

INNOVATION UND WETTBEWERBSFÄHIGKEIT: Ein Vergleich zwischen dem Vereinigten Königreich, Deutschland und den USA¹

1. Einleitung	12
2. Die Regulierung der Arbeits- und Gütermärkte im Vereinigten Königreich und in Deutschland.....	14
3. Die Innovationsleistung zweier Volkswirtschaften im Vergleich	16
4. Patentanmeldungen	19
5. Investment in Risikokapital.....	23
6. Arbeitsproduktivität (BIP pro Arbeitsstunde)	24
7. Warum die Regulierung des Arbeitsmarktes und gut entwickelte Systeme für Kollektivvertrags- verhandlungen als „roter Teppich“ für Innovation dienen können	25
8. Schluss: Was können wir aus der wirtschaftlichen Entwicklung in Deutschland und im Vereinigten Königreich lernen?	29

Auszug aus WISO 4/2005

isw

Institut für Sozial- und Wirtschaftswissenschaften

Gruberstraße 40–42

A-4020 Linz, Austria

Tel.: +43(0)732 66 92 73, Fax: +43 (0)732 66 92 73 - 2889

E-Mail: wiso@akooe.at

Internet: www.isw-linz.at

Ronald Janssen

Europäischer
Gewerkschaftsbund
(EGB)

Andrew Watt

Europäisches
Gewerkschafts-
institut (EGI) für
Forschung, Bildung
und Gesundheit und
Sicherheit

„The problems associated with investing in Germany have been too politicised. In high tech there are many factors in its advantage, including well trained staff, high quality research facilities and good infrastructure.“

(CEO von Advanced Micro Devices, in der Financial Times)

1. Einleitung

In der gegenwärtigen politischen Debatte in Europa – und vor allem im Zusammenhang mit der Bewertung der Lissabon-Strategie, die zum Ziel hat, Europa zum wettbewerbsfähigsten Wirtschaftsraum der Welt zu machen – tauchen immer wieder folgende zwei Punkte auf:

*Starrheit der
Arbeitsmärkte
angeblich Grund
für geringe
Innovations-
fähigkeit*

- die Annahme, dass Europas Wirtschaft (vor allem gegenüber den Vereinigten Staaten) an Wettbewerbsfähigkeit verliere, weil die Innovationsfähigkeit, der wissenschaftliche Fortschritt, die Forschung und Entwicklung vergleichsweise unzureichend seien.
- die These, dass dies in erster Linie auf die Rigidität bzw. Starrheit der Arbeitsmärkte zurückzuführen sei, wodurch die europäische Wirtschaft davon abgehalten würde, eine ähnlich rege Innovationsstrategie zu verfolgen wie die US-Wirtschaft. In jüngster Zeit werden zunehmend auch die Regulierung der Gütermärkte und andere Wettbewerbsbarrieren als innovationshemmend angeführt.

*Ausgaben
für F&E in
Europa niedrig*

Insgesamt betrachtet ist die europäische Wirtschaft tatsächlich dringend gefordert, Forschung & Entwicklung (F&E) und Innovation zu fördern. Entgegen großspuriger Rhetorik blieben die durchschnittlichen Ausgaben für F&E in den EU-15 seit den frühen 90er Jahren praktisch unverändert bei 1,9 % des Bruttoinlandsprodukts (BIP). Im Gegensatz dazu stiegen die F&E-Ausgaben in den USA von 2,5 % auf 2,76 % und in Japan von 2,6 % auf 3,1 % (1993–2003, Eurostat, Strukturindikatoren). Betrachtet man zusätzlich die erst vor kurzem industrialisierten Staaten in Asien, die stark in F&E investie-

ren und immer hochwertigere Produkte herstellen, erscheint der erste der beiden oben erwähnten Punkte als vollkommen richtig. Aus dem Vergleich des Regulierungsgrades der europäischen und amerikanischen Arbeits- und Gütermärkte wird dann häufig der Schluss gezogen, dass die zweite These ebenso zutreffend sei.

Allerdings ist die Innovationsleistung in den einzelnen europäischen Staaten sehr verschieden. Einige der Mitgliedsländer ergreifen sogar stärkere Maßnahmen zur Forschungsförderung als die USA. Beispielsweise finden sich in Schweden und Finnland mit über 4 % bzw. 3 % höhere Werte bei den durchschnittlichen F&E-Ausgaben. Angesichts dessen stellt sich die Frage, ob bei genauerer Betrachtung die These, dass „liberale“ Marktwirtschaften „gut“ für Forschung seien, tatsächlich stimmt.

Innovationsleistung in europäischen Staaten sehr unterschiedlich

Im vorliegenden Artikel werden zwei europäische Länder miteinander verglichen, die oft als die beiden Extrembeispiele bei der Regulierung ihrer Arbeits- und auch Gütermärkte betrachtet werden: das Vereinigte Königreich und Deutschland. Während das erstere der beiden Länder den allgemeinen Rückgang des Wirtschaftswachstums seit dem Jahr 2000 äußerst gut verkräftet hat, entwickelte sich die deutsche Wirtschaft überaus schwach. Das hat nicht nur zu viel „Händeringen“ in Deutschland selbst geführt, sondern auch außerhalb des Landes zu einer breit geteilten Kritik der geringen Wettbewerbsfähigkeit und der angeblich feindlichen Forschungsbedingungen.

Deutschland angeblich forschungsfeindlich

Im folgenden Abschnitt werden die tatsächlichen Regulierungsgrade der Arbeits- und Gütermärkte der beiden Volkswirtschaften genau unter die Lupe genommen, danach werden mehrere Innovations-Kennzahlen der beiden Länder unter Berücksichtigung der durchschnittlichen Werte in den USA und den EU-15 miteinander verglichen.

2. Die Regulierung der Arbeits- und Gütermärkte im Vereinigten Königreich und in Deutschland

Folgender Vergleich verwendet die OECD-Indikatoren für Arbeits- und Gütermarktregulierung. Die OECD entwickelt und verfeinert diese Indikatoren nunmehr seit vielen Jahren. Obwohl diese nicht außerhalb aller Kritik stehen (vgl. Howell 2005), haben sie faktisch Monopolcharakter bei Forschungsarbeiten zu diesen Themen (vgl. OECD Employment Outlook 2004 und „Going to Growth“, OECD 2005).

Für Arbeitsmarktinstitutionen werden hauptsächlich Kennzahlen verwendet, die sich auf Arbeits- bzw. Kündigungsschutzbestimmungen, die Ausgestaltung des Arbeitslosengeldes (Ersatzrate und Dauer), die Merkmale des Lohnfindungssystems (gewerkschaftlicher Organisationsgrad und der Erfassungsgrad durch Kollektivverträge) und die steuerliche „Belastung“ der Arbeit („tax wedge“²) beziehen. Diese Kennzahlen werden für die beiden Länder in der folgenden Tabelle zusammengefasst, ausgedrückt als Abweichung vom durchschnittlichen OECD-Wert. Positive Werte spiegeln also einen hohen Regulierungsgrad wider, negative bedeuten ein unterdurchschnittliches Niveau.

	DE	UK
NER KA	4,19	-17,06
NER LA	16,87	5,62
TW 100	9,94	-8,46
TW 67	13,97	-6,51
ASB unbef.	0,48	-1,08
ASB bef.	0,29	-1,37
KV	10,24	-27,76
OG	-10,86	-4,64

Zur Beachtung: Die Variablen geben die Nettoersatzrate der Arbeitslosenunterstützung bei Kurzzeit- (NER KA) und Langzeitarbeitslosigkeit (NER LA), den „tax wedge“ für Arbeitnehmer mit durchschnittlichem Lohneinkommen

(TW 100) und den „tax wedge“ für Arbeitnehmer, die zwei Drittel des Lohnneinkommens verdienen (TW 67), die Kündigungsschutzbestimmungen für Beschäftigte mit unbefristeten (ASB unbef.) und befristeten Verträgen (ASB bef.), den Erfassungsgrad durch Kollektivverträge (KV) und den Organisationsgrad (OG) wieder.

Offensichtlich liegt das Vereinigte Königreich bei all diesen arbeitsmarktspezifischen Kennzahlen mit nur zwei Ausnahmen unter dem durchschnittlichen OECD-Niveau, während sich Deutschland darüber befindet. Und selbst dort, wo das Vereinigte Königreich ebenfalls über dem OECD-Durchschnitt liegt – bei der Nettoersatzrate der Arbeitslosenunterstützung bei Langzeitarbeitslosigkeit –, weist Deutschland einen bedeutend höheren Wert auf. Was die Gewerkschaftsdichte betrifft, rangiert Deutschland zwar noch weiter unter dem OECD-Durchschnitt als das Vereinigte Königreich, angesichts des enormen Unterschiedes beim Erfassungsgrad durch Kollektivverträge dürfte das aber nur von untergeordneter Bedeutung sein.

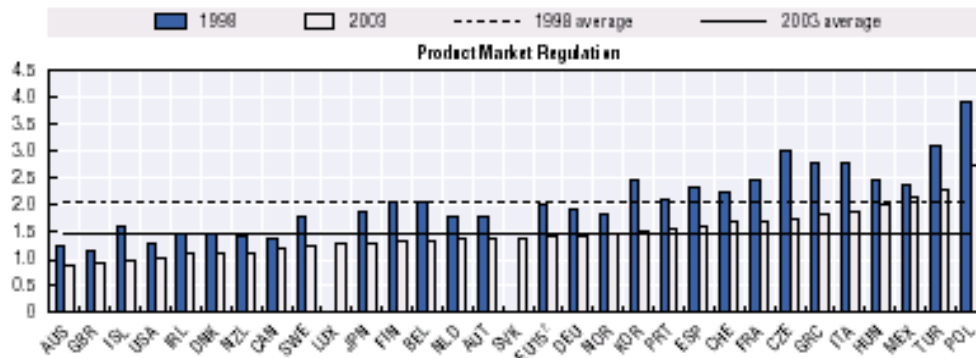
*Grad der
Regulierung der
Arbeitsmärkte:
in Deutschland
höher als im
Vereinigten
Königreich*

Die Wirtschaft im Vereinigten Königreich ist, wie die obigen Indikatoren zeigen, also weniger institutionalisiert als die in Deutschland, bei einigen Indikatoren sind die Differenzen beachtlich. Die einzige Ausnahme stellt die Gewerkschaftsdichte dar, was allerdings durch den wesentlich höheren Erfassungsgrad durch Kollektivverträge in Deutschland mehr als ausgeglichen wird.

Ähnlich ist die Situation bei der Regulierung der Gütermärkte. Obwohl sich eine gewisse Differenzierung aus den unterschiedlichen Dimensionen der Gütermarktregulierung ergibt, wird der Markt insgesamt im Vereinigten Königreich nur äußerst schwach reguliert, viel weniger als in Deutschland, wobei Deutschland wiederum weniger reguliert wird als der (ungewichtete) OECD-Durchschnitt (und nah beim Durchschnittswert für die EU-15 insgesamt). Vor dem Hintergrund eines generellen Rückgangs der Regulierung zwischen 1998

*Gütermärkte
ebenfalls in
Deutschland
stärker reguliert
als im
Vereinigten
Königreich*

und 2003 fiel das Vereinigte Königreich vom „ersten“ auf den zweiten Rang zurück, während Deutschland im Ranking seine Position etwas verbessern konnte (vgl. die Grafik, OECD „Going for Growth“, Seite 134).



3. Die Innovationsleistung zweier Volkswirtschaften im Vergleich

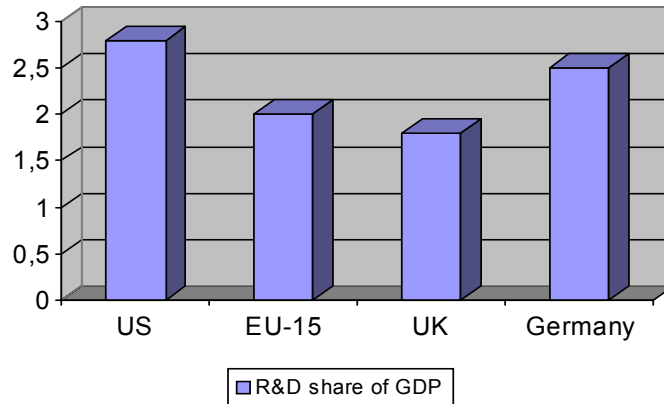
Im Folgenden werden die Innovationsleistungen der zwei Volkswirtschaften anhand von Kennzahlen, die von der Europäischen Kommission entwickelt wurden, miteinander verglichen. Wenn nicht anders angegeben, stammen die folgenden Daten aus Key figures 2003–2004: Science, technology and innovation, veröffentlicht von der GD Forschung.

3.1. Investitionen in F&E

Ausgaben für F&E in Deutschland deutlich über dem europäischen Durchschnitt

Die Gesamtausgaben für F&E gemessen als Anteil am BIP sind wahrscheinlich der am häufigsten verwendete Indikator für die Höhe der Ressourcen, die in einer Volkswirtschaft für Innovation ausgegeben werden; er ist somit ein „Input Indikator“. Die Grafik zeigt, dass sich Deutschland hierbei sehr nahe dem US-amerikanischen Niveau und deutlich über dem Durchschnitt der EU-15 befindet. Demgegenüber liegt das Vereinigte Königreich weit abgeschlagen zurück; der Durchschnitt der

EU-15 wird „unterboten“ und etwa ein dreiviertel Prozentpunkt des BIP wird weniger für Forschung aufgewendet als in Deutschland.



Zusätzlich scheint sich der Abstand zwischen den beiden Staaten, was F&E betrifft, weiter zu vergrößern: Die letzten Jahre hindurch entwickelten sich die Zuwachsraten der F&E-Ausgaben in Deutschland dynamischer als im Vereinigtem Königreich, obwohl hier beide Länder hinter den USA und unter dem Durchschnitt der EU-15 liegen.

hohe Zuwachsraten der F&E-Ausgaben in Deutschland

	US	EU-15	UK	Deutschland
Wachstum, jährlicher Durchschnitt 1997–2001	4.8	4.5	2.8	3.3

Quelle: EU innovation scoreboard.

3.2. Industriefinanzierte Investitionen in F&E

Entgegen vordergründiger Vermutungen spiegelt dieser Unterschied bei den Gesamtaufwendungen für F&E aber kaum einen unterschiedlichen Einfluss des öffentlichen Sektors wider. Angesichts der vorherrschenden Meinung über die herausragende „Dynamik“ des privaten Sektors im Vereinig-

Industrie in Deutschland trägt mehr zu F&E bei als im Vereinigten Königreich

ten Königreich ist es doch bemerkenswert, dass die Industrie des Vereinigten Königreichs vergleichsweise wenig zu F&E beiträgt, sogar unter dem Durchschnitt der EU-15 (vgl. die zweite und dritte Spalte in der Tabelle). Hingegen liegt die Leistung der deutschen Industrie wiederum ziemlich gleichauf mit dem US-amerikanischen Niveau und durchwegs über dem europäischen Durchschnitt. Offensichtlich schlägt sich die Umgebung des „freien“ Marktes im Vereinigten Königreich nicht automatisch in wesentlich höheren privaten F&E-Ausgaben nieder, während ein höheres Regulierungsniveau in Deutschland praktisch kein nennenswertes Hindernis für hohe private F&E-Ausgaben darstellt. Und dies ist umso erstaunlicher, wenn man zusätzlich das im Vergleich zu Deutschland schnellere Wirtschaftswachstum im Vereinigten Königreich in Betracht zieht. Darauf wird weiter unten noch eingegangen.

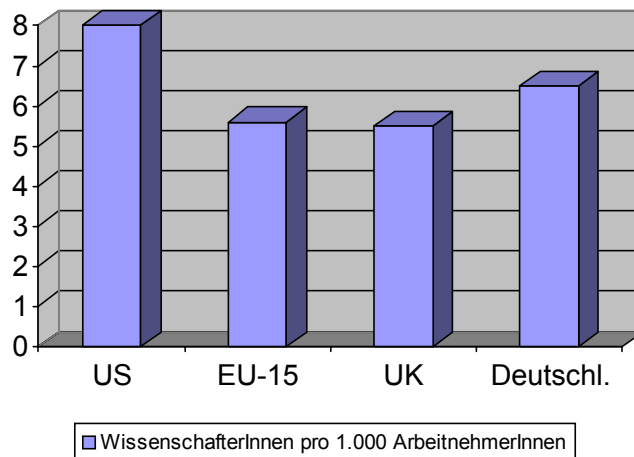
	US	EU-15	UK	Deutshl.
Ausgaben für F&E in % des BIP, industriefinanziert, 2001	2,1	1,3	1,2	1,75
Jährliche Wachstumsraten, durchschnittlich, 1997–2001	5,5	5,6	1,8	5,9
Industriefinanzierte F&E in % des Mehrwertes der Industrie	2,55	1,6	1,28	2,34

3.3. Die Anzahl der WissenschaftlerInnen

mehr WissenschaftlerInnen in Deutschland

Im Einklang mit den F&E-Ausgaben ist auch die Anzahl der WissenschaftlerInnen (pro 1.000 ArbeitnehmerInnen) in Deutschland wesentlich größer als im Vereinigten Königreich, obgleich die USA hier noch höhere Werte aufweisen. Die F&E-Ausgaben pro WissenschaftlerIn liegen in Deutschland (200.000 Euro) über jenen im Vereinigten Königreich (145.000 Euro) und sogar über jenen der USA (182.000 Euro). Das spiegelt gewissermaßen die hohen Löhne der WissenschaftlerInnen wider, die in der deutschen Industrie arbeiten. Es ist eine

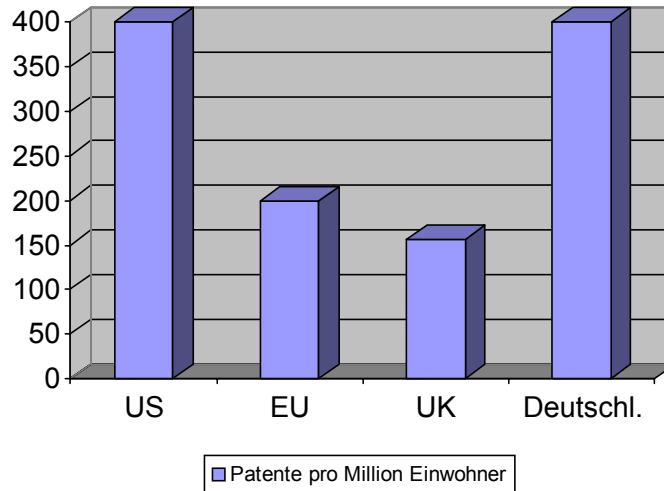
Eigentümlichkeit des Arbeitsmarktes im Vereinigten Königreich, dass viele hochqualifizierte Ingenieure und Universitätsabsolventen aufgrund der höheren Löhne von der Industrie in den Finanzsektor überwechseln.



4. Patentanmeldungen

Die obigen Kennzahlen konzentrieren sich auf die „Input“-Seite von Innovation. Letztendlich beschäftigt uns jedoch der „Output“, der durch die Innovation in einer Volkswirtschaft erbracht wird, obwohl dieser nicht einfach zu bestimmen ist. Eine (wenn auch unvollkommene) Möglichkeit einer Quantifizierung ist die Anzahl der Patentanmeldungen. So mangelhaft dies als Maßzahl für den Output auch sein mag, so deutlich fällt hingegen das Ergebnis aus: Die Summe der Patentanmeldungen bei den europäischen und US-amerikanischen Patentämtern zeigt, dass in Deutschland und den USA gleich viele Patente (pro Million Einwohner) angemeldet werden, während das Vereinigte Königreich hier weit abgeschlagen und sogar deutlich unter dem europäischen Durchschnitt liegt.

*gleich viele
Patent-
anmeldungen in
Deutschland wie
in den USA*



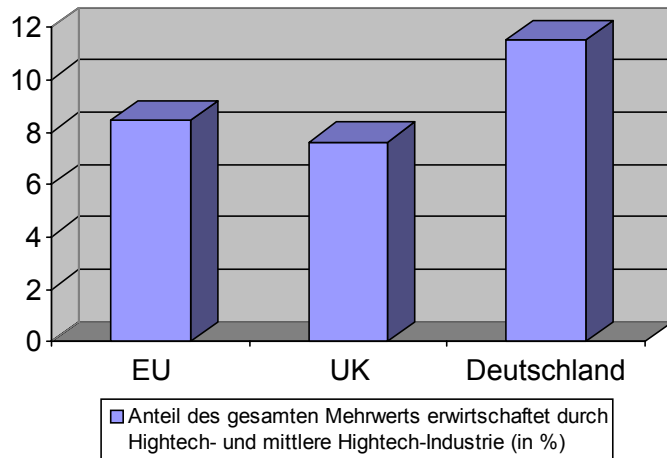
4.1. Die Bedeutung der Hightech- und mittleren Hightech-Industrie

Ein weiteres Kennzahlenbündel für Innovation bezieht sich auf die Struktur der Unternehmen und der Sektoren in einer Volkswirtschaft. In innovativeren Volkswirtschaften sind mehr Unternehmen und Aktivitäten in innovativen, hoch- und mitteltechnologischen Bereichen von Industrie und Dienstleistungen zu finden, was gleichzeitig darauf schließen lässt, dass dort auch ein höherer Anteil der Unternehmen in der Forschung aktiv ist. (Vergleichende Statistiken sind bei diesen Indikatoren für die USA nicht verfügbar.)

hoher Anteil des Mehrwerts in D aus der Medium- und Hightech-Industrie

Betrachtet man zuerst die Industrie, wird deutlich, dass 11,5 % des gesamten Mehrwerts in Deutschland (2001) in der Hightech- oder der mittleren Hightech-Industrie erwirtschaftet werden, ein um vier Prozentpunkte höherer Wert als im Vereinigten Königreich. Dementsprechend sind auch 10 % der deutschen ArbeitnehmerInnen in diesen Industriezweigen beschäftigt, im Vereinigten Königreich hingegen nur 5 %. Weiters hat von 1997 bis 2001 die durchschnittliche jährliche

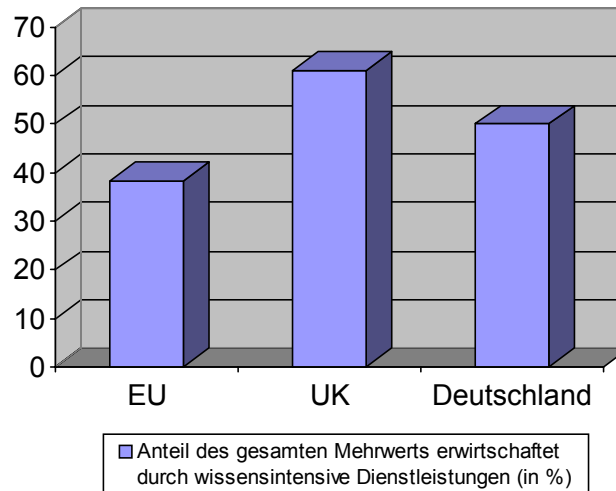
Wachstumsrate des Mehrwertes in diesen Industriezweigen in Deutschland 1,88 % betragen, während sie im Vereinigten Königreich sogar um 2,79 % gefallen ist.



4.2. Wissensintensive Dienstleistungen

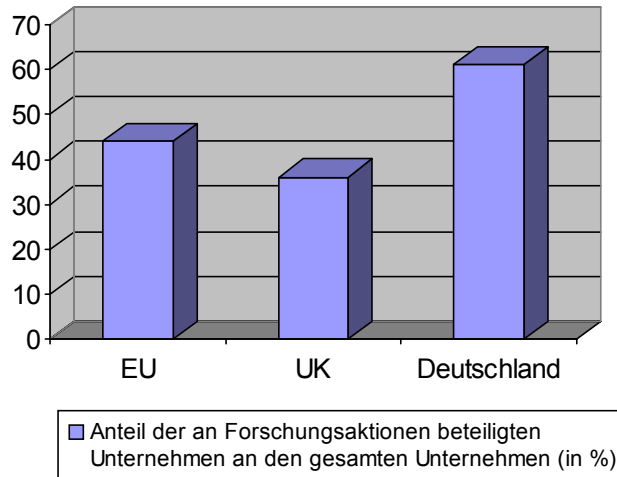
Entsprechend der traditionellen Spezialisierung der deutschen und britischen Volkswirtschaft werden im Bereich der wissensintensiven Dienstleistungen die bisherigen Positionen vertauscht. Die Leistung im Vereinigten Königreich übertrifft hier jene in Deutschland, wobei sich Deutschland mit Werten weit über dem Durchschnitt der EU-15 aber immer noch unter den europäischen Spitzenreitern befindet. Gemessen in Wachstumsraten zwischen 1997 und 2001 hat dieser Dienstleistungssektor im Vereinigten Königreich im Durchschnitt zugenommen (+17,6%) und in Deutschland abgenommen (-0,3%).

mehr „wissensintensive Dienstleistungen“ im Vereinigten Königreich



4.3. Die Anzahl der Unternehmen, die an Forschungsaktionen beteiligt waren

Die letzte Kennzahl dieser Art ist die Anzahl der Unternehmen, die im Zeitraum zwischen 1998 und 2000 an Forschungsaktionen beteiligt waren. Hierbei liegt Deutschland gemeinsam mit Irland an der europäischen Spitze. 61 % der deutschen Unternehmen waren hier aktiv, im Vereinigten Königreich hingegen nur 36 %, sodass es gemeinsam mit Griechenland und Italien das Schlusslicht in Europa bildet.

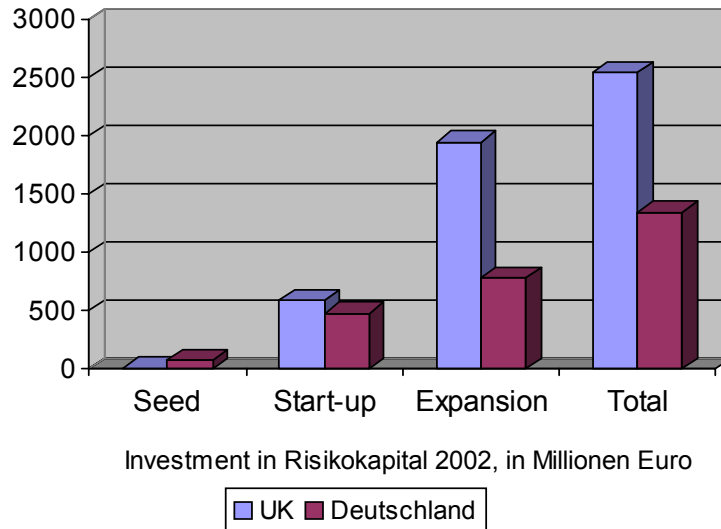


Quelle: Eurostat news report on innovation in the EU, 2004

5. Investment in Risikokapital

Was die Neugründung von Unternehmen betrifft, werden liberale Marktwirtschaften oft als überlegen gegenüber den kontinentaleuropäischen Ökonomien betrachtet. Und tatsächlich bleiben die Investitionen in Risikokapital in Deutschland hinter jenen im Vereinigten Königreich zurück. In absoluten Zahlen ausgedrückt findet sich dieser Unterschied jedoch in erster Linie bei Risikokapital, welches für die Finanzierung zur Ausweitung von bereits bestehenden Aktivitäten dient. In Anbetracht obiger Statistiken scheinen solche durch Risikokapital finanzierte Projekte nicht besonders innovativ zu sein. Deutschland scheint es mit seinem bestehenden Unternehmensbestand bzw. mit Hilfe anderer Finanzierungsquellen zu einer besseren Innovations-Performance zu bringen.

*mehr
Investitionen in
Risikokapital im
Vereinigten
Königreich*

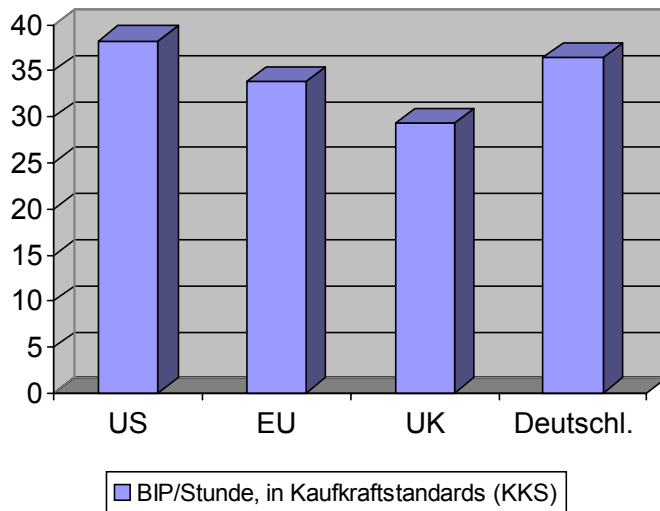


6. Arbeitsproduktivität (BIP pro Arbeitsstunde)

*Arbeits-
produktivität
in Deutschland
höher*

Letztendlich ist Innovation kein Selbstzweck. Schließlich besteht das Ziel darin, eine höhere Arbeitsproduktivität und somit höhere Lebensstandards (und/oder geringere Arbeitszeiten) zu erreichen. Wenngleich die Arbeitsproduktivität vielfältig beeinflusst wird, so ist dieser Wert dennoch eine Nagelprobe für eine innovative Volkswirtschaft.

Die folgende Grafik zeigt, dass das Gesamtniveau der Arbeitsproduktivität in Deutschland ähnlich hoch wie in den USA ist und über dem europäischen Durchschnitt liegt. Die Performance des Vereinigten Königreichs ist hier sehr schwach und liegt etwa 20 % unter dem deutschen Produktivitätsniveau.



7. Warum die Regulierung des Arbeitsmarktes und gut entwickelte Systeme für Kollektivvertragsverhandlungen als „roter Teppich“ für Innovation dienen können

Obige Ergebnisse lassen die üblichen Vorstellungen, dass die Wirtschaft im Vereinigten Königreich dynamisch und innovativ und in Deutschland statisch und unflexibel sei, als äußerst zweifelhaft erscheinen. Vielmehr: Vergleicht man das Vereinigte Königreich und Deutschland (und dies wird auch von dem bestätigt, was wir aus anderen europäischen Volkswirtschaften wissen), lässt sich daraus ableiten, dass eine „koordinierte Marktwirtschaft“ (Hall und Soskice 2001) mit einem hohen Niveau an sozialem Zusammenhalt und sozialem Dialog bezüglich „high quality“-Wettbewerbsfähigkeitsindikatoren besser abschneidet.

*„koordinierte
Marktwirtschaft“*

Obwohl dieser empirische Befund dem gegenwärtigen Meinungsklima widerspricht, sollte er für uns dennoch nicht vollkommen überraschend sein. Vielmehr kann der positive Zusammenhang zwischen einem gut entwickelten Wohlfahrtsstaat, sozialem Dialog mit einer starken Position der Gewerkschaften einer-

*gut entwickelter
Wohlfahrtsstaat
positiv für
Innovation*

seits und Innovation andererseits einfach erklärt werden (vgl. auch Rutherford 2001).

*Märkte „sind
nicht perfekt“*

Die These, dass die Regulierung von Arbeits- und Gütermärkten zu Ineffizienzen und schwachen Leistungen führe, beruht auf der Annahme, dass die „Märkte“ und der Wettbewerb „perfekt“ seien und deshalb jegliche Ergebnisse des „freien Marktes“ die effizientest möglichen seien. Fasst man jedoch die Tatsache ins Auge, dass die Märkte in der Realität oft versagen und dann bei einem „niedrigen“ und unbefriedigenden Gleichgewicht „feststecken“, kann man leicht erkennen, warum Regulierungen und Institutionen förderlich für Innovation und Produktivität sein können. Ohne hier allzu sehr ins Detail zu gehen (vgl. Janssen 2004; Watt 2004), lassen sich mehrere konkrete Beispiele anführen, auf welche Weise durch Institutionen bessere Ergebnisse erzielt werden:

*Arbeitsschutz-
bestimmungen
begünstigen
lebenslanges
Lernen*

- Arbeitsschutzbestimmungen fördern auf Vertrauen basierende, langfristige Beschäftigungsverhältnisse, Voraussetzungen für Weiterbildung und hochqualitative Produktion. Stabile Beschäftigungsverhältnisse bieten die notwendige Sicherheit für Investitionen in (firmenspezifische) Fortbildung und lebenslanges Lernen. ArbeitnehmerInnen, die sich weiterbilden, würden dies nicht machen, wenn sie davon ausgehen müssten, dass sie am nächsten Tag auf der Straße stehen. Andererseits würden Unternehmen nicht in die (allgemeine) Fortbildung ihrer Beschäftigten investieren, wenn sie jederzeit mit deren Kündigung rechnen würden. Ohne Regulierung wird der „freie“ Markt hier versagen und die einzelnen Unternehmen würden zu Opfern des „Gefangenendilemmas“. Sie würden es oft unterlassen, in die Fortbildung ihrer Beschäftigten zu investieren, und stattdessen darauf hoffen, qualifizierte ArbeitnehmerInnen mit Hilfe höherer Löhne aus anderen Unternehmen abzuwerben. Eine Möglichkeit, um aus diesem negativen Kreislauf auszubrechen, stellen gemeinsame Verhandlungen auf sektoraler/intersektoraler Ebene dar. In mehreren europäischen Mitgliedstaaten

(Belgien, die Niederlande und andere) handeln die Sozialpartner sektorspezifische Vereinbarungen aus, die die ArbeitgeberInnen zur Einzahlung in sektorale Fonds verpflichten, aus denen dann Weiterbildungsmaßnahmen für ArbeitnehmerInnen dieser Sektoren, aber auch für gering qualifizierte Arbeitslose finanziert werden. Das Zutun der Gewerkschaften und deren Fachwissen beim Entwurf dieser Fortbildungsmaßnahmen und Investitionsprogramme kann deren Effektivität steigern.

- Der Wettbewerb unter den Arbeitslosen kann auch zu einer übertriebenen Flexibilität in Form von atypischen Arbeitsverträgen führen. Es wird oft angenommen, dass Teilzeitverträge, befristete Verträge und die Beschäftigung bei Leiharbeitsfirmen nicht nur zu einer höheren Flexibilität für Unternehmen führen würden, sondern auch für benachteiligte Gruppen ein „Sprungbrett“ zu besseren Arbeitsbedingungen sein könnten. In der Praxis kommen solche Verbesserungen nach oben im Allgemeinen jedoch weniger vor. Zu einem großen Ausmaß werden durch solche Verträge auch „Niedrigproduktivitäts-“ oder „Untätigkeitsfallen“ geschaffen und Produktivität und Innovation könnten vielmehr dadurch gesteigert werden, dass eben solche Situationen vermieden werden, in denen ArbeitnehmerInnen in einer „bad jobs“-Falle gefangen sind.
- Die Arbeitslosenunterstützung gibt Zeit für eine effiziente Arbeitsplatzsuche, wodurch eher ein wirklich passender Job gefunden werden kann. So wird auch ein Druck nach unten auf die Arbeitsproduktivität vermieden, der sich ergeben würde, wenn die ArbeitnehmerInnen zur Annahme des nächstbesten Jobs gezwungen sind.
- Gut ausgebaute soziale Sicherungssysteme (zusammen mit einigen Regulierungsmaßnahmen am Gütermarkt) fördern die Gesundheit der ArbeitnehmerInnen und damit auch ihre Arbeitsproduktivität (und können auch dazu beitragen, die Beschäftigung älterer ArbeitnehmerInnen zu erhöhen).

*atypische
Arbeitsverträge
und Innovation*

*effiziente
Jobsuche durch
Arbeitslosen-
unterstützung*

*soziale
Sicherungs-
systeme und
Arbeits-
produktivität*

- koordinierte Kollektivvertragsverhandlungen* - Die Koordination bei den Kollektivvertragsverhandlungen auf regionaler Ebene verhindert ein „bailing-out“ – eine Art Subventionierung – von Unternehmen mit niedriger Produktivität: Es ergibt sich nämlich ein negativer Anreiz, wenn Unternehmen, anstatt in höhere Arbeitsproduktivität zu investieren, das Problem auf ihre MitarbeiterInnen abwälzen: Indem sie deren Löhne kürzen, versuchen sie ihren Wettbewerbsnachteil gegenüber innovativen Unternehmen zu kompensieren. (Unkoordinierte) Verhandlungen nur auf Unternehmensebene stellen eine erhöhte Gefahr zur Entstehung solcherart schädlicher Anreize dar.
- „aktive Stimmen“ für ArbeitnehmerInnen* - Gewerkschaften und soziale Abstimmungsmechanismen staten die ArbeitnehmerInnen mit einer „aktiven Stimme“ aus. Dies führt zu einer positiven Einstellung gegenüber Veränderungen und ist wichtig, um eine Situation zu vermeiden, in der ArbeitnehmerInnen allzu schnell das Handtuch werfen und jene Unternehmen verlassen, in denen die Arbeitsbedingungen und -beziehungen eher dürftig sind.
- Einkommensverteilung* - Dieselben Instrumente führen auch zu einer ausgeglicheneren Einkommensverteilung, welche – aufgrund einer allgemein höheren Kaufkraft quer durch sämtliche Bevölkerungsgruppen – die Verbreitung von Produktinnovationen vorantreibt.
- Gewerkschaft als soziales Kapital* - Die Gewerkschaftsbewegung kann aber auch über den einzelnen Arbeitsplatz hinaus innovationsfördernd wirken. Gewerkschaftliche Aktivität und der häufige Dialog mit den ArbeitgeberInnen auf allen Ebenen lassen ein soziales Kapital entstehen, das den Regionen/Ländern die Chance bietet, auf globale Schocks koordiniert und schnell zu reagieren.

8. Schluss: Was können wir aus der wirtschaftlichen Entwicklung in Deutschland und im Vereinigten Königreich lernen?

Selbstverständlich muss die obige Analyse vor dem Hintergrund der in jüngster Zeit überlegenen wirtschaftlichen Leistung der USA und des Vereinigten Königreichs betrachtet werden, vor allem bezogen auf Wirtschaftswachstum und Beschäftigung und im Vergleich zu (vielen, aber nicht allen) kontinentaleuropäischen Volkswirtschaften. Wenn dies hier auch nicht völlig ausdiskutiert werden kann (vgl. Morley/Ward/Watt 2004), so lässt sich aus obiger Analyse dennoch schließen, dass die Ursache für das relativ hohe Wirtschaftswachstum in den USA und im Vereinigten Königreich (und für die schwache Entwicklung in Deutschland) nicht bei der Innovationsleistung zu finden sein wird. In diesem Zusammenhang darf auch nicht die kurze Zeitspanne der Überlegenheit der USA und des Vereinigten Königreichs und der Abwärtstrend in Deutschland vergessen werden, was auch die Allerweltsweisheit in Frage stellt, dass angeblich „strukturelle Merkmale“ dieser Volkswirtschaften daran schuld seien. Die potenziell gefährlichen Ungleichgewichte, die sich in den ersteren beiden Volkswirtschaften herausgebildet haben (Leistungsbilanz, Immobilienmarkt, Haushaltsschulden), müssen ebenfalls berücksichtigt werden, weil sie die Nachhaltigkeit des schnellen Wachstums dort in Frage stellen. Im Gegenteil dazu war Deutschland äußerst erfolgreich beim Export und weist einen beachtlichen Leistungsbilanzüberschuss auf, während die inländische Nachfrage schwach war (vgl. auch die Analyse von Gustav Horn in EEEPB 3/2005³).

*relativ hohes
Wirtschafts-
wachstum im
Vereinigten
Königreich nicht
aufgrund von
Innovation*

*Deutschland
äußerst erfolg-
reich bei
Exporten*

Auch angesichts der schweren ökonomischen Schocks erscheint die passive Haltung der makroökonomischen Politik in der Eurozone als wahrscheinliche Erklärung. Gemeinsam mit der Einschränkung der Fiskalpolitik durch den Stabilitäts- und Wachstumspakt hat der von der EZB vorgegebene gemeinsame Zinssatz Deutschland – welches noch immer mit den Lasten und

*restriktive
makro-
ökonomische
Politik in
Europa* Nachwirkungen der Wiedervereinigung und einer unterdurchschnittlichen Inflation kämpft – mit einer viel restriktiveren makroökonomischen Politik konfrontiert, als in einer solchen Situation passend wäre. Die obige Analyse macht deutlich, dass die Angebotsseite in Deutschland wesentlich besser ist, als landläufig angenommen wird. Das wiederum spiegelt eine allzu einfache Verwechslung einer marktbezogenen ökonomischen Theorie mit der wesentlich komplexeren Funktionsweise der Wirtschaft in der Realität wider. Es weist alles darauf hin, dass bei einer Unterstützung durch eine umsichtigeren nachfrageseitige Politik die deutsche Wirtschaft mit ihrem starken Innovationspotenzial sehr wohl in der Lage wäre im globalen Wettbewerb zu bestehen.

Anmerkungen:

- 1 Der Originalbeitrag wurde unter dem Titel „Innovation and Competitiveness: Comparing the UK, Germany and the US“ im Rahmen der Reihe European Economic and Employment Policy Brief, No.4 – 2005 publiziert. Die Übersetzung vom Englischen ins Deutsche für die Zeitschrift WISO erfolgte durch Judith Vorbach.
- 2 Der „Tax Wedge“ („Steuerkeil“) entspricht der Differenz zwischen dem Betrag, den der Arbeitgeber bezahlt, und dem Betrag, den der Arbeitnehmer erhält. (Anm. d. Übers.)
- 3 Gustav Horn, Structural Reforms and Macroeconomic Policy, European Economic And Employment Policy Brief, 3/2005 http://www.etui-rehs.org/employment_and_economic_policies/books/european_economic_and_employment_policy_brief

Quellen:

- Hall, P. and D. Soskice (2001) Varieties of capitalism, OUP.
- Howell, D. (ed) (2005) Fighting Unemployment: The Limits of Free Market Orthodoxy, OUP.
- Janssen, R. (2004) Social Europe and the Lisbon Agenda, in ETUI Trade Union Yearbook, Brussels.
- Morley, J., T. Ward and A. Watt (2004) State of Working Europe, Brussels: ETUI (www.stateofworkingeurope.org/).
- Rutherford, T. (2001) Opportunities and Dilemmas: Labour and Regional Innovation, paper presented at the International Workshop on Innovation Clusters and Interregional Competition, Germany.
- Watt, A. (2004) Economic security and employment: trade-off or synergy?, Transfer, 10 (4), 630–640.

INSTITUT FÜR SOZIAL- UND WIRTSCHAFTSWISSENSCHAFTEN

WISO

WIRTSCHAFTS-UND SOZIALPOLITISCHE ZEITSCHRIFT

Die Zeitschrift WISO wird vom Institut für Sozial- und Wirtschaftswissenschaften (ISW) herausgegeben. Sie dient der Veröffentlichung neuer sozial- und wirtschaftswissenschaftlicher Erkenntnisse sowie der Behandlung wichtiger gesellschaftspolitischer Fragen aus Arbeitnehmersicht.

Lohnpolitik, soziale Sicherheit, Arbeitsmarkt und Arbeitslosigkeit, Arbeit und Bildung, Frauenpolitik, Mitbestimmung, EU-Integration - das sind einige der Themen, mit denen sich WISO bereits intensiv auseinander gesetzt hat.

WISO richtet sich an BetriebsrätInnen, GewerkschafterInnen, WissenschaftlerInnen, StudentInnen, Aktive in Verbänden, Kammern, Parteien und Institutionen sowie an alle, die Interesse an Arbeitnehmerfragen haben.

Erscheinungsweise: vierteljährlich

Preise:* Jahresabonnement EUR 22,00 (Ausland EUR 28,00)
Studenten mit Inskriptionsnachweis EUR 13,00
Einzelausgabe EUR 7,00 (Ausland EUR 12,00)

(* Stand 2005 - Die aktuellen Preise finden Sie auf unserer Homepage unter www.isw-linz.at)

Wir laden Sie ein, kostenlos und ohne weitere Verpflichtungen ein WISO-Probeexemplar zu bestellen. Natürlich können Sie auch gerne das WISO-Jahresabonnement anfordern.

Informationen zum ISW und zu unseren Publikationen - inklusive Bestellmöglichkeit - finden Sie unter www.isw-linz.at.



Oberösterreich

BESTELLSCHEIN*

Bitte senden Sie mir kostenlos und ohne weitere Verpflichtungen

- 1 Probeexemplar der Zeitschrift WISO
- 1 ISW Publikationsverzeichnis

Ich bestelle _____ Exemplare des WISO-Jahresabonnements (Normalpreis)

Ich bestelle _____ Exemplare des WISO-Jahresabonnements für StudentInnen mit Inskriptionsnachweis

* Schneller und einfacher bestellen Sie über das Internet: www.isw-linz.at

Name _____

Institution/Firma _____

Straße _____

Plz/Ort _____

E-Mail _____

BESTELLADRESSE:

ISW
Gruberstraße 40-42, A-4020 Linz
Tel. ++43/732/66 92 73-33 21
Fax ++43/732/66 92 73-28 89
E-Mail: wiso@akooe.at
Internet: www.isw-linz.at