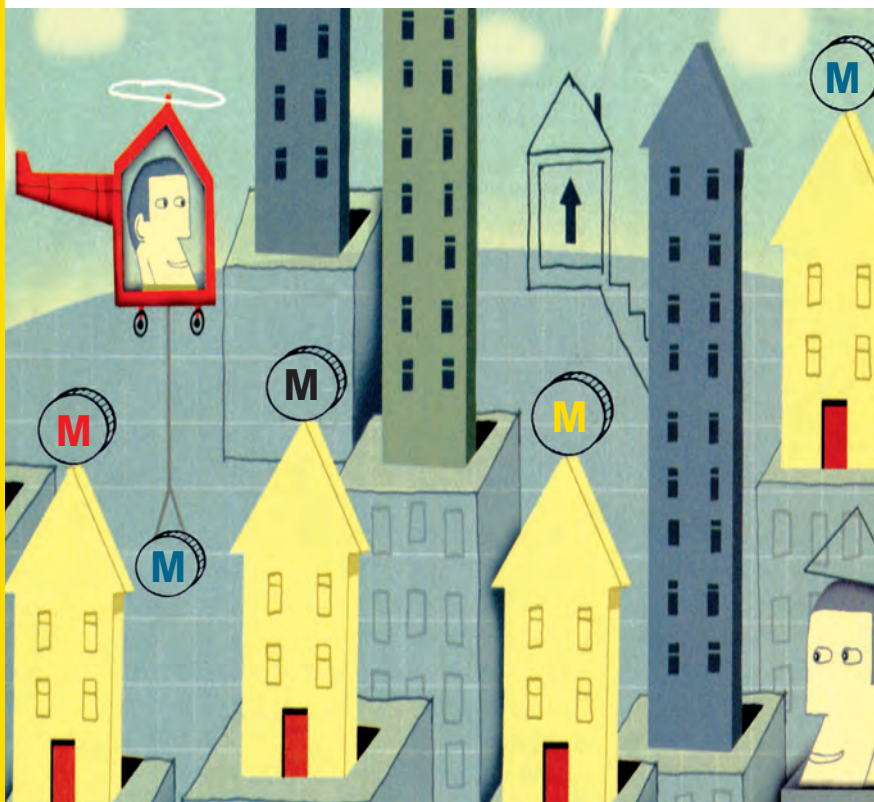


BEIGEWUM / Attac

Mythen der Krise

Einsprüche gegen falsche Lehren
aus dem großen Crash

Herausgegeben vom Beirat für gesellschafts-, wirtschafts-
und umweltpolitische Alternativen und von Attac Österreich



BEIGEWUM/Attac
Mythen der Krise

Der Beirat für gesellschafts-, wirtschafts- und umweltpolitische Alternativen (BEIGEWUM) ist eine Gruppe von SozialwissenschaftlerInnen, die seit 1985 in wechselnder Besetzung aktiv ist. Ziel des BEIGEWUM ist es, Ergebnisse kritischer Forschung in die öffentliche Debatte einzubringen. Veröffentlichungen der letzten Jahre: Zeitschrift »Kurswechsel« (erscheint vierteljährlich), »Mythos Nulldefizit. Alternativen zum Sparkurs« (2000), »Frauen Macht Budgets. Staatsfinanzen aus Geschlechterperspektive « (2002), »Mythen der Ökonomie. Anleitung zur geistigen Selbstverteidigung in Wirtschaftsfragen« (2005).

Attac ist eine internationale Bewegung, die sich für eine demokratische und sozial gerechte Gestaltung der globalen Wirtschaft einsetzt. Einer kleinen Gruppe von GewinnerInnen steht eine große Mehrheit von VerliererInnen gegenüber. Die »Freiheit« der Investoren geht zu Lasten der sozialen Gerechtigkeit, Gesundheit, Umwelt, der kulturellen Eigenständigkeit und zu Lasten der Frauen. Dies ist kein Naturgesetz. Attac zeigt Entwicklungen auf und bietet Alternativen. Denn Globalisierung braucht Gestaltung!

Diese Publikation ist Ergebnis eines Arbeitskreises, an dem folgende Personen teilgenommen haben: *Joachim Becker, Andreas Exner, Georg Feigl, Franziskus Forster, Klemens Himpele, Johannes Jäger, Karin Küblböck, Sebastian Leitner, Markus Marterbauer, Gabriele Michalitsch, Taha Nasr, Claus Puhr, Paul Ramskogler, Werner Raza, Vanessa Redak, Christa Schlager, Helene Schuberth, Martin Schürz, Elisabeth Springler, Engelbert Stockhammer, Beat Weber.*

Kontaktadresse:

Beirat für gesellschafts-, wirtschafts-
und umweltpolitische Alternativen (BEIGEWUM)

Postfach 162, A-1015 Wien

E-Mail: beigewum@beigewum.at

www.beigewum.at

www.attac.at

BEIGEWUM/Attac

Mythen der Krise

Einsprüche gegen falsche Lehren
aus dem großen Crash

Herausgegeben vom Beirat für
gesellschafts-, wirtschafts- und umwelt-
politische Alternativen (BEIGEWUM)
und von Attac Österreich

VSA: Verlag Hamburg

www.vsa-verlag.de
www.beigewum.at
www.attac.at

© VSA: Verlag 2010, St. Georgs Kirchhof 6, D-20099 Hamburg
Alle Rechte vorbehalten
Druck und Buchbindearbeiten: Fuldaer Verlagsanstalt
ISBN 978-3-89965-373-1

Inhalt

Einleitung	6
------------------	---

M ythen: Krisenursachen

»Die Zinspolitik der US-Zentralbank war falsch«	14
»Die Gier der Bankvorstände hat die Finanzkrise verursacht«	20
»Die AmerikanerInnen haben über ihre Verhältnisse gelebt«	25
»Die Einkommensverteilung war nicht das Problem«	32
»Das Zinssystem ist schuld«	38

M ythen: Krisendynamiken

»Europa ist nur ein Opfer der Krise in den USA«	45
»Die Krise in Osteuropa ist nur ein vorübergehender Dämpfer« ...	51
»Die »braven« Banken sind unschuldige Opfer«	57
»Männer sind die Hauptbetroffenen«	63
»Protektionismus ist die große Gefahr«	70

M ythen: Krisenlösungen

»Jetzt droht die Hyperinflation«	77
»Zur staatlichen Bankenrettung gab es keine Alternative«	83
»Mehr Transparenz kann eine neue Krise verhindern«	87
»Der Internationale Währungsfonds betreibt eine neue, sozialere Politik«	94
»Die Konjunkturpakete waren riesig und gefährden die Staatsfinanzen«	101
»Alle müssen den Gürtel enger schnallen«	108
»Vermögenssteuern wären jetzt kontraproduktiv«	113
»Das Klima kann warten, bis die Wirtschaftskrise vorbei ist«	121

Einleitung

Seit 2007 dominiert ein Thema die Wirtschaftsteile der Medien, zeitweise auch die Schlagzeilen: die Krise. Bei aller Einigkeit über die Bedeutung des Themas herrscht jedoch weniger Einigkeit über die Ursachen der Krise, über die notwendigen Gegenmaßnahmen und die langfristigen Schlussfolgerungen.

Weit davon entfernt, einen »heilsamen Schock« darzustellen, der unmittelbar die Notwendigkeit der Abkehr von bisherigen Pfaden aufzeigt und einen Verweis auf eine Alternative beinhaltet, ist die Krise bezüglich ihrer Interpretation heftigst umkämpft. Das beginnt bei der Ursachenanalyse, setzt sich fort bei der Frage nach wirtschaftspolitischen Gegenmaßnahmen und endet bei den Lehren, die aus der Krise zu ziehen sind. Denn bei dieser Debatte steht viel auf dem Spiel: Es geht um grundsätzliche Vorstellungen von Gesellschaft und Wirtschaftspolitik, es geht um Macht, um Geld und Einfluss, aber auch um intellektuelle Hegemonie.

Das vorliegende Buch liefert einen Beitrag zur Diskussion über die Ursachen der Krise und die wirtschaftspolitischen Strategien zu ihrer Bewältigung. In 18 Kapiteln sollen gängige Argumentationsmuster auf ihre Plausibilität abgeklopft und mit einer Gegenargumentation versehen werden.

Krisenphasen

Die 2007 ausgebrochene Krise hat verschiedene Phasen durchgemacht. Diese Phasen sind durch Ereignisse auf den Märkten und wirtschaftspolitische Reaktionen bestimmt, die in Wechselwirkung stehen mit den ökonomischen und politischen Strategien verschiedener gesellschaftlicher Gruppen und deren Einschätzungen der Lage.

Das Vorspiel: Mitte des Jahres 2006 ging eine Phase des rasanten Anstiegs der Immobilienpreise in den USA zu Ende. Die Wohnungpreise begannen zu fallen. Dies sollte weitreichende Folgen haben. Die amerikanischen Haushalte hatten die steigenden Preise dazu genutzt, mehr Kredite aufzunehmen. In der Euphorie des Immobilienbooms hatten die Banken ihre Kreditvergabestandards gesenkt, und sie hatten die Kredite in Form von verbrieften Wertpapieren (so genannten *Asset Backed Securities*) weiterverkauft. In diesem Bereich der Verbriefung von Krediten geringer Bonität, dem so genannten *Subprime*-Markt, der selbst zu Spitzenzeiten einen Anteil von nicht mehr als einem Fünftel der neu vergebenen US-Hypotheken hatte, sollte die Krise beginnen. Hier fielen die Preise zuerst und brachten im Frühjahr 2007 die ersten AnlegerInnen in Schwierigkeiten.

Im Sommer 2007 erreichte die Krise das Zentrum der modernen Finanzwelt, den Interbankenmarkt, auf dem sich die großen Banken gegenseitig kurzfristige Kredite geben. Hier stiegen die Zinsen um einen Prozentpunkt an. Das erschien noch nicht dramatisch, war aber schon ein klares Indiz dafür, dass sich die Banken gegenseitig zu misstrauen begonnen hatten. Die Zentralbanken reagierten mit umfangreichen Liquiditätsspritzen. In dieser *ersten Phase* war vorwiegend von der »Subprime-Krise« die Rede. Die Krise wurde anfangs als Krise eines Marktsegments, schließlich als eine Krise des US-Immobilien- und Finanzmarkts, wahrgenommen. In Europa wurde sie in dieser Phase – durchaus mit einer gewissen Häme – vorwiegend als US-Problem dargestellt. Führende WirtschaftspolitikerInnen in Kontinentaleuropa nahmen die Gelegenheit wahr, sich diskursiv für die Vorjahre zu rächen, in denen sie in internationalen Foren als NachzüglerInnen gegenüber dem angelsächsischen liberalen Finanzmarktmodell abgekanzelt worden waren. Probleme einzelner europäischer Banken wurden als Sonderfälle gewertet, die durch übertriebenes Engagement im US-Markt betroffen seien.

Die Krise forderte verschiedene Opfer, wie die britische Hypothekarbank Northern Rock, die Investmentbank Bear Stearns und zahlreiche kleinere US-amerikanische Hypothekarfinanzierer. Der große Knall kam jedoch im Sommer 2008. Die *zweite Phase* der Krise begann. Die US-amerikanische Investmentbank Lehman Brothers war pleite und ging in Konkurs. Panik machte sich auf den Finanzmärkten breit. Die Finanzinstitute misstrauten sich gegenseitig, der Zinssatz am Interbankenmarkt stieg um fünf Prozentpunkte, und schließlich hörten die Banken auf, sich gegenseitig Geld zu leihen. Auch die Kreditvergabe an Unternehmen kam praktisch zum Erliegen. Der Zusammenbruch des globalen Finanzsystems stand im Raum und konnte nur mit Interventionen in Form gewaltiger Summen seitens der Regierungen der großen Industriestaaten verhindert werden. Vor allem mussten die Banken gerettet werden, die aufgrund des Austrocknens der Märkte in massive Refinanzierungsschwierigkeiten geraten waren. Die EU erklärte, dass kein systemisch wichtiges Finanzunternehmen in der EU in Konkurs gehen werde. Ein Kapitalismus ohne Pleiten (zumindest für die Großen) war ausgerufen. Jetzt war aus der Subprime-Krise eine weltweite Finanzkrise geworden. In Kontinentaleuropa hielten dabei einige Finanzplätze, wie etwa Österreich, ein Selbstbild als unschuldiges Opfer der Krise aufrecht.

Vor allem in den »Krisenzentren« USA und Großbritannien war der Schreck groß, und die ExponentInnen markoliberalen Gedanken-

guts gerieten öffentlich in die Defensive. In den Medien wurden Verantwortliche gebrandmarkt: Alan Greenspan, Josef Ackermann und andere wurden von Leitfiguren des wirtschaftlichen Erfolgs zu Inkarnationen der typischen Verfehlungen, die zur Krise geführt hatten. Obwohl sich auch bei vielen politischen Führungspersonlichkeiten die Frage nach Mitverantwortung gestellt hätte, schafften sie es zumeist, aus der Krise Kapital zu schlagen, indem sie als tatkräftige RetterInnen in der Not auftraten. Die staatlichen Banken-Rettungspakete wurden als machtvolle Demonstration politischer Handlungsfähigkeit inszeniert.

In der öffentlichen Diskussion gab es nun eine Zeitlang Bekenntnisse zu einem wirtschaftspolitischen Paradigmenwechsel. Keynes wurde häufig beschworen, manchen KommentatorInnen schien der finanzdominierte Kapitalismus, ja der Kapitalismus grundsätzlich, in Frage gestellt. Frankreichs Präsident Sarkozy rief eine notwendige »Neugründung des Kapitalismus« aus. Die G20, das erstarkte internationale wirtschaftspolitische Koordinationsgremium der 20 größten Volkswirtschaften der Welt, verabschiedete einen Plan zur internationalen Re-Regulierung der Finanzmärkte. Diese Pläne sind zwar im Detail weitreichend, allerdings zielen sie keineswegs auf eine grundlegende Veränderung ab. Sie könnten eher als Versuch gekennzeichnet werden, den Neoliberalismus stabiler zu machen. Jedoch ist bisher selbst von diesen Maßnahmen noch kaum etwas umgesetzt worden, und es besteht die Gefahr, dass mit einer Entspannung auf den Finanzmärkten die Reformen im Sand verlaufen.

In einer *dritten Phase* ab dem Spätherbst 2008 wurde aus der Finanzkrise endgültig eine Wirtschaftskrise, und sie erfasste den ganzen Globus. Die Industrieproduktion brach in allen Regionen ein. General Motors und Opel sind nur die prominentesten Beispiele für eine Vielzahl von Firmen, die vor dem Aus standen. Die Krise schwappte auch in die Länder des globalen Südens und nach Osteuropa über. Damit zerbrachen die Hoffnungen auf eine Abschottung einzelner Regionen, u.a. die Hoffnung von Österreichs Bankensektor auf eine Abkopplung von der Krise. Gleichzeitig wurde klar, dass die Finanzkrise keine vorübergehende Vertrauenskrise im Finanzsektor war. Die kriseninduzierte Kreditverknappung übertrug sich auf den Rest der Wirtschaft, und eine globale gesamtwirtschaftliche Rezession setzte ein. Die WirtschaftspolitikerInnen schnürten Konjunkturpakete und verabschiedeten sich kurzfristig von der Orientierung an einer rigiden Budgetpolitik (wenngleich nicht alle angekündigten Maßnahmen und Summen tatsächlich neu waren).

In einer *vierten Phase* schließlich, die im Frühjahr 2009 einsetzte, schienen unmittelbar größere Verwerfungen und neue Turbulenzen auf den Finanzmärkten fürs Erste gebannt. Gleichzeitig wurden die realen Auswirkungen jedoch zunehmend sichtbar, die Anzahl der Konkurse im produzierenden Gewerbe und die Arbeitslosigkeit stiegen. Seitens der Finanzindustrie mehrten sich nun Indizien für das Bestreben, eine drohende fundamentale Veränderung zu verhindern. Dies geschah auf zwei Ebenen: Zum einen intensivierten sich Lobbying-Bemühungen, um die Regulierungsdebatte zu beeinflussen und größere Eingriffe in das bestehende Regelwerk und Geschäftstreiben der Finanzindustrie abzuwehren. Auch verstärkten sich die Bemühungen, die Krise als Schuld des Staates, als Ergebnis verfehlter Wirtschaftspolitik darzustellen. Zum anderen setzten einzelne Banken, die dazu in der Lage waren, alles daran, sich als gesund darzustellen. Durch Ausnutzung von Bilanzierungsspielräumen und mit einer extrem kurzfristigen Strategie des Gewinnemachens-um-jeden-Preis gelang es einzelnen US-Banken, den infolge der Krisenmaßnahmen erfolgten Staatseinfluss durch frühzeitige Rückzahlung der Hilfen abzuschütteln. Die Ankündigung guter Quartalergebnisse von Finanzinstituten in den USA und Europa beflügelte die Börsenkurse. Das – sowie das Auftauchen positiver Frühindikatoren – prägte die öffentliche Debatte, sodass sich die Meinung verbreitete, es sei eine baldige wirtschaftliche Erholung zu erwarten. Angesichts dessen konnte der zuvor starke Reformdruck abgeschwächt werden. Gleichzeitig gelang es, Standortkonkurrenz-Überlegungen gegenüber Reregulierungs-Imperativen zu stärken und somit die nationale Umsetzung internationaler Vorhaben zu schwächen, was sich zum Beispiel in den von Großbritannien, Deutschland und Frankreich verabschiedeten Bonusregeln für Handel und Management im Finanzsektor zeigte. Das Thema hatte große öffentliche Aufmerksamkeit erhalten, dennoch fielen die letztlich verabschiedeten Regeln gegenüber den Ankündigungen mager aus.

Der Krisenverlauf zeigt, dass jede Gelegenheit wahrgenommen wird, keine Konsequenzen aus den Geschehnissen zu ziehen, die eine nachhaltige Veränderung bedeuten würden. Die diskursive Rahmung der Ereignisse spielt dabei eine wichtige Rolle.

Krise der konventionellen Theorie

Die Krise ist auch eine Krise der konventionellen ökonomischen Theorie. Der Zusammenbruch der Finanzmärkte und der darauf folgende Einbruch der Gesamtwirtschaft in den führenden Industriestaaten hat die dominanten wirtschaftspolitischen Ansätze in Erklärungsnotstand

gebracht. Im wirtschaftswissenschaftlichen Mainstream wird der Effizienz und Selbststeuerungsfähigkeit von Märkten eine große Rolle zugesprochen. Die so genannte *Efficient Market Hypothesis* (die Theorie der effizienten Märkte) behauptete, dass rationale AnlegerInnen durch ihre Spekulation die Preise auf den Finanzmärkten (wie Aktienkurse, Wechselkurse etc.) immer zu den »richtigen«, fundamentalen Werten zurückbringen würden. Wie die konventionelle Wirtschaftswissenschaft im Allgemeinen geht auch diese Theorie von streng rationalen Individuen sowie leistungsfähigen, inhärent stabilen Märkten aus und versucht wirtschaftliche Phänomene auf dieser Grundlage und unter Ausblendung von Machtstrukturen zu erklären.

Diese Theorie bereitete das ideologische Unterfutter für die weitreichenden Deregulierungen der 1980er und 1990er Jahre. So gab der Internationale Währungsfonds in der Regel staatlicher Wirtschaftspolitik die Schuld an Währungs- und Finanzkrisen. Und das Basler Komitee für Bankenregulierung drängte darauf, die Bewertung von Risiken den Märkten zu überlassen. Die »Befreiung« der Märkte von staatlichen Eingriffen habe zu einer *great moderation*, das heißt einer Phase geringer Inflation und abnehmender wirtschaftlicher Schwankungen, geführt, woran auch die segensreiche Risikoallokationsfunktion der Finanzmärkte beteiligt sei, so die herrschende Lehre vor Ausbruch der Krise.

Nun ist eine Krise eingetreten, die in den herrschenden Theorien schlicht nicht vorgesehen ist. Für kritische Theorien ist die Krise hingegen keine Überraschung:

Keynesianische Ansätze betonen seit jeher die Gefahren deregulierter Finanzmärkte und zunehmend asymmetrischer Einkommensverteilung für die gesamtwirtschaftliche Stabilität: Die fortschreitende Deregulierung der Finanzmärkte, die die Wirtschaftspolitik der letzten Jahrzehnte prägt, hat zu einer Ausweitung der Geschäftsfelder des Finanzsektors, zu riskanteren Praktiken und zur Aufblähung des Finanzsektors geführt, während die Aufsicht mit diesen Entwicklungen nicht Schritt hielt (Wray 2008). Den symbolischen Kulminationspunkt bildete die Aufhebung des »Glass-Steagall Act« in den USA in den 1990er Jahren, der 60 Jahre zuvor die Trennung von Geschäfts- und Investmentbanken eingeführt hatte, um eine Wiederholung der Vorkommnisse am Vortag der Großen Depression in den 1930er Jahren zu verhindern. Die Auflösung der Grenzen der Geschäftsfelder im Finanzsystem hat Banken, Versicherungen, Hedgefonds immer ähnlicher gemacht und zu immer riskanterem Verhalten auf der Suche nach höheren Renditen geführt. Der Ansatz, Regulierungsaufgaben zunehmend an die Markt-

teilnehmerInnen selbst zu delegieren, die so genannte Selbstregulierung, hat Beaufsichtigung und Kontrolle untergraben. Somit gibt es keine Instanz mehr, die die inhärente Tendenz der Finanzmärkte zu Instabilität, dem Auf und Ab von Phasen des Überoptimismus mit der Folge überbewerteter Vermögenswerte und des Überpessimismus mit der Folge von Zusammenbrüchen in Schach hält.

Gleichzeitig erfüllen der Finanzsektor und die von ihm vergebenen Kredite eine Kompensationsfunktion für die fehlenden Einkommen am unteren Ende der Einkommenspyramide in einer immer ungleicher werdenden Gesellschaft. Doch das kann nicht lange gut gehen und führt unausweichlich in den Crash, so die *(post)keynesianische Analyse*. Durch fehlende Kaufkraft bei den Lohnabhängigen fehlt Nachfrage auf den Absatzmärkten. Dafür haben unterschiedliche Länder unterschiedliche Lösungen gefunden: Während etwa China und Deutschland auf Export setzen, also das Absatzproblem ins Ausland verschieben, lautet die Lösung in angloamerikanischen Staaten Konsum auf Kredit. Letztere stellen den kreditfinanzierten Absatzmarkt für erstere dar. Eine instabile Mischung, die letztlich zur Krise führen musste.

Während keynesianische Ansätze in ihrer Kritik die Instabilitätsanfälligkeit der Finanzmärkte in den Vordergrund stellen, betont die *kritische politische Ökonomie* grundsätzliche Stagnationstendenzen und Verwertungsprobleme im Kapitalismus als ständige potenzielle Quelle von Krisen (Brenner 2008, Evans 2008). Nach dem Einsetzen der Krise des »goldenen Zeitalters« des Fordismus in den 1970er Jahren sei es nicht gelungen, ein neues tragfähiges Wachstumsmodell zu etablieren. Durch die Vervielfachung der Möglichkeit zur Erzielung von Papierprofiten auf den Finanzmärkten seien diese Probleme nur aufgeschoben, aber nicht gelöst worden. Chronische Überkapazitäten und intensiver globaler Wettbewerb sind demnach Ausdruck der Probleme, neue Verwertungsfelder für das Kapital zu finden.

Im Unterschied zur Tendenz in vielen keynesianischen Ansätzen, den Staat als Problemlösungsinstanz zu begreifen, wird der Staat in der kritischen politischen Ökonomie als Terrain von Kämpfen interpretiert. Demnach ist er durch Machtverschiebungen zugunsten des Kapitals zunehmend ein neoliberaler Staat geworden, der erst transformiert (von anderen Kräften erobert oder grundsätzlich verändert) werden müsste, bevor er zum Instrument von Veränderungen in gesamtgesellschaftlichem Interesse werden kann.

Auch *feministische Ansätze* haben zum Verständnis verschiedener Aspekte der Krise beigetragen (de Goede 2000, Madörin 2000). Während in den Massenmedien die Geschlechterkomponente nur biolo-

gistisch als »Testosteronüberschuss«, der angeblich für den Boom vor der Krise verantwortlich ist, gedacht werden kann, haben feministische Autorinnen die Ausbreitung des Finanzwesens im Alltag als Werkzeug und Verkörperung patriarchaler Weltbilder analysiert.

Diskursive Kämpfe und Mythenbildung

Wenn sich die kritischen ökonomischen Theorien, durch die Krise ins Recht gesetzt, durchsetzen würden, würde bzw. müsste das mehr oder weniger fundamentale wirtschaftliche und gesellschaftspolitische Umgestaltungen nach sich ziehen. Es gibt deshalb starke Bemühungen dominanter gesellschaftlicher Kräfte, Krisenerklärungen aufzubieten, die eine Fortsetzung des neoliberalen Projekts ermöglichen.

Während eine Strömung der an der konventionellen Theorie orientierten Wirtschaftspolitik sich darum bemüht, mit technischen Korrekturen und Anpassungen am bestehenden Regulierungsmodell Reformtätigkeit zu signalisieren, ohne grundsätzliche Systemänderungen vornehmen zu müssen, gibt es auch marktradikalere Strömungen, die die Krise diskursiv als Bestätigung für ihre Thesen zu reinterpretieren versuchen. In diesen Erklärungen geht es darum, Eckpfeiler neoliberaler Vergesellschaftung vom Vorwurf zu entlasten, dass sie für die Krise verantwortlich sind. Stattdessen wird versucht, den Spieß umzudrehen: Die Verantwortung für die Krise wird dem Staat, »schwarzen Schafen« oder einer unvollständigen Verwirklichung der »reinen Lehre« des Neoliberalismus zugeschrieben (Taylor 2009). Wirtschaftspolitisch wird betont, dass gerade jetzt die Flexibilität auf den Arbeitsmärkten gebraucht werde und dass zur Stabilisierung der Staatsfinanzen eine Senkung der Sozialausgaben notwendig sei. Die wichtigsten dieser Behauptungen werden in diesem Band angeführt und ihr Mythencharakter dargelegt.

Darüber hinaus gibt es neben den oben angeführten Ansätzen Keynesianismus, kritische politische Ökonomie und Feminismus konkurrierende Kritikansätze am neoliberalen Modell, die die Krise nutzen, um ihre Ideen zu verbreiten. Dazu zählen moralische Verurteilungen der Gier, Verschwörungstheorien oder die Kritik des Zinssystems. Doch nicht alles, was sich als Kritik am Neoliberalismus oder Kapitalismus versteht, ist mit unseren Vorstellungen einer emanzipatorischen Kritik vereinbar. Deshalb wird in diesem Band auch solchen Ansätzen widersprochen.

In der Struktur unserer Darstellung knüpfen wir an unser Buch »Mythen der Ökonomie« aus dem Jahr 2005 an, mit dem wir eine Argumentationshilfe für ökonomiekritische Debatten zu liefern versuchten.

Das damalige Ziel, zu einer breiteren wirtschaftlichen Bildung beizutragen, die sich gegen vermeintliches ExpertInnenwissen behaupten kann, ist jetzt aktueller geworden denn je.

Literatur

Brenner, Robert (2008): Devastating Crisis Unfolds, <http://www.solidarity-us.org/node/1297>

De Goede, Marieke (2000): Mastering »Lady Credit«, in: International Feminist Journal of Politics 2/1 (April), S. 58-81

Evans, Trevor (2008): Die gegenwärtige Finanzkrise und die Grenzen der US-amerikanischen Geldpolitik, in: Prokla 153 (38/4), S. 513-534

Madörin, Mascha (1998): Wie das internationale Finanzsystem Zukunft kontrolliert, in: Widerspruch 36/18, S. 42-50

Taylor, John (2009): Getting Off Track: How Government Actions and Interventions Caused, Prolonged, and Worsened the Financial Crisis, Hoover

Wray, Randall L. (2008): Financial Market Meltdown. What Can We Learn from Minsky? Levy Economics Institute Public Policy Brief No. 94

»Die Zinspolitik der US-Zentralbank war falsch«



»Zu billiges Geld hat die Krise verursacht: Die US-amerikanische Zentralbank (Federal Reserve Bank, »Fed«) senkte schrittweise ab 2001 den Zentralbankzinssatz auf 1%, um die Rezession und die Deflationsgefahr zu bekämpfen. Damit ignorierte sie die sich aufbauende Immobilien- und Vermögenspreisblase, die in dieser Phase durch billiges Geld weiter befeuert wurde. Statt die Zinsen rasch wieder zu erhöhen und damit den spekulativen Übertreibungen frühzeitiger entgegenzuwirken, hob die Fed die Zinsen erst Mitte 2004 schrittweise an.«

Das Argument der zu niedrigen Zinsen zählt mittlerweile zu den wohl prominentesten Krisenerklärungen. Bis zur Lehman-Pleite wurde – neben moralischem Fehlverhalten der FinanzmarktakteurInnen – die expansive Geldpolitik in den USA gar als einzige Krisenursache gesehen. Die Bank für Internationalen Zahlungsausgleich (BIZ), deren Chefökonom William White bei der Jackson Hole Konferenz 2003 in seiner Kritik an der zu expansiven US-amerikanischen Geldpolitik eine oft zitierte Minderheitenposition einnahm, wird heute als die einzige Institution gefeiert, die schon frühzeitig vor der sich bildenden Vermögenspreisblase gewarnt hätte und sich positiv abhebe von allen anderen Institutionen, deren Analysen von selektiver Blindheit geschlagen waren.

Mittlerweile zeichnet sich ein Paradigmenwechsel in der Geldpolitik ab. Traditionell wird die Aufgabe der Geldpolitik darin gesehen, über die Festlegung der Zinsen, zu denen sich Banken bei der Zentralbank Geld borgen können, Inflation und Wirtschaftsentwicklung zu beeinflussen. In Zukunft soll die Geldpolitik jedoch auch versuchen, die Vermögenspreise zu beeinflussen. Dies ist die Lehre, die zahlreiche Zentralbanken aus der Finanzkrise ziehen. Dem liegt die Annahme zugrunde, dass eine expansive Geldpolitik Zyklen von Boom und Krise auf den Finanzmärkten erzeugt. Solche Zyklen könnten demnach verhindert oder gedämpft werden, indem die Zentralbank in der beginnenden Boomphase die Zinsen anhebt und somit die Vermögenspreisentwicklung stabilisiert, und dies selbst in einer Situation schwacher Wirtschaftsleistung und hoher Arbeitslosigkeit.

Das Problem ist, dass eine Zinserhöhung auf den Rest der Wirtschaft hemmende Auswirkungen hat. Das Szenario einer zinserhöhungsbedingten Depression ist durchaus realistisch, bedenkt man, dass bei einer durchschnittlichen Erhöhung der Immobilienpreise von jähr-

lich etwa 20% in der Vorkrisenzeit in den USA eine massive Zinserhöhung notwendig gewesen wäre, um den Vermögenspreisanstieg zu stoppen. So zeigte die Bank of England in einer einfachen Simulation, dass sie den geldpolitischen Zinssatz vor Ausbruch der Finanzkrise auf 19% hätte anheben müssen, um die Vermögenspreise auf ein als angemessen betrachtetes Niveau zu senken.

Der Schaden für die Gesamtwirtschaft wäre enorm, macht es doch einen großen Unterschied, ob ein Unternehmen mit einem Realzins von 2 oder von 6% kalkulieren muss. Dennoch wird als Konsequenz aus der Krise heute vielfach die Berücksichtigung der Vermögenspreisentwicklung als Entscheidungsgrundlage für die Geldpolitik diskutiert. In einer Situation, in der allerorts Keynes »wiederentdeckt« wird, scheint dies paradox. Denn eine solche Neuorientierung der Geldpolitik würde letztlich eine Abkehr von keynesianischer antizyklischer Geldpolitik bedeuten, deren Aufgabe darin besteht, neben dem Ziel der Preisstabilität Konjunkturschwankungen zu stabilisieren und – in gewissem Ausmaß – Wachstum zu fördern.

Die Argumente der BefürworterInnen der Niedrigzinshypothese sind bestechend einfach, fast tautologisch: Niedrige Zinsen machen Geld billig. Das billige Geld in den USA habe dazu geführt, dass Häuser und Wohnungen kreditfinanziert gebaut und gekauft wurden. Zwischen 1980 und 2008 verdoppelten sich die ausstehenden US-Hypothekendarlehen auf über 100% der jährlichen amerikanischen Wirtschaftsleistung. Die im Wert steigenden Immobilien galten darüber hinaus als Sicherheiten für Kredite aller Art, die ebenso ausgeweitet wurden und die Konsum- und Investitionsnachfrage beflügelten. Obendrein ließen sich dank der niedrigen Zinsen die strukturierten Produkte, also jene Wertpapiere, die heute die Bilanzen der Banken belasten, kurzfristig mit Schulden refinanzieren. Ist Fremdkapital (also Finanzierung über Kredite) sehr billig, sei es nämlich besonders reizvoll, über eine hohe Fremdkapitalquote die Eigenkapitalrendite einer Investition zu hebeln (also den Anteil der Gewinne pro Aktie zu erhöhen). Hätten die Zinsen nur etwas höher gelegen, wäre ein Großteil dieser Produkte wesentlich weniger attraktiv gewesen und wahrscheinlich nie in diesem Umfang entstanden, so die Argumentation. Bemerkenswert ist auch die Bekundung von Risikoappetit, der in der Phase niedriger Zinsen außergewöhnlich gestiegen sei: Mangels profitabler Anlagemöglichkeiten seien die Finanzmarktakteure gezwungen gewesen, in überaus riskante Finanzinstrumente zu investieren, die den ersehnten Ertrag gebracht hätten. Hier kommt das exzessive Risikoverhalten, die fehlende Moral, ins Spiel. Die Frage, warum das Finanzsystem ange-

sichts fehlender rentabler Anlagemöglichkeiten nicht reale Investitionen finanziert hat, was seiner traditionellen Funktion entsprochen hätte, wird von den AnhängerInnen der Niedrigzinshypothese ausgeklammert.

Welche Argumente sprechen gegen die niedrigen Zinsen als Verursacher der Krise? Hätten höhere Zinsen zwischen 2001 und 2004 den Krisenausbruch verhindert?

Der begrenzte Einfluss der Zentralbank

Hätte die Fed die Zinsen ab 2001 weniger stark gesenkt, wären die langfristigen Zinsen dennoch aufgrund der weltweiten makroökonomischen Ungleichgewichte und deren Wirkungen auf das US-amerikanische langfristige Zinsniveau vermutlich sehr niedrig geblieben. Das heißt, die kurzfristigen, von der Zentralbank festgelegten Zinsen wären auf dem gleichen Niveau wie die langfristigen Zinsen geblieben oder hätten sogar höher gelegen, was nicht dem üblichen Verhältnis entspricht. Die Immobilien- und Vermögenspreisblase in den USA wurde wesentlich durch Kapitalimporte aus dem asiatischen, einigen europäischen (Überschussländern) und auch erdölexportierenden Ländern finanziert. Die starke und sich über viele Jahre aufbauende Passivierung der Leistungsbilanz der Vereinigten Staaten (also die Tatsache, dass die USA permanent mehr importierten als exportierten) hätte im Prinzip zu einer starken Abwertung des US-Dollar führen müssen – dann hätten sich für die USA die Importe verteuert, die Exporte verbilligt, und so hätte sich der negative Leistungsbilanzsaldo abgebaut. In der abrupten Abwertung des Dollars wurde in den letzten Jahren von vielen die eigentliche Gefahr für die Weltwirtschaft gesehen. Dieser realwirtschaftliche Anpassungsmechanismus wurde jedoch längere Zeit unterbunden, da viele Schwellenländer in hohem Maß Dollarbestände ankauften, um eine handelspolitisch unerwünschte Aufwertung ihrer heimischen Währungen zu verhindern. Da sie die durch Devisenmarktinterventionen erworbenen Aktiva mittel- und langfristig in den Vereinigten Staaten anlegten und dort den langfristigen Zinssatz nach unten drückten, sorgten sie zugleich für eine reibungslose Finanzierung der zunehmenden Leistungsbilanzdefizite dieses Landes. Dazu kam, dass der Carry Trade zwischen US-Dollar und Yen, also die von vielen InvestorInnen verfolgte Strategie, sich im Niedrigzinsland Japan billig zu verschulden, und das Geld in den höher verzinsten Finanztiteln der USA anzulegen, zu einem Abwertungsdruck auf die japanische Währung führte. Das verhinderte, dass der Dollar abwertete, wie es eigentlich im Falle eines anhaltenden Leistungsbilanzdefizits

hätte passieren müssen. Importe in die USA blieben also billig und die Leistungsbilanz blieb im Minus. Wären mit höheren Zentralbankzinsen auch die langfristigen Zinsen gestiegen, so hätte dies vermutlich den Carry Trade sowie Kapitalimporte generell nach den USA stark begünstigt, ebenso die Finanzierung der Vermögenspreisblase.

Historische Realzinsen und Vermögenspreisblasen

Die Zentralbanken beeinflussen unmittelbar die nominellen kurzfristigen Zinssätze. Eine Boomphase hat sich historisch sowohl bei hohen als auch bei niedrigen Nominalzinsen aufgebaut. Auch in Großbritannien gab es in den letzten Jahren einen Immobilien- und Finanzsektorboom, obwohl die Zentralbank für ein deutlich höheres Zinsniveau als in den USA sorgte.

Aber selbst wenn man die realen, also inflationsbereinigten, Zinsen heranzieht, die eher die Nachfrage nach Vermögenswerten erklären, so zeigt sich kein signifikanter Zusammenhang mit Vermögenspreisen (Aktien oder Immobilien). Vor dem Wirtschaftsboom Ende der 1920er Jahre, der in den Schwarzen Freitag von 1929 mündete, waren die Zinsen nicht niedrig. Der reale Zinssatz lag in den USA in dieser Periode sogar bei über 6%. Auch die Aktienpreisblase, die dem Schwarzen Montag im Oktober 1929 vorangegangen war, kann nicht mit niedrigen Zinsen erklärt werden, waren doch die Realzinsen während der gesamten 1920er Jahre in den USA historisch hoch. Selbst während der nächsten sich aufbauenden großen Blase, jener der New Economy 1999/2000, waren die Zinssätze historisch hoch. Zwar senkte die Fed 1998 im Nachklang der Russlandkrise die Zinsen von 5,0% auf 4,5%, als der Kollaps des Hedgefonds LTCM die Stabilität des Weltfinanzsystems bedrohte. 1999 wurden sie allerdings wieder angehoben. Der Realzins betrug in dieser Phase zwischen 2,5 und 3%, ein Niveau, das in der Nachkriegszeit bis in die 1970er Jahre, einer Phase, die sich durch hohe Finanzmarktstabilität auszeichnete, selten überschritten wurde.

Zinsen oder strukturelle Ungleichgewichte und Deregulierungsschritte?

Die tiefer liegenden strukturellen Ursachen sind die Ungleichheit von Einkommen und Vermögen, das heißt die Einkommens- und Vermögenskonzentration, die letztlich dazu führt, dass die gesamtwirtschaftliche Nachfrage schwach ist und – selbst in einem Umfeld niedriger Zinsen – Investitionen in reales Kapital zugunsten spekulativer Finanzanlagen zurückgestellt werden. Analysiert man im Detail die Mikro-

struktur der betroffenen Märkte, wie etwa den Subprime-Markt in den USA, und die Ausgestaltung der Finanzierungsinstrumente, die dramatischen globalen Verflechtungen der Bankenbilanzen sowie die generell den vergangenen Finanzkrisen vorangegangenen Deregulierungsschritte, so ist das Argument der zu expansiven Geldpolitik nicht überzeugend. Klar ist, dass in einem un- und deregulierten Umfeld die Zinsen neben zahlreichen anderen Faktoren einen Einfluss auf Vermögenspreise haben können, deren Einfluss ist allerdings vergleichsweise marginal. Banken haben beispielsweise wenig Anreize, mehr Kredite an SchuldnerInnen mit zweifelhafter Bonität zu vergeben, wenn die Zinsen niedrig sind.

Während bis zur Lehman-Pleite die niedrigen Zinsen und die fehlende Moral der Führungskräfte im Zentrum der Krisenanalyse standen, ist seither Regulierungsversagen, das zum Staatsversagen stilisiert wird, als breit akzeptierte Krisenursache hinzugekommen. Die Reforminitiativen der G20 stellen wenig ambitionierte Versuche dar, die Finanzmarktregulierung und somit das Finanzsystem krisenfester zu machen. Der einzige Bereich, in dem es vermutlich zu einem entschlossenen Handeln kommen wird, ist jener der Geldpolitik: Im Rahmen einer Strategie des »Leaning against the Wind« werden Zentralbanken in Zukunft versuchen, bereits in der Entstehungsphase mit Zinserhöhungen Vermögenspreisblasen entgegenzuwirken, ungeachtet der Erkenntnis, dass sich mit einem Instrument, dem Zinssatz, nicht einander widersprechende Ziele (Inflationsbekämpfung, Wirtschaftsstabilisierung, Finanzmarktstabilisierung) gleichzeitig erreichen lassen: Vermögenspreisblasen können sich in einer Phase aufbauen, in der die Wirtschaft stark unterausgelastet ist. Dies war beispielsweise Ende 2009 der Fall. Die realwirtschaftlichen Kosten einer »Leaning Against the Wind«-Strategie – also von Zinserhöhungen – wären enorm.

Resümee

Vermögenspreisblasen sind unmittelbar mit effektiver Regulierung oder steuerlichen Maßnahmen und mittelbar mit einer gerechten Einkommens- und Vermögensverteilung zu bekämpfen und nicht durch die Geldpolitik. Baut sich etwa eine Immobilienpreisblase auf, könnte man beispielsweise das Ausmaß reduzieren, in dem Kredite den Wert der zur Besicherung eingesetzten Immobilie übersteigen dürfen, oder aber über steuerliche Maßnahmen (keine Steuerabzugsfähigkeit von Zinsen für Wohnungsbaukredite) oder höhere Eigenkapitalvorschriften die Wohnungsbaukreditvergabe drosseln. Oder man könnte den sozialen Wohnungsbau stärken, um Druck auf die steigende Nachfrage

nach Immobilien zu nehmen. Die Drosselung eines Boom-Zyklus durch die Geldpolitik wäre unmittelbar mit hohen realwirtschaftlichen Kosten verbunden. Diese nimmt man bewusst in Kauf, besteht doch der Vorteil dieser Strategie darin, die Struktur des Finanzsystems (»too big, too interconnected, too politically connected«) nicht ändern und die tiefer liegenden strukturellen Ursachen der Finanzkrise nicht bekämpfen zu müssen.

Literatur

- Bank of England (2009): The Role of Macroprudential Policy. A Discussion Paper, November
- Bernanke, S. Ben (2002): Asset-Price »Bubbles« and Monetary Policy. Remarks before the New York Chapter of the National Association for Business Economics, New York, October 15, 2002. <http://www.federalreserve.gov/BoardDocs/Speeches/2002/20021015/default.htm>
- Bini Smaghi, Lorenzo (2009): Conflicts of Interest and the Financial Crisis, in: International Finance, 12/1, S. 93-106
- Winkler, Adalbert (2008): Geld- oder Finanzsektorpolitik: Wer trägt die Hauptschuld an der Finanzkrise? In: WISO direkt, Oktober 2008. <http://library.fes.de/pdf-files/wiso/05813.pdf>

»Die Gier der Bankvorstände hat die Finanzkrise verursacht«



»Die Finanzmarktliberalisierung und -deregulierung war an sich gut. Sie hat Effizienzvorteile mit sich gebracht. Doch die Suche nach dem schnellen Geld und einer zu hohen Eigenkapitalrendite hat einige Führungskräfte verführt. Sie wurden gierig und überzogen bei ihren Gehaltsvorstellungen. Nach der Krise muss wieder zu einem maßvollen Verhalten zurückgekehrt werden.«

Die Frage nach der Gier der Führungskräfte ist wirtschaftspolitisch eine Themenverfehlung. Erstens befasst sie sich mit einem psychologischen Phänomen. Doch weder wissen wir, wie Gier im gesellschaftlichen Zusammenhang zu verstehen wäre, noch, wie sie mit sozialen Verhaltensdeterminanten zusammenspielt. Zweitens ist die moralische Empörung über die Gier funktional für den Neoliberalismus. Der Diskurs über mögliche Gier der Führungskräfte lenkt von der dringend gebotenen Umverteilung ab. Die moralische Aufregung wird in eine symbolische Sackgasse gelenkt.

Ethischer Boom

In den letzten Jahren hat die Diskussion über ethische Fragen in der Wirtschaft an medialer Bedeutung gewonnen. Die Gier der Führungskräfte wird viel gescholten. Diese Konzentration auf individuelle Verhaltensfragen ist jedoch fragwürdig.

Nicht alle Menschen sind gierig. Gier ist keine anthropologische Konstante. Die Gier kennzeichnet narzisstisch gestörte Personen, so die Psychotherapie. Gierige Menschen sind ihr zufolge besonders ehrgeizig, geltungssüchtig und es reicht ihnen die angestrebte Bewunderung der Umwelt nie aus. Sie entwickeln keine Empathie für das Leben anderer Menschen. Man kann die Vermutung anstellen, dass Narzissmus häufiger bei Führungskräften zu finden sein wird als bei anderen Berufsgruppen. Doch was hilft eine solche Pauschalierung für die Wirtschaftspolitik?

Wenn die *gierigen Führungskräfte* schuld sein sollen an der Finanzkrise, dann müssten sie sich in ihrem Verhalten jedenfalls verändert haben, das heißt, es muss eine Zeit gegeben haben, in der sie nicht bzw. weniger gierig waren, und eine Zeit, in der sie zu gierig wurden. Michael Hartmann, deutscher Soziologe und Elitenforscher, vermutet etwa, dass massive Einkommensanstiege bei Führungskräften im Finanzsektor ein Indiz dafür sein könnten, dass die Bereitschaft, die ei-

genen Interessen rücksichtsloser gegen die breite Bevölkerung durchzusetzen, zugenommen hat.

Warum könnte dies der Fall sein? Zur Erklärung muss auf andere Faktoren zurückgegriffen werden: Neoliberale Politik setzte auf Deregulierung und Liberalisierung der Finanzmärkte. Insbesondere war die Kontrolle von FinanzmarktakteurInnen unzureichend. Die ungenügende institutionelle Kontrolle ebnete opportunistischem Handeln den Weg. Die massive Ausweitung von Problemen im Finanzsystem hat ihre Ursache insofern nicht im gierigen Handeln Einzelner, sondern in mangelnden institutionellen Regulierungen.

Politische Veränderungen

Im Neoliberalismus der letzten beiden Jahrzehnte kam es zu einer steigenden Vermögensungleichheit, weil der Staat seine wirtschaftspolitische Ausrichtung (progressive Besteuerung, Kapitalverkehrsregulierung) fundamental änderte. Die Liberalisierung der Finanzmärkte und deren Bedeutungszuwachs sowie die Ausrichtung auf den Shareholder-Value haben zu einer Spirale der wechselseitigen Überbietung mit Gewinnzielen geführt. Immer riskantere Strategien waren die Folge. Hohe und steigende Börsenkurse sollten die Gewinne in den Himmel treiben. Das bekannte Credo des Vorstandsvorsitzenden der Deutschen Bank, Josef Ackermann, lautete: 25% Eigenkapitalrendite. Dies sicherte den beteiligten Führungskräften hohe Boni und sollte auch die Unternehmen vor möglichen Übernahmen schützen. Möglich war dies nur durch das Eingehen hoher Risiken und die Ideologie, dass Risikoorientierung anzustreben sei.

Denn die Reichen mussten die angestiegene Vermögenskonzentration der letzten Jahrzehnte ideologisch so präsentieren, dass sie gesellschaftlich akzeptabel war. Die Eigenheimideologie in den USA, welche stets eine Vermögensgesellschaft kennzeichnete, trug dazu bei, dass Teile der Mittelschicht versuchten, ihren Lebensstandard zu behaupten, indem sie hohe Renditen auf den Finanzmärkten anstrebten. Die Mittelschicht lebte auf Pump und über ihre Möglichkeiten. Es ging ihr nicht um Gier, sondern ums Mithalten in der EigentümerInnengesellschaft. Die Mittelschicht musste sich aber, um im gesellschaftlichen Statuskampf mitzuhalten, für Häuser in relativ betrachtet besseren Gegenden verschulden. Denn nur in den teurer werdenden Gegenden waren die Schulen so, dass für die Kinder die gleiche Chance auf ein Leben nach Art ihrer Eltern vermutet werden konnte. Da der Staat in den USA für die Weitergabe des Mittelschichtstatus wenig leistete, versuchten die Leute es auf eigene Faust auf den Finanzmärkten. Die

Privatisierung und Deregulierung am Finanzmarkt führte zur Suche nach Ersatz für den paternalistischen Staat. Was der Staat nicht mehr tat bzw. tun wollte, erhoffte man sich von den Finanzmärkten. Und Leute ohne Einkommen und Job konnten dank des anlagensuchenden Kapitals und NINJA-Krediten (ein Kürzel für KreditnehmerInnen mit den Eigenschaften »no income, no job, no assets«) auch ihre Träume vom eigenen Haus leben – zumindest für kurze Zeit. In Europa verlief diese Entwicklung weit weniger ausgeprägt und uneinheitlicher. Auch die Ideologie der Vermögensgesellschaft konnte nicht so stark Fuß fassen.

Doch auch für Europa gilt: Im Neoliberalismus wurden Menschen zu Geldanlagen auf Finanzmärkten ermutigt. Die systematische Verunsicherung stachelte zu mehr Eigeninitiative an. Nicht das *gierige Streben* nach 25%-plus-Renditen war gefährlich, sondern die politisch induzierte Möglichkeit, diese tatsächlich auch zu erreichen. Nicht die Gier der Führungskräfte, sondern die Politik sollte das zentrale wirtschaftspolitische Thema sein, denn diese ist für das Gemeinwohl zuständig. Die Erschöpfung des Staates durch Liberalisierung und Deregulierung bringt die Unternehmen immer stärker in die Rolle von Adressaten für das Gemeinwohl. Diese Rolle steht aber offensichtlich zu ihren ökonomischen Eigeninteressen im Widerspruch.

Ambivalenz zwischen Werten und Anreizen

Die Paradoxie besteht dann darin, dass das kapitalistische System zugleich auf die Moral des ehrbaren Kaufmanns als kollektivem Gut angewiesen ist und Anreize bereithält, ein solches Handeln opportunistisch zu sabotieren. Es besteht ein struktureller Widerspruch zwischen der Orientierung an Gewinnerwartungen und sozialer Verantwortung. Dabei bleibt Gemeinwohrrhetorik gegenüber den Funktionsimperativen der Marktwirtschaft notwendigerweise moralisierend oberflächlich.

In modernen Gesellschaften gibt es keine objektiven Werte. Die Werte selbst sind Gegenstand eines permanenten Streits. Mit anderen Worten: Was Gier über die Zeit, also unabhängig vom Wandel der Zeit, bedeutet, würden wir gar nicht wissen, da sich das Verständnis davon ändert. Vormalig war Gier ja nicht als solche erkannt worden, sondern wurde für eine angemessene Risikoorientierung gehalten.

Die übliche Managementethik wendet sich gegen eine exzessive Gier und will damit den Neid der Besitzlosen abwehren. Damit ist sie etwas für Eliten. Managementethik ist ein Schmiermittel des kapitalistischen Betriebs. Erst aus der ethischen Kritik am Exzess gewinnt

der Kapitalismus seine ideologische Stabilität. Denn funktionierende Marktwirtschaften sind auf eine gesellschaftliche Wertebasis angewiesen. Max Weber war bekanntlich überzeugt, dass die protestantische Ethik den Aufstieg des Kapitalismus begünstigt hat.

Ehre des soliden Bankiers

Der Bankier galt dereinst als Ehrenmann. In archaischen Gesellschaften ist die Ehre eine Vorform des Gesetzes. Heute besteht dieses Ehrgefühl innerhalb kleiner gewordener Gruppen fort. Verpflichtungen gegenüber der Gesellschaft scheinen unwichtiger geworden zu sein, und nur noch jene gegenüber der jeweiligen sozialen Bezugsgruppe bestehen. Die Führungskräfte von Finanzinstituten vergleichen sich mit ihren international erfolgreichen BankkollegInnen. Die hohen Einkommen werden nicht in einem Marktprozess festgelegt, sondern ergeben sich aus dem Vergleich mit der sozialen Referenzgruppe.

Ethik und Politik

Die Frage nach dem Verhältnis von Ethik und Wirtschaft muss übergeführt werden in jene nach dem Verhältnis von Wirtschaft und Politik. Für die wirtschaftspolitische Effektivität ethischer Forderungen ist wichtig, welche rechtlichen und institutionellen Konsequenzen aus der moralischen Kritik gezogen werden. Und da sind die Ergebnisse bislang enttäuschend. Die Ergebnisse des Versagens einzelner Führungskräfte werden nicht als Gesetzesbrüche und damit als ein Problem der Gerichte und der Strafverfolgung gesehen, sondern als Indiz ethischen Fehlverhaltens. Eine funktionierende strafrechtliche Verantwortung wäre aber wichtiger als das Gerede von der bösen Gier. Dass erstere in der Diskussion der Krisenverantwortung nicht im Vordergrund steht, ist ein Indiz für die Mangelhaftigkeit der geltenden Regeln, Gesetze und Rahmenbedingungen für wirtschaftliches Handeln. Die Beschränkung der Reformdebatte auf Transparenzbestimmungen (vgl. Mythos »Mehr Transparenz kann eine neue Krise verhindern«, S. 87ff.) und Selbstverpflichtungen zur Einhaltung von ethischen Standards sind so betrachtet jene symbolische Reaktion auf Kritik, die die Eliten am wenigsten kostet.

Werte spielen im Kapitalismus durchaus eine Rolle. Doch sie werden nur in Form von bindenden Regeln wirksam. Ihre Durchsetzung ist Sache sozialer Auseinandersetzungen. Öffentliche Auseinandersetzungen könnten eine entscheidende Rolle in der Bildung sozialer Wertvorstellungen spielen. In den an die Finanzbetrügereien anknüpfenden Debatten könnte sich die Gesellschaft gemeinsamer Wert-

orientierungen versichern und Verhaltenserwartungen an politische und ökonomische Eliten formulieren, die sich in Regulierungen und Besteuerung niederschlagen. Die aktuelle ethische Wertedebatte zur Gier im Finanzsektor bleibt aber elitär eingengt. Personen, die ehemals Boni einstrichen, mahnen nun opportunistisch öffentlichkeitswirksam zu Bescheidenheit. Und die Politik, die vormalig Ungleichheit als Problem negierte, versucht mit der Kritik an Einzelfällen, die sie zu Sündenböcken erklärt, von einer umfassenden Verteilungsdebatte abzulenken.

Resümee

Es kommt auf die politischen Rahmenbedingungen an. Diese sind es, die Wertvorstellungen und Verhaltensnormen einbetten. Der »Gier« genannte Mangel an Selbstbeschränkung bei den Gehaltsansprüchen ist eine Folge des Abbaus von gesellschaftlichen Beschränkungen insbesondere für Unternehmen im Finanzsektor, und der geringeren gesellschaftlichen Ansprüche an die Wohlhabenden. Jene Instanz, die diese Beschränkungen wieder einführen müsste, ist die Politik. Appelle an Bescheidenheit sind unzureichend, weil Wettbewerbsdruck und Branchenkultur ein Verhalten verlangen, das auf Maximierung aller Möglichkeiten zielt. Eine diffuse mediale Empörung kann dem wenig entgegensetzen, sondern es bedarf einer politischen Gestaltung der Rahmenbedingungen, die zu einer egalitäreren Gesellschaft führen und von der alle profitieren würden. Die Durchsetzung solcher veränderter Rahmenbedingungen ist Sache sozialer Auseinandersetzungen.

Literatur

- Beckert, Jens (2006): Sind Unternehmen sozial verantwortlich? MPIfG Working Paper 06/4. Max-Planck-Institut für Gesellschaftsforschung
- Deutschmann, Christoph (2008): Der kollektive »Buddenbrooks-Effekt«. Die Finanzmärkte und die Mittelschichten. MPIfG Working Paper 08/5 Max-Planck-Institut für Gesellschaftsforschung
- Hartmann, Michael (2008): Eliten und Macht in Europa. Ein internationaler Vergleich, Frankfurt a.M.

»Die AmerikanerInnen haben über ihre Verhältnisse gelebt«



»In den letzten Jahren haben die AmerikanerInnen durch überzogene kreditfinanzierte Konsumausgaben über ihre Verhältnisse gelebt. Dies hat auch zu einer gesteigerten Immobiliennachfrage geführt und damit den Preisauftrieb mit verursacht. Die amerikanischen Haushalte sind also selber schuld, dass sie nach dem Platzen der Immobilienpreisblase ihre Kredite nicht mehr bedienen können.«

Während die amerikanischen Haushalte maßgeblich zur weltweiten Wachstumsphase der letzten Jahre beigetragen haben, sind sie nach dem Platzen der Immobilienpreisblase zusehends in die Kritik geraten. Daten scheinen zunächst den Mythos von amerikanischen Haushalten, die über ihre Verhältnisse gelebt und damit die derzeitige Krise mit verursacht haben, zu bestätigen, doch man muss sich fragen, welche Alternativen sich den Haushalten in den USA geboten hätten.

Neoliberale Entwicklungen der Wohnungsbaufinanzierung und Nichtexistenz von Alternativen des sozialen Wohnungsbaus

Im Vergleich zu den Mitgliedsstaaten der Europäischen Union haben die USA in den letzten Jahren vor dem Platzen der Immobilienblase höhere Wachstumsraten des realen, also inflationsbereinigten Bruttoinlandsprodukts (BIP) erzielen können – das gilt vor allem für die Periode von 2002 bis 2005. Das Wirtschaftswachstum der USA wurde vor allem durch die gesteigerte Nachfrage der amerikanischen Haushalte getragen. Der hohe Anteil des Konsums am Einkommen amerikanischer Haushalte spiegelt sich auch in deren Sparquote wider. Im Zeitraum von 2001 bis 2007 lag diese bei zirka 2,2% des verfügbaren Einkommens jährlich. Die Sparquoten in Europa liegen deutlich über diesem Wert. In Österreich lag die Sparquote im selben Vergleichszeitraum beispielsweise bei durchschnittlich 8,7% jährlich, in Deutschland bei durchschnittlich zirka 10%. Die Steigerung der Konsumnachfrage der amerikanischen Haushalte zeigte sich auch bereits seit Anfang der 1990er Jahre in einem starken Ansteigen der Haushaltsverschuldung, die im Jahr 2006, also vor dem Platzen der Immobilienblase, 139% des verfügbaren laufenden Einkommens der Haushalte erreichte (OECD 2008). Seitdem die Immobilienpreise in vielen amerikanischen Staaten eingebrochen sind – wobei hier unter anderem Kalifornien und Florida besonders betroffen sind und damit jene Staaten, die zuvor einen besonders starken Boom erfahren haben –,

ist die Anzahl der Zwangsversteigerungen rasant gestiegen. Die amerikanischen Haushalte können zunehmend die vergebenen Immobilenkredite nicht mehr bedienen. Von 2006 auf 2008 ist die Anzahl der Zwangsversteigerungen laut dem einschlägigen Marktportal Realty-Trac um insgesamt mehr als 220% angestiegen. Das bedeutet, dass im Jahr 2008 insgesamt mehr als 3,1 Millionen Zwangsvollstreckungen bei mehr als 2,3 Millionen Liegenschaften verfolgt wurden. Die amerikanischen Haushalte kämpfen um ihr Eigentum und können die Durchsetzung der Zwangsvollstreckung mitunter kurzfristig verhindern. In den einzelnen Bundesstaaten ist der Immobilienpreiseinbruch unterschiedlich hoch ausgefallen. Dadurch sind auch die amerikanischen Haushalte unterschiedlich betroffen. Besonders hoch ist die durch den Hauspreiseinbruch gestiegene Anzahl der Zwangsvollstreckungen in den Staaten Nevada, Arizona, Florida und Kalifornien. In Nevada war 2008 beispielsweise ungefähr jede 14. Liegenschaft von Zwangsversteigerung bedroht, in Arizona und Florida ungefähr jede 22. Liegenschaft und in Florida zirka jede 25. Dieser Trend setzte sich auch 2009 fort. Die soziale Brisanz dieser Entwicklung geht in der ökonomischen Diskussion zumeist unter, wird aber deutlich, wenn man den Mangel an sozialer Absicherung, das heißt, die quasi Nichtexistenz eines bezahlbaren Mietwohnungssektors berücksichtigt.

Dennoch wird in der ökonomischen Diskussion die Verantwortlichkeit in der Sphäre der Haushalte gesehen, das Steigen der Preise am Immobilienmarkt wird zumeist auf die gesteigerte Nachfrage der Haushalte zurückgeführt, die über ihre Verhältnisse gelebt, auf ein weiteres Steigen der Preise gehofft hätten und somit eine erhöhte Verschuldungsposition eingegangen seien. Evident erscheinen diese Kausalzusammenhänge in der starken Ausweitung des Subprime-Marktes für Immobilienfinanzierung, das heißt in der Flexibilisierung der Kreditvergabe, die auch KreditnehmerInnen mit geringerer Bonität den Zugang zur Immobilienfinanzierung eröffnete. Zwar wird auch in der Mainstream-Ökonomie herausgestrichen, dass das Wohnen ein notwendiges Gut ist, der Wohnungsmarkt also einen speziellen Markt darstellt, in dem die Schutzbedürftigkeit der Haushalte zu berücksichtigen ist. Doch gerade diese Komponente wird in der Analyse ausgeklammert.

Ein weiterer Aspekt, der zur Dekonstruktion des Mythos beiträgt, wird durch die Analyse der Entwicklung der Wohnungsbaufinanzierung deutlich. Die Harmonisierung und Liberalisierung der Hypothekarmärkte und auch die Einführung innovativer Finanzinstrumente haben nach – zumindest vor Ausbruch der Krise – herrschender Lehr-

meinung zu einer begrüßenswerten Reduktion der Kosten beigetragen und zu einer Steigerung der Nachfrage nach Immobilienfinanzierung geführt. In den USA gewannen dabei seit den 1990er Jahren vor allem Fannie Mae und Freddie Mac als semi-staatliche finanzielle Zweckgesellschaften zur Verbriefung der Kredite von SchuldnerInnen mit höchster Bonität zunehmend an Bedeutung. Das Element der Verbriefung von Krediten erreichte in den letzten Jahren (vor allem nach 2001) mit dem rasanten Vorstoß in den Bereich der KreditnehmerInnen mit geringerer Bonität einen weiteren Boom. Dieser machte in den letzten Jahren einen wesentlichen Anteil am gesamten verbrieften Kreditvolumen aus. Im Jahr 2005 erreichte das Volumen dieses Subprime-Marktes bereits mehr als zwei Drittel der gesamten verbrieften Kreditvolumina. Der Erfolg dieser neuen Produkte, wie unter anderem ARMs (adjustable rate mortgages, Hypotheken mit beweglichen Zinssätzen) oder die bereits erwähnten NINJA Kredite (an KreditnehmerInnen ohne Einkommen, Job und Vermögen), ist nicht nur auf die steigende Nachfrage der Haushalte nach Finanzierungsformen zurückzuführen, sondern auch auf das aggressive Vorantreiben des Vertriebs dieser Produkte von Seiten der Banken. Durch die Form der Verbriefung und den Verkauf von Kreditforderungen waren die Geschäftsbanken unter anderem sowohl bei ARMs als auch bei NINJA Krediten daran interessiert, die Marktpräsenz auszuweiten, um höhere Gewinne zu erwirtschaften und gleichzeitig das Risiko zu verkaufen. Der ausgeprägte Boom dieser Finanzierungsform hing überdies eng mit dem exorbitanten Leistungsbilanzdefizit der USA und den damit verbundenen Kapitalzuflüssen aus dem Ausland zusammen (vgl. Mythos: »Die Einkommensverteilung war nicht das Problem«, S. 32ff.). Damit kam zusätzliche Nachfrage nach diesen risikoreichen Papieren, die auf Hypothekarkrediten fußten, auch wesentlich aus dem Ausland. Dies trug massiv zum Aufbau der Blase bei. Es waren aber auch die undurchschaubaren Konstruktionen, die zahlreiche KonsumentInnen zur Aufnahme von ARMs verführten. Die anfänglichen Rückzahlungsraten bei ARMs beispielsweise können derart gering sein, dass im Endeffekt weder die Hypothek zurückgezahlt würde, noch die tatsächlich anfallenden Zinsen beglichen würden. Das Besondere bei dieser Form der Hypothekarkredite ist, dass die Rückzahlungsrate veränderlich ist, diese jedoch in keinem direkten Zusammenhang zu den Entwicklungen der Zinsen stehen muss. Haushalte, die eine derartige Kreditkonstruktion eingegangen sind, haben demnach weder einen Überblick über die laufenden Tilgungsraten, noch können sie die zukünftigen Belastungen einschätzen.

Stellt man folglich die angebotsgetriebene Natur des Finanzsektors in Rechnung, ist es nicht die »Schuld« der Haushalte, dass die Nachfrage nach Wohnungsbaufinanzierung gestiegen ist, sondern die Förderung innovativer Finanzierungsinstrumente im Rahmen neoliberaler Politiken muss dabei beachtet werden.

Steht Europa eine ähnliche Entwicklung bevor?

Nach dem Platzen der Immobilienblase in den USA und den folgenden sozialen Konsequenzen zunehmender Zwangsversteigerungen wuchs auch in Europa die Angst vor einem ähnlichen Phänomen. Diese Furcht wurde vor allem durch die massiven Preissteigerungen in einigen Ländern, wie etwa in Spanien, Irland, den Niederlanden, aber auch in Großbritannien und Frankreich genährt. Gleichzeitig hatten andere europäische Staaten aber stabile Preise zu verzeichnen. Zu diesen Staaten zählten vor allem Deutschland und Österreich. Diese Unterschiede lassen auf strukturelle und institutionelle Differenzen in der Wohnraumfinanzierung und Bereitstellung schließen. Dabei kommt dem Staat eine wichtige Rolle bei der Förderung der Wohnungsbaufinanzierung und auch bei der Bereitstellung von Wohnraum zu.

Die Rolle des Staates für eine bezahlbare Alternative zum Wohnungseigentum

Wohnungspolitische Eingriffe des Staates können grundsätzlich drei verschiedene Formen annehmen. Zum einen kann der Staat im Rahmen von direkten Förderungen – auch Objektförderung genannt – eingreifen, wobei er hier auf das Angebot an bezahlbarem Wohnraum, wie etwa in Österreich in Form von direkter Bereitstellung im Rahmen von Gemeindewohnungen, einwirken kann. Zum anderen kann der Weg der indirekten Förderung oder Subjektförderung gewählt werden. Hier liegt der Schwerpunkt auf der Förderung von einzelnen Haushalten, wobei diese Förderung zumeist mit Einkommensgrenzen kombiniert wird. Die dritte Form stellt die steuerliche Förderung von Wohnungseigentum dar. Der wohnungspolitische Eingriff in den USA konzentriert sich vor allem auf steuerliche Erleichterungen beim Immobilienerwerb und indirekte Förderung der untersten Einkommensgruppen in Form von Zuschüssen (»Vouchern«). Dabei wird einkommensschwachen Haushalten ein Zuschuss zur Miete am freien Wohnungsmarkt gewährt. Je nach Region wird eine so genannte faire Marktmiete geschätzt. Bezugsberechtigten Haushalten wird nach einem Wartelisteverfahren ein Voucher genehmigt, der die Differenz zwischen der ermittelten fairen Marktmiete und dem

bezahlbaren Anteil an Wohnungskosten des Haushaltseinkommens, der mit 30% des Haushaltseinkommens festgelegt ist, abdecken soll. Der Vermieter schließt im Anschluss zwei Verträge ab: einen direkt mit dem Haushalt und einen zweiten mit der local public housing authority (PHA), das heißt dem öffentlichen Wohnungsamt, das den Voucher gewährt. Dieser wohnungspolitische Eingriff hat sowohl soziale Folgen für Haushalte unterer Einkommensgruppen als auch Preiseffekte am privaten Mietwohnungssektor. Nachdem der Zuschuss im Rahmen des Vouchersystems nicht direkt den Haushalten zur Verfügung gestellt wird, sondern dem bzw. der VermieterIn durch einen separaten Mietvertrag zukommt, werden untere Einkommensgruppen am Mietwohnungssektor stigmatisiert. Die mangelnde Kaufkraft der Haushalte wird dem bzw. der VermieterIn offenkundig. Oftmals wird Haushalten unterer Einkommensgruppen die Anmietung verweigert. Als weiterer Effekt des Vouchersystems ist ein Preisauftrieb am Mietsektor zu beobachten.

Im Gegensatz dazu sind in einigen europäischen Ländern, unter anderem in Österreich, Maßnahmen der Objektförderung vorherrschend, die sich auf die Bereitstellung von bezahlbarem Wohnraum durch Finanzierungserleichterungen für die Wohnungsanbieter und Bauträger konzentrieren. Ergänzt werden diese Maßnahmen durch Formen der Subjektförderung, wie im Rahmen von Annuitätenzuschüssen. Diese Zuschüsse zu Zinszahlungen auf Hypothekendarlehen können die Form rückzahlbarer Zuschüsse annehmen, das heißt, es handelt sich quasi um eine Stundung der Zinszahlungen, die zu einem späteren Zeitpunkt gezahlt werden müssen, oder um nicht rückzahlbare Zuschüsse. Annuitätenzuschüsse werden direkt an jene Haushalte ausbezahlt, die die – zumeist einkommensbezogenen – Förderkriterien erfüllen. In den letzten Jahrzehnten ist unter anderem auch in Österreich ein deutlicher Trend zum Anstieg dieser Förderform zu beobachten. Dennoch ist im internationalen Vergleich der Anteil an Objektfördermaßnahmen hoch. Während in Österreich über 75% der gesamten wohnungspolitischen Ausgaben im Rahmen der Objektförderung aufgewendet werden, liegt dieser Anteil beispielsweise in Deutschland oder Frankreich mit jeweils zirka 20% deutlich darunter.

Die Folgen der wohnungspolitischen Eingriffe in den USA sind für die Haushalte auf mehreren Ebenen zu spüren. Neben den oben beschriebenen sozialen Effekten des Vouchersystems und dem folgenden Preisdruck am Mietwohnungssektor kann gezeigt werden, dass steuerliche Erleichterungen beim Wohnungserwerb einen Aufwärtsdruck auf die Eigentumsquote ausüben. Der wohnungspolitische Eingriff des Staa-

tes beeinflusst daher zum einen die Nachfrage nach Eigentumserwerb und bedingt somit die gesteigerte Nachfrage in diesem Segment des Wohnungsmarktes. Zum anderen beeinflusst er das Angebot an Alternativen zum Eigentumserwerb. Die Struktur in den USA minimiert die Alternativen zum Eigentumserwerb, drängt auch einkommensschwache Haushalte in den Eigentumssektor und verringert somit die Freiheitsgrade der amerikanischen Haushalte am Wohnungsmarkt. Die gesteigerte Nachfrage nach Immobilienkrediten ist somit nicht auf die Gier der amerikanischen Haushalte zurückzuführen, sondern auf einen Mangel an Alternativen am Wohnungsmarkt, gekoppelt mit gezielten staatlichen Anreizen zur Steigerung des Immobilienerwerbs. Tatsächlich ermöglicht wurde dieses Vorgehen freilich durch die Liberalisierung des Hypothekarmarktes und die Förderung von innovativen Finanzinstrumenten, die die Abwälzung des Risikos von den KreditgeberInnen auf FinanzinvestorInnen beinhalten.

Resümee

Während Liberalisierung und Harmonisierung der Wohnungsbaufinanzierung als Errungenschaften der freien marktwirtschaftlichen Ordnung in den USA gepriesen werden und damit den einzelnen Haushalten ein höheres Maß an individueller Freiheit zur Verfügung gestellt werden soll, wird deutlich, dass die mangelnde Bereitstellung an bezahlbaren alternativen Wohnformen die Freiheit der Haushalte einschränkt. Daher kann nicht von einer freiwilligen Ausweitung der Kreditnachfrage am Immobiliensektor aufgrund der Gier der amerikanischen Haushalte gesprochen werden, sondern der kreditfinanzierte Eigenheimerwerb stellt in weiten Bereichen die einzige Möglichkeit zur Erlangung von Wohnraum dar. Es wird deutlich, dass die an Marktfreundlichkeit ausgerichteten wohnungspolitischen Maßnahmen des Staates einen wesentlichen Anteil an der Entstehung der Immobilienblase haben und gleichzeitig den sozial schwachen Haushalten keine Unterstützung in der Krise bieten. Während der derzeitigen herrschenden Krise wird der Mangel an bezahlbarem Wohnen deutlich. Haushalte, die von Zwangsversteigerung bedroht werden, können auf keinen ausgebauten staatlich gestützten Mietwohnungssektor zurückgreifen. Die Entwicklung der Wohnungsbaufinanzierung in Europa hat in den letzten Jahren eine Veränderung der wohnungspolitischen Strategie hin zu einer gesteigerten Subjektförderung und steuerlichen Abschreibungen nach amerikanischem Vorbild unterstützt. Speziell in den neuen Mitgliedsstaaten der Europäischen Union und Ländern in Südosteuropa wurde nach der Phase der Transformation

vor allem der hochpreisige Mietwohnungssektor gefördert. Trotz des hohen Eigentumsanteils in diesen Staaten wird auch hier der Mangel an bezahlbarem sozialem Wohnraum vor allem durch die derzeitige Krise immer spürbarer. Neoliberale Entwicklungen der Wohnungsbaufinanzierung und das Abgeben der sozialen Verantwortung von Seiten des Staates haben maßgeblich zur Entwicklung der Immobilienblase in den USA beigetragen.

Literatur

ECB (2003): Structural Factors in the EU housing markets, Frankfurt a.M.

Egert, Balazs/Mihaljek, Dubravko (2007): Determinants of House Prices in Central and Eastern Europe, BIS Working Paper Series, Working Paper No. 236, September 2007, Basel

OECD (2008): Economic Surveys: United States, Paris

RealtyTrac (2008, 2009): U.S. Foreclosure Market Report, July 2008, February 2009

Shiller, Robert (2007): Understanding Recent Trends in House Prices and Homeownership. Paper presented at the Symposium of Housing, Housing Finance and Monetary Policy, at the Federal Reserve Bank of Kansas City, 30.8.-1.9.2007

Springler, Elisabeth/Wagner, Karin (2009): Determinants of homeownership rates: Housing Finance and the Role of the State, in: Arestis, Philip/Mooslechner, Peter/Wagner, Karin (Hrsg.), Housing Market Challenges in Europe and the United States, Hampshire/New York

»Die Einkommensverteilung war nicht das Problem«



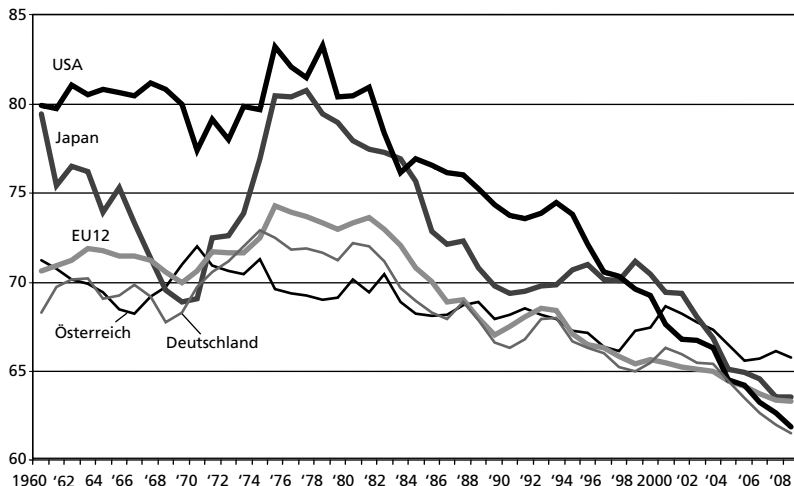
»Die gegenwärtige Krise ist vor allem eine Finanzkrise. Sie wurde verursacht durch Fehlentwicklungen wie Spekulation und mangelnde Regulierung auf Finanzmärkten. Die Polarisierung der Einkommensverteilung mag moralisch bedauernswert sein – aber mit der Krise hat sie ursächlich nichts zu tun.«

Auf den ersten Blick mag es tatsächlich so scheinen, als lägen die Ursachen der gegenwärtigen Krise ausschließlich im Finanzsektor. Die angeführten Krisenursachen sind korrekt, und eine Re-Regulierung des Finanzsektors ist zweifellos das Gebot der Stunde. Der Fokus auf die Fehlentwicklungen im Finanzsektor droht jedoch dahinterliegende strukturelle Ursachen aus dem Bewusstsein zu verdrängen – und die haben viel mit der Veränderung der Einkommensverteilung zu tun. Genauer genommen stehen sie mit den teils komplexen Wechselwirkungen zwischen dem deregulierten Finanzsystem und der Polarisierung der Einkommensverteilung in Zusammenhang.

In den frühen 1980er Jahren kam es zu dramatischen Veränderungen in der Wirtschaftspolitik, die im angloamerikanischen Raum mit den Namen Margaret Thatcher und Ronald Reagan verbunden sind. In etwas abgewandelter Form kam diese Wirtschaftspolitik auch auf dem europäischen Kontinent an: Preisstabilität statt Vollbeschäftigung hieß nun das oberste Ziel. Und: Markt statt Staat. Eine Phase der Deregulierungen und der Privatisierungen begann, die Gewerkschaften und Kollektivverträge wurden geschwächt, der Sozialstaat zurückgebaut – kurz: Der Neoliberalismus breitete sich aus.

Seit den frühen 1980er Jahren ist es auch zu dramatischen Veränderungen in der Einkommensverteilung gekommen. In den meisten Ländern hat sich die Einkommensverteilung polarisiert – die Reichen sind reicher und die Armen (relativ) ärmer geworden. In den USA haben die Spitzeneinkommen (relativ zu den Durchschnittseinkommen) Werte wie in den 1920er Jahren erreicht. Während die Superreichen (die obersten 0,1% der Einkommenspyramide) 1979 20-mal soviel verdienen wie die Durchschnittseinkommen (hier: der Durchschnitt der unteren 90% der Einkommensverteilung, also der Normalverdienenden), so war es 2006 77(!)-mal so viel (Mishel et al. 2009). In praktisch allen Ländern ist die Lohnquote, das heißt der Anteil der Löhne und Gehälter am Volkseinkommen, gesunken (siehe Abbildung 1), in Österreich seit 1980 gar um ca. 15%-Punkte.

Abbildung 1: Bereinigte Lohnquote



Quelle: AMECO Datenbank

Wachsende Ungleichheit – ökonomische Folgen

Gut, die Einkommensverteilung hat sich verschlechtert. Das mag ein soziales Problem darstellen, aber ist es ein ökonomisches Problem? Durchaus. Für den Großteil der Haushalte sind Lohneinkommen die Haupteinkommensquelle. Aus den Lohneinkommen wird daher der Großteil der Konsumausgaben finanziert. Bleiben die Löhne hinter dem Produktivitätswachstum zurück, so wird weniger konsumiert. Lohnabhängige geben einen höheren Anteil ihres Einkommens für Konsumausgaben aus als KapitaleinkommensbezieherInnen. Ökonometrische Schätzungen ergeben, dass eine Erhöhung der Löhne um 100 Euro zu rund 30 bis 40 Euro mehr Konsumausgaben führt als eine Erhöhung der Gewinne um denselben Betrag (Stockhammer 2006).

Eine niedrigere Lohnquote bedeutet definitionsgemäß eine höhere Profitquote. Und höhere Profite führen potenziell zu mehr Investitionen. Kompensieren die höheren Investitionsausgaben nicht die gesunkenen Konsumausgaben? Nein: Zwar führen höhere Gewinne tatsächlich zu mehr Investitionen, aber in einem bescheidenen Ausmaß. 100 Euro höhere Gewinne führen zu rund 10 Euro höheren Investitionen. Kurz: Die heimische Nachfrage, das heißt die Konsumausgaben und Investitionen, stagniert, wenn die Löhne nicht steigen.

Gründe, warum die Investitionen in den vergangenen Jahren nicht gestiegen sind, haben ihrerseits mit der Deregulierung des Finanzsek-

tors zu tun. Die deregulierten Finanzmärkte führten erstens zu einer höheren Volatilität von Wechselkursen und den Preisen von Finanzanlagen. Diese erhöhte Unsicherheit dämpfte die Investitionstätigkeit. Zweitens stieg mit der Deregulierung der Einfluss der institutionellen Anleger, das heißt der Pensionsfonds, Hedgefonds und Private Equity Fonds. Diese nahmen unter dem Schlagwort der *Shareholder Value Orientierung* Einfluss auf die Unternehmen. Die Unternehmen mussten höhere Dividenden ausschütten und die Aktienkurse notfalls durch Aktienrückkäufe hochhalten. Die kurzfristige Rendite wurde das Maß aller Dinge. Dies reduzierte die verfügbaren Mittel für Investitionen. Insgesamt wird ein immer geringerer Teil der Profite reinvestiert: Betrugten die Investitionen 1974 in Deutschland noch 50% und in Österreich noch 62% der Profite, so fiel dieser Wert 2004 auf 31% bzw. 42%. In den USA sank der entsprechende Wert von 43% (1977) auf 36% (2004) (Daten aus der OECD National Accounts Datenbank).

Daher stagnierte die heimische Nachfrage in vielen Ländern. Etliche Länder, nicht zuletzt Deutschland und in seinem Schatten Österreich, aber auch Japan, haben dieses schwache Wachstum der heimischen Nachfrage durch Exportüberschüsse kompensiert. Das geringe Lohnwachstum hatte ja auch die Konkurrenzfähigkeit gegenüber dem Ausland erhöht. Auch China setzte auf Exportüberschüsse, wenngleich aus etwas anderen Gründen. China (und auch andere asiatische Länder) hatte eine Lektion aus der Asienkrise der späten 1990er Jahre gelernt: Wer keine internationale Reservewährung hat, muss über ausreichende Devisenreserven verfügen, wenn er auf dem Parkett des Freihandels und der freien Kapitalflüsse mitspielen will. Sonst kann das Spiel in einer Währungskrise enden, woraufhin das betreffende Land auf Hilfe des Internationalen Währungsfonds mit seinen restriktiven wirtschaftspolitischen Auflagen angewiesen ist.

Exporte und ihr Spiegelbild

Es gab also eine Gruppe von Ländern, die versuchten, das Wachstum über Exportüberschüsse anzukurbeln. Nur, es können nicht alle Länder gleichzeitig Exportüberschüsse erzielen. Jedem Leistungsbilanzüberschuss in einem Land muss ein Leistungsbilanzdefizit in einem anderen Land gegenüberstehen.

Es waren die angloamerikanischen Länder, allen voran die USA, aber auch Großbritannien, die sich als Wachstumsmotor der Weltwirtschaft etablierten. Sie schufen die Nachfrage, die die Exportüberschüsse von Deutschland, Japan und China erst möglich machte. Wie taten sie das? Waren in diesen Ländern die Löhne etwa stärker gewachsen? Nein,

im Großen und Ganzen nicht. Aufgrund ihres Immobilienmarktes und ihres Finanzsystems entwickelten diese Länder im Zeitalter der Deregulierung des Finanzsektors ein scheinbar brillantes System der Nachfrageankurbelung bei stagnierenden Löhnen: Der Konsum wurde kreditfinanziert.

In den angelsächsischen Ländern (aber auch in Spanien, Dänemark und den Niederlanden) hatte sich eine Immobilienblase entwickelt. Die Immobilienpreise stiegen, und die Häuser der Mittelschichtsfamilien wurden mehr und mehr wert. Viele Haushalte in den USA, Großbritannien und Irland nutzten diesen Wertzuwachs, um ihre wertvolleren Häuser fortlaufend als Sicherheiten für immer neue Privatkredite einzusetzen. Im Jahr 2006 betrug dieser so genannte *home equity withdrawal* (in den USA) nicht weniger als 10% des verfügbaren Einkommens – und wurde natürlich vor allem für Konsumausgaben verwendet. Teils finanzierten die Banken den Konsum jedoch auch direkt: Die Konsumkredite wuchsen enorm an. Allein die Kreditkartenschulden stiegen von 110 Mrd. US-Dollar (1989) auf 393 Mrd. (2007) (Kennickel 2009). Damit betrugen sie rund ein Viertel der Hypothekarkredite, die den Großteil der Haushaltsverschuldung ausmachten.

Die Schulden der privaten Haushalte wuchsen in vielen Ländern dramatisch an: in den USA von 93% auf 135% des Bruttoinlandsprodukts, in Großbritannien von 106% auf 159% (Girourard et al. 2006). In Deutschland und Frankreich hingegen deutlich weniger: von 97% auf 107% bzw. von 66% auf 89%. Dieses kreditfinanzierte Wachstumsregime ging gut, solange die Hauspreise weiter stiegen. Als diese anfangen zu fallen, begannen auch die Banken zu krachen.

Wie finanzierten die Banken eigentlich dieses Kreditwachstum? Größtenteils nicht über Einlagen, nach dem traditionellen Modell des Bankengeschäfts, sondern indem sie die Kredite weiterverkauften, teils in Form recht komplizierter Wertpapiere. Gekauft wurden diese Papiere von Pensionsfonds, internationalen Banken und anderen, oft internationalen InvestorInnen – zu einem großen Teil jedenfalls durch Kapitalzuflüsse aus anderen Staaten in die USA. Das muss so sein: *Ein Land, das Exportüberschüsse (an Gütern) hat, muss auch Kapital exportieren*. Etwas vereinfacht gesagt: Wenn Land A mehr an Land B verkaufen will, als es selbst von Land B kauft, dann muss es dem Land B einen Kredit zur Verfügung stellen, damit Land B die Mittel hat, die Waren zu kaufen. Chinas Exportüberschüsse (aber auch die Japans und teilweise jene Deutschlands) wurden also in Finanzanlagen in den USA investiert. Indirekt finanzierten sie damit die Kredite für die Immobilienblase.

Die Außenhandelsungleichgewichte und die damit einhergehenden Kapitalflüsse spielten also eine wesentliche Rolle in dem spekulativen Prozess, der die Preise für die verbrieften Hypothekarkredite in die Höhe trieb und die Kredit-Konsum-Spirale erlaubte. Ermöglicht wurden sie durch die Deregulierung der internationalen Kapitalmärkte. Vor deren Deregulierung, also im Bretton-Woods-System, wurden solche Ungleichgewichte nicht toleriert, sondern durch periodische Anpassung der Wechselkurse und, gegebenenfalls, durch Kapitalverkehrsbeschränkungen gegengesteuert. Im deregulierten System wurden die Wechselkurse den Märkten überlassen, und Eingriffe in den freien Kapitalverkehr waren (und sind!) verpönt. Die Außenhandelsungleichgewichte stiegen in den letzten Jahren in ungewohnte Höhen. Sie sind nun höher als in den 1970er Jahren, als der Ölpreisschock zu schweren Verwerfungen führte. 2007, also im Jahr vor dem Ausbruch der Krise, hatten die USA ein Leistungsbilanzdefizit von 5,2% des Bruttoinlandsprodukts, Großbritannien 3,8%, Irland 5,4% und Spanien gar 10,1%. Die exportorientierten Länder hatten entsprechend Leistungsbilanzüberschüsse: Deutschland 7,6%, Österreich 3,3% und Japan 4,8%. Diesen Außenhandelsungleichgewichten standen entsprechende Kapitalflüsse gegenüber: In den Jahren vor dem Ausbruch der Krise hatten die USA jedes Jahr rund 5% ihrer Wirtschaftsleistung an Kapital importiert!

Resümee

Fassen wir zusammen: Jene Länder, in denen wegen Lohnzurückhaltung die heimische Nachfrage schwächelt, exportieren fleißig und finanzieren mit ihren Kapitalexporten das Kreditwachstum in jenen Ländern, in denen die Haushalte fleißig einkaufen, was sie sich wegen des geringen Lohnwachstums gar nicht leisten können und daher über Kredite finanzieren müssen. Natürlich ist die gegenwärtige Krise ohne Fehlentwicklungen auf den Finanzmärkten nicht denkbar. Allerdings sind diese Entwicklungen nur vor dem Hintergrund der neoliberalen Restrukturierung von Wirtschaft und Gesellschaft verständlich. Die Deregulierung der Finanzmärkte war ja kein Missgeschick, sondern Teil des neoliberalen Programms. Die Polarisierung der Einkommensverteilung ebenso. Sie hatte schwerwiegende Auswirkungen auf das wirtschaftliche Wohlergehen der ArbeitnehmerInnenhaushalte und auch auf die makroökonomischen Strukturen. Spekulationsgewinne hatten breit gestreute Wohlstandszuwächse als Wachstumsmotor ersetzt. Die Deregulierung des Finanzsystems erlaubte also, die gesamtwirtschaftlichen Konsequenzen der verschärften Polarisierung der Einkommens-

verteilung eine Zeitlang hinauszuschieben. Die Finanzkrise ist daher Auslöserin, aber auch Symptom der zugrundeliegenden Probleme der neoliberalen Wirtschaft. Eine Reform des Finanzsystems kann somit nur ein Teil der Reparatur des Systems sein. Der andere Bereich, der der Reparatur bedarf, ist die Lohnpolitik. Erst wenn die Löhne wieder mit der Produktivität wachsen, ist eine wirtschaftliche Entwicklung möglich, die ohne spekulative Blasen und ohne steigende Haushaltsverschuldung auskommt.

Literatur

- DiMartino, Danielle/Duca, John (2007): The rise and fall of subprime mortgages, in: Economic Letter Federal Reserve Bank of Dallas 2/11 (November), S. 1-8
- Girouard, Nathalie/Kennedy, Mike/André, Christophe (2006): Has the rise in debt made households more vulnerable? OECD Economics Working Paper 535
- Kennickell, Arthur (2009): Ponds and stream: wealth and income in the U.S., 1989 to 2007. Finance and Economics Discussion Series 2009-13
- Mishel, Lawrence/Bernstein, Jared/Shierholz, Heidi (2009): The State of Working America 2008/09, Cornell
- OECD (2008): Growing unequal? Income distribution and poverty in OECD countries, Paris
- Stockhammer, Engelbert (2007): Funktionale Einkommensverteilung und aggregierte Nachfrage im Euro-Raum, in: Wirtschaft und Gesellschaft 33/2, S. 175-198

»Das Zinssystem ist schuld«



»Der Zins ist schuld an der Krise. Durch ihn haben sich die Finanzmärkte extrem aufgebläht. Dies hat ein ständiges wirtschaftliches Wachstum erzwungen. Weil das Wachstum für eine Bedienung der hohen Zinsen auf den Finanzmärkten nicht ausreichte, kam es zur Krise. Der Zins bewirkt eine brutale Konkurrenz am Markt und erzeugt enorme Reichtumsunterschiede. Den Kapitalismus und seine Krisen würde ein Geldsystem ohne Zins beseitigen.«

Wer hat sich nicht schon einmal darüber geärgert, für einen Kredit Zinsen zahlen zu müssen? Wäre nicht alles einfacher, müssten die Staaten keinen Schuldendienst mehr leisten? Sind nicht die aufgeblähten Finanzmärkte und ihre Zinsansprüche Ursache der Krise? Solche Fragen stellen sich viele. Doch um zu verstehen, ob der Zins an den Übeln des Kapitalismus schuld ist, muss man weiter fragen.

Geldwirtschaft, Markt und Kapitalismus

Fast alles ist im Kapitalismus zur Ware geworden. Er ist eine »Marktgemeinschaft« durch und durch. Im Unterschied zu anderen Wirtschaftsformen ist im Kapitalismus sogar die Arbeitskraft eine Ware: Lohnabhängige verkaufen einen Teil ihrer Lebenszeit, sie begeben sich unter das Kommando einer anderen Person, die das Recht hat, sie im Rahmen des Arbeitsvertrags wie eine Ware zu »verwerten«. Nur auf diese Weise ist es im Kapitalismus dem Großteil der Menschen möglich, die Mittel für ihren Lebensunterhalt zu erwerben.

Wirtschaften mit Märkten hat es schon in der Antike gegeben, die heutige »Marktwirtschaft« aber ist historisch relativ jung. Im europäischen Mittelalter etwa handelte man vor allem Luxusgüter, Überschüsse oder Spezialprodukte, die nicht Teil des Alltagsbedarfs waren. Arbeitsmärkte existierten kaum, Haushalte waren überwiegend autark. Zwar gab es auch im Mittelalter Banken und Vermögende, doch wurde Geld kaum durch die Verwertung frei verkäuflicher Arbeitskraft vermehrt, sondern vielmehr durch das Ausnutzen von Preisgefällen, Wucher und Plünderung.

Historisch gesehen besteht ein enger Zusammenhang zwischen Marktwirtschaft, Geldwirtschaft und Kapitalismus. Je mehr Geld im Verlauf der Neuzeit akkumulierte, desto mehr Lohnabhängige gab es. Je mehr Menschen lohnabhängig wurden, desto größer wurde die Bedeutung der Marktwirtschaft: des Gesamtsystems von Arbeitsmarkt, Gütermarkt (für Konsum- und Investitionsgüter) und Finanzmarkt (für

profitable Investitionen). Und je wichtiger Marktwirtschaft und Lohnarbeit wurden, desto stärker hingen gesellschaftliche Entwicklungen und die Interessen der Menschen von der Geldvermehrung ab. Der Kapitalismus ist also kein »Zinssystem«, sondern er beruht auf der Beziehung zwischen Menschen, die ihre Arbeitskraft verkaufen (müssen), weil sie zu den »Habenichtsen« zählen, und jenen, die sie kaufen und anwenden (können), weil sie über die Produktionsmittel verfügen. Die Marktwirtschaft ist kein unschuldiges Tauschsystem, sondern dasjenige System, das Menschen dazu zwingt, alles kaufen zu müssen, was sie zum Leben brauchen und, mangels eigener Produktionsmittel, dafür ihre Lebenszeit zu verkaufen. Kapitalismus und Marktwirtschaft gehören also zusammen.

Kapitalismus bedeutet nicht, dass KapitalistInnen die Gesellschaft dominieren, sondern ist eine Art des Zusammen- und Gegeneinanderlebens, in der die Geldvermehrung das Handeln und Denken aller AkteurInnen einschließlich der Gewerkschaften prägt. Zwar gibt es in einer entwickelten kapitalistischen Wirtschaft kleine Selbständige, die im Betrieb mitarbeiten und keine KapitalistInnen im engen Sinn verkörpern, sowie eine große Zahl von prekarierten EinzelunternehmerInnen. Doch auch sie sind auf den kapitalistischen Wirtschaftsmotor angewiesen. Bleiben in den kapitalistischen Sektoren die Profite aus und schrumpfen die Lohneinkommen in der Folge, so leiden sie unter einem Nachfragerückgang für ihre Produkte.

Aber bezweigt die Existenz der kleinen Selbständigen, die keine KapitalistInnen sind, nicht, dass eine Marktwirtschaft ohne Kapitalismus möglich wäre? Die Antwort lautet: Nein. Der entscheidende Unterschied zwischen Kapitalismus und »Wirtschaft mit Märkten« (wo selbständig Produzierende miteinander tauschen, was sie über den Eigenbedarf hinaus herstellen) ist, dass auch die Arbeitskraft zur Ware wird und sich auf einem Arbeitsmarkt verkaufen muss. Dort liegt für die große Mehrheit, die nicht über Produktionsmittel verfügt, der Zugang zu ihrem Lebensunterhalt. Und nur dort werden Profite in großem Stil und rechtskonform, das heißt ohne Raub und offene Gewalt, gemacht. Wäre Lohnarbeit die Tätigkeit einer Minderheit, würden sich also nur wenige direkt (private Betriebe) oder indirekt (Non Profit Organisationen, Staat) dem Kapital verkaufen (müssen), sondern stattdessen alternative Überlebensquellen (z.B. Selbstversorgung) haben, dann würden Märkte eine geringere gesellschaftliche Rolle spielen. Und umgekehrt: Ohne Marktwirtschaft würden die meisten Menschen nicht einer Lohnarbeit nachgehen (müssen). Marktwirtschaft und Kapitalismus gehören zusammen.

Wachstumsmotor Zins?

Geld ist »Bindemittel« einer Marktwirtschaft, es ist der allgemeine Reichtum: Mit Geld kann man alles kaufen, und alles muss sich verkaufbar machen, was als »wertvoll« gelten soll. Geld ist in einer Marktwirtschaft auch die Basis für soziale Anerkennung. Hungrig zu sein reicht in dieser Wirtschaftsweise nicht aus, um etwas zu essen zu erhalten. Vielmehr ist Geld erforderlich.

Das Geld ist in der kapitalistischen Wirtschaftsweise so gesehen der »wahre Reichtum«. Auf ihn zielt alles hin. Die KapitalistInnen interessieren nicht die Autos, Haushaltsgeräte oder Tretminen, die sie produzieren lassen, sondern das Geld, das sie damit gewinnen können. Auch die Lohnabhängigen haben kein Interesse an all den Autos, Haushaltsgeräten und Tretminen, die sie jeweils herstellen, sondern zuerst einmal am Geldeinkommen.

Weil (fast) alles für die Produktion Nötige gekauft und das Produkt verkauft werden muss, zählt letztlich nur der monetäre Vergleich. 10.000 Euro auszugeben, um Waren im Wert von 10.000 Euro zu produzieren, ist in der Logik der Marktwirtschaft sinnlos. Wirtschaftlicher Erfolg kann sich in ihr nicht daran messen, ob konkrete menschliche Bedürfnisse befriedigt worden sind, denn dafür gibt es weder ein Sensorium, noch kann ein Unternehmen von der bloßen Zufriedenheit der AbnehmerInnen leben. Wirtschaftserfolg muss sich zuerst an der Geldvermehrung messen, also daran, dass aus z.B. 10.000 Euro zumindest 10.001 Euro werden. Wenn aber 10.001 Euro besser als 10.000 Euro sind, dann sind 10.002 Euro noch besser, 10.200 Euro oder gar 20.000 Euro umso mehr usw. Ein Geldverlust kann in der Marktwirtschaft dagegen niemals als wirtschaftlicher Erfolg gelten, selbst wenn ökologisch und sozial gesehen eine Netto-Schrumpfung der Geldwirtschaft und ihrer Ressourcenverbräuche einen Erfolg darstellen würde.

Geld befriedigt kein konkretes Bedürfnis, es ist abstrakter Reichtum. Seine Vermehrung kann an sich selbst deshalb keine Grenze finden. Während ein konkretes Bedürfnis gestillt werden kann, ist das »Bedürfnis« nach Geld unstillbar. Darin besteht der *Drang* zum Wachstum.

In der Marktwirtschaft kann nur überleben und soziale Anerkennung erhalten, wer Geld hat. Deshalb bedeutet der Besitz von mehr Geld Sicherheit. Und so suchen sich tendenziell alle Menschen auf Kosten der jeweils anderen zu bereichern. Darin liegt, im Unterschied zum Wettbewerb um Schönheit, Erfindungsreichtum und konkrete Leistungen, das Wesen der kommerziellen Konkurrenz, des Wettbewerbs um Geldgewinn. Ein Beispiel: Vermehrt ein Unternehmen nicht seinen Profit, so kann es weniger in neue, leistungsfähigere Maschinen in-

vestieren. Das wäre ein Konkurrenznachteil und eine Bedrohung seines Überlebens. Weil das für alle Unternehmen gilt, müssen alle ihren Profit maximieren, ob sie wollen oder nicht. Aus der dem Markt eingebauten Konkurrenz resultiert der *Zwang* zum Wachstum.

Bei fortschreitender Produktivität der Arbeit steigt bei gleichbleibender Arbeitszeit und konstanter Wirtschaftsleistung auch die Arbeitslosigkeit. Dieser Zusammenhang bedingt keinen Wachstumszwang im ökonomischen Sinn. Allerdings wird er häufig herangezogen, um eine Wachstumspolitik zu rechtfertigen, die eine auch ohne sie vorhandene Wachstumsdynamik noch verstärken soll.

Geldgewinne entstehen entweder durch Verwertung von Arbeitskraft oder indem man einen Teil der Profite aus der Arbeitskraftverwertung einstreicht, wie eine Bank das in der Form des Zinses tut. Dieser ist insgesamt gesehen freilich immer ein Anteil am Gesamtprofit, der durch Verwertung von Arbeitskraft erwirtschaftet wird. Für die Verwertung der Arbeitskraft spielen Kredite eine wichtige Rolle, weil sie die Wachstumsdynamik des Kapitals noch beschleunigen.

Dabei ist zwischen zwei Kreditformen zu unterscheiden: dem Konsumkredit und dem Investitionskredit. KapitalistInnen nehmen Kredite auf, weil sie damit mehr Investitionen finanzieren und ihre Profite über das Maß hinaus steigern können, das ihr Eigenkapital ermöglicht. Kredite und die dafür zu leistenden Zinszahlungen werden den Unternehmen daher keineswegs aufgezwungen. Ganz im Gegenteil fragen die Unternehmen Kredite zur Maximierung ihrer eigenen Gewinne nach. Das tun sie allerdings nur im Vergleich mit den Zinsen, die sie auf ihr Kapital erhalten, wenn sie dieses selbst verleihen. Sind die Profiterwartungen auf den Finanzmärkten höher als in der »Realwirtschaft«, so werden viele Unternehmen ihr Kapital auf den Finanzmärkten anlegen.

Aufgrund der Kreditnachfrage der Unternehmen kommt übrigens auch der Großteil des Geldes heute »in die Welt«: indem die Banken Geld in Form von Krediten schöpfen. Gewährten die Banken keine Kredite, so würden die Unternehmen sich Geld untereinander borgen, selbstverständlich gegen einen »Preis«, den Zins. Der Zins »entsteht« also nicht durch Hortung, sondern ganz im Gegenteil »entsteht« ein Großteil der Geldmenge überhaupt erst durch die freiwillige Nachfrage der Unternehmen nach Kredit. Und der hat, wie (fast) alles in einer Marktwirtschaft, seinen Preis.

Konsumkredite und ein Teil der Staatskredite sind von anderem Charakter: Hier wird das aufgenommene Geld nur verwendet, um Käufe aus der Zukunft vorzuziehen, es wird nicht in die Produktion von

Profit investiert. Der Kredit erscheint in solchen Fällen deshalb leicht als »Ausbeutung«. Mit dem kapitalistischen, zur Finanzierung profitabler Investitionen eingesetzten Kredit allerdings hat das nichts zu tun. Selbstverständlich fließen die Zinskosten in die Warenpreise ein und erhöhen so die Lebenshaltungskosten der Lohnabhängigen. Allerdings geht auch der Unternehmensgewinn in die Warenpreise ein. Weder Zins noch Gewinn werden letztlich aber von den Lohnabhängigen »bezahlt«. Gesamtwirtschaftlich gesehen werden Profite (Gewinn und Zins) realisiert, indem die Unternehmen weitere Investitionen, von denen sie sich Gewinne erwarten, tätigen. Würde die gesamte Lohnsumme das gesamte in Geld gemessene Wirtschaftsprodukt kaufen, so gäbe es gesamtwirtschaftlich keinen Profit und keinen Kapitalismus mehr.

Festzuhalten also ist: Der Zins ist nicht die Ursache für das Wachstum des Kapitals. Das sieht man übrigens schon an der gängigen Wirtschaftspolitik: Geht das Wirtschaftswachstum zurück, so senkt die Zentralbank die Zinsen, um die Kreditaufnahme attraktiver zu machen und Investitionen damit zu fördern. Erhöhte die Zentralbank den Zinssatz drastisch, so könnte sie das Wirtschaftswachstum dagegen regelrecht »erwürgen«. Das illustriert der Zinsschock, den die US-Zentralbank 1979 zur Inflationsbekämpfung herbeigeführt hatte. Die dramatische Erhöhung der Leitzinsen in den USA löste eine tiefe Rezession der Weltwirtschaft aus. Umgekehrt wirkte die Zinssenkung nach dem Platzen der Internet-Blase 2001 wachstumsfördernd.

Krisenfaktor Zins?

Die Marktwirtschaft ist krisenhaft, nicht, weil sie »schlecht funktioniert«, sondern weil für ihr Funktionieren die menschliche Wohlfahrt als solche kein wirkliches, inneres Kriterium darstellt. Der Mensch kann in ihr nicht als Mensch, sondern nur als KundIn zählen. Zählte er als Mensch, so wäre Geld bedeutungslos und der Markt kein Markt. Solange der Großteil des Kapitals einer Wirtschaft Profit produziert, gibt es für das Kapital keine Krise, selbst wenn Elend um sich greift. Der Profit ist das entscheidende Erfolgskriterium. Umgekehrt aber ist, da der Lebensunterhalt in der Marktwirtschaft von der Kapitalvermehrung abhängt, die ökonomische Krise immer auch eine soziale Krise.

Die Marktwirtschaft ist in sich widersprüchlich, sie *kann* gar nicht reibungslos funktionieren, selbst wenn alle »guten Willens« sind. Ihre Widersprüche führen immer wieder zu Krisen, die in einer anderen Wirtschaftsweise nicht auftreten müssten. Ein wichtiger Widerspruch besteht darin, dass zwar alle AkteurInnen der Wirtschaft eng von-

einander abhängen, sie ihre Handlungen aber nicht koordinieren. So wird jeder Autokonzern, auch wenn er weiß, dass der Automarkt gesättigt ist, seine Autoproduktion erweitern. Sein Kalkül dabei ist nämlich nicht, ein konkretes Mobilitätsbedürfnis zu befriedigen, sondern Marktanteile zu gewinnen. Handeln alle auf diese Art, entstehen Überkapazitäten.

Früher oder später wird freilich sichtbar, dass zuviel Kapital in Form von Maschinen und Gebäuden angehäuft worden ist und im Vergleich damit zu wenig Profit durch den Verkauf hereinkommt. Die Krise entwertet Überkapazitäten und schrumpft eine Branche »gesund« – was zugleich die Lebensperspektiven breiter Bevölkerungsgruppen zerstört.

Bis 2008 konnte das Wachstum des Geldkapitals auf den Finanzmärkten überdecken, dass die »Realwirtschaft« seit den 1970er Jahren kein dauerhaft tragfähiges Wachstum mehr erfuhr. Womöglich haben die Kursaufschwünge an den Börsen und das Anwachsen der Schuldenberge das realwirtschaftliche Wachstum nicht »erdrückt«, vielmehr ist das Kapital seit den 1970er Jahren auf die Finanzmärkte geflüchtet, weil die »Realwirtschaft« in eine tiefe Wachstumskrise aufgrund fallender Profitraten geraten war.

Die Durchsetzung des Neoliberalismus ab den 1980er Jahren, die Begünstigung der Vermögen, der Abbau von Sozialleistungen, die Intensivierung der Arbeit und die Globalisierung der Finanzmärkte führten zu einer Erholung der Profitraten. Die wachsenden Profite wurden aufgrund der parallelen Liberalisierung der Finanzmärkte allerdings immer weniger in die »Realwirtschaft« investiert, weshalb auch ihr Wachstum bescheiden blieb. Die Massenkaufkraft stagnierte tendenziell, der weltwirtschaftlich bedeutende Konsum der US-Haushalte wurde wesentlich durch Schulden finanziert.

Ist ein »anderes Geldsystem« ohne Zins die Lösung?

Die wesentliche »klassische« ökonomische Krisenursache besteht im Widerspruch zwischen wachsender Vernetzung der wirtschaftlichen AkteurInnen einerseits und dem gleichzeitigen Fehlen gesellschaftlicher Kooperation andererseits – der Zins spielt dafür keine zentrale Rolle. Keines der fundamentalen Probleme der Marktwirtschaft kann durch die Abschaffung des Zinssystems gelöst werden. So gibt es etwa keine Marktwirtschaft ohne Überlebenskonkurrenz. Märkte ohne Konkurrenz um Geldgewinn sind keine (modernen) Märkte. Das Gegenbild zum Kapitalismus ist nicht eine Marktwirtschaft mit einem »anderen Geld«, sondern eine gesellschaftlich bewusst regulierte Wirtschaft.

Ebenso wenig wie Märkte ohne Konkurrenz ist eine Marktwirtschaft ohne Wachstumsdrang möglich. Geldgewinne gelten in ihrer Logik zwangsweise als Erfolg. Gesamtwirtschaftliche Geldverluste, die eine ökologisch (und sozial) sinnvolle »Schrumpfung« der Geldwirtschaft nach sich ziehen würde, sind in ihr notwendigerweise eine schwere Krise, denn eine konstante Wirtschaft ohne quantitatives Wachstum von abstraktem »Wert« bedeutet Stagnation.

Reichtumsunterschiede würden sich auch in einer zinslosen Geldwirtschaft vergrößern. Denn dass die einen Produktionsmittel besitzen und die anderen nicht, ist die Grundlage einer jeden Markt- und damit Geldwirtschaft. Wer Produktionsmittel besitzt, investiert freilich den Großteil des Profits in die Erweiterung des Reichtums, während die Lohnabhängigen gezwungen sind, den Großteil des Einkommens für den Lebensunterhalt auszugeben oder zu sparen. Auch dass die Konkurrenzstarken die Konkurrenzschwachen überrunden und vernichten, liegt im Mechanismus der Konkurrenz selbst, nicht im Zins begründet.

Und schließlich hätte ein »anderes Geld«, das zum Beispiel kontinuierlich an Wert verliert, wie das die »Zinskritik« vorschlägt, selbst eine neue problematische Konsequenz. Es würde, da der Wertverlust eines von der Zinskritik propagierten »Schwundgelds« de facto wie eine Inflation wirkt, das ökologisch negative Wachstum eher fördern. Investitionen in die »Realwirtschaft« würden vergleichsweise attraktiver als Anlagen am Finanzmarkt, und kapitalintensive Projekte, wie sie ökologisch häufig problematisch sind, würden begünstigt.

Literatur

- Exner, Andreas/Grohmann, Stephanie (2005): Bye bye Zinskritik... Über die Grenzen der Tauschkreise und den Unsinn der Freiwirtschaft, in: Streifzüge 33/2005. www.streifzuege.org
- Heinrich, Michael (2009): Kritik der Politischen Ökonomie. Eine Einführung, Stuttgart
- Rakowitz, Nadja (2000): Einfache Warenproduktion. Ideal und Ideologie, Freiburg

»Europa ist nur ein Opfer der Krise in den USA«



»Die Ursache für die Krise liegt in den USA. Die dortige Immobilienblase und die darauf aufbauenden Finanztitel waren die Auslöser. Die Krise ist dann über zwei Kanäle nach Europa geschwappt: Einerseits gab es die ›direkte Ansteckung‹, weil europäische AnlegerInnen und Banken im guten Glauben an die Ratings der US-Firmen diese Finanzprodukte erworben hatten. Andererseits führte das Finanzdebakel in den USA dort zu einer tiefen Wirtschaftskrise, was die Nachfrage nach Exporten aus Europa einbrechen ließ und so ›indirekt‹ auch die europäische Wirtschaft im Strudel der Krise mitriss. Europa wurde damit zu einem Opfer einer unverschuldeten Krise. Diese wäre ohne Euro noch viel tiefer ausgefallen.«

Es ist unbestritten, dass die große Krise zuerst in den USA offen ausbrach. Die krisenhaften Entwicklungen in Europa sind jedoch nur zum Teil auf die Ereignisse in den USA zurückzuführen. Vielmehr sind Strukturen innerhalb der EU eine zentrale Ursache dafür, dass der Wirtschaftseinbruch in Europa durchschnittlich sogar tiefer ausgefallen ist als in den USA (IMF 2009a). Überdies hat die Europäische Wirtschafts- und Währungsunion nicht, wie oft angenommen, eine tiefere Krise verhindert, sondern ist selbst teilweise Ursache krisenhafter Entwicklungen und damit Teil des Problems.

Vordergründige Ansteckung Europas im Finanzsektor

Vordergründig fanden die Probleme aus den USA direkt in Europa ihren Niederschlag, vor allem, weil Banken Wertpapiere aus den USA in ihren Bilanzen hatten, die sich im Zuge der Krise häufig als wertlos herausstellten – Stichwort »faule Papiere« oder »toxic assets«. In der Tat waren die Ausfälle bei den Europäischen Banken aufgrund der Subprime-Krise nach Schätzungen des Internationalen Währungsfonds (IWF) ähnlich hoch wie bei den US-amerikanischen Banken (IMF 2009b). Die Banken in Europa waren von dieser »Ansteckung« sehr unterschiedlich betroffen, je nachdem, wie stark sie in diese spekulativen Papiere investiert hatten. Innerhalb Europas entfällt ca. 1/3 der Ausfälle auf Großbritannien. Insgesamt war der Nordwesten Europas auch mit Irland, den Beneluxländern und Deutschland erheblich betroffen. Die »faulen Papiere« aus den USA allein waren jedoch nur zum Teil Ursache für das sprunghafte Ansteigen des Misstrauens zwischen den Banken. Vielmehr wurde mittlerweile auch das Engagement

von Banken in spekulativen Tätigkeiten – wie z.B. der Ankauf von Kreditderivaten – innerhalb Europas als zentrales Problem erkannt. Niemand wusste genau, wer wie in welche Geschäfte verstrickt war und welche Risiken damit verbunden waren. Dies hing zum Teil auch damit zusammen, dass die Konstruktionen oft so verschachtelt waren, dass eine Bewertung der spekulativen Tätigkeiten nur schwer möglich war. Viele dieser Aktivitäten spielten sich abseits der Bilanzen im so genannten Schattenbankensystem ab.

Des Weiteren hatten viele Banken in den letzten Jahren auch in Europa das Ausmaß an Krediten und spekulativen Aktivitäten im Verhältnis zum Eigenkapital vergrößert. Die Eigenkapitalbasis als Puffer für allfällige Kreditausfälle und Spekulationsverluste war damit sehr dünn geworden. Darüber hinaus war die EU unter dem Banner von Basel II Vorreiterin für weitere Reduktionen des Mindesteigenkapitals im Bankensektor und damit aktiv an globaler Deregulierung in diesem Bereich beteiligt (Bieling/Jäger 2008). Sowohl die Bankenregulierung in der EU als auch die Praktiken der Banken in Europa unterschieden sich daher nicht wesentlich von denjenigen in den USA. Daher das große Misstrauen. Als besonders problematisch wurden im Rahmen der Krise auch risikoreiche Kreditvergaben im Immobilienbereich (v.a. in Großbritannien, Irland, Spanien) erkannt. Gleiches galt für die Vergabe von Fremdwährungskrediten. Hier waren es z.B. besonders die österreichischen Banken in Osteuropa, die diese Form der Kreditvergabe erheblich forciert hatten. Im Zuge der Subprime-Krise wurde das seit langem bekannte Währungsrisiko dieser Kredite plötzlich breit wahrgenommen. Vor diesem Hintergrund verschärfte die Banken drastisch ihre Kriterien für die Kreditvergabe, was die Krise in Europa vertiefte. Damit stellte sich die Bankenkrise in Europa zu einem wesentlichen Teil als »hausgemacht« heraus. Neben den Problemen im europäischen Bankensektor zeigten sich die realwirtschaftlichen Strukturen und die Wirtschaftspolitik in Europa als wesentliche Krisenursache.

Restriktive Makropolitik in Europa

Das Wirtschaftswachstum war seit Mitte der 1970er Jahre bis zur aktuellen Krise in der Eurozone sowohl im historischen als auch im internationalen Vergleich äußerst niedrig (Cafruny/Ryner 2007). Die Ursachen dafür lagen wesentlich in einer sehr restriktiven europäischen Wirtschaftspolitik auf der Makroebene. Geld- und Budgetpolitik spielen ja eine wichtige Rolle für die Wirtschaftsentwicklung – sie können sie fördern oder hemmen.

Symptomatisch dafür war die Geldpolitik der Europäischen Zentralbank (EZB), die im Sommer 2008, als die Krise schon längst ausgebrochen war, sogar die Zinsen noch erhöhte – der Fehler wurde jedoch bald korrigiert. Unmittelbar nach der Pleite von Lehman Brothers wurde begonnen, die Zinsen dramatisch zu senken und den Banken ausreichend Geld zur Verfügung zu stellen, um Liquiditätsprobleme zu verringern. Dieser dramatische Wechsel in der Geldpolitik hat sicherlich dazu beigetragen, einen extrem drastischen Einbruch abzumildern. Vor dem Hintergrund der Krisenerfahrungen in Ungarn, den baltischen Staaten oder auch Island schien der Euro damit auch vor einer noch schlimmeren Krise zu schützen. Insbesondere deshalb, weil in diesen Ländern – zum Teil vermittelt über den IWF – der Krise durch ein Anheben der nationalen Zinsen begegnet wurde, was dort krisenverschärfend wirkte (siehe Mythos »Der Internationale Währungsfonds betreibt eine neue, sozialere Politik«). Dieses Anheben der Zinsen wurde damit begründet, dass dadurch Kapitalabflüsse und eine drastische Währungsabwertung verhindert werden könnten. Aufgrund der Größe des Euroraums und der damit verbundenen geringeren Bedeutung des Wechselkurses für die Wirtschaft war man diesem Zwang weniger oder nicht unterworfen.

Das war nicht zuletzt auch ein zentraler Grund für die Einführung des Euros gewesen. Im Zuge des Zusammenbruchs des Bretton Woods Systems in den 1970er Jahren war in Europa bald klar geworden, dass frei schwankende Wechselkurse den Handel in Europa und damit die wirtschaftliche Entwicklung schwer beeinträchtigen würden. Deshalb wurde versucht, Wechselkurse innerhalb bestimmter Bandbreiten zu stabilisieren. 1992 kollabierte jedoch dieses System aufgrund spekulativer Attacken. In einer einheitlichen Währung, in der die Währungen der teilnehmenden Staaten nicht mehr durch spekulative Attacken gegeneinander ausgespielt werden können, wurde der einzige Ausweg für eine längerfristige Stabilisierung der Wechselkurse gesehen. Die aktuellen Erfahrungen zeigen jedoch, dass Länder wie Dänemark oder Schweden, welche gegen den Euro-Eintritt optiert hatten und keine erheblichen außenwirtschaftlichen Ungleichgewichte aufwiesen, in der Krise ihre Zinsen wie der Euro-Raum senken konnten und dabei keine substanziellen Abwertungen hinnehmen mussten.

Doch wurde man im Zuge der Krise eines neuen Phänomens gewahr: Auch innerhalb des Euro-Währungsraums stiegen die Risikoprämien, die für Staatsanleihen von Euro-Mitgliedsstaaten gefordert wurden, im Vergleich zu dem als relativ sicher geltenden Deutschland sprunghaft an. Dies erhöhte die Zinskosten in den als schwächer gel-

tenden Ländern ungleich stärker und zeigt deutlich ein zugrunde liegendes Zentrum-Peripherie-Muster innerhalb des Euroraums auf. Es wird deutlich, dass der Euroraum nicht als einheitlicher wirtschaftlicher Raum wahrgenommen wird, sondern Nationalstaaten nach wie vor zentrale Bezugspunkte sind.

Während der gemeinsame Währungsraum eine Differenzierung der Zinskosten für Staatsschulden nicht verhindern konnte, brachten der Euro und die spezifische Ausgestaltung der Währungsunion eine Reihe von weiteren Problemen mit sich. Neben der sehr restriktiven Ausgestaltung der Geldpolitik war die durch den Maastricht-Vertrag eingeschränkte Budgetpolitik ein wesentlicher Hemmschuh und führte zu prozyklischem Agieren (also gleichgerichtetem statt gegensteuerndem Verhalten der Budgetpolitik bei Konjunkturauf- und -abschwüngen) und zu stagnativen Entwicklungen. Die vertraglich festgelegten Beschränkungen für nationale Budgetpolitik waren auf EU-Ebene im Hinblick auf die Euro-Einführung beschlossen worden. Jüngst wurde dieses restriktive Politikmuster auch im Vertrag von Lissabon neuerlich festgeschrieben. Während die nationale Budgetpolitik also beschränkt ist, ist das zentrale EU-Budget insgesamt zu klein, um effektiv makroökonomische Entwicklungen zu steuern. Auch gibt es keine wirksamen Maßnahmen, um hohen Leistungsbilanzdefiziten und -überschüssen innerhalb der Eurozone entgegenzuwirken, da das Mittel einer Währungsabwertung nicht mehr gegeben ist. Wie sich am Beispiel Portugals und mit der Krise auch in Spanien drastisch zeigt, kann dies zu einem weiteren langfristigen Auseinanderdriften in der wirtschaftlichen Entwicklung von Zentrum und Peripherie im Euroraum führen. Somit ergeben sich auf Basis der gegenwärtigen institutionellen Ausgestaltung des Euroraums insgesamt sehr problematische Widersprüche. Zusammenfassend kann festgehalten werden, dass es wesentlich innereuropäische Faktoren sind, die zu langfristig schwachem Wirtschaftswachstum und auch zu zunächst sehr zögerlichem und unzureichendem Handeln in der Krise beigetragen haben.

Wirtschaftliche Widersprüche in der EU

Ein grundlegendes strukturelles innereuropäisches Problem ist auch die verteilungspolitische Schieflage. Diese hat tendenziell zu einer sehr schwachen Nachfrageentwicklung geführt und gleichzeitig durch die Konzentration von Reichtum in wenigen Händen spekulative Entwicklungen begünstigt (vgl. Mythos »Die Einkommensverteilung war nicht das Problem«, S. 32ff.). In diesem Kontext kristallisierten sich unterschiedliche Wachstumsregime innerhalb Europas heraus: Einer-

seits fanden sich Länder, die die Wachstumsschwäche über eine Aufblähung des Finanzsektors und eine überdimensionierte Ausweitung von Krediten zumindest zeitweilig zu überwinden versuchten. Dazu zählen z.B. Großbritannien, Irland, Spanien, aber auch viele osteuropäische Länder, die Inlandskonsum auch wesentlich über Kapitalimporte finanzierten. Dadurch haben sich in allen diesen Ländern erhebliche Spekulationsblasen gebildet. Andererseits wurde in anderen Ländern – allen voran in Deutschland und Österreich – versucht, durch eine extrem restriktive Lohnpolitik an internationaler Wettbewerbsfähigkeit zu gewinnen und so fehlende Inlandsnachfrage durch mehr Exporte wettzumachen. Dabei gingen die Exporte primär in diejenigen Länder, die über den Finanzsektor Nachfrage geschaffen hatten. Bis zum Ausbruch der Krise hatten sich aufgrund dieses asymmetrischen Zusammenwirkens zwischen den europäischen Volkswirtschaften erhebliche Ungleichgewichte in Form von Leistungsbilanzüberschüssen und -defiziten aufgetürmt. Mit der Krise bricht nun die auf dem Finanzsektor basierende Expansion zusammen und die Blasen platzen. Auch für die exportorientierten Ökonomien bricht damit die Grundlage ihres Modells zusammen. Der Nachfrageeinbruch ist wesentlich ein europäisches Phänomen, das zeigt, dass die Wirtschaftsmodelle in Europa nicht nachhaltig sind. Insbesondere erweist sich auch die im Rahmen eines neoliberalen Integrationsmodells (Verkauf von öffentlichen Betrieben an westliche Unternehmen, Kapitalverkehrsliberalisierung, durch externe Kredite finanziertes Wachstum etc.) untergeordnete Einbindung Osteuropas als sehr problematisch. Die verfehlte Osteuropapolitik erlaubte zwar für einige Jahre Wachstum und schaffte Bereicherungsmöglichkeiten für den Westen, stellt sich aber jetzt als Blase heraus (Becker/Jäger 2009).

Resümee

Die Wirtschaftspolitik der EU sowie der Euro in seiner bisherigen Ausgestaltung haben wesentlich dazu beigetragen, dass sich die Leistungsbilanzungleichgewichte so stark auftürmen konnten. Dies stellt sich in der Krise als besonders problematisch heraus. Damit der Euro zu einer Stütze der wirtschaftlichen Entwicklung in der EU werden kann, müssen die Rahmenbedingungen für Geld-, Budget- und Einkommenspolitik und damit die Verteilung von Einkommen wie Vermögen in Europa geändert werden. Dies kann Grundlagen schaffen, um extreme Ungleichgewichte wie in der Vergangenheit zu vermeiden. Überdies sind wirkungsvolle und substanzielle Ausgleichsmechanismen zwischen den einzelnen Ländern notwendig, um das Wegfal-

len der Möglichkeit einer wirtschaftspolitischen Anpassung über den Wechselkurs zu kompensieren. Nicht erkennend, dass die Ursachen der Krise – von der Liberalisierung im Finanzsektor bis zur neoliberalen Ausgestaltung der Wirtschaftspolitik auf europäischer Ebene und der verteilungspolitischen Schieflage – wesentlich innerhalb der EU liegen, wird auch die Lösung der Krise außerhalb gesucht. Die Blicke richten sich hoffnungsfroh auf die USA. Wenn nur dort die Krise bald überwunden würde und die USA als Wachstumsmotor der Weltwirtschaft wieder ansprängen, dann könnte auch Europa wieder florieren, so die gängige Hoffnung. Diese Hoffnung ist jedoch auf Sand gebaut. Erstens ist es sehr unwahrscheinlich, dass sich in den USA in absehbarer Zeit ein dynamisches Wachstumsregime etablieren wird und weiterhin exorbitante Leistungsbilanzdefizite in Kauf genommen werden und die USA damit wieder zur Lokomotive der Weltwirtschaft werden wird. Zweitens hilft das der EU allenfalls bedingt, denn dadurch werden die innereuropäischen Widersprüche, von denen längerfristig stagnative Wirkungen ausgehen, ja nicht bereinigt. Betrachtet man die internationale Organisation des Finanzsektors, so wird überdies deutlich, dass die EU auch auf dieser Ebene sehr stark zur Deregulierung beigetragen hat. Dies hat sich mit der Krise nicht grundsätzlich verändert. Die EU stützt nach wie vor aktiv ein globales Regime, welches in den letzten drei Jahrzehnten Finanzspekulation auf internationaler Ebene begünstigt und schon vor der aktuellen Krise zu über 100 Finanzkrisen weltweit geführt hat. Während europäisches Finanzkapital davon profitiert hat, sind durch die Krisen – von der Schuldenkrise in den 1980ern, über die Ostasienkrise in den 1990er bis zur Argentinienkrise – in der Regel ärmere Länder in der weltwirtschaftlichen Peripherie negativ betroffen gewesen. Nicht zuletzt vor diesem Hintergrund ist es offensichtlich ein Mythos, Europa als Opfer zu konstruieren.

Literatur

Becker, Joachim/Jäger, Johannes (2009): Die EU und die große Krise, in: Prokla Nr. 157

Bieling, Hans-Jürgen/Jäger, Johannes (2008): Global Finance and the European Economy. The Struggle over Banking Regulation, in: Apeldoorn, Bastiaan et al. (Hrsg.): Contradictions and Limits of Neoliberal European Governance. From Lisbon to Lisbon, London, S. 87-105

Cafruny, Alan/Ryner, Magnus (2007): Europe at Bay. In the Shadow of US Hegemony. Boulder

IMF (2009a): Global Economic Outlook, October

IMF (2009b): Global Financial Stability Report, October

»Die Krise in Osteuropa ist nur ein vorübergehender Dämpfer«



»Die Wirtschaftskrise kam von »außen«, sprich den USA und in späterer Folge von Westeuropa, auf die Länder Osteuropas zu. Osteuropas Wachstumspfad ist gekennzeichnet durch eine aufholende Produktivitätsentwicklung exportorientierter Industrien, die die Reallöhne stark ansteigen lässt. Die zunehmende wirtschaftliche Verflechtung mit den EU-15 in Form von Außenhandel und Direktinvestitionen macht die gesamte Region stabiler und krisenresistenter. Das hohe Wachstum der letzten Jahre bestätigt die aufholende Entwicklung, die dazu führen wird, dass die neuen EU-Mitgliedsländer in 20 bis spätestens 30 Jahren das Einkommensniveau des EU-Durchschnitts erreichen werden. Hätten zudem die neuen EU-Mitgliedsländer bereits den Euro übernommen, wäre es zu wesentlich geringeren finanz- und realwirtschaftlichen Problemen gekommen.«

Die wirtschaftliche Entwicklung in Ost- und Südosteuropa wies in den Jahren 2000 bis 2007 hohe Wachstumsraten auf. Nach dem Beitritt der neuen EU-Mitgliedsstaaten 2004 beschleunigte sich der Aufschwung noch weiter. In den EU-10 (der Gruppe der 2004 und 2007 der EU beigetretenen mittel- und osteuropäischen Staaten) stieg das Bruttoinlandsprodukt (BIP) 2004 bis 2007 im Schnitt um jährlich über 6% (in den baltischen Staaten gar um mehr als 9%). Gleiches galt für die Nachfolgestaaten Jugoslawiens. Russland, Weißrussland und die Ukraine wuchsen mit 7,5% im Schnitt pro Jahr. Steigende Handelsverflechtung mit Westeuropa, hohe Zuflüsse an ausländischen Direktinvestitionen, zunehmend ausgeglichene Budgetpolitik, ein starker Anstieg der Reallöhne und sinkende Arbeitslosenzahlen waren zu beobachten und wurden allesamt als Teilaspekte eines Erfolgsmodells aufholender Entwicklung interpretiert. Selbst Ende 2008 waren viele AnalystInnen noch davon überzeugt, zumindest die neuen Mitgliedsländer der EU könnten den Turbulenzen der Finanzkrise entkommen und in der Folge auch den realwirtschaftlichen Abschwung ohne Rezession überstehen. Übersehen wurde hierbei jedoch, dass die Krise nicht nur von »außen« (sprich: den USA und in späterer Folge von Westeuropa) auf die Länder Osteuropas zukam, sondern dass das von den meisten Ländern der Region verfolgte Wachstumsmodell zu zunehmenden binnen- und außenwirtschaftlichen Ungleichgewichten führte. Somit stand das Wachstum Osteuropas grundsätzlich auf tönernen Füßen. Dies ist nicht nur für die Analyse der Krisenursachen in

der Region von Bedeutung, sondern zeigt auch auf, dass eine Rückkehr zu früheren Wachstumsraten in Mittel-, Ost- und Südosteuropa nicht erwartet werden kann.

Außenabhängige Entwicklung

Die Überhitzung der Ökonomien des Ostens zeigte sich insbesondere im Anstieg der Leistungsbilanzdefizite, also permanent höheren Importen als Exporten. In einigen Ländern erreichten sie historisch einzigartige Werte, so z.B. im Jahr 2007 in Bulgarien 25%, in Lettland 23%, in Estland 18%. In der Gruppe der neuen EU-Mitgliedsländer stieg das Defizit auf im Schnitt 8%. Osteuropa war somit in den vergangenen zehn Jahren kein exportorientiertes Wachstumsmodell aufholender Entwicklung, sondern vielmehr ein zunehmend importgetriebenes. Denn der Boom des Ostens wurde durch steigende Kapitalzuflüsse erzeugt. Während im Zuge der Privatisierungen staatlichen Eigentums in den 1990ern, aber auch danach, der Zufluss von Direktinvestitionen steigende Leistungsbilanzdefizite finanzierte, wurde mit Übernahme des Bankensektors durch ausländische Mutterbanken insbesondere nach den EU-Beitritten ein wahrer Boom der Kreditvergabe, vor allem an den Haushaltssektor in Form von Hypothekarkrediten, ausgelöst. Osteuropa allgemein, aber insbesondere die EU-10, wurden zur risikolosen Investitionsregion erklärt; Währungs- und Ausfallsrisiken wurden von den ausländischen InvestorInnen kleingeschrieben. Mit den wachsenden Finanzzuflüssen stieg die Auslandsverschuldung der Region stark an, die Bruttoauslandsverschuldung im Vergleich zum BIP wuchs in den EU-10 von durchschnittlich 40% im Jahr 1998 auf ca. 70% Ende 2008. In Slowenien, den baltischen Staaten und Bulgarien beträgt sie über 100%.

Insofern unterschied sich Osteuropa nicht von den asiatischen Tigerstaaten vor der Asienkrise 1997 oder den lateinamerikanischen Ländern vor deren Schuldenkrise, mit einer wichtigen Ausnahme: Die Auslandsverschuldung einiger osteuropäischer Länder übersteigt bei weitem jene aller anderen Länder und Regionen, die eine mit ausländischem Kapital angetriebene Wachstumsperiode erlebt haben. Der Zufluss an Finanzmitteln in die Region ließ aber nicht nur den Konsum der Haushalte stark anwachsen, sondern führte in einigen Ländern zu Immobilienblasen, die bereits vor der Entstehung der realwirtschaftlichen Krisen zu platzen begannen.

Wirtschaftspolitische Transformation

Während in der Wachstumsphase nach 2000 die Schulden der Privaten stark anstiegen, kam es zu einem Rückbau der staatlichen wirtschaftlichen Aktivität. Neben weiteren Privatisierungen im Bereich der Infrastruktur und Dienstleistungen im öffentlichen Interesse, verfolgten die Länder zunehmend eine ausgeglichene Budgetpolitik, einige erzielten gar bedeutende Überschüsse. Hierdurch reduzierte sich die öffentliche Verschuldung relativ zum BIP, wie auch in Westeuropa, stark. Der ungewichtete Durchschnitt der Staatsschuld betrug im Jahr 2007 in den EU-10 nur mehr 25% des BIP, nur Ungarn überschritt noch die Maastricht-Grenze von 60%. Diese Entwicklung wurde als Stabilisierung der Verschuldungslage der Staaten missinterpretiert, denn wie mit Aufkommen der Finanzkrise zu sehen war, handelt es sich bei dem Argument, dass nur staatliche Verschuldung Anfälligkeit für Finanz- und Währungskrisen bergen könnte, um eine Mär. Dies ist vielmehr ein ideologisches Argument mit dem Ziel, den Staat in seinem Aktionsradius zu beschränken.

So sind im Zuge der Transformation der osteuropäischen Staaten und der aufholenden wirtschaftlichen Entwicklung der letzten zehn Jahre sozialpolitische Verbesserungen wesentlich langsamer vonstatten gegangen und die Frage der gerechten Verteilung des Wohlstands wurde in einigen der Länder vernachlässigt. Der Anteil der Löhne am Volkseinkommen, die bereinigte Lohnquote, beträgt in den neuen Mitgliedsländern durchschnittlich 50%, in Bulgarien bzw. der Slowakei gar nur 45%, während sie in den EU-15 im Schnitt bei etwa 55% liegt. Das Steuersystem der Länder wurde sukzessive umgebaut, die Belastung der Unternehmen gesenkt – u.a. mit dem Argument, dadurch ausländische Direktinvestitionen anzuziehen –, und die Massenbesteuerung insbesondere des Konsums angehoben. In den baltischen Staaten wurde die flat tax in der Einkommensbesteuerung bereits Anfang der 1990er Jahre eingeführt. Russland folgte dem Beispiel 1999, danach u.a. die Ukraine, die Slowakische Republik und Rumänien.

Darüber hinaus ist der im Zuge der Transformationskrise erfolgte Rückzug des Staates auch nach deren Überwindung weitergeführt worden. So liegen die Einnahmequoten der neuen EU-Mitgliedsländer mit durchschnittlich 38% des BIP (2004-2007) wesentlich unter jenen der EU-15 (45%). Nur in der Tschechischen Republik, Bulgarien, Slowenien und Ungarn betragen sie über 40%, in der Slowakischen Republik, den baltischen Staaten und Rumänien liegen sie bei 35% oder darunter. Die geringere Rolle des Staates, insbesondere bei der Umverteilung der Einkommen, lässt sich auch an der Ungleichheit

der Haushaltseinkommen ablesen: Während in Polen, Bulgarien, Rumänien und den baltischen Ländern die 20% der bestverdienenden Haushalte über 5,3- bis 7,8-mal so viel Einkommen verfügen wie die ärmsten 20% (Einkommensquintil-Anteilsverhältnis), ist die Einkommensungleichheit in den mitteleuropäischen Beitrittsländern Slowenien, Ungarn, Tschechische und Slowakische Republik niedriger als jene Österreichs (Einkommensquintil-Anteilsverhältnis: 3,8).

Sowohl der Rückzug des Staates als auch die in mehreren Ländern gewachsene Einkommensungleichheit sind als Indikatoren für eine mangelnde Nachhaltigkeit eines Wachstumsmodells zu bewerten. Beide Entwicklungen führen zu einer instabileren gesamtwirtschaftlichen Nachfrage bei gleichzeitigem Anstieg von Vermögen der reicheren und Verschuldung der ärmeren Haushalte.

Unterschiedliche Modelle

Oben beschriebene Entwicklungen zeigen jedoch auch auf, dass der Entwicklungspfad der einzelnen Länder der Region in der Transformation bis heute unterschiedlich gestaltet war. So konnten die Vise-grád-Länder (Tschechische Republik, Ungarn, Polen und Slowakische Republik) ihre industriellen Kernsektoren (auch durch Zuflüsse von Direktinvestitionen aus dem Ausland) festigen und ausbauen, im Fall Sloweniens wurde dies lange Zeit auch durch bewusste Abschottung gegenüber Direktinvestitionen erreicht. Dadurch gelang eine aufholende Entwicklung gegenüber Westeuropa auch in punkto Industrieproduktivität, ein starkes Wachstum der Exporte und eine Veränderung der Zusammensetzung der Güterausfuhren von arbeitsintensiven hin zu technologieintensiveren Produkten. Dies ist einer der Gründe für die geringeren Leistungsbilanzdefizite jener fünf neuen Mitgliedsländer im Vorfeld der Krise und auch dafür, dass sich die Krisenverläufe in diesen relativ mild gestaltet haben. Im Unterschied hierzu erfuhren alle anderen neuen EU-Mitgliedsländer und die weiteren Länder Südosteuropas und Osteuropas in den letzten Jahren eine stärkere Deindustrialisierung. Was als erwünschte Entwicklung hin zu einer Dienstleistungswirtschaft betrachtet wurde, war hingegen allzu oft ein durch ausländische Direktinvestitionen und Kreditzuflüsse bedingtes Aufblasen der Sektoren Finanzen, Vermietung und Verpachtung, Einzel- und Großhandel, Bauwirtschaft etc. Mit dem Ausbleiben der Finanzzuflüsse brachen diese Bereiche der Wirtschaft ein.

Bei der Diskussion über Finanzzuflüsse und die Entstehung außenwirtschaftlicher Ungleichgewichte ist auch der Einfluss von Währungsregimen zu bedenken. So wurde im Zuge der Diskussion über

die Auswirkung der Finanz- und Wirtschaftskrise auf die Länder Osteuropas auch immer wieder argumentiert, dass deren Lage viel besser wäre, hätten diese bereits den Euro eingeführt. Sie hätten sich dadurch günstiger verschulden und daher eigene staatliche Konjunkturpakete schnüren können. Eine Betrachtung der Entwicklung in den neuen Mitgliedsländern zeigt jedoch, dass eher das Gegenteil der Fall ist. Während die Länder mit Euro (Slowenien und die Slowakische Republik) oder fixer Wechselkursanbindung an den Euro (die baltischen Staaten und Bulgarien) mit stärkeren Einbrüchen der Industrieproduktion und der Exporte zu kämpfen hatten, ist bei jenen mit flexiblen Wechselkursregimen durch die im Zuge der Krise erfolgte Abwertung eine raschere Stabilisierung erfolgt. Eine solche nominelle Anpassung an veränderte Nachfragebedingungen wäre innerhalb des Euroraums nicht mehr möglich gewesen, was Länder wie z.B. Spanien schmerzhaft zu spüren bekommen.

Zweischneidige Hilfe

Auch die Hilfe der EU im Rahmen der mit dem Internationalen Währungsfonds (IWF) für einzelne Länder Osteuropas gestrickten Hilfspakete ist kritisch zu betrachten. In Verbindung mit der Kurzfristhilfe, die der Bewältigung von Banken- und Währungskrisen sowie der Stützung des Staatshaushaltes dienen soll, werden zumeist eine prozyklische Budgetpolitik sowie Maßnahmen zur »Strukturanpassung«, das heißt zu einem Rückbau des Staatssektors erzwungen. Somit wirken die Hilfspakete durch Einschränkung der Staatsausgaben und Erhöhung der Massensteuern krisenverschärfend und wachstumshemmend. Die Rolle des »bad guy« sollte dabei nicht nur dem IWF zugeschrieben werden, denn dies verdeckt die wirtschaftspolitischen Fehler der EU-Kommission. Dies zeigt unter anderem das Beispiel Lettlands. Die EU-Kommission unterstützte und forderte sogar gegenüber dem IWF im Zuge des Schnürens des Rettungspakets Ende 2008 statt einer notwendigen Abwertung die Beibehaltung der Euro-Bindung des lettischen Lats und drastische Einsparungsmaßnahmen der öffentlichen Hand. Mit einem Rückgang des BIP von nahezu 20% befand sich Lettland nun 2009 im freien Fall. Der Schutz der ausländischen GläubigerInnen vor Verlusten, die bei einer Abwertung eintreten würden, und die Durchsetzung von Budgetdisziplin waren der EU somit anscheinend wichtiger als eine wachstumsorientierte Politik, durch die die negativen sozialen Folgen der Wirtschaftskrise hätten abgemildert werden können.

Resümee

Die diskutierten Problemlagen des osteuropäischen Entwicklungspfad es geben auch Aufschluss über die zu erwartende wirtschaftliche Entwicklung. In den kommenden Jahren werden sich Finanzzuflüsse wie vor der Wirtschaftskrise nicht realisieren – in der Region tätige westliche Banken werden die Ausweitung ihrer Geschäftstätigkeit beschränken. Die allzu hohe Auslandsverschuldung einiger Länder macht einen Entschuldungsprozess notwendig. Der Druck auf die öffentlichen Haushalte birgt zusätzlich die Gefahr eines erweiterten Staats- und Sozialabbaus und von Maßnahmen auf Kosten von Nachbarstaaten in Form eines Steuerwettbewerbs nach unten. Insgesamt ist eine Rückkehr zu hohen Wachstumsraten in Mittel-, Ost- und Südosteuropa in der kommenden Dekade nicht zu erwarten, die schnelle aufholende Wirtschaftsentwicklung der Region gegenüber den EU-15 ist somit zumindest stark verlangsamt. Allerdings muss auf die bereits oben erwähnte Differenzierung zwischen den Ländern hingewiesen werden. Jene, deren Wachstum nicht auf einem übermäßigen Zufluss von ausländischem Kapital basierte, das heißt insbesondere die Visegrad-Staaten, haben weit bessere Chancen, sich von der Krise schneller zu erholen. Jene, wie z.B. die baltischen Staaten, deren Wachstumsmodell dauernde innen- wie außenwirtschaftliche Ungleichgewichte hervorbrachte, wurden nicht nur weit zurückgeworfen, sondern werden in den nächsten Jahren in ihrer peripheren Position innerhalb der EU verharren.

Literatur

Becker, Joachim (2008): Der Drang nach Osten: Wirtschaftliche Interessen und geopolitische Strategien, in: Kurswechsel 4, S. 5-29

»Die ›braven‹ Banken sind unschuldige Opfer«



»Im Gegensatz zu den US Investmentbanken Bear Stearns, Lehman Brothers oder Merrill Lynch, die mit ihren riskanten Geschäftspraktiken gescheitert sind und damit die Krise herbeigeführt haben, sind österreichische Banken in der Regel Universalbanken mit einem soliden, konservativen Geschäftsmodell: der Hereinnahme von Kundengeldern (Einlagen), die in Form von Krediten weitergegeben werden. Im Zuge der Krise wurden sie unschuldige Opfer des undifferenzierten Misstrauens und falscher Gerüchte.«

Noch Mitte 2008 behauptete Klaus Liebscher, damals Gouverneur der Oesterreichischen Nationalbank, dass die österreichischen Banken ihre »vergleichsweise geringe Betroffenheit (...) ihrem Geschäftsmodell, ihrem hohen Einlagenaufkommen, ihrer Ausrichtung auf das weniger zyklische Privatkundengeschäft und nicht zuletzt der Konzentration ihrer Aktivitäten auf Österreich sowie Zentral-, Ost- und Südosteuropa verdanken«. Zwar spielt in Österreich der Geschäftszweig Investmentbanking bislang tatsächlich keine große Rolle. Allerdings hat sich im Zuge der Finanzmarktkrise recht deutlich die Verquickung mit dem (US-amerikanischen) Investmentbankensystem gezeigt. Vor allem zwei Fälle zeigten diese deutlich: die Zahlungsunfähigkeit der isländischen Banken und darauffolgend des Staates Island sowie der Zusammenbruch des US-Investmenthauses Lehman Brothers. Gegenüber Island und Lehman hatten österreichische Banken ein besonders hohes Engagement getätigt, und zwar in Form hochverzinsster Kredite oder Anleihen. Vom Engagement bei Lehman erwarteten sich österreichische Banken einen Anteil an der Rendite, die Lehman im Investmentgeschäft erwirtschaftete, während das Interesse an isländischen Titeln darauf beruhte, dass die dortigen Banken in den letzten Jahren eine besonders aggressive Investmentstrategie verfolgten, die zwar hohe Renditen versprach, aber gleichzeitig – wie sich im Zuge der Krise herausstellte – auch hohes Risiko barg. Somit involvierten sich auch österreichische Banken, zumindest indirekt, in die weitaus riskanteren Strategien des Investmentbankings.

Strategiewechsel der Banken

Eine mögliche Erklärung für diesen Strategiewechsel stellt die vergleichsweise niedrige Ertragskraft der österreichischen Kreditinstitute im EU-weiten Vergleich dar. Im Kontrast zu vergleichbaren europä-

ischen Ländern sind die Ertragskennzahlen der österreichischen Banken recht schwach. Dies beruht zumindest teilweise auf der langjährigen Tradition des Hausbankensystems in Österreich. In Ländern mit Hausbankensystem ist es durchaus üblich, KundInnen über den Konjunkturzyklus hinweg und zu nicht risikoadäquaten Preisen zu finanzieren (vgl. Jäger/Redak 2006, Kader 2005). Das heißt, einerseits werden auch in ökonomisch schwachen Zeiten Kredite gewährt, obwohl das Ausfall- und damit Ertragsrisiko steigt. Andererseits wurden Kredite in Österreich oftmals zu Konditionen (Zins, Sicherheiten) vergeben, die nicht dem Risiko der betreffenden Kundschaft entsprachen. Diese Kreditvergabetradition, in der die klassische Finanzierungsfunktion von Banken zum Teil das reine Profitmotiv verdrängte, hat ihre Wurzeln im Wesentlichen in der industrie- und strukturpolitischen Rolle von Banken in der Nachkriegszeit: Dabei oblag es einerseits den Großbanken wie Länderbank und Creditanstalt, volkswirtschaftlich relevanten Industrieunternehmen Kapital zur Verfügung zu stellen, und zwar häufig ohne vordergründiges Profitmotiv. Andererseits kam kleinen Instituten, wie z.B. regionalen Sparkassen, die Aufgabe zu, Haushalten und Unternehmen in regionalen – mitunter wirtschaftlich schwachen – Gebieten Zugang zu Finanzmitteln zu ermöglichen. Dies führte im Vergleich mit anderen Industrieländern zu niedrigeren Erträgen, mit denen auch vergleichbare Kreditsysteme wie das deutsche kämpfen.

Die Internationalisierung der Wirtschaft, Kapitalmarktförderung und Privatisierungen führten jedoch zunächst bei den Großbanken zu einem deutlichen Wandel des Geschäftsmodells. Erträge wurden nun weniger im klassischen Kreditgeschäft gesucht, sondern zunehmend im Bereich des Investmentbankings, also der Suche nach ertragreichen Anlagen von KundInnengeldern, und den damit einhergehenden Dienstleistungen. Insbesondere die österreichischen Großbanken (wie Erste Bank, Bank Austria und RZB) spürten den Renditedruck internationaler InvestorInnen. Um von InvestorInnen Kapital zu bekommen, mussten sie entsprechend hohe Erträge erwirtschaften, die sich im klassischen Kredit- und Einlagegeschäft alleine nicht mehr realisieren ließen. Sie reagierten darauf mit einer geänderten Geschäftsstrategie und setzten zunehmend mehr Mittel für Investitionen auf Finanzmärkten ein: »Wie in vielen anderen EU-Mitgliedsstaaten haben die Nichtzinserträge auch für österreichische Banken innerhalb kürzester Zeit enorm an Bedeutung gewonnen. In den vergangenen Jahren stieg der Anteil der Nichtzinserträge an den Betriebserträgen der Medianbank um mehr als 50%. Verantwortlich dafür ist neben der erfolgreichen Expansion in Zentral- und Osteuropa die steigende Abhängigkeit von

Provisionserträgen« (Liebeg/Schwaiger 2006). Dementsprechend drückte sich die Finanzmarktkrise vor allem in einem rückläufigen Provisionsgeschäft und einem deutlich negativen Finanzgeschäft seit Ausbruch der Krise aus. Viele der finanziellen Investitionen der Banken, darunter auch zahlreiche Investitionen in so genannte innovative Finanzinstrumente wie Verbriefungen und Derivate, verloren im Zuge der Krise massiv an Wert, und auch die österreichischen Banken mussten in diesem Bereich hohe Abschreibungen und Wertberichtigungen auf das Finanzaktiva-Portfolio vornehmen. Hinzu kommt die Bedeutung, die die Beteiligungen in Zentral- und Osteuropa mittlerweile erlangt haben. Selbst im Aggregat aller österreichischen Banken erwirtschafteten sie im Jahr 2008 vor Ort nahezu den gleichen Ertrag wie im heimischen Zinsgeschäft, der größten Ertragskomponente einer traditionellen Universalbank.

Expansion in Osteuropa

Gerade in Zentral- und Osteuropa entfernten sich die dort tätigen Banken jedoch zunehmend von ihrem einst vorsichtigen Geschäftsmodell. Österreichische Banken expandierten seit Mitte der 1980er Jahre in die Region. Bereits Anfang der 1990er Jahre hatten drei österreichische Bankengruppen Tochterbanken in den benachbarten Ländern sowie in Polen und Russland gegründet. In der zweiten Hälfte des Jahrzehnts folgten weitere. Diese Periode ging mit einer Abkehr vom ursprünglichen Geschäftsmodell eigener Neugründungen einher. Manche Banken vertrauten weiterhin auf organisches Wachstum, während sich andere an der ersten Privatisierungswelle staatlicher Banken beteiligten. Als sich zur Jahrtausendwende die ökonomische Lage in Zentral- und Osteuropa stabilisierte, expandierte auch das Bankwesen. Zu dieser Zeit gewann die Region für das österreichische Bankensystem durch rapide wachsende Direktkredite auch jenseits der Tochterbanken an Bedeutung. Heute halten österreichische Banken einen Marktanteil von beinahe 20% am Bankgeschäft in Zentral- und Osteuropa, was im Zuge der Finanzkrise internationale Aufmerksamkeit nach sich zog (vgl. Puhr et al. 2009).

Dieses Interesse gilt vornehmlich den steigenden Kreditausfällen in der Region, die nach Umkehr des (oft Kredit-getriebenen) Wirtschaftswachstums erwartet werden. Dass das als eine Überraschung kam, kann jedoch nicht behauptet werden. So warnten internationale Organisationen wie der Internationale Währungsfonds (IWF) seit Jahren, und vor allem unabhängig von der Finanzkrise, vor einer Überhitzung der lokalen Kreditmärkte – angesichts der oft hohen zwei-

stelligen Wachstumsraten keine besonders gewagte These. Selbst die lokalen Aufsichtsbehörden bemühten sich mit teils strikten Maßnahmen, ebendiese einzudämmen. Doch sowohl von den österreichischen Banken als auch von Aufsichtsseite wurden diese Warnungen mit Verweis auf den Aufholprozess und die nahende bzw. zum Teil bereits erfolgte EU-Mitgliedschaft als überzogen zurückgewiesen. So vervielfachte sich von 2000 bis 2008 – nicht zuletzt aufgrund teurer Übernahmen lokaler Banken – das in der Region vergebene Kreditvolumen. Doch anstatt die Kapitalpolster zu stärken, transferierten nicht nur die österreichischen Banken die durch hohe Zinsspannen in Zentral- und Osteuropa erzielten Gewinne zurück nach Westeuropa, um hohe Dividenden auszuschütten. Relativ gesehen fiel in diesem Zeitraum sogar die Eigenmittelausstattung der österreichischen Großbanken.

Hinzu kommt, dass ein Gutteil der Kredite in Ländern Zentral- und Osteuropas in Fremdwährung vergeben wurde. Die geringere Zinsbelastung erkaufte sich der/die KreditnehmerIn durch das Eingehen von Wechselkursrisiken. Damit übertragen Banken erstens Risiko an KreditnehmerInnen wie private Haushalte, die vermutlich nicht in der Lage sind, die Risiken entsprechend zu managen. Zweitens sind die Banken bei starker Abwertung der Lokalwährung nach wie vor dem Risiko ausgesetzt, dass ihre KreditnehmerInnen die in Lokalwährung höheren Rückzahlungen nicht mehr bedienen können, was zu erhöhtem Ausfallrisiko für die Banken führt. Die internationale Aufmerksamkeit nach Ausbruch der Krise schulden die österreichischen Banken also ihrer aggressiven Expansionspolitik, ihren absolut und relativ gesehen großen offenen Forderungen in der Region bei gleichzeitig niedriger Kapitalausstattung im Verhältnis zu anderen exponierten Banken. In der Summe wirft dieses riskante Geschäftsgebaren natürlich die Frage nach dem so genannten *Moral Hazard* auf: Haben österreichische Großbanken ein exzessives Risiko in Zentral- und Osteuropa in Kauf genommen, da sie für den Fall, dass dieses schlagend wird, ohnedies mit externer (staatlicher) Unterstützung rechnen konnten?

Auch die Kleinen

Während der Strategiewechsel bei den Großbanken aufgrund des Wettbewerbsdrucks und der Erwartungshaltungen internationaler InvestorInnen noch erklärbar ist, stellt sich die Frage, warum auch viele kleinere und regionale Banken in Österreich ihr Geschäftsmodell zum Teil stark geändert haben. Zwar präsentieren sich kleinere und regionale Banken wie die lokalen Sparkassen und Raikas, zahlreiche Landeshypothekenbanken und Bausparkassen gerade in Zeiten der Kri-

se als Hort der Stabilität und Sicherheit, doch ein genauerer Blick auf diese Institute zeigt, dass der Wandel im Bankgeschäft nicht an ihnen vorbeiging.

Von den zur Erste Bank gehörenden Sparkassen wurde mehrere Male von oberster Stelle eine stärker risiko- und rendite-orientierte Kreditvergabepolitik angemahnt. Im Zuge der Umsetzung des internationalen Regelwerks Basel II führte die Erste Bank im gesamten Sektor interne Risikomessmethoden ein, die auch das Kreditgebaren auf der Primärbankenstufe (Sparkassen) reorganisieren sollten. Im Sektor der Landeshypothekenbanken, denen historisch die Aufgabe zukam, den lokalen Staat, also Länder und Regionen sowie den Wohnungsbau zu finanzieren, hat sich mit der Hypo Group Alpe Adria (HGAA) eine Bank entwickelt, die mit diesem klassischen Geschäft des Sektors nur mehr wenig am Hut hat: Von der aggressiven Expansion in den südosteuropäischen Raum, der riskanten Kreditvergabe für großvolumige Projekte ohne entsprechende Sicherheiten bis hin zu verbockten Swapgeschäften ließ die HGAA nichts aus. Ende 2008 musste sie im Rahmen des österreichischen Bankenrettungspaketes unterstützt werden und erhielt 900 Millionen Euro Partizipationskapital vom Staat. Als Ende 2009 erneut massiver Kapitalbedarf aufgrund weiterer drohender Kreditverluste notwendig wurde, verweigerten die EigentümerInnen – BayernLB, Land Kärnten sowie die Grazer Wechselseitigen Versicherung – zunächst die Unterstützung. Nun musste erst recht wieder der Staat einspringen, indem die HGAA von der Republik Österreich verstaatlicht wurde, während sich die BayernLB verlustreich von der HGAA getrennt hat. Die Geschäftspolitik der HGAA begutachten mittlerweile mehrere Untersuchungsausschüsse in Kärnten, Wien und München.

Ähnliche Folgen zeitigten auch die Aktivitäten der Kommunalkredit Austria AG, die lange Zeit aufgrund ihres Geschäftsschwerpunktes »Gemeindefinanzierung« als völlig risikolos eingestuft wurde. Ihre Abhängigkeit von kurzfristigen Krediten anderer Finanzmarktinstitute am Interbankenmarkt, das heißt die Tatsache, dass sie kaum »normale« Spareinlagen besaß und verhältnismäßig große Engagements in derivative Produkte sowie in südosteuropäische Länder (insbesondere Zypern) aufwies, machten die Kommunalkredit im Zuge der Krise zu einem Sanierungsfall für den Staat. Selbst die traditionellen Bausparkassen, das Herzstück der konservativen und risikoscheuen österreichischen Sparkultur, kamen in letzter Zeit ins Gerede. Einige von ihnen verfolgen ebenfalls eine aggressive Expansion nach Zentral- und Osteuropa mit unterschiedlichen Erfolgen. Medienberichten zufolge

verursachten wiederum Veranlagungen von Bauspareinlagen in exotische und für Bausparkassen unübliche Produkte Millionenverluste bei der Wüstenrot Bausparkasse.

Resümee

Kehren wir zum Abschluss zu Liebschers Argumenten bezüglich der vermeintlich geringen Betroffenheit der österreichischen Banken durch die Finanzkrise zurück. Es zeigt sich, dass ihr Geschäftsmodell zwar dem klassischen Kreditgeschäft nicht völlig abschwört, dass es sich aber bei Großbanken wie auch in zahlreichen Einzelfällen bei kleineren Regionalbanken in Richtung riskantere Geschäftsstrategien entwickelt hat, seien das die angesprochenen medienwirksamen Einzelfälle oder die Refinanzierung des oft kreditgetriebenen Wachstums in Zentral- und Osteuropa, das substanziell zu den lokalen Problemen beigetragen hat. Hinzu kommen vor allem bei den Großbanken die bis ins Jahr 2008 sinkenden Eigenmittelquoten, die zwar die Rendite für eingesetztes Kapital erhöhen halfen, jedoch gleichzeitig die Kapitalpuffer für das übernommene Risiko schwinden ließen, was sich in der Krise bitter auswirkte. Entgegen dem Mythos sind die braven österreichischen Banken also nicht unschuldig in die Krise geschlittert, sondern haben daran beträchtliche Mitschuld.

Literatur

- Jäger, Johannes/Redak, Vanessa (2006): Kreditvergabe- und Bepreisungsstrategien österreichischer Banken vor dem Hintergrund von Basel II, in: Finanzmarktstabilitätsbericht Nr. 12, Oesterreichische Nationalbank, Wien, S. 102-115
- Kader, Maria (2005): Risiko, Rating, Rendite: Zur Reorganisation der Kreditvergabe durch Basel II, in: Kurswechsel 2, S. 57-69
- Liebeg, David/Schwaiger, Markus S. (2006): Determinanten der Zinsspannen österreichischer Banken, in: Finanzmarktstabilitätsbericht Nr. 12, Oesterreichische Nationalbank, Wien, S. 116-130.
- Puhr, Claus/Schwaiger, Markus S./Sigmund, Michael (2009): Direct Cross-Border Lending by Austrian Banks to Eastern Europe, in: Finanzmarktstabilitätsbericht Nr. 17, Oesterreichische Nationalbank, Wien, S. 109-129

»Männer sind die Hauptbetroffenen«



»Wie sich an den Arbeitslosenzahlen zeigt, sind Männer von der Krise deutlich stärker betroffen als Frauen. Die Arbeitslosigkeit steigt insbesondere in der Produktions- und Baubranche stark an, also in Sektoren, in denen vorrangig Männer beschäftigt sind, während Frauen als primär im Dienstleistungsbereich Erwerbstätige weitgehend von ihr verschont bleiben.«

Geschlechter-Krisen-Effekte

Wohl trifft die Rezession zunächst vor allem den Fertigungsbereich und das Bauwesen, aber auch in von Frauen dominierten Branchen wie Handel und Tourismus steigt die Arbeitslosigkeit beträchtlich. Die Arbeitslosenrate von Frauen liegt zwar etwas unter der von Männern, doch wird dieser Befund isoliert zur Kenntnis genommen, führt dies tendenziell zur Unterschätzung weiblicher Erwerbslosigkeit. Denn vorrangig Frauen sind infolge fehlender Anspruchsberechtigung auf Arbeitslosengeld oft gar nicht als arbeitslos registriert. Frauen stellen einen deutlich höheren Anteil an der »Stillen Reserve« des Arbeitsmarktes: Unter den 15- bis 64-Jährigen, die zuletzt zwar nicht (mehr) aktiv Arbeit gesucht haben, aber gerne erwerbstätig und innerhalb von zwei Wochen verfügbar wären, lag der Frauenanteil in jüngster Zeit bei fast 60%. In Österreich befinden sich auch mehr erwerbslose Frauen als Männer in Schulungen und werden dadurch nicht als Arbeitslose gezählt. Faktisch dürfte die Arbeitslosenquote von Frauen damit sogar über der von Männern liegen.

Zudem hat sich das geschlechtsspezifische Verhältnis der Neueinstellungen im Zuge der Krise verschoben. Lagen die Neueinstellungsquoten von Frauen und Männern vor der Krise gleich hoch, so fiel die Neueinstellungsquote von Frauen bereits im zweiten Quartal 2009 hinter diejenige von Männern zurück. In der Krise dürften folglich besonders umkämpfte Arbeitsplätze im Einklang mit dem traditionellen Modell des männlichen Ernährers tendenziell eher an Männer vergeben werden, was nicht zuletzt auf gleichermaßen stabile wie tragfähige männerbündische Strukturen auch im ökonomischen Bereich verweist.

Neben steigender Arbeitslosigkeit charakterisiert zudem der seit den 1990er Jahren anhaltende Trend zu Atypisierung und Prekarisierung vorrangig weiblicher Beschäftigung mit der Umwandlung von Vollzeit- in Teilzeitarbeit die Krise. Dass diese Entwicklung keineswegs Präferenzen der Beschäftigten entspricht, zeigt sich etwa an der arbeitszeitbezogenen Unterbeschäftigungsquote. Diese misst den An-

teil der Beschäftigten mit einer wöchentlichen Arbeitszeit von weniger als 40 Stunden, die den Wunsch nach längerer Wochenarbeitszeit artikulieren und dafür auch kurzfristig verfügbar wären. Sie liegt für Frauen trotz verbreiteter Kurzarbeit im Fertigungsbereich mehr als doppelt so hoch wie für Männer. Nicht erfasst wird hier der Wunsch nach längerer Wochenarbeitszeit bei mangelnder Verfügbarkeit etwa infolge privater Versorgungsarbeit. Gerade in Krisenzeiten aber steigt der Druck auf die private Versorgungsökonomie, Einkommensrückgänge durch vermehrte Eigenleistungen auszugleichen, und resultiert in zunehmender, vorrangig Frauen zugewiesener unbezahlter reproduktiver Arbeit. Das Ausmaß weiblicher Arbeitsmarktteilnahme wird damit eingeschränkt, die bestehende geschlechtliche Arbeitsteilung mit allen sie begleitenden sozioökonomischen Geschlechterungleichheiten bestärkt.

Aber auch der Druck auf die Beschäftigten durch Reorganisation von Erwerbsarbeit, erhöhte Leistungsanforderungen und neue Entgeltsysteme nimmt gerade in von Frauen dominierten Dienstleistungsbereichen zu. So legen im Pflege- oder Gesundheitssektor vermehrt Zeitvorgaben fest, wie lange etwa Umbetten, Wickeln oder Füttern einer Person dauern dürfen. Darüber hinaus wird unternehmerisches Risiko verstärkt über Entgeltsysteme auf die Beschäftigten abgewälzt. So bezahlen etwa Hotelbetriebe ihr fast ausschließlich weibliches Reinigungspersonal immer öfter nach der Anzahl aufgeräumter Gästezimmer.

Statistisch gänzlich unsichtbar bleiben Kriseneffekte im weiten Beschäftigungsfeld informeller Hausarbeit, Betreuung und Pflege. Knapp über 10.000 Personen – 93% davon Frauen – werden in Österreich derzeit offiziell als in Privathaushalten unselbständig Beschäftigte aufgeführt, geschätzt wird die tatsächliche Zahl an Haushaltshilfen jedoch auf rund 200.000, in der Mehrzahl Migrantinnen mit überwiegend fünf bis zehn Stunden wöchentlicher Arbeitszeit. Gerade dieser informelle Sektor erweist sich infolge fehlender Arbeits- und Sozialrechte als völlig ungeschützt und folglich besonders flexibel. Krisenbedingt sinkende Haushaltseinkommen führen zur Reduktion solch informeller Beschäftigung zugunsten unbezahlter Reproduktionsarbeit von Frauen mit entsprechenden Rückwirkungen auf das Ausmaß weiblicher Arbeitsmarktteilnahme, während die gesellschaftlich besonders benachteiligte Gruppe der Migrantinnen weiter marginalisiert wird.

Erwerbslosigkeit von Frauen, der zunehmend ungesicherte und Teilzeit-Charakter weiblicher Beschäftigung sowie steigender Druck auf die private Versorgungsökonomie verstärken sozioökonomische Ge-

schlechterhierarchien vor allem im Hinblick auf Arbeitsmarktstatus, Einkommen und Zugang zu sozialer Sicherheit. Kaum Existenz sichernde Einkommen, mangelnde soziale Absicherung, erhöhte Armutsgefährdung und damit verbundener gesellschaftlicher Ausschluss bestimmen in der Krise verstärkt Lebensverhältnisse vor allem von Frauen, zumal diese auch infolge höchst ungleicher geschlechtsspezifischer Vermögensverteilung weit weniger auf Rücklagen zurückgreifen können, um Krisenzeiten zu überbrücken. Im Zuge der Krise werden sozioökonomische Geschlechterdisparitäten folglich weiter zunehmen und das Machtgefälle zwischen den Geschlechtern verstärken.

Stabilisierung von Geschlechterhierarchien

Die Stabilisierungsprogramme fördern diese Entwicklungen, indem sie nicht nur frauenspezifische Effekte der Krise außer Acht lassen, sondern Verteilungsungleichheiten, immer mit Geschlecht korreliert, stärken. So enthält die dem österreichischen Stabilisierungspaket zugerechnete Steuerreform vor allem Maßnahmen zur Entlastung der höheren und mittleren Einkommen, aber keine Umverteilungsansätze zugunsten des unteren Einkommensdrittels, in dem Frauen überproportional repräsentiert sind. Umverteilung zugunsten des unteren Einkommensdrittels würde jedoch nicht nur Verteilungsungleichheiten entgegenwirken, sondern auch den in den letzten beiden Jahren überaus moderat gewachsenen privaten Konsum – den Ansatzpunkt keynesianischer Politik – stützen. Eine Senkung der Sozialversicherungsbeiträge, die Ausweitung von Negativsteuer-Ansätzen oder die Erhöhung spezifischer Transferleistungen wie etwa des im internationalen Vergleich niedrigen Arbeitslosengeldes könnten das von Frauen dominierte untere Einkommensdrittel entlasten und damit über die private Konsumnachfrage die Gesamtwirtschaft stabilisieren. Dabei käme einer Reform des Steuer- und Abgabensystems Priorität zu, mit der die hohen Anteile öffentlicher Einnahmen aus regressiv wirkenden Steuern wie der Umsatzsteuer und Sozialversicherungsbeiträgen zugunsten progressiver Komponenten verringert und vermögensbezogene Steuern erhöht werden (vgl. Mythos »Vermögenssteuern wären jetzt kontraproduktiv«, S. 113ff.).

Die Stabilisierungsprogramme aber konzentrieren sich auf die Stützung von Banken und Unternehmenssektor, auf dessen Sicherung letztlich auch die Infrastrukturinvestitionen der öffentlichen Hand zielen. Diese stabilisieren vorrangig Männerarbeitsplätze im Bauwesen. Sie sind auf die (thermische) Sanierung von Schulgebäuden und das Vorziehen von geplanten Neubauten fokussiert, und selbst längerfris-

tig lassen sich kaum ausgleichende, Frauen spezifisch begünstigende Investitionseffekte konstatieren – auch wenn Frauen öffentliche Infrastruktur tendenziell stärker nutzen als Männer. Geschlechterverhältnisse ausblendend, (re-)produzieren die Konjunkturprogramme Geschlechterhierarchien, indem sie bestehende Ungleichheiten bestärken. Ganz im Einklang mit traditioneller Wirtschaftspolitik gestalten sie Ökonomie als Form von Geschlechter-Regierung, die vor allem über die Zuweisung von Arbeit, Einkommen (und Vermögen), Zeit und Entscheidungsbefugnissen die moderne zweigeteilte hierarchische Geschlechterordnung reproduziert. Der Ausschluss der Reproduktionssphäre aus dem Bereich des Ökonomischen und deren Zuweisung an Frauen erweist sich hierbei als ebenso grundlegend wie die geschlechtsspezifische Spaltung des Arbeitsmarktes, Einkommensungleichheiten und die systematische Hierarchisierung der Geschlechter über deren berufliche Positionierung, die gleichermaßen Lebens- und Machtverhältnisse zwischen den Geschlechtern prägen.

Feministische Konjunkturpolitik

Ein auch nur geringer Teil der insgesamt zur Konjunkturstabilisierung eingesetzten Mittel (vgl. Mythos »Die Konjunkturpakete waren riesig...«, S. 101) hätte eine Reihe von gleichfalls Beschäftigung schaffenden, aber auch Gleichstellung und darüber hinaus das langfristige, in der Bevölkerung zu verortende ökonomische Potenzial fördernde, Maßnahmen ermöglicht.

Dem beträchtlichen Bedarf an Pflege- und Betreuungsleistungen etwa durch entsprechende Ausweitung öffentlicher Angebote zu begegnen, schafft nicht nur Konjunktur stützend Arbeitsplätze, sondern eröffnet auch die Möglichkeit, der geschlechtsspezifischen Zuweisung dieser Berufsfelder gezielt entgegenzuwirken und nicht zuletzt den steigenden Druck auf die Versorgungsökonomie zu reduzieren. Dabei sind insbesondere öffentliche Betreuungsleistungen für Kleinkinder auch als Investition zu verstehen, da sie positive Wirkungen auf das ökonomische Potenzial einer Volkswirtschaft haben. Lediglich das im österreichischen Konjunkturpaket II enthaltene verpflichtende Kindergartenjahr, dessen Implementierung jedoch bereits vertagt wurde, deutet vage in Richtung eines solch erweiterten Investitionsbegriffs.

Mit der steigenden Bedeutung von Bildung und Qualifikation als Wirtschaftsfaktoren wären Bildungsinvestitionen aber auch nicht auf die Sanierung von Schulgebäuden zu beschränken, sondern auf die Qualität von Bildung zu beziehen. Dabei ließe sich auch der gesellschaftlichen Herstellung und Verankerung von Stereotypen und in

weiterer Folge geschlechtsspezifischen Mustern im Bildungsverhalten gezielt entgegenwirken, die das ökonomische Potenzial der Bevölkerung letztlich verringern.

Darüber hinaus wären Zugangschancen zu Bildung für benachteiligte Gruppen zu fördern, indem adäquate soziale Voraussetzungen wie ein entsprechendes »bildungsfreundliches« Umfeld, ein solidarisches gesellschaftliches Klima und soziale Durchlässigkeit – also Lebensbedingungen, die Lernen ermöglichen und dazu motivieren – geschaffen werden. Um gesellschaftliche Teilhabechancen zu erhöhen, braucht es Politikmaßnahmen, die auf Integration abzielen und damit der Vertiefung sozialer, sich im Zuge der Krise verschärfender Konflikte entgegenwirken. Auf Überwindung gesellschaftlicher Ausgrenzung zielende Sozialinvestitionen etwa in Anti-Sexismus- und Anti-Rassismus-Projekte könnten hierfür wesentliche Beiträge leisten. Oftmals übernehmen zivilgesellschaftliche Initiativen solche Aufgaben, sind dabei jedoch immer wieder mit mangelnder, in den letzten Jahren oft gekürzter Finanzierung konfrontiert. Mit einer – selbst vorübergehenden – Aufstockung von Fördermitteln könnten nicht nur sehr rasch Arbeitsplätze im zivilgesellschaftlichen Bereich geschaffen, sondern auch gesellschaftliche Partizipationschancen und so mittelfristig das ökonomische Potenzial erhöht werden.

Darüber hinaus stellt generelle Arbeitszeitverkürzung nach wie vor eine wesentliche Strategie dar, um Erwerbsarbeit *und* unbezahlte Versorgungsarbeit zwischen den Geschlechtern neu zu verteilen. Volle Integration atypisch Beschäftigter in das Sozialsystem und nachhaltige Anti-Diskriminierungspolitik müssten diese begleiten.

Geschlechter-Krisen-Diskurs

Stabilisierungsprogramme und sie begleitende öffentliche Diskurse blenden solch mögliche Ansatzpunkte von Konjunkturpolitik ebenso aus wie die Tatsache, dass durch die Krise die bestehende Geschlechterungleichheit bestärkt wird.

»Gender Mainstreaming« (das Konzept, die Gleichstellung der Geschlechter als Perspektive auf alle Politikbereiche anzuwenden, statt sie auf einen abgetrennten Politikbereich »Frauenpolitik« zu beschränken) erweist sich dabei einmal mehr als wenig schlagkräftige Strategie. Ausdrücklich auf alle Politikbereiche hin konzipiert, kommt es doch – völlig sanktionslos – in wirtschaftspolitischen Kontexten nicht zur Anwendung. Auch »Gender Budgeting«, das Konzept der geschlechtergerechten Budgetgestaltung, seit Anfang 2009 in der österreichischen Verfassung verankert und in den letzten Jahren von EU-Institutionen

zunehmend propagiert, spielt im Kontext der Konjunkturprogramme keine Rolle. Retraditionalisierende Geschlechtereffekte von Krise und Konjunkturpolitik werden öffentlich demnach nicht wahrgenommen, als »ökonomisch irrelevant« nicht problematisiert oder schlicht verschwiegen, Gleichstellungsforderungen werden gleichzeitig mit Verweis auf die Krise und ihre Kosten abgewehrt.

Aber auch Geschlechterstereotype werden von medialen Krisendiskursen (re-)produziert. Die Funktionsweise des Kapitalismus und seine inhärente Krisendynamik verschleiern, fokussiert die Medieneinstellung von Krisenursachen auf der Suche nach einfachen Antworten nicht auf Hinterfragung ökonomischer Systemrationalität und ihr eingeschriebene Männlichkeitsentwürfe, sondern auf individuelles Verhalten männlicher Entscheidungsträger, die im Rückgriff auf ihre »Natur« zugleich entschuldigt werden: Zwar hätten männliche Risikobereitschaft und Profitgier die Krise hervorgerufen – Frauen seien eben mehr auf Sicherheit und soziale Zusammenhänge bedacht, folglich risikoaverser und weniger auf skrupellose Profitmaximierung fixiert –, verantwortlich dafür seien jedoch die Hormone: Testosteron avanciert so zur tiefer liegenden Krisenursache.

Geschlechterstereotypen werden damit neu belebt und einmal mehr biologistisch in »Natur« verankert, während die diskursive Hervorhebung von Männern als primäre Krisenopfer und die gleichzeitige De-Thematisierung frauenspezifischer Kriseneffekte ein einheitliches Männerinteresse vorgaukelt und nicht nur die – an der Zuweisung von Arbeitsplätzen sichtbare – Solidarisierung zwischen Männern, sondern auch deren politische Integration über Männlichkeit fördert, wie sie rechtsextreme Parteien vorexerzieren.

Krisendiskurs und Geschlechterdiskurs sind ineinander verwoben, stets ist Geschlecht in Erzählweisen der Krise eingelassen. In welcher Weise Geschlechterverhältnisse thematisiert und ausgeblendet werden, wird von diskursiven Strategien des Benennens und Verschweigens bestimmt, die Maßstäbe setzen, anhand derer die Krise definiert und vermessen wird, wen sie trifft und wie ihr zu begegnen ist. Aber auch die Ausrichtung bevorstehender Sparprogramme angesichts steigender öffentlicher Defizite infolge der Stabilisierungskosten wird solch einer Vorbereitung.

Männer generell zu Hauptopfern der Krise zu stilisieren und damit einen neuen Krisenmythos zu generieren, dient hierbei als Instrument der Absicherung des Status quo, der Akzeptabilität der bestehenden hierarchischen Geschlechterordnung und der mit ihr einhergehenden Machtverhältnisse.

Literatur

- Biesecker, Adelheid (2009): Feministische Anmerkungen zur Finanzkrise. Geld zum Spekulieren? Nein – Geld zum Leben!, Berlin/Bremen (http://www.genanet.de/fileadmin/downloads/Stellungnahmen_verschiedene_de/Feministische_Anmerkungen_Finanzkrise_II.pdf)
- Biesecker, Adelheid/Michalitsch, Gabriele/Reiner, Sabine/Stiegler, Barbara/Young, Brigitte (2009): Antworten aus der feministischen Ökonomie auf die globale Wirtschafts- und Finanzkrise. Tagungsdokumentation der Friedrich-Ebert-Stiftung, Bonn
- Michalitsch, Gabriele (2009): Konjunkturpolitik: Geschlechter-Macht und Geschlechter-Wahrheit, in: Kurswechsel 2, S. 91-96
- von Winterfeld, Uta (2009): Feministische Anmerkungen zur Finanzkrise: Sorglos, Berlin/Wuppertal (http://www.genanet.de/fileadmin/downloads/Stellungnahmen_verschiedene_de/Feministische_Anmerkungen_Finanzkrise_I.pdf)

»Protektionismus ist die große Gefahr«



»In den 1930er Jahren versuchten sich die Staaten mit protektionistischen Maßnahmen wie Schutzzöllen vor der Weltwirtschaftskrise zu retten, womit sie aber die Krise nur weiter verschärften.

Um aus der jetzigen Krise herauszukommen, muss ein Rückfall in den Protektionismus unbedingt vermieden und stattdessen der Welthandel weiter liberalisiert werden.«

Angeichts der globalen Wirtschaftskrise mehren sich die feierlichen Bekenntnisse von PolitikerInnen aus aller Welt, nicht der Versuchung des Protektionismus anheimzufallen. Unter Protektionismus werden gemeinhin tarifäre (z.B. Zölle) und nicht-tarifäre Maßnahmen (z.B. mengenmäßige Beschränkungen, regulatorische Auflagen) verstanden, die den Import von Gütern beschränken oder gegenüber lokal produzierten Gütern benachteiligen. So haben die TeilnehmerInnen der G-20 Gipfel im Jahr 2009 wiederholt ihre Absicht bekundet, die stagnierende Doha-Runde der Welthandelsorganisation WTO im Jahr 2010 abzuschließen. Ein Aufrechterhalten des liberalen globalen Handels- und Wirtschaftsregimes und eine Fortsetzung der Liberalisierung des Welthandels werden als notwendige Voraussetzung gesehen, um die Weltwirtschaft aus der größten Finanz- und Wirtschaftskrise seit den 1930er Jahren zu führen.

Die Liberalisierung des Welthandels während der letzten 20 Jahre gilt dem ökonomischen Mainstream als Erfolgsgeschichte. Dabei wird übersehen, dass deregulierte Waren- und Finanzmärkte zum Aufbau von großen Ungleichgewichten zwischen Ländern beitragen können. Die Anwendung protektionistischer Maßnahmen kann in einer solchen Situation notwendig sein, um eine Volkswirtschaft zu stabilisieren und ein alternatives, stärker binnenorientiertes Wirtschaftsmodell zu implementieren.

Protektionismus in der Weltwirtschaftskrise der 1930er Jahre und heute

Die historische Referenzfolie für die negativen Folgen einer Abkehr vom freien Welthandel bildet die Weltwirtschaftskrise der 1930er Jahre. Sie begründet die weitverbreitete Ansicht, dass der damals vorhandene Protektionismus die große Depression, wenn nicht mit ausgelöst, so jedenfalls entscheidend vertieft habe. In der Tat gibt es Parallelen zur heutigen Finanzkrise. Auch in den 1920er Jahren gab es eine im historischen Vergleich relativ liberale Handelspolitik, das Handelsvolu-

men expandierte speziell in den Jahren unmittelbar vor der Krise stark. Der Börsenkrach von 1929 führte zu einem Absturz der Konjunktur und bereitete den von der US-Regierung im Juni 1930 beschlossenen Zollerhöhungen (*Smoot-Hawley-Act*) den politischen Boden (vgl. Bai-roch 1995). Allerdings ist der quantitative Effekt der Zollerhöhung umstritten. So kommt Irvin (1998) zu dem Schluss, dass nur 4-8% des Rückgangs der US-Importe um 40% von 1930-32 auf den Smoot-Hawley Act zurückzuführen seien. Selbst die pessimistischsten Schätzungen über die Effekte des US-Protektionismus (vgl. Crucini/Kahn 1996, zit. n. Irvin 1998) kommen zu dem vergleichsweise bescheidenen Resultat, dass der Effekt der Zollerhöhung und der Vergeltungsmaßnahmen anderer Staaten zu einem Rückgang des US-Bruttonationalprodukts um 2% führten. Andere prominente Wirtschaftsfachleute wie Barry Eichengreen gehen sogar davon aus, dass Smoot-Hawley stimulierend für die Binnenproduktion und daher positiv für das US-Bruttonationalprodukt war (vgl. Eichengreen 1989). Die negativen Effekte des Protektionismus der 1930er Jahre werden also in der aktuellen Diskussion klar übertrieben.

Ähnliches gilt für die aktuelle Wirtschaftskrise: Die letzten drei Jahrzehnte waren eine Periode liberaler Handelspolitik mit hohem Wachstum des Welthandels. Auch die gegenwärtige Krise wurde durch den Finanzsektor ausgelöst. Damals wie heute gilt: Verantwortlich für das Schrumpfen des Welthandels ist der drastische Einbruch der globalen Nachfrage nach Waren und Dienstleistungen und der Rückzug der Banken aus der Unternehmens- und Außenhandelsfinanzierung. Die bislang festgestellten zusätzlichen protektionistischen Maßnahmen im Welthandel fallen dagegen nicht wirklich ins Gewicht. Auch wenn die Welthandelsorganisation WTO in einer Reihe von Berichten die Zunahme von protektionistischen Maßnahmen konstatiert, herrscht eine weitgehende Einigkeit unter Fachleuten, dass die bislang ergriffenen protektionistischen Maßnahmen nicht für den Einbruch des Welthandels seit Herbst 2008 verantwortlich gemacht werden können (vgl. Francois/Wörz 2009). So schätzt die Weltbank, dass nur 0,4% des Einbruchs der Importe in den USA und der EU im Zeitraum 4. Quartal 2008 bis 1. Quartal 2009 durch neue Handelshemmnisse erklärt werden können (Financial Times 21.10.2009, S. 6).

Unabhängig von der Frage, welche Rolle der Protektionismus in der aktuellen Krise spielt, gilt es festzuhalten, dass protektionistische Maßnahmen in der Geschichte nachholender Entwicklung eine wichtige Rolle gespielt haben. Entwicklungsökonomische Studien wie jene von Ha-Yoon Chang (2005) haben klar gezeigt, dass alle heute hoch-

entwickelten Industrieländer durch Phasen hohen und bewusst eingesetzten Zollschatzes gegangen sind, um ihre industrielle Entwicklung zu fördern.

Wettbewerbsverzerrung und Protektionismus

In der politischen Diskussion um den angeblich wiederauferstehenden Protektionismus findet in der Regel eine problematische terminologische Gleichsetzung der Begriffe Protektionismus und Wettbewerbsverzerrung statt. So können die von den reichen Industrieländern bereitgestellten Bankenrettungsprogramme zu einer Verzerrung des internationalen Wettbewerbs führen, wenn aufgrund mangelnder finanzieller Möglichkeiten in anderen Ländern – vor allem Entwicklungs- und Schwellenländern – keine gleichwertigen Maßnahmen zugunsten des von der globalen Finanzkrise gleichermaßen betroffenen lokalen Bankensektors getroffen werden. Nach gängiger Meinung handelt es sich bei den Bankenrettungspaketen aber nicht um protektionistische Maßnahmen, da jede in einem Land niedergelassene Bank sie in Anspruch nehmen kann, unter Bedingungen, die grundsätzlich für alle gleich sind.

Ähnlich verhält es sich mit anderen branchenbezogenen Stützungsmaßnahmen: Sollte bei Fortdauer der Krise die Arbeitslosigkeit in bestimmten Wirtschaftsbranchen stark steigen oder sollten große, strategisch relevante Industrieunternehmen vor der Pleite stehen, ist damit zu rechnen, dass der politische Druck auf Regierungen zunehmen wird, diese Branchen bzw. Unternehmen finanziell zu unterstützen. In diesem Fall kann es zu einer Wettbewerbsverzerrung kommen. Nachdem die Fähigkeit zur öffentlichen Hilfe an notleidende Branchen von der Wirtschaftskraft eines Landes und seiner Verschuldungssituation abhängt, bedeutet dies, dass wirtschaftlich schwächere Länder sich einen Subventionswettbewerb nicht in gleicher Weise leisten können wie reiche Länder. Dadurch könnte es zu Konzentrationsprozessen zugunsten der Unternehmen in reichen Ländern kommen. Dies wäre in der Tat ein schädliches Resultat der globalen Krise. Es zu verhindern, ist im Rahmen der bestehenden internationalen Wirtschaftsregulierung nicht möglich. Die Welthandelsorganisation WTO hat zu Fragen der internationalen Wettbewerbspolitik keine rechtliche Kompetenz, nationale Subventionspolitiken unterliegen zwar teilweise dem WTO-Recht, die Sanktionierung von Verstößen ist allerdings langwierig und keine Abschreckung für politisch unter Druck stehende Regierungen. Zwischenstaatliche Wettbewerbsverzerrungen und unerwünschte Konzentrationsprozesse sind daher eine durchaus mögliche Folgeerscheinung.

nung der Krise. Die einzige Möglichkeit, die speziell Entwicklungs- und Schwellenländern offen steht, um ihre notleidenden Industrien gegen die geschilderte Form von Wettbewerbsverzerrung zu schützen, besteht daher in der Anwendung von Zollschutz und anderen konventionellen protektionistischen Maßnahmen. Protektionismus kann in der Krise zur wirtschaftlichen und politischen Notwendigkeit werden. Dies wurde auch von John Maynard Keynes im Zusammenhang mit den Auswirkungen der Weltwirtschaftskrise auf Großbritannien erkannt (vgl. Keynes 1933).

Eine weitere Liberalisierung des Welthandels wirkt krisenhemmend?

Führende HandelspolitikerInnen, zuletzt immer wieder WTO-Generaldirektor Pascal Lamy, werden nicht müde, den Abschluss der darniederliegenden Doha-Verhandlungen nicht nur als politisches Zeichen der Staatengemeinschaft, angesichts der Krise kooperativ zu agieren, zu preisen. Vielmehr sehen sie in weiterer Handelsliberalisierung einen essenziellen Beitrag für einen globalen Wirtschaftsaufschwung. Ökonomisch ist eine solche These allerdings fragwürdig, zumal in der gegenwärtigen Situation. In Zeiten eines drastisch fallenden Welthandelsvolumens – laut WTO-Prognose allein 10% im Jahr 2009 – ist nicht mangelnder Marktzugang für Exportunternehmen das Problem, sondern die sinkende Nachfrage nach Gütern und Dienstleistungen. Weitere Liberalisierungen wären daher eine Einladung an wettbewerbsfähige Länder, sich ein größeres Stück vom kleiner werdenden Kuchen zu holen. Zwar hoffen PolitikerInnen in exportorientierten Ländern wie Deutschland, Japan oder Österreich inständig, über den Export der Krise zu entwachsen – und sich damit ein grundsätzliches Überdenken exportorientierter Wirtschaftsmodelle ersparen zu können. Weil der Kuchen – sprich das globale Handelsvolumen – aber kleiner werden bzw. in den nächsten Jahren allenfalls gleich groß bleiben wird, ist es für die unter Importkonkurrenz leidenden Länder mit einem Leistungsbilanzdefizit derzeit umso schwieriger, in andere Produktionen und Märkte zu expandieren. Resultat in diesen Ländern wäre ein zusätzlicher und angesichts allgemein steigender Arbeitslosigkeit besonders schmerzlicher Verlust an relativ gut bezahlten Jobs, vor allem in der Industrie.

Fazit: Vor allem wettbewerbsschwache Entwicklungs- und Schwellenländer haben derzeit ein vitales Interesse daran, ihre industriellen Strukturen zu erhalten. Besonders in der Krise gilt: besser eine möglicherweise schlechte Industrie als gar keine. Den Wettbewerbsdruck

durch weitere Handelsliberalisierungen da noch zu erhöhen, könnte geradewegs dazu führen, dass Länder sich zu harten protektionistischen Maßnahmen gezwungen sehen. Mit der absehbaren Konsequenz, dass dann erst recht eine Spirale von protektionistischen Vergeltungsmaßnahmen und/oder Währungsabwertungen in Gang gesetzt werden würde. Das heißt, Handelsliberalisierung zum falschen Zeitpunkt kann völlig in die falsche Richtung gehen.

Freihandel: immer und überall die beste Lösung?

Auch wenn der Mythos, dass freier Kapitalverkehr immer wünschenswert ist, gerade eindrucksvoll widerlegt wurde, hält sich das Dogma des Freihandels hartnäckig in den Köpfen vieler Ökonominnen und PolitikerInnen. Es gründet sich auf eine im Wesentlichen mikroökonomisch fundierte Theorie von Arbeitsteilung und Tausch. Makroökonomische Zusammenhänge bleiben dabei weitgehend außen vor. Sie sind aber entscheidend für die Stabilität der Weltwirtschaft und die Legitimität eines liberalen Handelsregimes. Gerade ein genauerer Blick auf die derzeitige Krise zeigt, dass es in einer offenen Weltwirtschaft zu schwerwiegenden außenwirtschaftlichen Ungleichgewichten kommen kann. Die Liberalisierung des Kapitalverkehrs und des Welthandels in den letzten drei Jahrzehnten hat in vielen Ländern Wirtschaftsstrategien befördert, die Wachstum durch die Forcierung des Exports von Waren und Dienstleistungen erzielen wollten. Die großen Außenhandelsüberschüsse Deutschlands, Japans oder Chinas sind beredtes Zeugnis dafür. Auf der anderen Seite braucht es dann natürlich Länder, die bereit sind, die Waren und Dienstleistungen auch abzunehmen, und zwar in einem Ausmaß, das nicht mehr durch die Erlöse aus der eigenen Exporttätigkeit finanziert werden kann. Das heißt, diese Länder müssen sich gegenüber ihren Handelspartnerländern verschulden. Das prominenteste Beispiel eines solchen Landes sind die USA. Die USA haben seit 1991 ein stetig steigendes Leistungsbilanzdefizit aufgebaut, das im Jahr 2007 den Spitzenwert von rund 7% des US-amerikanischen Bruttoinlandsprodukts erreichte. Das war nur möglich, weil der Rest der Welt – insbesondere die Länder mit Leistungsbilanzüberschüssen – bereit war, amerikanische Schuldtitel zu kaufen und so das US-Leistungsbilanzdefizit zu finanzieren. Die internen Ursachen des einzigartigen Konsumbooms in den USA hingen maßgeblich mit der Entwicklung des Immobilienmarktes zusammen. Steigende Immobilienpreise erhöhten das Vermögen der US-Haushalte und damit deren Verschuldungsfähigkeit. Der kreditfinanzierte Konsum kann allerdings nur solange aufrecht erhalten werden, solange die Immobilienpreise

steigen. Im Augenblick, wo diese fallen, muss auch der Konsumboom enden. Die darauffolgende Finanz- und Wirtschaftskrise führt zu steigender Arbeitslosigkeit, Verarmungsprozessen und sozialer Polarisierung und stellt das wirtschaftliche und politische System der USA vor schwierige Krisenbewältigungsprobleme. Klar ist, dass der Importüberschuss massiv zurückgeführt werden muss.

Dies kann im Wesentlichen über zwei Mechanismen bewerkstelligt werden: Zurückfahren der Binnennachfrage oder Anpassung des Wechselkurses. In dem Ausmaß, wie der US-Dollar abwertet, wird die US-Exportwirtschaft zwar wettbewerbsfähiger. Gleichzeitig verlieren die US-Schuldtitel für die ausländischen GläubigerInnen jedoch an Wert. Das heißt, dem realwirtschaftlichen Interesse der USA an einem schwachen Dollar steht das finanzwirtschaftliche Interesse entgegen, dass die ausländischen GläubigerInnen die USA weiterhin für eine vertrauenswürdige Schuldnerin halten. Dies ist nicht zuletzt für die Finanzierung der staatlichen Konjunktur- und Bankenprogramme essenziell. Auch wenn der US-Dollar einen flexiblen Wechselkurs zu anderen wichtigen internationalen Währungen aufweist, bedeutet dies daher nicht, dass die bestehenden Ungleichgewichte im internationalen Handel durch eine Abwertung des Dollars automatisch wieder ausgeglichen werden könnten. Der letztlich notwendige Anpassungsprozess hin zu einem neuen außenwirtschaftlichen Gleichgewicht impliziert einen Verteilungskonflikt zwischen den USA und ihren internationalen GläubigerInnen, die gleichzeitig die Länder mit großen Exportüberschüssen gegenüber den USA sind. Die Entwicklung des US-Dollar-Wechselkurses ist dabei für die Aufteilung der Anpassungskosten maßgeblich, seine Bestimmung unterliegt daher einem konfliktiven politischen Aushandlungsprozess.

Fazit: Ein System freien Handels oder allgemein ein offenes globales Wirtschaftssystem funktioniert auf Dauer nur, wenn die daraus erwachsenden Vorteile allen TeilnehmerInnen halbwegs ausgeglichen zugute kommen. Das heißt auch, dass Länder langfristig eine ausgeglichene Leistungsbilanz anstreben sollten. Und dies gilt nicht nur für Defizitländer wie die USA, sondern in gleicher Weise auch für einseitig auf Exportwachstum setzende Industrieländer wie Deutschland, Japan oder Österreich. Wer einseitig auf Wachstum durch Außenhandel setzt und dann den Ländern mit Handelsdefiziten einen Mangel an Wettbewerbsfähigkeit vorwirft, verkennet, dass gerade die rücksichtslose Anhäufung von Exportüberschüssen den Konsens für ein offenes Handelssystem nachhaltig unterminieren kann.

Resümee

Den Protektionismus für Weltwirtschaftskrisen verantwortlich zu machen, war und ist Unfug. Und jetzt zu weiteren Handelsliberalisierungen aufzurufen, heißt, den Teufel mit dem Beelzebub austreiben zu wollen. Der Ausweg aus der globalen Krise kann nur über den kooperativen, wenngleich schwierigen Abbau der großen weltwirtschaftlichen Ungleichgewichte gelingen. Das bedeutet für die Länder mit Außenhandelsüberschüssen, und dazu ist auch der Euroraum zu zählen, die Abkehr vom exportorientierten Wachstumsmodell und die Erschließung neuer binnenorientierter Wachstumsquellen. Ein Green New Deal, das heißt eine ökologische Wende des Kapitalismus, und der Ausbau des öffentlichen Sektors wären geeignete Ansatzpunkte hierfür.

Literatur

- Bairoch, Paul (1995): *Economics and World History: Myths and Paradoxes*, University of Chicago Press, Chicago
- Chang, Ha-Yoon (2005): *Why Developing Countries Need Tariffs? How WTO NAMA Negotiations Could Deny Developing Countries' Right to a Future*, South Perspectives – December; http://www.southcentre.org/index.php?option=com_content&task=view&id=254&Itemid=67
- Eichengreen, Barry (1986): *The Political Economy of the Smoot-Hawley Tariff*, NBER Working Papers 2001, National Bureau of Economic Research
- Financial Times vom 21.10.2009, S. 6
- Francois, Joseph/Wörz, Julia: *The big drop: Trade and the Great Recession*, www.voxeu.org, 2.5.2009
- Irvin, Douglas (1998): *The Smoot-Hawley Act: a quantitative assessment*, in: *Review of Economics and Statistics* 80/2 (May), S. 326-334
- Keynes, John Maynard (1933): *National Self-Sufficiency*, in: *The Yale Review* 22/4 (June), S. 755-769 (deutsch: *Nationale Selbstgenügsamkeit*, in: Mattfeldt, Harald [Hrsg.] [1985]: *KEYNES, Kommentierte Werkauswahl*, Hamburg, S. 152-161)

»Jetzt droht die Hyperinflation«



»Die geld- und budgetpolitischen Interventionen der Behörden haben massenweise Geld in die Wirtschaft gepumpt. Da dieser Geldschwemme keine realen Werte gegenüberstehen, wird dies, sobald die Nachfrage wieder an Fahrt gewinnt, unweigerlich in Inflation und möglicherweise sogar in einer Hyperinflation münden. Darüber hinaus ist es durch die politischen Interventionen zu einem deutlichen Anstieg der Staatsverschuldung gekommen. Da nun die Anleihenmärkte mit Staatsanleihen überschwemmt worden sind, werden über kurz oder lang höhere Zinsaufschläge auf Staatsanleihen gezahlt werden müssen, um diese überhaupt noch verkaufen zu können. Nachdem der Zinssatz auf Staatsanleihen das langfristige Zinsniveau bestimmt, wird dadurch unweigerlich der langfristige Zinssatz für die Gesamtwirtschaft ansteigen.«

Für Inflation kann es unterschiedliche Gründe geben. Erstens kann Inflation entstehen, weil mehr Güter nachgefragt als produziert werden, wodurch es zu Knappheit und daraus resultierenden Preissteigerungen kommt. Ein Spezialfall hiervon wäre, dass aufgrund geldpolitischer Interventionen »zu viele« Kredite vergeben werden, was die Nachfrage übermäßig erhöht. Zweitens kann Inflation entstehen, weil Unternehmen versuchen, Preise zu erhöhen, oder weil sie gestiegene Rohstoff- oder Lohnkosten über höhere Preise an VerbraucherInnen weitergeben. Motiviert dies Lohnsteigerungen, die abermals Preissteigerungen auslösen, wird von der Preis-Lohn-Spirale gesprochen. Kommt es dabei zu immer weiter steigenden Inflationserwartungen, kann im Extremfall eine Hyperinflation eintreten. Von Hyperinflation wird gemeinhin ab Inflationsraten von 50% gesprochen, und für derartige Situationen sind negative volkswirtschaftliche Wirkungen nachweisbar. Für Inflationsraten im einstelligen Bereich konnten allerdings keine eindeutig negativen Auswirkungen auf die wirtschaftliche Entwicklung nachgewiesen werden. Empirisch lässt sich im niedrigen einstelligen Bereich tendenziell sogar eine leicht positive Wirkung auf Beschäftigung und Wirtschaftswachstum feststellen (vgl. z.B. Kirshner 2001). Nicht ohne Grund liegt etwa das Inflationsziel der EZB nicht bei 0%, sondern im positiven Bereich, nahe 2%. Zu bedenken ist allerdings, dass Inflation (ob niedrig oder hoch) immer auch potenziell zu Verteilungswirkungen führt. Als Faustregel kann angenommen werden, dass etwas höhere Inflationsraten dazu führen, dass tendenziell Vermögen von den BesitzerInnen von Finanzkapital zu SchuldnerInnen

umverteilt wird, da der Wert von Schulden sinkt. Niedrigere Inflationsraten schützen dagegen die EigentümerInnen von Finanzkapital vor Abwertungen ihres Vermögens. Inflation hat also auch immer eine verteilungspolitische Dimension.

Im Zusammenhang mit den derzeit weit verbreiteten wirtschaftspolitischen Interventionen wird dennoch häufig das Schreckgespenst der Inflationsgefahr oder gar der Hyperinflation heraufbeschworen. Gerne werden derartige Warnungen mit Anekdoten aus der Phase der deutschen Hyperinflation – die 1922/23 ihren Höhepunkt erreichte – gewürzt. Dass sich die Zeche während einer Mahlzeit verdoppeln konnte, ist dann zu lesen, oder dass eine Familie, die ihr Haus verkaufte, um nach Amerika auszuwandern, im Hafen von Hamburg angekommen, ob der Geldentwertung nicht einmal mehr eine Fahrkarte für die Überfahrt lösen konnte. Vergessen wird aber leider oft, darauf hinzuweisen, dass die deutsche Regierung in der Zeit nach dem Ersten Weltkrieg hohe Inflationsraten nicht nur akzeptiert, sondern auch teilweise instrumentalisiert hat, um Kriegsschulden abzubauen und soziale Spannungen zu kompensieren. Auch wird nicht erwähnt, dass die historischen Phasen, die noch am ehesten mit der laufenden Finanz- und Wirtschaftskrise vergleichbar sind, nicht diese weltwirtschaftliche Randepisode, sondern die Weltwirtschaftskrise ab 1929 und das »verlorene Jahrzehnt« Japans in den 1990er Jahren sind. Beide Krisen waren von einem deflationären Umfeld gekennzeichnet, in dem die Preise eher gesunken als gestiegen sind. Im japanischen Fall bestand diese Situation trotz massivster Interventionen der Zentralbank jahrelang weiter.

Um beurteilen zu können, wie groß die Inflationsgefahr im heutigen Umfeld tatsächlich ist, hilft es, die einzelnen wirtschaftspolitischen Interventionen gesondert zu betrachten. Wir haben es mit drei unterschiedlichen Problemfeldern zu tun, auf welche die Wirtschaftspolitik abzielt. Erstens: die Wiederherstellung der Liquidität auf den Geldmärkten, zweitens: die Erhöhung der Kreditvergabebereitschaft und drittens: die allgemeine Nachfrage.

Wiederherstellung der Liquidität

Die wichtigste Funktion von Banken besteht darin, kurzfristige Verbindlichkeiten – vor allem Spareinlagen – in langfristige Anlagen und Kredite zu verwandeln. Werden nun ungewöhnlich viele Einlagen abgezogen, kann dies im Extremfall zur Illiquidität einer Bank führen. Im schlimmsten Fall kann daraus ein so genannter Bank Run entstehen, bei dem SparerInnen, die um ihre Ersparnisse besorgt sind, panikartig

ihre Einlagen von einer Bank abziehen. Die Folge ist der Zusammenbruch einer – an sich gesunden – Bank. Müsste eine Bank jedoch immer genügend Liquidität (also Bargeld und kurzfristig mobilisierbare Werte) bereit halten, um sich gegen überdurchschnittliche Einlagenschwankungen abzusichern, wäre ihre Fähigkeit, Kredite zu vergeben, außerordentlich eingeschränkt. Das Kredit- und damit auch das Wirtschaftswachstum wären gehemmt. Für das reibungslose Funktionieren einer modernen Geldwirtschaft sind daher Geldmärkte von zentraler Bedeutung. Auf diesen Märkten leihen institutionelle AnlegerInnen (wie z.B. Banken) Liquidität in Form von kurzfristigen Krediten aus, oder sie vergeben derartige Kredite, um überschüssige Einlagen von SparerInnen zu veranlagen, je nachdem, ob sie über »zu viel« oder »zu wenig« Liquidität verfügen. Grundlage der Transaktionen auf diesen Märkten ist das Vertrauen in die wirtschaftliche Lage der jeweiligen GeschäftspartnerInnen. Wenn dieses nicht mehr da ist, »trocknet« der Markt aus, und die Kreditvergabe reduziert sich. Dies ist am Höhepunkt der Finanzkrise passiert, und das Vertrauen kehrt nur sehr langsam wieder zurück.

Zentralbanken haben aus diesem Grund Geschäftsbanken in der Krise deutlich mehr Kredite zur Verfügung gestellt als in normalen Zeiten. Sie haben sozusagen eine Mittlerrolle auf den Geldmärkten übernommen. Dies hat dazu geführt, dass die Menge an so genannten Zentralbankreserven, die im Bankensektor zirkulieren, angestiegen ist. Da aber die Menge an Krediten, die Banken (untereinander und an die Kundschaft) vergeben, aufgrund der allgemeinen Vertrauenskrise gesunken ist, war das Wachstum der Geldmenge – die aus Banknotenumlauf, Zentralbankgeld und Kreditgeld besteht – insgesamt sogar rückläufig. Besteht aber eine Gefahr, wenn mittelfristig das Vertrauen in die Märkte zurückkehrt und Banken wieder mehr Kredite vergeben? Keineswegs: Die von den Zentralbanken zur Liquiditätskrisenbekämpfung vergebenen Kredite sind alle ausgesprochen kurzfristig. Es ist daher für die Zentralbanken kein Problem, diese zu reduzieren, sobald das Wirtschaftswachstum wieder an Fahrt gewinnt. Dieses Politikinstrument stellt somit keine ernsthafte Gefahr für die Preisstabilität dar.

Erhöhung der Kreditvergabebereitschaft

Wie wir gerade gesehen haben, führt eine Erhöhung der Liquidität von Banken nicht automatisch dazu, dass diese auch tatsächlich mehr Kredite vergeben. Durch den Rückgang der Kreditvergabeaktivität kann es sogar zu einem deflationären Szenario kommen, da immer

weniger Güter nachgefragt werden und die ProduzentInnen die Preise senken, um ihre Produkte noch absetzen zu können. Konsumausgaben und Investitionen werden dann noch weiter aufgeschoben, weil mit einem weiteren Rückgang der Preise gerechnet wird. Schulden werden teurer, da bei einem Rückgang des Preisniveaus mehr Güter produziert und verkauft werden müssen, um sie zu begleichen. Dies schreckt potenzielle KreditnehmerInnen – sei es zu Investitions- oder zu Konsumzwecken – ab. Die Vertrauenskrise wirkt darüber hinaus nicht nur auf dem Geldmarkt. Die Kreditvergabebereitschaft von Banken wird gehemmt, da sie nun das Risiko, mit dem Kredite behaftet sind, höher einschätzen, was diese teurer und schwerer erhältlich macht. Hier kann die Zentralbank direkt oder indirekt intervenieren, indem sie dem privaten Sektor (verbriefte) Kredite oder Anleihen abkauft. Dabei werden Zentralbankreserven direkt in den Wirtschaftskreislauf injiziert, ohne dass diese wie im Falle der reinen Liquiditätspolitik ein kurzfristiges »Ablaufdatum« haben. Dieses – mitunter auch als »quantitative Lockerung« oder »Kreditlockerung« (vgl. Bernanke 2009) – beschriebene Instrument wird vor allem von der amerikanischen, der britischen und der japanischen Zentralbank benutzt, kaum allerdings (bisher) von der europäischen.

Die Idee dahinter ist folgende: Es gibt zwei zentrale Preise einer Anleihe. Erstens hat sie einen Nennwert, zu dem sie ausgegeben wird. Dieser ist die Grundlage für die Berechnung der Zinsen. Zweitens hat eine Anleihe einen Marktpreis, zu dem sie auf dem freien Markt gehandelt wird. Ist der Marktpreis, zu dem eine Anleihe aktuell gehandelt wird, höher als der Nennwert, dann sinken die Zinserträge im Verhältnis zum veranlagten Vermögen. Mit anderen Worten, die effektive Verzinsung sinkt. Schließlich müssen AnlegerInnen, um einen bestimmten, fixen Strom an Zinszahlungen zu erhalten, mehr Vermögen veranlagen, als dies zuvor der Fall war. Wenn nun Zentralbanken auf den Märkten Anleihen kaufen, steigt die Nachfrage nach diesen Anleihen, woraufhin der Preis steigt und die effektive Verzinsung sinkt. Neu emittierte Anleihen können dann ebenfalls mit einem niedrigeren Zinssatz verkauft werden, womit das allgemeine Zinsniveau sinkt. Die Zentralbank hat also zwei Effekte erreicht: Erstens hat sie die Kosten der langfristigen Kreditvergabe reduziert (sinkendes Zinsniveau), und zweitens hat sie einen Anstieg im Vermögen der MarktteilnehmerInnen (steigende Vermögenspreise) verursacht, wenn diese Anleihen halten. Während der erste Effekt positiv auf die Kreditnachfrage wirkt, macht der zweite Effekt es Banken leichter, diese Nachfrage auch zu bedienen. Das Vermögen, welches sie in Form von Anleihen

halten, ist ja gestiegen, und dadurch hat sich ihre Zahlungsfähigkeit verbessert. Nur befinden sich nun auch mehr Zentralbankreserven im Umlauf, ohne dass diese wie im Fall der Liquiditätsschaffung gleichsam »automatisch« wieder reduziert würden. Damit besteht in der Theorie die Gefahr, dass die Geldmenge übermäßig ansteigt. Jedoch funktioniert der gerade beschriebene Prozess auch umgekehrt: Beginnen die Zentralbanken Anleihen zu verkaufen, sinkt der Wert dieser Wertpapiere und der langfristige Zinssatz steigt wieder. Dieses geldpolitische Instrument stellt also selbst die Mittel zur Verfügung, die notwendig sind, um es wieder rückgängig zu machen. Inflationäre Effekte sind also auch in dieser Hinsicht nicht zu befürchten.

Ankurbelung der Nachfrage

Dies führt uns nun zum dritten Problemfeld. Um die gesamtwirtschaftliche Nachfrage zu stimulieren, haben Regierungen weltweit ihre Ausgaben erhöht und dafür Schulden aufgenommen. In einer Situation, in der Vollbeschäftigung herrscht, würde dies zu übermäßiger Nachfrage und einem Anstieg der Preise führen. Diese Situation ist in einer Krise – die gemeinhin durch Unterbeschäftigung gekennzeichnet ist – recht offensichtlich nicht gegeben. Es wird jedoch häufig in den Medien die Gefahr diskutiert, dass durch steigende Staatsverschuldung das allgemeine Zinsniveau ansteigt. Dahinter steht die Überlegung, dass Staatsanleihen – als sicherste Anlageform – das langfristige Zinsniveau bestimmen. Steigen die Zinsen auf Staatsanleihen, so die Überlegung, dann steigt auch das langfristige Zinsniveau. Wenn nun mehr Staatsanleihen im Umlauf sind, dann muss doch auch ein höherer Zinssatz bezahlt werden, um genügend Nachfrage anzuziehen, damit diese noch verkauft werden können?

Aus mehreren Gründen ist dies keineswegs vorbestimmt. Erstens ist es sehr wahrscheinlich, dass die massive Finanzkrise das AnlegerInnenvertrauen in einer Form geschädigt hat, dass sich nachhaltig die Nachfrage nach sicheren Staatsanleihen erhöht. Dies drückt tendenziell sogar den Zinssatz. Zweitens reduziert ein höherer Anteil an Staatsanleihen im Portfolio einer Bank deren durchschnittliches Risiko und damit ihre Eigenkapitalerfordernisse (vgl. z.B. BIZ 2009). Dadurch erhöht sich ihre Bereitschaft, Kredite mitunter auch für riskantere Anlagen zu vergeben, was sich dämpfend auf das Zinsniveau auswirkt. Drittens ist Staatsverschuldung ein relativer Begriff, in dem absolute Größen etwas irreführend sind. Das Ziel einer Erhöhung der Staatsausgaben ist ja eine Stimulierung der Wirtschaft. Steigt die Wirtschaftstätigkeit wieder schneller an als die Staatsausgaben, reduziert dies die

relative Verschuldung des Staates im Verhältnis zum Output. Das bedeutet, dass die Verschuldung (Staatsschuldenquote, die als Verhältnis der Staatsverschuldung zum Output berechnet wird) in einer derartigen Konstellation sogar sinkt. So paradox es klingen mag, eine – im Sinne von Wachstumssteigerung – richtige Erhöhung der Staatsausgaben kann sogar geeignet sein, die relative Staatsverschuldung zu reduzieren und das relative Angebot an Staatsanleihen im Verhältnis zur gesamtwirtschaftlichen Nachfrage zu reduzieren.

Inwieweit die öffentlichen Interventionen ein Risiko darstellen, hängt also zu einem großen Teil davon ab, ob institutionell richtig reagiert wird. Die Instrumente, um ein Ansteigen der Inflationsentwicklung zu verhindern, existieren jedenfalls. Es ist zwar nicht völlig auszuschließen, dass die Inflationsraten in den westlichen Industriestaaten moderat ansteigen. Dies würde Regierungen helfen, ihre Schulden, die sie zum Auffangen der vom Finanzsektor ausgelösten Krise aufgenommen haben, zu reduzieren. Aber es wäre auch eine politische Entscheidung. Die Tatsache, dass der Finanzsektor, der am meisten unter einer derartigen Entwicklung leiden würde, zugleich den größten Einfluss auf die Geldpolitik haben dürfte, macht aber selbst diese Entwicklung eher unwahrscheinlich. Zentralbanken haben wiederholt unter Beweis gestellt, dass sie für Preisstabilität auch hohe soziale Kosten in Kauf nehmen, und es gibt keinen Grund, warum sie diesmal anders handeln sollten. Eine Hyperinflation kann daher jedenfalls ausgeschlossen werden. Da höheres Wachstum häufig mit einem moderaten Anstieg des Preisniveaus einhergeht, könnte ein Anstieg des Preisniveaus sogar ein Zeichen dafür sein, dass es wirtschaftlich wieder bergauf geht.

Literatur

- Bank für Internationalen Zahlungsausgleich (2009): 79. Jahresbericht, 1. April 2008 – 31. März 2009, Basel, www.bis.org
- Bernanke, Ben (2009): The Crisis and the Policy Response. Speech at the Stamp Lecture, London School of Economics, Board of Governors of the Federal Reserve, Washington D.C.
- Kirshner, Jonathan (2001): The Political Economy of Low Inflation, in: *Journal of Economic Surveys* 15/1, S. 41-70

»Zur staatlichen Bankenrettung gab es keine Alternative«



»Alle staatlichen Rettungsmaßnahmen für marode Finanzinstitute seit Ausbruch der Finanzkrise 2008 waren unumgänglich und alternativlos. Ansonsten wäre das ganze Finanzsystem zusammengebrochen, und das hätte die Gesamtwirtschaft noch viel stärker beeinträchtigt.«

Die Staats- und Regierungschefs der EU versprachen bei ihrem Gipfeltreffen am 12. Oktober 2008 angesichts der Erfahrungen mit den Marktturbulenzen infolge der Pleite des US-Finanzhauses Lehman, kein relevantes Finanzinstitut untergehen zu lassen. Dies sei notwendig, um einen Zusammenbruch des Finanzsystems zu verhindern, der die Gesamtwirtschaft mit sich reißen würde. Insgesamt wurden in der EU rund 300 Milliarden Euro für Rekapitalisierungsmaßnahmen und rund 2.500 Milliarden Euro für Garantien von Bankverbindlichkeiten von der öffentlichen Hand zur Verfügung gestellt.

Im Herbst 2008 wurde während der Hochphase der Finanzkrise mit der Constantia Privatbank als erstem österreichischen Institut eine Bank gerettet, deren volkswirtschaftliche Bedeutung gering ist. Die Constantia hat vorwiegend vermögende Privatkundschaft. Für ihre Rettung verblieb nur die Begründung, dass ein negativer Signaleffekt auf die gesamte heimische Finanzwirtschaft in einer angespannten Lage vermieden werden sollte.

Auch an der Notwendigkeit der Rettung der Hypo Real Estate in Deutschland wurden im Rahmen des parlamentarischen Untersuchungsausschusses 2009 Zweifel laut, wenngleich diese nicht eindeutig erhärtet werden konnten, da die Vertraulichkeit zahlreicher relevanter Informationen und die mangelnde Widerlegbarkeit hypothetischer Szenarien eine Aufklärung erschweren.

Systemrelevanz – eine Definitionsfrage

Bei anderen Finanzinstituten, die im Lauf der Jahre 2008 und 2009 staatliche Eigenkapitalzufuhr erhielten, wie die Commerzbank in Deutschland sowie die Erste Bank und Raiffeisen in Österreich, sorgt die Größe der betroffenen Institute dafür, dass das Argument der »Systemrelevanz« Überzeugungskraft gewinnt.

Banken üben wichtige volkswirtschaftliche Funktionen aus, und die Stabilität des Sektors basiert in ungewöhnlich hohem Ausmaß auf Vertrauen. Der Zusammenbruch einer Bank kann die Stabilität des ganzen

Sektors in Zweifel ziehen und damit diese auch gefährden. Auch Auswirkungen auf den Rest der Wirtschaft können beträchtlich sein. Ein Zusammenbruch von größeren Finanzinstituten kann durch die Unterbrechung der Kreditversorgung und des Zahlungsverkehrs den gesamten Rest der Wirtschaft bedrohen. Durch diese zentrale volkswirtschaftliche Stellung können Banken quasi den Staat erpressen: Angesichts der schlimmen Konsequenzen eines Scheiterns für die Volkswirtschaft kann ein Finanzinstitut darauf hoffen, in einer Krise vom Staat gerettet zu werden, auch wenn es durch fahrlässiges Verhalten die bedrohliche Lage selbst herbeigeführt hat.

Es stellt sich jedoch erstens die Frage, ab welcher Höhe der Nutzen, also die Abwendung volkswirtschaftlicher Schäden, durch die Kosten, die die Bankenrettung für die SteuerzahlerInnen verursacht, aufgewogen wird. Zweitens ist selbst bei grundsätzlichem Einverständnis für die Bankenrettung die Frage zu diskutieren, in welcher Form diese Rettung erfolgt und wie die Lasten der Krisenrettung verteilt werden.

Wer trägt die Verluste?

Die AktionärInnen von Banken (das sind in der Regel auch Finanzinstitute) mussten im Fall von Verstaatlichungen permanente Verluste hinnehmen, wenn ihre Anteile für geringe Summen weit unter dem Nennwert auf den Staat übertragen wurden. Dort, wo Banken in privater Hand blieben und der Staat nur ergänzend einsprang, waren nur zeitweise Kursverluste zu verkraften, sofern die betreffenden Institute sich wieder erholten.

Mit der Anhebung der Einlagensicherung (im Fall Deutschlands und Österreichs gar auf unbegrenzte Höhe) wurden die Sparguthaben gesichert und damit ein Dominoeffekt infolge massenhaften Abzugs von Geldern vermieden.

Völlig verschont blieben die GroßgläubigerInnen der Banken, die oft große Summen an Anleihen der Finanzinstitute gezeichnet hatten. Die höchsten Verluste wurden von Instituten eingefahren, die auf eigene Rechnung mit solchem ausgeborgten Geld riskante Geschäfte getätigt hatten. Die staatliche Rettung dieser Institute sichert den GläubigerInnen die Rückzahlung dieser Anleihen und Kredite, auch wenn ihnen eigentlich eine Mitverantwortung zugeschrieben werden könnte, wenn sie Kredite an Einrichtungen vergeben, deren Bedienung den Erfolg hochriskanter Geschäfte voraussetzt.

Eine Verlustbeteiligung der GläubigerInnen, etwa in Form einer verpflichtenden Umwandlung ihrer Forderungen in Eigenkapitalbeteiligungen, die am Gewinn, aber auch Verlust des Unternehmens be-

teiltigt werden, wurde ausgeschlossen. Diese Vorgehensweise beruft sich vorwiegend auf juristische Argumente, ist aber volkswirtschaftlich fragwürdig.

Für die langfristige Finanzierung der Kosten der Krise wären entsprechend dem Verursacherprinzip unter anderem auch die Finanzinstitute zur Kasse zu bitten. In Staaten wie Belgien, Frankreich, Schweden und den USA werden deshalb Sondersteuern auf künftige Erträge des Bankensektors erwogen, während in anderen Ländern eine diesbezügliche Diskussion noch fehlt.

Bedingungen für die Rettung

Die EU-Kommission und die im Eurosystem versammelten Zentralbanken haben Richtlinien für die Mindesthöhe der Zinsen erarbeitet, die Mitgliedstaaten von Banken für staatliche Unterstützung verlangen müssen. Auch bestimmte Rückzahlungsmodalitäten und Auflagen für Gehälter, Dividenden und Geschäftspolitik können mit der staatlichen Hilfe für Finanzinstitute verknüpft werden, allerdings gibt es dazu keine konkreten Richtlinien.

In Deutschland erteilt die Bundesanstalt für Finanzmarktstabilisierung (Soffin) für die Vergabe von staatlichem Eigenkapital eine Reihe von Auflagen wie solide Geschäftspolitik, Kreditvergabe an Klein- und Mittelbetriebe, Begrenzung von Gehältern und Abfindungen, keine Dividendenausschüttung.

In Österreich sind einige dieser Bedingungen gesetzlich verankert – allerdings nur als Möglichkeit. Selbstbeschränkungserklärungen in Bezug auf das eigene Gehalt sind von einigen Bankvorständen veröffentlicht worden, über die Regelungen für andere zentrale Angestellte ist nichts bekannt. Beschränkungen für die Dividendenausschüttung wurden bei den unterstützten Banken Erste und Raiffeisen ebenso wenig angewendet wie ein Wandlungsrecht des Staates, also die Umwandlung der staatlichen Beteiligung in Aktienanteile, sofern erstere nicht innerhalb einer bestimmten Frist zurückgezahlt werden kann. Dies wurde laut Zeitungsberichten erst bei den Verhandlungen mit den Banken Bank Austria und Bawag gefordert, die daraufhin auf eine Staatsbeteiligung verzichteten. Die Zinszahlungen auf das staatliche Kapital fallen im Übrigen nur an, sofern Gewinne gemacht werden.

Verpasste Eingriffsmöglichkeiten

Dass die Banken ein Wahlrecht hatten, ob sie Staatshilfe annehmen wollen oder nicht, wenngleich klar war, dass alle Institute darauf angewiesen waren, dass der Staat im Markt interveniert, wurde nicht

hinterfragt. Eine Verpflichtung zur Annahme von Staatsbeteiligung zu strengen Konditionen hätte den Spielraum für Banken geschmälert, in der Hoffnung auf Nachverhandlungen für günstigere Bedingungen zu taktieren bzw. darauf zu spekulieren, dass die Krise an ihnen vorübergeht, mit der Sicherheit im Rücken, im Notfall sowieso gerettet zu werden.

Ein weiteres Problem ist die verhaltene Herangehensweise der staatlichen Rettungspolitik im Hinblick auf eine fundamentale Restrukturierung des Finanzsektors. Einflussnahme auf die Geschäftspolitik ist nur bei jenen Banken vorgesehen, die fundamentale Verluste erlitten haben. Es ist vor allem dem Druck der für die Sicherung der Wettbewerbsgleichheit zuständigen EU-Kommission zuzuschreiben, dass zahlreiche staatlich unterstützte Banken in der EU im Lauf des Jahres 2009 die Auflage erhielten, plausible Geschäftsmodelle für die Zukunft vorzulegen und sich von Teilgeschäftssparten zu trennen. Eine umfassende Reorientierung des Banken- und Finanzsektors und Maßnahmen zur Gestaltung der künftigen Größe und Rolle des Sektors durch öffentliche Einflussnahme wurden aber verabsäumt. Angesichts der bedeutenden volkswirtschaftlichen Funktion und der impliziten Staatsgarantie für Finanzinstitute, die im Krisenfall offenbar wird, stellt sich die Frage, ob der Garantiegeber nicht eine stärkere Rolle in der Unternehmenssteuerung ausüben sollte, während eine private Gewinnorientierung, die im Krisenfall auf Verlustabdeckung durch die Allgemeinheit hoffen kann, zu unvorsichtigem Verhalten einlädt und deshalb reduziert werden sollte (vgl. den nachfolgenden Mythos »Mehr Transparenz kann eine neue Krise verhindern«).

Literatur

- Arbeiterkammer Wien (2009): Wettbewerbsbericht 2009. Schwerpunkt Finanzmärkte, Wien, http://www.arbeiterkammer.at/bilder/d102/Wettbewerbsbericht_2009.pdf
- Posch, Michaela/Schmitz, Stefan W./Weber, Beat (2009): Ziele und potenzielle Zielkonflikte von EU-Bankenpaketen, in: OeNB Finanzmarktstabilitätsbericht 17, S. 68-91, http://www.oenb.at/de/img/fmsb_17_schwerpunkt02_tcm14-139949.pdf
- Tymoigne, Eric/Wray, L. Randall (2009): It isn't working: Time for more radical policies, Levy Institute Public Policy Brief Highlights No. 105A, <http://www.levy.org/vdoc.aspx?docid=1213>

»Mehr Transparenz kann eine neue Krise verhindern«



»Fehlbewertungen von Finanzprodukten durch Ratingagenturen, undurchschaubare und komplexe Finanzinnovationen sowie intransparente Investitionsstrategien von Hedgefonds haben dazu geführt, dass die Informationen fehlten, die für das effiziente Funktionieren der Finanzmärkte notwendig sind. Sie haben Misstrauen zwischen den Finanzinstitutionen und MarktteilnehmerInnen geschürt und die Krise verursacht. Die anstehende Regulierungsreform muss hauptsächlich die Transparenz erhöhen, dann werden die Finanzmärkte wieder richtig funktionieren.«

Das im angelsächsischen Raum vorherrschende Regulierungssystem wurde auch in der Europäischen Union über weite Teile imitiert. Es kann am besten mit dem Prinzip der Selbstregulierung, die den Charakter von Empfehlungen der Finanzindustrie an sich selbst trägt, beschrieben werden. In der Welt der herrschenden Lehre der Wirtschaftswissenschaft, der Neoklassik, funktioniert es allerdings erst dann, wenn vollkommene Transparenz herrscht, also wenn sämtliche für die InvestorInnen relevanten Informationen offen gelegt werden. Die in den 1960er Jahren formulierte und nach wie vor einflussreiche Effizienzmarkthypothese geht gar davon aus, dass alle MarktteilnehmerInnen – also KäuferInnen ebenso wie VerkäuferInnen – vollständig rational und auf der Basis gleicher Informationen agieren und die Summe dieser Informationen sich jederzeit bereits in den Kursen widerspiegelt. In Sekundenschnelle passen sich demnach die Preise neuen Informationen an. Zu jedem Zeitpunkt sind die Vermögenstitel richtig bewertet, weil alle Daten wie künftige Gewinne, Inflation oder Wachstum im Preis enthalten sind.

Natürlich wurde die Theorie effizienter Finanzmärkte im Lauf der Zeit erheblich modifiziert, konnte sie doch empirisch nicht verifiziert werden. Die wohl bekannteste Erklärung für so genannte Anomalien auf dem Kapitalmarkt, die letztlich zum Über- oder Unterschließen von Finanzmarktpreisen führen, ist die Trennung von MarktteilnehmerInnen in »Noise Traders« und »Fundamental Traders«: Während Letztere ihre Portfolioentscheidungen auf Basis des Studiums von fundamentalen Daten treffen, führe der Markteintritt von wenig rational handelnden »Noise Traders« dazu, dass die Preise von Finanztiteln sich von ihren fundamentalen Werten temporär wegbewegen. Die Trennung in vernünftige (»Fundamental Traders«) und irrationale

InvestorInnen (»Noise Traders«) ignoriert allerdings, dass fundamentale Werte wie der Unternehmenswert oder der die Wirtschaftskraft reflektierende Wechselkurs selbst Gegenstand von selbst erfüllenden Prophezeiungen sein können. Das liegt daran, dass auf Finanzmärkten mit Erwartungen über die Zukunft gehandelt wird. Da die Zukunft aber von Natur aus unsicher ist, geben vorliegende Informationen nur sehr eingeschränkt Anleitungen für die Bildung von Erwartungen. Es verbleibt unweigerlich ein großer Spielraum für subjektive Einschätzungen und Wertungen. Wenn sich bestimmte – pessimistische oder optimistische – Einschätzungen im Markt ausbreiten, sei es auch auf Basis von Gerüchten, die sich später als falsch erweisen, kann das zu großen Preisausschlägen des betreffenden Anlageobjekts führen. Im Extremfall können Finanzmärkte so über ihre Investitionsentscheidungen solide Unternehmen, aber auch ganze Volkswirtschaften in den Ruin treiben. Beispiele dafür sind spekulative Attacken gegen Währungen solider Volkswirtschaften, die häufig spekulativen Kapitalzuströmen einer – meist durch Deregulierung und Flexibilisierung hervorgerufenen – Boomphase folgen, wie etwa während der Asienkrise Ende der 1990er Jahre.

Die in den letzten zehn Jahren bedeutend gewordene verhaltensorientierte Finanzierungslehre (»Behavioural Finance«) sieht sich als Antithese zur Effizienzmarkthypothese. Sie geht davon aus, dass Marktpreise viel weniger von fundamentalen Daten geprägt sind als von der Psychologie der MarktteilnehmerInnen. Herdenverhalten, kognitive Dissonanz und übersteigertes Selbstbewusstsein seien wichtige Ursachen für die Überreaktion auf den Märkten. Die verhaltensorientierte Finanzierungslehre versucht somit zu erklären, warum es zu Abweichungen vom vorherrschenden Modell rationaler Informationen prüfender und entscheidender Individuen kommt, das aber nach wie vor als Referenz gesehen wird. Sie konnte zwar an den Universitäten Fuß fassen, nicht jedoch in den Institutionen und globalen, epistemischen Netzwerken der Finanzmarkt- und Bankenaufsicht.

Stärkung des Selbstregulierungssystems durch Transparenz

Man könnte nun einwenden, dass angesichts der Erfahrungen der Finanzkrise die Effizienzmarkthypothese ohnehin von niemandem mehr vertreten werde, ein Eintreten dafür der akademischen Karriere abträglich sei. Tatsächlich ist in der öffentlichen Debatte das Bild effizienter Finanzmärkte weitgehend verschwunden. Ersetzt wurde es durch Vorstellungen von Ineffizienz, Herdenverhalten, Boom- und Bust-Zyklen und Irrationalität. In der medialen Darstellung wird der

Eindruck erweckt, man arbeite an einer effizienten Regulierung der Finanzmärkte. Die derzeit diskutierten Regulierungsvorhaben, die in kleinen ExpertInnenzirkeln von jenen vorbereitet werden, die das gegenwärtige Finanzmarktregulierungssystem zu verantworten haben, zielen allerdings eher darauf ab, die Funktionsbedingungen effizienter Märkte zu verbessern, als dem Befund ineffizienter Märkte Rechnung zu tragen. Ein wesentliches Instrument dabei ist Transparenz. Transparenz mag eine Voraussetzung für Regulierung sein. Erst nach Krisenausbruch wurde in der Öffentlichkeit bekannt, wie mangelhaft die Informationen sind, über die die Aufsichtsbehörden verfügen. So mussten die Notenbanken in den hektischen Stunden nach Ausbruch der Subprime-Krise im August 2007 über Fragebögen das Ausmaß der Investitionen der Banken in US-amerikanische hypotheckenbesicherte Wertpapiere eruieren. Erschreckend war auch die fehlende Information der Aufsichtsbehörden über den nicht-börsennotierten Handel mit Kreditderivaten, insbesondere über das Ausmaß der Konzentration von Risiken bei wenigen Finanzinstitutionen (z.B. Lehman Brothers, American International Group [AIG]).

Wenn Transparenz angemahnt wird, ist nicht primär jene gegenüber den Aufsichtsbehörden gemeint, sondern jene gegenüber FinanzinvestorInnen. Transparenz ist nicht gleichzusetzen mit Regulierung, sondern vielfach deren Antonym. Während die deutsche Bundeskanzlerin Angela Merkel (CDU) diesen Sachverhalt geschickt verbergen konnte, indem sie immer bemüht war, Transparenz als Form von Regulierung umzudeuten, war der ehemalige österreichische Finanzminister Wilhelm Molterer (ÖVP) weniger raffiniert und sprach offen aus, worum es geht: Am Rande der Frühjahrstagung des Internationalen Währungsfonds 2008 forderte er mehr Transparenz, lobte die Selbstregulierung und warnte vor Überregulierung. Es handelt sich somit um ein Festhalten an der Vorstellung, dass Märkte krisenfrei funktionieren würden, wenn nur ausreichend Informationen verfügbar sind, um den MarktteilnehmerInnen die »richtige« Bewertung von Finanztiteln zu ermöglichen.

Anhand von drei Beispielen lässt sich zeigen, dass die jüngsten Regulierungsinitiativen diesem Modell folgen.

EU-Richtlinie: Alternative Investment Fund Manager (AIFM)

Die Europäische Kommission verabschiedete Ende April 2009 eine Richtlinie, die bislang un- oder wenig regulierte alternative Investmentfonds einem Regelwerk unterwirft. Zu alternativen Investmentfonds zählen neben Hedgefonds und Private Equity-Gesellschaften auch Immobili-

en-, Rohstoff- und Infrastrukturfonds. Nach Angaben der EU-Kommission verwalten sie derzeit ein Vermögen von rund zwei Billionen Euro. Hedgefonds waren ein wesentlicher Baustein in dem Gerüst, das die Exzesse der Kreditblase ermöglicht hat. Deren Investitionsstrategien, insbesondere die Spekulation auf fallende Kurse (»short selling«), haben dann in der Krise nicht nur die kaskadenartige Ausbreitung des Verfalls der Vermögenspreise dramatisch beschleunigt, sondern insgesamt das systemische Risiko erhöht. Letzteres liegt zum einen in dem beträchtlichen Leverage, das heißt im Versuch, über Fremdfinanzierung eine hohe Eigenkapitalrendite zu erzielen, und dem damit verbundenen Liquiditätsrisiko, das rasch zum Solvenzrisiko werden kann – also der Finanzierung über kurzfristige Kredite, die permanent erneuert werden müssen, was Probleme bereiten kann, wenn in der Krise die Erneuerung nicht mehr klappt. Darüber hinaus nehmen manche Hedgefonds über strukturierte Produkte Fristentransformationsfunktionen wahr (das heißt, sie kümmern sich um die langfristige Veranlagung kurzfristig geliehener Gelder) und sollten daher ähnlich wie Banken reguliert werden. Die AIFM-Richtlinie sieht nun in Bezug auf Hedgefonds eine Registrierungspflicht der FondsmanagerInnen vor, deren Fonds ein bestimmtes Volumen überschreitet. Überdies enthält die Richtlinie nicht einmal starke Transparenzbestimmungen gegenüber InvestorInnen und Aufsichtsbehörden. Von Verhaltensvorschriften oder Einschränkungen für diese Fonds ist keine Rede.

Ratingagenturen

Ratingagenturen wird bei der Subprime-Krise eine ganz wesentliche Rolle zugeschrieben, da sie mit der Vergabe teilweise unrealistisch guter Ratings (oft sogar der Bestnote AAA) für »strukturierte« Wertpapiere auf Basis gebündelter Kredite den MarktteilnehmerInnen ein zu niedriges Risiko dieser Finanzprodukte signalisiert haben. Viele Kreditinstitute haben weltweit in Subprime-Bestände nur wegen des »Triple-A«-Ratings investiert und diese Bestnoten unkritisch als gegeben akzeptiert. Zum anderen wird den oligopolistisch strukturierten Ratingagenturen – lediglich drei Agenturen beherrschen den Weltmarkt zu 95% – vorgeworfen, geschönte Urteile über Wertpapiere abgegeben zu haben, weil sie mit den AuftraggeberInnen gleichzeitig Beratungsverträge in Fragen der Bilanzkosmetik unterhielten. Problematisch ist auch die breite Verwendung des Ratings dieser Agenturen, wie z.B. bei der Risikobewertung im Rahmen des internationalen Bankenregulierungsabkommens Basel II. Die Banken können bei der Einschätzung der Risiken der von ihnen vergebenen Kredite neben internen

Beurteilungen auch externe Ratings heranziehen. Dies führt unter anderem dazu, dass sie – im Vertrauen auf verlässlich gute Ratings – die Bonität der KreditnehmerInnen nicht mehr selbst prüfen.

Ende April 2009 wurde vom Europäischen Parlament eine Verordnung zur Regulierung von Ratingagenturen verabschiedet. Diese sieht als wesentliche Elemente eine verpflichtende Beantragung der Registrierung beim Komitee der europäischen Wertpapieraufsichter (CESR) und Beaufsichtigung durch die nationalen Aufsichtsbehörden vor. Zudem müssen sie ihre Modelle, Methoden und grundlegenden Annahmen veröffentlichen, auf die sie ihre Ratings stützen, einen jährlichen Transparenzbericht vorlegen und eine interne Kontrollstelle für die Überwachung der Qualität ihrer Ratings schaffen. Im Zentrum der Verordnungsvorschriften steht auch hier die Stärkung der Selbstregulierung durch Transparenz und interne Kontrollmechanismen. Die Problematik, dass sich Banken bei der Risikobeurteilung auf Ratingagenturen verlassen und somit Geschäfte tätigen, die sie oft selbst nicht verstehen, bleibt bestehen. Rating ist letztlich eine öffentliche Aufgabe, die nur von nicht gewinnorientierten Institutionen wahrgenommen werden sollte.

Kreditderivate

Kreditderivate sind Instrumente zur Absicherung von Kreditrisiken. Doch wurden sie vor allem von Hedgefonds und Banken für immer größere Spekulationen genutzt. Kontrakte mit Kreditderivaten, die außerbörslich in nicht standardisierter Form abgewickelt wurden, haben erheblich zur Verschärfung der Krise beigetragen. AIG hatte etwa Versicherungsschutz in Form von Kreditderivaten für 450 Mrd. US-Dollar verkauft und musste gerettet werden. Die SteuerzahlerInnen kostete die Stützaktion 180 Mrd. US-Dollar. Die EU-Kommission plant nun, die Kontrakte zu standardisieren, z.B. durch die Anwendung von standardisierten Verträgen, elektronische Auftragsbestätigung und zentrale Datenspeicherung sowie automatische Zahlung. Die standardisierten Kontrakte sollen von zentralen Gegenparteien abgewickelt werden. Ein Bruchteil des Handels mit Kreditderivaten wird bereits jetzt über Clearingstellen (z.B. Eurex Credit Clear, Tochter der Deutschen Börse) abgewickelt. Im Zentrum der Reformüberlegungen steht auch hier die Erhöhung der Transparenz über zentrale Datenspeicherung, um Risiken besser einschätzen zu können, sowie das Prinzip der Selbstregulierung. Ob das systemische Risiko damit beschränkt werden kann, ist zu bezweifeln, da die systemgefährdende Spekulation mit dem Instrument des Kreditderivats selbst nicht beschränkt wird. Die Möglichkeit

der Absicherung gegen das Ausfallrisiko bei Krediten durch ein Kreditderivat ist nicht nur aus Sicht der Vertragsparteien, sondern auch volkswirtschaftlich sinnvoll. Allerdings entspringt das Gros der Vertragsabschlüsse nicht dem Absicherungsmotiv, sondern jenem der Spekulation. Eine sinnvolle Regulierung müsste beispielsweise vorsehen, dass die Vertragspartei, die sich versichert, auch den zu versichernden Vermögenswert (z.B. Anleihe) in der Bilanz hält. Dies wäre eine Möglichkeit, um das Spekulationsmotiv zu beschränken.

Resümee

Dass für die Volkswirtschaften wesentliche Preise, wie Zinsen, Wechselkurse, Aktienkurse oder Erdöl- und Rohstoffpreise in kasinohähnlichen Handelsräumen mit ebensolchen Praktiken bestimmt werden, ist problematisch. Die derzeit diskutierten Regulierungsvorhaben zielen primär darauf ab, bislang verborgen gebliebene Vorgänge in diesen Räumen zu entschleiern, um den InvestorInnen bessere und sicherere Informationsgrundlagen für ihre Investitionen zu bieten und um den Preismechanismus effizienter zu gestalten. Auch die Aufsichtsbehörden sollen die Möglichkeit bekommen, über einen etwas verbesserten Zugang zu Daten Risiken rascher zu erkennen. Transparenz soll effektive Regulierung ersetzen. Die Rückkehr zum Status quo ante weitgehend selbstregulierter Märkte ist das eigentliche Ziel bestehender Regulierungsreformen.

Derzeit wird an einigen Regulierungsschrauben gedreht, wie die Beispiele der Regulierung von AIFMs, Ratingagenturen und Kreditderivaten zeigen. Dies wird jedoch keinesfalls ausreichend sein, denn zum einen greifen diese Vorhaben nicht in das System der Selbstregulierung ein. Zum anderen werden potenzielle Ursachen einer möglichen nächsten Krise nicht beseitigt, da man sich auf die als Sündenböcke identifizierten Krisenursachen, die man bestenfalls als Krisenauslöser bzw. -verstärker bezeichnen kann, konzentriert. Abgesehen von der Regulierung von Schattenbanken und bestimmten, destruktiv wirkenden Finanzinnovationen stellt die Größe des Finanzsektors einen entscheidenden Ansatzpunkt für eine notwendige Reform dar. Der Finanzsektor ist zu groß und global zu stark verflochten, Charakteristika, die sich seit Ausbruch der Krise sogar noch verstärkt haben. James Tobin hatte bereits im Jahr 1984 darauf hingewiesen, dass der Finanzsektor der Volkswirtschaft zu viele Ressourcen entzieht. Eine Finanztransaktionssteuer und direkte Eingriffe in die Marktstruktur, die den Sektor schrumpfen lassen, werden diskutiert. So könnte beispielsweise die Bilanzsumme (inklusive außerbilanzielle Transaktionen) einer Finanz-

institution auf einen bestimmten Prozentsatz des BIP des jeweiligen Landes beschränkt werden. Oder aber die gesetzlich vorgeschriebene Eigenmittelquote steigt mit der Größe der Bilanzsumme. Auch eine Finanztransaktionssteuer hätte den Effekt, dass der Finanzsektor verkleinert wird. Ein anderer Vorschlag besteht darin, Geschäftsbanken und Investmentbanken zu trennen, wie es beispielsweise in den 1930er Jahren in den USA mit dem Glass Steagall Act geschehen ist, der allerdings 1999 auf Druck der Finanzindustrie aufgehoben wurde.

Ein Finanzsystem stellt die finanzielle Infrastruktur einer Gesellschaft dar. Darüber hinaus stellt es ein öffentliches Gut bereit: die Finanzmarktstabilität. Aus diesem Grund sind die Dienstleistungen, die das Finanzsystem erbringt, von strategischem öffentlichem Interesse. Kern des Finanzsektors sollte daher »public services banking« darstellen, das sich an den Bedürfnissen der Allgemeinheit orientiert. Ohne Demokratisierung der Finanzmarktregulierung, die die Finanzstruktur der nächsten Zukunft wesentlich determiniert, bleibt dies jedoch ein frommer Wunsch.

Literatur

- Friedman, Benjamin (2009): Overmighty finance levies a tithe on growth, Financial Times, 26.8.2009, <http://www.ft.com/cms/s/0/2de2b29a-9271-11de-b63b-00144feabdc0.html>
- Kapoor Sony (2009): Europeans and Americans for financial reforms: Summary of financial regulation proposals in the US and in Europe, Foundation for European Progressive Studies, September, http://www.feps-europe.eu/fileadmin/downloads/political_economy/0909_FEPS_Kapoor.pdf
- Regulating Hedge Funds, Private Equity and Other Alternative Investment Vehicles (2009): Foundation for European Progressive Studies, April
- Tobin, James (1984): On the Efficiency of the Financial System, in: Lloyd's Bank Review 153, S. 1-15

»Der Internationale Währungsfonds betreibt eine neue, sozialere Politik«



»Der Internationale Währungsfonds (IWF) hat aus der Kritik an seiner Politik gelernt. In der aktuellen Krise verschreibt er statt der traditionellen Spar- und Strukturanpassungsprogramme jetzt im Gegenzug zu seinen Hilfskrediten sozial verträglichere Maßnahmen und Auflagen.«

Im Jahr 2008 trat der Generaldirektor des IWF, Dominique Strauss-Kahn, mit Äußerungen an die Öffentlichkeit, die vorsichtige Sympathien für keynesianische Maßnahmen der Nachfragestützung erkennen ließen. Der IWF suchte ein neues Bild von sich zu vermitteln. Es hieß, dass er seine Sparpolitik geändert habe. Er erlaube höhere antizyklische Budgetausgaben sowie höhere Inflationsraten, und seine Kreditvergabe sei insgesamt flexibler geworden und an weniger Konditionalitäten geknüpft.

Um zu sehen, was neu ist, ist ein Blick auf das Alte unerlässlich. Der IWF hat eine wechselhafte Geschichte hinter sich. Gegründet im Jahr 1944 im Rahmen des Bretton-Woods-Systems der fixen Wechselkurse, kam ihm die Aufgabe zu, Ungleichgewichte von Leistungsbilanzen durch Überbrückungskredite auszugleichen. Als das System Anfang der 1970er Jahre aufgekündigt und flexible Wechselkurse eingeführt wurden, war der IWF eigentlich seiner Aufgabe enthoben. Er musste jedoch nicht lange suchen: Die hohe Kreditaufnahme vieler Entwicklungsländer in den 1970er Jahren, auch in Zusammenhang mit den Ölpreisschocks, und der sprunghafte Zinsanstieg Anfang der 1980er Jahre mündeten in die Zahlungsunfähigkeit vieler Entwicklungsländer. Der IWF wurde als »Manager der Schuldenkrise« wieder auf den Plan gerufen und vergab Kredite an hoch verschuldete Länder. Die an diese Kredite gekoppelten Strukturanpassungsprogramme zur Aufrechterhaltung der »Schuldendienstfähigkeit« haben aufgrund ihrer desaströsen sozialen Folgen zweifelhafte Berühmtheit erlangt. Waren in den 1980er Jahren neben Budgetkürzungen und Privatisierungen auch noch Abwertungen ein Bestandteil dieser Programme, wurden in den 1990er Jahren – in einer Zeit zunehmender privater Kapitalflüsse und durchaus im Interesse ausländischer Investoren – zunehmend fixe Wechselkurse verordnet und die Aufrechterhaltung von überbewerteten Wechselkursen unterstützt, wie etwa in Argentinien (Raffer 2008). Die Veränderung in der vom IWF gutgeheißenen Wechselkurspolitik hatte ihre Gründe in der veränderten Interessenlage der Banken. In den 1980er Jahren sollten Abwertungen die Erzielung von Ex-

portüberschüssen und die Bedienung von Krediten ermöglichen. In den 1990er Jahren schufen die fixen Wechselkurse scheinbar stabile Bedingungen für die Anlage von Überschussliquidität aus westlichen Industrieländern.

Krisenpolitik der 1990er Jahre

Der Boom der privaten Kapitalflüsse in Schwellenländer in den 1990er Jahren (von 42 Mrd. US-Dollar 1990 auf 256 Mrd. US-Dollar 1997) mündete 1997 in die Finanzkrise in Südostasien, Russland, Brasilien sowie schließlich 2001 in Argentinien. Die Bedingungen, die an das mithilfe des IWF geschnürte »Rettungspaket« in Südostasien geknüpft wurden, umfassten u.a. eine Erhöhung der Zinssätze, eine Reduktion der Staatsausgaben sowie eine Schließung von nationalen Banken. Sie verhinderten die Umsetzung von antizyklischer Wirtschaftspolitik. »Die IWF-Programme machten den Eindruck, sich an den Interessen ausländischer Banken zu orientieren, statt an jenen ostasiatischer Volkswirtschaften und Menschen«, fasst der bekannte malaysische Ökonom Jomo Kwame Sundaram die IWF-Praxis zusammen (Küblböck/Staritz 2008). In Argentinien hatte die ebenfalls vom IWF unterstützte Politik der Privatisierungen, Kapitalmarktöffnung und insbesondere der Koppelung der Währung an den US-Dollar in den 1990er Jahren zu einer stark überbewerteten Währung und hohen Leistungsbilanzdefiziten sowie in der Folge zu einer Schwächung der nationalen Industrie geführt. Im Jahr 2001 explodierte die Situation und führte zu einer schweren realwirtschaftlichen, sozialen und politischen Krise, der Peso wurde um zirka 2/3 abgewertet, von den Konten konnten vorübergehend nur 250 Pesos wöchentlich abgehoben werden, die Reallohne sanken drastisch, die Arbeitslosigkeit explodierte. Zwischen 1998 und 2002 verdoppelte sich die Armutsquote von 27% auf 53%. Der IWF hatte Argentinien in den 1990er Jahren als Modellfall angepriesen. Die schwere Krise Argentiniens bedeutete eine Reputationskrise für den IWF.

Die offensichtlich nicht im Interesse der Mehrheit der Bevölkerung erfolgten Politikempfehlungen des IWF – der jedoch zum Teil durchaus Verbündete innerhalb der Eliten des Landes hatte – führten sowohl in Südostasien als auch in Argentinien zu politischen Unruhen und z.T. zu Regierungswechseln und in den Folgejahren zu einer Abkehr von einem Teil der vom IWF verordneten Maßnahmen. Um sich dem Einfluss des IWF zu entziehen, zahlten praktisch alle Schwellenländer außer der Türkei im Laufe der 2000er Jahre ihre IWF-Kredite vorzeitig zurück. Für den IWF bedeutete dies zum einen finanzielle Schwierig-

keiten, da seine Hauptfinanzierungsquelle zu Marktzinssätzen vergebene Kredite an Schwellenländer sind. Zum anderen war die Institution – wie in den 1970er Jahren – mit einem beträchtlichen Verlust an politischer Bedeutung und nun auch an Reputation konfrontiert.

Renaissance in der aktuellen Krise

Die Finanzkrise, die 2007 als Subprime-Krise in den USA begann und nach der Lehman-Pleite im September 2008 auf die Weltfinanzmärkte und damit die Weltwirtschaft übergriff, veranlasste die neu gegründete Gruppe der G20 – der 20 größten Industrie- und Schwellenländer –, den IWF wieder als Hauptdarsteller auf die Bühne des politischen Geschehens zurückzuholen. Ende 2007 hatte der IWF noch Kreditforderungen in Höhe von lediglich 11 Milliarden US-Dollar verzeichnet. In der G20 Deklaration vom März 2009 wurde angekündigt, dem IWF 750 Mrd. US-Dollar zur Krisenbewältigung zur Verfügung zu stellen. 250 Milliarden wurden bereits durch die Ausgabe von Sonderziehungsrechten bereitgestellt. Bis zum September 2009 wurden insgesamt 165 Milliarden US-Dollar an neuen Krediten vergeben.

Die neuerliche Stärkung des IWF ist begleitet von einer geänderten Rhetorik. »Der IWF betreibt eine neue Politik«, hieß es bereits kurz nach der Zuspitzung der Krise in den USA im Herbst 2008. Anlass für solche Mutmaßungen waren Aussagen des IWF-Generaldirektors Dominique Strauss-Kahn, der keynesianisch angehauchte Maßnahmen zur Stimulierung der Konjunktur befürwortete. Im September 2009 sprach er sich auch gegen einen zu frühen Abbruch der konjunkturstimulierenden Maßnahmen aus.

Allerdings bezog sich Strauss-Kahn offenbar vor allem auf die Industrieländer des Nordens – die USA, Westeuropa und Japan – sowie auf China. Denn in den Ländern der Peripherie ist in der Kreditvergabepraxis und den wirtschaftspolitischen Pflichtenlisten, die kreditnehmende Staaten für Stützungskredite akzeptieren müssen, wenig Veränderung zu sehen. Dass es jetzt auch formal in Form der »Flexible Credit Line« IWF-Liquiditätsspritzen ohne Auflagen gibt, widerspricht der anti-keynesianischen Politikausrichtung in der Peripherie nicht, denn diese stehen nur für so genannte *Strong Performers* zur Verfügung: Mexiko, Kolumbien und Polen, welche diese Art der Kreditlinie bislang in Anspruch genommen haben, sind alle drei Staaten, die zu den engsten Verbündeten der USA gehören und auch ohne Auflagen des IWF eine orthodoxe Wirtschaftspolitik verfolgen.

Neue Politik?

Der IWF gestattet nun den kreditnehmenden Ländern, vorübergehend etwas höhere Budgetdefizite einzugehen. Allerdings wird – wie etwa in Äthiopien oder Lettland – bereits im Jahr 2011 (!) eine Rückkehr zu Vorkrisenniveaus erwartet. In Lettland, das von der Krise besonders stark betroffen war, erlaubte die Review des IWF-Programms eine vorübergehende Steigerung des Budgetdefizits, verbunden mit sofortigen »starken korrektiven Politiken«. Die Kreditauszahlungen, die der Review folgen sollten, wurden für Monate ausgesetzt, nachdem Lettland nicht die vorgeschriebenen Budgetreduktionen durchgeführt hatte. Nach einer 30%igen Reduktion des Gesundheitsbudgets, die eine 20%ige Gehaltsreduktion für Gesundheitspersonal sowie die Schließung von 35 Krankenhäusern innerhalb von vier Jahren vorsah, trat der Gesundheitsminister im Juni 2009 aus Protest zurück.

Auch in anderen Politikbereichen ähneln die aktuellen Politikmuster des IWF in hohem Maße der früheren Praxis. Dies wird in Osteuropa besonders deutlich, wo zahlreiche Staaten, darunter sowohl EU-Mitglieder (Ungarn, Lettland, Rumänien) als auch Staaten außerhalb der EU (Ukraine, Weißrussland, Serbien, Bosnien-Herzegowina), Abkommen mit dem IWF geschlossen haben. Bis auf Weißrussland verfolgten alle diese Staaten vor der Krise eine prononciert neoliberale Politik. Sie öffneten ihre Ökonomien rasch für Handel und Auslandskapital, privatisierten zentrale Wirtschaftssektoren, verankerten die Währungen meist zu einem fixen Wechselkurs bei den Leitwährungen. Das Politikmuster entsprach jenem von Argentinien oder Uruguay in den 1990er Jahren. Die Folgen waren ebenfalls ähnlich: verschuldungsgetragenes Wirtschaftswachstum, rasch steigende Außenhandelsdefizite, explodierende Auslandsschulden und zunehmende soziale Ungleichheit. Die Baltischen Länder, die Ukraine sowie die südosteuropäischen Länder hatten bereits vor der internationalen Wirtschaftskrise alle Ingredienzen für eine schwere Finanzkrise zusammen. Die Frage war bei ihnen nicht ob, sondern wann die Krise kommen würde.

An den vorhandenen Krisenursachen wie überbewertete Währungen, schwache Produktionsstrukturen, fehlende Industriepolitik, private Überschuldung setzen die IWF-Programme nicht an. Priorität ist für den IWF und für die teils noch härter auftretende Europäische Kommission derzeit in Osteuropa – wie in den 1990er Jahren in Argentinien (aber auch Brasilien) – die Bewahrung der Währungsparität, also eine Verhinderung der Abwertung der nationalen Währungen. Dies gilt, obwohl die überbewertete Währung einen Importsog auslöst, die einheimische Wirtschaft gegenüber der ausländischen

Konkurrenz in eine unterlegene Position bringt und so wesentlich zur Krisenverwundbarkeit beiträgt. Eine solche Politik lag und liegt aber jeweils im Interesse der Banken und ausländischer Firmen, welche Dienstleistungsmonopole aufgekauft hatten. Eine Währungsabwertung bedeutet auch eine Abwertung ihrer Aktiva. In Ländern, in denen es eine hohe private Verschuldung in Fremdwährung gibt, die Einkommen aber in einheimischer Währung erzielt werden, impliziert eine Abwertung auch eine deutlich höhere Belastung der SchuldnerInnen. Eine Währungskrise zieht fast unweigerlich eine Bankenkrise nach sich. Diese Konstellation galt in Argentinien und gilt aktuell in den Baltischen Ländern, Ungarn, der Ukraine und fast allen südost-europäischen Ländern.

Als Alternative betreibt der IWF eine Reduktion der Masseneinkommen. Über Lohnsenkungen soll einerseits die Binnennachfrage gesenkt, andererseits die preisliche Konkurrenzfähigkeit gestärkt werden. Sowohl in Argentinien als auch aktuell in Osteuropa setzt der IWF somit auf eine deflationäre und rezessive Politik. Der Hauptansatzpunkt ist hierbei die Senkung der Löhne im öffentlichen Sektor sowie von Pensionen und anderen sozialen Transfers. In fünf von zehn »neuen« IWF-Programmen wurden die Regierungen angehalten, Preissteigerungen von Nahrungsmitteln und Treibstoff an die KonsumentInnen weiterzugeben, fünf Programme forderten ein Einfrieren oder eine Kürzung der öffentlichen Löhne.

Diskursiv werden diese Maßnahmen nicht einkommenspolitisch begründet, sondern über die vorgebliche Notwendigkeit, das Budgetdefizit zu senken. Allerdings war in Argentinien in den 1990er Jahren und ist in fast allen osteuropäischen Ländern nicht die öffentliche, sondern die private Verschuldung ein zentrales Problem. Die hohe Privatverschuldung hängt hierbei mit den niedrigen Lohn- und Gehaltseinkommen zusammen, die in der Zeit vor der Krise durch die Aufnahme von Konsumkrediten scheinbar »kompensiert« wurden. Trotz dieser Zusammenhänge ist die Frage des Budgetdefizits der obsessiv zu nennende Dreh- und Angelpunkt der IWF-Programme.

Fragwürdige Empfehlungen

Zunächst einmal muss als zweifelhaft gelten, dass eine Abwertung bei derart hohen außenwirtschaftlichen Ungleichgewichten, wie sie bei den osteuropäischen Ländern vorliegen, überhaupt vermieden werden kann. Beispielsweise machte das Leistungsbilanzdefizit in Lettland und Bulgarien zeitweise über 20% des Bruttoinlandsprodukts aus, in den anderen baltischen und südosteuropäischen Ländern lag es in

den Jahren vor der Krise fast durchgängig bei über 10% des Bruttoinlandsprodukts. Derartige Größenordnungen wurden weder in Argentinien noch in anderen lateinamerikanischen Ländern (außer Nicaragua) im Vorfeld der Krise der Jahre 1998-2002 erreicht. Trotzdem war in lateinamerikanischen Ländern wie Argentinien, Brasilien oder Uruguay eine Abwertung unausweichlich.

Die Kombination von überbewerteter Währung und extrem rezessiver Politik zerstört zudem die ohnehin schon schwachen Produktionsstrukturen noch weiter. Dabei gibt auch Christoph Rosenberg, ein IWF-Berater, im Fall Lettlands zu, dass die bisherigen wirtschaftlichen Leitsektoren des Landes – Banken und Immobilien – »nicht in der Lage sein werden, das Einkommen für die Bedienung der hohen Schulden zu generieren«. Die Entwicklung möglicher Alternativsektoren wird durch die IWF-Politik blockiert. Die strukturelle Außenabhängigkeit durch eine schwachbrüstige und sehr importabhängige Produktionsstruktur wird fortgeschrieben.

Auch das Problem der hohen Privatverschuldung wird durch die IWF-Politik weder in der Entstehung noch in den Folgen angegangen. Vielmehr wird die Einkommensungleichheit durch die IWF-Politik noch verstärkt. Masseneinkommen reichen noch weniger hin, um dringenden Bedarf abzudecken. Dennoch basieren die Empfehlungen des IWF bzgl. der Steuerreform weiterhin auf Steuern, die vor allem BezieherInnen niedriger bzw. mittlerer Einkommen belasten. Die Einführung von progressiveren Steuersystemen, die stärker auf Körperschafts- und Vermögenssteuern beruhen, sowie von effektiven Maßnahmen zur Bekämpfung von Steuerflucht wird vom IWF weitgehend nicht angesprochen.

Durch die Einführung oder Erhöhung von Gebühren bei sozialen Dienstleistungen (siehe beispielsweise die exorbitanten Zuzahlungen in lettischen Krankenhäusern) werden Arbeitslosen, Lohnabhängigen und großen Teilen der Mittelschicht neue Lasten aufgebürdet. Aufgrund der starken Rezession und des Lohnabbaus geraten private SchuldnerInnen auch ganz konventionell in zunehmende Zahlungsschwierigkeiten. Somit löst die IWF-Politik auch jene Probleme nicht, für die sie Lösungen verspricht.

Resümee

Der »IWF neu« gleicht in der Praxis dem »IWF alt«. Auch das Bestreben, die Banken in Osteuropa bei der Kreditvergabe bei der Stange zu halten, anstatt ihnen, wie in Lateinamerika, den Abzug von Geldern zu ermöglichen, ist als taktische Anpassung an die besonderen Gege-

benheiten in der Region zu werten. GroßgläubigerInnen in Osteuropa sind die Tochterbanken westeuropäischer Kreditinstitute. Und deren Position im Osten Europas möchten die westlichen Banken gerne wahren.

Insofern kann festgehalten werden: Beim IWF ist im Süden wie im Osten fast alles beim Alten. Seine Politik orientiert sich einseitig an den jeweils aktuellen Interessen (westlicher) Großbanken und des Finanzsektors.

Literatur

Becker, Joachim (2009): Osteuropa in der Finanzkrise: Ein neues Argentinien? In: Blätter für deutsche und internationale Politik (Hrsg.): Das Ende des Kasino-Kapitalismus? Globalisierung und Krise, Berlin, S. 146-154

Global Network/Solidar/eurodad (2009): Doing a decent job? IMF policies and decent work in times of crisis, ohne Ortsangabe

Küblböck, Karin/Staritz, Cornelia (Hrsg.) (2008): Asienkrise: Lektionen gelernt? Finanzmärkte und Entwicklung, Hamburg

»Die Konjunkturpakete waren riesig und gefährden die Staatsfinanzen«



»Unsere Konjunkturpakete und die Steuerreform zählen zu den größten – und wirksamsten! – Konjunkturbelebungsprogrammen innerhalb der EU... Im Jahr 2010 muss der Aufschwung stabilisiert werden. Ab 2011 muss die Konsolidierung wirksam werden. Und dafür müssen wir jetzt mit den Vorarbeiten beginnen. Und zwar rasch. Dabei bleibt uns daher gar nichts anderes übrig, als unsere Ausgaben zu überdenken, Liebgewonnenes in Frage zu stellen und die eine oder andere ›Heilige Kuh‹ zu schlachten. ... Wer jetzt aber über Steuererhöhungen oder neue Steuern redet, der hilft der Wirtschaft nicht auf die Sprünge, der stellt ihr ein Bein.« (Josef Pröll, Finanzminister in Österreich)

Angesichts der Wirtschafts- und Finanzkrise traten die Regierungen als Retterinnen in der Not auf. Die EU-Staaten verkündeten, dass ihre Konjunkturmaßnahmen im Umfang von über 200 Mrd. Euro die Rezession verkürzten und Unternehmen wie der Bevölkerung zu Gute kämen. Ab dem Zeitpunkt, an dem die ersten Anzeichen auf Besserung der Wirtschaftslage in Sicht waren, folgten postwendend Warnungen vor den explodierenden Schuldenständen der Staaten. Europäische Zentralbank (EZB), OECD, EU-Kommission, die europäischen FinanzministerInnen und andere begannen ein Trommelfeuer der »Information« über die unabdingbare Konsolidierung der Staatsfinanzen. Allen voran stehen die »notwendigen« Strukturreformen in den Bereichen Pensionen und Gesundheit, Agenden, die ja keineswegs im unmittelbaren Zusammenhang mit der Krise stehen. Dies zeigt, dass die Wirtschafts- und Finanzkrise dazu genutzt werden soll, neoliberale Umverteilungspolitik, Strukturreformen und Deregulierungen voranzutreiben, anstatt bei den Ursachen der Krise anzusetzen.

Sind die Rettungspakete wirklich riesig?

Glaubt man der EU-Kommission, waren die Rettungspakete in der Europäischen Union tatsächlich riesig und sorgten für eine deutliche Stabilisierung. Mit rund 240 Mrd. Euro aus den Kassen der Mitgliedsstaaten sollte demnach die Wirtschaftsleistung 2009 um 0,8% und 2010 um weitere 0,3% gesteigert werden. Gemessen am im Sommer 2009 prognostizierten Wirtschaftsrückgang von 4% und einer Stagnation im Jahr darauf bzw. einer offiziellen Arbeitslosenrate von bald über 10% in der EU ist das nicht gerade viel. Im internationalen sowie im

historischen Vergleich sind diese Werte ebenfalls äußerst bescheiden. Die großen Wirtschaftsnationen wie die USA, China oder selbst das bereits vor der Krise hoch verschuldete Japan waren bei der Stabilisierung der Wirtschaft deutlich engagierter.

Am Beispiel Österreich wird zudem offensichtlich, dass die Ankündigung noch keine Umsetzung bedeutet: 2009 wurden statt der öffentlich verlautbarten mehr als 6 Mrd. Euro am Ende nur knapp 3 Mrd. Euro zusätzlich zu bestehenden Plänen ausgegeben (vgl. Angelo/Feigl 2009). Und nur weil eine Maßnahme umgesetzt worden ist, heißt das noch nicht, dass sie besonders wirksam wäre. Im europäischen Durchschnitt floss fast die Hälfte der Mittel in Steuersenkungen, die je nach Steuer nur rund 5.000 Arbeitsplätze pro eingesetzter Milliarde schaffen, weil ein nicht unerheblicher Teil des zusätzlichen Geldes nicht ausgegeben, sondern gespart wird. Der Ausbau des staatlichen Sektors – z.B. Kinderbetreuungsplätze oder Pflege – wäre deutlich besser: Hier bringt eine zusätzliche Milliarde Euro zirka 20.000 neue Arbeitsplätze, wäre gesellschaftspolitisch sinnvoller und käme – angesichts der bestehenden ungleichen Arbeitsteilung zwischen den Geschlechtern – Frauen besonders zugute (vgl. Mythos »Männer sind die Hauptbetroffenen«, S. 63ff.). Leider wurde in diesem Bereich nur sehr wenig getan. Die Effektivität klassischer Konjunkturprogramme wie der Ausbau von Straße und Schiene – die wie die Steuererleichterungen eher Männern zu Gute kommen – liegt ungefähr dazwischen.

Ein weiterer wichtiger Bestandteil der europäischen Konjunkturpakete waren Haftungen und Kredite für Unternehmen, vor allem weil sich dadurch der Umfang der Hilfspakete größer darstellen lässt. Hier fließt im Regelfall kein Geld, sondern es werden die Finanzierungskosten leicht gesenkt. Solange die Haftungen nicht schlagend werden, ist diese Maßnahme sehr billig, bringt konjunkturell aber auch wenig (weshalb sie in vergleichenden Analysen zumeist nicht berücksichtigt wird). Und nicht zuletzt ist unklar, ob sie eher den Unternehmen oder den Banken hilft. Insgesamt ist festzuhalten, dass die Regierungen bestrebt waren, die Konjunkturpakete überzogen darzustellen – in der Realität waren sie bescheiden. Aktuelle Wirtschaftsprognosen bestätigen trotzdem, dass die Krise mit staatlicher Unterstützung merklich gedämpft werden konnte, auch wenn mit mehr und besser eingesetzten Mittel wesentlich stärkere Wachstumsimpulse ausgelöst worden wären. Mittelfristig ist die Arbeitslosigkeit dadurch niedriger, und die Einkommen – insbesondere Gewinneinkommen – werden rascher wieder zulegen. Das wird wiederum dazu beitragen, dass die Neuverschuldung gebremst werden kann.

Gefährden die Maßnahmen unsere Staatsfinanzen?

Die Schuldenquote der Staaten steigt seit Beginn der Finanzkrise stark an und wird in der Eurozone bald über 80% der Wirtschaftsleistung betragen. Das Budgetdefizit steigt von 0,6% des BIP auf 6,5% ebenfalls stark an. Die aktiven Konjunkturmaßnahmen tragen dazu aufgrund ihrer grundsätzlich positiven Wirkung auf die Staatsfinanzen (im Erfolgsfall, also der Konjunkturbelebung, führen sie zu höheren Steuereinnahmen und bald wieder sinkenden Ausgaben) und ihres geringeren tatsächlich realisierten Volumens (das die psychologische Wirkung nur zum Teil beeinträchtigt) kaum bei. Hier spielen andere Faktoren eine größere Rolle, allen voran die »automatischen Stabilisatoren«, also Staatsausgaben, die sich ohne aktives politisches Handeln erhöhen (bzw. Staatseinnahmen, die automatisch zurückgehen) und damit jene zusätzliche Nachfrage schaffen, die zur Überwindung von Krisenphasen beiträgt. Klassische Beispiele sind Arbeitslosenunterstützung, Sozialhilfe, staatliche Pensionsbeiträge und ein progressives Steuersystem. Der Anstieg der Arbeitslosigkeit um 100.000 Personen führt in Österreich laut Berechnungen der Arbeiterkammer zu einem Minus von rund 2,5 bis 3 Mrd. Euro für den Staatshaushalt – in Deutschland sind es mit rund 2,3 Mrd. Euro etwas weniger (Bach/Spitznagel 2008). Der wahrscheinlich überwiegende Teil der in der Krise weltweit steigenden Defizite geht auf die automatischen Stabilisatoren zurück – nicht auf die aktiven Konjunkturmaßnahmen. Angesichts der schwersten Wirtschaftskrise seit 70 Jahren ist es nahezu unbestritten, dass es beides braucht, um den Abschwung abzuschwächen. Die größte Neuverschuldung seit 70 Jahren ist eine logische Konsequenz und sollte nicht dramatisiert werden: Die automatischen Stabilisatoren wirken im Aufschwung wieder in die Gegenrichtung und senken das Defizit über geringere Sozialausgaben und höhere Einnahmen – vorausgesetzt, es folgt mittelfristig wieder kräftiges Wachstum. Gibt es das nicht und treten neuerlich Probleme im Finanzsektor auf, muss die Situation neu bewertet werden, denn die Bankenpakete erreichten sehr wohl bisher unvorstellbare Größen: Maßnahmen in der Gesamthöhe von bis zu 44% der Wirtschaftsleistung wurden beschlossen, 13% letztendlich umgesetzt (European Commission 2009, 2) – mehr als das Siebenfache der Konjunkturpakete. Falls die Haftungen schlagend werden oder das zugeschossene Eigenkapital an Wert verliert, sind große Belastungen der Allgemeinheit vorprogrammiert: Die EU-Kommission rechnete noch im Juni 2009 bei weiteren Turbulenzen auf den Finanzmärkten mit budgetären Kosten von einem Sechstel der gesamten Wirtschaftsleistung der Europäischen Union eines Jahres.

Notwendige Konsolidierung oder gewollte Restrukturierung?

Leere Kassen bieten eine gute Gelegenheit, Kürzungen bei den Staatsausgaben voranzutreiben. Der Neoliberalismus nützte bereits in den 1970er Jahren die letzte nahezu weltweite schwere ökonomische Krise, um Sparpakete zu schnüren und Strukturreformen und in der Folge Abgabensenkungen bzw. -verlagerungen durchzusetzen. Die Koalition aus Industrieverbänden, Wirtschaftsliberalen, konservativen WirtschaftswissenschaftlerInnen und anderen AkteurInnen formiert sich bereits wieder, um einen Staatsnotstand zu inszenieren und eine »Politik der leeren Kassen« zu betreiben. Einschnitte werden mit der Abwehr der Bedrohung explodierender Staatsverschuldung gerechtfertigt (vgl. Mythos »Jetzt müssen alle den Gürtel enger schnallen«, S. 108ff.). Angegriffen werden bevorzugt die Sozialausgaben, weil sich hier die »ausufernde Entwicklung« aufgrund des größeren Bedarfs in Krisenzeiten am leichtesten darstellen lässt. Massiv zurückgehende Unternehmens- und Gewinnsteuern, die analog dazu als zu lösendes Problem aufgegriffen werden könnten, bleiben ausgespart. Folgt in den Jahren darauf ein Aufschwung und verbessert sich die finanzielle Lage aufgrund der automatischen Stabilisatoren wieder, werden die nun vorhandenen Spielräume bevorzugt für Steuersenkungen für besser situierte bis reiche Bevölkerungsgruppen und Unternehmen genutzt. Deutschland eignet sich als gutes Beispiel: Der Aufschwung Ende der 1990er Jahre führte dazu, dass im Jahr 2000 Haushaltsüberschüsse verzeichnet werden konnten. Diese wurden für eine Steuerreform im Jahr 2001 genutzt, die in erster Linie Unternehmen zu Gute kam. Dies und die Krise im Herbst führten zu einer massiven Verschlechterung der Staatsfinanzen, die ein Defizitverfahren nach dem Stabilitäts- und Wachstumspakt nach sich zog. Die darauf folgenden Sparmaßnahmen – Stichwort Hartz-Gesetze – vertieften die sozialen Spannungen. Mit dem neuerlichen wirtschaftlichen Aufschwung 2005 bis 2007 konnten abermals geringfügige Budgetüberschüsse erzielt werden, die jedoch nicht für eine Ausweitung der Sozialleistungen oder Reserven für Krisenzeiten genutzt wurden, sondern in erster Linie für weitere Steuersenkungen. Nach diesem Muster wurden in den meisten europäischen Staaten die (effektiven) Spitzensteuersätze und die Unternehmensbesteuerung in den letzten drei Jahrzehnten deutlich gesenkt. Im nächsten Abschwung oder mit einem neuen Bedrohungsszenario (im letzten Jahrzehnt besonders beliebt: »sinkende Wettbewerbsfähigkeit«) beginnt das Spiel dann von neuem.

In der aktuellen Phase besteht vorerst noch Konsens, mit dem Abbau staatlicher Defizite erst nach wirtschaftlicher Erholung zu beginnen.

Dazu würde eine sinkende Arbeitslosigkeit gehören – vor 2013 ist damit aber nicht zu rechnen. Im Vergleich der letzten 70 Jahre setzte ein reales Wirtschaftswachstum nach einer schweren Finanzkrise bereits wieder nach knapp zwei Jahren ein, während die Arbeitslosigkeit erst fünf Jahre später zu sinken begann (vgl. Reinhart/Rogoff 2009). Der bisherige Verlauf deutet darauf hin, dass auch die aktuelle Krise diesem Muster entsprechen könnte. Es ist zu befürchten, dass in Europa – nicht zuletzt aufgrund des restriktiven Stabilitäts- und Wachstumspaktes – trotzdem bereits 2011 mit einer kräftigen Konsolidierung begonnen wird. Das könnte den beginnenden Aufschwung bremsen und das Problem der schon jetzt erreichten Rekordarbeitslosigkeit weiter verschärfen. Dadurch würde auch die hohe Sockelarbeitslosigkeit weiter ansteigen – mit all ihren Konsequenzen für die Betroffenen, den sozialen Zusammenhalt und die zwangsläufig wachsenden Sozialausgaben. Paradoxerweise würde die Konsolidierung selbst wieder in Gefahr geraten. Damit müsste auch der Versuch, trotz Wachstumsschwäche relativ schnell einen nahezu ausgeglichenen Haushalt zu erreichen, fehlschlagen. Defizite würden »erlitten« mit dem hohen Preis ständig weiter steigender Arbeitslosenzahlen. Hohe Wachstumsraten – und der Verzicht auf weitere Steuersenkungen für Unternehmen und Gutsituerte – erleichtern hingegen die Budgetsanierung.

Zu wessen Nutzen, zu wessen Lasten?

Angeichts des Ausmaßes der Krise, der damit wachsenden Verschuldung und der in ihrem Gefolge stark steigenden Zinszahlungen erscheint eine behutsame, langfristig angelegte Konsolidierung sinnvoll. Unmittelbar stellt sich die Frage der Verteilung der Krisenlasten, die wesentlich über die zukünftige Budgetpolitik gesteuert wird. Im Rahmen der OECD, der EU und in den meisten der – großteils konservativ/wirtschaftsliberal regierten – Mitgliedsstaaten werden die Weichen bereits gestellt. Im Mittelpunkt sollen Kürzungen bei den Ausgaben stehen, in erster Linie bei den staatlichen Pensionen und im öffentlichen Gesundheitssystem. Dass es dabei um mehr als die Beseitigung ineffizienter Doppelgleisigkeiten im öffentlichen Sektor gehen soll, zeichnet sich immer deutlicher ab. Die Stimmen, die trotz soeben gescheiterter privater Vorsorge behaupten, dass es genau zu dieser keine Alternativen gibt, werden bereits wieder lauter.

Vorreiter der Budgetkonsolidierung sind jene östlichen Staaten, die mit voller Wucht von der Krise erfasst wurden, insbesondere die Baltischen Staaten und Ungarn. Es ist zu befürchten, dass die Maßnahmen dieser Konsolidierungen richtungsweisend für ganz Europa werden:

Einschnitte bei öffentlichen Bediensteten, Erhöhung der Massensteuern und Kürzungen im Gesundheitsbereich sowie bei den Pensionen bilden den Schwerpunkt – mit drastischen Konsequenzen. Der Wirtschaftsrückgang dieser Länder ist stärker als im EU-Durchschnitt, die Arbeitslosigkeit steigt rasant – und auch die Prognosen sind alles andere als positiv. Die massiven Wirtschaftsrückgänge in diesen Staaten überraschen nicht, weil die eingangs ausgeführte Wirkung budgetpolitischer Maßnahmen in die Gegenrichtung ebenso Geltung hat: Steuererhöhungen dämpfen das Wachstum, sind kurz- und mittelfristig jedoch weit weniger schlimm als die Kürzung von Staatsausgaben für Investitionen und öffentliche Beschäftigung. Sowohl für Steuererhöhungen als auch für eine Senkung der Transferausgaben des Staates gilt: Je stärker untere und mittlere Einkommensschichten betroffen sind, desto größer der konjunkturelle Schaden. Beispielsweise wäre eine Erhöhung der Sozialversicherungsbeiträge einnahmenseitig eine sehr schlechte Maßnahme, die Wiedereinführung der Erbschafts- und Schenkungssteuer in Österreich mit großzügigen Freibeträgen würde hingegen de facto ohne negative konjunkturelle Folgen bleiben.

Die politische Prioritätenliste ist dieser konjunkturpolitischen Vernunft entgegengesetzt. Für Länder wie Österreich und Deutschland wird eine vorrangig ausgabenseitige Budgetkonsolidierung nach obigem Muster propagiert: Sie betrifft vor allem öffentliche Bedienstete, den Gesundheitsbereich, Pensionen, Sozialtransfers. Sind zusätzliche Einnahmen notwendig, sollen in erster Linie Mehrwertsteuer und/oder andere Verbrauchsteuern erhöht werden – die besonders zu Lasten der unteren EinkommensempfängerInnen gehen – bzw., wo noch möglich, Privatisierungen durchgeführt werden. Begleitet werden soll die Konsolidierung von Strukturreformen, wie u.a. einem weiteren Abbau des ArbeitnehmerInnenschutzes, niedrigeren Arbeitslosengeldern, Deregulierung und Handelsliberalisierung. Die Vorstellung dahinter: Die kurzfristige Misere ist nicht wichtig, denn langfristig sollten die volkswirtschaftlichen (Standort)-Vorteile überwiegen. Die Bekämpfung von Arbeitslosigkeit z.B. durch zusätzliche öffentliche Beschäftigung in Bereichen, in denen ein Ausbau ohnehin dringend notwendig wäre (Schulen, Kindergärten, Pflege), ist kein Ziel. Insbesondere, weil hohe Arbeitslosigkeit nachweislich die Löhne drückt, was den Unternehmen der so stark exportorientierten Staaten wie Deutschland und Österreich hilft, international Wettbewerbsvorteile zu erringen.

Wer soll für die Krise tatsächlich zahlen? Jene, die sie verursacht bzw. vor und in der Krise profitiert haben, sowie jene, die sich mehr Abgaben leisten können. Das wären im Wesentlichen AktionärInnen, Ma-

nagerInnen, Vermögende, der Finanzsektor im Allgemeinen und hochprofitable Unternehmen. Da diese Gruppen ihre Einkommen nur zum Teil ausgeben und stattdessen mehr sparen, würde ihre Besteuerung kaum zu Lasten von Wirtschaft und Beschäftigung gehen und die zunehmende Verteilungsschiefelage der Markteinkommen korrigieren.

Resümee

Obwohl die steigende Ungleichheit von Einkommen und Vermögen eine der Krisenursachen ist, wird daraus von den politisch Verantwortlichen nichts gelernt. Bei der Krisenbekämpfung und bei der Krisenbewältigung findet die Rückführung der Ungleichgewichte wenig Beachtung. Die konjunkturellen Maßnahmenpakete sind keinesfalls riesig bzw. einzigartig, dies sind nur die Bankenrettungspakete. Zur Finanzierung der Krise sollen Kürzungen auf der Aufgabenseite des Staates dienen, was konjunkturell kontraproduktive Auswirkungen haben kann. Auf den Sozialausgaben beruht aber auch die positive Umverteilungswirkung des Staates. Damit werden die sozial Schwächeren doppelt bestraft. Sie tragen die Folgen der Krise und der Krisenbewältigung. Vermögens- und vermögensbezogene Steuern sind hingegen doppelt sinnvoll: Sie bekämpfen die Krisenursachen und leisten gleichzeitig einen Beitrag zur Sanierung der Staatsfinanzen.

Literatur

- Angelo, Silvia/Feigl, Georg (2009): Umsetzung und Wirkung der konjunkturpolitischen Maßnahmen in Österreich – was steckt wirklich dahinter?, in: *Wirtschaft und Gesellschaft* 35/4, Wien, S. 527-549
- Bach, Hans-Uwe/Spitznagel, Eugen (2008): Kosten der Arbeitslosigkeit sind gesunken, in: IAB Kurzbericht 14/2008, <http://doku.iab.de/kurzber/2008/kb1408.pdf>
- European Commission (2009): Public Finances in EMU 2009. *European Economy* 5/2009, http://ec.europa.eu/economy_finance/publications/publication15390_en.pdf
- ITUC/TUAC/Global Unions (2009): Global Unions Pittsburgh Declaration. Trade Unions Statement to the Pittsburgh G20 Summit, http://download.ei-ie.org/Docs/WebDepot/0909t_g20_Pittsburgh_en.pdf
- Reinhart, Carmen/Rogoff, Kenneth (2009): The Aftermath of Financial Crisis, in: *American Economic Review* 99/2, S. 466-472
- Watt, Andrew/Nikolova, Mariya (2009): A quantum of solace? An assessment of fiscal stimulus packages by EU Member States in response to the economic crisis. ETUI Working Paper 2009/05, <http://www.etui.org/research/activities/Employment-and-social-policies/Reports-and-working-papers/WP-2009.05>

»Alle müssen den Gürtel enger schnallen«



»Der Rückgang des Volkseinkommens in der Krise verlangt eine Verringerung der Ansprüche ans Sozialprodukt von Seiten aller WirtschaftsakteurInnen. Ein Sinken der Löhne ist besonders notwendig, wenn die hohe Arbeitslosigkeit wieder verringert werden soll. Ohne eine Senkung der Kosten des Faktors Arbeit kann die Beschäftigung nicht steigen, ohne eine Verbesserung der Gewinnaussichten für die Unternehmen bleibt die Investitionstätigkeit am Boden.«

Die Krise führt zu einem drastischen Rückgang des Bruttoinlandsprodukts (BIP). Dieser dürfte in den meisten Mitgliedsländern der Europäischen Union unter 10% betragen, vor allem in den baltischen Ländern aber bei mindestens 20% liegen. Der Rückgang des BIP bedeutet nicht nur ein Sinken der gesamtwirtschaftlichen Nachfrage sowie der Produktion von Gütern und Dienstleistungen, sondern bringt auch eine Verringerung des gesamten Volkseinkommens mit sich.

Wenn der Kuchen kleiner wird, gibt es weniger zu verteilen, und die Konflikte um die Verteilung der Einkommen verschärfen sich. Unmittelbar sinken in der Krise die Vermögenseinkommen, weil die Kapitalbestände entwertet werden, Dividenden ausfallen und das Zinsniveau sinkt. Die Unternehmensgewinne gehen typischerweise in der Rezession drastisch zurück oder weichen sogar umfangreichen Verlusten. Hingegen reagiert die Lohnsumme erst mit Zeitverzögerung. Der Abbau von Arbeitsplätzen ist eine Folge der Einschränkung der Produktion, in den Tarifverhandlungen drängen die Unternehmen darauf, den Rückgang ihrer Umsätze auch durch eine Verringerung der Kostenbelastung abzufedern.

Die Rolle der Nachfrage

Für die Volkswirtschaft ist es allerdings höchst gefährlich, wenn sich bei einem Sinken des Volkseinkommens eine Stimmung verbreitet, in der alle WirtschaftsakteurInnen versuchen, ihre Ausgaben zurückzuhalten und zu sparen. Passiert dies auf breiter Front, so bedeutet das eine Vertiefung und Verlängerung der Wirtschaftskrise. Werden die Unternehmen angesichts des Gewinneinbruchs vorsichtiger und investieren weniger, vergeben die Banken weniger Kredite, beginnen die privaten Haushalte aus Angst vor drohenden Beschäftigungsverlusten vermehrt zu sparen und beginnen die Staaten angesichts umfangreicher Aus-

fälle an Steuereinnahmen die Staatsausgaben zu kürzen, so sinkt die Gesamtnachfrage. Dadurch wird die Produktion weiter eingeschränkt und das Volkseinkommen geht neuerlich zurück. Das sind die Ingredienzen für eine lange Wirtschaftskrise, ähnlich jener der 1930er Jahre oder in abgemilderter Form der Japans in den 1990er Jahren.

Ein nachhaltiger Aufschwung der Konjunktur nach der tiefen Krise kann nur durch eine Belebung der Nachfrage, also die Ausweitung der Ausgaben erreicht werden. Entscheidend ist die Investitionstätigkeit der Unternehmen, für deren Wiederbelebung eine Verbesserung der Absatzerwartungen prioritär ist. Während in einzelnen kleinen Volkswirtschaften (wie in Österreich) die Exportaufträge das entscheidende Momentum für die Umsetzung von Erweiterungsinvestitionen darstellen, bildet im Binnenmarkt der EU insgesamt die Entwicklung der Konsumnachfrage die wichtigste Determinante für die Absatzerwartungen der Unternehmen. Die Konsumnachfrage der privaten Haushalte macht in der EU etwa zwei Drittel der Gesamtnachfrage aus.

Die wirtschaftliche Entwicklung innerhalb der EU verläuft auch in der Krise höchst unterschiedlich. Neben den Anteilen des Immobilien- und des Finanzsektors ist für die Differenzen in der Entwicklung des BIP vor allem das Ausmaß der Orientierung an der Export- bzw. der Binnennachfrage verantwortlich. Deutschland ist von der Wirtschaftskrise in besonderem Maß betroffen, das BIP geht im Jahr 2009 real (also inflationsbereinigt) um 5% zurück, nachdem es schon von 2000 bis 2008 nur um 1,5% pro Jahr und damit deutlich langsamer als im Rest der EU gewachsen war. Die deutsche Wirtschaft ist stärker als andere Länder in die Rezession abgeglitten, nicht weil sie unter dem Platzen einer Immobilienblase oder unter einem besonders großen Finanzsektor leidet, sondern weil sich die Wirtschaftspolitik in extremem Maß auf die Förderung des Exports konzentriert hat. Vor allem die über lange Jahre praktizierte Politik der Lohnzurückhaltung hat wesentlich dazu beigetragen, dass kräftig Marktanteile auf dem Weltmarkt hinzugewonnen wurden und sich der Export vom Jahr 2000 bis ins Jahr 2008 nahezu verdoppelt hat. Hingegen ist die Konsumnachfrage der Haushalte aus dem gleichen Grund über eine Dekade hinweg real überhaupt nicht mehr gewachsen. Dazu kamen steuerliche Maßnahmen. Wo immer man konnte, wurden die Unternehmen steuerlich entlastet. Der Konsumnachfrage hingegen wurden immer neue Belastungen auferlegt, etwa durch die Erhöhung der Mehrwertsteuer oder die Anhebung vieler Verbrauchssteuern (Ökosteuern). Das ausschließliche Setzen auf den Export, der nun einbricht, und die bewusste Dämpfung der Konsumnachfrage, die deshalb die Gesamtwirtschaft nicht

stabilisieren kann, macht die deutsche Wirtschaft in der weltweiten Krise besonders anfällig.

Weitaus weniger dramatisch verläuft der Einbruch hingegen in anderen Ländern, die nicht nach dem Titel des Exportweltmeisters strebten, sondern versuchten, den heimischen Verbrauch zu erhöhen. Etwa in Frankreich, wo die Konsumnachfrage stimuliert wurde. Die Ausgaben der privaten Haushalte sind seit dem Jahr 2000 real um fast 20% gewachsen. Das verleiht auch in der Rezession größere Stabilität. Das BIP geht 2009 real nur um 2% zurück, nachdem es seit dem Jahr 2000 im Durchschnitt immerhin um 2% pro Jahr gewachsen war.

Generell zeigt sich, dass der Einbruch der Realwirtschaft umso verhaltener ausfällt, je stärker die private Konsumnachfrage ist. Diese Ausgaben der KonsumentInnen werden vor allem von den Masseneinkommen, aber auch vom Sparanteil am verfügbaren Einkommen bestimmt. Eine Verringerung der Löhne, aber auch der staatlichen Sozialleistungen führt direkt zu einer Dämpfung des Konsums. Je besser es in der Krise gelingt, Menschen in Beschäftigung zu halten (Kurzarbeit) und je erfolgreicher der Sozialstaat Einkommensverluste durch Sozialleistungen abfedert, desto stabiler ist die Konsumnachfrage. Eine besondere Gefahr bildet in einer fragilen Konjunktursituation der Anstieg der Sparquote, der in vielen Ländern zu beobachten ist. Dafür sind zwei Gründe maßgeblich. Zum einen die Angst, den Arbeitsplatz zu verlieren (Angstsparen), zum anderen die Ungleichheit in der Einkommensverteilung. Haushalte mit niedrigem Einkommen haben eine merklich geringere Sparneigung, jene mit hohem Einkommen eine höhere. Die zunehmende Ungleichheit führt zu einem Anstieg der Spar- und analog zu einem Rückgang der Konsumquote.

Die Rolle der Ungleichgewichte

In der Diskussion über die Ursachen der Finanzkrise wurde zu Recht auch auf die enormen Ungleichgewichte in der Weltwirtschaft hingewiesen. Einige Länder wie die USA verbrauchen viel mehr, als sie produzieren, und weisen hohe Defizite in der Leistungsbilanz auf. Andere Länder wie China konzentrieren sich hingegen auf den Export und vernachlässigen die Binnennachfrage, was zu Überschüssen in der Leistungsbilanz führt. Das hat zu einer enormen Ausweitung der internationalen Kapitalflüsse geführt. Auf dieses Problem sind jüngst auch die G-20-Länder aufmerksam geworden. Zu wenig beachtet wird allerdings, dass das gleiche Phänomen auch innerhalb der Europäischen Union zu beobachten ist. Während Spanien, Großbritannien, Frankreich oder die ostmitteleuropäischen Länder hohe Defizite aufwei-

sen, befindet sich die Leistungsbilanz in Deutschland, den Niederlanden und Österreich im Überschuss. In den kommenden Jahren werden die Defizitländer ihre Binnennachfrage beschränken müssen, um das makroökonomische Gleichgewicht wiederherzustellen und die Abhängigkeit von ausländischen Kapitalflüssen zu verringern. Sie werden also tatsächlich den Gürtel etwas enger schnallen müssen. Dies wirkt bremsend auf die Entwicklung der Weltwirtschaft. Makroökonomisch kann die Dämpfung des Wachstums der Binnennachfrage in den Defizitländern nur dann ohne Wohlstandsverluste gelingen, wenn die Überschussländer ihre Binnennachfrage ausweiten, das heißt die Konsumausgaben und die Investitionen fördern.

In Österreich hat der Überschuss in der Leistungsbilanz im Jahr 2008 fast 10 Milliarden Euro erreicht. Infolge des Exporteinbruchs dürfte er sich 2009 halbieren. Er bleibt mit 2% des BIP dennoch beachtlich und hat ganz wesentlich mit dem Rückgang der Lohnkosten je erzeugter Einheit zu tun. Die gesamtwirtschaftlichen Lohnstückkosten sind seit dem Jahr 2000 real um 10% gesunken. In der exportorientierten Industrie ist ihr Rückgang aufgrund des höheren Produktivitätswachstums noch stärker ausgefallen (-20%). Dies hat zu einem starken Anstieg des Exports geführt.

Ein Rückgang der gesamtwirtschaftlichen realen Lohnstückkosten bedeutet auch einen Rückgang des Lohnanteils am Volkseinkommen. In Österreich hat sich die Lohnquote in den letzten Jahrzehnten stetig verringert, besonders stark seit dem Jahr 2000 (siehe auch Abb. 1, Mythos »Die Einkommensverteilung war nicht das Problem«, S. 33). Der bereinigte Lohnanteil betrug im Jahr 2000 noch 61% des gesamten Volkseinkommens, 2008 nur noch 56%. Dieser Rückgang der Lohnquote hat die Konsumnachfrage der privaten Haushalte gedämpft und damit die Ausweitung des BIP gebremst. Die hohen Exportgewinne, die in immer geringerem Ausmaß an Investitionen und Löhne weitergegeben wurden, haben zu einer Ausweitung des Anlage suchenden Finanzvermögens und damit zum Entstehen der Finanzkrise beigetragen. Nun fehlt in der Krise die stabilisierende Kraft der Konsumausgaben. Die in vielen EU-Ländern praktizierte Lohnzurückhaltung trägt zur Schwäche der gesamtwirtschaftlichen Nachfrage wesentlich bei und bringt die Gefahr deflatorischer Tendenzen mit sich.

Die Wirtschaftspolitik hat in den letzten Jahren in Deutschland und Österreich die Rolle der Löhne als Kostenfaktor zu hoch gewichtet, jene der Löhne als Einkommen zu stark vernachlässigt. Allerdings wäre aufgrund des hohen Offenheitsgrades der Volkswirtschaft eine wirtschaftspolitische Strategie der überzogenen Lohnpolitik nicht zu

empfehlen – sie ist wegen der ungleichen Kräfteverhältnisse der VerhandlungspartnerInnen bei hoher Arbeitslosigkeit ohnehin wenig wahrscheinlich. Wünschenswert wäre allerdings eine Rückkehr zur produktivitätsorientierten Lohnpolitik, in der das mittelfristige Produktivitätswachstum den Spielraum für die Ausweitung der Reallöhne vorgibt. Sie würde den Kostencharakter der Löhne und ihren Einkommenscharakter gleich gewichten. Zudem sollte auf die unterschiedliche Konsumneigung der Haushalte in stärkerem Ausmaß Rücksicht genommen werden. Eine Ausweitung der verfügbaren Einkommen der unteren Einkommensgruppen hat besonders expansive Effekte auf die Konsumnachfrage und belebt die Wirtschaftsentwicklung deshalb deutlich stärker als höhere Einkommen für ohnehin ökonomisch gut gestellte Haushalte.

Resümee

In der Wirtschaftskrise werden die Verteilungsauseinandersetzungen intensiver. Von konservativer Seite wird die Devise ausgegeben, dass nun alle den Gürtel enger schnallen müssen. Das zielt vor allem auf Lohnzurückhaltung und Kürzungen im Sozialbereich ab. Doch eine Zurückhaltung der KonsumentInnen bei den Ausgaben und eine verstärkte Spartätigkeit würden nicht aus der Krise hinaus, sondern nur tiefer in sie hinein führen, weil sie weitere Nachfrageausfälle bewirkten. Mittelfristig müssen vor allem jene Länder, die – wie Deutschland und Österreich – Überschüsse in der Leistungsbilanz aufweisen, ihre Binnennachfrage erhöhen.

Literatur

- Ederer, Stefan (2009): Einkommensverteilung und gesamtwirtschaftliche Nachfrage in Österreich und den Niederlanden, Marburg
- Horn, Gustav/Dröge, Katharina/Sturn, Simon/Treec, Till van/Zwiener, Rudolf (2009): Von der Finanzkrise zur Weltwirtschaftskrise (III): Die Rolle der Ungleichheit, IMK Report Nr. 41, September
- Marterbauer, Markus/Walterskirchen, Ewald (2003): Bestimmungsgründe der Lohnquote und der realen Lohnstückkosten, WIFO-Monatsberichte 2, S. 151-159

»Vermögenssteuern wären jetzt kontraproduktiv«



»Eine Vermögenssteuer trifft den Mittelstand, bringt nichts ein, sorgt für Kapitalflucht ins Ausland und ist verfassungsrechtlich nicht durchzusetzen. Zudem wird auf bereits versteuertes Einkommen zugegriffen und dieses damit doppelt besteuert. Gerade in der Krise führen neue Steuern zu einer Verunsicherung, die die Krise weiter verschärfen kann. Neiddebatten sind deshalb gefährlich.«

Kaum ein Bereich der Steuerpolitik ist derart von interessengeleiteten Mythen umgeben wie die Besteuerung von Vermögen. Selbst nach dem Ausbruch der Finanzkrise, deren Ursache auch in der ungleichen Verteilung der Vermögen zu suchen ist, gibt es kaum ernstzunehmende Debatten über eine Vermögensbesteuerung in Deutschland und Österreich. Die Mythen haben dabei nur einen Zweck: Das allgemeine Misstrauen gegen eine Vermögenssteuer zu vergrößern, da nur so das Interesse einer kleinen Minderheit – der Vermögenden – gegenüber der Masse durchgesetzt werden kann. Dabei gelingt es den GegnerInnen der Vermögenssteuer seit Jahren erstaunlich gut, so viele Nebelkerzen zu zünden, dass über eine konkrete Ausgestaltung der Vermögenssteuer schon nicht mehr diskutiert wird. Nur die konkrete Ausgestaltung sagt jedoch aus, wer von einer Vermögenssteuer getroffen würde und wie hoch die Einnahmen ausfielen. Und nur eine Debatte über die Frage der Finanzierung öffentlicher Ausgaben wird ein Bewusstsein dafür wecken können, dass die Besteuerung von Vermögen nicht nur in höherem Ausmaß als bisher möglich, sondern auch notwendig und gerecht ist.

Steuern haben mehrere Zwecke. Sie sollen Staatseinnahmen generieren und so öffentliche Aufgaben finanzieren helfen, sie sollen der ungleichen Verteilung der Markteinkommen entgegenwirken (Umverteilungsfunktion progressiver Steuern), und sie sollen verhaltenslenkend (die Tabaksteuer etwa auf den Konsum von Tabak) wirken. Steuern werden nach verschiedenen Prinzipien festgesetzt, die in der historischen Entwicklung veränderbar sind. So kann, was heute als »gerecht« wahrgenommen wird, in der Vergangenheit durchaus als ungerecht empfunden worden sein. In der steuerpolitischen Debatte sind jedoch grundsätzlich die beiden folgenden Prinzipien anerkannt: Die Besteuerung nach dem *Leistungsfähigkeitsprinzip* bedeutet, dass ökonomisch starke Schultern mehr tragen sollen als schwache, und nach dem *Äquivalenzprinzip* kann der Staat für bereitgestellte Leistungen

Steuern erheben. Mit dem Leistungsfähigkeitsprinzip wird beispielsweise der progressive Tarifverlauf bei der Einkommenssteuer gerechtfertigt. Menschen mit höherem Einkommen sollen nicht nur absolut, sondern auch prozentual mehr Steuern bezahlen. Mit dem Äquivalenzprinzip lassen sich Steuern begründen, die auf der Nutzung staatlicher Infrastruktur beruhen (zum Beispiel Grundsteuer, KfZ-Steuer).

Welche Steuern als gerecht und berechtigt angesehen werden, ist politisch umkämpft. Da es um hohe Beträge geht, die der oder die Einzelne im Zweifel zu zahlen hat, ist Steuerpolitik immer mit Interessen verbunden. Dies ist auch der Grund, warum Vermögenssteuern so massiv bekämpft werden – mit zumindest fragwürdigen Argumenten, von denen einige im Folgenden näher beleuchtet werden sollen.

Argumente...

Vermögen erfüllt zahlreiche Funktionen. Aus Vermögen lässt sich Einkommen generieren, es schafft Sicherheit, es schafft Einfluss durch Macht und Prestige, es ermöglicht, auf Krisen nicht mit Notverkäufen (zu ungünstigen Konditionen) reagieren zu müssen. Kurzum: Vermögen steigert die persönliche Leistungsfähigkeit und die Möglichkeiten der Gestaltung des persönlichen Lebensumfelds. Daher lässt sich eine am Vermögen ansetzende Steuer mit dem Leistungsfähigkeitsprinzip gut begründen.

Darüber hinaus kann Vermögen auch nur mit Hilfe staatlicher Institutionen entstehen: Die Eigentumsgarantie, die Rahmenbedingungen für Vermögensentstehung (z.B. Bildung, Forschung), die staatliche Infrastruktur sind unabdingbare Voraussetzungen für die Entstehung privaten Vermögens. Dies lässt eine Vermögensbesteuerung auch mit dem Äquivalenzprinzip rechtfertigen: Der Staat erhebt Steuern für bereitgestellte Leistungen. Auch politisch lässt sich eine Vermögenssteuer begründen: Wenn ernsthaft eine Korrektur der ungleichen Vermögensverteilung angestrebt wird, dann sind Eingriffe in bestehendes Vermögen zwangsläufig. Wer nicht in die Vermögenssubstanz eingreifen will, wird keine Umverteilung von Vermögen durchsetzen. Dabei muss klar sein: Ein erheblicher Teil des Vermögens wird von den Betroffenen leistungslos bezogen – über ein Erbe. Deshalb, und weil nicht wenige von dem Boom vor der Wirtschafts- und Finanzkrise profitiert haben, bietet sich die Vermögenssteuer zudem nun geradezu als (Teil-)Lösung zur Finanzierung der staatlichen Aufgaben und des staatlichen Defizits an.

Natürlich: Es gibt steuerbezogene Konkurrenz zwischen den Staaten. Hierbei versuchen Staaten zum Teil mit aggressiven Methoden,

Steuern und Kapital aus anderen Ländern abziehen. Dies geschieht durch Steuerdumping, durch den Verzicht auf Regulierungen etwa bei Stiftungen, durch Bankgeheimnisse und andere Mittel, die einer transparenten Steuerpolitik entgegenstehen. Hier ist gerade auch Österreich mehr Täter als Opfer, hat es doch ein striktes Bankgeheimnis und ein Stiftungsrecht, das Vermögenssteuern zumindest erschwert. Österreich wird daher vom *Tax Justice Network* zu den Steueroasen gezählt.

Um diese Konkurrenz zu umgehen, ist mittelfristig eine Koordination der Vermögenssteuerpolitik in Europa anzustreben. Doch bereits heute gilt: Deutschland und Österreich sind nicht Opfer des internationalen Wettbewerbs, sondern tragen einen erheblichen Teil der Verantwortung für dieses *race to the bottom*: Österreich ist bei der Besteuerung von Vermögen und Erbschaften (fast) Schlusslicht in der EU. 2006 wurden gerade einmal 0,6% des BIP durch diese Steuern erhoben. Deutschland liegt mit 0,9% nur knapp davor. Der Durchschnitt der EU lag 2006 bei knapp 2,0%, in Großbritannien waren es 4,6% des BIP. Bei einer Anhebung auf den EU-Durchschnitt würde Deutschland an die 30 Mrd. Euro jährlich zusätzlich einnehmen, Österreich etwa 4 Mrd. Euro. Es besteht demnach schon heute ein nennenswerter Spielraum für vermögensbezogene Steuern, auch unter den Bedingungen der Steuerkonkurrenz. Zumal neben den grundsätzlich mobilen Kapitalien wie Geld und Beteiligungen zahlreiche Vermögensbestandteile nicht mobil und daher der internationalen Steuerkonkurrenz auch nur bedingt ausgesetzt sind. Grund und Boden lässt sich ebenso wenig in ein anderes Land bringen wie Immobilien jeder Art. Auch hier sind steuerliche Eingriffe in das Vermögen möglich.

...und Gegenargumente

Eines der häufigsten »Argumente« gegen eine Vermögensbesteuerung ist die Behauptung, dass es sich dabei um eine Mittelstandssteuer handeln würde. Es wird jedoch schnell deutlich, dass es sich hierbei um einen – gewollt aufrechterhaltenen – Mythos handelt. Denn das Vermögen ist in Österreich extrem ungleich verteilt. So besitzen, nach dem Sozialbericht 2007/08, die oberen 10% der Haushalte 54% des gesamten Geldvermögens. Das Immobilienvermögen ist noch ungleicher verteilt als das Geldvermögen: Die obersten 10% besitzen hier 60% des Vermögens (Der Standard, 24.7.2009). Auch wenn über die genaue Verteilung des Vermögens nach wie vor zu wenig bekannt ist – auch hier spielen starke Interessen eine große Rolle – deuten alle Indikatoren darauf hin, dass die Vermögensverteilung insgesamt stark ungleich ist. Stephan Schulmeister ging 2006 davon aus, dass 10% der

ÖsterreicherInnen 70% des Vermögens besitzen, die Gewerkschaft der Privatangestellten nennt ähnliche Zahlen. In Deutschland kommen Markus Grabka und Joachim Frick zu dem Ergebnis, dass die oberen 10% annähernd 60% des Nettovermögens besitzen. Es lässt sich demnach für beide Länder von einer starken Ungleichverteilung sprechen: Die oberen 10% besitzen sechsmal mehr, als es ihrem Anteil an der Bevölkerung entspricht.

Die Frage, wen eine Vermögensbesteuerung tatsächlich treffen würde, hängt stark von der Ausgestaltung der Steuer ab. So kann beispielsweise über Freibeträge sichergestellt werden, dass die Steuer erst bei vergleichsweise hohen Vermögen einsetzt und nur diese tatsächlich belastet werden. Stephan Schulmeister hat 2006 einen Freibetrag von 100.000 Euro je Erwachsenen und 25.000 Euro je Kind vorgeschlagen. Das darüber liegende Nettovermögen (nach Abzug von Verbindlichkeiten) solle mit 0,5% besteuert werden, die Grundsteuer wird im Gegenzug abgeschafft. Bei einem Paar mit zwei Kindern würde demnach Vermögen erst ab einem Nettowert von 250.000 Euro überhaupt besteuert. Bei einem Nettovermögen von einer halben Million Euro würde eine Steuer von 1.250 Euro pro Jahr fällig. Selbst der gehobene Mittelstand wäre demnach kaum bis gar nicht betroffen.

Die Gewerkschaft der Privatangestellten schlägt eine progressive Vermögensbesteuerung vor: »Man könnte eine progressiv gestaffelte Vermögensbesteuerung andenken, zum Beispiel mit einem Freibetrag von 500.000 EUR, einem Eingangssteuersatz von etwa 0,25%, der sich schrittweise auf 1,5% bei 2 Mio. EUR Vermögen erhöht.« Die Vereinte Dienstleistungsgewerkschaft ver.di schlägt für Deutschland einen Freibetrag von 500.000 Euro und einen Steuersatz von einem Prozent vor. Dies fordert inzwischen auch das Deutsche Institut für Wirtschaftsforschung (Spiegel-Online vom 22.7.2009).

Ein Privatvermögen von mehreren hunderttausend Euro als Mittelstand zu bezeichnen, ist jedoch pure Ideologie und entbehrt jeder empirischen Grundlage. Laut Sozialbericht 2007/08 lag das durchschnittliche Geldvermögen in Österreich 2004 bei 55.000 Euro je Haushalt. Hinzu kommt ggf. ein (schuldenfreies) Immobilienvermögen. Für Deutschland benennen Grabka und Frick ein durchschnittliches individuelles Gesamtvermögen (also inklusive der Immobilien) von knapp 81.000 Euro. Diese Haushalte wären in allen vorliegenden Modellen kaum oder gar nicht von der Vermögenssteuer betroffen, könnten jedoch umgekehrt indirekt von zusätzlichen staatlichen Einnahmen, etwa in Form von besseren Bildungseinrichtungen, einer erhöhten staatlichen Nachfrage, einer besseren Infrastruktur usw. profitieren.

Nach Abzug der bisherigen Grundsteuern ließen sich in Österreich laut Schulmeister 2,7 Mrd. Euro jedes Jahr an Steuereinnahmen erzielen. ver.di rechnet für Deutschland mit knapp 16 Mrd. Euro Mehreinnahmen, das DIW mit 16 bis 21 Mrd., was den Mythos widerlegt, Vermögenssteuern würden nichts einbringen und sich daher nicht lohnen.

Ferner heißt es, Vermögensbesteuerung sei ungerecht, da bereits versteuertes Einkommen erneut besteuert werde. Dabei wird einerseits übersehen, dass Vermögen auch durch Erbschaften erworben werden können – und diese Erbschaften sind in Österreich noch nicht besteuert. Zum zweiten wird außer Acht gelassen, dass schon zahlreiche Steuern (problemlos) auf bereits besteuertem Einkommen basieren, allen vorweg die Umsatzsteuer: Bei jedem Einkauf wird mit bereits besteuertem Einkommen die Mehrwertsteuer entrichtet. Es gibt kein stichhaltiges Argument, warum es verwerflich sein sollte, bei der Besteuerung neben dem Einkommen eben auch an anderen Tatbeständen – wie etwa am Verbrauch oder am Vermögen – anzusetzen. Die Frage der Besteuerung ist hier politisch zu entscheiden, und nicht mit dem scheinbar eingängigen Argument, man wolle Doppelbesteuerungen verhindern.

Gerne wird mit der schwierigen Ermittlung der Bemessungsgrundlage gegen die Vermögenssteuer argumentiert. In der Tat: Dies ist nicht ganz einfach. Dennoch kann nach dem Grundsatz der Bewertung nach Marktpreisen vorgegangen und bestimmte Wertgegenstände (wie Hausrat) ausgeklammert werden. Es lassen sich durchaus Richtlinien finden, die praktikabel und gerecht sind. Dies würde jedoch eine ernsthafte Auseinandersetzung mit der Thematik auf Ebene der Gesetzgebung voraussetzen. Dies wird jedoch regelmäßig durch das Wiederholen alter Mythen torpediert.

Die Krise und das Verursacherprinzip

Die Kosten der Krise sind enorm. Und sie wollen bezahlt werden. Daher werden die BürgerInnen in zahlreichen Staaten auf harte Einschnitte vorbereitet. Hierbei wird auch und gerade der Sozialbereich unter Beschuss kommen, der besonders Menschen mit niedrigeren Einkommen und wenig Vermögen zu Gute kommt. Anstatt jedoch den Staat durch zu geringe Steuereinnahmen auszuhungern – in Deutschland hat die Koalition bereits Weichen für Steuerentlastungen gestellt – und Sozialkürzungen dann als Sachzwang darzustellen, sollte vielmehr über höhere Einnahmen nachgedacht werden. Da die Finanzkrise ihre Ursache auch in der ungleichen Vermögensverteilung hat, könnte eine Vermögenssteuer dazu beitragen, die Stabilität des Systems insgesamt zu er-

höhen, indem der vermögenden Bevölkerung ein Teil des Vermögens entzogen und via Staatsnachfrage in den Wirtschaftskreislauf eingespeist wird. Zudem haben eine ganze Reihe von AkteurInnen von den politischen Entscheidungen profitiert, die die Finanzkrise verstärkt haben: Das Zulassen von Hedgefonds, die Privatisierung von Teilen der Altersvorsorge (»Riester«- und »Rürup«-Rente in Deutschland, staatlich geförderte »Zukunftsvorsorge« und Umgestaltung der Abfertigung in eine Rentenvorsorge in Österreich) und die Liberalisierung der Kapitalmärkte haben zu Milliardenprofiten geführt. An jeder einzelnen Privatisierung haben Menschen Unsummen verdient. Und allgemein haben Vermögende von der Börsenrallye profitiert. Es entspricht daher dem Verursacherprinzip, Vermögenssteuern gerade jetzt zu thematisieren und für ihre Durchsetzung zu streiten.

Wenn also ein Diskussionsverbot über Vermögenssteuern verhängt werden soll, dann handelt es sich um Interessenpolitik, nicht um ökonomischen Sachverstand. Vermögenssteuern führen zu einer gerechteren Verteilung. Ärmere Bevölkerungsgruppen und der so oft beschworene Mittelstand würden von solch einer Steuer über höhere Staatseinnahmen und in Folge höheren Sozialleistungen und öffentlichen Investitionen profitieren. Hier gilt es Aufklärungsarbeit gegen fadenscheinige Schutzargumente zu leisten.

Literatur

- Gewerkschaft der Privatangestellten – Druck, Journalismus, Papier (ohne Jahrgang): Für eine Entlastung der ArbeitnehmerInnen. Für Steuergerechtigkeit, Wien
- Grabka, Markus M./Frick, Joachim R. (2007): Vermögen in Deutschland wesentlich ungleicher verteilt als Einkommen, in: Deutsches Institut für Wirtschaftsforschung (Hrsg.): Wochenbericht 74/45, S. 665-672.
- Himpele, Klemens (2009): Was spricht eigentlich gegen eine Vermögenssteuer?, in: BEIGEWUM-Blog vom 9.4.2009, <http://www.beigewum.at/2009/04/was-spricht-eigentlich-gegen-eine-vermogensteuer/>
- Mooslechner, Peter/Schürz, Martin (2009): Verteilung der Geldvermögen, in: Bundesministerium für Soziales und Konsumentenschutz (Hrsg.): Sozialbericht 2007–2008. Ressortaktivitäten und sozialpolitische Analysen, Wien
- Schulmeister, Stephan (2006): Konzept für eine einheitliche Besteuerung der Vermögen in Österreich, in: Zentrum für soziale Innovation (Hrsg.): Sozial Innovation konkret November 2006, Wien, S. 9-16
- Vereinte Dienstleistungsgewerkschaft (ver.di, 2003): Vermögenssteuer. Erbschaftsteuer. Millionen zahlen Steuern – Millionäre sollen es auch, Berlin

»Das Klima kann warten, bis die Wirtschaftskrise vorbei ist«



»Die Klimakrise ist ein Menschheitsproblem. Wir müssen gemeinsam handeln, um unseren Planeten zu retten. Marktbasierte und technologische ›grüne‹ Lösungen wirken am effizientesten gegen die kommende Klimakrise. Jedoch ist vorher die Wirtschaftskrise zu bewältigen, denn wenn dank Wachstum ausreichend finanzielle Mittel zur Verfügung stehen, können wir dem Klimawandel besser begegnen. Es gibt keinen grundsätzlichen Widerspruch zwischen Wachstum und Umweltschutz. Nur ein Land mit entsprechenden Mitteln ist in der Lage, zukunftsweisende Projekte und saubere Technologien in der Umweltpolitik zu realisieren. Über diese Strategie ist der Umbau politisch realistisch und nachhaltig zugleich.«

Der Wachstumszwang und die Klimakrise

Folgt man obiger Logik, so müsste es »der Natur« heute so gut gehen wie nie zuvor, da in den letzten Jahrzehnten die Wirtschaft stärker denn je gewachsen ist. Doch das Gegenteil ist der Fall: Mit dem Wachstum sind auch die CO₂-Emissionen massiv angestiegen. Für den Kapitalismus waren (und sind) der ungebrochene Glaube an die Beherrschbarkeit der Natur und deren tendenziell schrankenlose Ausbeutung eine wesentliche Wachstumsgrundlage. Im Klimawandel zeigen sich heute die destruktiven Konsequenzen dieses – im Wesentlichen auf fossile Brennstoffe fixierten – Entwicklungsmodells. Geht es darum, den Widerspruch zwischen Wachstum und ökologischen Grenzen zu umgehen, so werden häufig die möglichen Effizienzsteigerungen angeführt: Sie könnten den Weg in eine nachhaltige Wirtschaft weisen. Technische Innovationen und die – bescheidenen – Maßnahmen für den Klimaschutz erhöhten zwar die ökologische Effizienz, doch die rasante Zunahme von Produktion und Konsum (und der zugrunde liegende Ressourceneinsatz) überwog insgesamt diese Effizienzgewinne. – Kurzum: Die Produktion wächst schneller als die Effizienz. Deshalb müsse auch gleichzeitig Suffizienz (Genügsamkeit) angestrebt werden, so heißt es. Ein zugespitztes Beispiel mag dabei als Einwand genügen: Würde sich z.B. durchsetzen, dass alle vom Auto auf ein Fahrrad umsteigen, so würde mit dem Autosektor eine Schlüsselindustrie und damit das Wachstum ein- und zusammenbrechen – eine Industrie also, die »wir« angesichts der Wirtschaftskrise aufgrund ihrer »Systemrelevanz« gerade noch gerettet haben. Es gibt unzählige Beispiele, in denen, »wenn's drauf ankommt«, die Ökonomie vor der Ökologie

Vorrang genießt. Fazit: Je mehr die Wirtschaft wächst, desto stärker wirkt sich das auf die Belastung und Übernutzung der ökologischen Ressourcen aus. Gibt es kein Wachstum, dann gerät das Wirtschaftssystem in die Krise. Der Zwang und Drang zum Wachstum ist in kapitalistischen Gesellschaften tief verankert. Dies ist letztlich darin begründet, dass Geld im Kapitalismus investiert wird, um daraus mehr Geld zu machen (und dadurch zum Kapital wird). Dieser Prozess verkehrt sich zum Selbstzweck, es wird nicht produziert, um Bedürfnisse zu befriedigen, sondern um aus Geld mehr Geld zu machen, ungeachtet der sozialen und ökologischen Grundlagen und Folgen. Darin kommt der Widerspruch zwischen einer Tendenz nach unbegrenztem Wachstum und einem begrenzten Planeten zum Ausdruck (s. dazu auch den Mythos: »Das Zinssystem ist schuld«, S. 38). Um aus dem »Dilemma« zwischen ökonomischer und ökologischer Krise herauszukommen, braucht es ein alternatives Wirtschaftssystem, das andere gesellschaftliche Naturverhältnisse zur Grundlage hat. Wege dorthin zu eröffnen, wird in den nächsten Jahrzehnten entscheidend werden.

Klima und die Krise gesellschaftlicher Naturverhältnisse

Wenn vom Klima die Rede ist, so wird schnell deutlich, dass viele gesellschaftliche Fragen berührt sind. »Klima« ist nichts der Gesellschaft Äußerliches oder objektiv Gegebenes, vielmehr ist immer das Verhältnis von Natur und Gesellschaft in den Blick zu nehmen. Die Klimakrise berührt hier die grundlegenden Formen und Prinzipien, nach denen Gesellschaften Produktion, Konsumtion, Lebensweisen, Mobilität etc. organisieren, und ist mit diesen eng verknüpft. Diese implizieren immer ein bestimmtes Verhältnis zur Natur, das unterschiedlich ausgestaltet sein kann: Jedes politische, soziale und ökonomische Projekt ist insofern immer auch ein ökologisches Projekt und umgekehrt. Es geht aus dieser Perspektive um weit mehr als nur das enge Feld der Umweltpolitik. Klimawandel ist deshalb auch kein rein »ökologisches« Problem, das naturwissenschaftlich-objektiv und neutral einfach festzustellen ist und aus dem sich dann »umweltgerechteres« Handeln und technologische Lösungen logisch ableiten. In der aktuellen Diskussion wird dabei vielmehr eine äußerst selektive und machtförmige Problemwahrnehmung sichtbar: Es ist die Frage zu stellen, wem was in welcher Form zum Problem wird und wer bestimmt, welche Lösungen die »richtigen« sind. Ein Beispiel: Wird die dominante agroindustrielle Produktionsweise als Teil des Problems gesehen oder wird sie z.B. über Agrartreibstoffproduktion als Teil der (scheinbaren) Lösung noch gefördert? Soziale Fragen werden dabei sehr häufig ausgeblendet, die

unmittelbar Betroffenen haben vielfach keine Stimme. Die Frage, was »das Problem« beim Klimawandel ist, ist selbst umkämpft. Das, was konkret als schützenswert oder aber als der Nutzung zu unterwerfen ver- und behandelt wird, ist entscheidend dadurch bestimmt, wie Gesellschaften strukturiert und organisiert sind, und insbesondere die darin wirksamen Machtverhältnisse und Interessen spielen eine zentrale Rolle. Wir finden hier auch eine erste Erklärung dafür, warum sich die vielen Aufrufe zur »Rettung des Planeten« so häufig letztlich als Aufrufe zur Rettung des bestehenden Wirtschaftssystems und der bestehenden Ordnung entpuppen.

Dass der Klimawandel gegenwärtig solch eine Bedeutung erlangt hat, ist zum einen ein Erfolg sozialer Bewegungen, zum anderen jedoch auch darin begründet, dass destruktive Auswirkungen und Risiken offensichtlich werden, die selbst (und gerade) ökonomische Schlüsselsektoren fundamental berühren. Welche Konsequenzen aus dem Klimawandel – dem *Inhalt* und der *Form* nach – gezogen werden, ist heute Gegenstand von vielen Konflikten. Wesentlich sind jedoch die Rahmenbedingungen, unter denen diese Konflikte stattfinden: Klimapolitiken werden – wie viele andere Politiken auch – entlang der dominanten politischen und ökonomischen Strukturen und Interessen formuliert. Diese sind nach wie vor neoliberal und neoimperial ausgerichtet und auf die Steigerung von Wettbewerbsfähigkeit und die Erhaltung und Ausweitung der Macht von Regierungen des Nordens und globalen Eliten hin orientiert. Auch die Lebensweisen globaler Mittelklassen sind hier zu nennen. Diese Rahmenbedingungen prägen die gesellschaftlichen Naturverhältnisse und alle Versuche, die Klimakrise aktuell zu bearbeiten.

Der Klimawandel ist von Menschen verursacht – deshalb sind auch nicht »das Klima« und die damit verbundenen »natürlichen Erscheinungen« in die Krise geraten, sondern die dem Klimawandel zugrunde liegenden gesellschaftlichen Naturverhältnisse. Genauer bezeichnet: Die »Vergesellschaftung von Natur im Kapitalismus« ist in der Krise. Emanzipatorische Kritik muss aus diesen Gründen danach fragen, wer warum wie viel und wofür produziert und von wem dies entschieden wird. Erst aus einer Kritik an den Herrschaftsverhältnissen kann eine alternative und bewusste, demokratische Gestaltung der gesellschaftlichen Naturverhältnisse in den Blick kommen. Sozial-ökologische Konflikte erhalten deshalb auch eine zentrale Rolle in der alternativen Gestaltung von Naturverhältnissen.

Klimakrise als »Menschheitsproblem«?

Eine industrialisierte Minderheit hat in den vergangenen Jahrzehnten von der globalen ökologischen Überlastung – zulasten der großen Mehrheit der Menschen – profitiert. Heute ist jedoch selbst diese reiche Minderheit von den negativen Folgen bedroht. Diese Ausgangslage wirft ein anderes Licht auf dieses »Menschheitsproblem«. Dabei ist die Frage zentral, wer wovon in welcher Weise betroffen ist und wem andererseits welche »Rettungsmaßnahmen« wie zugute kommen. Es sind sowohl in Bezug auf die Betroffenen als auch in Bezug auf die VerursacherInnen und die NutznießerInnen global immense Ungleichheiten vorhanden. Für die einen ist die Katastrophe längst Alltag (z.B. durch Hunger, Wasserknappheit, Überschwemmungen ...), für die anderen stellt sie sich als »drohende Zukunftskrise« (z.B. für KonsumentInnen im Norden) dar. Die einen können sich (noch) relativ gut schützen, die anderen leben in Verhältnissen, in denen die Existenzgrundlagen permanent erodiert werden. Kämpfe um die Verteilung der »Kosten« und Folgen sind in vollem Gange und werden sich weiter verschärfen – in diesen manifestiert sich die Krise. Festzuhalten ist: Bereits jetzt sind die sozialen und ökologischen Auswirkungen des Klimawandels immens. Deshalb ist der Klimawandel nicht die drohende »Menschheitskatastrophe«. Er stellt vielmehr eine – wenn auch außerordentliche – Zuspitzung der bereits jetzt katastrophalen Verhältnisse dar. Die ökologische Zerstörung weitet sich aktuell permanent weiter aus, die Erosion von Biodiversität und Böden, der Wassermangel, die steigenden Meeresspiegel, die Beschränkung des Zugangs zu lebenswichtigen Ressourcen durch Privatisierungen und Enteignungsprozesse, Dürren, Rohstoffkriege und die sozial-ökologischen Ausbeutungsverhältnisse, die tief in die Lebensweisen von KonsumentInnen eingelassen sind, werden Konfliktlagen global verschärfen. All dies ist mit dem vorherrschenden Naturverhältnis aufs Engste verknüpft.

Das Klima kann warten: business as usual

Es gibt unzählige Berichte, die die Dringlichkeit und den Handlungsbedarf betonen, der aus dem Klimawandel resultiert. Allerdings ist die Zielerreichung (insbesondere gemessen an den Reduktionszielen) in weiter Ferne. Mit der dominanten Debatte um den Klimawandel ist ein Gemenge an vielen unterschiedlichen Positionen und Bildern verbunden: die Erwartung einer Katastrophe einerseits, Zweifel an der Tragweite der Krise andererseits sowie Fatalismus und vage Aufrufe, »etwas« zu tun, stehen sich gegenüber. All diese Positionen haben gemeinsam, letztlich wenig grundlegende – und ausreichende –

Veränderungen bewirken zu können. Und auch die vielen technischen Hoffnungen haben aktuell meist den »Nebeneffekt«, strukturelle Veränderungen zu umgehen. Dieses widersprüchliche Gemenge mündet letztlich de facto in jener Option, die als das untragbarste aller Szenarien in nahezu allen Berichten festgehalten wird: »business as usual«.

Gleichzeitig ist aber eine große Gefahr darin gegeben, den aus dem Klimawandel ableitbaren Zeitdruck dafür zu instrumentalisieren, autoritären, technokratischen und undemokratischen »Lösungen« Vorschub zu leisten. Viele aktuelle Strategien und »Lösungen« weisen diese Tendenzen auf. Von größter Bedeutung ist dabei deshalb in jedem Fall, wer überhaupt über die Fragen, die in diesem Zusammenhang verhandelt werden, entscheidet. Eine Demokratisierung ist dringend geboten, erst dann wird die Krise wirklich bearbeitbar. Die *Form* der Klimaverhandlungen (vgl. die traditionelle Form der Konferenzdiplomatie beim Kopenhagen-Gipfel im Dezember 2009) ist dabei selbst in Frage zu stellen und bedarf einer Demokratisierung. Aktuell werden die Entscheidungen weitgehend von jenen getroffen, die das »business as usual« beherrschen.

Falsche Lösungen: technologisch-technokratisch und marktbasiert

Globale Eliten versuchen jeweils, die Krise und deren Gefahren im Sinne eigener Interessen als »Chancen« zu nutzen und sich damit neue Möglichkeiten und Geschäftsfelder zu eröffnen. Diese Strategien sind inhärent strukturkonservativ, und dementsprechend sind auch die »Lösungsvorschläge« ausgestaltet. Die dominanten Strategien sind meist »Lösungen« für das Problem, einen notwendigen Strukturwandel zu verhindern, indem Märkte und Technologien entwickelt und geschaffen werden, die sich in die bestehenden Strukturen einpassen und diese festschreiben. Diese Mechanismen und Strategien können zwar »effizient« sein, die Verschmutzung und die destruktiven Entwicklungen zu verwalten, jedoch ineffizient und ineffektiv in Bezug auf das Ziel der Reduktion oder gar im Hinblick auf die Einleitung eines grundlegenden (notwendigen!) Strukturwandels. Deshalb ist auch die Frage zu stellen: Was wird genau effizienter gemacht und für wen? In diesem Zusammenhang findet auch die Diskussion um einen »Green New Deal« statt, unter dem sich höchst unterschiedliche und auch widersprüchliche Projekte vereinigen. Es ist hier genau zu analysieren, ob es sich um Strategien der Erschließung neuer »grüner« kapitalistischer Akkumulationsfelder unter dem Wachstumsimperativ handelt oder ob damit perspektivisch auch Schritte in die Richtung einer zu-

kunftsfähigen, gerechteren und solidarökonomischen Transformation eröffnet werden können. Bisher findet keine ausreichende Auseinandersetzung mit dem Widerspruch zwischen einem kapitalistischen Wachstumsimperativ und ökologischen Grenzen statt. Aus diesem Widerspruch heraus müssen Transformationsstrategien entwickelt werden. Die dominanten Konzepte eines »Green New Deal« leisten dies bisher nicht, sondern überdecken vielmehr diesen Widerspruch. Ein Strukturwandel erfordert, weniger Energie und Ressourcen zu verbrauchen, eine Transformation von fossilen Brennstoffen hin zu erneuerbaren Energien, dezentrale, selbstbestimmte, demokratische und entschleunigte Strukturen und weniger Ungleichheit, vor allem aber muss in der Praxis des Wirtschaftens die kapitalistische Profitlogik überwunden werden. Mit Sicherheit werden umfassende Mobilisierungen und Auseinandersetzungen notwendig werden. Das Problem ist heute weniger, dass das Wissen um die Dringlichkeit noch nicht angekommen ist, das Problem sind vielmehr die Strategien, die mit großem Aufwand vorangetrieben werden, um diese notwendigen Veränderungen zu verhindern und abzuwenden und die »Lösungen« den eigenen Interessen entsprechend zu gestalten. – Darin besteht die »Zeitverschwendung«.

Zusätzlich werden vielerorts sozial-ökologische Konflikte über diese »falschen Lösungen« verschärft, neue Formen der Ausbeutung werden etabliert. So werden über den Emissionshandel Unternehmen in die Lage versetzt, ihre Verschmutzung über »kreative Buchführung« dort abzurechnen, wo dies für sie am leichtesten ist. Und so endet die Verschmutzung in den meisten Fällen bei den Armen und Marginalisierten.

Fazit: Wie in so vielen Bereichen des gegenwärtigen sozialen Lebens verdeckt eine vage Ideologie der Markteffektivität und der Marktzwänge – oft in Verbindung mit »neuen grünen« Technologien – ein rückschrittliches, widersprüchliches, umkämpftes und sozial-ökologisch gefährliches Projekt. Es geht dabei darum, die Folgen des Klimawandels im wahrsten Sinne des Wortes beherrschbar zu machen. Gegenwärtig wird nicht die Macht jener herausgefordert, die die meisten Treibhausgase produzieren: Energiekonzerne, Transportindustrie, industrielle Landwirtschaft, die Autokonzerne. Stattdessen werden gerade sie gefördert, damit sie über kleine ökologische Anpassungen ihre Profiteure aufrecht erhalten können. Der Wandel geht entsprechend langsam vonstatten, während sich gleichzeitig Ressourcenkonflikte global zuspitzen und sich die Problemlagen für die Mehrheit verschärfen.

Für ein ganz anderes Klima!

Was ist überhaupt zu tun? Es erscheint leichter, sich Katastrophen und das Ende der Welt, als das Ende des Kapitalismus vorzustellen und einen Begriff von Transformation zu haben. Um Handlungsfähigkeit zu gewinnen, ist aus emanzipatorischer Sicht folgende Frage von Gewicht: Wie können wir uns Zukunft anders denn als »Segen von oben« einerseits und als Katastrophe andererseits denken? Angst und Autorität sind schlechte Ratgeberinnen. Kann es sein, dass die Ohnmacht und Ratlosigkeit selbst in einem Mythos wurzeln? Zukunft ist immer nur ausgehend von der Gegenwart denkbar. Dabei wirkt ein mächtiger Mythos: die Gegenwart als »natürliche Ordnung der Dinge« (Turbulence 2008). Mit diesem Mythos sind wir konfrontiert, wenn wir »für ein ganz anderes Klima« eintreten. Können wir uns eine darüber hinausweisende Zukunft überhaupt vorstellen? Anstatt darauf zu warten, bis die Krisen von oben »gelöst« werden, gilt es heute für emanzipatorische Ziele zu kämpfen und die Weichen in Richtung eines grundlegenden Wandels zu stellen. Die Fragen, die hier verhandelt werden, gehen uns alle an. »Jenseits von lähmendem Katastrophismus wären im Sinne einer »revolutionären Klima-Realpolitik« Reformen zu konzipieren, die im Hier und Jetzt des Alltags – nicht nur der Lebens-, sondern auch der Produktions- und Distributionsweise – ansetzen und über die kapitalistische Profitlogik hinausweisen.« (Walkenhorst 2008: 1054) »Klima« hat dabei keinen privilegierten politischen Ort. Es geht vielmehr um die integrale Verknüpfung der vielen Orte. Die Klimakrise steht im Zusammenhang mit der Ernährungskrise, der Energiekrise und der Weltwirtschaftskrise. Globalen sozialen Bewegungen kommt dabei eine entscheidende Rolle im Zusammenhang mit Transformationsstrategien zu. Die vielen offenen Fragen werden wir heute nicht alle beantworten können. Wesentlich ist aber die Eröffnung und Gestaltung von Räumen, in denen all diese Fragen radikal und demokratisch diskutiert und umgesetzt werden können. Soziale Bewegungen bereiten dafür den Boden, in vielen Kämpfen sind die Alternativen bereits enthalten. Einige Beispiele, die in die Richtung einer »revolutionären Klima-Realpolitik« weisen, seien hier kurz benannt: Das Konzept der Ernährungssouveränität und die damit verbundenen Kämpfe politisieren den Konflikt zwischen Produktionsweisen im Lebensmittelsystem, wobei das Modell der exportorientierten, industrialisierten Landwirtschaft unter dem Dogma der Wettbewerbsfähigkeit auf dem Weltmarkt in Frage gestellt wird. Dem möglichen Beitrag einer anderen Landwirtschaft unter dem Paradigma der Ernährungssouveränität wird heute auch bereits z.B. im Weltagrarbericht ein sehr hoher

Stellenwert zugeschrieben. Die hier sichtbar werdenden Auseinandersetzungen werden in den kommenden Jahren weiter zu führen sein. Auch eine sozial-ökologische Regionalisierung und Demokratisierung der Wirtschaft entlang von solidarökonomischen Prinzipien eröffnet viele Anknüpfungspunkte. Ein weiteres Terrain ist jenes der »Globalen Sozialen Rechte«. Der Begriff der »Klimagerechtigkeit« hat eine wichtige Funktion, um jene Dimensionen zu benennen, die heute von den »falschen Lösungen« überdeckt werden, und platziert auch soziale Fragen zentral in der Debatte: Eine Klimapolitik unter dem Ziel globaler Klimagerechtigkeit muss die globale Ungleichheit bekämpfen. Die unzähligen Punkte, in denen sich die Krise gesellschaftlicher Naturverhältnisse ganz konkret im Alltag manifestiert, müssen sichtbar gemacht und verändert werden, solidarische Ökonomie bietet dafür Anknüpfungspunkte. Debatten um eine Transformation sind hier mit der Frage nach dem »guten Leben« zu verknüpfen. Die Frage ist nicht, *ob* wir angesichts der Krise handeln können. Die wirkliche Frage ist, *wie* es möglich ist, so zu handeln, dass Verbesserungen aus den gegenwärtigen Entwicklungen erwachsen können? Die Herausforderung besteht darin, die Handlungsmöglichkeiten auszuweiten und die Bedingungen für den Weg hin zu einem »ganz anderen Klima« zu bereiten. Die emanzipatorische Gestaltung der gesellschaftlichen Naturverhältnisse erfordert Menschen, die heute für diesen Wandel eintreten. Der Realismus der »natürlichen Ordnung« muss umgekehrt werden: Wir brauchen ein ganz anderes Klima, nichts ist unrealistischer, als dass es so weitergehen kann wie bisher!

Literatur

- Altvater, Elmar/Brunnengräber, Achim (Hrsg.) (2008): Ablasshandel gegen Klimawandel? Hamburg
- Brand, Ulrich/Bullard, Nicola/Lander, Edgardo/Müller, Tazio (2009): *Contours of Climate Justice. Ideas for shaping new climate and energy politics*, Uppsala
- Lohmann, Larry (2006): *Carbon Trading*. Uddevalla: Development Dialogue No. 48
- Turbulence (2008): Who will save us from the future? (http://turbulence.org.uk/wp-content/uploads/2008/07/turb_04_0708.pdf)
- Walkenhorst, Oliver (2008): Klimapolitik, in: *Historisch-kritisches Wörterbuch des Marxismus*, Band 7/1, Berlin/Hamburg

Kurswechsel

Zeitschrift für gesellschafts-, wirtschafts-
und umweltpolitische Alternativen
www.kurswechsel.at

Jahresprogramm 2010

- 1: Krise in Europa**
- 2: Klimapolitik und
Verteilungsfragen**
- 3: Armutsbekämpfung heute**
- 4: Kriminalisierung der Kopie –
Geistiges Eigentum**

Einzelheft: € 10,50 / Normalabo: € 29,–
Studienabo: € 18,– / Auslandsabo: € 36,–
Bestellung an: Fax: (01) 586 80 70
E-Mail: sonderzahl-verlag@chello.at
www.sonderzahl.at

VSA: Aufklärung über Ökonomie



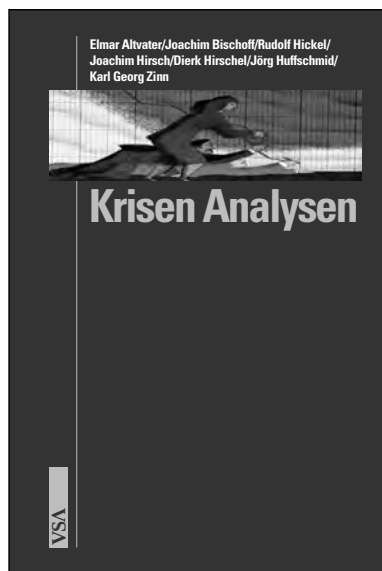
BEIGEWUM

Mythen der Ökonomie

Anleitung zur geistigen Selbstverteidigung in Wirtschaftsfragen. Hrsg. vom Beirat für gesellschafts-, wirtschafts- und umweltpolitische Alternativen
168 Seiten; € 13.80

ISBN 978-3-89965-119-5

»... ein kompaktes Nachschlagewerk für alle, die den immer gleichen Expertenaussagen misstrauen, die die Standortdebatten satt haben und die nach Alternativen zur liberalen Wirtschaftsordnung suchen.« (WoZ)



Elmar Altvater/Joachim Bischoff u.a.

Krisen Analysen

148 Seiten; € 14.80

ISBN 978-3-89965-343-4

Die tiefste Finanzkrise in der Geschichte des Kapitalismus und die Jahrhundertkrise der Globalökonomie verlangen nach angemessener empirischer Analyse und theoretischer Einordnung.

Thomas Sauer/Silke Ötsch/
Peter Wahl (Hrsg.)

Das Casino schließen!

Analysen und Alternativen zum Finanzmarktkapitalismus. Reader des Wissenschaftlichen Beirats von Attac
208 Seiten; € 14.80

ISBN 978-3-89965-338-0

Was sind die Attac-Forderungen und -Vorschläge für ein neues Finanzmarktssystem? Wie können sie Wirklichkeit werden?

www.vsa-verlag.de

Prospekte anfordern!

VSA-Verlag
St. Georgs Kirchhof 6
20099 Hamburg
Tel. 040/28 09 52 77-10
Fax 040/28 09 52 77-50
Mail: info@vsa-verlag.de

VSA