

Kurt W. Rothschild – der Lehrer, Preis- und Verteilungstheoretiker

Alois Guger

Kurt W. Rothschild als Lehrer

Kurt Rothschild legte als Hochschullehrer großen Wert auf eine fundierte und breite Ausbildung, die nicht durch eine bestimmte – schon gar nicht eine eigene – Denkschule geprägt war. Das Curriculum an der damals neuen Universität Linz war wesentlich von ihm konzipiert. Er war ein liberaler aber strenger Lehrer und hatte hohe Ansprüche an die Studierenden, denn in der Möglichkeit, seine Startbedingungen fürs Leben auf Kosten der Allgemeinheit entscheidend zu verbessern, sah er eine Verpflichtung. Dieselben Ansprüche hatte er auch an sich selbst als Hochschullehrer, dessen Rolle er in der englischen Tradition verstand – in dem Sinne, dass er jedes einzelne der Seminarpapiere seiner StudentInnen genau las und kommentierte. Ich habe anderes erlebt, auch an Eliteuniversitäten, wo manche Professoren nur jene Papiere lasen, die sich unmittelbar mit ihrer eigenen Forschung oder den Themen befassten, an denen sie gerade arbeiteten.

Seine methodologischen Vorstellungen von der Ökonomie als Wissenschaft prägten auch seine Lehre. Für ihn waren die ökonomische und soziale Welt eine Einheit und nicht durch eine einzige »allgemeine« Theorie, einem einheitlichen kohärenten Begriffssystem, erklärbar, sondern erfordern einen umfassenden über die Ökonomie hinausgehenden Ansatz mit einem breiten Spektrum an Perspektiven, wie sich dies im Hauptwerk der klassischen Politischen Ökonomie von Adam Smith findet. Wie für Wittgenstein in den Philosophischen Untersuchungen (1971: 21, §11), stellt auch für Rothschild die Wissenschaft einen »Werkzeugkasten« dar, in dem jedes »Werkzeug«, jede Theorie, eine bestimmte Funktion hat. Denn jedes sprachliche Instrumentarium zwingt der Beschreibung eine bestimmte Perspektive auf und hat nie allgemeinen sondern nur partiellen Charakter. Jede Theorie bildet ein Begriffssystem, das gewisse Aspekte eines Phänomens hervorhebt und eignet sich zur Analyse ganz bestimmter Probleme, während andere Aspekte unberücksichtigt bleiben, um Widersprüche zu vermeiden.

Als Rothschild im *American Economic Review* 1964 einen Überblick über die Trends in der deutschsprachigen Ökonomie gab, fasste er auch seine methodologische Position kurz zusammen:

»different approaches, each of which may spotlight a different aspect of a complex problem. Therefore, a certain degree of variation in methods, tradition, and starting points may be an asset rather than a disadvantage.«

(Rothschild, 1964: 28; 1988: 13)

und fast 30 Jahre später noch deutlicher in seiner »Non-linear Biography«:

»Different theories and theoretical approaches ... are not a sign of weakness but the unavoidable expression of a multi-paradigmatic attack on a ›fuzzy‹ and constantly changing subject matter which cannot be reduced to a single all-embracing theoretical framework.« Er spricht von »a multitude of theories and interdisciplinary links, the famous ›box of tools‹ from which one has to select one's instruments according to time, place, problem, and question.« (Rothschild 1991: 12)

Dieses methodologische Verständnis kam auch in seinen Lehrveranstaltungen zum Ausdruck. In seinen Vorlesungen stellte er nicht nur ein Theoriegebäude (Paradigma) als »state of the art« vor¹, sondern zeigte anhand konkreter historischer Problemstellungen und Interessenslagen die Entwicklung der theoretischen Konzepte zur Erklärung bestimmter Fragenkomplexe in ihrem Entstehungszusammenhang auf. Denn in der Ökonomie führt der Wandel »keineswegs zu einer ständigen Ablösung alter Paradigmen und ihrem Ersatz durch neue ›verbesserte‹, sondern es existieren verschiedene Ansätze nebeneinander fort und entwickeln sich weiter, ohne dass es zu einer Synthese oder friedlichen Koexistenz kommt.« (Rothschild, 1984: 305) In den Naturwissenschaften sieht er jedoch den von Kuhn (1971) konstatierten »Paradigmenwechsel«, wonach neue Theorien auf Basis von Experimenten alte ersetzen oder absorbieren, so dass es jederzeit »eine oder wenige allgemein anerkannte ›herrschende‹ Basistheorien« gibt (306). Als wesentliche Unterschiede zwischen den Naturwissenschaften und der Ökonomie bezeichnet er die »historische Variabilität und die enorme Komplexität des Wirtschaftslebens«. Dazu kommt in der Ökonomie neben der schwierigeren Überprüfbarkeit ein ideologisches Element, da gesamtwirtschaftliche Theorien eng mit gesellschaftspolitischen Fragestellungen, Werthaltungen und Interessenskonflikten verknüpft sind.

Wie die Klassiker der Ökonomie so war auch Rothschild ein Politischer Ökonom, der sich immer bewusst war, dass die Aussagen der Ökonomie in das Verhalten der Wirtschaftssubjekte einfließen und damit in die Funktionsweise und Entwicklung des Systems. Sie erfüllen damit eine Weltbildfunktion, die dem Forscher eine besondere Verantwortung auferlegt: denn die Sozialwissenschaften erzeugen gleichsam die Welt, die sie untersuchen.² Der Anspruch, nur das objektiv Gegebene zu beschreiben, führt sich damit ad absurdum, und das Wertfreiheitspostulat wird äußerst fragwürdig. Auch J.M. Keynes reiht sich in diese Tradition ein, wenn er im Juli 1938 an R. Harrod schreibt:

»economics is essentially a moral science and not a natural science It employs introspection and judgements of value ...it deals with motives, expectations, psychological uncertainties. One has to be constantly on guard against treating the material as constant and homogeneous.« (J.M. Keynes, 1973: 297, 300)

Die hohe und wachsende Komplexität der ökonomischen Realität erzwingt für Rothschild in der ökonomischen Analyse auf der einen Seite ein hohes Maß an Abstraktion und Vereinfachung, erfordert aber auf der anderen Seite auch die Berücksichtigung zusätzlicher Faktoren und Aspekte, die durch »more ›open-ended‹ models and a judicious experimenting with well-argued ad hoc elements« mehr bringen als an rigiden Annahmen festzuhalten: »What is lost in formal rigour and ›definite‹ results may be compensated or even more than compensated for by greater opportunities for linking theory with reality and real needs« (Rothschild, 1993: 157)

Rothschilds Beitrag zur Preistheorie

Diese methodologische Position, die den Realitäts- und den Möglichkeitsinn vor die formale Eleganz stellt, tritt schon in Rothschilds erstem bahnbrechenden wissenschaftlichen Beitrag zur Preistheorie sehr klar zu Tage. In »Price Theory and Oligopoly« (1947) überwindet er den vorherrschenden Zwang zu deterministischen Gleichgewichtslösungen im Konkurrenzmodell und rückt das strategische Potential mächtiger Firmen auf dem Duopol- und Oligopolmarkt in das Zentrum seiner Überlegungen: Firmen, die die Macht und den Spielraum haben, ihre Marktlage durch Produktgestaltung, Marketing- und Preispolitik aktiv zu beeinflussen und »jene Marktelemente zu verändern, auf deren Permanenz die deterministischen Theorien ihre Lösungen aufbauten.« (Rothschild, 1947/1966: 45)

Bis in die 30er Jahre waren nach den Vorstellungen der herrschenden Lehre die Preise am vollkommenen Konkurrenzmarkt durch das Zusammenwirken von Marktangebot und Marktnachfrage bestimmt. Die einzelne Firma sieht sich danach einer übermächtigen Umwelt ausgesetzt, in der ihr nur die gewinnmaximale Anpassung des Outputs an den vorgegeben Preis bleibt.

Erst die Theorien der monopolistischen bzw. der unvollständigen Konkurrenz von E.H. Chamberlin (1933) und J. Robinson (1933) rückten die Kosten- und Nachfragebedingungen der Einzelunternehmen ins Blickfeld der Preistheorie. Diese bekommen auf dem unvollkommenen Markt durch Produktdifferenzierung und Werbung auch in Bezug auf die Preisgestaltung einen bestimmten Spielraum und verlieren nicht sofort den gesamten Absatz, wenn sie mehr verlangen als die Konkurrenz. Die Theorie der monopolistischen Konkurrenz liefert damit einen realistischeren Ansatz zur Erklärung der Preisbildung im Handel oder kleineren Industrien, wo viele Anbieter ein inhomogenes Gut vertreiben, vernachlässigt aber noch immer das eigentliche Oligopolproblem, die Konkurrenz zwischen wenigen Großunternehmen, deren Aktionen fühlbare gegenseitige Auswirkungen haben, die in den jeweiligen Entscheidungen berücksichtigt werden. Diese Problematik der Interdependenz der Marktteilnehmer wird von Joan Robinson gänzlich vernachlässigt. Edward Chamberlin widmet wohl der »mutual dependence« ein eigenes Kapitel (III und Anhang A), trifft aber – wie Cournot und Bertrand ein halbes Jahrhundert davor – selbst sehr spezielle Annahmen, um einen langfristigen »Gleichgewichtspreis« zu erzielen. Auch er umgeht damit die eigentliche Oligopol-situation, in der mächtige Konzerne die Struktur ihrer Industrie nicht als gegeben hinnehmen, sondern selbst aktiv gestalten. Triffin (1940: 78) meinte treffend zum Stand der Oligopoltheorie damals: »The unreal atmosphere which surrounds our current theories of oligopoly may be ascribed to the fact that the assumptions are too often chosen for their analytical convenience, rather than for their actual relevance to the real world of to-day.«

Hier setzt Rothschild mit seinem »wohl wichtigsten Beitrag« (Streissler, 1985: 26) zur Wirtschaftstheorie ein. Er ändert den Blickwinkel und geht ab von den eingefahrenen Wegen: vom Oligopol als einer stabilen Marktform, dem Anspruch einer deterministischen Lösung und Gewinnmaximierung als einzigem Ziel. Er trägt der großindustriellen Struktur, die durch mächtige Konzerne geprägt ist, Rechnung und betont die Parallelen zwischen militärischen und Unternehmensstrategien (Rothschild, 1947/1966: 48ff). Er spricht vom »oligopolistischen Krieg«, vom »Stellungskampf« und der »Kampfeinstellung« am Oligopolmarkt, auf dem Marktanteile um-

kämpft und jeder potentielle Newcomer stets unter Beobachtung steht und in jede Entscheidung einkalkuliert wird. Die dominanten Ziele werden »Überleben« und »sichere Profite«, Gewinnmaximierung tritt in den Hintergrund und gewinnt nur an Gewicht, wenn die langfristige Sicherheit nicht gefährdet ist.

Da Kämpfe kostspielig sind, werden sie eher selten sein, und die Oligopolisten werden in der Regel bemüht sein, Besitzstände zu wahren und nur unter günstigen Bedingungen »in feindliches Territorium vorzudringen«. In dieser »Grabenkriegspolitik« (51) kommt der Preisgestaltung eine besondere Rolle zu. »Man wird versuchen, den Preis so festzusetzen, daß der Oligopolist seine Stellung sowohl gegenüber den bestehenden und potentiellen Konkurrenten als auch gegenüber den Konsumenten behaupten kann«. In dieser Situation werden »Kostenberechnungen ... die Basis, auf welcher der oligopolistische Preisbildungsprozeß aufbaut. Zu den Kosten wird ein Profit hinzugeschlagen, dessen Höhe weitgehend durch die Stärke der Stellung des Oligopolisten bestimmt wird« (52).

Rothschild sieht daher im »Vollkostenprinzip«, das Hall und Hitch (1939) auf Basis ihrer empirischen Untersuchung der industriellen Preisbildung in 38 Unternehmen formulierten, als »das absolut logische Ergebnis in einer Marktsituation«, in der sich Oligopolelemente mit »Sicherheitsbestrebungen« vermischen. Daraus folgert er auch: »*Starre Preise sind ein wesentlicher Aspekt der ›normalen‹ oligopolistischen Preisstrategie.*« (53).

Rothschild richtet in seinen Arbeiten den Blick stets über die traditionellen Bereiche der Ökonomie hinaus und gibt Anregungen für die weitere Forschung. So betonte er auch hier, eine relevante Theorie müsse berücksichtigen, dass große Oligopolisten auch politische Aktionen mit einbeziehen werden, wenn sie dadurch ihre Marktlage verbessern können.

Dieser bahnbrechende Artikel, der für offene Ansätze plädierte, hat eine Reihe von Arbeiten zur Preisbildung im Oligopol (Normalkostenpreisbildung, »entry-preventing pricing«) angeregt (Bain, 1956; Sylos-Labini, 1956; Modigliani, 1958; Bhagwati, 1970).

Rothschilds Beitrag zur Verteilungstheorie

In die Lohn- und Verteilungsdebatte griff Rothschild bereits mit seiner Buch »Theory of Wages« (1954) und später ausführlicher in einem umfangreichen Artikel »Der Lohnanteil am Gesamteinkommen« (1957) ein, als er die theoretisch umstrittene, aber in der Lohnpolitik gleichsam als »stylised fact« geltende, Stabilitätshypothese der Lohnquote aufs Korn nahm und die Zweifel theoretisch und empirisch erhärtete. Mit seinen Beiträgen zur Kaldorschen Verteilungstheorie war er seit den frühen 60er Jahren und damit von Beginn an maßgeblich an der Weiterentwicklung der kreislauftheoretischen Verteilungsmodelle in Richtung größerer empirischer Relevanz beteiligt (Rothschild, 1961, 1965, 1971, 1985).

In der ursprünglichen Kaldorschen Formulierung war die funktionelle Verteilung durch die Investitionen und das unterschiedliche – aber vorgegebene – Sparverhalten der Gewinn- und der Lohnempfänger im Wesentlichen festgelegt. Rothschild brachte durch die Lockerung dieser Annahmen und der Berücksichtigung gesellschaftlicher Abhängigkeiten im Verhalten der Akteure mehr Realitätsbezug in die Diskussion und zeigte lohnpolitische Spielräume der Gewerkschaften auf.

In diesem Artikel konzentrieren wir uns auf Rothschilds Beitrag zur Debatte über die Stabilität der Lohnquote. Diese Hypothese hatte schon eine lange Geschichte als ideologische Waffe in der Lohnpolitik hinter sich und war nicht so rasch auszumerzen. Zuerst galt den Lohnfondstheoretikern die Lohnsumme als fixe Größe, so dass höhere Löhne nur auf Kosten der Beschäftigung oder anderer Arbeitnehmer durchzusetzen seien. Dann folgte die Grenzproduktivitätstheorie der Neoklassik: insbesondere in der Variante der linear-homogenen (Cobb-Douglas) Produktionsfunktion war mit dem fixen Exponenten für den Arbeitsinput der Lohnanteil technologisch vorgegeben und jeder Versuch, Lohnzuwächse durchzusetzen, die über die Produktivitätssteigerungen hinausgingen, würde zur Substitution von Arbeit durch Kapital und damit zu Arbeitslosigkeit führen.

Schon in den zwanziger Jahren wurden einige empirische Arbeiten für Großbritannien und die USA vorgelegt, die einen stabilen Lohnanteil³ am Gesamteinkommen feststellten und empirisch belegten. Einige Autoren sprachen von einem Mythos, J. M. Keynes sah darin »one of the most surprising, yet best established facts« (Keynes, 1939: 48), aber auch »a bit of a miracle« (49). Trotzdem erregte – allerdings erst nach dem Krieg, was der Umstände halber verständlich ist – ein Aufsatz »The Determinants of the Distribution of the National Income« von Michal Kalecki (1938) zu diesem Thema großes Aufsehen, da er zum einen eine neue theoretische Begründung lieferte und zum anderen seine empirischen Daten auch die große Weltwirtschaftskrise abdeckten.

Kalecki kam nicht aus der Welt des vollkommenen Konkurrenzmodells und der Marginalanalyse, dem »mainstream« der Ökonomie, sondern aus der Marxschen Tradition. Seine Theorie ging von vorneherein von unvollständiger Konkurrenz und der Preisbildung auf Basis der Kosten aus, wie sie damals von den empirischen Studien gestützt und von Rothschild in seinem oben besprochen Beitrag als Modell der oligopolistischen Preisbildung begründet wurde.

In Kaleckis Theorie erfolgt die Preisbildung durch einen Gewinnaufschlag auf die variablen Stückkosten, die sich aus den Arbeiterlöhnen und dem Rohmaterialaufwand zusammensetzen. Der Gewinnaufschlag muss die fixen Kosten, die neben dem Aufwand für Maschinen und Gebäude auch die Gehälter für die Angestellten enthalten, die Abschreibungen und den Gewinn decken; seine Höhe ergibt sich aus dem »Monopolgrad«⁴, den er als Verhältnis zwischen der Differenz aus Preis und Grenzkosten zum Preis definiert. Kalecki betrachtet in der industriellen Produktion Überkapazitäten für die normale Situation, er geht daher im relevanten Produktionsbereich von konstanten variablen Stückkosten und damit auch konstanten Grenzkosten aus.

Rothschild diskutiert anhand von Kaleckis Modell als theoretischer Grundlage die wichtigsten Beiträge zur Hypothese der Stabilität der funktionellen Verteilung. Aus der Definition des Nationaleinkommens ergeben sich daraus gleichsam tautologisch drei Bestimmungsfaktoren für den Lohnanteil am Bruttonationaleinkommen: der Monopolisierungsgrad, das Verhältnis des Aufwands für Rohstoffe zur Lohnsumme und die Wirtschaftsstruktur, also dem Gewicht der einzelnen Sektoren mit unterschiedlicher Lohnintensität. Mit steigendem Monopolgrad, einer relativen Verteuerung des Rohstoffeinsatzes gegenüber den Arbeitskosten und/oder einer Zunahme der Anteile von Wirtschaftszweigen mit niedrigem Lohnanteil sinkt damit die Lohnquote und umgekehrt.

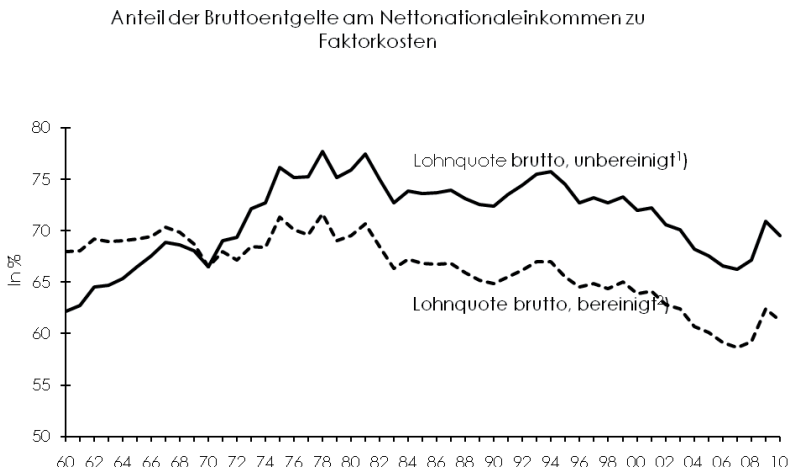
Rothschild greift den Tautologievorwurf, der gegen Kaleckis Modell vorgebracht wurde, auf und verwirft ihn, da Kalecki den definitiven Beziehungen theoretische Erklärungen folgen lässt. So ist der Monopolgrad bei ihm auch unabhängig von der Verteilungsfrage in der Preispolitik der Unternehmen von Bedeutung und von »technischen Änderungen« sowie von »wirtschaftliche(n) und soziologische(n) Faktoren« bestimmt (Rothschild, 1957/1966: 110). Kalecki geht von einer langfristigen Zunahme des Monopolgrades aufgrund von Konzentrationstendenzen in der industriellen Produktion sowie von steigendem Marketing- und Fixkostenaufwand aus; gleichzeitig rechnete er mit einem Gegengewicht durch eine Zunahme der Macht der Gewerkschaften. Hinsichtlich der Rohstoffpreisentwicklung und »merkwürdigerweise« – wie Rothschild (108) anmerkt – auch hinsichtlich der Wirtschaftsstruktur lässt sich Kalecki auf keine längerfristigen Tendenzen festlegen. Bei ihm bleibt also langfristig die Entwicklung der funktionellen Verteilung eher unbestimmt; die zyklische Stabilität erklärt er durch sich gegenseitig aufhebende Entwicklungen zwischen dem Monopolgrad und den Rohwarenpreisen.

Rothschild stellte die wichtigsten theoretischen Ansätze und empirischen Befunde (einschließlich ihrer beträchtlichen statistischen Ungenauigkeiten) vor, nicht ohne auch aufzuzeigen, dass sich schon allein aus der Struktur der Lohnquotenformel eine relative hohe Stabilität ergibt. Würde sich das Volkseinkommen je zur Hälfte auf Löhne und Gewinne aufteilen, würde eine kräftige Gewinnsteigerung von 20% bei unveränderten Löhnen nur zu einem Rückgang der Lohnquote auf 45,5% führen.

Er greift auch die politische Frage der »gerechten« Verteilung auf, die in der Lohnpolitik manchmal mit einer stabilen Lohnquote in Verbindung gebracht wird, da dadurch gleichsam die Verteilung unverändert bliebe. Er stößt damit auf ein Thema, das heute mit der bereinigten Lohnquote abgebildet wird: Nimmt nämlich bei unverändertem Lohnanteil die Zahl der Unselbständigen zu und sinkt jene der Selbständigen, so bleibt die Entwicklung der Löhne pro Kopf hinter jener der Gewinne je Selbständigen zurück. Anhand der Verschiebungen in der Beschäftigtenstruktur zeigt er das Ausmaß der Umverteilung trotz konstanter Lohn- und Gewinnanteile auf.

Rothschild wollte mit seiner ausführlichen Abwägung der wichtigsten theoretischen und statistischen Aspekte verhüten helfen, dass »die Behauptung vom stabilen Lohnanteil ... zu einem allgemein akzeptierten Dogma wird ..., bevor noch eine genügend tragfähige statistische Grundlage oder eine genügend tiefgehende theoretische Erklärung den Beweis oder die Widerlegung der Behauptung gestattet.« (124) Insbesondere warnte er abschließend davor zu glauben, man könnte mit dem vorhandenen Material »in einwandfreier Weise den Zusammenhang zwischen der Aktivität der Interessenorganisationen und der Höhe des Lohnanteils« herausarbeiten. (138)

Die Entwicklung der funktionellen Verteilung in den letzten Jahrzehnten hat die vorsichtige Einschätzung Kurt Rothschilds bestätigt: Die Lohnquote erweist sich für die vergangenen 50 Jahre als weniger stabil als man angesichts der verbreiteten These von ihrer Stabilität vermuten würde. Betrachten wir die Entwicklung der Lohnquote wie sie heute als Anteil der gesamten Lohn- und Gehaltseinkommen (einschließlich der Arbeitgeberbeiträge zur Sozialversicherung) am Volkseinkommen definiert wird,⁵ so ist diese in den sechziger und siebziger Jahren um 16 Prozentpunkte – von 62% im Jahr 1960 auf fast 78% im Jahr 1978 – gestiegen und bis vor der jüngsten Krise 2007 wieder um 12 Prozentpunkte auf 66% gesunken (Abbildung 1).

Abbildung 1: Entwicklung der Lohnquote 1960 – 2010 in Österreich

Quelle: Statistik Austria; Leoni u.a. 2010.

- 1) Brutto-Entgelte dividiert durch nominelles Nettotonationaleinkommen zu Faktorkosten.
- 2) Bruttolohnquote bereinigt gegenüber Veränderungen in der Erwerbstätigenstruktur (= Lohnquote dividiert durch Index der Quote der unselbständigen Beschäftigten an den Erwerbstätigen) auf Basis 1970.

Die damalige Diskussion um die Stabilität der Lohnquote bezog sich auf diese ‚unbereinigte‘ Lohnquote, die die Verschiebungen in der Struktur der Erwerbstätigen zwischen Selbständigen und Unselbständigen unberücksichtigt lässt. Stellen wir die Änderungen in der Beschäftigtenstruktur in Rechnung, so zeigt die »bereinigte« Lohnquote einen merklich stabileren Verlauf, und der kräftige Anstieg der Lohnquote in den 60er und 70er Jahren erklärt sich vor allem durch den Rückgang der Selbständigen (Abwanderung aus der Landwirtschaft); ihr Anteil an den Erwerbstätigen ist von rund einem Drittel im Jahr 1960 auf rund ein Fünftel im Jahr 1980 gesunken. Bis zu Beginn der 90er Jahre sank der Selbständigenanteil nochmals auf gut 16% und blieb seither im Wesentlichen unverändert. Im letzten halben Jahrhundert hat die Zahl der unselbständig Erwerbstätigen um 1,24 Millionen auf fast 3,6 Millionen zugenommen, und die Zahl der Selbständigen ist von 1,1 Millionen auf 680.000 geschrumpft.

Die »bereinigte« Lohnquote blieb also in den ersten zwei Jahrzehnten – abgesehen von konjunkturellen Schwankungen – stabil, d.h. wie Rothschild (1968) zeigte, dass sich damit die Arbeitnehmereinkommen pro Kopf mit etwa der gleichen Rate entwickelten wie die Nicht-Lohneinkommen pro Kopf⁶.

Seit Ende der siebziger Jahre weisen sowohl die »unbereinigte« als auch die »bereinigte« Lohnquote einen fallenden Trend auf, der selbst nach der krisenbedingten Erholung der Lohnquote in den letzten beiden Jahren noch rund 10 Prozentpunkte betrug. Am stärksten blieben die Arbeitnehmereinkommen seit Mitte der 90er Jahre zurück.⁷

Für diesen Rückgang der Lohnquote seit Ende der siebziger Jahre werden in den ökonomischen Analysen der funktionellen Verteilung im Wesentlichen folgende Faktoren verantwortlich gemacht (Leoni/Marterbauer/Mayrhuber 2010):

- Die Arbeitsmarktlage: Die Zunahme der Arbeitslosigkeit schwächte die Position der Gewerkschaften auf dem Arbeitsmarkt, so dass das Reallohnwachstum deutlich hinter der Produktivitätsentwicklung zurückblieb. Marterbauer/Walterskirchen (2003) zeigten, dass in Österreich ein Anstieg der Arbeitslosenrate um einen Prozentpunkt mit einem Rückgang der Lohnquote um einen Prozentpunkt einhergeht. Die Änderung in der funktionellen Verteilung steht damit auch in Zusammenhang mit der Wirtschaftspolitik und hier vor allem mit der europäischen Wirtschaftspolitik: zum einen durch ihre starke Wettbewerbsorientierung, die zu wenig Rücksicht auf die sozialen Konsequenzen und die Folgen für die Lohnpolitik nimmt (Rodrik, 1997; Ederer 2008; Feigl, 2008), und zum anderen aufgrund einer Makropolitik, die durch das Korsett der Maastricht-Kriterien und des Stabilitäts- und Wachstumspaktes, die Binnennachfrage dämpfte.
- Die Globalisierung: Sie wirkt einerseits durch das größere Arbeitsangebot auch über den Arbeitsmarkt, vor allem auf die niedrigen Löhne der geringer Qualifizierten und damit auf die Lohnstruktur; andererseits werden auf den unvollkommenen Konkurrenzmärkten die billigeren Vorproduktpreise aus Osteuropa und Südostasien nur zögerlich in niedrigeren Endproduktpreisen weitergegeben. Die Bedeutung der Globalisierung für den besonders starken Rückgang der Lohnquote in Österreich und einigen anderen EU-Ländern konnte Breuss (2007) an der Ostöffnung und an der Osterweiterung der EU empirisch belegen.
- Die Vermögenseinkommen: Die Entwicklung auf den Finanz- und Immobilienmärkten hat in den letzten Jahrzehnten zu einem enormen Anstieg der Einkünfte aus Finanz- und Immobilienvermögen geführt. Gleichzeitig hat sich auch der Einfluss des nun stärker deregulierten und globalisierten Finanzsektors auf das reale Wirtschaftsgeschehen vergrößert – mit Auswirkungen auf die Unternehmensziele und Verhandlungsposition der Gewerkschaften (Stockhammer 2009).

Versuchen wir diese Entwicklung anhand des Modells von Kalecki, das auch Rothschild zugrunde legte, zu interpretieren, so müssen wir die Entwicklung der drei genannten Determinanten, die Wirtschaftsstruktur, das Verhältnis des Aufwands für Rohmaterial zum Lohnaufwand und den Monopolgrad, untersuchen.

- Den Einfluss der Wirtschaftsstruktur auf die Lohnquotenentwicklung haben Chaloupek u.a. (2008) und Feigl (2008: 26ff.) untersucht und kommen zum Schluss, dass sich die Auswirkungen der sektoralen Verschiebungen zwischen den Sektoren (Landwirtschaft, Güterproduktion, Dienstleistungen und öffentlicher Sektor) im Wesentlichen aufheben und der Rückgang in der gesamtwirtschaftlichen Lohnquote zum weitaus überwiegenden Teil auf die sinkenden Lohnanteile in den einzelnen Sektoren zurückgeht.
- Daten über die Entwicklung des Rohwareneinsatzes fehlen, eine vorsichtige Einschätzung kann anhand des Index der Weltmarktpreise versucht werden. Für den Lohnaufwand steht die Bruttoentgeltreihe der Volkswirtschaftlichen Gesamtrechnung als Datenquelle zur Verfügung. In der ersten Phase zwischen 1960 und 1980, in der die Lohnquote kräftig stieg, nahm der Lohneinsatz um 7,4-fache zu; der Rohstoffpreisindex stagnierte in den 60er Jahren und zog dann bis 1980 auch um das 7-fache an. Da der physische Rohwareneinsatz im Gefolge der starken Preissteigerungen und der Öl- und Wirtschaftskrisen in den siebziger Jahren eher gedämpft worden sein dürfte, sollte die Relation Rohwareneinsatz zu Lohneinsatz in dieser Phase gesunken sein und daher merklich positiv auf die Lohnquo-

tenentwicklung gewirkt haben. In der ersten Hälfte der 80er Jahre sanken die Rohstoffpreise und blieben dann bis 2002 relativ stabil, haben sich aber in der Folge bis 2008 verdreifacht. Mit der Zunahme der Arbeitslosenraten hat sich in den achtziger Jahren die Lohnentwicklung deutlich abgeschwächt, die jährlichen Zuwachsraten der Lohnsummen und der Pro-Kopf-Löhne haben sich zwischen 1980 und 1995 gegenüber den zwei Jahrzehnten davor halbiert.

Am stärksten ging die Lohnquote von der Mitte der 90er Jahre bis 2007 zurück: Dazu dürfte in dieser Phase der Faktor Rohstoffeinsatz durch Lohneinsatz einen merklichen Beitrag geleistet haben: denn das Lohnsummenwachstum ist auf unter 3% und Pro-Kopf-Lohnwachstum auf unter 2% pro Jahr gesunken, während sich die Rohwarenpreise mehr als verdreifachten.

- Noch schwieriger ist die Einschätzung der Entwicklung des Monopolgrades, zu dem auch rezente empirische Untersuchungen fehlen: Trotz der Intensivierung des Wettbewerbs durch die Liberalisierung des Handels nimmt die Konzentration der Produktion bzw. die internationale Verflechtung der Konzerne ständig zu. Die Entwicklung auf den Finanzmärkten und deren gestiegene Bedeutung in der Unternehmensfinanzierung dürfte außerdem nicht nur die Risikomargen sondern auch die Ansprüche an die Nettogewinnmargen deutlich erhöht haben. (Sollte der sprunghafte Anstieg der Managementgagen in einem Zusammenhang mit höheren Gewinnansprüchen stehen, kann deren Zunahme kaum überschätzt werden.) Insgesamt dürfte also der Monopolgrad merklich gestiegen sein und wesentlich zum Rückgang der Lohnquote beigetragen haben.
- Kalecki rechnete allerdings nicht nur mit einem langfristig steigenden Monopolgrad sondern auch mit einer steigenden Gewerkschaftsmacht: Diese ist im Gefolge der Globalisierung, der Zunahme der Arbeitslosigkeit und der forcierten Wettbewerbsorientierung der europäischen Politik, die stets Lohnzurückhaltung einmahnt, sicher spürbar gesunken.

Insgesamt dürfte in den letzten ein bis zwei Jahrzehnten die funktionelle Verteilung durch die neue Qualität der Internationalisierung⁸ und die gestiegene Bedeutung des Finanzsektors nachhaltig zu Lasten der Lohneinkommen geändert worden sein. Eine Umkehr dieser Entwicklung ist höchstens langfristig durch eine Verknappung des Arbeitsangebots aus demographischen Gründen zu erwarten.

Diese nachhaltige Verschiebung in der Einkommensverteilung hat dämpfende Effekte auf die Binnennachfrage und steigert die Bedeutung des Finanzsektors und dessen spekulative Aktivitäten. Angesicht dieser Perspektiven hat Rothschilds Ruf nach Reformen ein Jahr vor seinem Tod besondere Aktualität:

»Ich habe auch kein Patentrezept, aber die Banken müssten risikobewusster werden, mehr Eigenkapital bilden, die Steueroasen müssen kontrolliert oder beseitigt werden, bei Spekulationswellen muss man frühzeitig eingreifen, um zu verhindern, dass sie sich so enorm wie zuletzt entwickeln. Und man braucht eine Aufsichtsbehörde, die wirklich eine Rolle spielt.

Im Kern geht es um eine ganz harte politische Frage: Darum, den enormen finanzwirtschaftlichen Komplex unter Kontrolle zu bringen, der in den vergangenen dreißig Jahren entstanden ist und mit dessen neuen Möglichkeiten enorme Gewinne zu machen sind. Zu Beginn der Krise war die starke Bereitschaft zu Reformen da, aber die große Chance ist vertan. Ich bin enttäuscht, dass nur geredet und nichts

getan wurde. Man hat Geldströme in die Banken geführt, ohne irgendwelche personellen Forderungen etwa für Aufsichtsräte zu stellen. Man lässt den Apparat ungestört und sagt, man wird ihn kontrollieren. Aber der Apparat kontrolliert die Politik, nicht die Politik den Apparat.»

(Rothschild: Interview in »Der Standard« am 23. 10. 2009)

Literatur

- Bain, Joe S. (1956) *Barriers to New Competition*. Harvard University Press, Cambridge.
- Bhagwati, Jagdish N. (1970) *Oligopoly Theory, Entry-Prevention, and Growth*. Oxford Economic Papers, Vol. 22, p. 297-310.
- Breuss, Fritz (2007) *Globalization, EU Enlargement and Income Distribution*, WIFO-Working Papers, 296.
- Chamberlin, Edward H. (1933) *The Theory of Monopolistic Competition*, Harvard University Press, Cambridge.
- Chaloupek, Günther/ Russinger, Reinhold/ Zuckerstätter, Josef (2008) *Strukturveränderung und funktionelle Verteilung in Österreich*, *Wirtschaft und Gesellschaft*, Jg. 34 (1), S. 33-55.
- Ederer, Stefan (2008) *Einkommensverteilung und gesamtwirtschaftliche Nachfrage in Österreich und den Niederlanden*, Metropolis-Verlag, Marburg.
- Feigl, Georg (2008) *Österreichs Beitritt zur Europäischen Union: Auswirkungen auf die funktionale Einkommensverteilung? Eine Analyse der Verteilungseffekte der Teilnahme am europäischen Mehrebenensystem*, Diplomarbeit, Universität Wien.
- Hall, Robert L./ Hitch, Charles J. (1939) *Price Theory and Business Behaviour*, Oxford Economic Papers, Vol. 2, p. 12-45.
- Hicks, John (1974) *Capital Controversies: Ancient and Modern*, *American Economic Review*, Vol. 64, No. 2, p. 307-316.
- Kalecki, Michal (1938) *The Determinants of Distribution of National Income*, *Econometrica*, Vol. 6 (2), p. 97-112.
- Keynes, John M. (1939) *Relative Movements of Real Wages and Output*, *The Economic Journal*, Vol. 49, p. 34-51.
- Keynes, John M. (1973) *The Collected Writings of John Maynard Keynes*, Vol. XIV, Macmillan St. Martin's Press for the Royal Economic Society, London and Basingstoke.
- Kuhn, Thomas S. (1970) *The Structure of Scientific Revolutions*, 2nd Edition, The University of Chicago Press, Chicago
- Leoni, Thomas/ Marterbauer, Markus, Mayrhuber, Christine (2010) *Die Entwicklung und Verteilung der Einkommen*, in: Bundesministerium für Arbeit, Soziales und Konsumentenschutz, *Sozialbericht 2009 – 2010. Ressortaktivitäten und Sozialpolitische Analysen*, Wien, S. 205-232.
- Marterbauer, Markus/ Walterskirchen, Ewald (2003) *Bestimmungsgründe der Lohnquote und der realen Lohnstückkosten*, *WIFO-Monatsberichte*, Jg. 76 (2), S. 151-159.
- Modigliani, Franco (1958) *New Development on the Oligopoly Front*, *Journal of Political Economy*, Vol. 66, p. 215-32.
- Robinson, Joan V. (1933) *The Theory of Imperfect Competition*, Macmillan Press, London and Basingstoke.
- Rodrik, Dani (1997) *Has Globalization Gone too Far?* Institute for International Economics, Washington, DC.
- Rothschild, Kurt W. (1942) *The Degree of Monopoly*, *Economica*, Vol. 9, p. 24-39.
- Rothschild, Kurt W. (1947) *Price Theory and Oligopoly*, *Economic Journal*, Vol. 57, S. 299-320; deutsch in: Kurt W. Rothschild (1966), S. 41-62.
- Rothschild, Kurt W. (1954) *The Theory of Wages*, Basil Blackwell, Oxford. *Erweiterte deutsche Ausgabe: Lohntheorie*, Franz Vahlen, Berlin und Frankfurt a. M., 1963.
- Rothschild, Kurt W. (1957) *Der Lohnanteil am Gesamteinkommen*, *Weltwirtschaftliches Archiv*, Bd. 78, S. 157-200; abgedruckt in: Kurt W. Rothschild (1966) S. 101-138.
- Rothschild, Kurt W. (1961) *Some Recent Contributions to a Macro-economic Theory of Income Distribution*, *Scottish Journal of Political Economy*, Vol. 8, p. 173-199.

- Rothschild, Kurt W. (1964) The Old and the New – Some Recent Trends in the Literature of German Economics, *American Economic Review*, Vol. LIV, No. 2, Part 2, p. 1-33.
- Rothschild, Kurt W. (1965) Theme and Variations – Remarks on the Kaldorian Distribution Formula, *Kyklos*, Vol. 18, p. 652-667.
- Rothschild Kurt W. (1966) *Marktfom, Löhne, Außenhandel*, Europa Verlag, Wien.
- Rothschild, Kurt W. (1968) Zur Arithmetik und Interpretation von Lohnquoten, *Hamburger Jahrbuch für Wirtschafts- und Gesellschaftspolitik*, Vol. 13, S. 143-158.
- Rothschild, Kurt W. (1971) Different Approaches in Distribution Theory, *Kyklos*, Vol. 24, p. 10-29.
- Rothschild, Kurt W. (1984) Ökonomische Theorie im Wandel, *Wirtschaftsdienst*, VI, S. 303-308.
- Rothschild, Kurt W. (1985) Some Notes on Sydney Weintraub's Eclectic Theory of Income Shares, *Journal of Post-Keynesian Economics*, Vol. 7, p. 575-593.
- Rothschild, Kurt W. (1988) Micro-Foundations, Ad Hocery, and Keynesian Theory, *Atlantic Economic Journal*, Vol. 16, No. 2, p. 12-21.
- Rothschild, Kurt W. (1991) Glimpses of a Non-Linear Biography, *Banca Nazionale del Lavoro, Quarterly Review*, No. 176, March, p. 3-13.
- Rothschild, Kurt W. (1993) Oligopoly: Walking the Sylos-Path, in: Biasco, Salvatore, Roncaglia, Alessandro, Salvati, Michele (eds.) *Market and Institutions in Economic Development. Essays in Honour of Paulo Sylos Labini*, Macmillan Press, London and Basingstoke.
- Streissler, Erich (1985) Kurt Rothschilds oligopol- und verteilungstheoretische Ansätze, in: *Institut für Sozial- und Wirtschaftswissenschaften (Hg.) Über die Persönlichkeit und Wirken von Kurt W. Rothschild. Ansprachen bei der Festveranstaltung der Johannes Kepler Universität Linz anlässlich der Emeritierung von Univ. Prof. Dr. Kurt W. Rothschild am 20. Juni 1985*, ISW, Linz.
- Stockammer, Engelbert (2009) Determinants of functional income distribution in OECD countries, *IMK-Studies 5*, Institut für Makroökonomie und Konjunkturforschung, Düsseldorf.
- Sylos-Labini, Paulo (1956) *Oligopolio e progresso tecnico*, Guffré, Milano.
- Triffin, Robert (1940) *Monopolistic Competition and General Equilibrium Theory*, Harvard University Press, Cambridge.
- Wittgenstein, Ludwig (1971) *Philosophische Untersuchungen*, Suhrkamp, Frankfurt a. M. (1. Ausgabe, 1953, Basil Blackwell, Oxford).

Anmerkungen

- 1 Nicht überall fand er dafür Verständnis: Als ich das Studienjahr 1976/77 an der University of Cambridge verbrachte und Joan Robinson als Österreicher vorgestellt wurde, war ihre erste Frage »Unterrichtet Kurt Rothschild noch immer Neoklassik?« Auf meinen Hinweis, er sei offensichtlich der Meinung, die Studenten müssten auch den Mainstream kennenlernen, kam in verächtlichem Ton: »How irresponsible!«
- 2 »there is a dialogue between economists and their subject-matter« (Hicks 1974, 307)
- 3 Die Definition des Lohnanteils war damals nicht einheitlich: Einige Autoren rechneten nur die Arbeiterlöhne in den Lohnanteil ein (wie Michal Kalecki), andere die gesamte Lohn- und Gehaltssumme. Heute wird in der Lohnquotenberechnung das Bruttoentgelt für Arbeit, also die Lohn- und Gehaltssumme einschließlich der Arbeitgeberbeiträge zur Sozialversicherung, zugrundegelegt.
- 4 Kalecki beruft sich dabei auf das Monopolgradkonzept von Abba Lerner, der im Gleichgewicht dem inversen Wert der Preiselastizität der Nachfrage entspricht. Rothschild hat sich übrigens selbst ausführlich mit dem »Monopolisierungsgrad« beschäftigt und einen eigenen Index dazu entwickelt (Rothschild, 1942).
- 5 Heute kommt zum einen in der Produktion der Unterscheidung zwischen Arbeitern und Angestellten nicht mehr die Bedeutung zu, zum anderen erlaubt heute, die in den Kriegsjahre von J. M. Keynes und Richard Stone entwickelte Volkswirtschaftliche Gesamtrechnung eine Nettoeinkommensrechnung ohne die Abschreibungen auf Basis des Volkseinkommens. Die Bruttoentgelte gemessen am Bruttonationaleinkommen entwickeln sich allerdings ganz ähnlich (Breuss, 2007, Figure 1a, S.4).
- 6 Rothschild (1968) diskutiert detailliert die vereinfachenden Annahmen, die hinter dieser Aussage stehen.

- 7 Für eine detaillierte aktuelle Lohnquotenanalyse vgl. Chaloupek u.a. (2008).
 8 Die Exportquote ist von rund 30% Mitte der 90er Jahre auf 55% im Durchschnitt der letzten 5 Jahre angestiegen.

Wirtschaft und Gesellschaft

Editorial

Finanzmarktregulierung: Aus der Krise gelernt?

Arne Heise, Hanna Lierse

Wirtschaftskrise, Austeritätspolitik und das europäische Sozialmodell

Bruno Rossmann

Die neue europäische Steuerungsarchitektur –
Der Weg in ein verlorenes Jahrzehnt

Hagen Krämer

Dienstleistungen im Strukturwandel: Entwicklung und
Perspektiven für Wachstum und Beschäftigung in Europa

Irene Mandl

Kurzarbeitshilfe in Österreich

Angela Wroblewski, Andrea Leitner, Rossalina Latcheva

Wiedereinstieg & Weiterbildung: Weiterbildungsmotivation
und Realisierungschancen von (formal) gering qualifizierten
Wiedereinsteigerinnen

Marcel Kirisits

Die Arbeitsmarktpolitik als überforderter Problemlöser
der Bildungspolitik

Preise: Einzelnummer € 10,50, Jahresabonnement € 33,-
(inkl. Auslandsversand € 55,-), ermäßigtes Studenten-
Jahresabonnement gegen Bekanntgabe einer gültigen
ÖH-Card-Nummer € 19,50, jeweils inkl. MwSt.

Zu bestellen bei: LexisNexis Verlag ARD Orac, A-1030 Wien,
Marxergasse 25, Tel. 01/534 52-0, Fax 01/534 52-140,
e-mail: verlag@lexisnexus.at. Dort kann auch ein kostenloses
Probeheft angefordert werden.

2/11

 LexisNexis®
ARD Orac

