 (0.76)
Min, Max	0.0, 11.5	1.4, 11.5	0.0, 11.5
Total hours worked			
Mean (SD)	24.84 (24.96)	21.34 (23.43)	23.38 (24.39)
Min, Max	0.0, 156.0	0.0, 144.0	0.0, 156.0
Age of the household head			
Mean (SD)	38.17 (12.61)	39.43 (12.22)	38.78 (12.44)
Min, Max	18.0, 96.0	18.0, 96.0	18.0, 96.0
Wage employed or in agriculture or household enterprise			
No	11549 (74.3)	11479 (81.4)	23064 (77.7)
Yes	3990 (25.7)	2622 (18.6)	6622 (22.3)
Educational attainment			
No formal	3161 (21.3)	4033 (29.6)	7195 (25.3)
Pre-primary, primary, and post-primary vocational	5392 (36.4)	4777 (35.1)	10182 (35.8)
Secondary	5051 (34.1)	4178 (30.7)	9259 (32.5)
College and university	1082 (7.3)	471 (3.5)	1555 (5.5)
Madrassa/ Duksi	122 (0.8)	155 (1.1)	277 (1.0)
Gender of the respondent			
Male	9374 (60.5)	5389 (38.4)	14779 (50.0)
Female	6118 (39.5)	8642 (61.6)	14790 (50.0)
Sector of the enterprise			
Agriculture	47 (1.0)	57 (1.9)	104 (1.4)
Manufacturing	724 (16.2)	246 (8.2)	976 (13.1)
Households as employers	115 (2.6)	207 (6.9)	322 (4.3)
Wholesale and retail	1246 (27.8)	905 (30.3)	2151 (28.8)

Household head	Male (N = 15566)	Female (N = 14106)	Total (N = 29672)
Education, health, and social work	552 (12.3)	433 (14.5)	985 (13.2)
Accommodation and food services	282 (6.3)	524 (17.6)	806 (10.8)
Other services	1511 (33.8)	610 (20.5)	2130 (28.5)
Received remittance within or outside Kenya			
No	9232 (79.4)	7937 (70.1)	17205 (74.9)
Yes	2393 (20.6)	3383 (29.9)	5776 (25.1)
Assistance from NGO, FBO, and Govt			
Otherwise	13452 (86.4)	12349 (87.5)	25839 (86.9)
Assistance from NGO, FBO, and Govt	2114 (13.6)	1757 (12.5)	3879 (13.1)
Sustainable coping actions			
No	10219 (65.6)	10244 (72.6)	20492 (69.0)
Yes	5347 (34.4)	3862 (27.4)	9226 (31.0)
Unsustainable coping actions			
No	11619 (74.6)	11375 (80.6)	23026 (77.5)
Yes	3947 (25.4)	2731 (19.4)	6692 (22.5)

Parentheses indicate percentage unless otherwise stated; in that case, parentheses capture standard deviation (SD).

4.2 Model Estimation

In Table 2, survey wave was incorporated to capture the evolution of labor market outcomes during the pandemic. For models captured in columns (1) and (2), the Hausman test suggested explanatory variables were related to the error term. Hence, fixed effects estimator was employed. In column (5), the Hausman test suggested that explanatory variables were unrelated to the error term. As a result, random effects estimator was employed. In columns (3), (4), and (6), the Hausman matrix was not positive semi-definite. However, estimates from the fixed effects model suggested that panel-level effects were present. Accordingly, pooled OLS estimation was employed. We clustered standard errors at the strata level. These strata were seven—Kakuma, Kalobeyei, Dadaab, Shona stateless, and urban refugees alongside refugees drawn from two other samples. The two samples were: Kenya National Bureau of Statistics, and Random Digit Dialing.

Findings suggest that employment rate among refugees in waves 2, 3, and 4 was not different to the level reported in wave 1. In waves 5-8, employment rate rose relative to wave 1. In wave 5, refugees were 11percent more likely to be in employment compared to wave 1. The proportion of employed refugees rose further through subsequent waves. Towards the end of wave 8, refugees' employment was about 26percent higher compared to the level in wave 1.

Hours worked in a week differed across the survey waves. In waves 2-8, refugees worked between six to eleven hours a week fewer compared to wave 1. When coping actions are controlled for, hours worked differed from the first four waves in waves 6 and 7.

Average earnings were comparably similar in waves 1-3 but rose significantly in waves 4-8. These earnings were 24-35percent higher in waves 4-8 compared to wave 1. When controlled for coping actions, there were no significant differences in labor earnings across the waves.

Table 2: Main results

VARIABLES	(1)	(2)	(3)	(4)	(5)	(6)
	s1	s2	pooled	pooled	re	pooled
Wave:	employed	employed	total_hours	total_hours	larnings	larnings
2	0.0196 (0.0156)		-7.102** (2.336)		-0.0843 (0.121)	
3	-0.00725 (0.0166)		-9.907*** (0.533)		0.238* (0.129)	
4	0.0287* (0.0169)		-6.400** (2.416)		0.297** (0.116)	
5	0.112*** (0.0162)	0.0982*** (0.0186)	-6.336** (1.952)	-0.199 (1.593)	0.256** (0.101)	-0.0269 (0.128)
6	0.170*** (0.0179)	0.169*** (0.0287)	-8.583** (2.471)	-3.467** (1.223)	0.249** (0.104)	-0.0325 (0.139)
7	0.195*** (0.0174)	0.177*** (0.0211)	-11.31*** (2.462)	-6.041*** (0.862)	0.211** (0.101)	-0.00311 (0.141)
8	0.257*** (0.0142)	0.290*** (0.0212)	-7.944** (2.299)	-1.141 (3.729)	0.293*** (0.0934)	-0.141 (0.108)
Age	0.0532*** (0.0147)	0.0967*** (0.0235)	2.879*** (0.206)	2.950*** (0.246)	0.0137 (0.0151)	0.00449 (0.00844)
Age sq.	-0.000665*** (0.000196)	-0.00127*** (0.000312)	-0.0330*** (0.00378)	-0.0339*** (0.00408)	-0.000160 (0.000196)	-4.03e-05 (0.000102)
Gender	-0.0124 (0.160)	0.0659 (0.205)	-11.82*** (1.329)	-14.10*** (0.477)	-0.308* (0.180)	-0.423* (0.186)
Education:						
Primary	0.0737*** (0.0233)	0.0679** (0.0334)	4.462** (1.223)	3.498** (1.335)	0.0592 (0.0802)	0.0972 (0.0725)
Secondary	0.0882*** (0.0247)	0.0680* (0.0357)	2.343 (2.071)	0.387 (2.565)	-0.00537 (0.0818)	0.0182 (0.0940)
College	0.116***	0.0977*	2.983*	2.328	0.212**	0.229***

VARIABLES	(1)	(2)	(3)	(4)	(5)	(6)
	s1	s2	pooled	pooled	re	pooled
	(0.0362)	(0.0533)	(1.384)	(2.831)	(0.106)	(0.0573)
Other	-0.0383	0.222*	-4.905	-2.784	0.315	0.156
	(0.0647)	(0.118)	(4.934)	(6.395)	(0.294)	(0.0942)
Gender*primary	-0.0559	-0.0562	-2.411	0.641	-0.0133	0.211
	(0.0385)	(0.0549)	(1.923)	(2.231)	(0.213)	(0.221)
Gender*secondary	-0.0605	-0.0705	0.178	4.392	0.339	0.466
	(0.0447)	(0.0635)	(1.188)	(2.685)	(0.228)	(0.260)
Gender*college	-0.104	-0.0187	1.622	4.718	0.548	0.886**
	(0.0826)	(0.129)	(2.425)	(3.391)	(0.346)	(0.313)
Gender*other	-0.0250	-0.292	-3.200	-3.995	-0.472	0.289
	(0.138)	(0.199)	(6.890)	(8.309)	(0.646)	(0.264)
HH gender	0.0313	0.0663	0.471	-0.609	0.142	0.0470
	(0.0428)	(0.0670)	(3.258)	(3.142)	(0.161)	(0.157)
Gender*HH gender	-0.0356	-0.0459	5.456*	7.609**	0.0546	0.170
	(0.0490)	(0.0744)	(2.370)	(2.827)	(0.233)	(0.289)
Primary*HH gender	-0.0407	-0.0777	-4.029	-5.100	-0.117	-0.0758
	(0.0425)	(0.0603)	(2.541)	(2.781)	(0.180)	(0.149)
Secondary*HH gender	-0.0380	-0.0519	-4.888	-5.070	-0.230	-0.0832
	(0.0436)	(0.0618)	(3.458)	(3.577)	(0.178)	(0.254)
College*HH gender	0.0443	0.0618	-0.397	-2.358	-0.133	-0.0169
	(0.0703)	(0.0974)	(4.091)	(3.926)	(0.246)	(0.308)
Other*HH gender	0.0298	-0.0945	31.52**	29.57**	0.436	0.764
	(0.131)	(0.207)	(10.18)	(11.34)	(0.578)	(0.424)
Gender*primary*HH gender	0.0439	0.0319	7.396*	3.896	0.0611	-0.221
	(0.0549)	(0.0790)	(3.159)	(4.557)	(0.281)	(0.301)
Gender*secondary*HH gender	0.0494	0.0663	6.296	3.328	0.0684	-0.142
	(0.0612)	(0.0877)	(5.071)	(5.485)	(0.295)	(0.395)
Gender*college*HH gender	0.0108	-0.0882	-0.540	-0.513	-0.382	-0.869
	(0.112)	(0.166)	(3.972)	(3.782)	(0.443)	(0.598)
Gender*other*HH gender	-0.00823	0.135	-6.571	0.0631		

VARIABLES	(1)	(2)	(3)	(4)	(5)	(6)
	s1	s2	pooled	pooled	re	pooled
	(0.184)	(0.282)	(12.83)	(11.60)		
Household size	0.0245*** (0.00672)	0.0160 (0.0102)	-2.300*** (0.282)	-2.381*** (0.165)	-0.0738*** (0.0222)	-0.0596** (0.0226)
Size sq.	-0.00118*** (0.000445)	-0.000564 (0.000668)	0.0770** (0.0277)	0.0795** (0.0241)	0.00333* (0.00172)	0.00282 (0.00166)
HH gender*size	-0.00426 (0.00334)	-0.00819 (0.00529)	-0.175 (0.216)	-0.0192 (0.198)	0.00407 (0.0134)	0.00209 (0.00883)
HH age	0.00493 (0.00350)	-0.000908 (0.00570)	-0.929*** (0.165)	-0.848*** (0.154)	-0.00880 (0.0111)	0.00133 (0.00560)
HH age sq.	-6.58e-05 (4.37e-05)	-1.24e-05 (7.20e-05)	0.00969*** (0.00153)	0.00874*** (0.00171)	0.000124 (0.000126)	-9.11e-06 (6.82e-05)
Remittance		0.00475 (0.0286)		1.489 (1.648)		0.241*** (0.0603)
HH gender*remit- tance		-0.0301 (0.0386)		0.0289 (1.328)		0.133 (0.0947)
Sustainable actions		0.0272 (0.0293)		1.073 (3.431)		0.239* (0.103)
HH gender* sustainable		0.0584 (0.0390)		-3.889 (2.760)		-0.178 (0.121)
Remittance*sus- tainable		-0.0425 (0.0655)		-14.17*** (1.939)		-0.374 (0.212)
HH gender*re- mittance*sustai- nable		-0.0994 (0.0880)		17.79*** (2.978)		0.299 (0.179)
Unsustainable actions		-0.0255 (0.0661)		-0.920 (2.585)		0.0551 (0.125)
HH gender*un- sustainable		0.0552 (0.0988)		0.147 (6.410)		-0.250 (0.258)
Remittance*un- sustainable		0.830* (0.502)		3.374 (17.58)		-0.205 (0.168)

	(1)	(2)	(3)	(4)	(5)	(6)
VARIABLES	s1	s2	pooled	pooled	re	pooled
HH gender*remittance*unsustainable		-0.640		-15.01		-0.373
		(0.540)		(15.05)		(0.242)
Sustainable*unsustainable		0.0269		2.914		-0.660***
		(0.0719)		(1.805)		(0.172)
HH gender*sustainable*unsustainable		-0.104		4.373		0.681
		(0.107)		(7.023)		(0.378)
Remittance*sustainable*unsustainable		-0.762		5.713		0.738**
		(0.508)		(17.63)		(0.301)
HH gender*remittance*sustainable*unsustainable		0.703		4.920		-0.366
		(0.549)		(17.70)		(0.262)
Constant	-1.037***	-1.621***	10.94	2.581	8.138***	8.414***
	(0.263)	(0.413)	(6.283)	(4.713)	(0.303)	(0.159)
Observations	13,257	8,408	3,890	3,042	1,888	1,490
R-squared	0.110	0.113	0.203	0.213		0.095
Number of IDs	5,560	4,926			1,292	

Parentheses capture standard errors.

***, **, and * indicate significance at 1, 5, and 10percent levels, respectively.

Gender is assigned 1 for female, and 0 otherwise. Individuals without formal education form the reference group for educational attainment. Other educational attainment refers to Duksi/ madrassa. Remittances equal 1 for domestic and overseas remittances, and 0 otherwise. Coping actions are categorized into sustainable or unsustainable following Barron et al (2023). Sustainable coping strategies involve asset sale, engaging in additional income generating activities, assistance from close ties (family, friends, and neighbors), borrowing from close ties, taking up an institutional loan, credit purchase, reducing nonfood consumption spending, relying on savings, and advancing payment from employer. Unsustainable coping strategies include delaying payment obligations, advance harvest sale, and reducing food consumption spending.

Our second objective entails the incorporation of gender, age, and educational attainment into the model. Older refugees were likelier to be employed, and worked more hours in a week compared to younger refugees. Employment rate and hours worked did not rise indefinitely. Employment rate declined after 38-40years whereas hours worked declined after 43-44years. Age insignificantly affected labor incomes. Females were just likely to be employed as males. However, females worked 12-14hours in a week fewer compared to males. Compared to refugees without formal education, refugees with primary school, secondary school, or college/ university education were 7percent, 9percent, and 12percent, respectively, more likely to be employed. Hours worked were much higher among refugees with primary school education compared to

those with no formal training. There were no significant differences in hours worked among refugees without formal training, and those with either secondary school or college/ university education. Refugees with primary or secondary school education earned just as much as those without formal training. Labor earnings among refugees with college/ university education were about 24percent higher relative to earnings among refugees without formal education. This estimate rose to 26percent when controlled for coping actions.

We then interact gender and educational attainment. For the same level of education, there are no significant differences in employment rate, hours worked, or income between male and female refugees. When controlled for coping actions, females with college/ university education earned about 143percent more compared to males with the same level of education.

Our final objective focuses on coping actions/ interventions. These coping actions fall under two broad categories; endogenous (adopted by refugee households), and exogenous (without the input of refugee households). Endogenous interventions were either unsustainable or sustainable coping strategies (Barron et al, 2023). Exogenous interventions involved remittances and assistance from the government, non-governmental organizations, and faith-based organizations.

The findings suggest that refugees from households that received remittances were just as likely to be employed, and worked the same number of hours, as refugees from households that did not receive remittances. However, recipients of remittance earned 27percent more compared to non-recipients. Sustainable or unsustainable coping actions insignificantly affected employment rate, hours worked, and labor income.

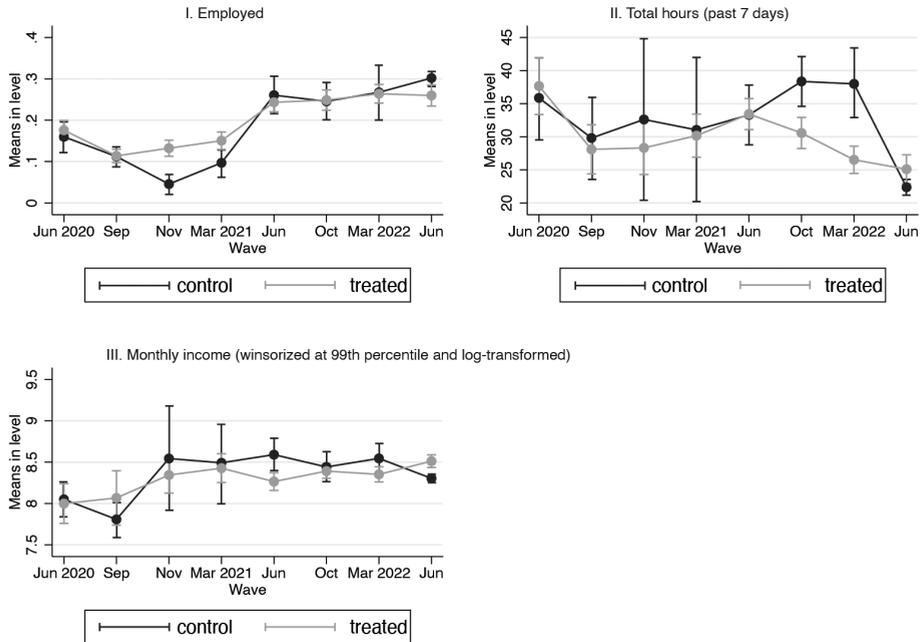
Interaction effects suggested that refugees from households that received remittance, and adopted sustainable coping actions worked 14hours a week fewer in comparison to adopters of sustainable coping actions but nonrecipients of remittance or remittance recipients but non-adopters of sustainable coping actions. Adopters of both sustainable and unsustainable coping actions earned about 48percent less compared to non-adopters.

4.2.1 Robustness Check

In checking the robustness of the results, we employ staggered difference-in-difference estimator (Callaway & Sant'Anna, 2021). Households adopted coping actions at different times covered in the survey. Besides, not all households adopted coping actions. We assign individuals to the treated group if their respective households adopted any coping action (i.e., either received remittances, assistance from the government/ non-governmental organizations/ faith-based organizations, or fell back on sustainable/ unsustainable coping actions); otherwise, the individual was assigned to the control group. For the baseline, we regress each of the three labor market outcomes against the treatment, wave, and interaction between treatment and wave. We then compute margins, and visualize the output in Figure 4. Adopters of coping actions were

likelier to be employed in waves 3 and 4 compared to non-adopters. In the other waves, adopters were just as likely to be employed as non-adopters. In general, adopters worked fewer hours, and had lower labor incomes, compared to non-adopters.

Figure 4: Baseline D-i-D Regression



Having established that adopters of any coping actions were less likely to be in paid employment, worked fewer hours, and earned less compared to non-adopters, we incorporate the full set of controls employed in Table 2. In the staggered D-i-D, standard errors are clustered at the individual level. Coping actions are controlled for in even columns in Table 3. Without controlling for specific coping actions, adopters were about 8percent and 13percent likelier to be employed compared to non-adopters in waves 3 and 4. There were no significant differences in hours worked between adopters and non-adopters across the waves.

Table 3: Staggered D-i-D results

	(1)	(2)	(3)	(4)	(5)	(6)
VARIABLES	employed	employed	total_hours	total_hours	lnearnings	lnearnings
Treated	-0.0222	0.142***	4.141	-25.13***	0.470*	-0.627
	(0.0259)	(0.0515)	(5.257)	(9.306)	(0.278)	(0.661)
Treated*wave 2	0.00857		2.795		-0.185	
	(0.0325)		(7.202)		(0.509)	

VARIABLES	(1) employed	(2) employed	(3) total_hours	(4) total_hours	(5) lnearnings	(6) lnearnings
Treated*wave 3	0.0833** (0.0366)		-17.92* (10.62)		-0.554 (0.403)	
Treated*wave 4	0.131*** (0.0387)		-13.83 (9.272)		-0.889 (0.726)	
Treated*wave 5	0.0208 (0.0381)	-0.146*** (0.0512)	-0.968 (6.798)	11.30 (10.000)	-0.462 (0.338)	0.683 (0.667)
Treated*wave 6	0.00935 (0.0374)	-0.153** (0.0615)	-8.150 (6.367)	5.356 (9.987)	-0.397 (0.306)	0.733 (0.705)
Treated*wave 7	0.0245 (0.0445)	-0.177*** (0.0550)	-12.01* (6.991)	2.487 (9.925)	-0.517* (0.302)	0.619 (0.657)
Treated*wave 8	-0.00754 (0.0319)	-0.207*** (0.0575)	1.110 (6.155)	9.235 (10.64)	-0.323 (0.313)	0.708 (0.640)
Age	0.0788*** (0.0175)	0.129*** (0.0304)	-5.597** (2.576)	-5.507* (2.950)	0.0727 (0.106)	0.0331 (0.108)
Age sq.	-0.000973*** (0.000229)	-0.00170*** (0.000412)	0.0767** (0.0352)	0.0621 (0.0417)	-0.00131 (0.00139)	-0.000990 (0.00146)
Gender	0.0753 (0.121)	0.0752 (0.133)	-31.09** (13.60)	-36.89** (15.24)	-0.907* (0.535)	-0.473 (0.714)
Primary	0.0907*** (0.0280)	0.0577 (0.0394)	5.728** (2.724)	3.930 (3.269)	0.161 (0.126)	0.118 (0.160)
Secondary	0.0986*** (0.0298)	0.0299 (0.0407)	2.545 (2.884)	-1.815 (3.745)	0.122 (0.118)	-0.0178 (0.150)
College	0.0954** (0.0448)	0.0435 (0.0616)	-0.646 (3.954)	2.735 (5.374)	0.287* (0.163)	0.131 (0.206)
Other	-0.0757 (0.0687)	0.0865 (0.149)	-9.817 (10.86)	-5.375 (13.74)	0.932** (0.401)	0.615** (0.264)
Gender*primary	-0.0451 (0.0375)	-0.00935 (0.0514)	2.122 (6.742)	4.727 (7.551)	0.282 (0.319)	0.0117 (0.434)
Gender*secondary	-0.0499 (0.0439)	0.000537 (0.0565)	2.988 (7.894)	8.647 (9.513)	0.344 (0.240)	0.347 (0.340)
Gender*college	-0.135 (0.0845)	-0.0680 (0.123)	-1.985 (15.31)	-2.628 (16.95)	0.0212 (0.441)	-0.0829 (0.508)
Gender*other	-0.0107 (0.0837)	-0.147 (0.161)	10.99 (23.16)	-27.13*** (9.552)	-0.392 (0.639)	
HH gender	0.00896 (0.0431)	0.0113 (0.0652)	11.12 (8.211)	13.62 (9.447)	-0.174 (0.362)	-0.469 (0.418)

VARIABLES	(1) employed	(2) employed	(3) total_hours	(4) total_hours	(5) lnearnings	(6) lnearnings
Gender*HH gender	0.00630 (0.0486)	0.0282 (0.0703)	-1.204 (10.05)	-5.078 (11.73)	0.702* (0.417)	0.891* (0.462)
Primary*HH gender	-0.0136 (0.0466)	-0.0143 (0.0629)	-12.99 (8.876)	-22.90** (10.07)	-0.471 (0.441)	0.461 (0.527)
Secondary*HH gender	-0.0208 (0.0461)	0.0115 (0.0609)	-7.316 (8.719)	-10.57 (10.95)	-0.264 (0.338)	-0.0980 (0.396)
College*HH gender	0.0573 (0.0694)	0.0743 (0.0885)	-11.60 (8.675)	-17.67* (10.67)	-0.0215 (0.385)	0.512 (0.439)
Other*HH gender	0.143 (0.152)	0.122 (0.217)	12.90 (24.81)	34.95** (15.46)	-0.668 (0.451)	-0.180 (0.479)
Gender*prima- ry*HH gender	-0.0120 (0.0554)	-0.0655 (0.0759)	1.849 (11.04)	8.522 (12.81)	-0.261 (0.550)	-0.939 (0.696)
Gender*seconda- ry*HH gender	0.000598 (0.0597)	-0.0279 (0.0794)	-3.748 (12.00)	0.261 (14.49)	-0.211 (0.423)	-0.423 (0.545)
Gender*col- lege*HH gender	-0.0537 (0.111)	-0.0607 (0.156)	5.169 (16.17)	-2.889 (17.77)	-0.394 (0.474)	-0.640 (0.620)
Gender*other*HH gender	-0.0811 (0.165)	-0.0244 (0.244)				
Household size	0.0240*** (0.00695)	0.0116 (0.00973)	1.911* (1.062)	2.509* (1.472)	-0.168*** (0.0561)	-0.147* (0.0860)
Size sq.	-0.00119*** (0.000427)	-0.000414 (0.000587)	-0.105 (0.0740)	-0.142 (0.104)	0.0129*** (0.00423)	0.0105 (0.00712)
HH gender*size	-0.00500 (0.00322)	-0.00979** (0.00489)	-0.861 (0.576)	-0.505 (0.815)	0.0153 (0.0295)	0.00433 (0.0458)
HH age	0.000213 (0.00307)	-0.00842 (0.00524)	0.794 (0.710)	-0.680 (0.818)	-0.0571 (0.0520)	-0.0653 (0.0412)
HH age sq.	-3.74e-06 (3.86e-05)	9.60e-05 (6.65e-05)	-0.00830 (0.00834)	0.00795 (0.00960)	0.000810 (0.000675)	0.00110** (0.000532)
Remittance		0.0211 (0.0527)		20.36*** (5.998)		0.101 (0.217)

VARIABLES	(1) employed	(2) employed	(3) total_hours	(4) total_hours	(5) larnings	(6) larnings
HH gender*remit- tance		0.00537 (0.0383)		0.244 (5.689)		0.0859 (0.212)
Sustainable actions		-0.00987 (0.0446)		16.47*** (5.497)		0.264 (0.185)
HH gender* sustainable		0.0413 (0.0412)		-2.865 (5.103)		-0.381* (0.203)
Remittance*sus- tainable		-0.0401 (0.0854)		-31.93*** (10.57)		-0.456 (0.310)
HH gender*remit- tance*sustainable		-0.146 (0.0921)		17.14 (12.73)		0.839* (0.460)
Unsustainable actions		-0.0115 (0.0778)		19.70** (7.884)		0.363 (0.287)
HH gender*unsus- tainable		-0.00945 (0.0960)		-4.232 (12.59)		-0.0464 (0.432)
Remittance*un- sustainable		0.893*** (0.0988)		-17.41 (19.33)		-0.165 (0.697)
HH gender*remit- tance*unsustai- nable		-0.659*** (0.151)		-10.96 (13.06)		-0.875** (0.431)
Sustainable*un- sustainable		0.0199 (0.0827)		-18.79** (8.478)		-0.952*** (0.306)
HH gender*sustai- nable*unsustai- nable		-0.0240 (0.106)		9.250 (13.29)		0.405 (0.447)
Remittance*sus- tainable*unsus- tainable		-0.833*** (0.125)		28.62* (17.04)		0.939 (0.655)
HH gender*remit- tance*sustaina- ble*unsustainable		0.738***				

	(1)	(2)	(3)	(4)	(5)	(6)
VARIABLES	employed	employed	total_hours	total_hours	larnings	larnings
		(0.178)				
Constant	-1.350*** (0.321)	-1.815*** (0.539)	116.1** (51.27)	164.6*** (56.26)	8.801*** (1.911)	9.719*** (2.100)
Observations	11,787	6,162	2,021	1,148	1,020	641
R-squared	0.579	0.658	0.559	0.618	0.582	0.636

Robust standard errors in parentheses

*** p<0.01, ** p<0.05, * p<0.1

Gender is assigned 1 for female, and 0 otherwise. Individuals without formal education form the reference group for educational attainment. Other educational attainment refers to Duksi/ madrassa. Remittances equal 1 for domestic and overseas remittances, and 0 otherwise. Coping actions are categorized into sustainable or unsustainable following Barron et al (2023). Sustainable coping strategies involve asset sale, engaging in additional income generating activities, assistance from close ties (family, friends, and neighbors), borrowing from close ties, taking up an institutional loan, credit purchase, reducing nonfood consumption spending, relying on savings, and advancing payment from employer. Unsustainable coping strategies include delaying payment obligations, advance harvest sale, and reducing food consumption spending.

When controlled for specific coping actions, adopters were about 15-21percent less likely to be employed in waves 5-8 in comparison to non-adopters. There were significant differences in hours worked, and labor income, between adopters and non-adopters. In terms of the other control variables, coefficients have the same sign as corresponding estimates in Table 2. However, there are slight differences in magnitudes reported in Table 2 and Table 3. This suggests that the results are robust.

4.2.2 Discussion of Results

We analyzed labor market outcomes among displaced persons by narrowing down on refugees in Kenya. These outcomes were the likelihood of being employed, hours worked, and labor income. The analyses involved the evolution of labor market outcomes across eight waves of COVID-19 pandemic. We controlled for an individual's gender, educational attainment, and age and its square, alongside gender and age of the household head, and household size. In the regression analysis, we estimated static panel model with and without coping actions/ interventions. Coping actions included receiving remittances, assistance from the government/ non-governmental organizations/ faith-based organizations, and sustainable or unsustainable coping actions. Robustness was analyzed in a staggered difference-in-difference model. Individuals were assigned to the treated group if their households adopted any coping action, and to the control group if otherwise.

The results indicated employment of refugees in waves 2-4 being similar to wave 1. In waves 5-8, employment rate among refugees rose significantly relative to the level in wave 1. Imposition of lockdown measures by the government of Kenya in March 2020 contracted the labor market (UNHCR & World Bank, 2021). As a result, some of the employed refugees lost jobs at the onset of the pandemic. Restriction of movement in turn meant that refugees could not go to where

economic opportunities such as jobs were (Schuettler & Caron, 2020). Lockdown further meant that refugees could not be used as employment buffers. This contrasts with Hoseini & Dideh (2022) that indicate Afghan refugees in Iran being used as buffers during economic turmoil. As work and movement restrictions were lessened/ lifted, refugees sought and found employment. This coincided with greater uptake of low-quality jobs, and working multiple jobs (Vintar et al, 2022). Besides, refugees fell back on informal employment (Bhagat, 2020) given cutbacks on aid-financing (World Bank, 2023b). Relatedly, average hours worked declined in waves 2-8 relative to wave 1. This suggests that hours worked did not recover fully throughout the pandemic. Thus, employment rate rose whereas each employed refugee worked less hours compared to wave 1. Many employed refugees receive incentive wages that are quite low (Betts et al, 2018; Omata, 2021). Other employed refugees, that do not receive incentive wages, also have low labor incomes relative to natives (Pinedo-Caro, 2020; Oliviera et al, 2021; Baum et al, 2020; Morrarr & Rios-Avila, 2020). It could be that low wages disincentivized refugees from working over long durations. Besides, labor incomes did not differ materially across survey waves when controlling for coping actions.

Female refugees were just as likely to be employed, but worked fewer hours compared to males. This finding disagrees with Brell et al (2020) and the International Finance Corporation (IFC, 2018) that document low employment rate among female refugees relative to male refugees. IFC (2018) indicates employment disparity in Kakuma town, Kenya, being driven by cultural norms that undermined labor market participation among female refugees. Our finding supports Arendt (2022) that documents hours worked only rising among male refugees in Denmark as a result of the work-first policy while remaining unaffected among female refugees.

Educated refugees were likelier to be employed compared to counterparts without any formal education. This is in tandem with Hallaq (2019), Demirci & Kirdar (2023), and Alix-Garcia et al (2018). Demirci & Kirdar (2023) indicate education raising the likelihood of Syrian refugees being employed in Turkey. Hallaq (2019) argues that education offered a pedestal for refugees in Gaza to access Israeli labor market. In Kenya, Alix-Garcia et al (2018) reveal that refugees with secondary education were twice as likely to be employed as their counterparts with lower educational attainments. This suggests that a strong match existed between educated refugees and available job vacancies (World Bank, 2023b). Furthermore, educated refugees could be more effective in searching for jobs, e.g., by leveraging their networks (Meyer et al, 2020) compared to their counterparts without formal training. Besides, educated refugees embody human capital that could be tapped (Lenner & Turner, 2019). This includes taking up 'incentive jobs' that are reserved for educated refugees within the camp. Refugees without formal training are also likely to be inexperienced. This could then discourage employers from hiring refugees with no formal training (Demirci & Kirdar, 2023).

Refugees with primary school education worked longer durations compared to counterparts without formal education. In terms of labor income, earnings were high among college/ university graduates compared to refugees without formal education. Similar results were arrived at in Morrarr & Rios-Avila (2020) that indicate a year of schooling raising incomes among refugees

in the 50th and 90th quintiles in Palestine. For the same level of education, labor market outcomes did not differ significantly between male and female refugees. When controlled for coping actions, labor income among female college/ university graduates more than doubled earnings among males with the same level of education.

Employment rate and hours worked rose but at a decreasing rate in age up to 56-62years. Since older refugees are likely more experienced (Demirci & Kirdar, 2023), they find jobs easily, and maneuver around employment in working multiple jobs. Some of the older refugees had been in the country longer compared to younger ones. Hence, older refugees were able to forge networks with locals over extended periods of time (Brell et al, 2020). This in turn enabled older refugees to easily find jobs compared to younger counterparts. Towards age 56-62years, refugees, like every other worker, are closer to retirement. As a result, employment rate declines. Hours worked also decline because employed refugees start living off their savings.

Interaction effects suggested that refugees from households that received remittance, and adopted sustainable coping actions worked fewer hours in comparison to adopters of sustainable coping actions but nonrecipients of remittance or remittance recipients but non-adopters of sustainable coping actions. Remittances and other forms of assistance aim at addressing financial deprivation (Warnaar & Bilgili, 2021). It could be that remittances and sustainable coping actions jointly raised reservation wages, and thereby reduced labor supply among refugees (Murakami et al, 2021). Adopters of both sustainable and unsustainable coping actions had lower incomes compared to non-adopters. This is because refugees relying on both sustainable and unsustainable coping strategies were likelier to live off the margin. In the robustness test, we showed that, when controlling for specific coping actions, adopters were less likely to be employed in waves 5-8 in comparison to non-adopters. There were significant differences in hours worked, and labor income, between adopters and non-adopters.

5. Conclusion

This paper analyzed employment rate, hours worked, and labor income among refugees in Kenya. This was realized through an analysis of the evolution of labor market outcomes across the eight COVID-19 pandemic waves. Two broad sets of explanatory variables were incorporated in the analysis. The first set considered age, gender, and diversity with diversity being proxied by educational attainment. The second set involved four coping actions/interventions— unsustainable and sustainable coping actions, receiving remittances, and assistance from the government, non-governmental organizations, and faith-based organizations.

Overall, labor market outcomes among refugees evolved during the pandemic. Specifically, the following was evident:

- i. Employment rate among refugees rose in waves 5-8 compared to the first four waves of the pandemic. Hours worked declined on average in waves 2-8 compared to wave 1.

- ii. Female refugees were just as likely to be employed, but worked fewer hours compared to males. Educated refugees were likelier to be employed compared to counterparts without any formal education. Earnings were high among college/ university graduates compared to refugees without formal education. For the same level of education, labor market outcomes did not differ significantly between male and female refugees. When controlled for coping actions, labor income among female college/ university graduates more than doubled earnings among males with the same level of education.
- iii. When controlling for specific coping actions, adopters were less likely to be employed in waves 5-8 in comparison to non-adopters. There were significant differences in hours worked, and labor income, between adopters and non-adopters.

6. Recommendations

From the findings of the research, the following recommendations are highlighted as follows:

- i. Job interventions targeting refugees ought to be created. These include assistance in job search efforts during normal periods, and job-specific training during pandemics. This could be further reinforced by the inclusion of refugees in efforts to diversify the workforce.
- ii. Social protection programs such as financial assistance from the government, and remittances ought to be properly targeted. This is to ensure that benefits accrued from such programs do not disincentivize work. Similarly, there is need to expand programs targeting access to formal education among refugees. This will in turn raise refugees' human capital, and foster their employability.

ACKNOWLEDGEMENTS

The author is grateful to two anonymous reviewers for helpful comments and valuable suggestions. The author also thanks Kehinde Mary Bello (Ph.D.), Kings University, Nigeria, under the G²LM|LIC Mentorship, and Anthony Wambugu (Prof.), University of Nairobi, for additional comments and guidance.

REFERENCES

Alix-Garcia, Jennifer, Sarah Walker, Anne Bartlett, Harun Onder, and Apurva Sanghi. "Do Refugee Camps Help or Hurt Hosts? The Case of Kakuma, Kenya." *Journal of Development Economics* 130 (January 1, 2018): 66–83. <https://doi.org/10.1016/j.jdevco.2017.09.005>.

Arendt, Jacob Nielsen. "Labor Market Effects of a Work-First Policy for Refugees." *Journal of Population Economics* 35, no. 1 (January 1, 2022): 169–96. <https://doi.org/10.1007/s00148-020-00808-z>.

Barron, Patrick, Louise Cord, José Cuesta, Sabina A Espinoza, Greg Larson, and Michael Woolcock. "Social Sustainability in Development." *New Frontiers of Social Policy*, 2023.

Baum, Christopher F., Hans Lööf, Andreas Stephan, and Klaus F. Zimmermann. “Occupational Sorting and Wage Gaps of Refugees.” SSRN Scholarly Paper. Rochester, NY, June 9, 2020. <https://doi.org/10.2139/ssrn.3634340>.

Bell, Andrew, Malcolm Fairbrother, and Kelvyn Jones. “Fixed and Random Effects Models: Making an Informed Choice.” *Quality & Quantity* 53, no. 2 (March 1, 2019): 1051–74. <https://doi.org/10.1007/s11135-018-0802-x>.

Betts, A., N. Omata, R. Geervliet, C. MacPherson, C. Rogers, and O. Sterck. “Self-Reliance in Kalobeyei? Socio-Economic Outcomes for Refugees in North-West Kenya,” 2018. <https://ora.ox.ac.uk/objects/uu-id:044b6cf1-2e62-474e-b88e-06ea291c3dee>.

Bhagat, Ali. “Governing Refugee Disposability: Neoliberalism and Survival in Nairobi.” *New Political Economy* 25, no. 3 (April 15, 2020): 439–52. <https://doi.org/10.1080/13563467.2019.1598963>.

Borsch, Anne Sofie, Christopher Jamil de Montgomery, Karl Gauffin, Ketil Eide, Elli Heikkilä, and Signe Smith Jervelund. “Health, Education and Employment Outcomes in Young Refugees in the Nordic Countries: A Systematic Review.” *Scandinavian Journal of Public Health* 47, no. 7 (November 2019): 735–47. <https://doi.org/10.1177/1403494818787099>.

Brell, Courtney, Christian Dustmann, and Ian Preston. “The Labor Market Integration of Refugee Migrants in High-Income Countries.” *Journal of Economic Perspectives* 34, no. 1 (February 2020): 94–121. <https://doi.org/10.1257/jep.34.1.94>.

Callaway, Brantly, and Pedro H. C. Sant’Anna. “Difference-in-Differences with Multiple Time Periods.” *Journal of Econometrics*, Themed Issue: Treatment Effect 1, 225, no. 2 (December 1, 2021): 200–230. <https://doi.org/10.1016/j.jeconom.2020.12.001>.

Caro, Luis Pinedo. “Syrian Refugees in the Turkish Labour Market: A Socio-Economic Analysis.” *Sosyoekonomi* 28, no. 46 (October 31, 2020): 51–74. <https://doi.org/10.17233/sosyoekonomi.2020.04.03>.

Demirci, Murat, and Murat Güray Kırdar. “The Labor Market Integration of Syrian Refugees in Turkey.” *World Development* 162 (February 1, 2023): 106138. <https://doi.org/10.1016/j.worlddev.2022.106138>.

Fiala, Nathan. “Economic Consequences of Forced Displacement.” *The Journal of Development Studies* 51, no. 10 (October 3, 2015): 1275–93. <https://doi.org/10.1080/00220388.2015.1046446>.

Glitz, Albrecht, and Rune Vejlin. “Learning through Coworker Referrals.” *Review of Economic Dynamics* 42 (October 1, 2021): 37–71. <https://doi.org/10.1016/j.red.2020.10.007>.

Hallaq, Sameh. “Wage Differential between Palestinian Non-Refugees and Palestinian Refugees in the West Bank and Gaza.” SSRN Scholarly Paper. Rochester, NY, December 12, 2019. <https://doi.org/10.2139/ssrn.3503112>.

Hoseini, Mohammad, and Mahsa Jahan Dideh. “How Do Shared Experiences of Economic Shocks Impact Refugees and Host Communities? Evidence from Afghan Refugees in Iran,” January 2022. <https://doi.org/10.1596/1813-9450-9915>.

International Finance Corporation. “Kakuma as a Market Place: A Consumer and Market Study of a Refugee Camp and Town in Northwest Kenya.” Special Conference Edition (April 2018).

Lee, Eun Su, Betina Szkudlarek, Duc Cuong Nguyen, and Luciara Nardon. “Unveiling the Canvas Ceiling: A Multidisciplinary Literature Review of Refugee Employment and Workforce Integration.” *International Journal of Management Reviews* 22, no. 2 (2020): 193–216. <https://doi.org/10.1111/ijmr.12222>.

Lenner, Katharina, and Lewis Turner. “Making Refugees Work? The Politics of Integrating Syrian Refugees into the Labor Market in Jordan.” *Middle East Critique* 28, no. 1 (January 2, 2019): 65–95. <https://doi.org/10.1080/19436149.2018.1462601>.

Madsen, Morten Lyng. “Giving All Power to the Beast! Violent Authority and Collective Action by ‘Second-Class’ Citizens in Nairobi.” *Geoforum* 150 (March 1, 2024): 103970. <https://doi.org/10.1016/j.geoforum.2024.103970>.

McKenzie, David, and Dean Yang. “Field and Natural Experiments in Migration,” December 2022. <https://doi.org/10.1596/1813-9450-10250>.

Meyer, Sarah R., Gary Yu, Eliana Rieders, and Lindsay Stark. “Child Labor, Sex and Mental Health Outcomes amongst Adolescent Refugees.” *Journal of Adolescence* 81, no. 1 (June 2020): 52–60. <https://doi.org/10.1016/j.adolescence.2020.04.002>.

- Morrar, Rabeh, and Fernando Rios-Avila.** "Discrimination against Refugees in the Palestinian Labor Market." *International Journal of Manpower* 42, no. 6 (January 1, 2020): 1002–24. <https://doi.org/10.1108/IJM-08-2019-0396>.
- Murakami, Enerelt, Eiji Yamada, and Erica Paula Sioson.** "The Impact of Migration and Remittances on Labor Supply in Tajikistan." *Journal of Asian Economics* 73 (April 1, 2021): 101268. <https://doi.org/10.1016/j.asieco.2020.101268>.
- Olivieri, Sergio, Francesc Ortega, Ana Rivadeneira, and Eliana Carranza.** "Shoring up Economic Refugees: Venezuelan Migrants in the Ecuadoran Labor Market." *Migration Studies* 9, no. 4 (December 1, 2021): 1590–1625. <https://doi.org/10.1093/migration/mnab037>.
- Omata, Naohiko.** "Refugee Livelihoods: A Comparative Analysis of Nairobi and Kakuma Camp in Kenya." *Disasters* 45, no. 4 (2021): 865–86. <https://doi.org/10.1111/disa.12451>.
- Onsomu, Eldah, Rose Ngugi, Boaz Munga, and Violet Nyaboro.** "What Works for Youth Employment in Africa: A Review of Youth Employment Policies and Their Impact in Kenya." PEP Working Paper Series, August 2023. <https://mastercardfdn.org/wp-content/uploads/2024/02/Youth-Employment-Kenya-Working-Paper.pdf>.
- Pape, Utz, Theresa Beltramo, Jededia Fix, Florence Nimoh, Ibrahima Sarr, and Laura Abril Ríos Rivera.** "Understanding the Socioeconomic Differences of Urban and Camp-Based Refugees in Kenya," 2021. <http://hdl.handle.net/10986/37222>.
- Pieper, Jenna R., Charlie O. Trevor, Ingo Weller, and Dennis Duchon.** "Referral Hire Presence Implications for Referrer Turnover and Job Performance." *Journal of Management* 45, no. 5 (May 1, 2019): 1858–88. <https://doi.org/10.1177/0149206317739959>.
- Schuetzler, Kirsten, and Laura Caron.** "Jobs Interventions for Refugees and Internally Displaced Persons," June 19, 2020. <https://doi.org/10.1596/33953>.
- Verme, Paolo, and Kirsten Schuetzler.** "The Impact of Forced Displacement on Host Communities: A Review of the Empirical Literature in Economics." SSRN Scholarly Paper. Rochester, NY, February 5, 2019. <https://papers.ssrn.com/abstract=3335094>.
- Verme, Paolo, and Kirsten Schuetzler.** "The Impact of Forced Displacement on Host Communities: A Review of the Empirical Literature in Economics." *Journal of Development Economics* 150 (May 1, 2021): 102606. <https://doi.org/10.1016/j.jdeveco.2020.102606>.
- Verwiebe, Roland, Bernhard Kittel, Fanny Dellinger, Christina Liebhart, David Schiestl, Raimund Haindorfer, and Bernd Liedl.** "Finding Your Way into Employment against All Odds? Successful Job Search of Refugees in Austria." *Journal of Ethnic and Migration Studies* 45, no. 9 (July 4, 2019): 1401–18. <https://doi.org/10.1080/1369183X.2018.1552826>.
- Vintar, Mirko, Theresa Parrish Beltramo, Antonia Johanna Sophie Delius, Dennis Timo Egger, and Utz Johann Pape.** "Impact of COVID-19 on Labor Market Outcomes of Refugees and Nationals in Kenya," March 7, 2022. <https://doi.org/10.1596/1813-9450-9960>.
- Warnaar, Hester, and Özge Bilgili.** "Financial Aid, Remittances and Their Effect on Relative Deprivation in Rwanda." *International Migration* 59, no. 6 (2021): 204–24. <https://doi.org/10.1111/imig.12834>.
- Wood, Nina, Grace Charlwood, Christopher Zecchin, Vibeke Hansen, Michael Douglas, and Sabrina Winona Pit.** "Qualitative Exploration of the Impact of Employment and Volunteering upon the Health and Wellbeing of African Refugees Settled in Regional Australia: A Refugee Perspective." *BMC Public Health* 19, no. 1 (February 1, 2019): 143. <https://doi.org/10.1186/s12889-018-6328-2>.
- World Bank.** *World Development Report 2023: Migrants, Refugees, and Societies*. Washington, DC: World Bank, 2023a. <https://doi.org/10.1596/39696>.
- World Bank.** "World Development Report 2023: Migrants, Refugees and Societies [EN/AR/RU/ZH] - World | Relief Web." April 25, 2023b. <https://reliefweb.int/report/world/world-development-report-2023-migrants-refugees-and-societies-enarruzh>.

BUCHBESPRECHUNG

Die Politik der Entpolitisierung des Geldes

REZENSENT

Wolfgang Pointner*

WERK

Eich, Stefan (2022).

The Currency of Politics. The Political Theory of Money from Aristotle to Keynes.

Princeton/Oxford/Berlin, Princeton University Press; De Gruyter. 320 Seiten. Taschenbuch. 24,31 EUR. ISBN 978-0-691-23543-1

ZUSAMMENFASSUNG

Im Zentrum von Stefan Eichs Buch steht die Frage, ob und wie sehr der Wert von Geld politischen Entscheidungen unterworfen sein soll. Solche Entscheidungen haben erhebliche Verteilungswirkungen und sind daher wesentliche politische Machtfragen. Eine Tendenz, den Geldwert aus der Sphäre des politischen Diskurses drängen zu wollen, zeichnete sich schon vor der Moderne ab. Obwohl Geld eine soziale Institution ist, wurde ihm oft ein „natürlicher“ Wert zugeschrieben. Je stärker geldpolitische Konzepte theoretisch außer Diskussion gestellt wurden, desto schwerer war es, in Krisen Alternativen zum Status quo zu erarbeiten bzw. umzusetzen. Eich erklärt, welche Gruppen ein besonderes Interesse daran hatten, Währungsfragen zu entpolitisieren, er zeigt aber auch, dass die Scheuklappen der etablierten Orthodoxie sogar in Demokratien verhindern können, dass politische Alternativen gefunden werden, die einer großen Mehrheit Vorteile bringen würden.

DOI

10.59288/wug503.259

Politische und theoretische Auseinandersetzungen über Geld wurden oft durch Krisen oder andere wirtschaftspolitische Herausforderungen angestoßen. Die zentralen Fragen waren meist, wie der Wert des Geldes festge-

legt werden soll und wer diese Festlegung treffen darf. An diesen Debatten, die Eich nachzeichnet, beteiligten sich Politiker:innen, Banker:innen, Philosoph:innen, aber auch Physiker:innen oder Architekt:innen. Diese

* Wolfgang Pointner: OeNB
Kontakt: wolfgang.pointner@oenb.at

personelle Diversität lässt schon erkennen, dass geldpolitische Fragen nicht immer in kleinen Expert:innenkreisen abgehandelt wurden. Eich verortet uns heute in einer Zeit des Umbruchs: Die bestehende geldpolitische Orthodoxie sei nicht mehr lange zu halten, aber ein neues Paradigma zeichnet sich noch nicht klar ab; daher wäre ein offener Diskurs über Währungsfragen heute besonders wichtig.

Ein großer Mehrwert des Buches liegt darin, dass Eich detailliert beschreibt, wie politische Konzepte an die ökonomischen Gegebenheiten angepasst werden und wie sie selber wiederum die ökonomische Realität prägen, indem sie den Möglichkeitsraum der politischen Akteur:innen formen und begrenzen. Dabei präsentiert er Diskussionen und Argumente, die in Vergessenheit geraten sind, obwohl sie auch heute noch relevant wären.

Das Maß aller Dinge

Eich beginnt mit Aristoteles, für den Münzgeld zu den konstitutiven Elementen des Staates zählte. Die Bürger:innen eines Staates sprechen dieselbe Sprache, sie sind denselben Gesetzen unterworfen, und sie verwenden dasselbe Münzgeld bei ihren täglichen Marktgeschäften. Für Aristoteles ist der Markt ein Ort der Gleichheit: Wer ein Gut kaufen möchte, muss Geld im gleichen Wert dafür bieten, sonst kommt kein Handel zustande. Der Wert der Güter lässt sich in Geld messen, und das ist auch eine Frage der Gerechtigkeit: Zu viel zu nehmen hieße, eine Ungerechtigkeit zu verüben, zu viel zu zahlen hieße, eine Ungerechtigkeit zu erleiden; Gerechtigkeit liegt für Aristoteles genau in der Mitte.

Er bemerkte auch, dass Geld seinen Namen („nomisma“) nach dem griechischen Wort für Gesetz („nomos“) erhalten hat, da es wie die

Gesetze menschengemacht ist. „Dann aber wiederum scheint das Geld nur ein albernes Gerede zu sein und überhaupt bloß ein Herkommen, nichts aber, das von Natur aus vorliegt“ (Aristoteles 1989, 1257b10). Wenn Geld von Menschen erschaffen und verändert werden kann, kann es dann immer als zuverlässiges Maß im Handel dienen? Bestimmen Menschen, die Geld bei ihren Transaktionen als Maß verwenden, dessen Wert, oder kann der Herrscher eines Staates, der Münzen prägen lässt, ihren Wert festsetzen? Thomas von Aquin warf diese Fragen anderthalb Jahrtausende nach Aristoteles in einem Kommentar zu dessen Werk auf (44), Kopernikus beschäftigte sich damit ebenso wie der Staatstheoretiker Jean Bodin (13), der als Erster die monetäre Quantitätstheorie formulierte.

Eich lässt den spanischen Jesuiten Juan de Mariana unerwähnt, der bereits 1609 in „De monetae mutatione“ Münzverschlechterung durch den König als Verstoß gegen göttliches Recht qualifizierte, da sie wie eine Steuer wirke, der das betroffene Volk nie zugestimmt habe; anscheinend hielt er „No taxation without representation“ für ein christliches Gebot. Dieses Buch kam auf den Index der verbotenen Bücher, nicht aber ein anderes („De rege et regis institutione“, 1599), in dem Mariana dem Volk das Recht zusprach, einen tyrannischen König zu stürzen. Die Inquisition sah offenbar in Kritik an der Geldpolitik eine schwerere Sünde als in Revolten.

Geldwertstabilität versus monetäre Autonomie

Im späten 17. Jahrhundert hatte sich der Silbergehalt englischer Münzen drastisch reduziert, sodass ihr Wert im täglichen Handel oft umstritten war. Der Schatzkanzler schlug vor, den Silbergehalt wieder niedriger festzuset-

zen – mit dem für ihn positiven Nebeneffekt, dass die Regierung ihren Gläubigern weniger Silber zurückzahlen müsste, als sie geliehen hatte. John Locke sah in diesen Anpassungen eine der Hauptursachen der Geldverschlechterung (49 ff.). Er anerkannte zwar, dass der Wert des Geldes sich von der Autorität der Regierung ableitet, schlug aber vor, sich künftig am „natural intrinsic value“ des Metallgehalts zu orientieren. Während diese Festlegung noch ein politischer Akt war, sollte Geld danach politischen Entscheidungen entzogen werden. Der Gouverneur der Bank of England erkannte die Verteilungseffekte von Lockes Vorschlag: Großgrundbesitzer würden eher von einer stabilen Währung profitieren, da sie ihre Miet- und Pachtzinsen nicht so rasch anpassen konnten wie Händler ihre Preise (57). Die Grundbesitzer der „landed gentry“ hatten ihre politische Heimat bei den Whigs, denen auch Locke nahestand. Die Regierung griff Lockes Vorschlag auf und gab 1696 neue Silbermünzen aus. Daraufhin halbierte sich die umlaufende Geldmenge, und eine tiefe Wirtschaftskrise folgte.¹

Trotz dieses Desasters setzte sich Lockes Idee durch. Adam Smith sah es nicht nur als erwiesen an, dass Manipulationen des Geldwerts das öffentliche Vertrauen untergraben, er fand, dass der Geldwert nicht wie bei Locke „founded on an agreement of men“ sei, sondern „a natural value“ gänzlich außerhalb der Sphäre politischer Erwägungen (74). Der schottischen Aufklärung folgend betrachtete Immanuel Kant Geld im Sinn der Arbeitswertlehre (83): Eine Goldmünze erfordere bei ihrer Herstellung so viel Arbeit wie die Güter, die man damit kaufen könne; das entsprach auch der Gleichheit bei Aristoteles.

Im Zuge der Französischen Revolution wurde Papiergeld (Assignaten) ausgegeben, das nicht durch Gold, sondern durch Einnahmen aus der Konfiskation des Kirchenguts gedeckt werden sollte. Da zu viele Assignaten ausgegeben wurden, fiel ihr Wert rasch. Trotz dieser negativen Erfahrungen Frankreichs gab England 1797 wegen steigender Kriegsausgaben ebenfalls die Golddeckung des Pfunds auf. Anders als die Assignaten war das Pfund nun nicht durch Versprechungen künftiger Einnahmen gedeckt, sondern es beruhte allein auf Vertrauen, es handelte sich also um „fiat money“ im modernen Sinn. Die Währung blieb stabil, und die Preise stiegen nur mäßig – laut O'Brien/Palma (2020) vor allem infolge der Kriege und nicht wegen der Ausweitung der Geldmenge. Als das Parlament 1819 beschloss, wieder den Goldstandard zum alten Kurs von 1797 einzuführen, war eine Senkung der Preise und Löhne erforderlich, was zu einer Rezession und zu Unruhen führte. Dass eine dieser Protestkundgebungen im Peterloo-Massaker blutig niedergeschlagen wurde, trug laut Thompson (1987) wesentlich zur Entstehung der englischen Arbeiter:innenklasse bei.

Für Johann Gottlieb Fichte war „fiat money“ ein Instrument, um die Politik von internationalen Märkten unabhängig zu machen. Im „Geschlossenen Handelsstaat“ (veröffentlicht 1800) schreibt Fichte, dass der Staat nur den Interessen seiner Bürger:innen dienen und sich daher gegen den Handel mit anderen Staaten verschließen solle. Geld ist für Fichte „das allgemeine Zeichen des Werths“, aber eben nur das: ein Zeichen (96). Er glaubt nicht an einen intrinsischen Wert von Gold oder Silber, sondern fordert, dass der Staat fälschungssicheres „fiat money“ in Umlaufbringen soll, dessen

1 Kwasi Kwarteng (2000) verfasste seine Dissertation über die Finanzkrise von 1696, was ihn nicht davon abhielt, in seinen 38 Tagen als britischer Finanzminister selbst eine kleine Finanzkrise auszulösen.

Menge mit dem Wert der gehandelten Güter wachsen soll. Um inflationäre Manipulationen zu verhindern, sollte der Wert des Gelds in der Verfassung festgeschrieben werden; deutsche Professoren sahen Geldpolitik offenbar schon vor 200 Jahren gern unter verfassungsrechtlichem Vorbehalt.

Währungskrisen und Krisenmanagement

Nach der Rückkehr zum Goldstandard kam es in Großbritannien immer wieder zu Finanzkrisen. Um diese einzudämmen, wurde 1844 der Peel's Bank Act erlassen, der nach den Plänen der sogenannten Currency School die umlaufende Geldmenge durch die vorhandenen Goldreserven limitierte. Die Politik des harten Geldes sollte hohe Inflation und spekulative Blasen verhindern, trotzdem kam es weiter zu erheblichen Finanzkrisen (z. B. 1847, 1857 und 1866). Karl Marx war davon nicht überrascht, er folgte den Argumenten der Banking School um Thomas Tooke, die erkannt hatte, dass Geld und Kredit nicht zentral gesteuert, sondern bei Bedarf endogen von Banken geschaffen werden (117). Marx beschrieb in seinen „Grundrissen“, dass Schwankungen im Goldpreis immer wieder zu Umverteilungen zwischen Schuldner:innen und Gläubiger:innen führten und damit die großen Revolutionen der Geschichte auslösten: „Die Natur des Geldes, als inkarniert in einer besonderen Ware, kömmt hier in Kollision mit seiner Funktion als dem verselbstständigten Tauschwert“ (Marx 1953, 877).

Obwohl Marx die Bedeutung des Geldwerts anerkannte, hatte er kaum Interesse an monetären Reformen. Finanzkrisen sah er als dem Kapitalismus inhärent, egal welche Art der

Geldpolitik gewählt wird; erst die Überwindung der zugrunde liegenden Produktionsstrukturen könne Abhilfe schaffen. 1848 hatten Marx und Engels im „Kommunistischen Manifest“ noch die „Zentralisation des Kredits in den Händen des Staats durch eine Nationalbank“ (Marx/Engels 1989, 42) gefordert, aber als Proudhon im selben Jahr eine „Banque du Peuple“ forderte, um die Kreditvergabe und den Geldwert zu verstaatlichen („républicaniser le numéraire“) (110 f.), ging ihnen diese „Volksbank“ nicht weit genug. Für Marx hätte eine aktive Geldpolitik zwar Liquiditätspässe in Finanzkrisen lindern können (was die Currency School mit ihrer restriktiven Golddeckung effektiv verhinderte), aber nicht die Ausbeutung der Arbeiter:innen durch das Kapital (135); damit hatte er die politischen Grenzen einer Nationalbank gut erkannt.

Im Ersten Weltkrieg hatte die Bank of England den Goldstandard wieder aufgegeben. Als sie danach zum alten Vorkriegskurs zurückkehren wollte, argumentierte Keynes, dass die dafür nötigen Preis- und Lohnänderungen nur durch eine schwere Rezession herbeigeführt werden könnten. Der damalige Finanzminister Winston Churchill, der ursprünglich die Bedenken von Keynes teilte, folgte schließlich dem Vorschlag der Bank und löste damit die befürchtete Rezession und den Generalstreik von 1926 aus; später sagte er, dies sei „the single worst political misjudgement of his life“ (150) gewesen.² Die Bank of England wusste zwar, dass die Aufwertung des Pfunds zu Arbeitslosigkeit führen würde, aber sie wollte damit Londons Stellung als internationales Finanzzentrum erhalten.

2 Das ist auch deshalb bemerkenswert, weil Churchill im Ersten Weltkrieg hauptverantwortlich für die sinnlose Schlacht von Gallipoli mit über 100.000 Toten war.

In der Weltwirtschaftskrise versuchte die Labour-Regierung von Ramsey MacDonald, den Goldstandard zu wahren, was ihr jeden konjunkturpolitischen Spielraum nahm und zu Austerität führte, woran sie letztlich auch zerbrach. Als die nachfolgende Mehrpartei-Regierung den Goldstandard wieder verließ, meinte Sidney Webb, ein Minister der gestürzten Labour-Regierung: „Nobody told us we could do this“ (141). Webb war einer der Gründer der London School of Economics und dort Professor, es mangelte ihm sicher nicht an ökonomischer Expertise. Aber die monetäre Orthodoxie des Goldstandards hatte sich bereits so fest etabliert, dass er offenbar nicht mehr in Alternativen denken konnte. Nach Großbritannien verließen auch andere Regierungen den Goldstandard. Quinn Slobodian weist in „Globalists“ (2018) darauf hin, dass der Wegfall des Goldstandards und der Zerfall der Donaumonarchie 15 Jahre zuvor für die Wiener Gründungsväter des Neoliberalismus vor allem bedeutete, dass grenzüberschreitend investiertes Kapital plötzlich dem Risiko unterlag, aufgrund von Wechselkursschwankungen an Wert zu verlieren. Dadurch wurde die Mobilität des Kapitals eingeschränkt, was der demokratischen Wirtschaftspolitik in den neu entstandenen Nationalstaaten mehr Spielraum gab.

Nach dem Ende des Goldstandards gab es nur wenig öffentliche Diskurse, in denen geldpolitische Ziele oder Alternativen erörtert worden wären. Diskussionen über Währungspolitik wie andere Formen der Wirtschaftspolitik waren technokratischen Zirkeln vorbehalten. Eich beschreibt den Zusammenbruch von Bretton Woods, als die Deutsche Bundesbank ihre Geldpolitik neu ausrichtete und folgendermaßen begründete: „Dieser Stabilisierungsprozeß verlief freilich nicht ohne gesamtwirtschaftliche Kosten und z. T. auch individuelle

Opfer. Letztere konnten nur verantwortet werden, weil eine wirkliche Alternative zur Stabilisierungspolitik nicht bestand“ (Bundesbank 1975, 1). Die Erfolge der deutschen Inflationsbekämpfung beeindruckten Politiker:innen anderer Staaten in Europa, sodass sie ihre nationale Geldpolitik an dieser ausrichteten und sie damit noch mehr dem demokratischen Entscheidungsprozess im Inland entzogen.

Weitgehend entpolitisierte Geldpolitik durch unabhängige Notenbanken ist für Eich der vorläufige Höhepunkt eines Prozesses, den er als Entdemokratisierung des Geldes beschreibt. Allerdings begann dieser Prozess schon lange, bevor Politik demokratisch organisiert wurde; Jean Bodin, Juan de Mariana oder John Locke kritisierten die Geldpolitik mehr oder weniger absoluter Monarchen. Während sie Einsprüche im Interesse von wenigen gegen die Politik eines einzelnen formulierten, möchte Eich Geldpolitik an den Interessen von vielen orientieren. Er spricht sich für eine Demokratisierung des Geldes aus und fordert dafür einen offenen Diskurs über Ziele und Instrumente der Geldpolitik. Dabei gesteht er den Notenbanken heute mehr Transparenz zu, als diese noch vor 20 Jahren pflegten, kritisiert aber, dass ihre Kommunikation eher dem Leitbild der PR als dem der demokratischen Deliberation entspricht. Um eine solche Deliberation zu ermöglichen, muss für Eich auch eine „institutionalized linguistic obfuscation“ (218) überwunden werden. Das erst würde eine breite politische Debatte über Geld ermöglichen, denn wie schon John D. Turner fand: „The most important lesson of the history of money and central banking for economists is that monetary policy and central banking is not a technocratic issue“ (Turner 2018, 68). Und das gilt nicht nur für economists.

ANMERKUNG

Die geäußerten Ansichten sind ausschließlich die des Autors und können keinesfalls als offizielle Position der OeNB oder des Eurosystems angesehen werden.

LITERATUR

Aristoteles (1989). Politik. Schriften zur Staatstheorie. Stuttgart, Reclam.

Bundesbank (1975). Geschäftsbericht der Deutschen Bundesbank für das Jahr 1974. Frankfurt.

Kopernikus, Nikolaus (1522). Gutachten über die Verbesserung der preussischen Münze dem preussischen Landtage auf der Tagfahrt zu Graudenz im März 1522 überreicht. Online verfügbar unter https://de.wikisource.org/wiki/Denkschrift_%C3%BCber_die_M%C3%BCnze (abgerufen am 09.10.2024).

Kwarteng, Kwasi (2000). Political thought of the recoinage crisis of 1695-7. Doctoral thesis, Cambridge.

Mariana, Juan de (2002). A Treatise on the Alteration of Money. *Journal of Markets & Morality* 5 (2), 523–593.

Marx, Karl (1953). Grundrisse der Kritik der Politischen Ökonomie. Berlin, Dietz Verlag.

Marx, Karl/Engels, Friedrich (1989). Manifest der Kommunistischen Partei. Stuttgart, Reclam.

O'Brien, P./Palma, N. (2020). Danger to the Old Lady of Threadneedle Street? The Bank Restriction Act and the regime shift to paper money, 1797–1821. *European Review of Economic History* 24 (2), 390–426.

Slobodian, Quinn (2018). *Globalists. The End of Empire and the birth of Neoliberalism.* Cambridge, Massachusetts, Harvard University Press.

Thompson, Edward P. (1987). Die Entstehung der englischen Arbeiterklasse. Zweiter Band. Frankfurt, Suhrkamp.

Turner, J. D. (2018). Money and Central Banking. In: *An Economist's Guide to Economic History.* Palgrave Studies in Economic History.

BUCHBESPRECHUNG

Ein Europa von Wohlstand und Sicherheit

REZENSENT

Markus Marterbauer*

WERK

Felbermayr, Gabriel (2024).

Europa muss sich rechnen.

Wien, Brandstätter Verlag. 152 Seiten. Gebundenes Buch. 20,00 EUR.

ISBN 978-3-7106-0783-7

ZUSAMMENFASSUNG

Gabriel Felbermayr wirft seine Ideen für die Zukunft Europas zur rechten Zeit in die öffentliche Debatte, denn die EU steht einmal mehr am Scheideweg. Felbermayr betont den Binnenmarkt und die Währungsunion als zentrale wirtschaftliche Elemente der EU, sieht aber in vielen Bereichen – von der Sicherung der Außengrenzen bis zu gemeinsamen Investitionen in die öffentliche Infrastruktur – großen Bedarf an Reformen und auch an mehr Europa. Seine Vorschläge können und müssen kontroversiell diskutiert werden – denn Europa braucht Fortschritt, und Fortschritt entsteht auf Basis eines faktenbasierten und kritischen Diskurses.

DOI

10.59288/wug503.265

Die Europäische Union steht wieder einmal am Scheideweg. Die neue, überwiegend konservative Europäische Kommission verschiebt ihre Ausrichtung von der Klimapolitik („European Green Deal“) hin zu Fragen der Wettbewerbsfähigkeit der Wirtschaft und des Abbaus der Staatsverschuldung. Das verheißt wenig Gutes, denn obwohl beide Ziele positiv

besetzt sind, bedeutet ihre Umsetzung in konservativer Manier meist Deregulierung, Abbau von sozialer Sicherheit und Ausrichtung an den Interessen von Konzernen und Vermögenden. Die beiden wichtigsten Krisen unserer Zeit, die Klimakrise und die Ungleichheitskrise, rücken damit in den Hintergrund bzw. drohen sogar sich zu verschärfen.

* **Markus Marterbauer:** Arbeiterkammer Wien, Abteilung Wirtschaftswissenschaft und Statistik
Kontakt: markus.marterbauer@akwien.at

Das Wohlstandsversprechen der EU

Umso wichtiger, wenn jetzt eine Grundsatzdiskussion über Ziele und Ausrichtung der EU-Politik angestoßen wird, ganz besonders im Bereich der Wirtschaft und Wirtschaftspolitik. Gabriel Felbermayr, Direktor des Österreichischen Instituts für Wirtschaftsforschung (WIFO), macht genau das in einem 150 Seiten schmalen Band der Brandstätter-Reihe „Auf dem Punkt“ unter dem Titel „Europa muss sich rechnen“ in elf Kapiteln. Dieses „sich rechnen“ wird dabei nicht – wie man zunächst befürchten muss – rein ökonomistisch beschränkt (möglichst hohes Bruttoinlandsprodukt), sondern breiter gedacht: Die Bürger:innen müssen etwas von Europa haben. „Europa muss das Versprechen von Wohlstand und wirtschaftlicher Sicherheit einlösen“ (21). Das ist eine sinnvolle Orientierungsmarke.

Angesichts der vielen äußeren und inneren Feinde der EU empfiehlt Felbermayr, das europäische Integrationsprojekt voranzutreiben und die Zusammenarbeit besser zu organisieren, und zwar in jenen Bereichen, in denen gemeinsam mehr zu erreichen ist als alleine im Nationalstaat.

Felbermayr legt dabei den Fokus auf den Ausbau des Binnenmarktes, den er als wirtschaftliches „Kronjuwel“ der EU ansieht. „Je größer und integrierter dieser ist, umso dynamischer ist er“ (29). Die vier Grundfreiheiten für Güter, Dienstleistungen, Arbeit und Kapital bilden zweifellos den ökonomischen Kern des europäischen Projekts und heben den Wohlstand potenziell erheblich. Doch es fehlen vielfach gemeinsame Rahmenbedingungen und Regulierungen, die es ermöglichen, die Früchte des Binnenmarktes auch zu ernten. In diesem Zusammenhang schlägt der Autor massive Investitionen in öffentliche europäische Güter vor,

und zwar in drei Bereichen: der grenzüberschreitenden Infrastruktur, einem System europäischer Spitzenuniversitäten und einem glaubwürdigen Schutz der Außengrenzen.

EU-Investitionen in grenzüberschreitende Infrastruktur

Gerade im öffentlichen Verkehr sind die Infrastrukturen nicht gut ausgebaut, man denke nur an die noch immer anhaltenden Mühen der EU im grenzüberschreitenden Bahnverkehr. Die dezentralen, nationalstaatlichen Bahnsysteme sind historisch entstanden, die fehlende Vernetzung behindert aber nun die Mobilität von Menschen und Gütern im Binnenmarkt erheblich und verhindert damit auch die Nutzung der bestehenden ökonomischen Potenziale in erheblichem Ausmaß. Ähnliches gilt für Strom-, Gas- und Wasserstoffnetze, wie man in der Teuerungskrise unter hohen ökonomischen und sozialen Kosten feststellen musste, oder auch für Datennetze. Dies schreit nach der Bereitstellung gemeinsamer öffentlicher Güter durch die EU. Dafür ist mehr Geld auf europäischer Ebene notwendig, was sogar zu Einsparungen auf nationalstaatlicher Ebene führen kann. Vor allem aber steigt der wirtschaftliche Nutzen für die Bürger:innen.

Es liegt auf der Hand, Felbermayrs Plädoyer für den Ausbau gemeinsamer öffentlicher Infrastruktur in direkte Verbindung mit der für den Wohlstand in der EU gefährlichsten Krise zu bringen: der Klimakrise. Die notwendige Dekarbonisierung verlangt nach umfangreichen öffentlichen Investitionen in Energieerzeugung und Energienetze, in die völlige Neugestaltung des Mobilitätssystems, in die Erneuerung von Städten und Gemeinden, die den Menschen Schutz vor zu alltäglichen Phänomenen werdenden Extremwetterereignis-

sen bringen. Das Buch und seine Thesen hätten von einem Schwerpunkt auf die möglichen europäischen Antworten auf die Klimakrise erheblich profitiert.

Felbermayr plädiert für die Etablierung europäischer Spitzenuniversitäten, die eine kritische Größe und internationale Strahlkraft erlangen müssen, sowie den Ausbau und die gemeinschaftliche Finanzierung zum Beispiel der deutschen Max-Planck-Institute als Speerspitze der europäischen Grundlagenforschung.

Schutz der Außengrenzen

Auch der Schutz der Außengrenzen müsste laut Felbermayr als gemeinschaftliche EU-Aufgabe verstanden und auch so finanziert werden. Er verspricht sich davon auch mehr Gemeinschaftsgefühl und einen Integrationsimpuls durch die „lebenslangen völkerverbindenden Freundschaften, die beim temporären gemeinsamen Einsatz an den Außengrenzen erwachsen“ (98). Angesichts der Berichte über illegale Pushbacks durch die EU-Agentur Frontex geht dieses Argument dann doch zu weit. Der Ruf nach einer gemeinsamen europäischen Verteidigung ist nicht zuletzt durch die massive und anhaltende Aggression Russlands lauter geworden. Felbermayr sieht auch hier ein europäisches öffentliches Gut. Schutz der Außengrenzen und gemeinsame Verteidigung hätten auch positive regionalwirtschaftliche Wirkungen, weil Finanzierungsströme vom Zentrum in die Peripherie fließen.

Die Schengenzone ist ein wichtiger Bestandteil der europäischen Integration. Felbermayr zeigt, dass die Abschaffung von Grenzkontrollen auch deutlich mehr Handel und höheren Wohlstand bringt. Er sieht die Schengenzone durch Migrationsströme gefährdet und for-

dert deshalb dringende Maßnahmen für klare Verhältnisse an den Außengrenzen und die Europäisierung des Asylsystems samt einem Mechanismus der Verteilung der Asylberechtigten innerhalb der EU. Wenn Schutz der Außengrenzen und gemeinsames Asylsystem nicht „Festung Europas“ bedeuten sollen, dann würde das allerdings auch die Schaffung sicherer Fluchtrouten erfordern, was im Buch aber nicht diskutiert wird.

Sicherheit, soziale

Überhaupt ist der Sicherheitsbegriff im Buch doch deutlich zu eng gefasst: Während militärische, innere und zum Teil auch wirtschaftliche Sicherheit mit großteils nachvollziehbaren Argumenten besprochen werden, herrscht bei sozialer Sicherheit ein Vakuum. Zurecht könnte man die Frage stellen, ob soziale Sicherheit als gemeinsames europäisches öffentliches Gut anzusehen ist, und diese angesichts der über lange Jahre gewachsenen Präferenzen und Institutionen auf nationalstaatlicher Ebene mit Nein beantworten. Die Kompetenzen der EU im Sozialbereich bleiben sinnvollerweise begrenzt. Dennoch ist eine Ausweitung der sozialen Dimension der EU dringend notwendig, gerade auch für den von Felbermayr beschworenen Mehrwert Europas für die Bürger:innen.

Dies hätte zum Beispiel anhand der jüngsten europapolitischen Debatte um einen europäischen Mindestlohn spannend und lehrreich dargestellt werden können. Die Lohnverhandlungssysteme in der EU sind höchst unterschiedlich, und es würde weder ökonomisch noch sozial einen Sinn machen, einen einheitlichen EU-Mindestlohn (pro Stunde) festzulegen. Dennoch bedeutet die im vergangenen Jahr verabschiedete Mindestlohnrichtlinie der EU einen erheblichen sozialen Fortschritt.

Sie hält die Mitgliedsländer dazu an, Institutionen zu entwickeln, um Tarif- bzw. Kollektivvertragsverhandlungen zu etablieren und zu stärken. Auf diesem Weg werden Lohnuntergrenzen auf nationalstaatlicher oder Branchenebene eingezogen, die dem in vielen Mitgliedsländern extrem akuten Problem eines großen Niedriglohnssektors begegnen. So wird die soziale Sicherheit für alle EU-Bürger:innen gestärkt, ohne die nationalstaatlichen Kompetenzen zu beschneiden. Einmal mehr muss bei dieser Gelegenheit Ärger darüber zum Ausdruck gebracht werden, dass der konservative Arbeitsminister in Österreich sich als Gegner des Projekts profiliert hat, wo doch ein kollektivvertragliches Lohnverhandlungssystem, das ökonomisch und sozial verträgliche Lohnuntergrenzen einzieht, in Österreich entwickelt wurde. Österreich hätte Vorbild für Europa sein können und wurde mutwillig zum Bremser gemacht.

Felbermayr greift zwar die soziale Sicherheit nur am Rande auf, widmet sich aber nach der Diskussion öffentlicher Güter, die auf EU-Ebene organisiert werden müssen, auch Wirtschaftsbereichen, die fälschlicherweise auf der europäischen Ebene reguliert und finanziert werden. Er greift dabei zu Recht die Landwirtschaftspolitik heraus, die renationalisiert werden sollte. Sie kostet fast ein Drittel der gesamten EU-Ausgaben. Ökonomisch spricht heute wenig dafür, die landwirtschaftlichen Subventionen auf EU-Ebene zu behandeln. Wahrscheinlich wäre auch unter politischen Gesichtspunkten eine faktenbasiert geführte Debatte auf nationalstaatlicher Ebene sinnvoll: Wie hoch sollen die Subventionen für die Produktion von Nahrungsmitteln sein, wer soll sie bekommen, und welche ökologischen und sozialen Kriterien müssen eingehalten werden?

Fiskalpolitik und Währungsunion

Felbermayr misst der Währungsunion zu Recht eine ähnlich große ökonomische Bedeutung zu wie dem Binnenmarkt. Doch auch dieses Projekt ist unvollendet und sein wirtschaftliches Potenzial nicht ausgeschöpft. Dabei geht es zunächst um die monetäre Politik.

In Bezug auf die Inflation und ihre Ursachen erweist sich Felbermayr als überraschend monetaristisch orientierter Ökonom. Inflation entsteht seines Erachtens durch zu große Geldmenge und zu hohe Staatsverschuldung, also durch zu hohe Nachfrage nach Gütern und Dienstleistungen in Relation zu einem zu geringen Angebot. Nun gibt es bestimmt immer wieder Fälle einer Nachfragesoginflation, im Wesentlichen bei Vollbeschäftigung und Vollauslastung der Ressourcen. Doch gerade die jüngste Teuerungskrise ist ja primär das Ergebnis einer Kostendruckinflation. Der starke Anstieg der Energiepreise im Zuge (der Vorbereitung) des russischen Angriffskrieges gegen die Ukraine führte zu einem Kostenschock, der sich rasch auf viele andere Güter und Dienstleistungen ausbreitete. Während die Ausweitung der Geldmenge für ganz Europa galt, weisen die enormen Unterschiede in den nationalstaatlichen Inflationsraten (etwa zwischen dem relativ preisstabilen Spanien und dem Hochinflationsland Österreich) darauf hin, dass Kosten- und Preispolitik den entscheidenden Unterschied machen kann. Mit beherzten Eingriffen in Energiepreise oder Mieten und damit auch in die Mark-ups der Konzerne konnten die Teuerung und ihre negativen wirtschaftlichen und sozialen Effekte in Zaum gehalten werden.

Die Fixierung auf Inflationseffekte der Fiskalpolitik schränkt Felbermayrs Perspekti-

ve in Bezug auf die Notwendigkeit der Koordinierung der Budgetpolitik unnötig ein. Es ist unbestritten: Eine gemeinsame Währung braucht auch eine Koordination der nationalen Fiskalpolitiken. Dieses Argument liegt den EU-Fiskalregeln zugrunde, die verhindern sollen, dass zu hohe – durch expansive Fiskalpolitik ausgelöste – Inflation oder Zinssätze in einem Mitgliedsland auf die anderen teilnehmenden Länder der Währungsunion überschwappen. Dies gilt für den neoklassischen Fall der Vollbeschäftigung und der Vollauslastung.

Doch ebenso gibt es den gegenteiligen, keynesianischen Fall der Arbeitslosigkeit und der Unterauslastung. Hier wäre eine koordinierte Budgetpolitik der Investitionen und der Beschäftigungsschaffung angesagt. Will die gemeinsame EU-Fiskalpolitik Wohlstand schaffen, so muss sie in Krisen und bei Arbeitslosigkeit expansiv sein. Doch dieser Teil fehlt bei den EU-Fiskalregeln. Diese gelten daher als asymmetrisch und prozyklisch, sie verstärken in einer Krise die Unterauslastung. Dieses gravierende Regulierungsversagen wurde bei der aktuellen Reform der Fiskalregeln neuerlich nicht gelöst. Die Reform, die die Fiskalregeln weder einfacher noch ökonomisch vernünftiger machte, verdient deshalb ihren Namen nicht. Die Währungsunion schöpft ihr Potenzial der Wohlstandsschaffung bei Weitem nicht aus, wenn sie nicht eine an den gesamtwirtschaftlichen Zielen ausgerichtete Geldpolitik und eine verlässliche, symmetrische Ausrichtung der Budgetpolitik ermöglicht.

Entscheidend wäre auch, danach zu differenzieren, für welchen Zweck sich die Mitgliedsländer verschulden. Gehen sie außerhalb von Rezessionen hohe Kreditverpflichtungen ein,

um laufende Ausgaben wie Personalkosten, Sozialtransfers und Unternehmensförderungen zu finanzieren, was ökonomisch problematisch ist? Oder investieren sie in den Kapitalstock und das öffentliche Vermögen, was ökonomisch vernünftigerweise über Verschuldung finanziert werden soll?

Ein höheres EU-Budget

Felbermayr entlarvt in wenigen, aber wohlgesetzten Sätzen die völlig unsinnige Diskussion um Nettozahler und Nettoempfänger gegenüber dem EU-Budget, die auch immer wieder die österreichische politische Debatte vergiftet. Beiträge zur Finanzierung des EU-Haushalts sollen dazu dienen, Politiken gemeinsamen Interesses zu finanzieren, die ökonomische Erträge für alle Mitgliedsländer abwerfen, und können nicht in eine kleinkarierte Einzahlungs-Auszahlungs-Betrachtung gepresst werden. Für die optimale Höhe eines EU-Haushalts soll es, so argumentiert der Wirtschaftsforscher aus gutem Grund, zwei Kriterien geben: Welche Aufgaben sind von der EU zu erfüllen, und welche Mittel braucht es dafür? Und wie wirkt die europäische Fiskalpolitik in Bezug auf das Funktionieren von Binnenmarkt und Währungsunion?

Felbermayr plädiert auf dieser Basis für ein höheres EU-Budget. Er begründet dies nachvollziehbar mit dem Auftauchen asymmetrischer Schocks, also (internationaler) ökonomischer Krisenereignisse, die die Mitgliedsländer in unterschiedlichem Ausmaß treffen. Gegen asymmetrische Schocks hilft die Wirksamkeit automatischer Stabilisatoren im Budget, etwa des Steuersystems oder des Sozialstaates. Doch in vielen Nationalstaaten fehlen die institutionellen oder finanziellen Spielräume, diese automatischen Stabilisatoren voll wirken

zu lassen. Das EU-Budget soll hier in stärkerem Ausmaß einspringen und diese wichtige Stabilisierungsfunktion übernehmen. Felbermayr plädiert für ein EU-Budget in der Höhe von mindestens 4 % des EU-BIP, was mehr als eine Verdoppelung wäre. Leider führt er nicht weiter aus, wie diese automatischen Stabilisatoren auf EU-Ebene verstärkt werden können. Sollen die Ideen einer EU-Arbeitslosenrückversicherung wieder aufgenommen werden? Geht es um einen über die Kohäsionspolitik hinausgehenden konjunkturellen Ausgleich zwischen den Mitgliedsländern?

Gleichzeitig spricht sich Felbermayr zunächst gegen die Ausweitung der Schulden auf EU-Ebene aus. Diese Möglichkeit wurde zuletzt durch das Programm NextGenerationEU verstärkt, das Schuldenaufnahmen in Höhe von bis zu 750 Mrd. Euro zur Bewältigung der COVID-Krise, vor allem aber für Investitionen gegen die Klimakrise vorsieht. Eigentlich eine sehr vernünftige Maßnahme und ein bemerkenswerter Fortschritt, der fortgeführt und ausgeweitet werden sollte. Denn mit ihm werden mehrere Fliegen auf einen Schlag erwischt: die Schaffung gemeinsamer öffentlicher Güter (z. B. europäische Energie- und Verkehrsinfrastruktur), der Kampf gegen die Bedrohungen durch die Klimakrise, ein gemeinsamer Mehrwert für die Bürger:innen oder die Stärkung des Euro als Weltwährung. Zu Recht macht Felbermayr im Zusammenhang mit der Ausweitung öffentlicher Schulden auf EU-Ebene eine stärkere Einbindung und politische Verantwortung des Europäischen Parlaments zur Bedingung. Dieses soll auch die sinnvolle Investitionsorientierung einer EU-Verschuldung sicherstellen. Die ökonomisch vernünftige Stärkung der Fiskalpolitik auf EU-Ebene darf nicht ohne demokratische Fundierung durch das Europäische Parlament erfolgen. Da hat der Autor völlig recht.

Internationaler Handel

Der weitaus überwiegende Teil des Austausches von Gütern und Dienstleistungen erfolgt im Binnenmarkt der EU. Nur etwa ein Fünftel des Handels findet mit anderen Regionen der Welt statt. Dennoch ist der weltweite Handel etwa in Form des Inputs von Rohstoffen und des Exports von Investitionsgütern für die EU ökonomisch wichtig und erhöht den Wohlstand. Die Regulierung des Handels und der Abschluss von Handelsabkommen fällt in die Zuständigkeit der EU und nicht der Mitgliedsländer und wurde in den letzten Jahren zu einem wichtigen politischen Streitfall.

Felbermayr diskutiert dies anhand der ambitionierten EU-Klimapolitik und des Wettbewerbsnachteils durch CO₂-Steuern. Der CO₂-Grenzausgleich wurde als vernünftiges Instrument entwickelt, um diesem Problem zu begegnen. Nach diesem Muster könnte auch ein Grenzausgleich von Umweltstandards z. B. bei landwirtschaftlichen Gütern oder von Menschenrechts- und Sozialstandards konzipiert werden. „Wenn diese Mechanismen klug gestaltet werden, hat die EU die Chance, internationale Standards zu setzen. Es lohnt sich, den Versuch zu starten“ (141). Gleichzeitig ruft Felbermayr nach einem neuen Realismus und einer pragmatischen Handelspolitik. Das sollte auch machbar sein. Zum einen muss klar sein, dass der Wohlstand der EU-Bürger:innen schlecht zulasten des Wohlstandes der Menschen anderer Weltregionen erhöht werden kann. Internationale Standards sind also wichtig. Zum anderen können die Menschen aller Regionen der Welt ihren Wohlstand durch internationalen Handel erhöhen, sofern dieser gut reguliert ist und nicht primär die ökonomischen Interessen multinationaler Konzerne repräsentiert. Letzteres ist heute in den Handelsabkommen allzu oft der Fall, wie etwa der

wichtigste Globalisierungsökonom unserer Zeit, Dani Rodrik, gezeigt hat.

Viele Ideen, kritische Debatte

Gabriel Felbermayr hat seine Ideen für die Zukunft Europas zur rechten Zeit in die öffentliche Debatte geworfen. Sein Buch ist voller Ideen und Vorschläge, die durchdacht, aber

– im umfangmäßig beschränkten Format der Buchreihe des Brandstätter Verlages – nicht im Detail und mit all ihren Vor- und Nachteilen diskutiert werden können. Umso wichtiger ist ihre kontroversielle Debatte in der öffentlichen Rezeption des Büchleins. Europa braucht Fortschritt, und Fortschritt entsteht auf Basis eines faktenbasierten und kritischen Diskurses.

BUCHBESPRECHUNG

Strukturreformen für die EU

REZENSENT

Felix Butschek

WERK

Felbermayr, Gabriel (2024).

Europa muss sich rechnen.

Wien, Brandstätter Verlag. 152 Seiten. Gebundenes Buch. 20,00 EUR.

ISBN 978-3-7106-0783-7.

ZUSAMMENFASSUNG

Der Autor sah sich durch die jüngsten binnen- sowie geopolitischen Veränderungen veranlasst, eine Reihe von konkreten strukturellen Reformen für die EU vorzuschlagen, welche geeignet sind, die Leistungen der Union für die Bevölkerung spürbar zu verbessern. Diese betreffen in erster Linie das zentrale Element der EU, den Binnenmarkt. Ausgehend von wünschenswerten Veränderungen der Ausgabenpolitik, fasst Felbermayr die Unzulänglichkeiten des Handelsverkehrs ins Auge, wie dessen Behinderung durch eine unzulängliche Infrastruktur. Obwohl die Währungsprobleme der EU durch die gemeinsame Währung grundsätzlich gelöst scheinen, verbleiben weiterhin jene der Budgetpolitik, die trotz Widerstandes der Mitgliedsstaaten durch strikte Fiskalregeln gelöst werden müssten. Über originelle Überlegungen zur Beitragsgestaltung gelangt der Autor zum Vorschlag unterschiedlicher Integrationstiefen für Drittstaaten. Schließlich weist er auf die Differenz zwischen Verantwortungs- und Gesinnungsethik hin. Letztere dürfe nicht die Außenwirtschaftspolitik behindern.

DOI

10.59288/wug503.260

Dieses Buch ist im richtigen Augenblick erschienen. Nicht nur die Neuwahl von EU-Parlament und Kommissionspräsidium, sondern ebenso die geänderten geopolitischen Gege-

benheiten werfen eine Fülle von Fragen auf, die Antworten erfordern, etwa inwieweit die Union den neuen Herausforderungen gewachsen ist. Dazu einen Beitrag zu leisten, versucht

* Felix Butschek
Kontakt: felix.butschek@wifo-pens.at

der Direktor des Österreichischen Instituts für Wirtschaftsforschung, Univ.-Prof. Gabriel Felbermayr. Hierbei verabsäumt er es zunächst nicht, auf die außerordentlichen Erfolge der Union hinzuweisen sowie auf ihr nach wie vor beträchtliches ökonomisches und politisches Gewicht. Doch dürfe man nicht den halbfertigen Zustand der Integration übersehen. Es gelte daher, diese weiter voranzutreiben, um den neuen Aufgaben gewachsen zu sein. Freilich müsse man dabei realistisch bleiben und dürfe keinen Traumwelten nachjagen. So werde es niemals die „Vereinigten Staaten von Europa“ geben; dem stünden die historischen Realitäten entgegen.

Auch müssten die positiven Folgen der Reformen spürbar werden: „Europa muss sich rechnen.“ Die Eurobarometer-Umfragen vermitteln den Eindruck, es gehe der Bevölkerung vor allem um Sicherheit, materielle, ideelle und nun auch physische. Felbermayr entwickelt eine Reihe von sehr konkreten Ansätzen, um diese zu erreichen.

Warnend weist er hierbei auf den Unterschied zwischen Verantwortungs- und Gesinnungsethik hin. Letztere dürfe beispielsweise in der Außenwirtschaftspolitik nicht auf Kosten des Wirtschaftswachstums oder des Verfolgens der eigenen Interessen gehen.

Der Binnenmarkt

Die politische Struktur der EU beruht grundsätzlich auf dem Subsidiaritätsprinzip. Sie sollte also nur jene Probleme in Angriff nehmen, die nicht besser von den Mitgliedsstaaten gelöst werden können. Wenn die Ausgabenverteilung als Indikator dafür betrachtet werden kann, dann ergibt sich, dass 31 % auf die gemeinsame Agrarpolitik, 31 % auf den Kohäsionsfonds und 32 % auf neue Aktivitäten

wie Forschung, Grenzschutz, Industriepolitik sowie den Ausstieg aus den fossilen Energien entfallen – der Rest auf Administration.

Gemessen an den Bedürfnissen der Bevölkerung sei der Aufwand für die Agrarpolitik nicht zu rechtfertigen. Hier wäre offenbar angezeigt, diese Aufgabe – unter Vermeidung von Wettbewerbsverzerrung – den Nationalstaaten zu überlassen. Während die Ausgaben für Kohäsionspolitik sicherlich gerechtfertigt wären, scheint der geringe Aufwand für den Schutz der Außengrenze nicht plausibel. Nicht nur dafür ist eine Steigerung der Ausgaben angezeigt, sondern auch für die gemeinsame Verteidigung, Versorgungssicherheit, Forschung und Wissenschaft sowie für die transeuropäische Infrastruktur.

Das stärkste Asset der Europäischen Union repräsentiert zweifellos der Binnenmarkt. Der freie Fluss von Gütern, Dienstleistungen, Arbeitskräften und Kapital steht für den beträchtlichen ökonomischen Aufstieg dieser Region, deutlich sichtbar am Aufholprozess der ostmitteleuropäischen Staaten. Aber darüber hinaus trägt er auch zur äußeren Sicherheit bei, indem er in vielen Krisen sein Gewicht in die Waagschale werfen kann.

Dennoch gibt es auch in diesem Bereich Probleme. So wird die Wirkung des freien Verkehrs durch den mangelhaften Ausbau der Infrastruktur behindert, ebenso wie durch manche administrative Regelungen, wie z. B. die Entsenderichtlinien. Die noch unzureichenden Effekte des Binnenmarktes ließen sich daran erkennen, dass die Preise für identische Güter in den Staaten beträchtlich differieren. Überdies verblieben noch viele Bereiche weiterhin im nationalen Regelungsbereich, wie z. B. der Strommarkt.

Die Währung

Die Probleme der verschiedenen Währungen in einer Wirtschaftsunion, insbesondere jene der öffentlichen Verschuldung, der unterschiedlichen Inflationsraten und der Handelsbilanzdefizite, hat die EU sukzessive weitgehend gelöst, indem letztlich 1995 die gemeinsame Währung beschlossen und damit die Geldpolitik zentralisiert wurde. 20 der 27 Mitglieder der EU sind heute auch solche der Währungsunion.

Allerdings verblieb die Budgetpolitik im Zuständigkeitsbereich der Länder, die sich verpflichteten, das Budgetdefizit mit 3 % des BIP zu begrenzen und eine Schuldenquote von 60 % des BIP nicht zu überschreiten (die sogenannten Maastrichtkriterien). Diese wurden eigentlich nie sehr ernst genommen, ohne dass es in einzelnen Staaten zu Zinsdifferenzen gekommen wäre, weil man annahm, die EZB werde den gefährdeten Ländern zur Seite stehen. Das änderte sich erst mit der Finanzkrise 2008/2009. Nunmehr gerieten die hoch verschuldeten Länder unter Druck, was letztlich aber tatsächlich durch die EZB aufgefangen wurde. Die dadurch bewirkte Ausweitung der Geldmenge führte vorerst infolge des Konkurrenzdrucks durch den Außenhandel zu keinen inflationären Effekten. Diese traten erst als Folge der Corona-Krise und des Ukraine-Krieges auf. Ein solcher Prozess könnte sich, natürlich unter ähnlichen wirtschaftlichen Bedingungen, wiederholen. Daher, so Felbermayr, „führt kein Weg an ernsthaften Fiskalregeln für die Mitgliedsstaaten vorbei – so unbeliebt sie auch sein mögen, so essenziell sind sie“. Dies gilt umso mehr, als der stabile Euro nicht nur die Geldpolitik betrifft, sondern auch als Baustein für einen dynamischen Binnenmarkt sowie als Instrument zur Wahr-

nung geopolitischer Interessen Europas betrachtet werden muss.

Der Beitrag

Die EU wird zu einem erheblichen Teil über Beiträge der Mitgliedsländer finanziert. Deren Höhe richtet sich grosso modo nach dem Brutto-Nationaleinkommen, wird aber in der Realität in einem langwierigen Prozess ausgehandelt und einstimmig beschlossen. Für das jeweilige Land ist der Saldo aus Beitrag und Rückflüssen entscheidend. Angesichts der zentralen Geldpolitik und der – formal – strengen Regeln der Fiskalpolitik bleiben daher den Mitgliedsländern oft wenig Möglichkeiten, asymmetrische Schocks auszugleichen – dies umso weniger, als die Beiträge und Rückflüsse starr bleiben.

Felbermayr weist als Alternative auf die Beitragssysteme föderaler Länder hin, die solche Schocks automatisch glätten. Das funktioniert dadurch, dass die Beitragshöhe kurzfristig an das Nationaleinkommen gebunden ist und dementsprechend schwankt. Dagegen werden die Zuflüsse (preisbereinigt) konstant gehalten, es entstehen also automatische Stabilisatoren. Um diesem System Wirksamkeit zu verleihen, bedürfte es freilich eines größeren Budgetvolumens als 1 % des BNE.

Dessen Ausweitung drängte sich allerdings auch von der Sache her auf. Felbermayr meint, dass gerade vom Subsidiaritätsprinzip her mehrere Bereiche mit Rücksicht auf die Skaleneffekte zentral geregelt werden müssten. Dazu zählt er die Sicherung der Außengrenze einschließlich der Aufstellung einer Grenztruppe sowie die Verteidigung überhaupt. Das Gleiche gelte für die hochrangige Infrastruktur, wie Straße, Schiene, Strom-, Gas- und Datenleitungen. Auch sollten Zentren für Spit-

zenforschung geschaffen werden, ähnlich den bereits bestehenden Max-Planck-Instituten.

Über diese Aufgaben sowie über deren Finanzierung müsste wohl das Europäische Parlament entscheiden, das mit dieser Kompetenzerweiterung wohl auch in der Bevölkerung eine weitaus bedeutsamere Position einnehmen als heute.

Ausweitung oder Vertiefung

Felbermayr betrachtet den Brexit als schweren Rückschlag für die EU, eben weil er in der Existenz des gemeinsamen Marktes deren wichtigstes Asset sieht. Besonders der krasse Charakter des Bruches beschädige die Union. Er meint, ihr Beharren auf allen vier Freiheiten sei ein Fehler gewesen, man hätte bezüglich der Arbeitskräftewanderung Großbritannien entgekommen können.

Wie auch immer: Diese Entwicklung weise nach Felbermayr darauf hin, dass unterschiedliche Integrationstiefen nachgefragt seien. Es wäre daher sinnvoll, jenseits von Vollmitgliedschaft oder Handelsvertrag eine dritte Möglichkeit zu schaffen. Diese würde die Nutzung des Binnenmarktes einschließlich der gemeinsamen Außenhandelspolitik umfassen. Da aber in diesem Fall eine gemeinsame Zollpolitik und Produktnormen nötig seien, schlägt der Autor für solche Fälle ein gemeinsames Zollparlament vor – ähnlich dem Zollverein von 1868. Damit wären Möglichkeiten der Erweiterung für Staaten geschaffen, die kein enges Verhältnis zur EU anstreben.

Missionarische Handelspolitik

Felbermayr benennt in seiner Arbeit nicht nur die zahlreichen Probleme der heutigen EU, sondern – und das ist relevant – zeigt in-

teressante Lösungsmöglichkeiten auf. Die Realisierung mancher von ihnen dürfte sich allerdings als äußerst kompliziert erweisen. Freilich wird das Schicksal der europäischen Wirtschaft nicht zuletzt durch die eigene Unionspolitik bestimmt werden. In der Ära von der Leyen stand durch den „Green Deal“ die Ökonomie gewiss nicht im Vordergrund. Es ging darum, die Ökologie voranzutreiben, was unter anderem dazu geführt hat, dass beispielsweise die Handelsverträge mit Südamerika nicht abgeschlossen werden können, weil die EU stets zusätzliche einschlägige Forderungen stellt. Die betroffenen Länder sprechen von „grünem Kolonialismus“ oder „grünem Imperialismus“. Ebenso sehen sich die Betriebe der Union ständig neuen ökologischen Belastungen gegenüber. Das führte schließlich zu Bauernaufständen, die jedoch nicht ausreichten, um das fatale Lieferkettengesetz zu verhindern.

Man könnte das Problem noch etwas rüder formulieren, als es der Autor eingangs getan hat. Die EU steht vor folgender Alternative: Sie kann sich auf den Standpunkt stellen, keinen Handel mit Staaten zu treiben, die Diktaturen sind und keine Umweltpolitik betreiben, die den europäischen Vorstellungen entspricht. Das wäre eine klare Entscheidung. Oder aber sie geht davon aus, dass die ganze Welt intensiv ökonomisch verflochten ist und man zum allgemeinen Nutzen mit allen Ländern Handel betreiben muss. Dann aber ist es nicht möglich, die Handelspartner ständig auf ihre vielfältigen Unzulänglichkeiten hinzuweisen und ihnen das eigene politische und wirtschaftliche System vorzuhalten. Dagegen wird sich jeder Staat verwahren. Man stelle sich vor, China würde uns sein politisches und wirtschaftliches System im Zuge von Handelsgesprächen anempfehlen.

Es scheint grotesk, dass in einer Zeit, in der sich die westlichen Industriestaaten ständig an die Brust schlagen und für ihre kolonialistischen Untaten um Verzeihung bitten, genau ein solches System durch das Lieferkettengesetz wieder installiert wird.

Die Arbeit Felbermayrs erweist sich unter mehreren Gesichtspunkten gerade für die Gegenwart als außerordentlich wertvoll, nicht

nur vom Inhalt her, sondern auch durch die Präsentation. Sie spricht nicht nur Nationalökonom:innen an, sondern auch jede:n politisch Interessierte:n. Eine entsprechende Verbreitung ist dem Buch zu wünschen. Dessen Aktualität lässt sich damit unterstreichen, dass der Bericht des ehemaligen italienischen Regierungschefs Enrique Letta an die Kommission über Reformen der EU vielfach ähnliche Vorschläge entwickelt wie Felbermayr.

BUCHBESPRECHUNG

Neues Lehrbuch der Makroökonomik: post-keynesianische Alternativen

REZENSENT

Hagen Krämer

WERK

Hein, Eckhard (2023).

Macroeconomics After Kalecki and Keynes: Post-Keynesian Foundations.

Cheltenham (UK) und Northampton (MA, USA), Edward Elgar Publishing. 382 Seiten. Gebundenes Buch. Ca. 165 USD.

ISBN: 978-1-80392-727-5.

E-Book: ca. 22 EUR. ISBN: 978-1-80392-728-2.

ZUSAMMENFASSUNG

Eckhard Heins Lehrbuch bietet eine umfassende Einführung in die post-keynesianische Makroökonomie. Das Buch richtet sich an fortgeschrittene Studierende und Forschende, die sich intensiver mit den auf Michał Kalecki und John Maynard Keynes aufbauenden Ideen auseinandersetzen möchten. Es behandelt Themen wie effektive Nachfrage, Investitionen, Geld und Kredit sowie Konfliktinflation und makroökonomische Politik. Das Buch zeichnet sich durch seine systematische und klar strukturierte Darstellung post-keynesianischer (Modell-)Theorie aus und integriert ökologische und feministisch-ökonomische Fragen in die ökonomischen Modelle. Hein betont die Bedeutung von Unsicherheit, Ungleichheit, Geld sowie von Verteilungskonflikten und entwirft damit eine wertvolle analytische Basis für die Konzeption einer modernen Wirtschaftspolitik.

DOI

10.59288/wug503.262

Michał Kalecki und John Maynard Keynes haben das Verständnis der Makroökonomie maßgeblich dadurch geprägt, dass sie die Bedeutung der Gesamtnachfrage für die Be-

schäftigung und die wirtschaftliche Stabilität herausgearbeitet haben. Ihre Arbeiten haben den Grundstein für die post-keynesianische Theorie gelegt, die das Zusammenspiel von

* **Hagen Krämer:** Hochschule Karlsruhe
Kontakt: hagen.kraemer@h-ka.de

Wachstum, Einkommensverteilung und Beschäftigung sowie die Rolle staatlicher Interventionen analysiert. Die Lehren von Kalecki und Keynes spielen heutzutage jedoch nur noch eine untergeordnete Rolle in der Volkswirtschaftslehre. Stattdessen dominiert in der akademischen Lehre weitgehend das Modell des Neu-Keynesianismus, auch bekannt als „Neuer Makroökonomischer Konsens“ oder auf Englisch: „New Consensus Macroeconomics“ (NCM). Dieses Modellparadigma hat sich als Standardansatz in Forschung und Lehre etabliert und prägt die ökonomische Ausbildung an den meisten europäischen und amerikanischen Universitäten. Vertreter:innen des Post-Keynesianismus üben jedoch Kritik an diesem Ansatz, da er ihrer Meinung nach unter anderem die Bedeutung von effektiver Nachfrage, unvollkommenem Wettbewerb, Unsicherheit, historischer Zeit, Ungleichheit und Verteilungskonflikten nicht ausreichend berücksichtigt. Sie setzen dem NCM ein Verständnis von Wirtschaft entgegen, das von grundsätzlicher Instabilität in der Wirtschaft ausgeht und das Zusammenspiel von effektiver Nachfrage, Wachstum und Verteilung als zentrale Elemente der ökonomischen Analyse begreift. Insbesondere kritisieren sie den NCM dafür, dass er auf Annahmen von Marktgleichgewichten und Rationalität setzt, während er die Instabilität und Krisenanfälligkeit kapitalistischer Systeme unterschätzt.

Post-keynesianische Lehrbücher

An Lehrbüchern, die die Makroökonomie im Sinne des neu-keynesianischen Konsensmodells (NCM) vermitteln, herrscht kein Mangel. Im Gegensatz dazu gibt es jedoch nur wenige, insbesondere kaum aktuelle makroökonomische Lehrbücher, die post-keynesianische Inhalte aufweisen. Eckhard Hein, ein international renommierter Volkswirt und Berliner

Hochschullehrer, hat sich bereits mit zwei Lehrbüchern das Verdienst erworben, Studierenden und ökonomisch Interessierten einen Zugang zum modernen post-keynesianischen Denken zu eröffnen: zunächst mit dem im Jahr 2004 auf Deutsch publizierten paradigmatisch orientierten Lehrbuch zu Wachstum und Verteilung (Hein 2004), danach mit einem englischsprachigen Lehrbuch (Hein 2014). Nun hat Eckhard Hein ein umfassendes und in großen Teilen modellzentriertes neues englischsprachiges Lehrbuch vorgelegt, das in hohem Maße von den Lehren Michał Kaleckis geprägt ist. Es ist auch kein Zufall, dass Kalecki, der den meisten im Vergleich zu Keynes weitaus weniger bekannt sein dürfte, als erster Autor im Titel genannt wird. Ein Blick auf Heins umfangreiche Publikationsliste zeigt seine enge Verbundenheit mit Kaleckis Theorien. Hein hat mit seinen zahlreichen international anerkannten wissenschaftlichen Beiträgen maßgeblich zur Weiterentwicklung neo-kaleckianischer Modelle beigetragen, die in dieses Lehrbuch auf beeindruckende Weise integriert und die darin miteinander verknüpft werden.

Im Vergleich zu anderen post-keynesianischen (Lehr-)Büchern von Autoren wie Kurz/Salvadori (1995), Lavoie (2006 u. 2014), King (2015) oder Blecker/Setterfield (2019) zeichnet sich Heins Buch durch seine dezidiert didaktische Aufbereitung aus. Der Autor verfolgt das selbst erklärte Ziel, eine lehrbare und umfassende post-keynesianische Alternative zur New-Consensus-Makroökonomie zu präsentieren. Das Buch ist daher insbesondere auf die akademische Lehre ausgerichtet und baut die post-keynesianische und die mittlerweile ebenso weit ausgebaute neo-kaleckianische Modellwelt schrittweise auf. Was das Buch neben seiner klaren Struktur und konsistenten Didaktik gegenüber den vorgenannten Lehr-

büchern auszeichnet, ist außerdem, dass es auf innovative Weise ökologische Überlegungen ebenso wie wichtige Elemente einer feministischen Ökonomik in die Modelle integriert. Es erweitert damit das Spektrum der post-keynesianischen Theorie und macht das Buch besonders relevant für die Analyse aktueller wirtschaftlicher und sozialer Herausforderungen.

Ein Überblick über die einzelnen Kapitel

Das Buch, bestehend aus zehn Kapiteln, deckt verschiedene Aspekte der post-keynesianischen Makroökonomie ab – von den theoretischen Grundlagen bis hin zu aktuellen wirtschaftlichen Ereignissen und politischen Implikationen. Viele Kapitel profitieren von den zahlreichen Journalartikeln, die Eckhard Hein als Allein- oder Koautor zu den jeweiligen Themen publiziert hat. Im Einzelnen bilden die Kapitel folgende Themen ab:

- In der Einleitung macht der Verfasser deutlich, welche Ziele er mit seinem Buch verfolgt. Zunächst möchte er die Grundlagen der post-keynesianischen Makroökonomie vermitteln und ein umfassendes post-keynesianisches makroökonomisches Modell entwickeln. Darauf aufbauend soll dann ein praktisch umsetzbarer Policy-Mix abgeleitet werden, der dazu beitragen soll, dauerhaft Vollbeschäftigung und Preisstabilität zu erreichen sowie außenwirtschaftliche Ungleichgewichte zu vermeiden. Außerdem zielt das Buch darauf ab, die entwickelten post-keynesianischen Modelle auf neuere Forschungsfragen anzuwenden.
- Das zweite Kapitel beginnt mit einer Einführung in die post-keynesianische Theorie und ihrer Entstehung seit den späten 1930er-Jahren. Es behandelt die verschie-

denen Strömungen innerhalb der post-keynesianischen Ökonomie (fundamentalistische Keynesianer, Kaleckianer, Kaldorianer, Sraffianer, Institutionalisten) und deren historische Entwicklung. Außerdem wird auch die aktuelle institutionelle Infrastruktur (von Konferenzen und Fachzeitschriften über akademische Fachgesellschaften bis hin zu Graduiertenprogrammen an Hochschulen) beleuchtet, die heutzutage die post-keynesianische Denkschule trägt.

- Der Schwerpunkt des dritten Kapitels liegt auf dem Prinzip der effektiven Nachfrage und deren Verbindung zu post-keynesianischen Theorien über Sparen, Investieren, Kredit, Geld und Finanzen. Es beginnt mit einer Darstellung des Say'schen Gesetzes und seiner Ablehnung durch Marx, Kalecki und Keynes. Hein diskutiert in diesem Kapitel insbesondere endogenes Geld in der Geldkreislauftheorie und stellt dieses in einen Zusammenhang mit Kaleckis makroökonomischen Konzeptionen.
- Die Kapitel vier bis sechs machen den zentralen Bestandteil des Buchs aus, da hier Schritt für Schritt das kurzfristige Makromodell entwickelt und erweitert wird. Das umfangreiche vierte Kapitel bietet zunächst eine detaillierte Darstellung post-keynesianischer bzw. neo-kaleckianischer makroökonomischer Modellversionen unter der vereinfachenden Annahme konstanter Preise. Die Modelle werden schrittweise um Elemente wie den Staatssektor und die offene Volkswirtschaft erweitert. Hier wird auch die Einkommensungleichheit analysiert, und es werden die makroökonomischen Auswirkungen von Gender-Wage-Gaps untersucht.

- Im fünften Kapitel befasst sich Hein mit der Inflation – ein Thema, das kürzlich wieder eine große Aktualität erfahren hat. Für seine Erklärung von Inflation spielt insbesondere das Konzept der Konfliktinflation eine große Rolle. In diesem Kapitel wird diskutiert, wie unterschiedliche Ziele der Arbeitnehmer:innen über die Höhe des gesamtwirtschaftlichen Lohnanteils einerseits und der Unternehmen über die Kostenaufschläge (Markups) andererseits die Inflation beeinflussen. Es werden zwei verschiedene post-keynesianische Modelle zur Konfliktinflation präsentiert. Anschließend wird dieses Konzept in den Kontext der offenen Volkswirtschaft eingebettet. Außerdem werden die in diesem Zusammenhang bestehenden Herausforderungen für Zentralbanken bei der Inflationssteuerung thematisiert.
- Das sechste Kapitel leitet Argumente für eine koordinierte makroökonomische Politik ab, die Geld-, Fiskal- sowie Einkommens- und Lohnpolitik umfasst und einen Gegenentwurf zu den Politikempfehlungen des NCM darstellt. Hein zeigt dabei auf, welche makroökonomischen Zielgrößen von den verschiedenen Akteuren (Zentralbank, Regierung, Tarifvertragsparteien) verfolgt werden sollten, um die Wirtschaft langfristig zu stabilisieren, und weist außerdem auf die Notwendigkeit der (internationalen) Koordination dieser Akteure hin.
- Verschiedene langfristige post-keynesianische Wachstums- und Einkommensverteilungsmodelle werden im siebten Kapitel des Buchs vorgestellt und eingehend analysiert. Hein führt die Leser:innen durch unterschiedliche Modelltheorien, darunter neoklassische, klassische, marxistische und post-keynesianische, und zeigt auf, wie in diesen Theorien Investitionen, Nachfrage, Einkommensverteilung und Kapazitätsauslastung behandelt werden. Didaktische Grundlage dieses Kapitels ist ein Zwei-Felder-Diagramm. Hein nutzt diese Darstellung, um die Interdependenzen zwischen Einkommensverteilung und wirtschaftlichem Wachstum in den jeweiligen Modellen zu verdeutlichen. Ein weiterer wichtiger Inhalt dieses Kapitels ist die Betrachtung von lohnbestimmten (wage-led) und gewinnbestimmten (profit-led) Wachstumsregimen. In der post-keynesianischen Literatur wird seit Längerem intensiv darüber diskutiert, welche Faktoren dafür ausschlaggebend sind, ob eine Volkswirtschaft ein lohnbestimmtes oder gewinnbestimmtes Wachstumsregime aufweist. Dabei haben die funktionale Einkommensverteilung, Investitionen und die Kapazitätsauslastung eine zentrale Funktion. Hein analysiert in diesem Kapitel, unter welchen Bedingungen eine Erhöhung der Lohnquote zu einer höheren gesamtwirtschaftlichen Nachfrage führt (wage-led) oder ob eine Erhöhung der Profitquote vorteilhafter für das Wachstum sein könnte (profit-led). Diese Analyse erfolgt unter Berücksichtigung verschiedener makroökonomischer Variablen wie Investitionen, Konsum und Nettoexporte.
- Das achte Kapitel wendet die zuvor diskutierten Konzepte auf aktuelle wirtschaftliche Ereignisse an, mit einem besonderen Fokus auf den finanzdominierten Kapitalismus und auf aktuelle Stagnationstendenzen der westlichen Ökonomien, wofür auf die Arbeiten des bedeutenden österreichischen Ökonomen Josef Steindl Be-

zug genommen wird. Verschiedene nachfrageseitige Wachstumsregime werden klassifiziert und auf unterschiedliche Länder angewendet, wobei verschiedene Varianten des neo-kaleckianischen Wachstums- und Verteilungsmodells genutzt werden, um die Bedingungen und Folgen von Regimewechseln zu verdeutlichen. Analysiert werden die Ursachen und Finanzierungsbedingungen für die Nachfrage und das Wachstum. Besonderes Augenmerk wird dabei auch auf die Wirtschafts- und Finanzkrise von 2007 bis 2009 gelegt.

- Herausforderungen, die sich aus ökologischen Grenzen des Wachstums ergeben, werden im neunten Kapitel auf innovative Weise mit der post-keynesianischen Theorie verknüpft. Hierbei wird untersucht, ob und wie ein stabiles makroökonomisches Gleichgewicht in einer Wirtschaft aufrechterhalten werden kann, die aufgrund von ökologischen Zwängen auf langfristiges Wachstum verzichtet. Um die Auswirkungen auf Beschäftigung und sektorale Finanzierungssalden zu untersuchen, wird ein kaleckianisches Wachstums- und Verteilungsmodell mit autonomen Staatsausgaben verwendet. Hein zeigt, dass stabile ökonomische Bedingungen auch ohne Wachstum möglich sind. Jedoch müssen dafür spezifische Voraussetzungen erfüllt sein. Dazu gehört unter anderem, dass positive Profite und Realzinsen existieren und die Beschäftigung stabil bleibt, was die Wirtschaftspolitik vor eine Reihe von Herausforderungen stellt. Damit weist der Autor die immer wieder vertretene Auffassung zurück, dass der monetäre Kapitalismus einem inhärenten Wachstumszwang unterliege. Hein verdeutlicht zudem die Notwendigkeit einer sozioökonomischen und sozial-ökologischen Transformation, um die Herausforderungen einer nachhaltig wachsenden Wirtschaft zu meistern. Er betont die Rolle des Staates bei der Förderung einer Wirtschaft, die sowohl ökologischen als auch ökonomischen Anforderungen gerecht wird. Hierbei werden Ideen wie der „Green New Deal“ als politische Rahmenwerke vorgestellt, die auf eine nachhaltige wirtschaftliche Entwicklung abzielen und gleichzeitig die post-keynesianische Theorie ergänzen können.
- Das abschließende zehnte Kapitel widmet sich der Zukunft des Post-Keynesianismus und erörtert Perspektiven und Strategien für dessen Weiterentwicklung. Diese sollte nach Ansicht des Autors auch in einer produktiven Auseinandersetzung mit anderen heterodoxen Lehrmeinungen erfolgen. Hein betont in diesem Kapitel außerdem die Notwendigkeit, weiter auf Grundlage der post-keynesianischen Theorie zu forschen und zu lehren, um den Herausforderungen der modernen Weltwirtschaft gerecht zu werden. Ein mathematischer Anhang mit Regeln für das Rechnen mit Wachstumsraten und mit Differentiationsregeln rundet das Buch ab.

Klare und strukturierte Darstellung der post-keynesianischen Theorie

Betrachtet man das Buch insgesamt, so lässt sich positiv festhalten, dass es sich durch seine systematische und klar strukturierte Darstellung post-keynesianischer (Modell-)Theorie auszeichnet und zahlreiche innovative Erweiterungen des kaleckianischen makroökonomischen Grundmodells enthält. Durch

die Einbindung von Elementen wie dem Geldkreislauf und der Konflikttheorie bietet das Buch eine tiefgehende Analyse und anschauliche Darstellung der Zusammenhänge von Wachstum, Investitionen, Einkommensverteilung, Geld- und Finanzmärkten und makroökonomischer Stabilität. Besonders hervorzuheben ist Heins Bemühen, dies alles in ein umfassendes Lehrbuch-Modell zu integrieren. Dies ist ihm überwiegend sehr gut gelungen. Hervorzuheben ist ferner die detaillierte Behandlung der verschiedenen Strömungen der post-keynesianischen Ökonomie im zweiten Kapitel, die einen umfassenden Überblick über die historische Entwicklung und die grundlegenden Werke dieser Denkschule bietet.

Ein weiterer großer Vorteil des Buches ist seine Anwendung auf aktuelle wirtschaftliche Probleme. Hein setzt sich gezielt mit Themen wie finanzdominiertem Kapitalismus, Stagnationstendenzen und den Herausforderungen einer sozial-ökologischen Transformation auseinander. Besonders informativ fand ich das Kapitel acht über makroökonomische Nachfrage- und Wachstumsregime, das fundiert in die Analyse von Wirtschaftssystemen und langfristigen Wachstumsperspektiven einführt. Ein weiteres bemerkenswertes Merkmal des Buches ist die Einbindung ökologischer Fragestellungen in die makroökonomische Modellierung, was in der post-keynesianischen Literatur bislang eher selten vorgenommen wurde. Damit wird das Buch zu einer wichtigen Ressource für Studierende und Wissenschaftler:innen, die sich mit den ökonomischen Herausforderungen des Klimawandels auseinandersetzen möchten.

Auch wenn es Hein weitgehend gelingt, komplexe ökonomische Konzepte verständlich

zu erklären, werden einige Leser:innen die mathematische und formale Tiefe von manchen Kapiteln als herausfordernd empfinden. Während die detaillierten Modelle und analytischen Ansätze für fortgeschrittene Studierende und Forschende von großem Wert sind, muss man klar sagen, dass hier kein Lehrbuch für Erstsemestrige und Newcomer:innen vorliegt. Die fortgeschrittene Natur des Textes kann für diejenigen, die noch nicht tief in die post-keynesianische Theorie eingetaucht sind, eine Herausforderung darstellen. Der Zugang zum Buch erfordert ein solides Grundwissen über die makroökonomische Modellbildung, was es weniger zugänglich für Einsteiger:innen auf diesem Feld macht. Indem es gewisse Kenntnisse der post-keynesianischen Theorie und der Modellbildung voraussetzt, richtet es sich eher an Masterstudierende sowie an Doktorand:innen und Forschende.

Kritisch anzumerken ist, dass es für eine breitere Akzeptanz als Lehrbuch sicherlich von Vorteil gewesen wäre, wenn jedem Kapitel Übungsaufgaben beigelegt worden wären, wie es bei vielen erfolgreichen internationalen Lehrbüchern heute üblich ist. Positiv hervorzuheben ist jedoch, dass auf der Website des Verlags umfangreiche Foliensätze zu jedem Kapitel kostenlos zur Verfügung stehen. Für eine mögliche zweite Auflage wäre es zudem empfehlenswert, den Index zu überarbeiten, da beispielsweise das Schlagwort „interest rates“ fehlt, obwohl Zinsen in vielen Modellen eine zentrale Bedeutung haben. So wird beispielsweise in Kapitel vier die Rolle von Zinseinnahmen näher analysiert, was in neo-kaleckianischen Modellen bisher oft vernachlässigt wurde. Hierauf auch im Index hinzuweisen wäre für interessierte Leser:innen hilfreich.

Abschließende Bewertung

Alles zusammengenommen ist „Macroeconomics After Kalecki and Keynes: Post-Keynesian Foundations“ ein großes und beeindruckendes Lehrbuch, das einen wertvollen Beitrag zur post-keynesianischen Makroökonomik leistet. Es richtet sich an fortgeschrittene Studierende und Forschende, die sich intensiver mit den auf Kalecki und Keynes aufbauenden Ideen auseinandersetzen möchten. Das neue Buch von Eckhard Hein kann sowohl für Wissenschaftler:innen als auch für politisch Interessierte eine wertvolle Ressource sein. Es zeigt

eindrucksvoll die Relevanz der post-keynesianischen Ökonomik für die Analyse aktueller Probleme auf, auch wenn das Buch für weniger geschulte Leser:innen einige Herausforderungen bereithält. Trotz seiner inhaltlichen und formalen Anforderungen bietet es eine unverzichtbare alternative Perspektive auf die Herausforderungen der modernen Wirtschaftspolitik und zeigt mögliche Wege zur Überwindung makroökonomischer Instabilitäten auf. Man wünscht dem Buch eine große Leserschaft und hofft, dass die darin vertretenen Analysen und Empfehlungen auf breite Resonanz stoßen.

LITERATUR

Blecker, Robert A./Setterfield, Mark (2019). Heterodox macroeconomics: Models of demand, distribution and growth. Cheltenham (UK) und Northampton (MA, USA), Edward Elgar Publishing.

Hein, Eckhard (2004). Verteilung und Wachstum: eine paradigmensorientierte Einführung unter besonderer Berücksichtigung der post-keynesianischen Theorie. Marburg, Metropolis. Zweite Auflage: Marburg, Metropolis, 2018.

Hein, Eckhard (2014). Distribution and Growth after Keynes: A Post-Keynesian Guide. Cheltenham (UK) und Northampton (MA, USA), Edward Elgar Publishing.

King, John E. (2015). Advanced Introduction to Post Keynesian Economics. Cheltenham (UK), Edward Elgar Publishing.

Kurz, Heinz D./Salvadori, Neri (1995). Theory of Production. Cambridge (UK), Cambridge University Press.

Lavoie, Marc (2006). Introduction to Post-Keynesian Economics. London, Palgrave Macmillan.

Lavoie, Marc (2014). Post-Keynesian Economics: New Foundations. 1st edition. Cheltenham (UK) und Northampton (MA, USA), Edward Elgar Publishing. Zweite Auflage: Cheltenham (UK) und Northampton (MA, USA), Edward Elgar Publishing, 2022.

BUCHBESPRECHUNG

Erziehung durch Konsens und Zwang

Über die Wurzeln der Austeritätspolitik

REZENSENT

Julian Maukner

WERK

Mattei, Clara E. (2022).

The Capital Order: How Economists Invented Austerity and Paved the Way to Fascism.

Chicago/London, The University of Chicago Press. 452 Seiten. Gebundenes Buch. 29,99 EUR.
ISBN 978-0-226-81839-9

ZUSAMMENFASSUNG

Clara Mattei geht in ihrem Buch auf die Ursprünge moderner Austeritätspolitik ein. Ihr gelingt dabei eine außerordentlich gute Erzählung darüber, wie das Dogma des Sparens für das größere Wohl als Antwort auf eine Krise der Kapitalakkumulation nach dem Ersten Weltkrieg entstanden ist. Ziel war es, die Ansprüche der Arbeiter:innenklasse zu senken und gleichsam die Bedrohung, die sie für die kapitalistische Wirtschaftsordnung darstellte, zu beseitigen. Dabei kommt zum Vorschein, wie liberalen Ökonomen (sic!) zur Durchsetzung ihrer „reinen Ökonomie“ auch die Zusammenarbeit mit dem italienischen Faschismus recht war.

DOI

10.59288/wug503.266

Zeiten, in denen die breite Masse der arbeitenden Bevölkerung einen Fortschritt an Freiheit und Lebensqualität erkämpfen können, bergen oft auch die Gefahr, dass diese Errungenschaften bald wieder angegriffen werden. Der deutsche Kapp-Putsch, der spanische Bürgerkrieg oder der Sturz der Allende-Regierung in Chile sind nur drei von vielen Beispielen

dafür. Im Falle Italiens wies Antonio Gramsci schon im Jahr 1920 auf die Gefahr hin, dass nach dem „Biennio Rosso“ – den Jahren 1919 und 1920, in denen die italienische Arbeiter:innenbewegung besonders stark war – eine drastische und blutige Reaktion folgen könnte (Gramsci 1988). Während die Zwischenkriegszeit selbstverständlich nicht di-

* **Julian Maukner:** Student, Wirtschaftsuniversität Wien
Kontakt: julian.maukner@gmail.com

rekt mit heutigen Gegebenheiten verglichen werden kann, gibt es doch spannende Parallelen. Damals wie heute treten in einem kurzen Zeitraum mehrere tiefgehende ökonomische Krisen auf, deren Folgen nicht rasch abgefedert werden können (Duma et al. 2014). Hinzu kommt teils ein Verlust der Deutungshoheit und Akzeptanz staatlicher Institutionen, der auch in gewalttätigen Protesten seinen Niederschlag finden kann. Maßnahmen aus dem Katalog der Austeritätspolitik werden häufig eingesetzt, um staatsfinanzielle Probleme auf oberflächlicher Ebene zu bekämpfen und die Bevölkerung zu disziplinieren.

Den Ursprung der Austeritätspolitik in England und Italien zeichnet Clara E. Mattei, die an der New School for Social Research in New York lehrt und forscht, in ihrem vor knapp zwei Jahren erschienenen Buch detailliert und pointiert nach. Austeritätspolitik sei dabei keine Erfindung neoliberaler Reform:innen der 1970er-Jahre oder gar der Troika während der Eurokrise. Stattdessen verortet Mattei die Ursprünge moderner Austeritätspolitik als Antwort auf Krisentendenzen in der Zeit nach dem Ersten Weltkrieg, vielerorts begleitet von starken Protesten der Arbeiter:innenbewegung, die sich einen Wandel des ökonomischen Systems erhoffte. Mattei zeigt, wie sich Austeritätspraxen in zwei unterschiedlichen institutionellen Kontexten – der konstitutionellen Monarchie des Vereinigten Königreichs auf der einen Seite und dem faschistischen Italien auf der anderen – durchsetzen konnten und so für eine Stabilisierung kapitalistischer Akkumulation sorgten.

Klassenkämpfe nach dem Ersten Weltkrieg

Mattei gliedert ihr Buch in zwei Teile: Sie beginnt ihre Erzählung mit den Erfahrungen, die insbesondere arbeitende Menschen wäh-

rend des Ersten Weltkriegs gemacht haben, und den Lehren, die daraus gezogen wurden. Kriegswirtschaftliche Bemühungen hätten breiten Teilen der Bevölkerung, die bis dahin nur eine höchst unregulierte Form des Kapitalismus kannten, gezeigt, dass dieser nicht alternativlos ist. Der Krieg machte klar, dass große Teile der Gesamtwirtschaft einem übergeordneten Ziel untergeordnet sein können und dass dabei auch Werkzeuge der Planung erfolgreich anwendbar seien, so Mattei. Durch Aspekte wie die koordinierte Verteilung von Lebensmitteln und die Regulierung ihrer Preise wurde klar, dass Vorkommnisse wie Hunger nicht naturgegeben sind und dass politische Akteur:innen auf wirtschaftliche Institutionen einwirken – sie gar gezielt steuern – können. Die Unanfechtbarkeit der kapitalistischen Wirtschaftsordnung wurde so angegriffen. In der Folge wuchs die politische Macht der Arbeiter:innenklasse. Arbeitsniederlegungen nahmen zu und wurden in ihren Forderungen holistischer, Streikende kämpften nicht nur für höhere Löhne, sondern für weitgehende Veränderungen des Wirtschaftssystems. Zeitgleich kam es vermehrt zum Entstehen verschiedener Formen der Arbeitsplatzdemokratie, Genossenschaften und Gilden wurden bedeutender.

Wie in der Einleitung angeschnitten, wurde das Proletariat im italienischen „Biennio Rosso“ besonders stark, und es kam – fokussiert auf Turin – zu weitflächigen Fabriksbesetzungen. In der Diskussion dieser Entwicklungen widmet Mattei der Wochenzeitung „L'Ordine nuovo“ (dt.: „Die neue Ordnung“) knapp ein ganzes Kapitel. Diese Zeitung, in der unter anderem Antonio Gramsci federführend beteiligt war, wurde von den Kämpfen der Arbeiter:innen inspiriert und wirkte zeitgleich auf diese ein. Mattei hebt hervor, wie die sogenannten „Ordinovisti“ auf die nicht vorhan-

dene Natürlichkeit des Kapitalismus hinweisen und darauf pochten, dass die ökonomische und die politische Sphäre nicht voneinander zu trennen seien. Dasselbe gelte auch für die politische (und ökonomische) theoretische Arbeit und die politische Praxis. Im Kampf um gerechtere Gesellschaften ist die Erkenntnis über die Widersprüche der bestehenden Ordnung essenziell, dieses Wissen muss zugänglich gemacht werden. Gleichzeitig müssen Theoretiker:innen und Wissenschaftler:innen neue Erfahrungen der politischen Praxis in ihr Werk aufnehmen. Was auf dem Papier vielleicht wenig mit der Entwicklung der Austeritätspolitik zu tun hat, ist dennoch einer der relevantesten Aspekte des Buches; zum einen schlicht aufgrund der Bedeutung der Aussagen der Ordinovisti für aktuelle Auseinandersetzungen, denn nach wie vor müssen sich Wirtschafts- und Sozialwissenschaftler:innen, die das Vorantreiben des gesellschaftlichen Fortschritts zu ihrer Aufgabe zählen, darüber bewusst sein, dass ihre Erkenntnisse auch nichtakademisches Publikum erreichen müssen. Es muss an dieser Stelle daher gelobt werden, dass Mattei dieser Gruppe, die auch in Diskussionen um Gramscis Werk sonst nur als etwas Nebensächliches behandelt wird, genügend Aufmerksamkeit schenkt. Zum anderen kommt den Ordinovisti aber insbesondere deswegen Bedeutung zu, weil Austeritätsmaßnahmen genau das gegenteilige Ziel verfolgen.

Konsens und Zwang

Denn ökonomische Eliten und große Teile des wirtschaftswissenschaftlichen Expert:innenums waren daran interessiert, die Unbestreitbarkeit des Kapitalismus wiederherzustellen. Den zweiten Teil ihres Buches widmet Mattei der Erklärung des Austeritätsprojekts und dessen historischer Umsetzung. Laut ihr war es die Rolle der Austeritätspolitik, hierbei

Konsens und Zwang zu erzeugen. Breite Massen der Bevölkerung und insbesondere politische Entscheidungsträger:innen sollten davon überzeugt werden, dass Austeritätsmaßnahmen und allgemein sparsames Verhalten notwendig seien, um wirtschaftliche Krisen abzuwenden. Da, wie Mattei betont, Arbeiter:innen nur schwer davon zu überzeugen waren, nach dem Krieg erreichte Lohnsteigerungen und soziale Sicherheitsnetze freiwillig wieder abzugeben, mussten auch ökonomische Zwänge eingesetzt werden.

Mattei unterscheidet in ihrer Analyse zwischen drei Formen von Austeritätspolitik: Zu fiskaler Austeritätspolitik gehören Kürzungen der Staatsausgaben (insbesondere Sozialausgaben) und regressive Steuerreformen, beispielsweise durch die steigende Bedeutung indirekter Steuern. Monetäre Austeritätspolitik beschreibt primär Zinssteigerungen, aber auch die Einführung des Goldstandards, während bei industrieller Austeritätspolitik besonders die Schwächung von Gewerkschaften von Bedeutung ist. Durch die Verbindung dieser Maßnahmen können Lohnkosten und Inflation gesenkt werden, während Kapitalakkumulation befördert wird. Gleichzeitig schwächt eine höhere Arbeitslosigkeit den Zusammenhalt zwischen Arbeiter:innen, wodurch weitgehende Forderungen aus dem Proletariat unwahrscheinlicher werden. Für Mattei zählt in diesem Kontext die Wiederherstellung der Trennung zwischen ökonomischer und politischer Sphäre zu den Kernzielen des Austeritätsprojekts und wertet dies selbst als eine der Kernaussagen ihres Buches. Dies soll zudem ökonomische Theorien des Mainstreams als neutral und objektiv erscheinen lassen, wodurch sich auch die davon abgeleiteten Gegebenheiten – wie etwa Arbeitslosigkeit und Armut – als „naturgegeben“ und unveränderbar darstellen würden.

Technokratische Erfindung

Mattei beschreibt die internationalen Finanzkonferenzen in Brüssel (1920) und Genua (1922) als entscheidende Momente in der Entwicklung moderner Austeritätspolitik. Ziel dieser Konferenzen war es, die krisenhafte Lage der Weltwirtschaft zu diskutieren und dabei Lösungsansätze für diese zu erarbeiten. Während die Konferenzen aus dieser Perspektive von Zeitzeugen und Wirtschaftshistoriker:innen eher als gescheitert dargestellt werden, da keine konkreten Pläne zur internationalen Zusammenarbeit in Wirtschaftsfragen vorgestellt wurden, sieht Mattei sie in einem anderen Licht. Aus ihrem Blickwinkel vereinte sich dort das „europäische Establishment unter der Flagge der Technokratie“¹ (137), aus dessen Perspektive die Konferenzen daher als Erfolg eingeschätzt werden können. Die anwesenden „Experten“ verorteten die Ursache der Krisenlage nicht in strukturellen Faktoren, sondern stattdessen in einer Gier breiter Massen der Bevölkerung, die – salopp formuliert – einen höheren Lebensstandard einfordern würden, als ihnen nach Ansicht der sich als objektiv und neutral positionierenden „Experten“ zusteht. Politische Entscheidungsträger:innen müssten daher dafür sorgen, dass ihre Bevölkerung ihr Verhalten so anpasst, dass das Erreichen natürlicher Gleichgewichte wieder möglich wird. Dazu war, wie es Mattei ausdrückt, das Erlernen der „Tugend der Sparsamkeit“² (146) durch die arbeitende Bevölkerung notwendig. Durch Kürzungen im Wohlfahrtsbereich, später auch durch Reallohnverluste, blieb dieser auch nichts anderes übrig, als die Tugend der Sparsamkeit zu erlernen.

Wie zuvor bereits kurz diskutiert, gehörte die Entpolitisierung des Ökonomischen zu einer Hauptaufgabe der im Schein der Neutralität agierenden Reformen. In wohl keinem anderen Bereich drückte sich diese so deutlich und nachhaltig aus wie in jenem der Zentralbanken. Die Konferenzteilnehmer:innen pochten auf die Notwendigkeit der Errichtung von unabhängigen, technokratisch agierenden Zentralbanken. Im Unterschied zu demokratisch gewählten Regierungen hätten diese den Vorteil, nicht auf die Unterstützung der Wähler:innenschaft angewiesen zu sein. Zudem befürwortete die Konferenz die Wiedereinführung des Goldstandards, wodurch Regierungen gewissermaßen vor vollendete Tatsachen gestellt werden würden und nicht mehr anders als sparsam agieren könnten.

Bezüglich der Entpolitisierung ökonomischer Institutionen konnten die Vertreter:innen der Austeritätspolitik ihr Ziel also erreichen. Auch konnten signifikante Steigerungen von Profitraten sowohl im Vereinigten Königreich als auch in Italien erzielt werden, wie Mattei offenlegt. Gleichzeitig kam es an beiden Orten zu spürbaren Rückgängen der Reallöhne und einem Anstieg der Arbeitslosigkeit, abgebaute – und ohnehin nur mangelhaft existierende – Wohlfahrtsunterstützungen erschwerten die Lage der Bevölkerung zusätzlich und brachten wachsende Teile der Bevölkerung in Armut. Einen Rückgang verzeichneten auch die Streikstatistiken in beiden Ländern. Vom damaligen britischen Botschafter in Italien wurde dieser von der faschistischen Regierung auch durch Verfolgung gewerkschaftlicher Aktivität erzeugte Rückgang besonders positiv hervorgehoben.

1 Eigene Übersetzung.

2 Eigene Übersetzung.

Dies ist sinnbildlich für das Verhältnis des italienischen Faschismus zum ökonomischen Establishment im In- und Ausland, wie von Mattei hervorragend beschrieben. Für sie setzten Faschismus und Austeritätspolitik in Italien einander gegenseitig voraus. Nur der Faschismus, so Mattei, konnte Austeritätsmaßnahmen gegen den Willen der Bevölkerung durchsetzen, während der Faschismus von der ökonomischen Schwächung der Arbeiter:innenklasse profitierte. Die Autorin beschreibt gekonnt, wie vier Ökonomen mit durchaus unterschiedlichen politischen Weltanschauungen die Frühphase des italienischen Faschismus nutzten, um ihre Vorstellung der „reinen Ökonomie“ umzusetzen. Aus ihrer Perspektive agierten Ökonom:innen selbstlos für das Wohl der Gesellschaft, wenn sie Arbeiter:innen über ihre Rolle in der Gesellschaft belehren. Denn, wie Mattei Maffeo Panteloni zitiert: Es seien die Unternehmer:innen, die über die Tugenden des „Homo oeconomicus“ verfügen. Diese bräuchte es, um sinnvolle Ausgaben und Investitionen zu tätigen. Demnach sei es auch notwendig, dass sie über das nötige Kapital verfügen und nicht die Arbeiter:innen oder gar der Staat. Ihre eigenen Ansprüche sollte die breite Masse der Bevölkerung zum Wohle der Nation – beziehungsweise der Kapitalakkumulation – zurückschrauben. Mattei betont dabei, dass bei den Anhängern der reinen Ökonomie die faschistische Führung unter Mussolini nicht an sich Grund für Begeisterung war. So kam es auch zu Kritik, sobald Maßnahmen angekündigt wurden, die in einem Widerspruch zu den Zielen der Austeritätspolitik standen. Dennoch waren sie erfolgreich in der Umsetzung ihrer Ideen, was, wie Mattei zeigt, durchaus von der internationalen wirtschaftswissenschaftlichen Community gelobt wurde.

Austerität heute?

Wie wirkten sich die 1920 und 1922 in Brüssel und Genua getroffenen Überlegungen der Austeritätspolitik bis heute aus? Mit dieser spannenden Frage beschäftigt sich Mattei zum Abschluss ihres Buches. Während die Auseinandersetzung mit neoliberalen Projekten wie in Großbritannien unter Thatcher oder in Chile unter Pinochet historisch interessant ist, soll an dieser Stelle besonders auf die Bedrohung durch die Austeritätspolitik für aktuelle und zukünftige wirtschaftliche sowie politische Diskussionen hingewiesen werden – ein Aspekt, der im Buch zwar angeschnitten wird, aber mitunter etwas zu kurz kommt.

Für den Fall der USA spricht Mattei an, dass während der COVID-Krise die Hilfeleistungen für Unternehmen großzügiger ausfielen als für Haushalte – eine Thematik, die aus der österreichischen Debatte bekannt wirkt. Infolge der Krise wurden von Spitzenökonom:innen weitflächige finanzielle Unterstützungen für Haushalte als fehl am Platz und als inflationsfördernd angesehen. Es kam nach der Krise, in der Staaten aktiver ins Wirtschaftsgeschehen eingegriffen hatten, nicht zu einer Prioritätenverschiebung, wie es sich progressive Kräfte wohl erhofft hatten. Anstelle von Investitionen zur Bekämpfung von Missständen in der Pflege, der Bildung oder dem Klimaschutz werden aktuell³ trotz angespannter Lage für Familien die Forderungen nach Sparprogrammen laut. Die Notwendigkeit von groß angelegten Investitionsprogrammen für die EU wird zwar von Mario Draghi (2024) in seinem Bericht zur Wettbewerbsfähigkeit erkannt, für den deutschen Finanzminister Christian Lindner kommt eine gemeinsame Schuldenaufnahme, um die Investitionslücke zu schließen aber

3 Die vorliegende Rezension wurde im September 2024 verfasst.

nicht infrage (Szigetvari 2024). Dabei ist es genau Deutschland, das nach Jahren der selbst auferlegten Schuldenbremse mit dem Zerfall der öffentlichen Infrastruktur zu kämpfen hat, wie unlängst der Einsturz der Dresdner Carolabrücke offenbarte. Insbesondere in Zeiten, in denen der Aufstieg von rechtspopulistischen und rechtsextremen Parteien quer durch Europa als Problem erkannt wird, zeigt sich hier ein Widerspruch, denn es gibt bereits mehrere Studien, die den Zusammenhang von Austeritätspolitik und dem Erfolg populistischer Parteien empirisch und theoretisch begründen konnten (Baccini/Sattler 2024; Bieling 2021). So wird klar, wie deutlich der Einfluss der in den 1920er-Jahren getroffenen Grundsätze bis heute bleibt.

Fazit

Clara Mattei schafft es in ihrem 452 Seiten starken Buch, den Ursprung moderner Austeritätspolitik klar nachzuzeichnen. Sie zeigt, dass diese nicht von irgendwoher kommt, sondern eindeutig als Antwort auf eine besonders krisengeprägte Zeit des Kapitalismus entwickelt wurde. Anders als von Befürworter:innen von Sparmaßnahmen häufig geäußert, war und ist die Rolle von Austeritätspolitik dabei nicht die Erzeugung von gesamtgesellschaftlichem Wohlstand, sondern die Sicherung kapitalistischer Herrschaft und der Akkumulation von Kapital. Teilweise wünscht man sich zwar eine stärkere Bezugnahme auf politökonomische Herangehensweisen zur Erklärung der Entwicklung kapitalistischer

Systeme, beispielsweise auf die Regulations- theorie, und eine stärkere Einbettung in entwicklungsökonomische und staatstheoretische Debatten. Inhaltlich ist dennoch nur wenig an Matteis Werk auszusetzen. Positiv hervorgehoben gehört der Einsatz historischer Quellen, wie Konferenzunterlagen, Briefkorrespondenzen oder Nachrichtenartikel, die sonst nur schwer zugänglich sind. So schafft es die Autorin, ein Bild von den damaligen Geschehnissen zu zeichnen, das einem sonst verschlossen bliebe.

Das Buch besticht zudem durch konkrete Beispiele für politische Maßnahmen und den Einsatz statistischer Daten zur Auseinandersetzung mit den Folgen der Austeritätspolitik. Um diese im Detail zu besprechen, ist jedoch in einer Rezension wie dieser nicht ausreichend Platz. Dabei schafft es die Autorin, insbesondere auf die Verbindung der Sphäre liberaler Ökonomen (sic!) und ihrer wirtschaftspolitischen Überlegungen mit der blutigen Politik des italienischen Faschismus hinzuweisen. In Zeiten, in denen sich rechtsextreme Parteien vielerorts als Vertreter:innen der „kleinen Leute“ positionieren, ihre Politik in der Realität aber häufig arbeitnehmer:innen- und gewerkschaftsfeindlich bleibt, ist dieser Hinweis eine wichtige Aussage. Alles in allem liefert Clara Mattei in ihrem Buch eine detaillierte Erzählung über die Wurzeln moderner Austeritätspolitik, die nicht nur historisch interessant, sondern auch für all jene von Bedeutung ist, die heutzutage gegen eine solche Politik ankämpfen.

LITERATUR

- Baccini, L. Sattler, T. (2024).** Austerity, economic vulnerability, and populism. *American Journal of Political Science*, ajps.12865. <https://doi.org/10.1111/ajps.12865>.
- Bieling, H.-J. (2021).** Austerity-induced populism: The rise and transformation of the new right. In S. McBride/B. Evans/D. Plehwe (Hg.). *The Changing Politics and Policy of Austerity*. 1. Aufl. Bristol University Press, 213–229. <https://doi.org/10.46692/9781447359531.011>.
- Draghi, Mario (2024).** The future of European competitiveness. A competitiveness strategy for Europe. Online verfügbar unter https://commission.europa.eu/topics/strengthening-european-competitiveness/eu-competitiveness-looking-ahead_en (abgerufen am 21.09.2024).
- Duma, V./Konecny, M./Lichtenberger, H. (2014).** Autoritärer Etatismus und Ausnahmezustand. Krisenbearbeitung im historischen Vergleich: Österreich und Griechenland. MANUSKRIPTE – Neue Folge, 8, 157–189.
- Gramsci, A. (1988).** Selections from political writings. Vol. 1: 1910–1920. Hrsg. v. Q. Hoare; Repr., Bd. 1. Lawrence & Wishart.
- Szigetvari, A. (2024).** Milliarden für Investitionen, ein Kommissar gegen Bürokratie: Lässt sich so Europas Abstieg aufhalten? DER STANDARD v. 11.09.2024. Online verfügbar unter <https://www.derstandard.at/story/3000000235998/milliarden-fuer-investitionen-ein-kommissar-gegen-buerokratie-laesst-sich-so-europas-abstieg-aufhalten> (abgerufen am 21.09.2024).

BUCHBESPRECHUNG

Sollte Reichtum begrenzt werden?

REZENSENT

Herbert Schaaff*

WERKE

Robeyns, Ingrid (2024).

Limitarismus: Warum Reichtum begrenzt werden muss.

Frankfurt/M., Fischer Verlag. 378 Seiten. 26,00 EUR.

ISBN 9783103971620

Alfani, Guido (2023).

As Gods Among Men: A History of the Rich in the West.

Princeton u. Oxford, Princeton University Press. 420 Seiten. 29,99 EUR.

ISBN 9780691215730

ZUSAMMENFASSUNG

In westlichen Wohlstandsgesellschaften lässt sich nach einer Phase geringerer Ungleichheiten nach dem Zweiten Weltkrieg wieder eine zunehmende Ungleichheit von Einkommen und vor allem Vermögen feststellen. Dies führt dazu, dass sich besondere gesellschaftliche Gruppen von Reichen und Superreichen ausprägen. Vor diesem Hintergrund diskutiert die belgisch-niederländische Philosophin und Ökonomin *Ingrid Robeyns* die Notwendigkeiten und Möglichkeiten zur Begrenzung individuellen Reichtums. Der italienische Wirtschaftshistoriker *Guido Alfani* untermauert die moralischen, politischen, ökonomischen, sozialen und ökologischen Argumente von *Robeyns* durch eine interessante historische Komponente. Hier wird erläutert, wann, wie und warum sich diese „schiefe“ Verteilungssituation entwickelt hat. Exemplarische Einzelfälle verdeutlichen die besondere Dynamik.

DOI

10.59288/wug503.256

Sollte der Reichtum einzelner Personen begrenzt werden? Die spontane Antwort auf diese Frage wird wahrscheinlich mehrheit-

lich „Ja“ sein. Extremer Reichtum ist – so die Grundthese – moralisch, politisch, ökonomisch, sozial, ökologisch und psychologisch

* **Herbert Schaaff**
Kontakt: herbert.schaaff@t-online.de

nicht zu rechtfertigen. Natürlich geht es an dieser Stelle einerseits um die Frage der Verhältnismäßigkeit und der gegebenenfalls vorzuziehenden absoluten Höhe und damit der Begrenzung des Reichtums sowie andererseits um die Bezugsgröße, also ob man beispielsweise eher von Einkommens- oder Vermögensreichtum oder von beidem spricht. Wenn das reichste Prozent der Weltbevölkerung fast so viel Vermögen angehäuft hat wie der Rest der (ärmeren) Menschheit, dann lässt sich offensichtlich von einer signifikanten Ungleichheit, von „Überreichtum“ und superreichen Personen(gruppen) sprechen (Neuhäuser 2018; Schürz 2019). Zudem scheint die Frage der Entstehung des Reichtums eine gewisse Rolle zu spielen. Ist der jeweilige Reichtum (ehrlich) erarbeitet, geschenkt, geerbt, gestohlen oder gar zufällig gefunden worden?

Im Jahr 2013 wurde in der Schweiz in einer Volksabstimmung die Frage diskutiert, ob das maximale Einkommen in einem Unternehmen das 12fache des durchschnittlichen Einkommens nicht überschreiten solle. „Nur“ gut 65% der Abstimmenden lehnten diesen Antrag ab (Robeyns, 314 f.). Im Jahr 2016 wurde ebenfalls in der Schweiz über ein sogenanntes bedingungsloses Grundeinkommen in Höhe von monatlich 2.500 Franken abgestimmt. 22% der Teilnehmer:innen stimmten dieser Idee zu. In anderen Ländern ist eine ähnlich breit gefächerte und konkret praktische Diskussion – jenseits vergleichsweise unambitionierter Steuersatzdiskussionen oder kleinerer praktischer Experimente – trotz massiver Verteilungsungleichgewichte aktuell nicht oder nur

in Ansätzen (an den politischen Rändern) zu erkennen. Trotzdem lohnt sich – wie die Lektüre der beiden hier zu besprechenden Bücher beweist – das strukturierte Nachdenken über dieses Thema. Ob die daraus resultierenden, sozusagen gesellschaftspolitischen Handlungsempfehlungen mehrheitsfähig sein können, wird der weitere Prozess offenbaren.

Beim von Robeyns vertretenen Limitarismus handelt es sich um eine recht neue Spielart der Gerechtigkeitstheorie. Grundannahme ist dabei, dass Menschen nicht nur reich, sondern auch sehr und damit möglicherweise zu reich sein können. In der Literatur spricht man hier gerne von der (vergleichsweise kleinen) Gruppe der Superreichen. Die Grundlage für die Wertung der Qualität oder gesellschaftlichen Akzeptanz des jeweiligen Reichtumsniveaus ist definitiv normativ – und dies in zweierlei Hinsicht: Reichtum kann problematische Entstehungshintergründe haben (Ausnutzung von Machtbeziehungen, Ausbeutung, Erbschaften und Schenkungen). Er kann aber auch und zugleich negative sozioökonomische, moralische und politische Konsequenzen, wie Macht, Einfluss, Umweltzerstörung oder kriegerische Auseinandersetzungen, mit sich bringen.¹ Robeyns ist davon überzeugt, dass „wir eine Welt schaffen müssen, in der niemand superreich ist – dass es eine Obergrenze des Reichtums geben muss, den eine Einzelperson haben darf. Das nenne ich Limitarismus [...]. Der Limitarismus tritt nicht für strikte Gleichheit ein. Es gibt prinzipielle wie auch pragmatische Gründe, dass ein gewisses Maß an Ungleichheit gerechtfertigt ist

1 Neuhäuser (2019, 75/35): „Reichtum ist nicht einfach nur gut. Zwar ist Reichtum auch nicht per se schlecht. Wer reich ist, lebt beispielsweise nicht notwendigerweise ein schlechtes Leben. Doch Reichtum kann [...] gravierende negative Konsequenzen haben. Das liegt daran, dass mit Reichtum immer auch Macht und Status einhergeht. [...] Reiche Leute haben deutlich mehr Geld, als man braucht, um vernünftige Vorstellungen vom guten Leben verfolgen zu können. [...] [V]ernünftig sind nur [...] Vorstellungen vom guten Leben, die anderen [...] faire Chancen lassen, ihre eigenen Lebenspläne zu verfolgen.“

[...]. Aber grenzenlose Ungleichheit lässt sich durch nichts rechtfertigen“ (*Robeyns*, 14/21).

Bei der Unterscheidung nach Einkommens- und Vermögensreichtum argumentiert sie leider etwas unscharf (*Robeyns*, 35/63): Sie definiert zwei unterschiedliche Obergrenzen. Eine politische in Höhe von 10 Mio. Euro und eine ethische in Höhe von 1 Mio. Euro pro Person (*Robeyns*, 20). Eine dezidierte, inhaltliche Begründung für diese scheinbar „gefühlte“ gesetzten Grenzen, die zudem vor allem mit 10 Mio. Euro vergleichsweise hoch erscheinen, findet sich nicht. Festgehalten wird aber, dass die Ungleichheit bei Vermögensbeständen zweifellos viel höher ist als bei regelmäßigen Einkommen (*Robeyns*, 63).² „Als allgemeines Konzept markiert die ‚Wohlstandsobergrenze‘ das Maß an persönlichem Reichtum, das uns, wenn es erst einmal erreicht ist, volle Entfaltung ermöglicht. Jenseits dieser Grenze hat ein weiterer Vermögenszuwachs keine signifikante Auswirkung auf die Lebensqualität des Menschen mehr“ (*Robeyns*, 47).³ Eines haben die Superreichen gemeinsam: „Was sie eint, ist, dass sie viel Geld besitzen und [...] in einem System leben, das Reichtum schützt und seine weitere Akkumulation ermöglicht“ (*Robeyns*, 36). Die Herkunft dieses teilweise unermesslichen Reichtums findet sich in einem breiten Spektrum zwischen dem viel beschworenen Ideal des Weges „vom Tellerwäscher zum Millionär“, klassischen Unternehmer:innen-

typen, Manager:innenkarrieren, redlicher Berufsarbeit, Erbschaften, Schenkungen und Verbrechen. Weniger bekannt sein dürfte, dass über die Hälfte des heutigen Reichtums aus Erbschaften stammt (*Robeyns*, 39; *Alfani*, 200).

Insgesamt sind die westlichen Gesellschaften dabei von einem Chancengleichheitsideal geprägt. Die prägende Grundphilosophie lautet: Jeder:r kann es durch eigene Anstrengung, Leistung und/oder Glück schaffen, auch zu den „Reichen“ zu gehören. Bei allen relevanten Einzelfällen/Erfolgsbeispielen ist dies selbstverständlich faktisch mehr eine gesellschaftsstabilisierende Beschwichtigungsformel. Diese deutet darauf hin, dass eigentlich jeder:r seinen:ihren „verdienten“ Platz in der Gesellschafts-/Einkommens-/Vermögenshierarchie innehat. Einzelne „Glückspilze“ können jedoch überdurchschnittlich erfolgreich und reich sein oder werden. Übersehen werden bei diesem Denkansatz die offensichtlichen Startvorteile der Nachkommen von Reichen. Dazu gehört ergänzend, dass diejenigen, die arm sind, ihre Position gewöhnlich überschätzen und die Reichen ihre reale Vermögenssituation eher herunterspielen. Insgesamt wird das Ungleichheitsniveau massiv unterschätzt und gleichzeitig – man könnte sagen, „aus gutem Grund“ – kommunikativ vergleichsweise wenig bearbeitet (*Robeyns*, 69/288 ff.; *Sayer* 2017, 21). „Einkommen und Vermögen werden

-
- 2 Neuhäuser (2018, 239) beschreibt „seine“ Reichtumsobergrenze mutiger mit „300 Prozent des Durchschnittseinkommens“. Ergänzend Neuhäuser (2019, 22 ff.): „[Es] existiert nicht eine einzige objektiv richtige Auffassung davon, was Reichtum ist. [...] Für Reichtum ist [...] das Gesamtvermögen ausschlaggebend. [...] Die absolute Grenze für Reichtum muss also stärker normativ bestimmt werden.“ Hentschel/Eibl konzipieren – wie *Robeyns* – weitaus höhere Obergrenzen für Nettoeinkommen (das 100fache des Mindesteinkommens = 2 Mio. Euro) und Vermögen (das 1.000fache des Mindesteinkommens = 20 Mio. Euro) (Hentschel/Eibl 2024, 100 ff.).
- 3 Neuhäuser (2018, 65/137) definiert Reichtum folgendermaßen: „Wirklich reich sind [...] solche Menschen, die gar nicht mehr arbeiten müssen, weil sie so viel Kapital besitzen, dass sie gut von diesen Erträgen leben können [...]. Menschen sind reich, wenn sie über deutlich mehr Geld verfügen, als sie für ein Leben in Würde benötigen.“ In älteren Veröffentlichungen finden sich nachvollziehbare Klassifizierungen einer Reichtumspyramide (durchschnittliches, überdurchschnittliches Einkommen, wohlhabend, sehr wohlhabend, reich, superreich – mit jeweils hinterlegten Einkommens-, respektive Vermögenswerten) (Lauterbach/Ströning 2009, 20 ff.).

unterschiedlich erlebt. In der Regel haben ärmere Schichten Geld nur in Form von Einkommen, während die Reichen sowohl Einkommen als auch Vermögen haben“ (Robeyns, 63). Ungleichheiten sind in beiden Komponenten festzustellen, die größere Ungleichheit besteht bei den Vermögen. Zu den die Ungleichheit legitimierenden Argumenten und damit zur formenden Gesellschaftsphilosophie gehört auch, dass größer werdender Reichtum Zug um Zug auch zu den unteren Schichten „durchsickert“. Dies ist im Zusammenhang mit der massiven, durchgängigen Wohlstandsmehrung der letzten 200 Jahre zwar tatsächlich zu beobachten gewesen, gleichwohl hat die tatsächliche Ungleichheit zu- und nicht abgenommen. Dies gilt länderübergreifend, allerdings mit gewissen Unterschieden, die historisch, sozioökonomisch und kulturell zu begründen sind (vgl. Alfani, 36 ff.; ebenso Butterwege 2024; Hentschel/Eibl 2024, 51 ff.; Neuhäuser 2018, 17/23). Im historischen Vergleich einmalige Wirtschaftswachstumsraten und gesteigerter Wohlstand sind natürlich hervorragende und durchgängig mehrheitsfähige Lösungsstrategien für potenziell entstehende soziale und politische (Verteilungs-)Krisen. Ein größerer (Wohlstands-)Kuchen lässt erfreulicherweise auch die zu verteilenden Stücke größer werden, ohne dass man vorhersagen könnte, wer wie viel bekommt (Alfani, 59).

In den weiteren Kapiteln umkreist Robeyns die grundlegende Thematik. Die Kapitelüberschriften sind dabei nahezu selbsterklärend: „Extremer Reichtum stammt aus schmutzigem Geld“ (82 ff.), „Extremer Reichtum untergräbt die Demokratie“ (121 ff.), „Extremer Reichtum

steckt die Welt in Brand“ (152 ff.), „Niemand verdient es, Multimillionär zu sein“ (180 ff.), „Philanthropie ist nicht die Lösung“ (238 ff.).⁴ Hier wird erklärt, dass große Vermögen oftmals unrechtmäßig erworben oder erweitert werden (durch Steuerhinterziehung, Steuervermeidung, Korruption, Geldwäsche). Während demokratische Gesellschaften grundsätzlich darauf basieren, dass jede:r Bürger:in eine (gleichwertige) Stimme hat, führt ungleich verteilter Reichtum zu einer gleichzeitig anderen Verteilung von Macht und Einfluss in der Gesellschaft. Die vielfach gehörte These, dass sich Reiche gehäuft im Sinne einer philanthropischen Grundeinstellung durch Stiftungsgründungen und Spenden wohlfahrtssteigernd für breitere Bevölkerungsgruppen einsetzen, wird als ein geschickter Ablenkungsversuch von der schiefen Reichtumsverteilung und als Untergrabung der Demokratie interpretiert (Alfani, 237 f.; Sayer 2017, 330 ff.). Die Konzentration des Reichtums hat zudem negative Auswirkungen auf den Klimawandel, da reiche Menschen mit ihrem Lebensstil eine wesentlich höhere Kohlenstoffemission verursachen. Wenn es stimmt, dass wir alle gezwungen sein werden, unseren Konsumstil und unsere Lebensweise zu verändern, dann gilt das im Besonderen für die Reichen und Superreichen. Schließlich wird die Erbschaftsthematik diskutiert: „Kann irgendjemand behaupten, er verdiene das ererbte Geld? Im Fall von Erbschaften ist offenkundig, dass allein das Glück darüber entscheidet, was wir bekommen [...]. Schließlich kann sich niemand seine Eltern oder Zeit und Ort seiner Geburt aussuchen. [...] Wir haben die Vererbung politischer Macht abgeschafft; warum sollten wir

4 An dieser Stelle ist exemplarisch auf die Deutsch-Österreicherin Marlene Engelhorn hinzuweisen, die durchaus öffentlichkeitswirksam mit ihrem größeren Erbe umgeht, indem sie dieses zu großen Teilen in einem demokratischen Prozess verschenken will (Engelhorn 2022). Es gibt eine große Zahl Superreicher, die große Teile ihres Vermögens in gemeinnützige Stiftungen eingebracht haben. Bekanntestes Beispiel sind Melinda und Bill Gates (inzwischen getrennt agierend).

dann nicht auch die Vererbung wirtschaftlicher Macht abschaffen. [...] Der Kern des Problems ist nicht das Erben an sich, sondern der immens ungleiche Charakter von Erbschaften. Das Problem betrifft vor allem große Erbschaften“ (*Robeyns*, 185 ff.).

Der tatsächliche ökonomische Wohlstandsnutzen vor allem des zunehmenden Reichtums ist vergleichsweise begrenzt. *Robeyns* bezieht sich hier auf den – gegebenenfalls etwas unscharf übersetzten – „abnehmenden Grenzwert des Geldes“. Die von Jeremy Bentham und John Stuart Mill – und dem unerwähnten Hermann Heinrich Gossen – entwickelte Idee vom abnehmenden Grenznutzen (auch des Geldes) besagt: „Je mehr Geld man hat, desto weniger trägt jede zusätzliche Geldeinheit zur Lebensqualität bei. [...] Der zusätzliche (marginale) Zuwachs, den das Geld für das Wohlergehen bringt, nimmt somit ab, je mehr man hat“ (*Robeyns*, 216 f.). Basis für solche Überlegungen ist eine – historisch immer wieder diskutierte, allerdings insgesamt unterbelichtete – Analyse der individuellen Bedürfnisse (hierzu ausführlich Schaaff 2021). „Die Antwort auf die Frage, wie viel jeder Mensch braucht, ist zwangsläufig persönlich und kontextabhängig. [...] In Anbetracht des sinkenden Grenzwerts (oder ‚-nutzens‘ [...]) des Geldes ist das Gesamtwohl umso höher, je weniger ungleich die Verteilung ist“ (*Robeyns*, 261 ff.). Das sozusagen „[...] überschüssige Geld der Reichen und Superreichen sollte umgelenkt werden, um die dringenden Bedürfnisse der Vulnerablen und Notleidenden zu befriedigen, denn diese Verlagerung von Ressourcen würde uns alle sicher in eine bessere Welt bringen. [...] Überschüssiges Geld ist etwas, was man ohne weiteres entbehren kann. Wir alle sollten darüber nachdenken, wie viel wir brauchen und wir abgeben können. [...] In einer limitaristischen Welt wären wesentlich weniger Ar-

mut und weit weniger unbefriedigte Bedürfnisse zu finden“ (*Robeyns*, 218/230). Wichtig sei zu erkennen, dass „[...] unsere Bedürfnisse und Wünsche einen Sättigungsgrad haben. [...] [U]nser Charakter und unsere Bedürfnisse (sind) weitgehend von der Gesellschaft geprägt, in der wir leben. Die heutige Gesellschaft wendet alle erdenklichen [...] Tricks an, um uns zu egozentrischen Konsumenten mit grenzenlosen Begierden zu machen [...]. Aber so muss es nicht sein“ (*Robeyns*, 285 f.; so auch Neuhäuser 2019, 39). Eine Umverteilung des Reichtums führt zwar zu – sicher verkraftbaren – Einbußen beim luxuriösen Lebensstil der Wohlhabenden, bringt aber für die Masse der anderen und für das Gemeinwohl signifikante Gewinne.

„Kollektiv anzuerkennen, dass an irgendeinem Punkt genug einfach genug ist, würde auch dafür sorgen, dass es den Reichen besser geht. [...] [E]ine limitaristische Gesellschaft wäre eine bessere Gesellschaft“ (*Robeyns*, 288). Der Limitarismus ist ein regulatives Ideal, letztlich ein die sozioökonomische Struktur der Gesellschaft bestimmendes Moralprinzip. Es würde die schon heute in den existierenden gemischten Wirtschaftssystemen vorhandenen Regelmechanismen ergänzen und vielfach diskutierte Neuansätze für eine überlebensfähige Gesellschaft gedanklich erweitern (*Robeyns*, 295 ff.). Abschließend beschreibt *Robeyns* acht praktische Handlungsansätze, auf die an dieser Stelle nur hingewiesen werden kann (*Robeyns*, 302 ff.): Demontage der neoliberalen Ideologie, Reduktion der Spaltung zwischen den Gesellschaftsschichten, Schaffung eines wirtschaftlichen Machtgleichgewichts, Wiederherstellung der fiskalischen Handlungsfähigkeit des Staates, Konfiszieren schmutzigen Geldes, Schaffung einer gerechteren internationalen Wirtschaftsordnung, Begrenzung von Manager:in-

nengehältern, radikale Begrenzung von Erbschaften, Vermögen und Schenkungen durch entsprechende Steuergesetze (siehe auch Neuhäuser 2018, 237 ff.).⁵

Auch wenn Robeyns insgesamt etwas zu sehr missionarisch und politisch (und damit hier und da etwas ungenau) argumentiert, so überzeugt doch eine der abschließenden Formulierungen: „Die Menschen, die von einem neuen limitaristischen Wirtschaftssystem profitieren werden, sind weitaus mehr, als diejenigen, die durch diesen Wechsel verlieren [...]. Das Handeln der 99 Prozent birgt ein riesiges ungenutztes Potential. Die Verheißung auf eine bessere Zukunft ist auf unserer Seite“ (Robeyns, 320; so auch bei Sayer 2017, 420). Ob sich die „erfundene Ordnung“, das historisch gewachsene und offensichtlich doch recht stabile Wirtschaftssystem mit seinen „schiefen“ Verteilungsimplicationen per Mehrheitsbeschluss wird ändern lassen, bleibt offen. Die Chancen dafür sollten aber grundsätzlich nicht schlecht stehen.⁶ Neuhäuser bringt in seinen als strukturierte Ergänzung sehr hilfreichen Büchern diesbezüglich ein sehr überzeugendes Beispiel: „Unsere Welt ist im Prinzip eine Welt, in der es für jeden genug geben sollte. Wir haben auf globaler Ebene ein Wirtschaftssystem geschaffen, dass jedem Menschen ein Leben in Wohlstand ermöglichen könnte. Wenn man das Weltsozialprodukt zu genau gleichen Teilen auf alle Menschen verteilen würde, dann bekäme jeder Mensch mehr als 10.000 Euro [...] im Jahr“ (Neuhäuser 2019, 82 ff.; Neuhäuser 2018, 17 ff.).

Reichtumsbegrenzung hilft also gleichzeitig bei der Armutsbekämpfung. „In einer limitaristischen Welt wären wesentlich weniger Armut und weit weniger unbefriedigte Bedürfnisse zu finden“ (Robeyns, 230). Eine ausgeglichene – wenn auch nicht zwingend gleiche –, „anständige“ Verteilung von Einkommen und Vermögen sollte deshalb unbedingt auf der politischen Agenda einer gerechten Gesellschaft stehen (Neuhäuser 2018, 139). „Weder Armut noch Überfluß“ (Goudzwaard/de Lange 1990) hieße dann die zielführende „Losung“. Über diesen Teilschritt könnten ökonomische, gesellschaftliche, politische, ökologische und moralische Probleme gemeinsam angegangen werden. Dass sich dies theoretisch möglicherweise einfacher darstellt als konkret-praktisch, belegt Alfani in seiner interessanten Reichtumsgeschichte anhand einer westlichen historischen Gesamtsicht und einer Vielzahl von konkreten, personenbezogenen Einzelbeispielen.

Seit dem Bestehen von Ungleichheiten wird auch mehr oder weniger intensiv über die Tragfähigkeit oder grundsätzliche Akzeptanz dieses Zustandes diskutiert. Wann lässt sich hier der historische Beginn von Ungleichheiten erkennen? Wie verlief die weitere historische Entwicklung der Ungleichheit? Nach einer sehr langen, eher egalitären Periode im Stadium der Jäger- und Sammlergesellschaften ist die Entstehung von Landwirtschaft und Tierzucht im Zuge der sogenannten neolithischen Revolution die Basis für die Produktion eines wirtschaftlichen Surplus. Erstmals

5 Neuhäuser (2019, 79 f.): „Die einfachste Variante bestünde natürlich darin, Reichtum ab einer gewissen Höhe einfach zu verbieten. Durch eine kluge Einrichtung von Vermögens- und Einkommenssteuer ließe sich erreichen, dass Menschen gar nicht zu reich werden können. Neben Einkommens- und Vermögenssteuer müssten auch Erbschafts- und Schenkungssteuern angepasst werden.“

6 Siehe Neuhäuser (2018, 247): „Die allmähliche Abschaffung eines moralisch problematischen Reichtums kann als realistische Utopie [...] verstanden werden. [...] Ganz unklar ist allerdings noch, ob die Bürger sich auf solch einen Prozess einlassen.“

wurde mehr „produziert“, als für das „einfache“ Überleben notwendig war. Damit stellte sich automatisch die einfach klingende, aber sehr fundamentale gesellschaftliche Frage: „Wer bekommt davon was und warum?“ (Diamond 1998; Scheidel 2018; Schaaff 2021). Die in diesem sich entwickelnden Gesamtkontext entstehende gesellschaftliche Struktur lässt sich – wie erwähnt – aus heutiger Außensicht als eine von interessierter Seite „erfundene Ordnung“ kennzeichnen. Erfinder dieser Struktur und sich später stärker ausprägenden gesellschaftlichen Schichtung waren einzelne schrittweise mächtiger werdende Personen oder Teil-Gruppen der Gesellschaft (Schamanen, Priester, Fürsten, Häuptlinge, Könige). Im Ergebnis gelingt es dabei – man könnte sagen bis heute –, dass die einzelnen Subjekte in der Gesellschaft auf ihrer jeweiligen Stufe innerhalb der Ordnung nahezu unbemerkt in das sozioökonomische System integriert und eingestuft werden und oftmals langfristig dort verbleiben (ohne dies „negativ“ zu bemerken oder gar als „ungerecht“ zu empfinden). Über die materielle Welt hinaus entsteht so etwas wie ein kulturell-religiöser Macht-Überbau. Die Herrschenden (und zunehmend reicher werdenden Gruppen) werden damit sozusagen hierarchisch „hochgehoben“, letztlich bis hin in einen gottgleichen Zustand. Diesen hatte man „zu glauben“ und keinesfalls zu hinterfragen (Harari 2013).

Alfani beschreibt und analysiert die Entstehung und Entwicklung von Reichtum in der westlichen Welt beginnend mit dem Mittelalter. Der Titel „As Gods Among Men“ („Wie Götter unter Menschen“) deutet auf seine kritische Sicht auf die Rolle von Reichen und Superreichen in der Gesellschaft hin. In drei Schritten beleuchtet er dabei Reichtum und die damit einhergehende Ungleichverteilung in der Gesellschaft. Zunächst wird definiert,

was unter Reichtum zu verstehen ist und wie sich dieser in den Gesellschaften konzentriert (*Alfani*, 17 ff.). Im zweiten Teil werden die Entstehungshintergründe analysiert, also woher der Reichtum kommt (*Alfani*, 65 ff.). Der dritte Teil befasst sich mit der Stellung und dem Handeln der Reichen in der Gesellschaft (*Alfani*, 213 ff.).

Reichtum definiert sich stets relativ zu durchschnittlichen Einkommen und Vermögen. Für *Alfani* ist das 10fache des Medianeinkommens der gesetzte Schwellenwert (*Alfani*, 56). Reichtum manifestierte sich seit dem Mittelalter im Besitz größerer Ländereien, durch erhebliches Finanzvermögen sowie Immobilien. Reichtum entsteht durch die ungleiche Verteilung des erwirtschafteten Mehrprodukts. *Alfani* wählt hier als Maßstab für die relativ Reichsten 1 bis 5 (10) % in einer Gesellschaft. Seine Darstellung ist unterfüttert durch hinreichend solides statistisches Material, für die Jahrhunderte des Mittelalters basierend primär auf städtischen Steuerbüchern und sonstigen administrativen Aufzeichnungen (*Alfani*, 24 ff.). Die Anteile am Wohlstand der reichsten 1 % bzw. 5 % lagen in ausgewählten europäischen Ländern demnach in der Zeit zwischen 1300 und 1800 zwischen 30 % und 50 % bzw. zwischen 40 % und 70 % (*Alfani*, 40). „[W]ealth inequality reached its historical maximum on the eve of World War I. [...] The two World Wars, and the troubled period between them, led to a very significant decline in the share of wealth owned by the richest across Western countries. [...] After end of the World War II and for thirty years or so, wealth inequality (and also income inequality) remained relatively low [...]. This came to an end from the late 1970s/early 1980s, partly as a consequence of tax reforms [...]“ (*Alfani*, 43 ff.). Sozusagen externe Schocks (wie Kriege, Revolutionen, Zusammenbrüche von Staaten, Seuchen) können zu einer starken An-

gleichung der Vermögen führen, allerdings verursacht durch massive Verluste bei den Reichen und weniger durch eine tatsächliche Umverteilung von oben nach unten (Alfani, 51 ff.; Scheidel 2018).

Alfani identifiziert drei besonders bedeutende Wege zum Überfluss in der Geschichte: Adel/Aristokratie (Erbschaft), Unternehmertum und Finanzkapital (Alfani, 65 ff.). Während die Zugehörigkeit zum Adel im Mittelalter den bestimmenden Faktor darstellte, waren es im Zeitraum der industriellen Revolutionen am ehesten Unternehmerpersönlichkeiten, die im Schumpeter'schen Sinne „neue Kombinationen“ von Produktionsfaktoren erfanden und ökonomisch nutzbar machten und dadurch zu Wohlstand und Reichtum gelangten. Seit den letzten Jahrzehnten ist es der Finanzsektor, in dem persönlicher Reichtum generiert wird. Über alle historischen Veränderungen hinweg spielt zudem die Erbschaft weiterhin eine sehr wichtige Rolle (Alfani, 196 ff.). Neben der Schwerpunktverlagerung der Gründe für das Entstehen von Reichtum wird auch darauf verwiesen, dass die gesellschaftliche Bewertung von Reichtum im Zeitablauf größeren Veränderungen unterlag. „During the Middle Ages, Western societies troubled by the very existence of the rich. [...] [A] rich man was almost by definition a sinner, condemned by greed [...] to external damnation. [...] [F]eudal society has no quarrel with the wealth of the nobility, whose high status and superior access to resources was believed to correspond to God's plans. It was the wealth of some among the commoners that created a problem, especially when [...] the Commercial Revolution began to offer unprecedented opportunities for building 'entrepreneurial' fortunes. [...] [F]rom the fifteenth century a significant change was underway [...]. The rich, and even the super-rich, who had previously been de-

pictured by theologians and philosophers as socially troublesome sinners at best, began to be presented as important contributors to society, with special moral virtues [...]. [B]uilding of large private fortunes might be of some utility for society at large and, related to this, demonstrating that greed [...] also had a positive side“ (Alfani, 214 ff.). Dieser Kulturwandel zu einer neuen ökonomischen Ethik des modernen Kapitalismus schuf eine enge, positive und sich selbst verstärkende Verbindung zwischen Rationalität und dem Streben nach der Akkumulation des Reichtums. Diese dynamische Reichtumsakkumulation führte – wie gesehen unterbrochen durch die Weltkriege – zu einer zunehmenden Disparität in der Verteilung des Wohlstandes. Reichtum verliert dabei die ursprünglich negative Konnotation und wird vielmehr zu einer individuellen und gesellschaftlichen Verheißung eines besseren Lebens im besten Fall für alle.

Ausführlich diskutiert Alfani die Rolle der Reichen und Superreichen in der Gesellschaft. Reichtum in Einkommen und Vermögen führt in Abhängigkeit vom Steuersystem und Steuersätzen zu vergleichsweise hohen Steuerzahlungen. Hier bestand regelmäßig die Idee, diese „gemeinnützigen“ Zahlungen zu reduzieren oder gar zu vermeiden. Alternativ nutzten die Reichen die Möglichkeit, durch Spenden oder sonstige wohlthätige Aktionen einerseits von ihrem vielleicht übermäßigen Wohlstand abzulenken und andererseits einen öffentlich sichtbaren positiven (allerdings freiwilligen) Beitrag für sozusagen „soziale Zwecke“ zu leisten (Alfani, 237 ff.). Dies allerdings nicht aus reiner Menschenfreundlichkeit, sondern vielmehr, um den eigenen Status abzusichern oder zu optimieren, und zweifellos auch, um politischen Einfluss auszuüben. „[T]he wealthy have always had privileged access to political power“ (Alfani, 259 ff./273).

Final bleibt eine sehr kritische Sicht auf die Gruppe der (Super-)Reichen: „[T]he rich (and especially the super-rich) are not considered the best that society can offer. Far from it [...]. Returning to a metaphor used in the introduction, they are like the pearl in the oyster: shiny indeed, and produced by the living body of the oyster, but at the same time somewhat extraneous to the organism“ (Alfani, 316). Fraglich ist für Alfani zum guten Schluss, ob die Reichen – jenseits eines signifikanten Beitrags zur Finanzierung des Gemeinwesens durch ihre Steuerzahlung – bereit sind, sich in das demokratische Gemeinwesen einzuordnen oder aber weiterhin als „Götter unter Menschen“ einen Systemwechsel anstreben. „[G]ods can also fall. Except when they do, the impact is cataclysmic and everybody suffers“ (Alfani, 319).

Robeyns hat mit ihrem Limitarismus-Buch ein wichtiges und bisher zu wenig beleuchtetes Thema adressiert. Hin und wieder führt die eigene (übertriebene) Überzeugtheit von der richtigen Kernargumentation allerdings zu leicht unscharfen und überpolitisierten Teilen des Textes. Scheinbare (man könnte auch sagen: „lautstarke“) Argumente gehen hier offensichtlich vor Präzision und wissenschaftlicher Abwägung. Die sehr fundierte Vorgehensweise in der historischen Analyse von Alfani hebt sich davon positiv ab. Beide Bücher erzeugen jedenfalls – wenn man sie zum Beispiel zusammen mit den mehrfach erwähnten Veröffentlichungen von Neuhäuser (2018 u. 2019) liest – ein insgesamt schärferes Bild von Ungleichheit und Überreichtum. Jenseits von immer wieder unterstelltem Neid (der

Ärmeren und weniger Reichen) oder der Behauptung, „der Limitarismus sei im Grunde Kommunismus“ (Robeyns, 292), finden sich vielfältige Gedanken zur anstehenden politischen Diskussion über Fragen von Wachstum oder Schrumpfung, Klimawandel, weltweiter Wohlstandsentwicklung und auch persönlicher Einschätzungen zur Bedürfnisfrage. Bedeutende Themen wie die Steuergesetzgebung (Einkommen-, aber vor allem Unternehmen-, Vermögen-, Erbschaft- und Schenkungsteuer) und die Steuerpolitik (Grenz- und Höchststeuersätze bis zu 100 %, Freibeträge) (siehe auch Butterwege 2024, 184 ff.; Hentschel/Eibl 2024) sowie Fragen nach dem wirklichen individuellen oder kollektiven Bedarf (was und wie viel braucht man wirklich und warum?)⁷ erhalten aus der wertenden, moralischen und historisch fundierten Diskussion zum Reichtum neue gedankliche und praktische Anregungen (vgl. Schaaff 2021; Hickel 2020; Hood 2020; Wallmann 2017; Sayer 2017; Westacott 2016). „Argumentiert werden kann, dass mehr sozio-ökonomische Gleichheit wirtschaftlich sinnvoll, verteilungsgerecht, ökologisch notwendig, friedenssichernd und moralisch geboten, aber auch politisch machbar ist“ (Butterwege 2024, 143).

Das systematische Erheben von Steuern ist auch für Alfani die finale Lösung für das Reichtumsproblem: „[T]axes [...] are the proper way [...] for the rich to contribute to society. Not giving, but taxes. Generosity [...] is not sufficient; what is required is to appear to be willing to allow society, through its political and representative institutions, to decide how the resources collected will be used“ (Alfani, 317).

7 Robeyns, 167: „Es führt kein Weg daran vorbei: Wir werden alle gezwungen sein, unseren derzeitigen Lebensstil anzupassen.“ Neuhäuser (2019, 31): „Es kann nämlich sein, dass wir alle auf Kosten anderer gegenwärtiger oder zukünftiger Menschen leben und viel bescheidenere Vorstellungen vom guten Leben entwickeln müssten, um diesen anderen Menschen faire Chancen zu lassen.“

Die gesellschaftliche Abhängigkeit vom möglichen Wohlwollen der gottgleichen Reichen sollte durch eine strukturierte Besteuerung und staatliche Ausgabenagenda ersetzt werden. Die gegebenenfalls massiven Mehreinnahmen könnten ohne jeden Zweifel für eine Vielzahl heute ungelöster gesellschaftlicher Aufgaben sinnvoll verwendet werden (Bildung, Infrastruktur, Bekämpfung der Folgen des Klimawandels, Rüstung, monetäre Umverteilung). (Super-)Reichtum sollte also im Interesse der großen gesellschaftlichen Mehrheit

begrenzt werden. Wegen der überwältigenden Mehrheit der hiervon positiv betroffenen Personen sollte dies im demokratischen Prozess mehrheitstechnisch vergleichsweise leicht umsetzbar sein. Viel Diskussionsstoff bleibt – wie gesehen – bei der Frage der konkret zu definierenden Obergrenzen von Einkommen und Vermögen und der technisch-prozessualen Umsetzung der erforderlichen (steuerlichen) Handlungsansätze. Zudem bleibt offen, ob dieses Thema zunächst national oder direkt international anzugehen wäre.

LITERATUR

- Butterwege, Christoph (2024).** Umverteilung des Reichtums. Köln, PapyRossa Verlag.
- Diamond, Jared (1998).** Arm und Reich: Die Schicksale menschlicher Gesellschaften. Frankfurt/M., S. Fischer Verlag.
- Engelhorn, Marlene (2022).** Geld. Wien, Kremayr&Scheriau.
- Friedrichs, Julia (2024).** Crazy Rich: Die geheime Welt der Superreichen. Berlin, München, Berlin Verlag.
- Goudzwaard, Bob/de Lange, Harry M. (1990).** Weder Armut noch Überfluß: Plädoyer für eine neue Ökonomie. München, Kaiser Verlag.
- Harari, Yuval Noah (2013).** Eine kurze Geschichte der Menschheit. München, DVA.
- Hentschel, Karl-Martin/Eibl, Alfred (2024).** Steuerrevolution! Ein Konzept zur Rückverteilung von Reichtum, zu mehr Gerechtigkeit und Klimaschutz. Hamburg, VSA Verlag.
- Hickel, Jason (2020).** Less is More: How Degrowth Will Save the World. London, William Heinemann.
- Hood, Bruce (2020).** Possessed: Why We Want More Than We Need. London, Penguin Books.
- Koyama, Mark/Rubin, Jared (2022).** How the World Became Rich: The Historical Origins of Economic Growth. Cambridge u. Medford, Polity Press.
- Lauterbach, W./Ströing, M. (2009).** Wohlhabend, Reich und Vermögend – Was heißt das eigentlich? In: Thomas Druyen/Wolfgang Lauterbach/Matthias Grundmann (Hrsg.). Reichtum und Vermögen: Zur gesellschaftlichen Bedeutung der Reichtums- und Vermögensforschung. Wiesbaden, VS Verlag für Sozialwissenschaften, 13–28.
- Neuhäuser, Christian (2018).** Reichtum als moralisches Problem. 2. Aufl. Berlin, Suhrkamp Verlag.
- Neuhäuser, Christian (2019).** Wie reich darf man sein? Über Gier, Neid und Gerechtigkeit. Ditzingen, Reclam Verlag.
- Sayer, Andrew (2017).** Warum wir uns die Reichen nicht leisten können. München, Verlag C.H. Beck.
- Schaaff, Herbert (2021).** Wem genug zu wenig ist, dem ist nichts genug: Nach- und Vordenken über die Bedürfnisse des Menschen. Marburg, Metropolis Verlag.
- Scheidel, Walter (2018).** Nach dem Krieg sind alle gleich: Eine Geschichte der Ungleichheit, Darmstadt, wbg Theiss.
- Schürz, Martin (2019).** Überreichtum. Frankfurt/M., New York, Campus Verlag.
- Wallmann, James (2017).** Stuffed: Living More With Less. London, Penguin Books.
- Westacott, Emrys (2016).** The Wisdom of Frugality: Why Less Is More – More or Less. Princeton u. Oxford, Princeton University Press.

BUCHBESPRECHUNG

Zu den Grenzen des Reichtums

REZENSENT*

Martin Schürz

WERK

Robeyns, Ingrid (2024).

Limitarismus. Warum Reichtum begrenzt werden muss.

Frankfurt am Main, S. Fischer Verlag. 377 Seiten. Gebundenes Buch. 26,00 EUR.

ISBN 978-3-10-397162-0

ZUSAMMENFASSUNG

In ihrem viel beachteten Buch „Limitarismus. Warum Reichtum begrenzt werden muss“ argumentiert Ingrid Robeyns für die Notwendigkeit einer Grenzziehung bei Privatvermögen. Das Buch ist allen Aktivist:innen gewidmet, die gegen Ungerechtigkeit kämpfen.

Robeyns handelt viele Probleme der eklatanten Vermögenskonzentration in leicht verständlicher und gut lesbarer Form ab. Das Buch bietet eine Einführung in viele Themen sozialer Ungleichheit und hat den Anspruch, mithilfe ihres Ansatzes des „Limitarismus“ zu Lösungen für die drängenden Probleme unserer Zeit, wie den Klimawandel und soziale Ungleichheit, beizutragen.

DOI

10.59288/wug503.269

Ingrid Robeyns ist Professorin für Ethik an der Universität Utrecht. Ihre Doktorarbeit schrieb sie bei Amartya Sen, dem indischen Ökonomienobelpreisträger. In „Limitarismus. Warum Reichtum begrenzt werden muss“ argumentiert sie die Notwendigkeit einer Grenzziehung bei Privatvermögen.

Ingrid Robeyns spricht von „Limitarismus“. Sie begnügt sich nicht mit einer Grenze beim

Vermögen, sondern stellt generell Grenzziehungen in den Mittelpunkt ihrer Überlegungen. Doch hat eine Obergrenze das Potenzial, eine gemeinsame moralische Orientierung zu bieten, oder wird nur gegen Vermögende moralisiert?

Materielle Grenzziehungen bei Sozialtransfers für arme Menschen sind so selbstverständlich, dass deren Fragwürdigkeit kaum

* **Martin Schürz:** Die BOJE, Ambulatorium für Kinder in Krisen
Kontakt: martinschuerz1@gmail.com

noch auffällt. In der obszön anmutenden politischen Debatte zur Mindestsicherung wird etwa behauptet, dass zur Arbeitsmotivation und zum Gerechtigkeitsempfinden der lohnarbeitenden Menschen niedrige (oder noch niedrigere) Sätze unter der Armutgefährdungsschwelle bei den Sozialtransfers notwendig seien. Einkommensgrenzen bei den Ärmsten werden moralisch (Faulheit), ökonomisch (budgetäre Engpässe) und kulturell begründet.

Materielle Grenzziehungen für reiche Menschen hingegen werden mehrheitlich beansprucht. Eine Vermögensobergrenze widerspreche dem Freiheitsprinzip und führe unweigerlich zu Kapitalflucht der Vermögenden. Gemeint ist allein die Freiheit zur Vermögensmehrung. Politisch wird dem Staat zumeist nicht einmal mehr zugetraut, eine Vermögen- oder Erbschaftsteuer tatsächlich effektiv umsetzen zu können.

Die Macht von Reichen ist evident. Sehr vermögende Menschen können Regierungsgliedern ihre Anliegen persönlich vortragen, den Gesetzwerdungsprozess beeinflussen und über ihnen wohlgesonnene Medien ihre Sicht der Dinge mehrheitsfähig werden lassen. Doch die Macht der Vermögenden defaitistisch hinzunehmen hieße konsequenterweise auch, den Glauben an eine funktionierende Demokratie aufzugeben. Ohne Verständnis der Notwendigkeit von Vermögensobergrenzen kann kein rationaler Diskurs zu Werten in der Gesellschaft entstehen. Zuerst muss demokratisch besprochen werden, wann viel zu *viel* ist. Ansonsten wird allzu leicht nur interessengeleitet ideologisiert (innovative private Unternehmer:innen versus einen bevormundenden bürokratischen Staat). Oft geht es dann in Debatten zur sozialen Ungleich-

heit nur um die Entgegensetzung von privatem Eigentumsschutz versus Umverteilungssapellen. Dies greift thematisch bei Weitem zu kurz, und es dominieren faktisch die Interessen der Mächtigen.

Mag das Streben vieler Menschen ein olympisches sein (*citius, altius, fortius*), so ist doch der Boden begrenzt, die natürlichen Ressourcen sind es, und auch unsere Lebenszeit auf Erden ist limitiert. Limitarismus macht demnach auf ein evidenten Faktum aufmerksam.

Zehn Millionen Euro seien genug, meint Robeyns. Warum gerade zehn Millionen Euro? Reichen nicht sechs Millionen, oder sind vielleicht doch 20 Millionen Euro nötig? Bei vielen Steuervorschlägen ist von einer Freibetragsschwelle von einer Million Euro die Rede, und außer der konventionellen – bereits historisch erblassenden – kulturellen Bedeutung der Million gibt es schlicht keine rationale Begründung für eine solche Grenze. Willkürliche politische Grenzziehungen machen ein schwieriges Thema zu einer Bauchgefühlinschätzung.

Der deutsche Philosoph Christian Neuhäuser hat in seinem Buch „Reichtum als moralisches Problem“ auch die Frage behandelt, ab wann Reichtum moralisch problematisch wird (Neuhäuser 2019). Wo sollen wir eine Grenze zwischen legitimem und illegitimem Reichtum ziehen? Auch er rückt ein unethisches Verhalten von Reichen in den Mittelpunkt seiner Überlegungen, nur setzt er seine Grenze bereits bei 10.000 Euro monatlichem Einkommen.

In „Nature Sustainability“ findet sich recent ein interessanter Aufsatz von Paul Bain und Renata Bongiorno über die problemati-

sche Annahme von unbegrenzten Wünschen (Bain/Bongiorno 2024). Personen in 33 Ländern wurden gefragt, wie viel an Vermögen sie für ein ideales Leben benötigen würden. In 86 % der Länder nannte die Mehrheit der Bevölkerung zwar zehn Millionen oder weniger als nötig für ein perfektes Leben, doch 8 % bis 39 % über die Länder wollten grenzenlosen Reichtum. Nicht alle Menschen wird eine Grenzziehung überzeugen.

„Steuerlich ist es günstiger, vom Kapital zu leben als von Schweiß und Plackerei“ (118), formuliert Robeyns und belegt so anschaulich die Schiefelage im Umgang des Staates mit Lohnarbeiter:innen und reichen Erb:innen. Einige wenige Vermögende können das Steuersystem zu ihren Gunsten prägen. „Extremer Reichtum untergräbt die Demokratie“ (121) ist daher auch der Titel eines Schlüsselkapitels in „Limitarismus“. Robeyns ist sich der tiefen Problemdimension von Vermögenskonzentration bewusst. Sie schreibt, dass Reiche sogar ihr Wahlrecht aufgeben könnten und immer noch über ihre Denkfabriken und deren ideologisch gefärbte Forschung ihre Interessen wirksam verfolgen können.

Wir sollen die Mantras „Gier ist gut“ (319) und „[D]er Himmel ist die Grenze“ (319) aufgeben, appelliert Robeyns an ihre Leser:innen. Privates Vermögen könnte für gesellschaftlich nützliche Angelegenheiten verwendet werden. Dies klingt unmittelbar einleuchtend. Wäre unser aller Leben nicht angenehmer ohne Gier und ohne grenzenlose Jagd nach Geld und Macht? Doch gerade dies ist eine Schwäche von ethischen Argumentationen.

Erstens gelten diese Überzeugungen nicht für alle Menschen. Auch das Machtstreben und die Gier sind ungleich verteilt. Viele Leu-

te, die etwa im Sozialbereich arbeiten, haben kein Problem mit Gier, oder sie haben es durch ihre Berufswahl schlicht gelöst. Die Welt ist zum Glück nicht voller Narzisst:innen mit einem entleerten Selbst, die andere Menschen abwerten müssen. Und dass nur der Himmel eine Grenze ziehe, glauben wohl nicht einmal Leute wie Elon Musk oder Peter Thiel mit ihren Mars- und Unsterblichkeitsprojekten.

Und zweitens, und dies ist noch kritischer zu sehen, wird die Machtfrage von Robeyns durchgehend vernachlässigt. Im Schlagwortverzeichnis zu „Limitarismus“ etwa findet sich kein einziger Eintrag zu Macht. Die klassenspezifische Problematik der Machtfrage wäre aber evident. Es gibt wenige Mächtige und viele Ohnmächtige. Ein:e Mindestsicherungsbezieher:in glaubt sicherlich nicht, dass der Himmel die Grenze sei. Dafür werden Arme viel zu häufig beschämt. Es ist Gier, verknüpft mit Macht, welche ein eklatantes gesellschaftliches Problem bildet. Gier in Kombination mit Ohnmacht hingegen führt zu psychischen Krankheitsbefunden von einzelnen Leidenden. Beide Probleme müssen unterschieden werden.

Robeyns argumentiert, dass es den Reichen in einer Welt, welche die Lektionen des Limitarismus beachtet, besser gehen würde als in der gegenwärtigen Gesellschaft (Kapitel 9). Diese Behauptung hört man oft in ähnlicher Weise, etwa auch von Befürworter:innen einer Vermögensteuer. Allein es bleibt eine fragwürdige Vermutung, weil in Wirklichkeit nur die betroffenen Reichen dies selbst beantworten könnten. Robeyns kann als Ethikerin nur hoffen, dass Reiche diesen Gedanken zu übernehmen bereit sind, aber sie kann dies nicht unterstellen. Empirisch findet sich für ein gerechtigkeitsgeleitetes Umdenken von Eliten

kaum Evidenz. Trotzdem werden in Anekdoten immer dieselben weisen und gütigen Reichen und deren philanthropische Wohltaten angeführt. Warren Buffet, Abigail Disney und einige Milliardäre von „Tax Me Now“ figurieren dann als Kronzeug:innen der Vernunft der Vermögenden.

Gegen die Philanthropie argumentiert Robeyns überzeugend. Philanthropie mag ein erfolgversprechendes Rezept gegen aufkeimende Schuldgefühle von vermögenden Menschen sein, aber Wohltaten ersetzen keine Demokratie. Die Mehrheit der Vermögenden huldigt weiterhin dem Profitstreben und der Vermögensakkumulation. Warum sich dies nach ethischen Appellen ändern sollte, bleibt offen. Die Lobbyorganisationen der Vermögenden setzen sich jedenfalls nicht für eine vernünftige Begrenzung des Privatvermögens ein. Die Vermögenden trennen zumeist den schöngeistigen und ethisch angehauchten Diskurs am Abend von ihren Geschäftsinteressen untertags. Es ist schon schwierig, Menschen davon zu überzeugen, dass Überreiche ihnen schaden. Noch schwieriger ist es, Überreiche davon zu überzeugen, dass es besser für sie sei, gegen ihre materiellen Eigeninteressen zu handeln.

In einer funktionierenden Demokratie wäre es grundsätzlich ausreichend, wenn sich bei einer ungleichen Vermögensverteilung die Mehrheit der Bevölkerung empathisch für die Anliegen der Ärmsten zeigt. Die Vermögenden müssten materielle Einbußen hinnehmen und sollten nur durch ihr Wahlverhalten dagegen opponieren dürfen, denn alle ihre anderen Machtinstrumente (Medieneigentum, Lobbyismus, Parteispenden ...) sind problematisch.

Doch Robeyns ist anderer Ansicht und meint, dass wir uns um das psychische Wohlergehen der Superreichen ebenso kümmern sollen wie um das Befinden der Armen. Nur weil Reiche mehr Geld und Macht hätten, seien sie psychisch genauso verletzlich wie wir. Sie zitiert in ihrem Buch Sam Polk, einen ehemaligen Börsenmakler, der von einer „Reichtumsucht“ (282) spricht.

Doch für die Bekämpfung individueller Süchte braucht man Psychotherapeut:innen und Psycholog:innen. Ein Beispiel: Hat ein:e Vermögende:r statt 30 Milliarden Euro nur mehr drei Millionen Euro, wird er:sie psychisch vielleicht leiden. Vielleicht fühlt er:sie sich schuldig, dass es zu diesem Verlust gekommen ist, oder er:sie hat Angst hinsichtlich der Zukunft. Materiell kann er:sie sich aber eine Psychotherapie zu den individuellen Themen dieses Verlusts leisten. Ein:e Geflüchtete:r, dessen:deren Taschengeld von monatlich 40 Euro auf nur mehr 20 Euro gekürzt werden soll, wird hingegen um ein halbwegs würdiges Überleben kämpfen müssen.

Sozialwissenschaftler:innen haben andere Aufgaben, etwa die Handreichung von empirischen Befunden an gesellschaftskritische Aktivist:innen. Doch Robeyns sieht ihr eigenes Denken eher durch Aktivist:innen und deren Vorschläge gestützt, als dass sie engagierten Menschen Rezepte verschreiben würde. Allein der Tenor des Buches will Hoffnungen stärken, indem die Autorin auf die vielen vorhandenen Ideen zur Gesellschaftsveränderung verweist.

Diese unterschiedlichen Wertsetzungen in der Gesellschaft wären jedoch zuerst zu besprechen. Eine Problematisierung der gesellschaftlichen Verhältnisse von Ausbeutung,

Entfremdung und Kommerzialisierung zielt etwa auf einen radikaleren Ansatz als die üblichen – keineswegs radikalen – Ideen zur Umverteilung.

Zwei Kritikpunkte am ethischen Konzept des Limitarismus will ich abschließend noch erwähnen:

Grenzen sind notwendig, aber sie sind unbeliebt. Wer Kinder hat, weiß um die schwierige Aufgabe von Eltern in der Kindererziehung. Als Kinderpsychotherapeut in einem Ambulatorium kenne ich die Wichtigkeit eines schützenden Rahmens für traumatisierte Patient:innen. Bei Grund und Boden ist die Notwendigkeit einer Begrenzung sowieso evident. Doch wer soll im Limitarismus die Aufgabe der Grenzsetzung übernehmen?

Es scheint, dass Robeyns von dem Konzept von Occupy Wallstreet ausgeht und 99 % (vorgelich „wir“) gegen uneinsichtige 1 % in Stellung bringen will. Doch „wir“, die Nicht-Superreichen sind keine homogene Klasse mit einem gemeinsamen Klasseninteresse. Zwischen den Ärmsten in einer Gesellschaft und den Immobilieneigentümer:innen mit Wochenendhäusern und zwei Pkws gibt es viele Interessendifferenzen. Zwischen Mindestsicherungsbezieher:innen und Niedrigeinkommensbezieher:innen werden jene Gerechtigkeitsdiskurse ausgetragen, die zwischen ganz unten und ganz oben in der Gesellschaft vernünftigerweise besprochen werden sollten. Allzu oft engen Journalist:innen und ökonomische Expert:innen – oft selbst aus der oberen Mittelschicht – dieses „wir“ auf ihr eigenes Milieu ein. Erkennbar ist dies dann an der Bescheidenheit ihrer wirtschaftspolitischen Vorschläge und an der fehlenden kritischen Reflexion der Beschränktheit der Perspektive.

In meinem Buch „Überreichtum“ (Schürz 2019) gewichte ich das Streben der Menschen nach Grenzüberschreitung und Grenzenlosigkeit viel stärker. Wer vom Menschen ausgeht, wie er ist, und nicht vom Artefakt, wie er sein soll, wird eine andere Welt sehen. Viele Menschen – nicht alle – sind von Neid und Gier zerfressen. Ihre verfehlte Suche nach Anerkennung kennt nur ein Machtstreben. Sie streben nach Dominanz und träumen von unendlicher Sicherheit und ewigem Wohlstand. Beides ist in einem endlichen Leben mit endlichen Ressourcen nicht zu haben. Nur eine Demokratie kann diesen Fehlentwicklungen so Grenzen setzen, dass sie für alle als legitim gelten. Das Faszinosum von Luxus und Reichtum hingegen ist schwer zu leugnen. Gegen Luxus muss es auch nicht gehen. Eine klare Absage an die Möglichkeiten des Machtmissbrauchs durch ein zu viel an Vermögen würde ausreichen.

Dieses Spannungsverhältnis wird in einem gut gemeinten ethischen Ansatz aber geleugnet. Gemäß Limitarismus müssten am Ende alle übereinstimmen. Angesichts von Interessengegensätzen, unterschiedlichen Psychen und verzerrten Machtverhältnissen ist dies wenigstens naiv – jedenfalls ist es hinsichtlich des Status quo affirmativ.

Wenn sich angesichts des faktischen Überreichtums aber nur noch Parteien finden, die ethische Appelle formulieren (nach mehr Gerechtigkeit, mehr Chancengleichheit, nach einem kleinen Beitrag der Reichen), dann wird die Macht der Überreichen nicht tangiert.

Abschließend eine persönliche Beobachtung: Viele Autor:innen, welche die Folgen der Vermögenskonzentration problematisieren, suchen Kronzeug:innen aus der Schicht der Vermögenden, welche die Dinge ähnlich sehen. Bei

Ingrid Robeyns ist dies etwa Abigail Disney. Als Individualpsychologe vermute ich, dass sich hier ein Minderwertigkeitsgefühl von Gesellschaftskritiker:innen gegenüber den Reichen zeigt. Würde dies reflektiert werden,

so würde die Machtdimension von Vermögen ernster genommen werden. Der gesellschaftliche Ausblick wäre dann pessimistischer, die Analyse jedoch realistischer.

LITERATUR

Bain, Paul/Bongiorno, Renata (2024). Evidence from 33 countries challenging the assumption of unlimited wants. *Nature Sustainability* 5, 669–672. <https://doi.org/10.1038/s41893-022-00902-y>.

Neuhäuser, Christian (2019). Reichtum als moralisches Problem. STW.

Schürz, Martin (2019). Überreichtum. Frankfurt/New York, Campus Verlag.

BUCHBESPRECHUNG

China und der Kampf gegen die Inflation

REZENSENT

Alexander Huber

WERK

Weber, Isabella (2023).

Das Gespenst der Inflation. Wie China der Schocktherapie entkam.

Berlin, Suhrkamp. 544 Seiten. Gebundenes Buch. 32,90 EUR.

ISBN 978-3-518-43127-6

ZUSAMMENFASSUNG

Der Fall des Eisernen Vorhangs bedeutete für viele ehemals sozialistische Staaten eine radikale Marktkur. Armut, Inflation und steigende Ungleichheit waren die „unangenehmen Begleiterscheinungen“. In China jedoch gab der Staat die Zügel nie vollständig aus der Hand. Zentral war die Preisstabilität, denn kaum etwas fürchteten Chinas Machthaber so sehr wie die soziale Sprengkraft der Inflation. Isabella Weber liefert mit ihrem Werk neue Einblicke in die Anatomie des chinesischen Aufstiegs zur wirtschaftlichen Supermacht. Untermuert von historischem und interdisziplinärem Detailwissen bringt die Erfinderin der deutschen Gaspreisbremse den Leser:innen die chinesischen Sichtweisen auf Märkte und Preise näher. Faszinierend und lehrreich, auch für manch arrivierte Persönlichkeit innerhalb der Ökonomie.

DOI

10.59288/wug503.255

Die Jahre 2022 und 2023 brachten ein vergessen geglaubtes volkswirtschaftliches Phänomen zurück: die Inflation. Eine Weltwirtschaft, die gerade erst im Begriff war, sich von einer Pandemie zu erholen, schlitterte in die nächste Krise. Schmerzhaft wurde auch den

wohlhabendsten Nationen in Erinnerung gerufen, welch soziale Sprengkraft der Inflation innewohnt. Mit dem russischen Überfall auf die Ukraine schossen die Preise für Gas und Strom in astronomische Höhen, andere Bereiche zogen bald nach. Insbesondere bei

* **Alexander Huber:** Wirtschaftsuniversität Wien, Research Institute Economics of Inequality
Kontakt: alexander.huber@wu.ac.at

den grundlegenden Gütern und Dienstleistungen erwies sich die Inflation als besonders schmerzhaft – vor allem für jene mit wenig Einkommen.

Fast ein Jahr vor dem russischen Einmarsch in die Ukraine erschien die Erstausgabe von Isabella Webers Werk „Das Gespenst der Inflation. Wie China der Schocktherapie entkam“. Im neuen Vorwort schreibt die in Amherst, Massachusetts, lehrende Ökonomin gleich zu Beginn, dass sie zu diesem Zeitpunkt nicht ahnen konnte, wie aktuell ihr Buch bald werden sollte. Genauso wenig rechnete sie wohl mit der politischen und medialen Aufmerksamkeit, die ihr daraufhin zuteilwurde – gilt Weber doch als „Erfinderin“ der deutschen Gaspreisbremse. Dieser vermeintliche „Tabubruch“ ließ die Schattenseiten der Disziplin zutage treten, indem er Weber Anfeindungen und Gehässigkeiten ungeahnten Ausmaßes einbrachte. An dieser Stelle müsste die Frage gestellt werden, wie es innerhalb der Ökonomie zu einem derartigen Maß an Selbstüberschätzung kommen konnte. Während ihre Kritiker:innen Standardformeln bedienten, hat sich Weber so intensiv wie kaum jemand anderes mit der Geschichte und Wirkungsweise von Preiskontrollen auseinandergesetzt. Dass ihr dafür statt mit Respekt mit Häme begegnet wurde, ist ebenso erschütternd wie bezeichnend.

In ihrem Werk liefert Weber eine beeindruckend detaillierte Aufarbeitung und Analyse der chinesischen Wirtschaftspolitik in der Ära zwischen kommunistischer Revolution und dem Aufstieg zur ökonomischen Weltmacht. Die zentrale These dabei ist die lenkende Rolle des Staates.

Chinas eigenständiger Weg

Im Gegensatz zu anderen vormals sozialistischen Staaten kam in China die marktliberale „Schocktherapie“ nicht zur Anwendung. Anstatt auf die plötzliche Liberalisierung der Preise und des Handels sowie die Privatisierung von Staatsunternehmen zu setzen, behielt der chinesische Staat trotz Öffnungsschritten die Kontrolle über das wirtschaftliche Geschehen und somit auch die politische Macht. Während Länder wie Russland im Chaos versanken, wuchs Chinas Wirtschaft nach dem Fall des Eisernen Vorhangs rasant. Warum sich ausgerechnet China keine Schocktherapie verordnen ließ, hat tiefgehende historische Gründe. Vor allem die Angst vor der Rückkehr der Inflation stand dabei im Zentrum, denn diese war letztlich die Voraussetzung für die kommunistische Revolution nach dem Bürgerkrieg der 1940er-Jahre. Statt einer radikalen Wende entschied sich China für ein behutsames Fortschreiten des Marktes von außen nach innen. Auch als die Schlüsselindustrien für den Markt geöffnet wurden, behielt der Staat die entscheidenden Zügel in der Hand. Zentral war dabei der zweigleisige Preismechanismus. Teilweise wurden Produktion und Preise nach wie vor vom Staat geregelt, während andere Bereiche schrittweise freigegeben wurden. So konnte China der Inflation den Wind aus den Segeln nehmen. Diese Vorgehensweise weicht deutlich vom neoklassischen Rezept ab, das eine schlagartige Freigabe der Preise empfahl. Statt Vorschlaghammer und Phönix aus der Asche ließ China Pragmatismus walten und versuchte, den institutionellen und industriellen Gegebenheiten besondere Aufmerksamkeit zu schenken.

Neben ihrer eigenen Forschung führte Weber zahlreiche Interviews mit Beteiligten und lie-

fert mit ihrem Werk einen Einblick in ökonomische Sichtweisen, die in der europäischen und angelsächsischen Debatte über Jahrzehnte ignoriert wurden. Genau diese Einblicke sind aber unerlässlich, um den chinesischen Weg zu verstehen.

Teil I: Revolution und Maoismus

Im ersten Teil erläutert Weber anhand historischer Beispiele und Bezugnahmen präzise die Hintergründe des chinesischen Verständnisses von Märkten und Preisen. Sie identifiziert Preisstabilität als wesentliches Merkmal bzw. Erfolgskriterium vergangener chinesischer Dynastien. Diese ist als Grundvoraussetzung für politische Stabilität zu sehen. Chinas Reformen beruhen einerseits auf der eigenen historischen Sichtweise auf Markt und Preise, aber auch auf der Bezugnahme auf internationale Beispiele. Gemeint sind dabei vor allem westliche Ökonomien und deren Rückkehr von der Kriegs- zur Marktwirtschaft nach Ende des Zweiten Weltkriegs. Da Kriege stets die Gefahr großen Inflationsdrucks bergen, waren Preiskontrollen eine anerkannte Praxis – nicht nur als Mittel der Politik, sondern auch innerhalb der Ökonomie als Disziplin. Diesen breiten Konsens führt Weber auf die Unfähigkeit der neoklassischen Theorie zurück, angemessene Rezepte für Ausnahme- und Notsituationen bereitzustellen. Während zunächst selbst Ökonomen wie Hayek einsahen, dass Preiskontrollen in Kriegsperioden ein sinnvolles Rezept seien, und deren Erfolg anerkannten, erfolgte seitens der marktliberalen Kräfte nach Kriegsende rasch wieder die Rückkehr zum alten Paradigma. Demnach würden Preiskontrollen auf Hayeks „rutschige Bahn“ und somit unweigerlich hin zu zentralistischer Planung und Totalitarismus führen. Weber hält dem entgegen, dass genau das

Gegenteil der Fall sei. Der Aufstieg des Nationalsozialismus in Europa und auch der kommunistische Sieg im chinesischen Bürgerkrieg seien maßgeblich auf die Hyperinflation zurückzuführen. Es sei also gerade der staatliche Kontrollverlust über die Preise, der dem Totalitarismus den Weg ebnen würde. Der rasche Sieg über die Hyperinflation und die Rückkehr zur Preisstabilität seien, so Weber, maßgebliche Voraussetzungen für die Festigung der Macht der kommunistischen Partei Chinas in den späten 1940er- und frühen 1950er-Jahren gewesen. Wesentliches Element war die Schaffung staatlicher Handelsagenturen, deren zentrale Aufgabe die Bereitstellung von Gütern zur Befriedigung der Grundbedürfnisse war. Hier hätten sich die Kommunisten wiederum an Praktiken vergangener Dynastien angelehnt bzw. an Prinzipien der chinesischen Staatskunst. Direkte Preiskontrollen sucht man hier jedoch vergebens. Die staatlichen Handelsagenturen agierten vielmehr als Preisführer, indem sie Listenpreise vorgaben, an denen sich nach und nach auch private Anbieter orientieren mussten.

Teil II: Abwendung des „Urknalls“

Im zweiten Teil widmet sich Weber der Zeit zwischen der kommunistischen Machtübernahme und dem Fall des Eisernen Vorhangs. Sie attestiert den chinesischen Kommunisten große Erfolge im Bereich der Preisstabilität, ein wesentlicher Unterschied zur jungen Sowjetunion. Ab 1953 rückte China von der Praktik der staatlichen Handelsagenturen ab und schuf ein staatliches Monopol für den Kauf und Verkauf landwirtschaftlicher Güter. Weber betont deutlich, welche negativen Effekte damit verbunden waren – etwa die Zeit des großen Hungers oder generell das Auspresen der armen ländlichen Bevölkerung. Wirt-

schaftlicher Fortschritt und Industrialisierung beruhten zu beträchtlichen Teilen auf der Verarmung anderer Wirtschaftszweige – vor allem der Landwirtschaft. Investitionen flossen vorrangig in die städtische Industrie, gleichzeitig waren die Preise für landwirtschaftliche Güter deutlich niedriger als jene für industrielle Güter. Diese „Preisschere“ gilt als wesentliches Element der Ausbeutung der Landwirtschaft zugunsten der Industrie – eine Praxis, die bis zu Maos Tod bestand.

Unter dessen Nachfolger Hua Guofeng setzte die Öffnung gegenüber der westlichen Marktwirtschaft ein. Huas wirtschaftliche Fehleinschätzungen und die Demokratiebewegung am Tian'anmen-Platz sorgten für einen raschen erneuten Machtwechsel. Unter dem neuen De-facto-Führer Deng Xiaoping kehrte China zu den frühen Prinzipien der Volksrepublik zurück, getreu dem Motto: „Die Wahrheit in den Fakten suchen.“ In der Folge wurde nicht nur das System der Preisschere beendet, sondern auch private Produktion in kleinem Rahmen erlaubt, um die elende Situation der Landbevölkerung zu verbessern. An die Stelle des maoistischen Prinzips der Umverteilung zwischen den Sektoren traten neue Arten der Preissetzung. Zu Beginn der 1980er-Jahre gab es fünf Typen von Preisen, teilweise für ein und dasselbe Produkt. Entscheidend war dabei die Erfüllung von im staatlichen Plan festgelegten Produktionsquoten. So gab es einen planmäßig festgelegten Preis für grundlegende Güter, variable Preise bei Überangebot, ausgehandelte Preise für den Teil der Produktion, der über der Quote lag, Marktpreise für nicht essenzielle Güter und Marktpreise, die über die Beteiligung staatlicher Handelsagenturen zustande kamen.

Das maoistische Entwicklungsmodell war geprägt von der strikten Trennung von Stadt und Land sowie der Ausbeutung der ländlichen Bevölkerung. Den Ursprung der Reformbewegung der 1980er-Jahre führt Weber aber zu großen Teilen auf diese Zeit zurück. Im Zuge der Kulturrevolution zwischen 1968 und 1980 wurden Millionen junger Menschen aus der Stadt aufs Land geschickt. Sie sollten sich ihrer Privilegien bewusst werden und tatsächliche Armut kennenlernen. Als diese Generation in die Städte zurückkehrte, bildete sich daraus eine intellektuelle Bewegung, die sich der Beseitigung der Armut auf dem Land verschrieben hatte. Hervor ging dabei das Haushaltsverantwortungssystem, das den bäuerlichen Betrieben die Eigenverantwortung über ihre Produktion zugestand. Hatte bis dahin noch Nahrungsmittelknappheit geherrscht, stieg das Getreideangebot in der Folge rasant an. Als entscheidende Reform sieht Weber die schrittweise Einführung des zweigleisigen Preissystems ab Ende 1984. Dieses sah vor, dass der Staat nach wie vor den Preis für den Teil der Produktion, der die staatliche Quote erfüllen sollte, festlegte. Überschüsse konnten hingegen auf dem Markt frei verkauft werden. An diesem nahm der Staat jedoch über die Handelsagenturen selbst Teil und konnte demnach regulierend agieren.

Die endgültige Abkehr von der maoistischen Landwirtschaft sieht Weber in der Freigabe der Preise für Schweinefleisch und Getreide. Die Öffnung der Landwirtschaft, knapperes Angebot und gestiegene Einkommen sorgten für eine vorübergehende Rückkehr der Inflation. Ausgehend von dieser Situation erläutert Weber die Auseinandersetzung zweier ökonomischer Lager. Im Zentrum stand die Frage: Festhalten am zweigleisigen Preissystem mit fortschreitender Liberalisierung oder

„Urknall“ mit Schocktherapie. Letzteres war gleichbedeutend mit einer schlagartigen Freigabe der Preise. Die Urknall-Lösung sah vor, dass zunächst das zweigleisige Preissystem zurückgefahren werden und der Staat wieder die volle Kontrolle übernehmen sollte. Im nächsten Schritt sollten alle Preise so nah wie möglich an die jeweiligen tatsächlichen Markt- bzw. Gleichgewichtspreise herangeführt und im nächsten Schritt freigegeben werden. Unter dem Einfluss namhafter westlicher Ökonomen wie etwa James Tobin oder Milton Friedman wurde von den Befürworter:innen der Schocktherapie der Vorschlag der sogenannten „Paketreform“ ausgearbeitet, die an den damaligen Ministerpräsidenten Zhao Ziyang herangetragen wurde. Dieser ließ sich zusehends davon überzeugen, dass die Koexistenz von altem und neuem System schädlich wäre und es den „nächsten Schritt“ bräuchte. Der Fortbestand des alten Systems neben dem neuen würde dazu führen, dass ersteres am Ende wieder Überhand gewänne. Hier ortet Weber Parallelen zu Hayeks Metapher der „rutschigen Bahn“.

Das andere Lager ging hingegen davon aus, dass man das eigentliche Reformziel gar nicht kennen könne, geschweige denn die Mittel, um dieses zu erreichen. Es herrschte die Meinung vor, dass Reformen nur Schritt für Schritt erfolgen könnten und gleichzeitig evaluiert und empirisch begleitet werden müssten. Das China der Zukunft würde sich aus diesen Erkenntnissen ergeben. Vor dem „Urknall“ wurde hingegen ausdrücklich gewarnt, denn der dadurch ausgelösten Inflation würde enorme soziale und politische Sprengkraft innewohnen. Dass sich Chinas Politik schlussendlich von den Urknall-Plänen abwandte, führt Weber insbesondere auf den Austausch mit reformerprobten Staaten wie Ungarn und Ju-

goslawien zurück. Stattdessen setzte sich die „Vermarktlichung vom Rand“ durch.

Bereits 1988 entging China wiederum nur knapp der Schocktherapie. Deng Xiaoping gingen die Reformen zu schleppend voran. Nachdem bereits die Preise einzelner Produktgruppen freigegeben worden waren, kündigte er an, es würden bald Stahl, Energie und sämtliche Konsumgüter folgen. Die Folge waren Hamsterkäufe, Proteste und eine einsetzende Teuerungsspirale. Angesichts der drohenden Gefahr für die Herrschaft der kommunistischen Partei sah Deng die Notwendigkeit repressiver politischer Maßnahmen und der Rückkehr zur Kontrolle der Preise. Während damit für einen Teil der Bevölkerung der Glaube an den freien Markt beschädigt war, fühlten sich jene, die von den bisherigen Liberalisierungsschritten profitiert hatten, vor den Kopf gestoßen. Es formierten sich Protestbewegungen, die auch Forderungen nach Demokratisierung und einem Ende der Korruption stellten. 1989 gipfelte diese Krise im Massaker auf dem Platz des Himmlischen Friedens.

Wirtschaftspolitisch orientierte sich China in der Folge stärker am neoklassischen Mainstream und etablierte 1992 das bis heute vorherrschende Leitprinzip der „sozialistischen Marktwirtschaft chinesischer Prägung“. So wurden schließlich auch die Preise für grundlegende Güter liberalisiert, was zu Inflationsschüben führte. Diese fielen jedoch, so Weber, nie so drastisch aus, wie dies noch ein paar Jahre zuvor der Fall gewesen wäre. Denn letztlich erfolgte auch diese Liberalisierung stets unter staatlicher Lenkung, getrieben von Wachstum und Globalisierung.

Dass Weber für Pragmatismus in der Wirtschaftspolitik steht, wird nach dem Lesen die-

ses Buches umso deutlicher. Sie argumentiert schlüssig, warum in Zeiten der Krise Empirie und Erfahrungen über Modellierung, Theorie und vor allem auch Ideologie zu stellen seien. Diese Prinzipien finden sich unverkennbar auch in ihrer Arbeit zur deutschen Gaspreis-

bremse wieder. Die Autorin überzeugt mit historischem und interdisziplinärem Detailwissen, das in der Krise neue Sichtweisen eröffnet hat. Dass dies in der hitzigen Debatte nicht anerkannt wurde, ist bedauerlich, macht ihre Position aber letztlich noch stärker.

„Materialien zu Wirtschaft und Gesellschaft“

Die Working Paper-Reihe der AK Wien

„Materialien zu Wirtschaft und Gesellschaft“ sind unregelmäßig erscheinende Hefte, in denen aktuelle Fragen der Wirtschaftspolitik behandelt werden. Sie sind vorrangig Informationsmaterial und Diskussionsgrundlage für die sozial- und wirtschaftswissenschaftliche Gemeinschaft.

Alle Beiträge online abrufbar unter <http://w.ak.at/mwug>

257	Vanessa Lechinger u.a.	AK-Wohlstandsbericht 2024
256	Julia Bernegger u.a.	Pionierinnen der Feministischen Ökonomie in Österreich
255	Ines Heck u.a.	Vermögensverteilung in Österreich: eine Analyse auf Basis des HFCS 2021/22
253	Berthold Molden	Arbeiterkammer, Handelskammer und die Gründung des Österreichischen Instituts für Konjunkturforschung, August 2024
252	David Mayer	Nah-ferne Kontrahenten, Juli 2024
251	Gerlinde Titelbach u.a.	Allgemeine Lohnuntergrenzen für Österreich, Betroffene, Verteilungswirkungen und makroökonomische Konsequenzen, Jänner 2024
250	Gerlinde Titelbach	Vergleich der Löhne und Lohnverteilungen anhand verschiedener Datenquellen für Österreich, Jänner 2024
249	Johanna Neuhauser u.a.	Es ist eine Pyramide – der Druck kommt von oben nach unten, Dezember 2023
248	Georg Feigl u.a.	Budgetanalyse 2024: Deutliches Defizit, trotzdem zu wenig Geld für öffentliche Investitionen & Beschäftigung, November 2023
247	Christian Berger u.a.	Study on access to essential services: The Case of Austria, November 2023
246	Stefan Angel u.a.	Entwicklung von Arbeitszeit und Beschäftigung in Österreich, Oktober 2023
245	Tamara Premrov u. a.	AK-Wohlstandsbericht 2023. Analyse des gesellschaftlichen Fortschritts in Österreich 2019–2024, Oktober 2023
244	Michael Mesch	Tertiärisierung und Übergang zur Angestelltengesellschaft in der Hochzeit der Industrie. Beschäftigungsstrukturwandel in Österreich 1951–1974, September 2023
243	Johann Bröthaler u. a.	Öffentliche Investitionen für den Klimaschutz in Österreich: Potenziale des öffentlichen Vermögens, Juni 2023
242	Markus Griesser u. a.	Faire Arbeit in der österreichischen Plattformökonomie?, April 2023
241	Bettina Stadler u. a.	Arbeitszeit zwischen Selbst- und Fremdbestimmung: Analysen des Mikrozensus Ad-hoc-Moduls 2019, Jänner 2023
240	Eva Six u. a.	Highbrow heritage: the effects of early childhood cultural capital on wealth, Dezember 2022
239	Peter Bräumann u. a.	Verfassungsrechtliche Überlegungen zur Besteuerung von Übergewinnen im Energiesektor, Dezember 2022

