

DREI NEOLIBERALE MYTHEN ZU LÖHNEN UND PROFITEN

1. Fakten und Mythen	50
2. „Geht`s der Wirtschaft gut, geht`s uns allen gut“ ..	52
3. Zu hohe Löhne sind an Arbeitslosigkeit schuld	57
4. „Es gibt keine Alternative“	66
5. Schlussbetrachtungen	68

Auszug aus WISO 1/2007

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

**Engelbert
Stockhammer**

**Postkeynesianischer
Ökonom und
Assistenzprofessor
für Volkswirtschafts-
lehre an der
Wirtschaftsuniversität
Wien**

1. Fakten und Mythen

Der Post-Keynesianismus ist jene Strömung in der ökonomischen Theorie, die in Ablehnung des Mainstream-Keynesianismus (als einem Teil der neoklassischen Synthese) in der Nachkriegszeit entwickelt worden ist und sich jetzt als Gegenpol zum Neu-Keynesianismus etabliert hat, aus dem sich auch die wirtschaftspolitischen Berater der Bush-Regierung rekrutieren. Im Kern werden alte keynesianische Themen wie die effektive Nachfrage, die Bedeutung fundamentaler Unsicherheit, die zentrale Rolle von Investitionsausgaben, aber auch die wichtige Rolle der Einkommensverteilung analysiert. Aus dieser Perspektive werde ich im Folgenden die Wirtschaft betrachten.

*Veränderung der
Einkommens-
verteilung in der
Öffentlichkeit
und in
Wirtschafts-
wissenschaft
kaum
thematisiert*

Ich schließe dabei nahtlos an die Ausführungen von Gustav Horn an, verliere etwas an Breite und möchte mir drei Thesen speziell ansehen. Die Motivation für diesen Beitrag ist das Faktum, das wir in den Daten sehr klar sehen und das auch die arbeitenden Menschen als soziale Realität erfahren, nämlich dass es in den letzten 25 Jahren eine dramatische Umverteilung von Einkommen zwischen Kapital und Arbeit gegeben hat. Das Auseinanderklaffen der Einkommensverteilung wird aber in der Öffentlichkeit erstaunlich wenig und auch in der Wirtschaftswissenschaft kaum thematisiert. Wenn ich im Folgenden „neoliberal“ sage, meine ich damit den Washington Consensus, also jene Grundprinzipien der Wirtschaftspolitik, die Gustav Horn zusammengefasst hat.

Ich möchte mir drei Mythen genauer ansehen, die häufig in der wirtschaftspolitischen Diskussion auftauchen, und zeigen, dass das, was in den Medien, in der wirtschaftspolitischen Diskussion, aber auch in Fachjournalen immer wieder als eine fest etablierte Wahrheit behandelt und manchmal auch als Sachzwang bezeichnet wird, in Wirklichkeit ökonomische Thesen sind, die mehr oder weniger schlecht fundiert sind.

Die erste der drei Thesen, die ich als Mythen entlarven will, ist das bekannte Zitat „Geht's der Wirtschaft gut, geht's uns allen gut“. Damit gehe ich der Frage nach, inwiefern Profite Investitionen nach sich ziehen und somit die Wirtschaft ankurbeln.

Mythos 1: „Geht's der Wirtschaft gut, geht's uns allen gut“

Die zweite Frage, die ich behandle, hinterfragt die zugleich alte und neue Hypothese, dass es Arbeitslosigkeit im Kern wegen zu hoher Löhne gibt und dass umgekehrt Lohnsenkungen Arbeitslosigkeit reduzieren. Das ist eine sehr alte These, die sich weit ins 19. Jahrhundert zurückverfolgen lässt und in den 1930er-Jahren sozusagen desaströs populär war. Sie gibt es heute in einem neuen Gewand auch wieder. Als Exkurs dazu und in enger Verbindung damit werde ich auf die Bedeutung von Flexibilität bzw. Inflexibilität auf Arbeitsmärkten eingehen und als potenzielle Ursache für Arbeitslosigkeit diskutieren.

Mythos 2: Arbeitslosigkeit wegen zu hoher Löhne

Drittens und letztens möchte ich ausdrücklich auf das Argument des Sachzwangs eingehen. Neoliberale PolitikerInnen haben ja das wirtschaftspolitische Steuer irgendwann Mitte/Ende der 1970er-, Anfang der 1980er-Jahre – je nach Land – übernommen. Neoliberale Politik wurde in der Folge ganz normal, weil sie – nicht zuletzt von Milton Friedman – als ein Sachzwang verkauft und nicht als eine politische Entscheidung angesehen wird.

Mythos 3: „There is no alternative“

Um es vorweg klarzustellen, wenn ich von Mythen spreche, meine ich damit nicht notwendigerweise, dass das genaue Gegenteil dieser Mythen der Fall ist. Wenn man es einfach umdrehen könnte, wäre das schön, doch häufig wird es nicht so einfach sein. Denken wir, um es zu illustrieren, daran zurück, als es vor etlichen Wochen in Frankreich eine schwere Auseinandersetzung um die Flexibilisierung der Kündigungsbestimmungen de facto für Jugendliche gegeben hat. Wenn man die entsprechenden Berichte dazu in den Medien verfolgt, bemerkt man die heftigen Proteste gegen diese Flexibilisierungsmaßnahme auf dem Arbeitsmarkt, die dann

auch zumindest im Großen und Ganzen zurückgenommen wurde. Im Kern war die Medienberichterstattung vom Verständnis gekennzeichnet, dass auf der einen Seite die Leute – vor allem die Jugendlichen – diese Flexibilisierung als ungerecht empfinden, erfolgte aber andererseits vor dem Hintergrund der Einstellung, dass die Jugendlichen, wenn sie Arbeitsplätze wollen, in den sauren Apfel beißen und die Flexibilisierung ihrer Arbeitsverhältnisse akzeptieren müssten. Der Punkt ist hier nicht notwendigerweise, dass das Argument von der Schaffung von Arbeitsplätzen durch Arbeitsmarktflexibilisierung immer falsch sein muss. Das Bemerkenswerte ist, wie die Frage in den Medien – und Analoges gilt auch für die Fachliteratur – diskutiert wird: Es wird als ein ökonomisches Faktum behandelt und als Selbstverständlichkeit angesehen, dass Inflexibilität die Schuld an der Arbeitslosigkeit trägt und dass das Rückgängigmachen dieser Inflexibilitäten die Arbeitslosigkeit daher beseitigen wird. Dabei spreche ich von deklariert liberalen Organen wie dem „Economist“ bis hin zu eigentlich weltoffenen Zeitungen wie dem „Standard“. Diese kulturelle Hegemonie des Neoliberalismus gründet sich auf das Sachzwangargument, das sich schon in den 1970er-Jahren bei Milton Friedman findet.

Mit Mythos meine ich schlicht und ergreifend eine These, für die es gewisse Hinweise gibt, die aber dann verallgemeinert wird und gleichsam einen quasi religiösen Wahrheitsstatus erlangt.

2. „Geht's der Wirtschaft gut, geht's uns allen gut“

„Geht's der Wirtschaft gut“ – mit „Wirtschaft“ sind hier natürlich die Profite der Unternehmen gemeint. Üblicherweise wird also nicht die Arbeitslosenrate oder ein gleich verteiltes Bruttoinlandsprodukt gemeint, sondern eigentlich ein Kausalzusammenhang unterstellt, der im Kern besagt: Wenn es hohe Profite gibt, dann löst das einen ökonomischen Prozess aus (namentlich über Investitionstätigkeit), der schlussendlich in Wirtschaftswachstum und höhere Beschäftigung mündet. Es

ist das alte Trickle-Down-Argument (Wohlstand „sickert“ bis zu den unteren Einkommenschichten durch), dass es in der Folge auch zu Lohnsteigerungen kommt und daher – wenn die Gewinnträchtigkeit gewährleistet ist – im Endeffekt alle davon profitieren.

Übrigens wäre nur tautologisch korrekt zu sagen, dass, wenn es der Wirtschaft gut geht, es dann allen gut geht. Wenn man sich diesen Stehsatz der Wirtschaftskammer ökonomisch anschaut, dann sind damit eigentlich zwei versteckte Annahmen verbunden: Die erste ist die, dass eine marginale Investitionsneigung aus Profiten von eins oder sehr nahe unter eins unterstellt wird. Damit ist gemeint, dass, wenn die Unternehmen zehn Millionen Euro mehr Profit haben, sie davon 10 oder 9 Millionen Euro reinvestieren. Die zweite enthaltene Annahme ist, dass, wenn es um eine Umverteilung zwischen Arbeit und Kapital geht und dem Mehreinkommen der Unternehmen ein gleich hohes Wenigereinkommen auf ArbeitnehmerInnenseite gegenübersteht, dies kaum einen Effekt auf den Konsum hat. Der Konsumeffekt wird bei diesem Argumentationsstrang systematisch ausgeblendet.

Wie sieht die marginale Investitionsneigung (in Abhängigkeit von den Profiten) aus? Im Rahmen eines Projektes habe ich Schätzungen von Investitionsfunktionen für Österreich durchgeführt. Bleiben die anderen Einflussfaktoren auf die Investitionsentscheidung unverändert und betrachten wir nur, was passiert, wenn wir die Profite verändern, so gelange ich tatsächlich zu dem Ergebnis, dass höhere Profite zu Investitionen führen – aber in der Größenordnung von 0,1 oder 0,2 je nach Spezifikation der Schätzgleichung. Das heißt, wenn die Unternehmen zehn Millionen mehr Profit haben, unternehmen sie ein bzw. zwei Millionen mehr Investitionen.¹ Ein bescheidener Effekt!

wenn die Unternehmen zehn Millionen mehr Profit haben, unternehmen sie ein bzw. zwei Millionen mehr Investitionen

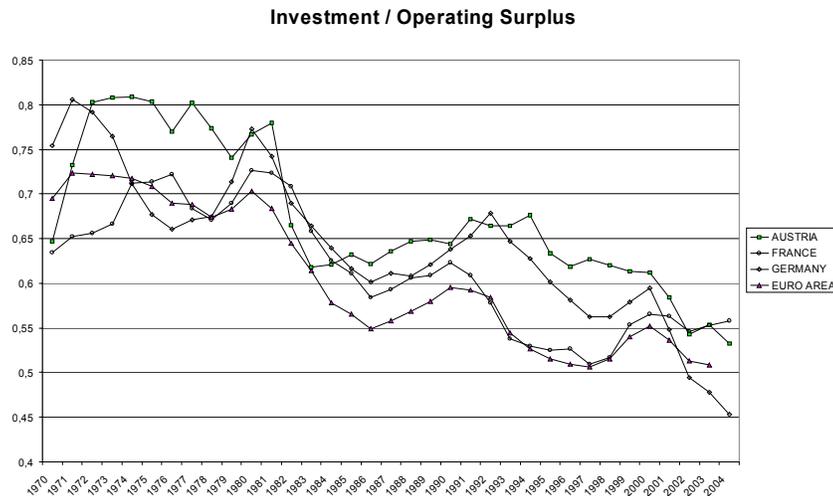
Nahezu die gesamte empirische Literatur zu Investitionsfunktionen kommt zu dem Ergebnis, dass die dominierende Rolle bei der Investitionsentscheidung die gesamtwirtschaftli-

che Nachfrage spielt. Traditionell gibt es auch die Diskussion um die Rolle der Zinssätze als Bestimmungsgrößen für Investitionen, allerdings ist die eher bescheiden. Die Rolle der Profite ist in der empirischen Literatur im Allgemeinen eher strittig. Meine Schätzungen sind sicher nicht der untere Rand der Ergebnisse für die Investitionsneigung aus Profiten, die Sie in internationalen, vergleichbaren Studien finden.

Was man in Abbildung 1 sieht, sind schlichte statistische Daten, die sich sehr einfach aus der volkswirtschaftlichen Gesamtrechnung berechnen lassen: das Verhältnis von Investitionen zu Profiten. Profite sind hier weit definiert, Investitionen ebenfalls. Das Ergebnis für dieses Verhältnis ist ein im Nachhinein (ex post) betrachtetes, ist also keines in einem streng kausalen Sinn wie die Investitionsschätzung, die ein Ursache-Wirkungs-Verhältnis identifiziert, sondern eher im Ex-post-Sinn, nämlich welches Ergebnis die Gesamtwirtschaft rückblickend geliefert hat. Wir haben es hier also nicht mit einer im Voraus (ex ante) erklärenden Verhaltensfunktion zu tun. Ich habe das Investitionen-Profit-Verhältnis für Österreich, Deutschland, Frankreich und den Euroraum abgebildet. Das auf den ersten Blick feststellbare Ergebnis sind alles tendenziell fallende Verläufe; natürlich sieht man in diesen Kurvenverläufen auch den Konjunkturzyklus. Interessant ist festzustellen, dass im Schnitt dieses Investition-zu-Profit-Verhältnis in diesen Ländern von der Größenordnung von etwa 70 Prozent auf einen Wert wesentlich näher bei 50 Prozent fällt. Wir beobachten gesamtwirtschaftlich also nicht, dass die Investitionen parallel zu Profiten steigen.

Investition-zu-Profit-Verhältnis fällt von 70 auf 50 Prozent

Abbildung 1: Verhältnis zwischen Bruttoanlageinvestition und Gewinn (Gewinn: Betriebsüberschuss und gemischte Einkommen)



Anmerkungen: Euro-12-Datenreihe (Ausnahme Zinssatz) verkettet mit Wachstumsraten

Quelle: OECD National Accounts, Volume 1, database

Es stellt sich die interessante Frage nach dem Warum. Ich werde dazu – wie im Großteil dieses Beitrags –, wenn es ums Positive geht, etwas agnostisch sein und wenig werten, sondern Ihnen nur verschiedene Möglichkeiten der Erklärung anbieten.

Man könnte dieses Investition-Profit-Verhältnis natürlich saldenmechanisch interpretieren, also sich überlegen, was sich beim Sparen des Staates und was sich im Außenhandel (und folglich bei den Forderungen und Verbindlichkeiten gegenüber dem Ausland) verändert hat, um damit entsprechende Auswirkungen auf die Investitionen der Unternehmen zu erklären.

Lieber würde ich die Zahlen unter dem Aspekt der Veränderungen im Investitionsverhalten der Unternehmen ansehen. Diesbezüglich gibt es eher profane Gründe, die eine Veränderung verursachen können: Das ist erstens der Strukturwandel, beobachten wir doch eine Verschiebung von Industrie zu Dienstleistungen. Im Zusammenhang damit würden wir natürlich erwarten, dass die Investitionsquote etwas fallen würde, weil die verarbeitende Industrie investitionskapitalintensiver ist als die Dienstleistungswirtschaft.

Shareholdervalue-Orientierung: Gewinne werden nicht reinvestiert, sondern ausgeschüttet oder es werden Aktien gekauft

Zweitens gibt es eine ganze Reihe von strukturellen Veränderungen, einerseits in den Unternehmen selbst, andererseits im Verhältnis vom Finanzsektor zum realen Sektor der Wirtschaft. Speziell meine ich damit eine Situation, wo Unternehmen ihre Gewinne vor allem als Dividenden ausschütten oder für Aktienkäufe auch der eigenen Firma verwenden, um ihren Aktienpreis in die Höhe zu treiben. Das wird in Österreich zugegebenermaßen nicht der Haupteinfluss auf die Investitionsentscheidung sein, aber in etlichen anderen europäischen Ländern und in den USA kann dies durchaus eine wichtige Rolle spielen und bedeutet dann natürlich, dass ceteris paribus (das heißt, wenn sich an den übrigen Einflussgrößen nichts ändert) weniger Geld für Investitionsausgaben vorhanden ist. Dieser Umstand wäre eine mögliche Schiene zur Erklärung der Veränderung des Investitionsverhaltens. Ich habe selbst eine international vergleichende Studie gemacht, wie sich Finanzinvestitionen und dabei speziell das Einkommen aus Finanzinvestitionen auf das reale Investitionsverhalten (die Anlageinvestitionen) auswirken. Allerdings mit sehr großen Unterschieden zwischen den Ländern bin ich zu einem eher branchialen Durchschnittswert von 0,2 gekommen: Eine Geldeinheit mehr Einkommen aus Finanzinvestitionen führt zu 0,2 Einheiten weniger Investitionsausgaben der Unternehmen. Das Einkommen aus Finanzinvestitionen ist wiederum natürlich nur eine Näherungsgröße für den Umfang der Finanzanlagetätigkeit der nichtfinanziellen Unternehmen im Finanzsektor.

All die genannten Faktoren könnten eine Verringerung der marginalen Investitionsneigung aus Profiten erklären. Zu welchem Schluss komme ich also hier insgesamt? Was wir erkennen können, ist, dass Profite – zumindest über die Investitionen – die Wirtschaft nicht allzu stark stimulieren.

Lohnzurückhaltung stimuliert Investitionen kaum ...

Als empirisch nicht unwesentliche Fußnote ist natürlich anzumerken, dass es vor allem bei kleinen offenen Volkswirtschaften einen anderen Kanal gibt, der über die Einkommensverteilung wirkt: Das ist der Außenhandel. Eine Lohnzurückhaltung führt dann nämlich zumindest kurzfristig zu einer Verbesserung der Konkurrenzfähigkeit und kann daher über den Außenhandel expansive Effekte auf die Binnenwirtschaft haben. Aber das Kernargument, das die Bundeswirtschaftskammer und andere diesbezüglich verwenden, ist doch nicht so sehr der Außenhandel, sondern die Binnennachfrage und damit das Investitionsverhalten. Da, glaube ich, sprechen die Statistiken eine relativ eindeutige Sprache: dagegen.

... aber verbessert Wettbewerbsfähigkeit

3. Zu hohe Löhne sind an Arbeitslosigkeit schuld

Der zweite Mythos, den ich mir ansehen möchte, ist der, dass die Arbeitslosigkeit so hoch ist, weil die Löhne zu hoch sind. Das ist natürlich ein altherwürdiges Argument, das Sie in jeder Mikroökonomie-Lehrveranstaltung an jeder Universität gelehrt bekommen – je nachdem, wie gut der Vortragende ist, mit der oder ohne die nötige Klärung der dahinterstehenden Annahmen.

Heutzutage wird das gleiche Argument immer noch verwendet, allerdings ist es sozusagen der Kaiser in neuen Kleidern. Die heutige Reinkarnation erfolgte in Form der sogenannten NAIRU-Theorie („non-accelerating inflation rate of unemployment theory“), die weniger die Höhe der Löhne hervorstreicht, sondern Inflexibilitäten auf den Arbeitsmärkten. Damit sind gesetzliche Mindestlöhne, hoher Organisationsgrad der Gewerkschaften, Kündigungsschutzbestimmungen usw. gemeint. Wichtig ist es allerdings zu erkennen, dass sich das Argument

auch NAIRU-Theorie beruht auf „Zu hohe Löhne“-Erklärung der Arbeitslosigkeit

im Kern nicht allzu sehr verändert hat. Denn der Grund, warum diese Inflexibilitäten zu höherer Arbeitslosigkeit führen sollten, ist wohl der, dass die Verhandlungsmacht der sogenannten Insider – also derjenigen, die bereits einen Arbeitsplatz in der Firma haben und von Gewerkschaften vertreten werden – verbessert wird und sie daher volkswirtschaftlich nicht wünschenswert hohe Löhne durchsetzen können. Das bedeutet, dass zumindest im überwiegenden Teil der Literatur die Inflexibilitäten über höhere Löhne mehr Arbeitslosigkeit bewirken.

Ein Blick in die Literatur zeigt uns, dass besonders in den frühen 1980er-Jahren die starken Gewerkschaften für die Hauptschuldigen an der hohen Arbeitslosigkeit gehalten wurden. Danach haben wir mehr als zwei Jahrzehnte einen Rückgang des gewerkschaftlichen Organisationsgrades in nahezu allen Staaten mit Ausnahme der skandinavischen Länder erlebt, wodurch das Argument zunehmend unglaubwürdiger wurde.

Danach hat es eine Verschiebung gegeben hin zu „Es sind eigentlich nicht die Gewerkschaften, sondern staatliche Regulierungsmaßnahmen“, die Arbeitslosigkeit verursachen. Zunächst wurde die Höhe der Arbeitslosenunterstützung als besonders wichtig erachtet, dann hat es eine gewisse Verlagerung hin zu den Kündigungsschutzbestimmungen als Problemursachen gegeben.

In der aktuellen Literatur – also jener der letzten zirka fünf Jahre – werden sehr gerne Wechselwirkungen zwischen verschiedenen Arbeitsmarktinstitutionen und auch Wechselwirkungen mit anderen Variablen als Erklärung für die Arbeitslosigkeit verwendet. Die neue, konsistente Erklärung, die hier auftaucht, ist die, dass aufgrund der technologischen Veränderungen die Wirtschaft dynamischer und in ihrer sektoralen Zusammensetzung instabiler geworden ist. Infolge der gestiegenen Dynamik der Wirtschaft seien die gleichen Arbeitsmarkt-

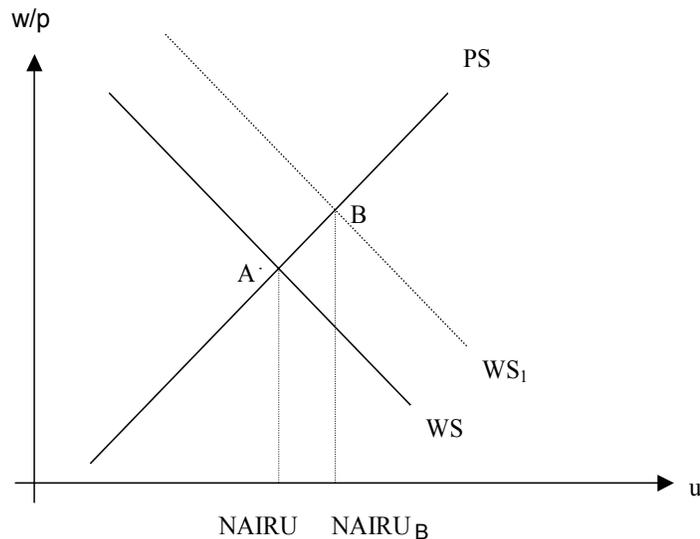
institutionen, die in den 1960er-Jahren mit niedriger Arbeitslosigkeit konsistent waren – so dramatisch sind die Veränderungen in den Arbeitsmarktinstitutionen nicht –, heutzutage die Ursache von Massenarbeitslosigkeit, besagt die konventionelle Meinung.

Blanchard kommt jedoch in einer Diskussion dieser Theorien zu folgendem Schluss: Selbst wenn es intuitiv plausibel erscheinen mag, dass wegen der technologischen Veränderungen der Strukturwandel stärker geworden ist, legt uns die Statistik der Großteil der Kenngrößen dies eben nicht nahe.² Der Strukturwandel in der Phase des hohen Wachstums der 1960er-Jahre war offenbar höher als heutzutage. Die Wahrnehmung der heutigen Situation im Vergleich zur damaligen ist vermutlich dadurch etwas verzerrt, dass das, was damals als Strukturwandel wahrgenommen wurde, für uns heutzutage selbstverständlich ist, wogegen der Computer oder das Internet noch immer nicht selbstverständlich sind.

Kommen wir nun zur eigentlichen Fragestellung zurück: zum Zusammenhang zwischen Löhnen und Beschäftigung bzw. Arbeitslosigkeit. Was man in Abbildung 2 sieht, wird, wenn Sie jemals eine Ökonomie-Lehrveranstaltung besucht haben, vertraut wirken, weil der Großteil der erklärenden Diagramme in Ökonomie-Lehrveranstaltungen solche Angebots- und Nachfrage-Diagramme sind. Abbildung 2 ist sozusagen die Neukarnation der klassischen Arbeitsmarkttheorie in der Form der NAIRU-Theorie. Statt einer Angebotsfunktion haben wir eine Lohnsetzungsbeziehung („wage-setting curve“), statt einer Nachfragefunktion haben wir eine Preissetzungsbeziehung („price-setting curve“). Diese Darstellung widerspiegelt, dass die NAIRU-Theorie nicht mehr von vollkommener Konkurrenz ausgeht, sondern Marktmacht beinhaltet und daher die Unternehmen Preise setzen können usw. Mit diesem Diagramm kann illustriert werden, was gemäß der NAIRU-Theorie in Europa seit den 1960er-, 1970er-Jahren passiert ist, nämlich dass durch die Inflexibilität der Arbeitsmärkte sich die „wage-

setting curve“ nach oben verschoben hat: weil eben die Insider und die Gewerkschaften mehr Verhandlungsmacht errungen haben, teils bedingt durch staatlich eingeführte Rahmenbedingungen. Wir kommen in der Abbildung 2 also vom Gleichgewichtspunkt A zu einem neuen Gleichgewichtspunkt B. Als Folge dessen sind die Löhne gestiegen und die Arbeitslosigkeit ist höher geworden.

Abbildung 2: Lohnsetzungsbeziehung (WS), Preissetzungsbeziehung (PS); Reallohnsatz (w/p) und Arbeitslosenquote (u ; im Gleichgewicht: NAIUR)

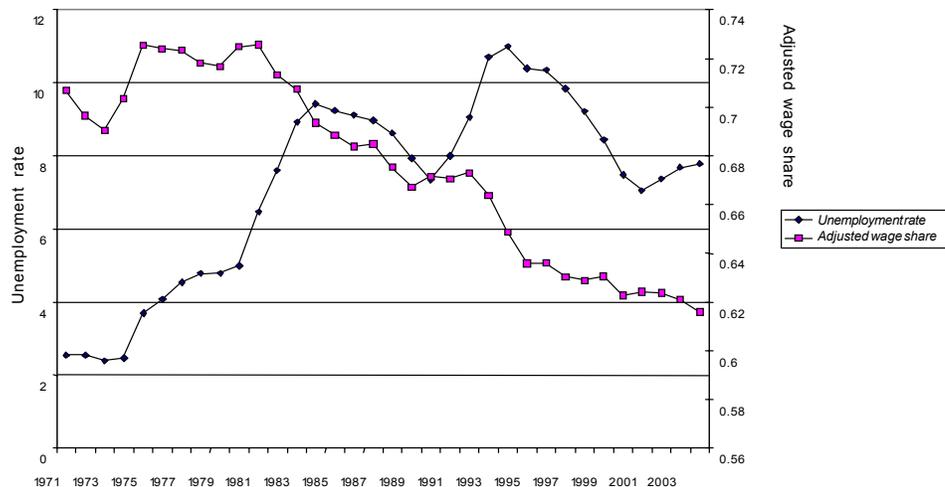


Was zeigen uns die Daten für den Euroraum, für den ich ausreichend lange Zeiträume rekonstruieren konnte (Abbildung 3)? Als Indikator für die Reallöhne (die Geldlöhne im Verhältnis zum Preisniveau) wird die bereinigte Lohnquote (der um die Strukturverschiebungen zwischen Selbstständigen und Unselbstständigen bereinigte Anteil der Löhne am Bruttoinlandsprodukt) verwendet. Die Entwicklung der bereinigten Lohnquote gibt die Differenz zwischen dem Lohnwachstum

seit Anfang der 1980er-Jahre steigt die Arbeitslosigkeit trotz fallender Lohnstückkosten

und dem Produktivitätswachstum wieder. In Abbildung 3 werden die Entwicklungen der bereinigten Lohnquote und der Arbeitslosenquote einander gegenübergestellt. Der treppenartige Anstieg der Arbeitslosigkeit, der die große Hartnäckigkeit der Arbeitslosigkeit in Europa ausmacht, ist ebenso klar erkennbar wie der kräftige Rückgang in den 1990er-Jahren, der allerdings immer noch eine Arbeitslosenrate von 7,8 Prozent bedeutet. Gleichzeitig haben wir seit Anfang der 1980er-Jahre einen nahezu kontinuierlichen Rückgang der bereinigten Lohnquote.

Abbildung 3: Arbeitslosenquote und (bereinigte) Lohnquote in der EU-10 (EU-12 ohne Luxemburg und Portugal)



Quelle: OECD Economic Outlook database

Das heißt, wir haben seit 25 Jahren Lohnzurückhaltung und in Summe hat sich die Arbeitsmarktsituation nicht verbessert. Selbst wenn man den Zusammenhang zwischen Lohnquoten- und Arbeitslosenquotenentwicklung für verschiedene Länder betrachtet, ist der Zusammenhang, den man aus der Sicht der NAIRU-Theorie erwartet, nirgends erkennbar. Das heißt, die

klare Schlussfolgerung, die ich daraus ziehe, ist, dass die Lohnentwicklung nicht die Hauptbestimmungsgröße für den Arbeitsmarkt, speziell nicht für die Arbeitslosigkeit ist. Folglich hilft Lohnzurückhaltung an sich nicht gegen Arbeitslosigkeit.

*Lohnpolitik in
kleinen Ländern
erfolgreich*

Das bedeutet natürlich nicht, dass Lohnzurückhaltung in gewissen Maßnahmenpaketen der Wirtschaftspolitik nicht sinnvoll sein kann. Betrachtet man die Erfolgsstorys, die erfolgreichen Länderbeispiele für die Reduktion der Arbeitslosigkeit in Europa in den letzten zehn, fünfzehn Jahren, wie Irland, Spanien, Dänemark, Finnland, so trifft es durchaus zu, dass einige dieser Länder Lohnzurückhaltung geübt haben – Spanien offensichtlich nicht, es hat die Beschäftigungszuwächse im Prinzip ohne explizite Lohnzurückhaltung geschafft. In Irland und Dänemark hat es hingegen neokorporatistische Konfigurationen gegeben: dezidierte Absprachen zwischen Gewerkschaften, ArbeitgeberInnen und dem Staat, in denen man sich auf ein Maßnahmenpaket geeinigt hat, das als Teil auch Lohnzurückhaltung beinhaltete. Wobei Lohnzurückhaltung zum Beispiel in Irland nur relativ war: Absolut gab es nämlich sehr kräftige Lohnzuwächse, diese blieben aber aufgrund des sehr dynamischen Wachstums hinter der Produktivitätsentwicklung, zurück.

*Lohnpolitik im
Widerspruch zu
OECD- und EU-
Empfehlungen*

Natürlich stehen diese Politikprogramme den OECD- und EU-Empfehlungen entgegen. Diese besagen, dass der Markt die Arbeitsmarktprobleme regeln soll, nicht die neokorporatistischen Arrangements, wie sie eben eine institutionelle Regelung darstellt, wo statt des Marktes die SozialpartnerInnen gemeinsam mit dem Staat Politik gestalten.

Allerdings ist speziell anzumerken, dass diese Maßnahmenpakete mit enthaltener Lohnzurückhaltung natürlich besonders gut in kleinen offenen Volkswirtschaften funktionieren, weil man dort die Außenhandelsschiene (in Form einer hohen Exportquote) hat, auf die sich die Wirtschaft des Landes stützen kann. Auf der anderen Seite mussten einige Länder, die

sehr viel Lohnzurückhaltung (wiederum bereinigt um die Produktivität) geübt haben – das ist Deutschland –, auch Österreich im europäischen Vergleich in den letzten zehn Jahren eine besonders schlechte Arbeitsmarktentwicklung aufweisen. Ein wesentlicher Teil davon rührt offenbar daher, dass Lohnzurückhaltung in großen offenen Volkswirtschaften anders wirkt als in kleinen offenen. Das heißt, Deutschland tut sich wesentlich schwerer als Irland oder Dänemark, sich aus der Wirtschaftskrise „herauszuexportieren“.

*Deutschland
seit 10 Jahren
Europameister
in Lohnzurück-
haltung – und
die Wirtschaft
stagniert*

Der außenwirtschaftliche Zusammenhang ist auch insofern wichtig, als das für die europäische Wirtschaftspolitik schwerwiegende Folgen hat. Denn die EU als Ganze kann sich vermutlich nicht über Exporte aus der Krise retten. Vielmehr spielen hier die Löhne als Nachfragefaktor eine zentrale Rolle.

Aber zurück zu den inflexiblen Arbeitsmärkten. Zu diesem Zweck arbeite ich mit vielen Zitaten. Das geschieht, um klarzustellen, dass das, was gemeinhin als ökonomische Selbstverständlichkeit bzw. als etabliertes ökonomisches Wissen gilt, tatsächlich in der Wissenschaft höchst umstritten ist, auch wenn das von wichtigen Institutionen ignoriert wird. Die folgenden Zitate aus äußerst renommierten Fachzeitschriften belegen, dass bedeutende Ökonomen und wichtige wirtschaftspolitische Akteure inflexible Arbeitsmärkte als zentrale Ursachen für Arbeitslosigkeit betrachten.

*Inflexibilität der
Arbeitsmärkte
als Erklärung
der Arbeits-
losigkeit ...*

Das erste stammt von Laurence Ball: „Conventional wisdom over-rates these factors“ (dabei geht es um die Arbeitsmarktinstitutionen wie Gewerkschaften, Arbeitslosenversicherung, Kündigungsschutz) „(...) in explaining rises in unemployment in the early 1980s, I find that unemployment insurance plays a role“ (jedenfalls eine sehr schwache) „however, labour market policies are not important forces for unemployment successes and failures since 1985.“³ Er hat sich angesehen, welche Länder eine gute oder schlechte Arbeitsmarktperformance haben und wie das mit Timing und Veränderung von Arbeits-

*... in der
Fachliteratur
umstritten*

marktinstitutionen gegenüber anderen Faktoren, bei Laurence Ball vor allem Geldpolitik, zusammenpasst. Seine konkrete Schlussfolgerung: „(...) differences in monetary policy help explain unemployment successes and failures“⁴ – eben diese in den 1980er-Jahren.

Blanchard und Wolfers kommen 2000 in einem Artikel im „Economic Journal“ zu dem Schluss, „while labour market institutions can potentially explain cross-country differences today, they do not appear able to explain the general evolution of unemployment over time“.⁵ Da geht es genau um die NAIRU-Inflexibilitätshypothese.

Eine sehr publizitätsträchtige Studie des Internationalen Währungsfonds (IMF), in der eine Panel-Schätzung vorgelegt wird, gelangt – obwohl die dortigen Schlussfolgerungen für die Politik anders aussehen – zu dem gleichen Ergebnis, nämlich dass die Arbeitsmarktinstitutionen die Veränderungen der Arbeitslosigkeit über die Zeit nicht gut oder gar nicht erklären.

Madsen stellt fest: „The Layard and Nickell model“ (das sind die Hauptvertreter der NAIRU-Theorie) „seems unable to explain the increase in European unemployment“.⁶

In den Publikationen der Employment-Abteilung der OECD wird ein bisschen nuancierter argumentiert, als es dem Kern der Argumentation seitens der Abteilung Wirtschaft der OECD entspricht. Selbst der „OECD Employment Outlook“ beinhaltet verschiedene Studien, unter anderem mit der Meinung, dass „simple cross-country comparing suggests that employment protection legislation has little or no effect on overall unemployment“.⁷ Ähnliches findet sich in dieser Publikation aus verschiedenen Jahren zu Themen wie etwa Mindestlöhne.

Warum ist es so, dass wirtschaftspolitische Institutionen und auch der ökonomische Mainstream solche Hinweise so hartnäckig ignorieren können? Zu dieser Frage passt das sehr hübsche, symptomatische Zitat von Robert Solow, einem re-

nommierten Keynesianer der Nachkriegszeit und Nobelpreisträger, der in einem Vergleich der Arbeitsmarktperformance in Europa versus den USA sagt:

„Now I want to speak about the unspeakable, I'm almost tempted to suggest that women and young people leave the room. The subject is one that, if it is mentioned at all in polite company, is grouped with witchcraft, drunkenness, and the abuse of children, things that we know are there but that are best denied.“ (Dann kommt seine schlichte Hypothese.) „It is possible that one source of continued high unemployment in Europe is that the domestic demand for goods and services, and therefore for labor, has been forced to unnecessarily and unhealthily low levels.“⁸ Diese für den ökonomischen Mainstream pervers anmutende Hypothese besagt einfach, dass die Nachfrage eine Rolle spielen könnte in der Erklärung der Arbeitsmarktentwicklung.

*Nobelpreisträger
Robert Solow:*

*Nachfragemangel
Ursache der
Arbeitslosigkeit*

Auch von einem anderen bekannten Ökonomen, der allerdings noch keinen Nobelpreis bekommen hat, haben wir eine klare Aussage, dass Geldpolitik einen langfristigen oder mittelfristigen Einfluss auf Beschäftigung haben kann: „Monetary policy can have large and long lasting effects on real interest rates, and by implication, on activity.“⁹ „Monetary policy affects both the actual and the natural rate of unemployment.“¹⁰

*Geldpolitik hat
Effekte auf
Beschäftigung*

Das im Jahr 1998 veröffentlichte Manifest zur europäischen Arbeitslosigkeit wurde von allen großen alten Herren des Nachkriegs-Keynesianismus oder der Nachkriegsökonomie unterzeichnet. Dort ist zu lesen: „We believe that one reason for the drastic European decline in the demand for labor relative to its available supply, and the resulting rise in unemployment has been a decline in investment relative to full-capacity output.“¹¹ Das ist die originäre keynesianische Hypothese, dass die Konjunkturentwicklung – und damit auch die Beschäftigungsentwicklung – von der privaten Investitionsentscheidung getrieben wird.

Es gibt eine relativ umfangreiche ökonometrische Literatur – meistens post-keynesianisch inspiriert –, die belegt, dass der Kapitalstock und das Investitionsverhalten die Arbeitslosigkeit beeinflussen.¹² Weiter führe ich noch Laurence Ball an, der die Bedeutung der Geldpolitik für den Arbeitsmarkt hervorstreicht.¹³

*IMF ignoriert
Fachliteratur,
die seiner
Auffassung
widerspricht*

Bemerkenswert ist allemal, dass alle diese Publikationen in anerkannten Fachjournals erschienen sind, also etwa in den „Brookings Papers on Economic Activity“ und im „Economic Journal“, das sind Zeitschriften unter den Top Ten, die einem jede Suchmaschine sofort ausspucken wird, wenn man etwas zur europäischen Arbeitslosigkeit sucht. Das Verblüffende ist, dass diese Literatur von wichtigen wirtschaftspolitischen AkteurInnen schlicht und ergreifend ignoriert wird. Nimmt man als ein jüngeres Beispiel dafür das Kapitel drei im „World Economic Outlook“ vom April 2003, – findet sich mit Ausnahme der oben zitierten Aussage von Blanchard und Wolfers keine Bezugnahme zu den erwähnten Forschungsarbeiten, obwohl sie Fachliteratur bilden. Warum unterstreiche ich das so? In der Politik wäre es schon akzeptabel, wenn Referenzen unter den Tisch fallen gelassen werden, in der Wissenschaft ist es aber nicht in Ordnung.

*Inflexibilitäts-
hypothese ein
Mythos*

Was damit klargemacht werden soll, ist, dass diese Inflexibilitäts-hypothese ein Mythos in dem Sinn ist, dass sie als eine „Wahrheit“ viel bemüht und verwendet wird, obwohl sie wissenschaftlich keineswegs unumstritten ist, sondern sehr viel Literatur existiert, die gegenteilige Evidenz vorbringt.

4. „Es gibt keine Alternative“

*1980er-Jahre:
Neoliberalismus
in der
Wirtschafts-
politik*

„There is no alternative“ ist ein bekanntes Zitat von Margaret Thatcher. Damit gehen wir zurück in die 1970er-Jahre, als Milton Friedman als „Speerspitze“ argumentierte, dass das keynesianische Politikregime versagt hätte. Friedman hat die Auffassung vertreten, dass keynesianische Politik eigentlich immer falsch war, ihre Ergebnisse aber erst in den 1970er-Jahren in Zeiten von Rezession, hoher Arbeitslosigkeit und

starker Inflation deutlich sichtbar geworden wären. Der einzige Ausweg wäre eine Wendung zu neoliberaler Politik, zu der es eben keine Alternative gäbe. Die Versprechen waren höheres Wachstum, höhere Beschäftigung und zugleich niedrigere Inflation.

Was war aber das Ergebnis dieses Politikwandels? Tabelle 1 präsentiert Daten für den Euroraum, aufgesplittet in Dekaden: vom Ende der keynesianischen Politikperiode in den 1970er-Jahren, hin zu immer restriktiveren, monetaristisch oder neoliberal orientierten Politikregimes. Zu erkennen ist ein kontinuierlicher Rückgang der Wachstumsraten, aber auch – und das ist sozusagen der Erfolg – ein deutlicher Rückgang der Inflationsrate. Die vorletzte Zeile der Tabelle sollte wenig überraschend sein, denn wenn das Wirtschaftswachstum schwach ist, steigt die Arbeitslosigkeit. Doch die letzte Datenzeile könnte überraschender sein. Darin bemerkt man die sozial- bzw. verteilungspolitische Konsequenz des neoliberalen Politikregimes: den Übergang von einer Konstellation, in der die Löhne im Großen und Ganzen mit der Produktivität mitgewachsen sind, zu einer Situation, in der die Löhne stagnieren, deutlich hinter der Produktivitätsentwicklung zurückbleiben und in den letzten zehn Jahren sogar real leicht zurückgehen.

*das Ergebnis:
geringeres
Wachstum und
stagnierende
Löhne*

Tabelle 1: Makroökonomische Performance des Euroraums

	1969-1980	1981-1992	1993-2004
Bruttoinlandsprodukt (Wachstumsrate)	3,4	2,45	2,07
Inflation (Wachstumsrate des BIP-Deflators)	8,94	5,09	2,03
Zinssatz (EU-8, kurzfristiger Nominalzins minus Inflation)	-0,11	4,34	2,33
Arbeitslosenquote	3,38	8,56	9,54
Lohnsatz (real, Wachstumsrate)	3,99	1,5	-0,02

Anmerkungen: Bruch 1991 (Westdeutschland – Deutschland) mit Wachstumsraten verkettet. EU-8: ungewichteter Durchschnitt von EU-12 minus Dänemark, Irland, Portugal und Spanien

Quelle: OECD Economic Outlook database

5. Schlussbetrachtungen

Für mich ist die Folgerung aus diesen aufbereiteten Daten („stylized facts“), dass der Neoliberalismus zu keiner wirtschaftspolitischen Verbesserung der Lage geführt hat. Es stellt sich daher die Frage, warum er dennoch eingeführt wurde. Blickt man auf die Lohnentwicklung, erscheint es als eine plausible These, dass er aus verteilungspolitischen Gründen eingeführt wurde. Das sozial-keynesianische Regime hatte zwar ökonomische Schwierigkeiten, funktionierte aber insgesamt. Der Grund, warum man das Politikregime gewechselt hat, ist nicht ein wirklich ein ökonomischer, sondern im Kern ein verteilungspolitischer.

Kurzfristig sehe ich, dass aus arbeitsmarkt- und sozialpolitischen Gründen Umverteilung entgegen dem neoliberalen Trend erfolgen sollte. Ich sehe aus wohlfahrtspolitischer Perspektive keineswegs, dass unsere Bedürfnisse befriedigt wären; ich gebe zu, dass als Universitätsangestellter meine Bedürfnisse relativ befriedigt sind, aber ich glaube nicht, dass das für die

DurchschnittsverdienerInnen gilt. Längerfristig ist es natürlich schon richtig, dass das Bruttoinlandsprodukt und dessen Wachstumsrate kein guter Wohlstandsindikator ist und mittelfristig dessen Ressourcenintensität mehr Beachtung zukommen muss. Wenn wirklich einmal die Bedürfnisse der Menschen befriedigt werden, sollte sich Entwicklung nicht mehr in Output niederschlagen, sondern in einer Verkürzung der Arbeitszeit, weil das natürlich die Lebensqualität beeinflusst. Allerdings mittelfristig halte ich für relativ eindeutig, dass Wachstum notwendig ist, um Arbeitslosigkeit und Armut zu bekämpfen.

Die Politik ist allerdings auf zwei Seiten in ihrer Handlungsfähigkeit eingeschränkt. Die erste Einschränkung kommt von Seiten der Globalisierung, die sowohl Waren- und Dienstleistungsströme betrifft als auch – und das bildet heute das eigentliche Drohpotenzial der Unternehmen – die Kapitalmobilität und die Möglichkeit, zwischen verschiedenen Standorten zu wählen, ob zwischen Nationen oder zwischen Regionen.

Hinreichend große Einheiten wie die EU hätten zweitens sehr wohl wirtschaftspolitischen Handlungsspielraum, wenn sie sich Institutionen geben würden, die wirtschaftspolitische Aktivität erlaubten. Die jetzige Situation ist, um Kant zu paraphrasieren, durch die Notwendigkeit gekennzeichnet, aus der selbstverschuldeten Handlungsunfähigkeit herauszuschreiten. Damit ist speziell der Stabilitäts- und Wachstumspakt gemeint, der den Handlungsspielraum sehr deutlich einengt, der auch klarstellt, dass von zentraler EU-Seite keine expansiven Impulse ausgehen werden. Weiter sorgt man in der EU für eine Geldpolitik, die rein auf Preisniveaustabilität ausgerichtet ist. Dabei ist Euroland eine relativ heterogene Einheit, die sicher nicht die Voraussetzungen eines optimalen Währungsraumes erfüllt und meines Erachtens eine wesentlich lockerere Geldpolitik notwendig machte.

Würden all diese Alternativen genützt, glaube ich, dass die EU als solche sehr viele Handlungsspielräume hätte. Die EU muss

aber umgekehrt auch diese Rahmenbedingungen schaffen, weil sich sonst vor allem die kleineren regionalen Einheiten sehr schwertun.

Was wäre also kurzfristig zu tun? Kurzfristig, befürchte ich sagen zu müssen, hängt es an Deutschland. Betrachtet man sich die letzten zehn Jahre und rechnet man Deutschland heraus, so hat die EU eine nicht so schlechte Performance. Deutschland drückt natürlich als die größte und in vielen Sektoren dominierende Wirtschaftsmacht auf die anderen Länder. Solange Deutschland einen deflationären Kurs fährt, ist der Handlungsspielraum für die anderen Länder, sollten sie sich nicht irgendwie koordinieren, relativ gering; diese Koordination sehe ich auf absehbare Zeit nicht.

Ich würde zustimmen, dass der EU-Kohäsionsfonds eine positive Rolle gespielt hat. Der Grund dafür ist, dass dieses transferierte Geld – sofern nicht zu viel in der EU-Bürokratie versickert – natürlich in den weniger entwickelten Regionen Spaniens und Irlands einen positiven Effekt haben kann, der wesentlich größer ist als der negative, den die Nettozahlerposition in Deutschland bewirkt. Daher betrachte ich mit Sorge die derzeitige Entwicklung, dass die osteuropäischen Länder keine vergleichbare Unterstützung erfahren werden. Ich bin relativ skeptisch, dass die reinen Marktmechanismen, die jetzt – allerdings nach einer sehr harten Transformationskrise – zu einem großen Wirtschaftsboom geführt haben, in ihrer positiven Wirkung aufrechterhalten werden können, wenn man seitens der EU nicht Unterstützungen gibt.

Anmerkungen:

- 1 Stockhammer, E., 2006. Funktionale Einkommensverteilung und aggregierte Nachfrage im Euro-Raum und Österreich, Studie im Auftrag der AK Wien
- 2 Blanchard spricht von Turbulenzen, aber damit sind nahezu sektorale mikroökonomische Veränderungen in der Wirtschaft gemeint. „(...) most of us believe that there is more economic turbulence today than there was thirty years ago. (...) We may all believe it, but the data just do not show it.“ Blanchard, O., European Unemployment: The Evolution of Facts and Ideas. in: NBER Working Papers, 11750/2005, S. 27
- 3 Ball, L., . Aggregate Demand and Long-Run Unemployment. in: Brookings Papers on Economic Activity, Heft 2/1999, S. 191
- 4 Ball, L., Aggregate Demand ..., a. a. O., S. 219
- 5 Blanchard, O., Wolfers, J., The role of shocks and institutions in the rise of European unemployment: the aggregate evidence. in: The Economic Journal, Heft 1/2000, S. 2
- 6 Madsen, J. B., General equilibrium macroeconomic models of unemployment: can they explain the unemployment path in the OECD? in: Economic Journal, Heft 3/1998, S. 862
- 7 OECD, OECD Employment Outlook, 1999, S. 50
- 8 Solow, R., Unemployment in the United States and in Europe. A contrast and the reasons. in: CESifo Working Papers, 231/2000, S. 9
- 9 Blanchard, O., Monetary policy and unemployment, paper presented at the Conference „Monetary policy and the labor market“, New School, 2002, S. 1
- 10 Blanchard, O., Monetary policy ..., a. a. O., S. 4
- 11 Modigliani, F. u. a., An economists' Manifesto on unemployment in the European Union. in: Journal of Income Distribution, Heft 2/1998. Unter den Unterzeichneten waren auch Robert Solow, Paul Samuelson, James Tobin und Olivier Blanchard.
- 12 Rowthorn, R., Capital Formation and Unemployment. in: Oxford Review of Economic Policy, Heft 1/1995, S. 26–39, Sarantis, N., Distribution, aggregate demand and unemployment in OECD countries. in: The Economic Journal, Heft 2/1993, S. 459–467, Arestis, P., Biefang-Frisancho, I., Capital shortages and asymmetries in UK unemployment. in: Structural Change and Economic Dynamics, 1998, S. 189-204, Alexiou, C., Pitelis, C., On capital shortages and European unemployment: a panel investigation. in: Journal of Post-Keynesian Economics, Heft 4/2003, S. 613–640, Stockhammer, E., Explaining European unemployment: testing the NAIRU hypothesis and a Keynesian approach. in: International Review of Applied Economics, Heft 1/2004, S. 3–24
- 13 Ball, L., Disinflation and the NAIRU. in: C. Romer and D. Romer (eds.), Reducing Inflation. Motivation and Strategy, Chicago 1994, Ball, L., Aggregate Demand ..., a. a. O., S. 189–251

Literatur:

- Alexiou, C., Pitelis, C., On capital shortages and European unemployment: a panel investigation. in: Journal of Post-Keynesian Economics, Heft 4/2003, S. 613–640
- Arestis, P., Biefang-Frisancho, I., Capital shortages and asymmetries in UK unemployment. in: Structural Change and Economic Dynamics, 1998, S. 189–204
- Ball, L., Disinflation and the NAIRU. in: C. Romer and D. Romer (eds.), Reducing Inflation. Motivation and Strategy, Chicago 1994
- Ball, L., Aggregate Demand and Long-Run Unemployment. in: Brookings Papers on Economic Activity, Heft 2/1999, S. 189–251
- Blanchard, O., Monetary policy and unemployment, paper presented at the Conference „Monetary policy and the labor market“, New School, 2002, S. 1
- Blanchard, O., European Unemployment: The Evolution of Facts and Ideas, in: NBER Working papers, 11750/2005
- Blanchard, O., Wolfers, J., The role of shocks and institutions in the rise of European unemployment: the aggregate evidence. in: The Economic Journal, Heft 1/2000, S. 1–33
- Madsen, J. B., General equilibrium macroeconomic models of unemployment: can they explain the unemployment path in the OECD? in: Economic Journal, Heft 3/1998, S. 850–867
- Modigliani, F. u. a., An economists' Manifesto on unemployment in the European Union. in: Journal of Income Distribution, Heft 2/1998
- OECD, OECD Employment Outlook, 1999
- Rowthorn, R., Capital Formation and Unemployment. in: Oxford Review of Economic Policy, Heft 1/1995, S. 26–39
- Sarantis, N., Distribution, aggregate demand and unemployment in OECD countries. in: The Economic Journal, Heft 2/1993, S. 459–467
- Solow, R., . Unemployment in the United States and in Europe. A contrast and the reasons. in: CESifo Working Papers, 231/2000
- Stockhammer, E., Explaining European unemployment: testing the NAIRU hypothesis and a Keynesian approach. in: International Review of Applied Economics, Heft 1/2004, S. 3–24
- Stockhammer, E., Funktionale Einkommensverteilung und aggregierte Nachfrage im Euro-Raum und Österreich, Studie im Auftrag der AK Wien, Wien 2006

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.



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