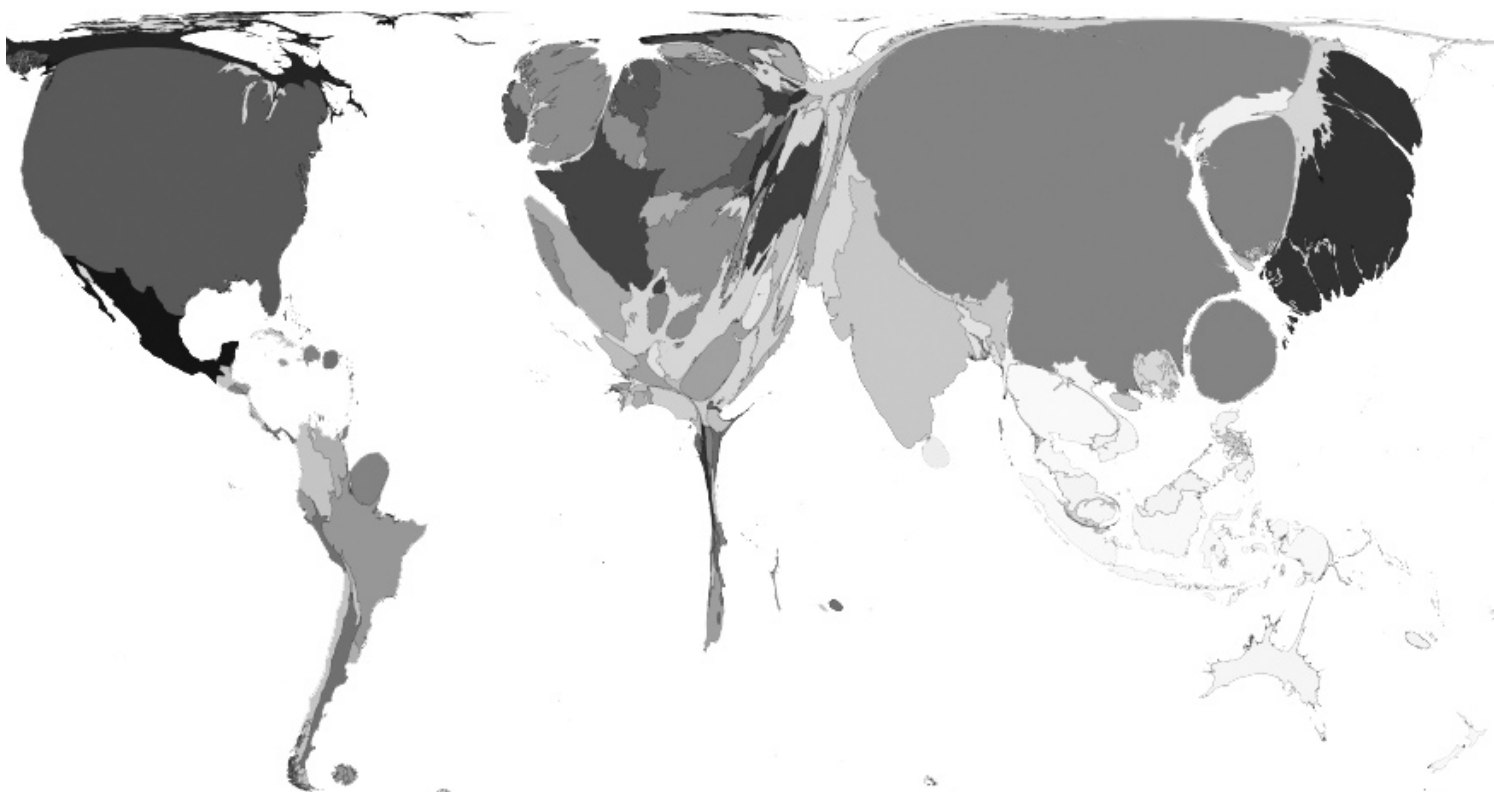


Standpunkte

Zeitschrift der Studienvertretung Volkswirtschaft an der WU

Wealth of nations?

**Möglichkeiten und Hindernisse der Finanzierung
internationaler Entwicklung**



5 – 21 SCHWERPUNKT: INTERNATIONALE ENTWICKLUNG

Mit einem Interview mit Özlem Onaran zu Globalisierung und Einkommensverteilung, sowie Beiträgen zu Kapitalverkehrskontrollen bis zur Bank des Südens, Remittances, Verschuldung uvm.

22 MYTHEN DER THEORIEGESCHICHTE: SEGREGATION

Welchen Beitrag leisten Humankapital- und Diskriminierungstheorie Gary Beckers zur Erklärung geschlechtsspezifischer Segregation? Welche Widersprüche treten in den Theorien auf?

26 WER UNTERRICHTET DICH? INTERVIEW MIT ANDREAS WEBER

Andreas Weber ist Lektor am Institut für Soziologie und empirische Sozialforschung und spricht über die amoralisch verfasste, moderne Wirtschaft, das Weltbild von WU Studierenden und vieles mehr.

DIE STV BERICHTET

- * Nicht morgen - Nicht übermorgen - Sondern jetzt! 3
Von Marion Steiner

SCHWERPUNKT

- * Editorial Schwerpunkt 3
Von Alice Saiko, Marion Steiner und Klara Zwickl
- * Interview mit Özlem Onaran 5
Von Nadine Schmid-Greifeneder und Klara Zwickl
- * Von der Bananen-Republik zum Sweatshop-Paradies 8
Von Karin Fischer
- * EmigrantInnen: Finanzquelle für Entwicklungsländer? 10
Von Alejandro Garcia Alvarez
- * Die Öffnung des chinesischen Finanzsystems 12
Von Dominik Bernhofer
- * Kapitalverkehrsfreiheit ist gut? Kontrollen sind besser! 14
Von Thomas Bernhardt
- * Wege aus der Schuldenkrise? 16
Von Christoph Schlemmer und Siegfried Zottel
- * IWF: Bald ohne KundInnen? 18
Von Bert Azizoglu
- * Die Bank des Südens 20
Von Ulrich Lengauer

MYTHEN DER THEORIEGESCHICHTE

- * Frauen im „Teufelskreis ökonomischer Rationalität“ 22
Von Edith Waltner

BUCHREZENSIONEN

- * „Debunking Economics“ 24
Von Christian Flicker
- * „Kapitalistische Entwicklung in Nord und Süd“ 24
Von Georg Schinko
- * The Black Swan 25
Von Akos Kaszoni

WER UNTERRICHTET DICH?

- * Interview mit Andreas Weber 26
Von Tanja Tschanun, Sophie Peters und Thomas Moldaschl

VERANSTALTUNGSKALENDER

28

Impressum:

Ausgabe: Nr. 3 (März 2008)

HERAUSGEBERIN: Studienvertretung VWL WU**CHEFINNENREDAKTION:** Alice Saiko, Marion Steiner, Klara Zwickl**REDAKTION DIESER AUSGABE:** Alejandro Garcia Alvarez, Bert Azizoglu, Thomas Bernhardt, Dominik Bernhofer, Karin Fischer, Christian Flicker, Nadine Schmid-Greifeneder, Ulrich Lengauer, Thomas Moldaschl, Sophie Peters, Christoph Schlemmer, Tanja Tschanun, Edith Waltner, Siegfried Zottel**LAYOUT:** Matthias Schnetzer**FOTOS:** eigene

Liebe Kolleginnen und Kollegen,

Wir freuen uns, euch die neue Ausgabe der Zeitschrift Standpunkte präsentieren zu können. Nun bereits zum dritten Mal haben sich Studentinnen und Studenten der WU zusammengefunden, um eine kritische Auseinandersetzung mit diversen Themen zu ermöglichen.

Nach den beiden Schwerpunkten Erbschafts- und Vermögenssteuer und Europäischer Wirtschaftspolitik beleuchten wir in dieser Ausgabe das Themengebiet Internationale Entwicklung. Genau genommen untersuchen wir die Frage, wie Internationale Entwicklung finanziert werden kann und welche Risiken und Hindernisse mit den unterschiedlichen Finanzierungsformen verbunden sind. Einen Überblick über den Schwerpunkt gibt es auf Seite 3. Außerdem wollen wir gleich an dieser Stelle auf das Gewinnspiel auf Seite 4 aufmerksam machen, es gibt fünf Ausgaben von „Wem gehört der Wohlstand“ von Markus Marterbauer zu gewinnen.

Abseits des Schwerpunktes setzt sich der Artikel „Frauen im Teufelskreis ökonomischer Rationalität“ kritisch mit den Ansätzen des neoklassischen Ökonomen Gary Beckers auseinander und untersucht, inwieweit Beckers Ansätze geeignet sind geschlechtsspezifische Segregation zu erklären. Wie bisher gibt es drei Buchrezensionen zur Lektüre abseits von Varian und Blanchard. Nicht zuletzt sei auf das Interview mit Andreas Weber, Lektor am Institut für Soziologie und empirische Sozialforschung, verwiesen. Abschließend warten ein paar spannende Veranstaltungstipps auf euch.

Die nächste Ausgabe

Den thematischen Schwerpunkt der nächsten Ausgabe haben wir bereits auf einer der letzten Redaktionssitzungen festgelegt: Die Standpunkte Ausgabe Mai 2008 soll die Einkommens- und Vermögensverteilung für Österreich untersuchen. Von theoretischen Artikeln über den Ursprung von sozialen Ungleichheiten, empirischen Analysen über Verteilungsindizes, bis hin zu den Auswirkungen der Globalisierung auf die Einkommensverteilung freuen wir uns über alle Artikelvorschläge. Neue Gesichter sind immer willkommen.

Wenn du also Interesse an der Thematik Verteilung hast, schau doch mal auf eine Redaktionssitzung. Wenn du eine Seminararbeit mit einem Standpunkte Artikel verbinden kannst, umso besser. Natürlich bieten wir all jenen, die noch wenig Erfahrung mit dem Verfassen journalistischer Artikel haben umfassende Hilfe und bemühen uns auch von nun an in regelmäßigen Abständen Journalismus Workshops zu veranstalten. Der allererste, allgemeine Workshop hat Ende Jänner schon stattgefunden. Ein bis zwei vertiefende Workshops sind in diesem Semester noch geplant.

Also nütze die Gelegenheit, deine Positionen und Ideen in Standpunkten zu veröffentlichen und hilf mit, dass sich „Standpunkte“ zu einem an der WU unentbehrlichen und lang anhaltenden Projekt etabliert.

Alice Saiko, Marion Steiner und Klara Zwickl (für die Redaktion)

Nicht morgen – Nicht übermorgen – Sondern jetzt!

KOMMENTAR. Die Einleitung dieser Ausgabe widmen wir all jenen unserer StudienkollegInnen, mit denen wir seit Semestern gemeinsam in Seminaren sitzen, mit denen wir schon zahlreiche spannende Diskussionen über Volkswirtschaft und die Welt geführt haben und von denen wir uns nichts mehr wünschen würden als dass sie sich gemeinsam mit uns im Rahmen der Studienvertretung Volkswirtschaft politisch betätigen. Es wäre uns eine Freude, wenn wir die spannenden Diskussionen aus dem strengen Korsett der Seminare lösen könnten und stattdessen einen Rahmen wählen, dessen Grenzen wir selber abstecken. Dabei sind die möglichen Aktivitäten und Themenfelder fast unendlich und nur durch unser Interesse und unserer Kreativität beschränkt.

Also: Wolltet ihr immer schon einmal einen Lesekreis, eine Arbeitsgruppe, eine Homepage oder eine Veranstaltung zu einem gewissen Thema machen, dann würden wir uns freuen dies mit dem Know-How und dem Netzwerk der Studienrichtungsvertretung zu unterstützen. Viele von euch haben schon Energie und Zeit in die Projekte der Studienvertretung investiert und das nicht nur in der für alle ersichtlichen Form der "Standpunkte". Es möchte hier festgehalten werden, dass ein solches Projekt, wie die "Standpunkte", ohne die Mithilfe von vielen Kolleginnen und Kollegen nicht möglich wäre. Aber nicht nur unsere Zeitung, Diskussionsveranstaltungen oder Arbeitsgruppen zählen zu den Wirkungsbereichen der Studienvertretung.

Viele von uns betreiben ihr Studium mit Leidenschaft und haben daher ein großes Interesse an der Entwicklung der Lehre. Trotzdem bzw. gerade weil der Bereich Volkswirtschaft an der WU im Vergleich zu Wirtschaftsrecht an Bedeutung verloren hat, ist es notwendig das Studium in Zusammenarbeit mit den ProfessorInnen weiterhin attraktiv zu gestalten um dem Zwang von Oben durch größere Studierendenzahlen zu trotzen. Unser Anliegen ist es das Studium der VW an der WU in seiner Qualität zu erhalten. Wir glauben, dass ist auch in eurem Sinne. Also nützt den neuen Elan des beginnenden Semesters, denn nicht morgen, nicht übermorgen, sondern jetzt könnt ihr etwas bewegen!

Marion Steiner studiert Volkswirtschaft an der WU

Wealth of Nations?

Manche/r wird sich vielleicht wundern, wie wir gerade zu diesem Thema gekommen sind. Hinter dem sperrigen Titel des aktuellen Schwerpunktes, steckt eine längere Diskussion der Standpunkte Redaktion und eine Unentschiedenheit ob lieber Internationale Entwicklung oder Finanzmärkte zum Schwerpunkt dieser Ausgabe gemacht werden sollen. Wir haben uns schließlich für eine Synthese der beiden Themen entschieden. Dabei wollen wir ausgewählte Aspekte des Themenkomplexes Internationale Entwicklung behandeln, die größtenteils die Frage beleuchten, wie internationale Entwicklung finanziert wird bzw. finanziert werden kann. Ein Überblick.

Globalisierung – Neoliberalismus – Einkommensverteilung

Wer sind die GewinnerInnen und VerliererInnen neoliberaler Globalisierung? Welche sozialen Auswirkungen haben Wirtschafts- und Finanzkrisen in Entwicklungsländern? Welche Alternativen gibt es zur Dominanz neoliberaler Politikmaßnahmen für Entwicklungsländer? Sind diese Alternativen innerhalb des kapitalistischen Systems möglich? Ein Interview mit P.Do. Dr.ⁱⁿ Özlem Onaran. Seite 5 - 7

Honduras - Von der Bananen-Republik zum Sweatshop Paradies

Welchen Beitrag zur Entwicklung leisten ausländische Direktinvestitionen in Honduras? Welche sozialen Konsequenzen haben die sog. „Freien Produktionszonen“, die eingerichtet wurden um ausländisches Kapital anzuziehen? Seite 8-9

Remittances – EmigrantInnen als neue Finanzierungsquelle für Entwicklungsländern?

Wie ist die wachsende Bedeutung von Remittances in den letzten Jahren zu erklären? Welche Chancen ergeben sich aus der wachsenden Bedeutung dieser Finanzierungsform? Welche Abhängigkeiten entste-

hen jedoch zugleich auf persönlicher und gesellschaftlicher Ebene? Seite 10 – 11

China – Die Liberalisierung des chinesischen Finanzsystems

Wie ändert sich die Struktur des chinesischen Finanzsystems? Welche Konsequenzen hat Chinas WTO Beitritt 2001? Mit welchen Gefahren ist die Öffnung des Finanzsystems verbunden? Seite 12-13

Kapitalverkehrskontrollen – Kapitalfreiheit ist gut? Kontrollen sind besser!

Welche Erfolge hatten Kapitalverkehrskontrollen in der Vergangenheit? Wieso sind sie im Neoliberalismus außer Mode geraten? Welche unterschiedliche Arten von Kapitalverkehrskontrollen gibt es? Warum sollten sie wieder eingeführt werden? Seite 14-15

HIPC/MDRI – Wege aus der Schuldenkrise?

Wie sieht die derzeitige Schuldenerlassdebatte aus? Welche konkreten Programme werden dabei verfolgt? Welche Probleme haben diese? Seite 16-17

IWF – Bald ohne KundInnen?

Wie hat sich die Rolle des Internationalen Währungsfonds im Laufe der letzten Jahrzehnte geändert? Hat der IWF heute überhaupt noch eine Legitimität? Seite 18-19

Bank des Südens – Mit Solidarität gegen den Neoliberalismus!

Welche Chancen bietet die neu gegründete Entwicklungsbank? Kann sich die Bank in der Zukunft als Alternative zu Weltbank/IWF etablieren? Gibt es langfristig die Chance auf ein gemeinsames lateinamerikanisches Entwicklungsprojekt als Alternative zum Neoliberalismus? Seite 20 - 21



*Mehr Gerechtigkeit,
weniger Ideologie!*



»Ein Buch wie dieses
muss für Deutschland erst
noch geschrieben werden.«

Achim Truger, Frankfurter Rundschau

304 Seiten. Gebunden. € 24,20 [A]
www.zsolnay.at

Zsolnay **Z** Verlag



gewinnspiel

Standpunkte verlost unter allen Einsendungen 5 Mal „Wem gehört der Wohlstand? Perspektiven für eine neue österreichische Wirtschaftspolitik“ von Markus Marterbauer. Schreibe einfach bis 10. April 2008 ein Mail an vw.wu@reflex.at mit dem Betreff „Standpunkte – Gewinnspiel“ sowie deinem Namen. Die GewinnerInnen werden per E-Mail verständigt und können sich ihren Gewinn bei der monatlichen Diskussionsveranstaltung im Mai abholen.

Übrigens...

„Wem gehört der Wohlstand?“ ist nominiert zum besten Wissenschaftsbuch des Jahres 2007 (Kategorie Geistes-/Sozial-/Kulturwissenschaften). Bis zum 14. März 2008 kann noch abgestimmt werden unter: www.woche-des-wissens.at

momentum 08
Gerechtigkeit

Den sozialen Fortschritt denken, auf wissenschaftlicher Grundlage konkrete Projekte entwickeln, die auf nationalstaatlicher Ebene umsetzbar sind und zur Entwicklung einer gerechteren Gesellschaft beitragen.

Sie wollen mitdiskutieren?

Call for Papers bis 31.03.08

www.momentum08.org



25. bis 28. September 2008
Hallstatt (A)

Weitere Informationen unter: www.momentum08.org



“Building an alternative is an issue of legitimacy and not realism”

P.Do. Dr.ⁱⁿ Özlem Onaran ist derzeit Gastdozentin an der Fachhochschule für Technik und Wissenschaft Berlin und Lektorin am Institut für Arbeitsmarkttheorie und -politik der WU Wien. Sie sprach mit „Standpunkte“ zum Thema Globalisierung und Einkommensverteilung in Nord und Süd.

In your paper “Life After Crisis for Labor And Capital in the Era of Neoliberal Globalization” you describe the “corner stones of the regime of growth in the neoliberal era”. How can this neoliberal regime of growth be characterized?

Neoliberalism is the answer of the international capitalists to the crisis of the “Golden Age” of the 1950-1970s. It is a project of redistribution at the expense of labor in both the North and the South. Its target is to turn the world into one big unregulated liberal market. For this purpose international trade has been liberalized. The mobility of capital has been increased. The labor markets have been deregulated to raise competitiveness of the firms via low wages; in the name of labor market flexibility firing is eased, working hours are extended, labor unions are weakened. Financial markets have been deregulated. Tight monetary policy and high interest rates have favored financial capital. Restrictive fiscal policy, withdrawal of the state from the economic sphere and privatization have been the tools to increase the areas of profitable investment for capital. Tax policies have gained a pro-capital stance. Social welfare state has been eroded and now the financing of the remaining social welfare measures rely increasingly more on taxes on labor income. In the meantime the solutions of poverty, inequality, and regional disparity are left to the market.

After two decades of domination of this neoliberal regime of growth, what is the outcome of neoliberal globalization? Who are the overall winners and losers?

The interests of the multinational corporations and financial centers of the G7 countries have been shaping the government policies in the developed as well as the developing countries. Laissez-faire capitalism has generated higher profits for multinational firms, and especially for the financial sector. The high financial returns have replaced profits from real activity in many cases, but the loss in labor’s share has prevented the profits in the real sector from being eroded by increased interest payments. The share of wages in national income has been declining in both the developed and developing countries. Although technological progress leads to significant improvements in productivity, wages fall behind. It is a race to the bottom for wages and working conditions in the North and the South.

According to mainstream economic theory, deregulation of the labor market, a decline of the wage share and lower real wages should help to reduce unemployment and diminish wage inequalities. Can this be verified for developing countries?

No, quite the contrary. In the major developing countries of the South, particularly in Latin America and also some other countries like Turkey, growth in the post-1980s is on average not only lower but also more volatile, unemployment is persisting at high levels, and labor’s share of income is decreasing.

The more successful cases in East Asia all borrow themselves to policies, which are exactly opposite to the neoliberal structural adjustment programs, which were implemented in Latin America in the 1980s. However, even in these countries the successful growth performance was interrupted after the financial crisis of 1997, soon after the deregulation in financial markets and abandoning industrial policy in mid-1990s.

In your paper mentioned above you cite Dollar and Kraay’s (2004) “Growth is good for the Poor”, who claim that “the current wave of globalization which started around 1980 has actually promoted economic equality and reduced poverty.”¹ and further “because increased trade usually accompanies more rapid growth and does not systematically change household-income distribution, it generally is associated with improved well-being of the poor.”² Do you think income inequalities and poverty can be reduced by this development strategy?

One important effort of this line of research is that growth doesn’t worsen income distribution, but affects all income groups in the same way, thus it is also good for the poor. Indeed it would be very embarrassing for the policy makers of the 1970s to claim that growth is neutral with respect to income distribution. Under the balance of power relations and ideological environment of the 1970s, such a “negative” finding would immediately bring together policy suggestions to correct income distribution via redistributive income and wealth policies. Unfortunately, today other than few heterodox economists no one pronounces the dangerous words of “redistribution” and “intervention”. Moreover the liberal economists do not admit that liberalization has not created more growth: in the current state of the world

economy deregulation and higher profits have only generated higher uncertainty, less investment and fewer jobs. In the recent three decades there has been a significant break in the link between profits and investment as well as a change in the nature of investments. The key reason of poverty and income inequality is the depressive long wave that the world economy is going through.

Your paper also focuses on crises and the impact on income distribution in developing countries. Whereas most rich countries had a more or less uninterrupted economic development, this does not seem to hold true for developing countries and Newly Industrializing Economies. The economic crisis in Turkey in 1994 was soon followed by a crisis in Mexico in 1995, the big Asian Financial Crisis in 1998 and the Argentine and Turkey economic crises in 2001. What do all these crises have in common? Is there a reason why they all took place within such a short time?

Indeed similar policies have also led to lower growth and investment in the developed countries in the post-1980s compared with the 1960s and 1970s. But let me come to your question. There have been more crises in the developing countries in the post-1980s than in the 1970s. Domestic financial liberalization followed by the liberalization of international capital flows has prepared the ground for the crises of the 1990s. High interest rates and deregulated financial markets attracted massive short-term financial capital inflows to the developing countries. Capital inflows generate a fragile, foreign debt-dependent, speculative growth pattern. Foreign banks give credit to domestic private banks and domestic banks extend credit to the private firms. However, the domestic banks face additional risks in doing so: their debt is in foreign currency but the loans they extend at home are in domestic currency. So they are fragile with respect to changes in the exchange rate. Also usually banks can borrow only with a short maturity but they lend at longer maturity. So in addition to the usual default and maturity risks, the financial system now creates also exchange rate mismatches in the indebted developing countries. As capital inflows generate growth in a country, boom euphoric expectations lead to further capital inflows. The capital flows in turn cause the appreciation of the local currency and lead to increasing foreign trade deficits. As currency appreciation increases and current account deficits and foreign debt problems pile up, a shock in the neighbor country, in the world economy or in the domestic political or economic system sparks a shift in the conventional wisdom towards pessimism and leads to expectations that the local currency will have to depreciate sooner or later. In the end an expected depreciation becomes a self-fulfilling prophecy and massive amounts of speculative capital leaves the country. The reversal of capital flows leads

to a credit crunch, bankruptcies, defaults on loans, and thus a severe recession. The financial crisis turns into a real sector crisis. In the meantime the debt problem becomes magnified by a major depreciation of the currency as well as economic recession.

In your paper you argue, that the outcome of crises are not class neutral. Can you explain that in detail? Which effects did these crises have on the income distribution?

The crises of the post-1990s have a clear and long lasting effect on the share of wages in national income in all countries. GDP starts to recover a year after the crisis, however the fall in wage share is much more persistent - it lasts for two-three years. In Mexico labor's share has not recovered more than ten years after the crisis. Also after a crisis, thus a recession, unemployment increases for two-three years, and in some cases even longer. Since the crises of 1997 and 2000s, in no country the unemployment rates have returned to the pre-shock levels as of now. Wages fall as the fear of job loss grows due to possible downsizing or bankruptcies. Employers push labor unions to accept dramatic wage cuts or compulsory unpaid leaves to avoid job losses. Eventually profits are restored and when the crisis is long past, it is the working people, who have carried the burden of adjustment. The crisis creates a hysteresis effect destroying the bargaining power of labor for a long period.

The governments' response to crises is also not class neutral. While the debt to international and domestic borrowers are met, and real interest rates hike, wages and social expenditures have to take their shares of budget cuts. Cuts in social spending affect labor's bargaining power further, since it increases the cost of health or education services. Moreover, since governments choose or are obliged to choose not to raise taxes on capital, public deficits due to higher interest rates also end up being paid by labor.

The depreciation of the local currency after financial crises also plays an important role: Given that developing countries are import dependent, a depreciation, which creates an increase in the price of the imported goods, generates an important increase in overall input costs. The increase in input costs is mostly offset by a decline in labor costs. Inflation increases, but nominal wages cannot catch up.

This unequal distribution of the burden of a crisis is related to the asymmetry in the mobility of labor and capital in the era of globalization. The threat to flee is the weapon of the capital.

Finally, we would like to ask you about alternatives to the domination of neoliberal policies. What can be done in order to reduce income inequalities and poverty?

Clearly market based formulas cannot offer the solution to these conflicts. The only way out is to replace „the pessimism of the mind with the optimism of the will“. There is an alternative! The seeds of resistance across the world are pointing at alternatives, but we can only learn from these partial experiences, if we free our imagination. Building an alternative is an issue of legitimacy and not realism. The key is to build the bridge from the actual problems and demands of the people to a broader project of an egalitarian, solidaristic, democratic, participatory society, where economy is for people's needs and not profits. If the opponents of such a society are strong and organized at an international level, the proponents should also do so.

Today it is legitimate to stand for an alternative economic model based on full employment under decent working conditions, which include living wages, international labor standards, the upward international convergence of minimum wages, and shortening of the work week to 35 hour and gradually further downwards. These targets require international coordination and a development strategy, which brings together the interests of working people in the developed and developing countries against the global race to the bottom in welfare state structures and working conditions. As part of such a strategy the target of international trade must be redesigned to support development and to improve international income distribution; thus the old fashioned idea of static comparative advantage must be replaced by cooperative advantages and dynamic development priorities. The tyranny of international finance capital must be tamed via capital controls and international tax regulation. The debt problem, which is a remedy of old colonial structures and the subsequent unequal international relations and which is a burden against any developmental project, must be solved

via the cancellation of the foreign debt of the developing countries. The perpetuated inequalities in wealth distribution that create inequality traps should be solved via progressive wealth tax on both financial and non-financial wealth. The funds that are released should be used to finance a radical restructuring of the production basis via public investments and a public financial system. With regards to public investments the aim should be not only to facilitate growth and equality but also democracy and participation; thus particularly in key industries ownership and decision making must be collective, thus based on citizens' and workers' co-management.

If somebody asks me how this can be possible in capitalism, the answer is in this question: These alternatives are clearly in conflict with the logic of the capitalist economy, which is centered around profit maximization. But this alternative is also not to be mixed with what has been experienced in the Soviets or Eastern Europe via bureaucratic central planning, which had nothing to do with a socialist utopia. We have to free our utopias also from the non-participatory, bureaucratic experiences of the past, and creatively think how people can combine their intelligence with technology to coordinate economic decisions under collective forms of ownership.

Das Interview führten Klara Zwickl und Nadine Schmid- Greifeneder

Fussnoten

- 1) Dollar/Kraay 2004: 178
- 2) Dollar/Kraay 2004: 182

Literatur

Dollar, D./Kraay, A. (2004): Growth is good for the Poor. In: Lechner, F./Boli, J. (eds): The Globalization Reader. 2nd ed. Blackwell Publishing

SOMMERSCHULE „KEYNESIAN ECONOMICS“

1. Internationale Sommerschule des Forschungsnetzwerk Makroökonomie und Makropolitik - 27. Juli-03. August 2008, Berlin-Pichelssee, IGM-Bildungsstätte
Berbungsfrist: 31. März "Keynesian Macroeconomics and European Economic Policies"

Das Forschungsnetzwerk organisiert in Kooperation mit dem IMK seine erste internationale Sommerschule zum Thema "Keynesian Macroeconomics and European Economic Policies". Interessierte Studierende sowie junge NachwuchswissenschaftlerInnen sind herzlich aufgefordert, sich für die Sommerschule mit einem Anschreiben zur Teilnahmemotivation (max. 2 Seiten), einem Lebenslauf und der Kontaktadresse eines/einer ReferenzgeberIn bis spätestens zum 31. März 2008 an torsten-niechoj@boeckler.de zu bewerben.

Programm:
http://www.boeckler.de/pdf/v_2008_07_27_programm.pdf

Detaillierte Informationen und Aktualisierungen zur Sommerschule:
http://www.boeckler.de/cps/rde/xchg/hbs/hs.xsl/33_89470.html

Von der Bananen-Republik zum Sweatshop-Paradies

Paradiesische Zustände für die Textilindustrie: In Honduras wird das Lohnniveau Mexikos um ein vielfaches unterboten. Der Bevölkerung blieb das Tor zum Paradies bislang verschlossen. Welche sozialen Konsequenzen haben ausländische Direktinvestitionen in Honduras?

Der Staub der Textilien kratzt in der Nase, der Lärm ist unerträglich, und Schweißperlen laufen ihr von der Stirn. Seit sieben Uhr morgens sitzt Maria an ihrer Nähmaschine in der Textilfabrik Shinsung Modas. Um halb drei Uhr nachmittags hat sie knapp mehr als die Hälfte des Produktionszieles des Tages erreicht. Wenn sie ihr Quantum nicht erfüllt, bekommt sie Abzüge vom ohnehin mageren Lohn. Oder sie muss länger bleiben. Zehn bis zwölf Stunden pro Tag und eine 60-Stunden Woche sind die Regel. Beahlt werden bloß 44 Stunden, zu einem Lohnsatz von 14 Lempira pro Stunde (etwa 0,50 Euro). Überstunden sind immer ‚freiwillig‘ und daher unbezahlt.

Seit die Regierung dem Druck der internationalen Finanzinstitutionen und des US-Außenministeriums nachgegeben und die nationale Währung abgewertet hat, sind Textilfabriken wie Shinsung Modas wie Pilze aus dem Boden geschossen. Die Abwertung hat die Lohnkosten in Honduras – in US-\$ – um zwei Drittel reduziert. Von da an haben Unternehmen wie Wal-Mart oder Gildan Active Sportswear ihre Kollektionen in Honduras anfertigen lassen; dort betrugen die Produktionskosten gerade mal 1/8 derjenigen in Mexiko.

Kein Ende der Lohnarbeit

Maquilas – abgeleitet vom spanischen Wort für das Mahlgeld, das der Müller für seine Arbeit nahm – nennt frau/man Fabriken dieser Art. Hier passiert die Lohnarbeit, deren Ende in den reichen Ländern des Nordens so gerne verkündet wird. Rohmaterial wird importiert, das Fertigprodukt wird exportiert. Die Wertschöpfung beschränkt sich weitgehend auf die Löhne. Ausländische Direktinvestitionen sollten die Wirtschaft des kleinen Landes in Zentralamerika dynamisieren. Um die Ansiedelung von Kapital zu fördern, wurden so genannte Exportverarbeitungszone oder Freie Produktionszone eingerichtet. Sie garantieren den Investoren Steuerfreiheit und freien Transfer von Profiten ins Ausland und sind weitgehend frei von ArbeitnehmerInnenrechten. Zwar gilt das Arbeitsgesetz in den Maquilas ebenso wie in allen anderen Unternehmen, aber die Regierung wirbt um Investoren, indem sie dessen ‚flexible Handhabung‘ verspricht.

Zweifelhafter Erfolg

Beinahe wäre die Strategie aufgegangen. Zehn Jahre später operieren fast 300 Maquilas in Honduras, sie erzielen 30% der Exporterlöse und beschäftigen mehr als 120.000 ArbeiterInnen – drei mal so viele wie die Bananenplantagen je beschäftigt haben und doppelt so viele wie jemals im Industriesektor tätig waren. Aber damit endet die Erfolgsgeschichte der Maquila. Während massiv investiert wurde, ist die Arbeitsproduktivität

um mehr als 30% gesunken und die Reallöhne stagnieren auf 60% des Niveaus der 1980er Jahre.

Die neoliberale Wende wollte den Ineffizienzen der importsubstituierenden Industrialisierung den Garaus machen, aber die neue Wachstumsstrategie hat die Ineffizienz auf die Spitze getrieben. Die Freigabe der Wechselkurse sollte die Preise an das internationale Niveau anpassen und eine sparsamere Verwendung des Produktionsfaktors Kapital bewirken. Stattdessen stieg die Investitionsquote auf ein nie da gewesenes Niveau, und dennoch blieb das Wachstum der Produktion äußerst bescheiden. Darüber hinaus sollte die arbeitsintensive Produktionsweise vor allem das Einkommen der ärmsten Bevölkerungsschichten erhöhen. Aber die massive Beschäftigungssteigerung wurde gänzlich ohne Lohnerhöhungen bewältigt – dank Umstrukturierungen im Agrarsektor, die der Hälfte der bäuerlichen Bevölkerung die Lebensgrundlage entzog und das ländliche Proletariat in die urbanen Maquilas trieb.

Schlimmer als kapitalistische Ausbeutung

Dort verdienen sie nun 120 Lempira pro Tag (etwa 4,5 Euro). Wo den ArbeiterInnen ein Mittagessen angeboten wird, muss bloß 80% des Lohns ausbezahlt werden. Von diesem mickrigen Lohn kann frau/man auch in Honduras kaum leben. Ein Mittagessen auf der Strasse kostet etwa 30 Lempira, und die Preise im Supermarkt nehmen gar europäische Verhältnisse an – ein Liter Milch kostet 22 Lempira, knapp einen Euro. Dennoch sind die Maquila-ArbeiterInnen wahrlich nicht die am schlechtesten bezahlten. Vor den Toren von Shinsung Modas stehen die Leute Schlange, um einen dieser Jobs zu bekommen. Wer täglich den Minimallohn verdient, gehört bereits zu den Privilegierten. Tatsächlich gibt es mangels sozialer Sicherungssysteme nur eine Sache, die schlimmer ist als Ausbeutung durch Kapitalisten, Nicht-Ausbeutung durch Kapitalisten (frei nach Joan Robinson). Dann bleibt nur die Beschäftigung im informellen Sektor, (illegale) Migration in die USA, Drogenhandel, oder Kriminalität.

In den 1990er Jahren haben informelle Beschäftigungsformen an Bedeutung gewonnen. Trotz 100.000 neuer Jobs in der Maquila-Industrie ist der Anteil der LohnarbeiterInnen an der erwerbstätigen Bevölkerung niedriger als zu Beginn der 1990er Jahre. Die Armut hat nicht etwa 100.000, sondern 1.000.000 zusätzliche Menschen, vor allem Frauen, in den Arbeitsmarkt getrieben. Da jedoch Arbeitslosigkeit ein Luxus ist, den sich nur wenige leisten können – die Arbeitslosenquote liegt unter 3% – sucht mehr als die Hälfte der erwerbstätigen Bevölkerung ihr Auslangen als ‚ambulante VerkäuferInnen‘, Schuh- oder FensterputzerInnen, oder als Hausangestellte.

Bananen, Coca Cola und Sweatshops

Auslandskapitalien haben eine lange Tradition in Honduras und in vielen anderen Ländern des Südens. Aber ihre Funktion hat sich wesentlich gewandelt. Im 19. und zu Beginn des 20. Jahrhunderts waren Direktinvestitionen in den abhängigen Ländern vor allem eine Konsequenz von Rohstoffvorkommen und des Ressourcenhungers der sich industrialisierenden Staaten des Zentrums. In dieser Zeit entstanden Silberminen und Bananenrepubliken.

Ab der Mitte des 20. Jahrhunderts waren Direktinvestitionen insbesondere eine Antwort auf Handelsbarrieren und befriedeten die Expansionsbestrebungen des US-Kapitals. Letzteres profitierte von der Protektion im Rahmen der import-substituierenden Industrialisierung und konnte die Nachfrage bedienen, die über die Handelsbeziehungen nicht zugänglich war. Damals entstanden Bierbrauereien, Coca Cola- und Pepsi-Werke.

Seit den 1970er Jahren dienen Direktinvestitionen im Süden wesentlich der Wiederherstellung der Profitraten im Norden. Weniger die Suche nach Rohstoffen oder Absatzmärkten, sondern die Notwendigkeit der Kostenreduktion induziert die gegenwärtige Mobilität des Produktivkapitals. Deshalb gehen Auslandsinvestitionen heute mit einer Intensivierung des Handels einher – und trotz der neoklassischen Handelstheorie, die behauptet, Kapitalmobilität wäre ein Substitut für Handel.

Das Outsourcing arbeitsintensiver Produktionsschritte aus den Ländern des Nordens in die Maquilas des Südens steigert die Wettbewerbsfähigkeit und die Profitraten der Konzerne der Zentrumsökonomien. Hingegen erhöht die Reorganisation der Produktion die Effizienz in den Ländern des Südens nur bedingt und manchmal offenbar gar nicht. In Honduras beruht ‚Wettbewerbsfähigkeit‘ nicht mehr auf Produktivitätssteigerung, sondern ausschließlich auf einem Überfluss an billigen Arbeitskräften. Konkurrenz bezieht sich immer weniger auf Produkte, sondern auf Standorte für mobiles Kapital. Damit wird Effizienzsteigerung im Norden zur Entwicklungsfalle des Südens.

Entwicklungsimpuls oder teuerste Form des Kredits?

Im Gegensatz zu den Direktinvestitionen der früheren Phasen, die sich der natürlichen Ressourcen bereicherten oder die Nachfrage bedienten, ist der Großteil der heutigen Auslandsinvestitionen kaum an den Ort der Produktion gebunden. Inputs werden importiert, Endprodukte werden exportiert. Vorleistungsverflechtungen mit lokalen Produktionsstrukturen sind gering und die Re-Investition von Profiten oder Teilen davon – wesentlicher Erfolgsfaktor der ostasiatischen Tigerstaaten – traut sich niemand mehr zu verlangen. Ebenso wie die Freien Exportzonen und ihr Anreizsystem Investoren heute nach Honduras locken, können Freie Exportzonen anderswo morgen dasselbe Kapital ködern. In Summe haben Exportverarbeitungszone und die damit verbundenen Services für Investoren die Mobilität der Kapitalien extrem erhöht und

zu einem Wettlauf nach unten von Löhnen und Arbeitsstandards beigetragen.

In den Maquilas, in denen Löhne 90% der Kosten darstellen, stehen Lohnerhöhungen in direktem Konflikt zur neu definierten Wettbewerbsfähigkeit. Deshalb wird die Organisation von Gewerkschaften

in den Freien Exportzonen radikal unterbunden. UnternehmerInnen können dabei mit der Unterstützung der Regierung rechnen: Die Schwarze Liste jener ArbeiterInnen, die versucht haben, eine Gewerkschaft zu gründen, stammt angeblich direkt aus dem Arbeitsministerium. Die Kapitalmobilität hat die Lohnabhängigen weltweit zueinander in Konkurrenz gesetzt. Lohnerhöhungen zu fordern ziemt sich nicht, wo frau/man froh sein muss, überhaupt einen Job zu haben, und dankbar, dass der Produktionsstandort Honduras und nicht China oder Bangladesh ist. Während die ArbeiterInnen immer mehr unter Druck geraten, maximieren die großen Konzerne und ihre Junior Partner in den Entwicklungsländern, die Subunternehmer, die Profite.

Zwar hat die Produktion in den Maquilas wichtige Beschäftigungseffekte, die für Einzelne die Armut lindern. Aber insgesamt operieren die Freien Exportzonen als Enklaven, von denen kaum Entwicklungsimpulse ausgehen. Sie stimulieren zwar Handel, Immobilienwirtschaft, und Finanzdienstleistungen, aber materiellen Reichtum schafft nur Produktion. Der Produktionswert der Maquilas ist jedoch vernichtend gering und beschämend für das neoliberale Modell, dessen Stärke angeblich die hohen Wachstumsraten sind. Wenn Produktivitätsgewinne, Technologietransfers und positive Impulse für lokale Produktionsstrukturen ausbleiben, werden Direktinvestitionen die Kluft zwischen Nord und Süd reproduzieren. Dann sind Direktinvestitionen nicht das Tor zur Entwicklung, sondern die teuerste Form des Kredits.

Karin Fischer studiert Volkswirtschaft an der WU und Politikwissenschaften an der Uni Wien

Literatur

- Murga Frassinetti, Antonio (1999): Industrialización y Capital Extranjero en Honduras. CEDOH.
- CEPAL (2003): Trabajo, Desigualdad y Pobreza. Tendencias Recientes en la Región Norte de América Latina. Mexico.
- Interiano, Jorge Roberto (2004): Historia de la Maquila en Honduras. Asociación Hondureña de Maquiladores.



EmigrantInnen als neue Finanzierungsquelle für Entwicklungsländer?

Remittances, also Rücküberweisungen von Auslandseinkünften durch EmigrantInnen, haben sich als eine stabile und wichtige Finanzierungsquelle für Entwicklungsländer etabliert. Ihre Relevanz wächst und das Interesse der internationalen Finanzinstitutionen steigt. Zugleich entstehen Abhängigkeiten auf persönlicher und gesellschaftlicher Ebene.

Die Globalisierung beschränkt sich nicht auf den Austausch von Gütern und Kapital. Migration ist ebenfalls ein sehr wichtiger Aspekt dieses Phänomens und gewann in den letzten Jahren für die ökonomische Analyse an Bedeutung, vor allem weil die Geldflüsse zwischen Privatpersonen in unterschiedlichen Ländern sehr stark gestiegen sind. Der Einfluss dieser Kapitalströme ist für manche Entwicklungsländer von enormer Wichtigkeit. Remittances können breit gefächerte Nachwirkungen in der Gesellschaft entfalten.

Was sind eigentlich Remittances?

Weit gefasst können Remittances als Güter- oder Geldsendungen definiert werden. Dabei bezeichnet dieser englische Begriff „Transfers von Auslandseinkünften“ oder „Rücküberweisung von Auslandseinkünften“. Was nun für die ökonomische Analyse an Relevanz gewonnen hat, sind derartige Flüsse in Richtung Entwicklungsländer. Mittlerweile übersteigt diese Art der Finanzierung schon die im Rahmen der öffentlichen Entwicklungshilfe (ODA, Official Development Assistance) getätigten Überweisungen in diese Länder.

Konkret sind unter Remittances jene Gelder zu verstehen, die von EmigrantInnen oder kleinen Diaspora-Gemeinschaften in ihre Heimatländer überwiesen werden (Solimano 2003: 11). Für viele dieser Personen ist die Familie der wichtigste Grund, Remittances nach Hause zu schicken. Aufgrund fehlender Einkommensmöglichkeiten in ärmeren Ländern werden aus dem Ausland gesandte Gelder überlebensnotwendig. Damit werden Essen, Wohnung oder Ausbildung finanziert. In den letzten Jahren begannen sich kleinere Entwicklungsprojekte zunehmend durch Remittances zu finanzieren.

In der Zahlungsbilanz werden gemäß Kategorisierung des Internationalen Währungsfonds drei Arten von Remittances unterschieden: 1.) „Worker Remittances“: Geld, welches von ArbeiterInnen überwiesen wird, die seit mehr als einem Jahr im Ausland sind 2.) „Compensation of Employees“: Bruttoeinkommen jener, die seit weniger als einem Jahr im Ausland ansässig sind und 3.) „Migrant Transfer“: Nettowert von Migrant/innen, die in ein anderes Land ziehen (Solimano 2003: 12). Eine exakte Taxierung und genaue Kontrolle dieser Kapitalart ist noch immer nicht möglich, da ein wichtiger Anteil auf inoffizielle Weise transferiert wird.

Rasanter Bedeutungsgewinn

Das neuerdings stark zunehmende Interesse an Remittances geht jedenfalls auf deren steigendes Volumen zurück. Nach Berechnungen der Weltbank wurden im Jahr 2005 Remittances

es in Höhe von 191,2 Milliarden US-Dollar in Entwicklungsländer geschickt – ein Wachstum von über zehn Prozent verglichen mit 2004. Für das Jahr 2007 schätzt die Weltbank, dass Geldüberweisungen dieser Art fast 240 Milliarden US-Dollar ausmachten (World Bank 2008). Diese Summe entspricht ungefähr fünf Prozent der Importe und acht Prozent der inländischen Investitionen in diesen Ländern (Acosta et al. 2007; 2). Laut dem „Global Economic Prospect 2006“ der Weltbank erreichten Remittances schon 2004 einen Wert, der neunzig Prozent der Auslandsdirektinvestitionen betrug.

Hervorzuheben ist, dass die Entwicklung dieser Geldflüsse weitaus stabiler ist als jene der Auslandsdirektinvestitionen und der Portofolio-Investitionen. Während in Zeiten von Wirtschaftskrisen, Naturkatastrophen oder politischen Unruhen internationale InvestorInnen ihr Kapital aus dem betroffenen Land abziehen, bleibt der Fluss von Transfers relativ stabil. Eine Erklärung hierfür liefern die Motive, wieso Remittances überhaupt geschickt werden. Wenn einer der gerade genannten negativen Fälle eintritt, versuchen die EmigrantInnen, ihre in der Heimat gebliebenen Familienmitglieder zu unterstützen. Gerade in Notzeiten wird versucht, mehr Geld zu überweisen. Dieses im Grunde antizyklische Verhalten kann aber auch bei stärkerer wirtschaftlicher Verflechtung zwischen Ländern an Bedeutung verlieren. Oftmals erleben Entwicklungsländer ja genau dann wirtschaftlich schlechte Zeiten, wenn sich auch die Industrieländer in einer Abschwungsphase befinden. Langfristig gesehen hängt die Stabilität der Transfers von Auslandseinkünften jedenfalls von den unterschiedlichen Migrationzyklen und den Einwanderungspolitiken der Industrieländer ab. Aufgrund des Mangels an Arbeitskräften in Europa, den Vereinigten Staaten und manchen arabischen Staaten ist mit einer weiteren Zunahme von Migration zu rechnen.



Im internationalen Vergleich ist Asien (inklusive Indien und China) jene Region der am meisten Remittances zufließen. Insgesamt empfangen lediglich vier Länder fast die Hälfte der gesamten Geldflüsse dieser Art; Indien (US\$27 Mrd.), Mexiko (US\$25,7 Mrd.), China (US\$25 Mrd.) und die Philippinen (US\$17 Mrd.) (World Bank 2008). Remittances werden von geschätzten 145 Millionen emigrierten Personen geschickt, von denen sich 52% in High Income Countries und 27% in Middle Income Countries aufhalten. Das Verhältnis von Remittances zum Bruttoinlandsprodukt (BIP) ist in diesen vier Ländern aber nicht so relevant. Im Falle von Tadschikistan, Moldawien, Tonga und Honduras machen Remittances hingegen mehr als ein Viertel des gesamten BIP aus (World Bank 2008). Dabei gilt hervorzuheben, dass diese Daten aus offiziellen Quellen stammen. Es wird jedoch geschätzt, dass die tatsächlichen Summen um einiges höher sind.

Wirtschaftliche Effekte: Für und Wider

Die Meinungen über die Effekte dieser Rücküberweisungen gehen auseinander. Für Entwicklungsländer sind Remittances notwendiges Kapital, das eine Expansion des Konsums und der Investitionen bewirken kann. Zudem erhöhen diese Transaktionen die Menge an ausländischen Währungen im betreffenden Entwicklungsland. Dadurch wachsen die Währungsreserven eines Landes, was diesem Land die Möglichkeit gibt, mehr Handel zu treiben. Überdies ist der konstante Zufluss von Devisen für manche Länder zu einer Art Sicherheit geworden. Mexiko, El Salvador, Brasilien, Panama und die Türkei haben in der Vergangenheit zukünftige Zuflüsse von Remittances zur Besicherung benutzt, um sich auf den internationalen Finanzmärkten zu billigeren Konditionen zu finanzieren (Ratha 2007: 161). Egal ob die zuströmenden Geldsendungen investiert oder konsumiert werden, die positiven Effekte sind für viele Länder in jedem Fall relevant. Eine Studie über 74 Low und Middle Income Countries zeigt, dass eine Steigerung des Volumens der Remittances um 10% zu einer Verringerung der Armut um 1,6% führt (López-Cordova/Olmedo 2007: 5). In Ländern, in denen das Verhältnis von Remittances zum BIP hoch ist, kann dieser Effekt noch stärker ausfallen.

Gleichzeit können hohe Flüsse dieser Art von Transfers aber auch negative Wirtschaftseffekte mit sich bringen. Beispielsweise kann ein Überangebot an ausländischen Währungen zu einer Aufwertung der inländischen Währung führen, was negativ für die Wettbewerbsfähigkeit der Exportindustrie ist. Das gilt insbesondere für Länder, die ihre sich erst entwickelnden Industrien (sog. „infant industries“) schützen wollen und die sich vom Aufbau eines Industriesektors positive Kopplungseffekte erhoffen. Auch das Abhängigkeitsverhältnis, das sich aus der Verfestigung solcher Geldsendungskanäle ergibt, kann sich als schädlich für die Wirtschaft des betroffenen Entwicklungslandes erweisen. Da diese Art von Transfers üblicherweise über lange Zeitperioden hinweg praktiziert wird, baut sich eine Beziehung auf, in der die Überweisungen

zur einzigen Einkommensquelle werden. Häufig wird das Geld von dem/der EmpfängerIn nicht investiert, sondern nur konsumiert.

Einer der umstrittensten Effekte der Remittances ist ihr Einfluss auf die Einkommensverteilung. Da der Hauptanteil Richtung Süden fließt, gibt es eine Verbesserung in der globalen Verteilung. Indes ist der Effekt in den ärmeren Ländern selbst nicht eindeutig. Bei Faktoren wie dem Bildungs- und Sozialniveau der EmigrantInnen gibt es ausgeprägte Unterschiede, weshalb die Ergebnisse in verschiedenen Ländern sehr voneinander abweichen (Acosta et al. 2007: 21 und López-Cordova/Olmedo 2007: 5).

Die zentrale Herausforderung für Entwicklungsländer besteht darin, zu versuchen, diese Gelder so gut wie möglich zu nutzen. Die Internationalen Finanzinstitutionen unterstützen verschiedene Projekte, damit dieses Kapital am effizientesten kanalisiert und einer nachhaltigen Verwendung zugeführt werden kann. Diese Institutionen bemühen sich auch, eine Senkung der bislang zum Teil horrenden Überweisungskosten zu erreichen. Trotzdem ist es für EmigrantInnen weiterhin schwierig, das Geld auf kostengünstige Weise in ihre Heimat zu schicken, verlangen doch Finanzinstitutionen Gebühren, die zwischen 7 Prozent und mehr als 20 Prozent betragen (Solimano 2003: 20 und Ratha 2003: 165). Das Fehlen gut funktionierender Finanzsysteme in den Ländern verkompliziert diese Bemühungen aber erheblich.

Dass Remittances in den letzten Jahren zu einer wichtigen Kapitalquelle für viele Entwicklungsländer geworden sind, steht außer Zweifel. Die kurzfristigen Effekte (wie Armutsbinderung oder Verringerung der Ungleichheit) sind für die betroffenen Länder durchaus positiv. Hinsichtlich der Entwicklung sind aber die langfristigen Effekte entscheidend, also die Frage, ob die Gelder investiv verwendet werden und ob Remittances den Verlust an Arbeitskräften (Stichwort: „brain drain“) adäquat kompensieren können. Die Frage nach der Nachhaltigkeit in der Wirkung solcher Geldströme ist jedenfalls erlaubt.

Alejandro Garcia Alvarez studiert Volkswirtschaft an der WU

Literatur:

- Acosta, P. et al. (2007): What is the Impact of International Remittances on Poverty and Inequality in Latin America? Policy Research Working Paper 4249. World Bank.
- López-Córdova, J. E., Olmedo, A. (2007): International Migration, Remittances and Development: an Overview. *Integration and Trade*. Nr 27, 1-20.
- Solimano, A. (2003): Remittances by Emigrants: issues and evidence. *Serie Macroeconomía del Desarrollo* Nr. 26. ECLAC
- Ratha, D. (2003): Workers' Remittances: An Important and Stable Source of External Development Finance. Chapter 7, *Global Development Finance* 2003. World Bank.
- World Bank (2008): Migration and Remittances Factbook 2008. Verfügbar unter: <http://go.worldbank.org/SSW3DDNLQ0> 8.2.2008.

Die Öffnung des chinesischen Finanzsystems

Eine Gefahr für China?

Seit dem Tod Maos 1978 führten die KommunistInnen China in Richtung Marktwirtschaft¹. Der Finanzsektor war lange Zeit fest in staatlicher Hand, doch die Liberalisierung schreitet auch hier voran und wird nicht ohne Folgen bleiben. China hat die Finanzkrisen der 1990er Jahre unbeschadet überstanden, doch mit der zunehmenden Liberalisierung drohen neue Gefahren, wie das jüngste Beispiel aus den USA, die Subprime-Krise, zeigt.

Das Bankensystem Chinas hat seit der kommunistischen Revolution 1949 viele Veränderungen durchgemacht, aber nach wie vor überragende Bedeutung im chinesischen Finanzsystem. Auch wenn Bankkredite heute nicht mehr ausschließlich nach Plan vergeben werden, sind sie dennoch die mit Abstand wichtigste Form der Finanzierung in China. Von einem kommunistischen Monobankensystem entwickelt sich China in Richtung eines westlichen, dualen Bankensystems, wo Geschäftsbanken und Zentralbank unabhängig voneinander agieren. Der Weg dorthin ist freilich „steinig“ und mit vielen Problemen verbunden.

Bis 1983 hatte China ein klassisch planwirtschaftliches Bankensystem. Die Peoples Bank of China (PBoC), 1949 gegründet, war sowohl Zentral- als auch Geschäftsbank und verteilte, entsprechend der Pläne, die festgelegten Subventionen an die Staatsunternehmen. 1983 wurde der PBoC die Rolle einer Zentralbank zugedacht und 4 staatliche Geschäftsbanken für die Abwicklung der Zahlungsströme gegründet². Um den Anforderungen der sich in Richtung Marktwirtschaft transformierenden Produktion zu genügen, wurden 1994 drei nationale Entwicklungsbanken gegründet³. Diese sollten sich fortan um die politischen Kreditvergaben bzw. Subventionen kümmern. Die wichtige Konsequenz daraus: Das Geschäftsbankengesetz von 1995 garantiert formal die operative Unabhängigkeit der 4 Geschäftsbanken. Der nationale Kreditplan wurde 1998 abgeschafft, was ermöglicht Kredite auf eigenes Risiko an Unternehmen und Privatpersonen zu vergeben und nicht weniger als das Ende des planwirtschaftlichen Finanzsystems Chinas bedeutet. Bis allerdings ein System besteht, das konsistente Daten zur Bonität von SchuldnerInnen zur Verfügung stellen kann ist diese radikale Veränderung ob der herrschenden Informationsasymmetrien zwischen GläubigerInnen und SchuldnerInnen eine riskante Angelegenheit. Bis Mitte 2008 soll dieses einheitliche Ratingsystem etabliert werden. (vgl. Wassmuth 2004: 226ff)

Es wird sich zeigen ob diese Anstrengungen das große Problem des chinesischen Bankensektors lösen: Seit Anfang der 80er hat sich nämlich bei den chinesischen Banken ein riesiger Berg an uneinbringlichen Forderungen gegenüber maroden Staatsunternehmen angesammelt. Laut Regierung sind 25% des gesamten Kreditvolumens mit Unsicherheit verbunden, 4% davon uneinbringlich. ExpertInnen gehen von 50% aus. (vgl. Bünz 2006: 87) Eine geringe Eigenkapitaldecke der Banken ist die Folge. Allein die Rekapitalisierung der 4 großen Staatsbanken würde China bis zu 600 Mrd. USD kosten. (vgl.

Bünz 2006: 85ff)

Es ist ein Teufelskreis: Da die Staatsunternehmen die größten SchuldnerInnen sind und sie wichtige soziale Funktionen übernehmen, ist es für die Staatsbanken beinahe unmöglich sie in die Pleite zu entlassen. Daher werden meist einfach neue Kredite vergeben. Das Kreditwachstum in China von 2005 auf 2006 beträgt gut 14% und liegt weit über den ohnehin schon hohen Wachstumsraten der Produktion. Das treibt die Inflation. ExpertInnen sind sich uneinig, ob eine ähnliche Bankenkrise wie in Japan Ende der 80er möglich ist. Die Lösung des Kreditproblems der Problemkredite kann nur in einer Sanierung der maroden Staatsbetriebe liegen. Die marktwirtschaftlichen Reformen haben allerdings bis dato zu keiner Verbesserung der für die Volkswirtschaft äußerst riskanten Situation geführt.

Der zweite große Reformschub kam mit dem WTO-Beitritt 2001. Damit hat sich China verpflichtet die Bedingungen für in- und ausländische Banken bis 2006 anzugleichen⁴. Das ist ein radikaler Schritt, waren doch erst ab Anfang der 80er überhaupt Niederlassungen ausländischer Banken in den Sonderwirtschaftszonen gestattet worden. Seit 2006 dürfen ausländische Banken in China Einlagen- und Kreditgeschäfte mit Chinesen auch in RMB abschließen, womit sie zu einer direkten Konkurrenz für die chinesische Banken werden. Vorher beschränkten sie sich auf Beratung und Fremdwährungsgeschäfte. Natürlich können die chinesischen Banken in Fragen von Organisation, Beratung und Rechnungslegung von der ausländischen Konkurrenz lernen. Andererseits sind die Risiken enorm: Bis jetzt konnten die Problemkredite über die Monopolstellung bei Einlagen und Krediten finanziert werden⁵. Die Liberalisierung freilich erschwert diese Politik erheblich. Die Konkurrenz wird vor allem in den boomenden Küstenregionen zunehmen. Dort erwirtschaften die 4 großen Staatsbanken 95% ihrer Gewinne. (vgl. Bünz 2006: 115f) Doch wie bei den maroden Staatsunternehmen gilt das Credo „to big to fail“.

Die wunderbare Welt der Aktienmärkte

Zweite wichtige Quelle der Finanzierung in China sind die noch jungen Aktienmärkte: 1991 wurden, mit einigen ideologischen Bedenken der KPCh, die Börsen in Shanghai und Shenzhen gegründet. Sie dienen vor allem dazu den Staatsbetrieben, zu denen auch die 4 Staatsbanken zählen, frisches Eigenkapital zuzuführen. Der Andrang der Bevölkerung ist groß, da auch in

China die Inflation den Realzins empfindlich senkt. Der chinesische Leitindex (CSI 300) der Festlandbörsen Shanghai und Shenzhen erreichte 2007 ein Plus von 151% auf Eurobasis. Keine Börse der Welt performte so stark. (vgl. Wirtschaftsblatt 14. Dezember 2007: 18f) Das Kurs-Gewinn-Verhältnis (KGV) ist mit 40 bis 50 dementsprechend hoch, die Volatilität ebenso. Dennoch stellen die Aktienmärkte ein mögliches Lösungskonzept der Problemkredite dar. Freilich nur für einen ausgewählten Kreis an Betrieben: Die führenden 50 Unternehmen sorgen für 45% der Marktkapitalisierung und 70% der nicht handelbaren Aktien. (vgl. Bünz 2006: 70ff) Profitable Staatsbetriebe, wie Petro China, werden an die Börse geschickt um sich Kapital für die internationale Expansion zu besorgen, während die große Masse der Staatsunternehmen nur mäßig partizipiert. Die Darstellung über die Finanzstruktur Chinas verdeutlicht diese Annahme⁶.

Dieses Problem wird durch die internationale Öffnung der Aktienmärkte im Zuge des WTO-Beitritt 2001 noch verschärft. Seit 2003 gibt es das Programm für qualifizierte, institutionelle, ausländische InvestorInnen (QFII). Dadurch soll es ausgewählten AusländerInnen, ermöglicht werden in A-Shares zu investieren, die bisher ausschließlich ChinesInnen vorbehalten waren. Die Investments sind der Höhe und der Zeit nach begrenzt. Ende 2005 gab es 31 QFIIs. Auch wenn ihr Investitionsvolumen von knapp 7 Mrd. RMB zu vernachlässigen ist, haben internationale Investoren „den Fuß in der Tür“. (vgl. Yang 2007: 231f) Programme die es ChinesInnen ermöglichen sollen in Hongkong zu investieren, dessen Börse in China traditionell als Auslandsbörse gilt, sind bereits in Planung. Die aktuelle Subprime-Krise zeigt, wie weit die internationale Verflechtung bereits vorangeschritten ist. Seit Ende August 2007 bekannt geworden ist, dass die Bank of China (BoC), Chinas zweitgrößtes Geldinstitut, mit fast 8 Mrd. \$ im Subprime-Sektor engagiert ist, sind die Börsen in heller Aufregung. Die notwendigen Abschreibungen für das 4. Quartal 2007 könnten den gesamten Jahresgewinn aufzehren. (vgl. Spiegel-online 28. Jänner 2008). Mit ähnlichen Problemen, wenn auch in geringerem Ausmaß, kämpfen die Industrial & Commercial Bank of China (ICBC) und die China Construction Bank (CCB). Entsprechend ist der Index der Börse Hongkong (Hang Seng) seit Anfang des Jahres 2008 auf Talfahrt. Eine seriöse Prognose über die weitere Entwicklung ist aber bis zur Präsentation der Jahresergebnisse der chinesischen Banken Anfang April nur sehr schwer möglich.

Bisher konnte die KPCh durch das monopolistisch organisierte Bankensystem und die abgeschotteten Aktienmärkte trotz einer zunehmenden Tendenz in Richtung Marktwirtschaft die Finanzströme mehr oder weniger direkt steuern und private Spareinlagen, die von den hohen Einkommen in den Küstenregionen stammen, in marode Staatsbetriebe lenken, die meist im chinesischen Hinterland zu finden sind. Das chinesische Finanzsystem konnte also auch eine gewisse Gleichzeitigkeit der rasanten Wirtschaftsentwicklung Chinas garantieren. Durch die Integration des chinesischen Finanzsystems in den globalen Finanzkapitalismus mit dem WTO-Beitritt von 2001 jedoch werden diese Möglichkeiten immer geringer. China ist auf dem besten Weg ein offenes Finanzsystem nach westlichem Vorbild zu werden und an einem „point of no return“ angelangt. Der Wind für die 4 Staatsbanken und die Masse

der maroden Staatsbetriebe wird „rauer“ werden. Die Problemkredite sind nichts anderes als Ausdruck mangelnder Konkurrenzfähigkeit großer Teile der chinesischen Wirtschaft. China muss produktiver werden, wenn es im globalen Wettbewerb überleben will, und das wird hohe soziale Kosten verursachen. Es ist kein Wunder, dass gerade die chinesischen Banken stark im risikoreichen aber lukrativen Subprime-Sektor engagiert waren. Mit Risikokrediten an Staatsbetriebe kann man/frau eben schlecht Geld verdienen! Und um die im Titel aufgeworfene Frage zu beantworten: Ja. Die Öffnung der chinesischen Finanzmärkte ist mit erheblichen Gefahren verbunden. Und es ist mehr als fraglich ob die chinesische Führung weiß worauf sie sich da eingelassen hat.

Dominik Bernhofer studiert VW an der WU.

Chinas Finanzstruktur 2005		
	Summe in Mrd. RMB	Anteile in %
Aktien	188,3	5,61
Bankkredite	2350,0	69,98
Anleihen	819,7	24,41
Summe	3358,0	100
(vgl. Yang 2007: 42)		

Fussnoten:

- 1) Das Sozialprodukt Chinas betrug 2007 knapp 20 Bio. Renminbi (RMB). Der aktuelle Wechselkurs: 1 US-Dollar (USD) = 7,19 RMB. RMB ist die Abkürzung für den chinesischen Yuan.
- 2) Diese 4 großen Staatsbanken (Bank of China, Agricultural Bank of China, Industrial & Commercial Bank of China, China Construction Bank), verwalten Einlagen und Kredite im Wert von etwa 1,4 Bio. RMB und befinden sich bis heute in Staatsbesitz. Ihr Marktanteil beträgt aktuell 60%, ist aber im Sinken begriffen. (vgl. Bünz 2006: 77)
- 3) Die China Development Bank, Agricultural Development Bank of China und Export-Import Bank of China
- 4) Ende 2005 gab es 173 Auslandsbanken aus 40 Ländern mit 238 Filialen. Ihr Volumen an Einlagen und Krediten erreicht knapp 600 Mrd. RMB, was knappe 2% des Volumens aller Banken darstellt. (vgl. Yang 2007: 120f)
- 5) Da China eine Sparquote von 40% des Sozialprodukts aufweist und es ihren BürgerInnen nicht gestattet im Ausland zu investieren, refinanzieren die Banken ihre Problemkredite vor allem durch stetig steigende Spareinlagen.
- 6) Anmerkung zur Darstellung: 95% des Volumens sind Anleihen der Zentralbank, der Zentralregierung und der Entwicklungsbanken. Emissionen von Unternehmen machen nicht einmal 2% davon aus. 2005 war ein schlechtes Jahr für die chinesischen Börsen. 2006 wurden knapp 550 Mrd. RMB durch Aktienemissionen Erlöst. (vgl. Yang 2007: 42)

Literatur:

- OECD-Investment Policy Reviews - China, 2006
 Schmitz, Elmar E. – Bankenreform und geldpolitische Steuerung in der Volksrepublik China, Düsseldorf 2004
 Bünz, Petra – Die Wirtschaft der Volksrepublik China nach dem Beitritt zur Welthandelsorganisation, Hamburg 2006
 Wassmuth, Dagmar – Rating in China, Wiesbaden 2004
 Brahm, Laurence J. (Hrsg.) – China nach dem WTO-Beitritt, Peking 2002
 Yang, Li (Hrsg.) – China's Banking & Financial Markets, Peking 2007
 OECD-Reviews – Rural Finance and Credit Infrastructure in China 2004
 Wirtschaftsblatt 14. Dezember 2007 – Kursfeuerwerk in China
 Spiegel-Online 28. Jänner 2008 – Bank of China droht Verlust wegen Subprime-Krise

Kapitalverkehrsfreiheit ist gut? Kontrollen sind besser!

Früher gehörten Kapitalverkehrskontrollen zum Standardrepertoire an wirtschaftspolitischen Instrumenten. Heute, in Zeiten der Dominanz neoliberaler Vorstellungen, ist ihr Einsatz weithin verpönt. Dabei käme ihnen gerade in so genannten Entwicklungsländern angesichts anhaltend volatiler internationaler Finanzmärkte eine wichtige (Schutz)Funktion zu.

Im Rahmen weltwirtschaftlicher Verflechtungen sind Entwicklungs- und Schwellenländer in internationale Kapitalströme eingebunden. Diese können auch unerwünschte Effekte nach sich ziehen. Daher gab und gibt es vonseiten verschiedener Regierungen Bemühungen, grenzüberschreitende Kapitalflüsse einer gewissen Regulierung zu unterwerfen. Kapitalverkehrskontrollen können hierbei eine wichtige Rolle übernehmen. Schon in Artikel 6 der Articles of Agreement des Internationalen Währungsfonds (IWF) wird den Mitgliedsländern – im Sinne einer stabilen internationalen Finanzordnung – explizit das Recht zugesprochen, im Bedarfsfall Kapitalverkehrskontrollen einzusetzen. Bis in die frühen 1970er Jahre waren sie denn auch Bestandteil des gängigen nationalen wirtschaftspolitischen Instrumentariums.

Neoliberalismus: Freiheit für das Kapital!

Seither hat jedoch der Aufstieg des Neoliberalismus dazu geführt, dass ihr Einsatz zunehmend geächtet wird. Die Liberalisierung (und Deregulierung) von Märkten mutierte zum dominanten Credo. Dies betraf auch die Finanzmärkte. Von deren Liberalisierung sollten – zumindest in der Theorie – insbesondere auch Entwicklungs- und Schwellenländer profitieren. Dort würde – in Ermangelung ausreichender heimischer Ersparnisse – Kapital benötigt, um Investitionen zu finanzieren und das Wirtschaftswachstum anzukurbeln (WEED 2003: 15). Unter Verweis auf die Steigerung der Effizienz der Faktorallokation brachten Proponent/innen des Neoliberalismus das Argument vor, dass das Kapital ohne Hindernisse dorthin fließen können solle, wo die (Grenz)Erträge am höchsten sind. Der Umstand, dass Kapital in Ländern der Peripherie gemeinhin knapp ist, verspräche eigentlich hohe Erträge, weshalb – gemäß der Logik der orthodoxen ökonomischen Theorie – umfangreiche Kapitalströme in diese Länder zu erwarten stünden. Kapitalverkehrskontrollen hingegen würden potentielle Investoren abschrecken und könnten dadurch zu einer Verteuerung von Kapital, v.a. für kleine Unternehmen, führen (Epstein et al. 2005: 325). Tatsächlich begannen ab den 1970ern zahlreiche Länder des Südens, ihre Kapitalmärkte weitreichend zu liberalisieren. Die daraus resultierenden Probleme deuteten sich bereits im Zuge der Verschuldungskrise der 1980er Jahre an und traten spätestens in den 1990ern in Gestalt von mehreren Finanzkrisen vehement zutage. Genauer betrachtet, hatte die hohe Volatilität internationaler Kapitalströme die Vulnerabilität und Anfälligkeit solcher Länder erhöht und dieserart deren Wirtschaftssysteme destabilisiert (Epstein 2005: 10, Helleiner 2005: 294). Im Grunde erschwerte die Liberalisierung der Finanzmärkte in vielen Ländern eine Politik, die es zum Ziel hatte, den Wechselkurs stabil bzw. wettbewerbsfähig zu halten, während sie die Kapitalflucht erleichterte, was erst

recht zur Verknappung von Kapital beitrug.

Auffällig ist, dass Länder (wie Chile), die bereits Kapitalverkehrskontrollen installiert hatten, von derlei Problemen weniger betroffen waren. Andere Länder (wie Malaysia) reagierten mit Einführung von Kapitalverkehrskontrollen und konnten so die Auswirkungen von Krisen mildern. Grund genug, sich Kapitalverkehrskontrollen genauer anzusehen.

Taxonomie von Kapitalverkehrskontrollen

Grundsätzlich können zwei Typen voneinander unterschieden werden, nämlich Kapitalimport- einerseits und Kapitalexportkontrollen andererseits. Erstere dienen vor allem der Krisenprävention, zielen sie doch darauf ab, kurzfristige Kapitalzuflüsse von vornherein abzuhalten und stattdessen den Zustrom längerfristigen Kapitals zu fördern. Bekanntestes Beispiel ist hier Chile.¹ Dort waren ausländische Kredite von 1991 bis 1998 einer 20 bzw. 30%igen Bardepotpflicht unterworfen. Ausländische Kreditgeber mussten einen Teil der transferierten Summe bei der Zentralbank hinterlegen. Nur wenn das Kapital erst nach mindestens einem Jahr wieder abgezogen wurde, erhielt der Investor den hinterlegten Betrag unverzinst zurück; andernfalls fielen Zinsen an. Portfolio- und Auslandsdirektinvestitionen durften indes bis zum Jahr 2000 erst nach einer Mindestverweildauer von einem Jahr wieder abgezogen werden (Ffrench-Davis/Villar 2003: 11, WEED 2003: 36).

Beispiele für Kapitalverkehrskontrollen

Kapitalimportkontrollen	Kapitalexportkontrollen
(Unverzinsliche) Mindestreserven für Einlagen von Ausländer/innen bei inländischen Banken	Lizenzen zur Ausfuhr von Inlandswährung, Gold, etc.
Bardepotpflicht für Einlagen und Kredite aus dem Ausland	Beschränkungen des Abzugs von Dividenden-Zahlungen und Gewinnrückführung
Steuern und Abgaben auf inländische Kapitalerträge und Zinseinkommen von Ausländer/innen	Beschränkungen der Investitionstätigkeit von inländischen Unternehmen im Ausland
Quantitative und qualitative Beschränkung von ausländischen Beteiligungen an heimischen Unternehmen	Zinsausgleichssteuer auf Wertpapiere ausländischer Emittenten und/oder auf Bankkredite an Ausländer/innen
Melde- und Genehmigungspflicht für ausländische Kapitalanlagen im Inland	Appelle zur „freiwilligen“ Beschränkung, z.B. von Krediten an Ausländer/innen
Quelle: WEED (2003: 36)	

Kapitalexportkontrollen wiederum stellen eher ein Instrument des Krisenmanagements dar. Sie sollen den (spekulativen) Abzug von Kapital eindämmen, eine Kapitalflucht verhindern und gegebenenfalls eine geordnete Umschuldung ermöglichen. Als Modell gelten hier die im Gefolge der Asienkrise getroffenen Maßnahmen Malaysias. 1998 führte die Regierung u.a. eine 12monatige Sperrfrist für die Repatriierung ausländischer Investitionen ein und belegte die Ausfuhr von Kapital mit Gebühren, deren Höhe proportional zur Verweildauer im Land abnahm (Epstein et al 2005: 322, WEED 2003: 36).

Die genaue Ausgestaltung von Kapitalverkehrskontrollen kann dabei nicht nur von Land zu Land verschieden sein, sondern auch im Laufe der Zeit modifiziert, d.h. den sich ändernden ökonomischen Umständen angepasst werden. Dieses dynamische Element wird von Gegner/innen gerne unter den Tisch gekehrt. Ihm kommt aber – wie die Erfahrungen Chiles und Taiwans lehrten – hinsichtlich der Funktionstüchtigkeit große Bedeutung zu (Epstein et al. 2005: 325). Unabhängig davon sind die Ziele, die mit Kapitalverkehrskontrollen erreicht werden sollen, in allen Fällen sehr ähnlich.

Hauptziele: Stabilität & Autonomie durch Entschleunigung

Zunächst einmal erhöhen Kapitalverkehrskontrollen die wirtschaftspolitische Autonomie, v.a. in punkto Geld- und Wechselkurspolitik (WEED 2003: 35). Durch die Abblockung übermäßiger Kapitalzuflüsse verhindern sie beispielsweise, dass Inflationsrate bzw. Wechselkurs zu sehr unter Druck geraten und die Zentralbank mit kontraktiver Geldpolitik bzw. Sterilisierungsmaßnahmen reagieren muss. Weiters vermögen sie der Kapitalflucht entgegenzuwirken, wodurch eine Schrumpfung des Bestands an Devisenreserven und eine Verschärfung der Auslandsverschuldung unterbunden werden können. Damit helfen sie dabei, den Wechselkurs stabil bzw. auf einem Niveau zu halten, das den Exporten zuträglich ist (French-Davis/Villar 2003: 1). Überhaupt erleichtern sie das Verfolgen währungspolitischer Strategien. So sind z.B. Wechselkursbindungen mit Hilfe von Kapitalverkehrskontrollen weitaus einfacher aufrecht zu erhalten. Kapitalverkehrskontrollen erlauben ferner eine gewisse Lenkung bzw. Auslese von Kapitalzuflüssen. Kurzfristige und spekulativ motivierte Kapitalströme können ferngehalten, gleichzeitig aber erwünschte (also langfristige, stabile, nachhaltige und produktive) Investitionen angelockt werden (Epstein et al. 2005: 302). Insgesamt tragen Kapitalverkehrskontrollen wesentlich zur makroökonomischen Stabilität bei. Sie gewähren einen nicht zu unterschätzenden Schutz vor spekulativen Attacken auf die nationale Währung, stabilisieren (mittels Reduktion des Währungs- und Kapitalfluchtrisikos) das Finanzsystem und verleihen eine gewisse Immunität gegen die Ansteckung durch anderswo ausbrechende Finanzkrisen. Insofern bleibt es Ländern, die auf Kapitalverkehrskontrollen zurückgreifen, eher erspart, zum Krisenmanagement gezwungen und dabei

vom IWF an die Kuratel genommen zu werden sowie Energie in die Rückgewinnung des Investorvertrauens stecken zu müssen (Epstein et al. 2005: 316).

Gegen den (Main)stream

Wie Epstein et al. (2005: 328f.) zeigen, waren dem Einsatz von Kapitalverkehrskontrollen in der Vergangenheit durchaus große Erfolge beschieden. Chile beispielsweise blieb von einer schweren Währungskrise verschont, auch weil die Regierung über genügend Spielraum für antizyklische Geld- und Wechselkurspolitik verfügte und den Anteil kurzfristiger Kapitalzuflüsse verringern konnte. Malaysia wiederum vermochte – dank der hinter dem Schutzwall der Kapitalverkehrskontrollen möglichen expansionären Wirtschaftspolitik – die rezessionären Wirkungen der Asienkrise einzudämmen und dabei den Wechselkurs zu stabilisieren sowie die Kapitalflucht und die Schröpfung der Devisenreserven zu bändigen. All den genannten Erfolgen sowie oben skizzierten Vorteilen zum Trotz sind Kapitalverkehrskontrollen in den letzten Jahrzehnten stark in Misskredit geraten. Dabei hat die Volatilität und Fragilität der internationalen Finanzmärkte nicht abgenommen. Auch wenn Entwicklungs- und Schwellenländer von der aktuellen, vom US-Immobilienmarkt ausgehenden Finanzmarktkrise bislang nicht sonderlich betroffen zu sein scheinen, so hat selbige doch einmal mehr die Instabilität des Finanzsektors in Erinnerung gerufen. Zum Schutz vor eben dieser Volatilität und zur Bewahrung wirtschaftspolitischen Spielraums können Kapitalverkehrskontrollen entscheidend beitragen. Dass Kapitalverkehrskontrollen trotz neoliberaler Brandmarkung noch nicht gänzlich von der wirtschaftspolitischen Agenda verschwunden sind, führten erst kürzlich Argentinien und Kolumbien vor Augen, die 2005 bzw. 2007 neuerlich solche Instrumente einführten (IWF 2007: 88).

Thomas Bernhardt studierte Volkswirtschaft an der WU Wien.

Fussnote:

1) Kolumbien führte 1993 ein sehr ähnliches System ein.

Quellen:

- Epstein, G. (2005): "Capital Flight and Capital Controls in Developing Countries: an Introduction". In: Epstein, G. (Hg.): Capital Flight and Capital Controls in Developing Countries. Cheltenham: Edward Elgar.
- Epstein, G. et al. (2005): "Capital Management Techniques in Developing Countries". In: Epstein, G. (Hg.).
- French-Davis, R.; Villar, L. (2003): Capital Account Regulations in Chile and Colombia. G-24 Research Paper.
- Helleiner, E. (2005): "Regulating Capital Flight". In: Epstein, G. (Hg.).
- IWF (2007): World Economic Outlook October 2007.
- WEED (World Economy, Ecology & Development) (2003): Finanzmärkte und Entwicklung. Berlin.

Wege aus der Schuldenkrise?

Nachdem sich die Bretton Woods Institutionen lange aus ihrer Verantwortung gestohlen haben, stellten sie in der zweiten Hälfte der 1990er Jahre ihr Wundermittel gegen die Verschuldungskrise vor. Allen Mängel ihrer Entschuldungsinitiativen zum Trotz, kam es vielerorts zu verbesserten Schuldensituationen. Doch dieses Ergebnis ist hauptsächlich dem Rohstoffboom der vergangenen Jahre zu verdanken.

Die Verschuldungsproblematik der Entwicklungsländer war – nicht zuletzt aufgrund öffentlichkeitswirksamer internationaler Kampagnen sozialer Bewegungen – ab Mitte der 1990er Jahre bis zu Beginn des neuen Jahrtausends Gegenstand vieler öffentlicher Diskussionen. So gelang es etwa Jubilee2000, einem Bündnis zahlreicher Entschuldungsgruppen auf der ganzen Welt, mehr als 24 Millionen Unterschriften für eine Petition zu sammeln, die sich für den Erlass der Gesamtschulden der Entwicklungsländer bis Ende 2000 aussprach. Zahlreiche Massendemonstrationen und Protestmärsche wurden weltweit organisiert, die sich gegen die Politik der Internationalen Finanzinstitutionen (IFIs), Weltbank und Internationaler Währungsfonds (IWF), richteten und eine Neuausrichtung bei der Lösung der Schuldenkrise forderten. Eine der aufsehenerregendsten Einzelaktionen fand wohl im Jahr 1998 statt, als eine Menschenkette von mehr als 70.000 TeilnehmerInnen den Tagungsort der G8 in Birmingham vollständig umschloss und Premierminister Tony Blair dazu brachte herauszutreten, um mit Jubilee-Delegierten zu sprechen. Denen versprach er, dem Schuldenthema eine erhöhte Aufmerksamkeit zuteil werden zu lassen (Ambrose 2005: 8). Verglichen mit den Massenmobilisierungen in der zweiten Hälfte der 1990er Jahre, scheint die Verschuldungskrise aus der breiten öffentlichen Wahrnehmung in den letzten Jahren wieder verschwunden zu sein. Nichtsdestotrotz hat sich bei den Verschuldungssituationen der Entwicklungsländer viel getan. Zur Veränderung beigetragen haben vor allem zwei Entwicklungen. Zum einen die durch zivilgesellschaftlichen Druck erwirkten Initiativen zur Reduktion der multilateralen Schulden der ärmsten Länder. Zum anderen das anhaltend hohe Wachstum der Weltwirtschaft und damit verbunden das starke Nachfragewachstum bei Rohstoffen, das vor allem aus dem Wirtschaftsaufschwung Chinas und Indiens resultierte.

Schuldenerlass

Die Entschuldungsinitiative für hoch verschuldete, arme Länder, kurz HIPC (Heavily Indebted Poor Countries) Initiative, wurde 1996 ins Leben gerufen und bereits im Jahr 1999 wesentlich reformiert und erweitert (HIPC II). 2005 wurde sie durch die „Multilateral Debt Relief Initiative“ (MDRI) ergänzt. Die HIPC Initiative zielte ursprünglich darauf ab, durch koordinierten Schuldenerlass sowohl bei multilateralen (Weltbank, IWF, regionale Entwicklungsbanken) als auch bilateralen GläubigerInnen (hauptsächlich vertreten durch den Pariser Club) die Schuldenbelastung der zugangsberechtigten Länder auf ein von der Weltbank und dem IWF als tragfähig erachtetes Niveau herunter zu brechen. Zugangsberechtigt ist nur jener kleiner Kreis von Ländern, die ein BIP pro Kopf von weniger als 895 USD aufweisen und keine Weltbankkredite zu marktüblichen Konditionen (IDA-only-Status) erhalten.

Aktuell sind dies 41 Staaten, denen insgesamt die Streichung von 64,1 Milliarden USD zugesagt wurde (Weltbank 2007). Mit HIPC II wurde der Schuldenerlass mit der Armutsbekämpfung verknüpft. Zur Bestimmung der Schuldentragfähigkeit wurden Grenzwerte für Indikatoren eingeführt, bei deren Überschreitung von einem nicht zumutbaren Schuldenstand ausgegangen wird. Dabei darf seit HIPC II der Barwert des Schuldenstandes nur mehr 150 Prozent (bei HIPC I noch 200-250 Prozent) der Exporterlöse und der Schuldendienst maximal 15 Prozent (HIPC I 25 Prozent) der Exporte ausmachen, um nicht als untragbar angesehen zu werden.

Am Prüfstand

Das Absenken der Schuldentragfähigkeitsgrenzen von HIPC I zu HIPC II zeugt davon, dass die Festsetzung dieser Schwellenwerte weniger ökonomisch-theoretisch abgesichert ist, sondern vielmehr einer gewissen Willkür folgt. Da mit diesen Grenzwerten nicht nur der Umfang des Schuldenerlasses, sondern auch die Kosten der GläubigerInnen bestimmt werden, unterliegt ihre Bestimmung auch einem gewissen politischen Kalkül. Ähnliches gilt natürlich auch für die verwendeten Indikatoren zur Messung der Schuldenbelastung. Durch den eindimensionalen Schwerpunkt der Indikatoren auf ökonomische Parameter werden soziale, ökologische und politische Aspekte ausgespart. Der US-Ökonom Jeffrey Sachs bringt es treffend auf den Punkt:

„Es ist ohne weiteres möglich, und in der Tat momentan der Fall, dass ein Land oder eine Region nach den makroökonomischen Kriterien des IWF einen tragfähigen Schuldenberg besitzt, während Millionen von Bewohnern dieses Landes aufgrund von Hunger oder Krankheit sterben.“ (Zit. nach Krämer 2004: 25)

Abgesehen davon weist die HIPC Initiative noch wesentliche andere konzeptionelle Mängel auf. So wird keine Unterscheidung zwischen legitimen und illegitimen Schulden getroffen. Schulden können als illegitim erachtet werden, wenn die Bevölkerung des Kredit aufnehmenden Landes der Schuldenaufnahme nicht zugestimmt hat (zB durch eine durch Wahlen legitimierte Regierung), wenn sie auch keinen Nutzen daraus gezogen hat und das den KreditgeberInnen bekannt war bzw. sein hätte können. Ein Beispiel für illegitime Schulden wären etwa Darlehen zur Unterstützung von Diktaturen. Problematisch ist auch, dass vom Schuldenerlass nur die öffentliche Auslandsschuld, aber weder Inlandsschulden noch Verbindlichkeiten des privaten Sektors betroffen sind. Diese stellen für Entwicklungsländer aber nicht selten eine größere Bürde dar. Von NGOs oft kritisiert wird auch, dass die einbezogenen Länder, damit sie überhaupt in den Genuss des Schuldenerlasses kommen, ein mitunter langwieriges Prozedere mit einigen

Kontrollpunkten (decision point und completion point) zu durchlaufen haben. So müssen sie, um den „decision point“ für einen Schuldenerlass zu erreichen, zum einen den Nachweis erbringen, dass sie „on-track“ sind und die üblichen IWF-Kreditaufgaben erfüllen, zum anderen ein Strategiepapier zur Armutsreduzierung (Poverty Reduction Strategy Paper, PRSP) ausarbeiten und den Boards der Internationalen Finanzinstitutionen (IFIs) vorlegen. Die Führungsgremien von Weltbank und IWF müssen dieses dann absegnen. Es ist anzunehmen, dass viele RegierungsvertreterInnen zur rascheren Entschuldung in einer Art vorauseilendem Gehorsam die PRSPs dergestalt gestalten, dass eine wohlwollende Evaluierung durch die IFIs wahrscheinlich ist. Zur Erreichung des „completion point“, also jenes Punktes, an dem der Schuldenstand auf ein (angeblich) tragfähiges Niveau reduziert wird, gilt es für HIPC-Länder, die Durchführung von IWF-konformen Reformen sowie die mindestens einjährige Implementierung eines PRSP nachzuweisen. (Greenhill 2004: 31) Weigert sich ein Land die IWF Konditionen zu erfüllen, oder ist es dazu außer Stande, so gerät es „off track“ und der Schuldenerlass rückt damit wieder in weite Ferne. Diese Auflagen sind jedoch – vor allem in Bezug auf Erfolge bei der Armutsbekämpfung – nicht ganz unumstritten und stehen in der Tradition früherer Strukturanpassungsprogramme (Privatisierungen, Handelsliberalisierungen, etc.). Sambia beispielsweise musste einen Aufschub seines Schuldenerlasses hinnehmen, weil sein Präsident es abgelehnt hatte, die Privatisierung der Staatsbank durchzuführen (Greenhill 2004: 33).

Weitere Zusagen

Die MDRI Entschuldungsinitiative wurde zur Beschleunigung des Prozesses zur Erreichung der Millenniumsentwicklungsziele (MDGs) initiiert. Sie ist ein Eingeständnis dafür, dass ein weiterer Schuldenerlass notwendig ist. MDRI gewährt den an der HIPC Initiative teilnahmeberechtigten Ländern, die bereits den „completion point“ überschritten haben, einen „vollständigen“ Erlass ihrer Schulden bei ursprünglich drei multilateralen GläubigerInnen: beim IWF, bei der Weltbank-Tochter IDA und bei der Afrikanischen Entwicklungsbank. Anfang 2007 hat auch die Interamerikanische Entwicklungsbank eingewilligt den bis dahin benachteiligten lateinamerikanischen HIPC Ländern ihre Schulden zu erlassen. Aktuell werden 22 Länder durch den MDRI Schuldenerlass begünstigt. Zugesagt wurde die Streichung von nominell 41,7 Milliarden USD Schulden (Weltbank 2007). Von der zweiten Entwicklung, der Hausse an den Rohstoffmärkten (vor allem bei Industrie-, Edelmetallen und Öl), haben zwar nicht alle, jedoch die meisten Entwicklungsländer profitiert. Auch in Ländern, die sich nicht für HIPC/MDRI qualifiziert haben, sind die Verschuldungsindikatoren zurückgegangen. Aus dem einfachen Grund, weil die Exporteinnahmen gestiegen sind.

Kein Ende in Sicht

Diesen positiven Entwicklungen zum Trotz ist ein Ende der Verschuldungsproblematik der Entwicklungsländer nicht in Sicht. Einige Länder sind gar nicht in den Genuss von Schuldenreduzierungen gekommen, obwohl sie diese dringend benötigen würden. Zu nennen wären hier etwa Semi-HIPCs wie Angola oder Kenia, die zwar als HIPC-Länder angeführt werden, sich aber noch nicht für einen Schuldenerlass qualifi-

ziert haben, da sie keine IWF Programme durchgeführt haben. Weiters erwähnenswert sind auch Nicht-IDA-Länder wie Nigeria und Zimbabwe und das schwer verschuldete middle-income Land Gabon (DRI 2003: 16). Unabhängig von der Reduzierung bestehender Überschuldung in HIPC/MDRI Ländern zeichnet sich eine neue Krise aufgrund von erneuter untragbarer Kreditaufnahme ab. Dies wird durch GläubigerInnen, die die frisch entschuldeten Länder mit neuen untragbaren Krediten zu schlechten Konditionen versorgen, forciert. Vor allem China wird in diesem Zusammenhang oft als Trittbrettfahrer erwähnt (Kaiser 2007: 2ff). Ein relativ neues Phänomen mit dem sich manche Entwicklungsländer herumschlagen müssen, sind so genannte Geierfonds (vulture funds). Diese haben sich darauf spezialisiert die Schulden von Entwicklungsländern auf dem Sekundärmarkt zu einem Bruchteil des Nominalwertes aufzukaufen und dann die Länder auf Rückzahlung zuzüglich Zins- und Zinseszins zu verklagen. Das verspricht hohe Renditen für die Geierfonds, bei relativ geringem Risiko. Denn von bisher 44 Gerichtsverfahren, gewannen die Geierfonds 26 (Scheen 2007).

Darüber hinaus trifft die Krise an den internationalen Finanzmärkten nicht nur die USA, Europa und Japan, sondern auch Schwellen- und Entwicklungsländer. Denn zum einen sind durch die gestiegene Risikoaversion die Risikoprämien für die Hochzinsanleihen und damit auch die Kreditkosten für jene Länder, die Zugang zum Kapitalmarkt haben, angewachsen. (Brandimarte 2008) Zum anderen hat das Abkühlen bzw das vielerorts befürchtete Abdriften der US-Wirtschaft in eine Rezession aufgrund ihrer Bedeutung für die Weltkonjunktur auch negative Auswirkungen auf das Wirtschafts- und Exportwachstum vieler Entwicklungsländer. Wenn nämlich die Nachfrage nach ihren Hauptexportprodukten zurückgeht, kommt es auch zu einer Verschlechterung der Schuldenindikatoren und natürlich auch der Lebensbedingungen (MDGs) der jeweiligen Bevölkerung. Spätestens mit dem Ende des Rohstoffbooms und dem Wegfall seiner Krisensymptom dämpfenden Wirkung werden die Defizite der HIPC/MDRI Initiative voll evident. Neue Schuldenkrisen sind dann möglich.

Christoph Schlemmer studiert Sozioökonomie an der WU. Siegfried Zottel studiert Volkswirtschaft an der WU und Internationale Entwicklung an der Uni Wien.

Literatur:

- Ambrose, S. (2005): Social Movements and the Politics of Debt Cancellation. Chicago.
- Brandimarte, W. (2008): Emerging debt-Returns fall into negative territory for 2008. In: Reuters 8/2/2008
- DRI/Debt Relief International (2003): A Lasting Solution to Africa's Debt Problems. London.
- Greenhill, R. (2004): Fünf Jahre danach. Eine Bilanz der HIPC-Initiative. In: WEED (Hg.): „Schuldenreport 2004“, Berlin: WEED.
- Kaiser, J. (2007): Trittbrettfahrer im internationalen Kreditgeschäft: Das „Debt Sustainability Framework“ von IWF und Weltbank.
- Kaiser, J. (2008): Verschuldete Entwicklungsländer Anfang 2008.
- Krämer, M. (2004): Entschuldung für die Armen?: fünf Jahre nach Köln – eine Bilanz der HIPC-Initiative. INKOTA-Netzwerk (Hg.), Berlin.
- Scheen, T. (2007): An Afrikas Schulden verdienen: Unter Geiern. In: F.A.Z. 21/05/2007
- Weltbank (2007). Annual Meetings. Washington.

IWF: Bald ohne KundInnen?

In den letzten Jahren sind dem Internationalen Währungsfonds (IWF) viele seiner SchuldnerInnen wie Argentinien, Brasilien und Russland abhanden gekommen. Gleichzeitig hat die Kritik am IWF, die aus unterschiedlichen politischen Lagern stammt, an Medienpräsenz gewonnen – nicht zuletzt auch durch die Beteiligung prominenter ÖkonomInnen wie Joseph Stiglitz. Der Fonds unter der neuen Leitung von Dominique Strauss-Kahn scheint unter Zugzwang zu sein.

In einer seiner ersten Reden hatte der neue Generaldirektor Strauss-Kahn nichts Positives über den Internationalen Währungsfonds zu berichten: „In Summe haben wir zwei zentrale Themen zu behandeln: unsere Relevanz und Legitimität“ und später „Es geht um die pure Existenz des IWF“ (New York Times, 28.9.2007). Diese klaren Worte über die gegenwärtige Lage des Fonds markieren das letzte Glied einer langen Kette von negativen historischen Entwicklungen.

Historische Hintergründe

Als Kompromiss zwischen dem damaligen britischen Schatzkanzler J.M. Keynes und dem US-amerikanischen Finanzminister H.D. White entstand gegen Ende des 2. Weltkriegs (1944) der IWF als eine multilaterale Kreditinstitution. Ziel war es, ein stabiles internationales Wechselkurs- und ein ausgeglichenes Zahlungsbilanzregime zu gewährleisten und Ländern mit kurzfristigen Finanzierungsengpässen die nötigen Mittel zur Verfügung zu stellen. Die rasche Dekolonisation und der politische Wettstreit zwischen den USA und der Sowjetunion um die Gunst der – zum Teil repressiv regierten – „Entwicklungsländer“ bildeten die Rahmenbedingungen der US-dominierten IWF-Politik. So entstand bereits sehr früh eine politische und finanzielle Polarisierung innerhalb der Organisationsstruktur: Die USA und einige europäische Länder standen den lateinamerikanischen, afrikanischen und asiatischen Schuldnerländern als Financiers und FührungsmandatarInnen gegenüber.

Der Washington Konsens

Die unter dem Sammelbegriff „Washington Konsens“ bekannten Maßnahmen galten als eine Art pauschale To-Do Liste, die Länder umzusetzen hatten, um von den kurzfristigen Finanzierungshilfen des IWF in Krisenzeiten Gebrauch machen zu dürfen (Rodrik 2006, 973). War es früher die fragwürdige ideologische Unterstützung repressiver Regimes, so bietet nunmehr der Washington Konsens die zentrale Angriffsfläche für Kritik am IWF.

Ein Großteil der KritikerInnen hinterfragt vor allem die Adäquanz der in der Tabelle aufgelisteten zehn Maßnahmen in Bezug auf das IWF-Mandat der kurzfristigen Wechselkurs-, Zahlungsbilanz- und Finanzmarktstabilisierung. So trifft es zu, dass die forcierten Reformen in einem neutralen, modellhaften Umfeld den langfristigen Rahmen für das gesunde Gedeihen einer Volkswirtschaft ermöglichen können. Jedoch ist es gleichermaßen eindeutig, dass Krisen spezifische situations- und rahmenbedingte Gründe haben, die nicht nach

dem statischen Schema gemäß dem Washington Konsens gelöst werden können (Rodrik 2006, 982). In zu vielen Fällen haben unpassende Empfehlungen im Sinne dieser Politik die gegebene Krisensituation verlängert bzw. verschärft (Stiglitz 2002, 89ff). Krisensituationen wurden des Öfteren als Chance wahrgenommen, die Washington Agenda umzusetzen, ohne besonderen Wert auf das Timing und reale Umsetzungsalternativen zu legen.

In den 1990er Jahren wurde die globale Wirtschaft von einer Welle von regionalen Krisen erschüttert. Beginnend in Lateinamerika (Mexiko 1994) und Ostasien (1997) wurde ein Großteil der Schwellen- und Transformationsländer in den Bann der Wirtschaftskrisen gezogen. Der IWF war maßgeblich am Krisenmanagement dieser Länder beteiligt und erntete mit der Fortführung des Washington Konsens breite Kritik.

Der erweiterte Washington Konsens

Auf diese Kritik, die vor allem am Misserfolg der vom IWF betreuten Länder ansetzte, reagierte der Fonds durch die Herausarbeitung eines differenzierteren Empfehlungskatalogs, der ex-post als der „erweiterte“ Washington Konsens betitelt wurde (Rodrik 2005, 978). Dieser Empfehlungskatalog hebt die Rolle robuster Institutionen hervor, die für eine erfolgreiche wirtschaftliche Entwicklung im Allgemeinen und eine konsequente Handhabung von Krisensituationen im Speziellen unabdingbar sind. Daraus kann man/frau ablesen, dass der IWF die negativen Erfahrungen der letzten Jahrzehnte primär auf die unzureichende Umsetzung seiner „Empfehlungen“ zurückführt (Krueger 2004). Diese Überzeugung lässt sich auch in der Konzeption neuerer Bemühungen des IWF finden. Darunter fallen die Heavily Indebted Poor Countries Initiative (HIPC), mit der der IWF zusammen mit der Weltbank seinen Fokus seit Ende der 90er Jahre auf die Entschuldung von ärmeren bzw. den ärmsten (zumeist afrikanischen) Entwicklungsländern erweiterte, die Multilateral Debt Relief Initiative (MDRI – die Fortführung von HIPC) und die Internalisierung der von den Vereinten Nationen forcierten Millennium Entwicklungszielen. Sie sind alle von der Idee geprägt, dass die „Rettung aus der Armutsfalle“ bzw. nachhaltiges Wachstum erst durch umfassende, institutionell verankerte Maßnahmen und hohe Entwicklungshilfezahlungen erfolgen könne (Sachs 2006, 399). Insgesamt ergibt sich dadurch das skurrile Fazit, dass Entwicklungsländer in Krisensituationen breite marktliberale Reformen durchführen müssen, ohne wirklich auf die Kausalität zwischen der Krisenursache und der adäquaten Behebung

achten zu können. Dass Länder mit dieser Agenda überfordert werden, ist einsichtig.

Original Washington Consensus	„Augmented“ Washington Consensus the previous 10 items, plus:
1. Fiscal discipline	11. Corporate governance
2. Reorientation of public expenditures	12. Anti-corruption
3. Tax reform	13. Flexible labor markets
4. Financial liberalization	14. WTO agreements
5. Unified and competitive exchange rates	15. Financial codes and standards
6. Trade liberalization	16. „Prudent“ capital-account opening
7. Openness to DFI	17. Non-intermediate exchange rate regimes
8. Privatization	18. Independent central banks/ inflation targeting
9. Deregulation	19. Social safety nets
10. Secure Property Rights	20. Targeted poverty reduction
Quelle: Rodrik (2006), S 978	

Aktuelle Trends

Die günstige globale wirtschaftliche Entwicklung der letzten Jahre hat vor allem für Schwellenländer fiskalischen Spielraum geschaffen und ihnen damit ermöglicht, Abhängigkeiten vom IWF schrittweise abzubauen. Das ausstehende Kreditvolumen sank vom Höchststand EUR 67,1 Mrd. im Jahre 2002 auf EUR 9,1 Mrd. im Jahre 2007 und soll gemäß gegenwärtigen Prognosen weiter auf EUR 2,5 Mrd. (2008) bzw. EUR 811 Mio. (2012) sinken (IWF, www). Dieser starke Abwärtstrend ist vor allem vorgezogenen Schuldentrückzahlungen von Ländern wie Argentinien und Indonesien zu verdanken, die in den letzten Jahren bewusst das Ziel der Unabhängigkeit vom IWF verfolgt haben. Besonders Argentinien, das lange Jahre als Musterschüler des Washington Konsens galt, scheint sich nach 33 Kreditvergaberunden in der Periode 1980-2001 (Easterly 2002, 8) und den schmerzhaften Erfahrungen mit der darauf folgenden Krise im Jahre 2001 für einen Wandel hin zu einer unabhängigeren Wirtschaftspolitik entschieden zu haben.

Die Türkei, die zeitgleich wie Argentinien eine ebenso drastische Wirtschaftskrise erlebt hat, ist mit einem ausstehenden Kreditvolumen von EUR 4,2 Mrd. (Ende 2007; IWF, www) hingegen noch größte Schuldnerin des IWF. Gemäß den derzeitigen Prognosen werden die Schulden der Türkei bis 2011 getilgt sein. Daraus könnte man/frau schließen, dass unter den aktuellsten Annahmen des IWF (von Ende 2007) der Fonds im zweiten Jahrzehnt des neuen Jahrtausends keine Kunden mehr haben wird.

Ausblick

Die entscheidenden Determinanten für die Zukunft des IWF sind einerseits die aktuellen Entwicklungen auf den globalen Märkten und andererseits die organisatorischen Reformen innerhalb des IWF. Während den Folgen der US-amerikanischen

Immobilienkrise bereits viel Aufmerksamkeit in betroffenen Industriestaaten geschenkt wurde (siehe Diskussionsthemen beim Weltwirtschaftsforum in Davos und dem G-8 Gipfel in Tokio), sind die Auswirkungen auf Schwellen- und Entwicklungsländer noch uneindeutig. Obwohl die Stimmung der Wirtschaftstreibenden in diesen Ländern noch höchst positiv scheint und die Diskussion um den Begriff „decoupling“ („Entkoppelung“) sehr lebendig ist (Rodrik, www), ist es allein schon aufgrund der Außenhandelsbeziehungen mit den USA sehr wahrscheinlich, dass der dortige Abschwung auch unmittelbare Folgen für die Volkswirtschaften haben wird. Vor allem Länder mit drastischen Zahlungsbilanzungleichgewichten, allen voran die Türkei (prognostiziertes Leistungsbilanzdefizit für das Jahr 2007 von über 6,4% des BIP) erwartet eine höchst unsichere Zeit. Zur Absicherung empfiehlt der IWF derzeit die Einführung einer Obergrenze für die Staatsverschuldung in der Höhe von 25-30% des BIP (IWF 2007, 17ff). Ob dies ausreicht um die politischen und internationalen wirtschaftlichen Turbulenzen auszuglätten, ist zweifelhaft.

Die Reformagenda des IWF wurde im September 2004 in Form einer „mittelfristigen Strategie“ kodifiziert und seither als Grundlage für eine weiterführende Diskussion über die Reform bzw. über zukünftige Entwicklungen herangezogen. Der aktuellste, öffentlich publizierte Fortschrittsbericht stammt aus dem Jahre 2006 und indiziert vor allem einen mäßigen Rückzug aus dem Bereich der Schwellenländer. Organisatorische und finanzielle Folgen der Umsetzung dieser Strategie hängen maßgeblich von der Schwerpunktsetzung des neuen Generaldirektors Strauss-Kahn ab.

Bert Azizoglu studiert Volkswirtschaft und Wirtschaft und Recht an der WU

Literatur:

- Easterly, W. (2002): "The Cartel of Good Intentions: The Problem of Bureaucracy in Foreign Aid" Center for Global Development Institute for International Economics
- Hausmann, R. et al. (2005): Growth Diagnostics, In: J. Stiglitz, Serra, N. (Hg.): The Washington Consensus Reconsidered: Towards a New Global Governance, Oxford University Press, New York
- Internationaler Währungsfonds (2006): The Managing Director's Report on Implementing the Fund's Medium-Term Strategy, April 2006
- Internationaler Währungsfonds (2007): Turkey: Selected Issues, IMF Country Report 07/364, Nov. 2007
- Internationaler Währungsfonds (2008), Country Information, <http://www.imf.org/external/country/index.htm> (letzter Zugriff am 11.02.2008)
- Krueger, A.O. (2004) Meant well, tried little, failed much: Policy reform in emerging market economies, Roundtable Lecture, Economic Honors Society, New York University, New York, March 23, 2004, <http://www.imf.org/external/np/speeches/2004/032304a.htm> (letzter Zugriff am 11.02.2008)
- New York Times (28.09.2007) I.M.F. Faces a Question of Identity, <http://www.nytimes.com/2007/09/28/business/worldbusiness/28imf.html?scp=6&sq=IMF&st=nyt> (letzter Zugriff am 11.02.2008)
- Rodrik, D. (2006) Goodbye Washington Consensus, Hello Washington Confusion? A Review of the World Bank's Economic Growth in the 1990s: Learning from a Decade of Reform, Journal of Economic Literature Vol. XLIV, S. 973-987
- Rodrik, D. Weblog, Epiphanies of the Weekend, <http://rodrik.typepad.com/page/2/>
- Sachs, J. D. (2006): Das Ende der Armut – Ein ökonomisches Programm für eine gerechtere Welt Pantheon Verlag, München
- Stiglitz, J. (2002) Globalization and its discontents, Penguin Books London

Mit Solidarität gegen den Neoliberalismus

Am 9. Dezember 2007 wurde ein lange angekündigtes Projekt Realität: Die Gründungsurkunde der Bank des Südens wurde unterzeichnet. Damit wurde eine Alternative zu den traditionellen Kreditinstituten und GeldgeberInnen geschaffen. Eine Bestandsaufnahme.

Die feierliche Unterzeichnung der Gründungscharta in Caracas markierte den vorläufigen Höhepunkt eines lange andauernden Diskussionsprozesses. Bereits im Juni 2005 wurde erstmals der Vorschlag zur Gründung einer regionalen Entwicklungsbank für die Länder des Südens gemacht. Vorrangiges Ziel der Bank des Südens sollte es sein, die wirtschaftliche und soziale Entwicklung ihrer Mitgliedsstaaten zu unterstützen. Danach blieb es allerdings über ein Jahr lang still um das Projekt des venezolanischen Präsidenten Hugo Chávez und seines argentinischen Partners Nestor Kirchner. Erst im Frühjahr 2007, als eine Kommission mit der Planung und dem Aufbau der Bank beauftragt wurde, kam die Bank des Südens (Banco del Sur) wieder in den Blickpunkt der Medien; inzwischen konnten auch Bolivien und Ecuador als Partner gewonnen werden. Brasilien meldete vorsichtiges Interesse an, konnte sich jedoch zunächst nicht zur Teilnahme entschließen. Unstimmigkeiten zwischen Brasilien und Venezuela gab es nicht nur über die Höhe der nationalen Einlagen, sondern auch über das Aufgabenspektrum und den Sitz der Bank. Außerdem scheint Brasilien Plänen des nördlichen Nachbarn eher skeptisch gegenüber zu stehen, zumal Venezuela sich anschickt, eine Vormachtstellung unter den lateinamerikanischen Ländern zu erlangen. Erst mit Verzögerung schwenkte Brasiliens Regierung schließlich ein und erklärte sich zur Teilnahme bereit. Sechs weitere lateinamerikanische Staaten sind also bislang auf den vom Präsidenten Venezuelas ins Rollen gebrachten Zug aufgesprungen und werden Kapital bereitstellen: Argentinien, Bolivien, Brasilien, Ecuador, Paraguay und Uruguay. Neben dem Hauptsitz in Caracas sollen Filialen der Bank in Buenos Aires und La Paz entstehen. Kolumbien findet sich zwar auf der Gründungscharta der Bank als zukünftiges Mitglied, scheint aber, ebenso wie Peru und Chile, zunächst eine Beobachterrolle einnehmen zu wollen. Dr. Joachim Becker, Professor an der WU-Wien und ausgewiesener Lateinamerika-Experte, weist darauf hin, dass diese abwartende Haltung möglicherweise dadurch erklärt werden kann, dass alle drei Staaten ein Freihandelsabkommen mit den USA unterhalten. Die diesbezüglichen Verhandlungen mit Ecuador wurden hingegen 2006 auf Eis gelegt (vgl. www.export.gov – U.S. Government Export Portal). In der Gründungsurkunde werden aber sämtliche Mitglieder der Südamerikanischen Union UNASUR (Unión de Naciones Suramericanas) ausdrücklich eingeladen, sich an dem Projekt zu beteiligen.

Ein Land – Eine Stimme

Bereits im ersten Quartal 2008 soll die Bank beginnen Kredite für Projekte in ihren Mitgliedsländern zu vergeben. Bis auf weiteres bleibt der Aktionsradius aber alleine auf südamerikanische Staaten beschränkt. Ursprünglich hätte die Bank auch Staaten Mittelamerikas und der Karibik bedienen sollen – dies dürfte vor allem am Widerstand Brasiliens gescheitert sein. Für die Kreditvergabe steht ein Eigenkapital von circa 7

Milliarden US-Dollar (ca. 4,7 Mrd. Euro) zur Verfügung (vgl. u.a. ZEIT online, 20.12.2007). Die Bank soll sich von den krisengeschüttelten internationalen Finanzmärkten fern halten; das Kapital soll durch weitere Einlagen der Mitgliedsländer, sowie durch eine (noch einzuführende) regionale Tobin-Steuer weiter aufgestockt werden. Geleitet wird die Bank von zwei Gremien: Ein Rat bestehend aus den nationalen FinanzministerInnen soll die mittel- bis langfristigen Strategien erarbeiten, während das Tagesgeschäft durch ein Direktorium geführt werden soll. Hierbei gilt das Prinzip der UNO: „Ein Land – Eine Stimme“, unabhängig von der Höhe der Einlage oder der Größe des Landes. Beschlüsse werden mit absoluter Mehrheit gefasst. Fast zynisch muten demgegenüber die Entscheidungsregeln der Interamerikanischen Entwicklungsbank (IADB) an, die nicht nur das älteste (Gründungsjahr 1959), sondern mit einem Kapital von 101 Milliarden US-Dollar auch das größte regionale Kreditinstitut ist. Bei Abstimmungen sind bei der IADB Mehrheiten von 80% erforderlich – durch den Besitz von 30% der Anteile haben die USA bereits alleine eine Sperrminorität in den Entscheidungsgremien. (vgl. www.iadb.org)

Als Ziele der Bank des Südens finden sich in der Gründungsurkunde die Finanzierung der sozialen und wirtschaftlichen Entwicklung Südamerikas, die Reduktion von Asymmetrien, Armut und sozialer Ausgrenzung. Es soll ein langfristiger und nachhaltiger Entwicklungskreislauf in Gang gesetzt werden. – in erster Linie durch die Finanzierung von Initiativen zur Armutsbekämpfung und zum Ausbau der Infrastruktur. Auch eine Stärkung der Wettbewerbsfähigkeit, sowie Forschung und technologische Entwicklung sind explizite Aufgaben der Bank. Weitere Schlagworte: Regionale Solidarität, Kooperation, Souveränität und Unabhängigkeit von den USA und den Machtinstrumenten des „imperialistischen Nordens“, namentlich IWF und Weltbank. Um die Vormachtstellung der USA in der Region brechen zu können, soll die Kreditvergabe – anders als bei den mit wesentlich größerem Kapital ausgestatteten Geldgebern Weltbank und IADB – nicht an eindeutige wirtschafts- und sozialpolitische Auflagen gekoppelt sein. Außerdem haben die etablierten Institutionen traditionell vorrangig den privaten Sektor gefördert, während die Bank des Südens auch staatliche Projekte finanzieren will. Immer wieder wird als mögliches langfristiges Ziel der Banco del Sur auch eine gemeinsame Währung der Mitgliedsländer genannt. Mit der Einführung einer gemeinsamen Verrechnungseinheit scheint der erste Schritt in diese Richtung bereits gesetzt.

Machtgeplänkel

Die Banco del Sur soll keinen Einfluss auf nationale Regierungen und Politiken ausüben – eine Absicht, die den Institutionen IWF und Weltbank wohl zu Recht unterstellt wird. Besonders Hugo Chávez spart nicht mit Kritik an den Bretton



Foto: Drei Proponenten der Bank des Südens: Morales, „Lula“, Chavez

Woods Institutionen. Sie seien nicht nur „Instrumente des Imperialismus“, sondern würden die Staaten des Südens bei der Kreditvergabe regelmäßig „erpressen“. Da die Bank des Südens über Teile der Devisenreserven der Mitgliedsstaaten und somit über ein großes Macht- und Druckmittel verfügt, befürchten Kritiker, dass Chávez die Bank des Südens lediglich als Vehikel benutzen möchte, um „seine“ bolivarianische Revolution in bisher gemäßigte lateinamerikanische Staaten zu exportieren. Joachim Becker hält dieses Argument für aus der Luft gegriffen und hält entgegen, dass die Einlagen bei der Bank bezogen auf die Devisenreserven ohnehin nur sehr gering sind. Wesentlich wird die Ausrichtung der Bank davon abhängen, ob die demokratische Beschlussfassung nach dem Prinzip „Ein Land – Eine Stimme“ langfristig aufrecht erhalten werden kann. Dem Vernehmen nach sind Argentinien und Venezuela die wichtigsten Geldgeber und es ist nicht gesichert, dass die reichen und relativ großen Länder langfristig auf vermehrten Einfluss verzichten werden. Das an die UNO angelehnte Abstimmungsprinzip war sicher notwendig um einen politischen Konsens zu erzielen und dürfte bestehen bleiben, doch es ist wahrscheinlich, dass die kleineren Staaten auf informellem Wege beeinflusst werden. Hier könnte in Zukunft der Kampf um die Vormachtstellung in der Region ausgetragen werden. Chávez sieht die Bank als wesentlichen Schritt für eine größere Unabhängigkeit Südamerikas von den Vereinigten Staaten. Doch Brasilien scheint eigene Interessen zu verfolgen, die auch mit Hilfe der brasilianischen Banco Nacional de Desenvolvimento Econômico e Social (BNDES) durchgesetzt werden sollen. Die BNDES verfügt über mehr Kapital als die Banco del Sur und langjährige Expertise im Kreditgeschäft. Darüber hinaus ist sie bereits etabliert und eine nicht zu unterschätzende Kraft in der Region. Das anfängliche Zögern Lula da Silvas kann wohl teilweise auch auf Angst vor zusätzlicher Konkurrenz für die eigene Entwicklungsbank zurückgeführt werden. Schließlich ist die Verhandlungsmacht der kreditnehmenden Staaten im Steigen begriffen – nicht zuletzt durch die Gründung der Bank des Südens.

Internationales Vorbild?

Wie die Tageszeitung „junge Welt“ im Jänner 2007 berichtete, wurde im Rahmen eines Treffens der „Bolivarischen Alternative für Amerika“ (ALBA) eine weitere Entwicklungsbank ins Leben gerufen. Das regionale Bündnis ALBA, ebenfalls eine Idee des venezolanischen Staatschefs, wurde 2005 gegründet und versteht sich als lateinamerikanische Alternative zur „Amerikanischen Freihandelszone“ (ALCA). Die ALBA Bank verfügt über ein Startkapital von einer Milliarde US-Dollar und soll, anders als die Banco del Sur, auch karibische Staaten mit Krediten bedienen. Die Präsidentin der „Afrikanischen Koalition Schulden und Entwicklung“, Barry Aminata Touré, forderte im Sommer 2007 am „Gipfel der Armen“ in Mali eben-

falls die Gründung eines Kreditinstituts der südlichen Staaten. (vgl. u.a. Linkszeitung, 18. 06. 2007) Für Joachim Becker ist es jedoch unwahrscheinlich, dass das von der Bank des Südens verfolgte Prinzip der regionalen Solidarität in nächster Zeit auch in Afrika oder Asien zur Anwendung kommen wird. In Afrika mangelt es an finanzkräftigen Staaten, die eine Unabhängigkeit von den Geldgebern des Nordens ermöglichen könnten. China hätte zwar die Möglichkeiten in Asien eine Vorreiterrolle einzunehmen, ist aber laut Becker „zum Teil mit sich selbst beschäftigt“. Geld verleiht die Volksrepublik lieber bilateral und mit dem Ziel der Markterschließung bzw. um den Zugang zu Rohstoffen sicherzustellen.

Bis jetzt wurden noch keine von der Bank des Südens finanzierten Projekte gestartet. Ob die Banco del Sur langfristig eine reale Bedeutung haben wird, bleibt daher abzuwarten. Vor allem die Refinanzierung der Bank selbst scheint noch nicht geklärt zu sein. Fraglich ist auch, ob die Bank mit den bereits einflussreichen und stärker kapitalisierten Instituten in Konkurrenz treten kann und ob wichtige Länder wie Chile, Peru Kolumbien oder gar das USA-treue Mexiko doch noch zur Mitwirkung überredet werden können. Die Gründung der Bank hat bislang also vor allem symbolischen Charakter. Doch auch diese Symbolwirkung der Bank des Südens sollte nicht unterschätzt werden, da sie die demokratischen Prinzipien der UNO verwirklicht und die Mitgliedsländer erstmals autonom über die Verwendung der Gelder bestimmen können – ohne liberale Einflüsterer aus dem Norden.

Ulrich Lengauer studiert Volkswirtschaft an der WU

Literatur:

- Acta Fundacional Del Banco Del Sur (Gründungsurkunde der Bank des Südens) Auf eigenen Füßen. (junge Welt, 10.4.2007)
- Chávez-Initiative. Südamerika gründet eigene Entwicklungsbank. (Spiegel Online, 9.10.2007)
- Gegen IWF und Weltbank: Bank für Lateinamerika gegründet, (DiePresse.com, 10.12.2007)
- Gegen Marktdiktat. (junge Welt, 28.1.2008)
- Kampf ums Geld. (ZEIT online, 20.12.2007)
- Konkurrenz für Weltbank. Fahrplan für Bank des Südens steht. (taz.de, 10.10.2007)
- Vitale Alternative zu Weltbank und Währungsfonds. Mit der Bank des Südens gegen Trojanische Pferde. (Linkszeitung, 18. 6. 2007)
- www.export.gov (U.S. Government Export Portal)
- www.iadb.org (Inter-American Development Bank)

Besonderer Dank gilt Dr. Joachim Becker und Ronald Heinz für ihre wertvollen Kommentare.

Weitere Informationen über die Bank des Südens finden sich auf einer unabhängigen Nachrichtenplattform Venezuelas: <http://www.venezuelanalysis.com/>

Frauen im „Teufelskreis ökonomischer Rationalität“

Ist das unterschiedliche Berufswahlverhalten von Frauen und Männern Ergebnis kalkulierter Entscheidungen über Humankapitalinvestitionen oder Resultat von Frauendiskriminierung? „Beides!“ würde der bekannte neoklassische Ökonom Gary Becker antworten. Bei der Überprüfung erweist sich der Erklärungsgehalt der Theorien Beckers jedoch als sehr bescheiden.

Frauen und Männer verteilen sich in allen industrialisierten Ländern in höchst unterschiedlichem Ausmaß auf die verschiedenen Berufe und Wirtschaftszweige. Dieses als „geschlechtsspezifische Arbeitsmarktsegregation“ bezeichnete Phänomen erhält aufgrund seines erstaunlich hohen Ausmaßes und seiner starken Beharrlichkeit¹ anhaltendes Forschungsinteresse. Aus gutem Grund: Zwar kann mit der Teilung des Arbeitsmarktes in so genannte „Frauenberufe“ und „Männerberufe“ nicht von vornherein auf eine Benachteiligung eines Geschlechtes geschlossen werden, gleichzeitig sind weiblich und männlich dominierte Berufsbereiche jedoch immer auch hierarchisch geordnet. Geschlechtsspezifische Arbeitsmarktsegregation wirkt daher als Mechanismus zur systematischen Ungleichbehandlung von Frauen bei Einkommen, Aufstiegs- und Karrierechancen. Zudem haben „Frauenberufe“ einen niedrigeren gesellschaftlichen Status und sind von Unsicherheit und unzureichender sozialer Absicherung gekennzeichnet. Die anhaltende Benachteiligung gibt Anlass, Ursachen für geschlechtsspezifisch segregierte Arbeitsmärkte zu suchen sowie vorhandene erklärende Theorien zu analysieren.

Segregation als Resultat individueller und freier Wahlentscheidungen

Die Neoklassik hat aufgrund ihrer prominenten Rolle in der Wissenschaft einen stark prägenden Einfluss auf das Denken sämtlicher (auch nicht neoklassischer) Ökonomen und Ökonominen. Neoklassische Erklärungsansätze zur Arbeitsmarktsegregation sind eng mit den Theorien Gary Beckers, Wirtschaftsnobelpreisträger aus dem Jahr 1992, verbunden. Bis heute gehören diese zu den wichtigsten und prägenden Arbeiten in der ökonomischen Arbeitsmarktforschung zum Thema Geschlecht. Im neoklassischen Theoriegebäude ist das Individuum Ausgangspunkt für die Erklärung ökonomischer Phänomene. Dieses verhält sich stets rational, seine Handlungen sind immer freiwillig und auf den jeweiligen subjektiven Nutzen fokussiert. Becker lässt dabei auch uneigennützig Motive als rationales Verhalten gelten. Die Koordination der Handlungen der Individuen funktioniert über das Marktsystem mittels Preisen und Mengen. Dies gilt auch für den Arbeitsmarkt, der durch Angebot (Arbeitskräfte) und Nachfrage (Unternehmen) reguliert wird. Hier setzen auch die beiden bedeutendsten neoklassischen Segregationstheorien an. Die Humankapitaltheorie beschäftigt sich mit der Seite des Arbeitsangebotes und untersucht das Verhalten der Arbeitskräfte. Becker nimmt den Faktor Arbeit nicht mehr länger als homogen an sondern unterscheidet die Arbeitskräfte nach ihrem Geschlecht und ihrer Qualifikation. Diskriminierungstheorien konzentrieren sich auf die Nachfrageseite und untersuchen Einstellungs- und Beförderungspraktiken von Arbeitgebern².

“How can I be in economics, understand its elaborate theories and models if I am irrational?”

Michele Pujols Frage (zit. in Maier 1993: 568) haben sich wohl schon viele Ökonominen und Ökonomiestudentinnen gestellt. Gemäß den Theorien Gary Beckers ist es für eine Frau ja auch nicht rational, sich für die doch recht langwierige Ausbildung im Bereich der Volkswirtschaftslehre zu entscheiden. Zumindest dann, wenn sie auch Ehefrau und Mutter ist, wovon Becker aber ausgehen dürfte. Gemäß seiner Humankapitaltheorie beruht die Entscheidung für das Niveau und die Art der Ausbildung auf Basis von Kosten-Nutzen Abwägungen der Individuen (Becker 1975). Qualifikation erhöht die Produktivität einer Arbeitskraft und damit das Einkommen. Daher werden Frauen und Männer so lange in ihr Humankapital investieren, wie die Aufwendungen (in Form von Ausbildungskosten und Einkommensverzicht) sich in Zukunft durch Erträge (in Form von höherem Erwerbseinkommen) rentieren. Frauen bauen der Theorie nach kein mit Männern vergleichbares Humankapital auf, weil sie damit rechnen, im Verlauf ihres Berufslebens Arbeiten im Haushalt zu übernehmen und planen kinderbedingte Erwerbsunterbrechungen ein. Durch kürzere Ausbildungszeiten können sie zu einem frühen Zeitpunkt erwerbstätig sein und wählen Berufe mit höheren Anfangslöhnen und flacheren Lohnprofilen. Zudem entscheiden sie sich für Tätigkeitsbereiche mit geringen Entgeltverlusten und „Qualifikationsabschreibungen“. Im Ergebnis befördern Arbeitnehmerinnen sich durch selbst durch rationalen Kalkül in „frauentypische“, schlecht bezahlte Berufe und erzeugen so einen geschlechtsspezifisch segregierten Arbeitsmarkt.

Der „Wettbewerbsvorteil“ der Frauen im Haushalt

Aufbauend auf der Humankapitaltheorie wurde die „Familientheorie“ („New Home Economics“) entwickelt (Becker 1985). Im Mittelpunkt dieser Theorie stehen die Untersuchung innerfamiliärer Arbeitsteilung und die Verteilung von Zeit für marktliche und häusliche Arbeit. Der Haushalt wird zu einer kleinen 2-Personen-Firma, alle Entscheidungen zielen darauf ab, den gesamtfamiliären Nutzen zu maximieren und Kosten in Form von Verausgabung von Zeit zu minimieren. Der Ehemann hat am Arbeitsmarkt aufgrund seiner höheren Humankapitalinvestitionen gegenüber seiner Ehefrau einen Wettbewerbsvorteil. Die Frau sieht dagegen ihre Mutterrolle voraus und eignet sich frühzeitig haushaltsspezifisches Humankapital an. Die Spezialisierung der Geschlechter auf die verschiedenen Tätigkeitsbereiche liegt somit auf der Hand.

Zweifelhaft ist jedoch, ob überhaupt ein direkter Zusammenhang zwischen dem Humankapital einer Arbeitskraft und einem

bestimmten Arbeitsplatz besteht. Empirische Untersuchungen können jedenfalls die Schlussfolgerungen der Humankapitaltheorie zur Berufswahl nicht bzw. nur sehr eingeschränkt bestätigen. Das Modell der Familientheorie abstrahiert außerdem völlig vom Einfluss kultureller Werte, gesellschaftlicher Normen und sozialer Institutionen. Machtverhältnisse und Interessenkonflikte zwischen Männern und Frauen werden ignoriert, dabei kann die Arbeitsteilung der Familien-Firma auch nur für den Mann effizient sein. Für die Frau muss die Spezialisierung auf Hausarbeit dagegen keinesfalls eine Wohlfahrtsssteigerung bedeuten, insbesondere da ihre Machtposition sich durch finanzielle Abhängigkeit zunehmend verschlechtert. Angesichts der Verringerung der Arbeitsplatzsicherheit, der Erhöhung weiblichen Humankapitals und dem Wandel familiärer Strukturen ist es zudem immer abwegiger und risikoreicher, diese scharfe Arbeitsteilung beizubehalten.

Der jedoch schwerwiegendste Kritikpunkt an der Humankapitaltheorie und der Familientheorie von Becker ist die tautologische Argumentation. Es werden bestehende Ungleichheiten dazu verwendet, diese Ungleichheiten wiederum zu erklären. Die bestehende häusliche Arbeitsteilung führt zu einer geringeren Erwerbsbeteiligung der Frauen, dies wiederum erklärt ihre niedrigeren Humankapitalinvestitionen, daraus begründen sich geschlechtsspezifischen Einkommensdifferenzen und verfestigen wiederum die häusliche Arbeitsteilung.

Stereotypen und ominöse „Diskriminierungspräferenzen“

Die Abfolge rationaler Entscheidungen der Haushalts-Firma wird von Arbeitgebern weitergeführt. Diese erwarten bei verheirateten Frauen Erwerbsunterbrechungen sowie geringere Produktivität. Arbeitnehmerinnen bekommen daher – auch unabhängig von ihren individuellen Merkmalen – nur bestimmte, zumeist schlecht bezahlte und minderwertig qualifizierte Arbeitsplätze mit niedriger firmenspezifischer Ausbildung angeboten. Zudem können gemäß der viel beachteten Diskriminierungstheorie Gary Beckers Arbeitgeber, Kollegen und/oder Kunden eine Abneigung dagegen haben, mit Frauen zusammenzuarbeiten („taste of discrimination“) (Becker 1973). Arbeitgeber verhalten sich ihren Präferenzen entsprechend rational, wenn sie keine Frauen anstellen bzw. Männern mehr bezahlen um ihnen die Arbeit in ihrer Firma attraktiv zu machen.

Der Teufelskreis wird geschlossen

Als Resultat des rationalen Verhaltens aller Akteure und Akteurinnen entsteht ein „Teufelskreis ökonomischer Rationalität“ (Ott 1993; zit. in Funder 2006: 48), in welchem Frauen niedriger qualifiziert sind, geringeren Marktlohn erhalten,

schlechte Arbeitsplätze besetzen und die traditionelle Arbeitsteilung in der Familie permanent reproduziert wird. Unterschiedliche Berufswahlentscheidungen von Frauen und Männern ergeben sich aus der gezielten Verfolgung der jeweils vorliegenden Präferenzen, deren Entstehung jedoch nicht weiter nachgegangen wird. Die Wechselwirkungen zwischen den gegenwärtigen und vergangenen Handlungen der Individuen und gesellschaftlichen Einflüssen werden ausgeklammert, Machtverhältnisse und Aushandlungsprozesse werden nicht thematisiert. Um Ausbruchsmöglichkeiten aus dem Teufelskreis zu schaffen ist es notwendig, diese Erklärungslücken zu füllen. Es ist jedoch fraglich, ob die in vielerlei Hinsicht kritisierten Modelle der Neoklassik den geeigneten Ausgangspunkt dafür darstellen können oder ob alternative, stärker sozialwissenschaftlich orientierte Theorieansätze nicht eine bessere Basis bieten.

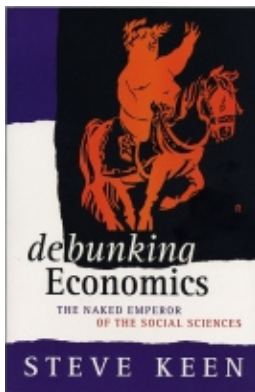
Edith Waltner studiert Volkswirtschaft an der WU

Fussnoten:

- 1) Margareta Kreimer (vgl. Kreimer 1999: 25) hat für Österreich auf Basis von Volkszählungsdaten berechnet, dass im Jahr 1981 55,55% aller Frauen (oder Männer) ihren Job wechseln hätten müssen, um eine proportionale Gleichverteilung der Geschlechter über die Berufe zu erreichen. 1991 erhöht sich dieser Anteil auf 56,62%.
- 2) Es dürfte sich dabei ausschließlich um das Verhalten männlicher Arbeitgeber handeln.

Literatur:

- Becker, Gary S. (1973): The Economics of Discrimination. 2nd ed., Univ. of Chicago Press, Chicago (u.a.)
- Becker, Gary S. (1975): Human Capital. A Theoretical and Empirical Analysis, with special reference to Education. National Bureau of Economic Research, New York (u.a.)
- Becker, Gary S. (1985): Human Capital, Effort, and the Sexual Division of Labor. In: Journal of Labor Economics, vol. 3, no. 1, S33-58.
- Cyba, Eva (1998): Geschlechtsspezifische Arbeitsmarktsegregation: Von den Theorien des Arbeitsmarktes zur Analyse sozialer Ungleichheiten am Arbeitsmarkt. In: Geissler/Maier/Pfau-Effinger (Hg.): FrauenArbeitsMarkt. Ed. Sigma, Berlin, 37-61.
- Funder, Maria (2006): Gender: (K)ein Thema der Wirtschaftssoziologie?! In: Niechoj/Tullney (Hg.): Geschlechterverhältnisse in der Ökonomie, Marburg, Metropolis, 35-71.
- Kreimer, Margareta (1999): Arbeitsteilung als Diskriminierungsmechanismus. Lang, Frankfurt am Main (u.a.)
- Maier, Friederike (1993): Homo Oeconomicus – Zur geschlechtsspezifischen Konstruktion der Wirtschaftswissenschaften. In: PROKLA, Heft 93, 23. Jg., Nr. 4, 551-571.
- Mühlberger, Ulrike (2004): Arbeitsmarktökonomie aus der Gender-Perspektive. In: Bendl/Hanappi-Egger/Hofmann (Hg.): Interdisziplinäres Gender- und Diversitätsmanagement. Linde, Wien, 181-203.



Debunking Economics -- The Naked Emperor of the Social Sciences

Steve Keen, Zed Books, 2004

Obwohl die neuen Kleider der Neoklassik nunmehr schon über ein Jahrhundert alt sind, stellt sich Steve Keen die Aufgabe, den Kaiser aller ökonomischen Theorien endlich seiner öffentlichen Entblößung zuzuführen. Interessant ist sein Bestreben nicht zuletzt deshalb, weil er es nicht bei einer oberflächlichen Kritik belässt, sondern weil er in einem kühnen Rundumschlag versucht die Fehler des ökonomischen Mainstreams aufzudecken – und dabei bleibt kein Stein auf dem anderen. Beginnend mit dessen Fundament, der Mikroökonomik, sowie einer Einführung in die Haushalts-, Produktions- und Preistheorie und ihrer Probleme, spannt sich der thematisch breite Bogen von Keens Diskurs über eine makroökonomische Diskussion und die Behandlung von Kapitalmarkttheorien bis zur Kritik an der Methodologie der orthodoxen Ökonomik selbst.

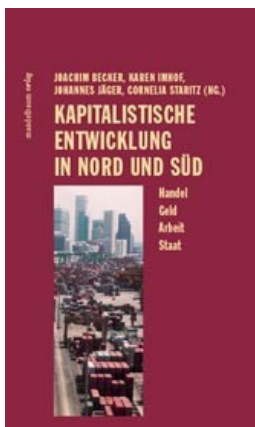
Allerdings ist der Großteil Keens geäußelter Kritikpunkte keineswegs neu. So bezieht er sich vielfach auf Ökonomen wie Piero Sraffa im Rahmen einer Betrachtung der Kapitalkontroverse der 1960er oder auf John Maynard Keynes und eine Einführung in dessen Theorie sowie ihrer missverstandenen Deutung. Ebenso interessant wie ungewöhnlich ist Keens eigene Kritik an der Theorie der Unternehmung, in welcher er die Neoklassik bezichtigt Fehler in ihren eigenen Methoden zu haben und infolge die Optimalität perfekter Konkurrenz infrage stellt.

Den Einsatz mathematischer Verfahren lehnt Keen zwar nicht ab, in „Debunking Economics“ bevorzugt er aber einfache, weniger formale Erklärungen. An der Mainstream-Ökonomie kritisiert er deren fehlerhafte Anwendung mathematischer Modelle ohne Berücksichtigung ihrer Grenzen. Insbesondere bemängelt Keen die Prävalenz von statischen Methoden und Gleichgewichts-betrachtungen in der Ökonomie und befürwortet einen verstärkten Einsatz dynamischer Methoden, auf welche er anhand eines Exkurses in die Komplexitätstheorie näher eingeht.

Schlussendlich lässt Keen die LeserInnen aber nicht vor den Trümmern der Neoklassik zurück, sondern diskutiert Alternativen und ihre Eignung, die Neoklassik von ihrer Herrschaft abzulösen. Auch die marxsche Arbeitswertlehre unterzieht er dabei einer ausführlichen wie auch kritischen Würdigung.

Keen liefert mit seinem Buch eine breite Analyse von Problemen und Alternativen in der Ökonomie, die keine speziellen ökonomischen oder mathematischen Vorkenntnisse erfordert und sowohl für ÖkonomInnen, als auch für ökonomisch interessierte Laien gut verständlich ist. Selbst wenn es fraglich bleibt, ob es Keen tatsächlich gelingt den ökonomischen Mainstream bloßzustellen, und ein Teil seiner Kritik nur die vereinfachten Modelle der ökonomischen Lehre (deren Monochromie er im übrigen nicht minder bemängelt) betrifft, ist „Debunking Economics“ eine lesenswerte Lektüre für Studierende der Volkswirtschaft, die nach Alternativen zu einem neoklassischen Dogmatismus suchen.

Christian Flicker studiert Volkswirtschaft an der WU und Informatik an der TU



Kapitalistische Entwicklung in Nord und Süd. Handel, Geld, Arbeit, Staat

Becker Joachim / Imhof Karen / Jäger Johannes / Staritz Cornelia [Hg.] , Mandelbaum, Wien, 2007

Gibt es allgemeine Regeln, nach denen eine Region auf einen positiven wirtschaftlichen Entwicklungspfad gelangen kann? Ist die Frage nach Entwicklung wirklich auf die mathematischen Modelle der Mainstream-Ökonomie reduzierbar? Wenn es nach den AutorInnen dieses Buches geht, lautet die Antwort auf diese Fragen Nein. Die zeitlichen und räumlichen Variationen des Kapitalismus sind zu ungleich, als dass man sie über einen Kamm scheren könne.

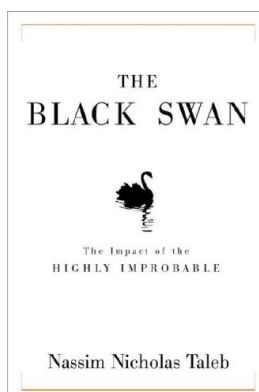
Insgesamt sind es 12 Beiträge von verschiedenen Autorinnen und Autoren, die sich mit Entwicklung beschäftigen. Manche stellen theoretische Konzepte vor, während andere die konkrete geschichtliche Entwicklung einer Region nachzeichnen. Diese historisch-empirischen Beiträge beziehen sich allerdings alle auf Lateinamerika, Fallbeispiele aus Afrika oder Asien finden sich nicht. Trotzdem bieten sie viele Informationen über und verschiedenste Perspektiven auf Entwicklung. Manches davon dürfte

VolkswirtschaftsstudentInnen allgemein bekannt sein, wie etwa die Geschichte der Währungskrisen, aber vieles ist auch neu und den eigenen Horizont erweiternd (etwa die historische Rolle des Staates in der lateinamerikanischen Wirtschaft). Störend ist die Kürze der Beiträge, die es schwer macht die komplexen und neuartigen Themen angemessen zu behandeln. Dies führt dazu, dass manche Beiträge recht unstrukturiert sind und den/die neugierige/n LeserIn mit bisher unbekannten und komplexen Informationen überhäufen. Andere Beiträge hingegen schaffen es, auf wenig Raum die systematischen Zusammenhänge so zu vermitteln, dass sie auch für Personen, die nicht Volkswirtschaft studieren, gut verständlich sind.

Zusätzlich zu den Beiträgen gibt es eine ausführliche Einleitung, in der die Ungleichheit und Kontextabhängigkeit kapitalistischer Entwicklung dargelegt wird und in das theoretische Konzept der Régulationstheorie eingeführt wird. Dies wird empirisch gut untermauert und informativ erklärt. Die Einführung in die Régulationstheorie ist sehr übersichtlich und gut verständlich. Allerdings zeigt sich bereits in der Einleitung das Problem des Buches, fällt es doch von Beginn an schwer einen Bogen über die verschiedenen Beiträge zu spannen. Die darin vorgestellten theoretischen Konzepte und Fallbeispiele zeigen zwar eine Vielfalt von Zugängen, weisen aber wenig Bezug zueinander auf. Dadurch bleiben sie Stückwerk, deren Einbindung in größere Zusammenhänge nicht erfasst werden kann.

„Kapitalistische Entwicklung in Nord und Süd“ ist interessant für VolkswirtschaftsstudentInnen, die ihr theoretisches Verständnis von Wirtschaft über Gleichgewichtsmodelle hinaus entwickeln wollen und an der Einbindung von Ökonomie in verschiedene Kontexte interessiert sind. Es ist aber auch für alle an Entwicklung Interessierten eine gute Übersicht über verschiedene theoretische Problemstellungen, erweitert um eine Anzahl an Fallbeispielen.

Georg Schinko studiert Sozioökonomie an der WU



The Black Swan. The Impact of the Highly Improbable

Nassim Nicholas Taleb, Random House, New York, 2007

Wer hätte 1984 gedacht, dass ein mehrfacher Mister Universe fast 20 Jahre später zum Gouverneur eines US-Bundesstaates gewählt wird? Das politische Schicksal von Arnold Schwarzenegger kann in gewisser Hinsicht als „Schwarzer Schwan“ bezeichnet werden. Darunter versteht Nassim Nicholas Taleb ein Ereignis, das unvorhersehbar und sehr unwahrscheinlich ist. Zugleich kann es einen dramatischen positiven oder negativen Einfluss ausüben. Das Bild des ungewöhnlich gefärbten Schwans stammt aus einer Argumentationslinie Poppers, wobei in erster Linie der Umstand interessant ist, dass man bis zur Entdeckung von schwarzen Schwänen in Australien von der Idee überzeugt war nur weiße Schwäne auf der Welt finden zu können.

Taleb's berufliche Erfahrungen – er hat gut 18 Jahre als Händler für Unternehmen wie UBS, Credit Suisse, First Boston, BNP-Paribas gearbeitet – und der Börsencrash 1987 haben ihn in seiner Überzeugung bestärkt, dass man sich in der Finanzwelt und speziell im Bereich der Portfoliotheorie nach Markowitz, Miller und Sharpe bzw. Black, Scholes und Merton von der Annahme der Normalverteilung von Risiken und Unsicherheiten abwenden muss. Als adäquatere Methode sieht er die Verwendung einer Art von Gammaverteilung an, welche auf der Arbeit von Mandelbrot – Stichwort Fraktale – basiert. Diese Fundamentalkritik hat zur Folge, dass das Eintreten von „Schwarzen Schwänen“ bei Prognosen sehr wohl berücksichtigt werden muss und nicht einfach als Ausreißer fallengelassen werden kann. Taleb's Hauptbotschaft ist die Notwendigkeit zu Erkennen, dass man in einem durch Unsicherheit geprägten Umfeld, „Schwarze Schwäne“ zwar nicht prognostizieren kann, aber sehr wohl mit ihnen rechnen muss. Nicht zuletzt haben Taleb's Überlegungen im Zuge der andauernden Subprime-Krise eine Art von Bestätigung gefunden. Der Autor führt aber mit Google oder der Entwicklung des Lasers auch positive Beispiele für „Schwarze Schwäne“ an.

Wie Taleb in der Danksagung anmerkt, hat sich das Buch fast von alleine geschrieben. Es zeichnet sich durch eine relativ unkomplizierte Sprache aus, wenngleich durch das Fehlen von präzisiertem Fachvokabular die Argumentation schwammig wird. Verstärkt wird dieser Eindruck noch zusätzlich durch die Fülle an autobiographischen Einschüben – die nicht immer uninteressant sind – und anekdotischen Ausflügen in die Philosophie. Auch wenn Taleb den Tsunami im Jahre 2004 fälschlicherweise im Pazifik und nicht im Indischen Ozean verortet oder den Ausspruch von Karl Valentin – „Vorhersagen sind schwierig, insbesondere wenn sie die Zukunft betreffen.“ – in den Mund des, in den USA sehr populären, Baseballspielers und -Coachs Lawrence Peter „Yogi“ Berra legt, kann sein Buch als Warnung an jene „quants“ dienen, die glauben alle Informationen zu besitzen um Entwicklungen an den Weltmärkten genau vorhersagen zu können.

Akos Kaszoni studiert Volkswirtschaft an der WU



„Die moderne Gesellschaft ist kein Turnschuh ...“ Ein Interview mit Andreas Weber

Dr. Andreas Weber ist Lektor am Institut für Soziologie und empirische Sozialforschung. In seinen Seminaren wird soziologisches Grundlagenwissen mit dem Ziel vermittelt, das Bedingungsverhältnis von moderner Gesellschaft und Wirtschaft besser verstehen zu können. Im Interview erläutert er unter anderem, weshalb die moderne Kultur ohne Gott auskommt, die moderne Wirtschaft amoralisch operiert und die moderne Gesellschaft von einem Turnschuh zu unterscheiden ist.

Wo und wann haben Sie ihr Studium absolviert? Was hat Sie zu einem Soziologie-Studium motiviert?

Nach Beendigung meines Zivildienstes in einem Altenpflegeheim habe ich 1986 das Studium der Soziologie und Geschichte, später noch der Philosophie, an der Universität Freiburg im Breisgau aufgenommen, das ich 1993 mit dem Magister und 1998 mit dem Doktorat abgeschlossen habe. Phasenweise habe ich auch journalistisch gearbeitet und mich in der Kulturredaktion eines freien Radios engagiert. Mein Interesse an einem Studium, das ich über BAFÖG finanzierte, war zunächst nicht primär beruflich motiviert. Ich wollte etwas studieren, was mich persönlich interessierte und intellektuell herausforderte. Und die soziologische Auseinandersetzung mit der Gesellschaft, in der ich lebe, bot mir die Möglichkeit hierzu. Im Umfeld des Freiburger Soziologen Günter Dux gab es damals einige junge, intellektuell außerordentlich versierte und zudem menschlich aufgeschlossene SoziologInnen, bei denen man enorm viel lernen konnte. Um Karriere in dem trivialen Sinn, nämlich möglichst schnell an Geld, Macht und ein verbürgerlichtes Leben angeschlossen zu werden, ging es dabei nicht. Das war übrigens auch der Grund für die außerordentliche (Selbst-)Reflexivität und Kreativität in diesem Kontext. Nach meiner Magisterarbeit habe ich begonnen, soziologische Seminare an der Universität Freiburg und der Kunstakademie Stuttgart durchzuführen, um einige Zeit nach meiner Promotion an der WU einige zeitlich befristete Vertragsassistenzen anzutreten. Aktuell arbeite ich als Lektor an der WU.

Worin bestehen Ihre Schwerpunkte in der Lehre?

In der Lehre lege ich zum einen Wert darauf, einige grundlegende Probleme soziologischen und sozialwissenschaftlichen Denkens zu klären. „Grundlegend“ ist beispielsweise, die strukturelle Differenz zwischen einem traditionellen und modernen Verständnis der Welt verstehen zu lernen. Tatsächlich kommen wir ja ohne Gott aus, wenn es um die Erklärung der Welt geht. Mehr noch: Die Erkenntnis der Gottlosigkeit der Welt war Entstehungsbedingung der modernen Sozialwissenschaften, also auch der Wirtschaftswissenschaften. Weiter geht es mir darum, ein basales Wissen über die geschichtlich neuartige Organisationsform der modernen Gesellschaft mit ihren funktional differenzierten Teilsystemen zu vermitteln. Die Vermittlung von gesellschaftstheoretischen Grundkenntnissen ist mir deshalb ein besonderes Anliegen, weil ohne Gesellschaftstheorie das, was sich gegenwärtig um uns herum vollzieht, überhaupt nicht zu verstehen ist. Dazu zählt vor allem der Prozess der Globalisierung genauso wie die ge-

schichtlich neuartigen ökologischen, sozialen und kulturellen Problemlagen, die die Existenz von Milliarden von Menschen bedrohen.

Vor dem Hintergrund dieser erkenntnis- und gesellschaftstheoretischen Reflexionen, die in allen meinen Seminaren eingebunden werden, können dann bestimmte thematische Schwerpunkte gesetzt werden. Aktuell sind es Themen im moral- und organisationssoziologischen Kontext.

Wie wichtig ist Ihnen die Verbindung von soziologischen Themen mit wirtschaftlichen?

Lehrt man an einer wirtschaftswissenschaftlichen Universität ist es selbstverständlich, dass man sich mit dem wirtschaftlichen System und seinen aktuellen Entwicklungen beschäftigt. Die spezifische Erkenntnisqualität soziologischen Denkens besteht in ihrer gesellschaftstheoretischen Perspektive. Dies versuche ich in meinen Lehrveranstaltungen anhand spezifischer, in der Regel auch wirtschaftlich relevanter Themen zu vermitteln. Wenn man sich beispielsweise mit „Individualisierung“ als einem fortschreitend wirtschaftlich relevanten Phänomen beschäftigt, dann geht es in der Soziologie – im Unterschied zu einer unternehmenszentrierten BWL – zunächst um die Klärung der gesellschaftsstrukturellen Ermöglichungsbedingungen von Individualisierung, um dann im nächsten Schritt ihren kulturellen, wirtschaftlichen, politischen, rechtlichen, familialen usw. Implikationen nachzugehen. In der Soziologie können dabei auch Fragen verhandelt werden, die in der wirtschaftlichen und wirtschaftswissenschaftlichen Individualisierungsreflexion oftmals unbelichtet bleiben, beispielsweise ob die Ökonomisierung von Individualisierungsprozessen demokratiepolitisch überhaupt sinnvoll ist.

In Teilen der betriebswirtschaftlichen Innovationsforschung, die sich mit dem Marktpotential individualisierter Produktgestaltung beschäftigt, wird dies bejaht. Der am eigenen PC farblich individuell kreierte Markenturnschuh, der in irgendeiner Fabrik in einem Niedriglohnland von schlecht bezahlten Frauen hergestellt wurde, wird dort als substanzieller Ausdruck demokratischer Gesellschaftsgestaltung betrachtet. Die Soziologie kann derartigen Überlegungen nicht folgen. Sie muss vielmehr auf die fundamentale Differenz zwischen einem – um im Bild zu bleiben – Turnschuh und dem modernen Gesellschaftssystem insistieren und darauf hinweisen, dass es einen demokratiepolitisch gravierenden Unterschied ausmacht, ob Menschen die Möglichkeit haben, als KonsumentInnen auf das Design von standardisierten Produkten einzuwirken oder als BürgerInnen die gesellschaftlichen Bedingungen, unter denen sie ihr Leben führen, aktiv zu gestalten.

Können Sie uns in wenigen Worten über Ihr Studienprojekt „Weltbild von WU-Studierenden“ informieren?

Ich habe vor einigen Jahren aus didaktischen und wissenschaftlichen Gründen in meinen Lehrveranstaltungen damit begonnen, mittels eines Fragebogens das Weltbild von WU-StudentInnen zu untersuchen. Dabei hat mich vor allem interessiert, wie sich der Ablösungsprozess von der traditionellen subjektivistischen Logik des Weltverstehens, die einem religiösen Denken strukturell zugrunde liegt, aktuell vollzieht. Im Laufe der Untersuchung bin ich zu interessanten Ergebnissen gekommen. Die ungefähr 600 Fragebögen, die ich bislang eingesammelt habe, zeigen, dass ungefähr 70 % der befragten Studierenden noch einem religiös begründeten Weltverständnis anhängen. Wie durchaus zu erwarten war, hat sich das Gottesverständnis allerdings massiv individualisiert, sprich: Gott wird nicht mehr in der normierten Perspektive der christlichen Kirchen verstanden, sondern schon eher als ein individuell erlebbares Phänomen, das symbolisch und semantisch nicht mehr eindeutig zu fixieren ist.

Hält man sich vor Augen, dass die Religionskritik der Aufklärung vor mehr als 200 Jahren stattgefunden hat, dann ist es natürlich schon erstaunlich, dass die potentiellen wirtschaftlichen Funktioneliten der modernen Gesellschaft in ihrer bisherigen schulischen und hochschulischen Sozialisation nicht die kognitive Kompetenz ausgebildet haben, sich von der religiösen Subjektlogik zu lösen und zur postreligiösen Prozesslogik zu wechseln. Man kann hier von einer Art „halbieren“ kulturellen Modernisierung sprechen: Während die Naturwissenschaften sich gesellschaftlich durchgesetzt haben (und politisch auch durchgesetzt wurden), kann gleiches bei den Sozialwissenschaften nicht festgestellt werden.

Dieses kulturelle Modernisierungsdefizit ist auch der Grund, weshalb die Religionskritik der Aufklärung in ihrer erkenntnis-systematischen Bedeutung selbst bei den akademisch gebildeten (!) Subjekten in vielen Fällen noch nicht angekommen ist.

In der Öffentlichkeit wird das Verhältnis von Wirtschaft und Moral regelmäßig problematisiert. In Ihren Lehrveranstaltungen setzen Sie sich auch mit diesem Thema auseinander. Kann es Ihrer Meinung nach eine moralisch agierende Wirtschaft geben?

Die Antwort auf Ihre Frage lautet: Nein! Begründung: EinE UnternehmerIn ist nicht moralisch verpflichtet, mit seinen/ihren in die Arbeitslosigkeit entlassenen Angestellten sein/ihr (betriebliches) Vermögen zu teilen. Er/sie ist auch nicht moralisch verpflichtet, aktiven Umweltschutz zu betreiben oder die Produktion von Produkten zu unterbinden, die ungesund sind (z.B. Softdrinks). Seit Marx wissen wir dabei, dass es nicht (primär) den moralischen Defiziten der UnternehmerInnen, egal ob nun männlichen oder weiblichen Geschlechts, geschuldet ist, wenn in der Wirtschaft eine moralisch indifferente Entscheidungs-rationalität vorherrscht, sondern der Funktionslogik dieses gesellschaftlichen Teilsystems. Alle AkteurInnen, die im Wirtschaftssystem agieren, agieren unter den Bedingungen struktureller A-Moral und können im Unterschied zu Familienmitgliedern exakt aus diesem Grund auch nicht auf Moral verpflichtet werden. Zur Berücksichtigung von

moralisch relevanten ökologischen, sozialen und kulturellen Problemlagen können die wirtschaftlichen AkteurInnen von der nationalen und supranationalen Politik nur durch rechtliche Regulierungen gezwungen werden.

Sind diese rechtlichen Regulierungen nicht vorhanden oder den Unternehmen mit zu hohen Kosten verbunden, dann wird niemand von den wirtschaftlichen AkteurInnen realistisch erwarten können, dass sie ihre ökonomischen Interessen moralischen unterordnen. Man kann das anhand der vorherrschenden Investitionsstrategien von UnternehmerInnen, ManagerInnen und AktionärInnen veranschaulichen. Denn ob in den Ländern, in denen sie ihr Kapital investieren wollen, autoritäre Regimes mit brutalen Methoden regieren, die Beam-tInnen hochgradig korrupt sind, ArbeitnehmerInnenrechte unterlaufen werden oder die natürlichen Lebensgrundlagen zerstört werden, spielt bei ihren Investitionsentscheidungen zumeist nur dann eine Rolle, wenn ökonomische Risiken zu erwarten sind.

Deshalb ist die Politik gefordert, der A-Moral des Wirtschaftssystems mit effektiven Maßnahmen zu begegnen. Moralische Appelle gehören nicht dazu. Tatsächlich kann die Politik die Resonanz der Wirtschaft für moralisch bedeutsame Problemlagen nur steigern, wenn die Generierung von ökologischen, sozialen und kulturellen Folgeproblemen für die wirtschaftlichen AkteurInnen mit Kosten verbunden ist. Mit anderen Worten: Wer von der A-Moral des Wirtschaftssystems ökonomisch profitiert, muss für die Folgen dieser A-Moral bezahlen. Und es ist klar: erst wenn der Preis hierfür hoch genug ist, werden sich die wirtschaftlichen AkteurInnen in ihren Investitionsstrategien um Nachhaltigkeit bemühen.

Die Etablierung einer nachhaltig operierenden Wirtschaft rechtlich zu forcieren, wäre eigentlich die Aufgabe einer demokratischen Politik. Dass sie gegenwärtig mangelhaft bewältigt wird, hängt mit dem Machtverlust der nationalen Politik gegenüber der globalen Wirtschaft zusammen. Paradoxerweise ist er von den politischen Eliten aktiv vorangetrieben worden. Legitimiert durch die neoklassischen Wirtschaftstheorien begannen sie zu behaupten, ein in globaler Dimension liberalisierter Markt werde aufgrund seiner immanenten Gleichgewichtstendenz das leisten, wozu die (nationale) Politik nicht mehr in der Lage sei: nämlich für gerechte Verhältnisse zu sorgen. Aus soziologischer Perspektive stellt sich der Zweckoptimismus der neoliberalen Marktfundamentalisten allerdings ganz anders dar: nämlich als intellektueller Super-Gau mit einem globalen Katastrophenpotential.

Das Interview führten Tanja Tschanun, Sophie Peters und Thomas Moldaschl

Was ich überhaupt nicht mag: Opportunismus

Was ich überhaupt nicht kann: Rückenschwimmen u.a.

Wohin ich am liebsten in den Urlaub fahre: aktuell Japan/Oppe-nau im Schwarzwald

Was ich am liebsten in meiner (nicht beruflichen) Arbeitszeit tue: Meinen kleinen Sohn zum Lachen bringen

Wen ich schon immer mal kennen lernen wollte: Die Menschen, denen ich in meinen nächtlichen Träumen begegne und an die ich mich am nächsten Morgen (zumeist) nicht mehr erinnern kann.

Was ich mir für die WU wünsche: Intellektuelle Offenheit, demokratiepolitisches Engagement, kritische Distanz gegenüber den wirtschaftlichen Eliten und ihren karrierebedingten Erkenntnisbarrieren.

Veranstaltungskalender

Pensionsversicherung - Finanzierung für alle gesichert?

Podiumsdiskussion mit Christian Felber (Buchautor, Attac Österreich) Karl Öllinger (Grüne), Andreas Kohl (ÖVP, angefragt)

Wann & Wo: Donnerstag 6. März, 18 Uhr, Geringergasse 2, 1110 Wien
Infos unter www.attac.at

Foreign Direct Investment-Determinants and Home Market Effects

Workshop mit Peter Egger (Universität München, CES-IFO), Wilfried Altzinger (WU Wien), Martin Falk (WIFO), u.a.
Wann & Wo: 7. März von 8.30-14.30, Bundesministerium für Wirtschaft und Arbeit, Stubenring 1, 1010 Wien (Gobelinsaal, 1. Stock)

Anmeldung unter fiw-pb@fiw.at.

Nähere Infos unter <http://www.fiw.ac.at/index.php?id=393>

Neue Werte für die Wirtschaft

Podiumsgespräch anlässlich des eben erschienenen gleichnamigen Buches von Christian Felber "Neue Werte für die Wirtschaft. Eine Alternative zu Kommunismus und Kapitalismus", mit Christian Felber (Buchautor, Attac Österreich), Corinna Milborn (freie Publizistin), Hermann Knoflacher (TU Wien), Wilfried Stadler (Investkredit), u.a.

Wann & Wo: Montag, 10. März 2008, 19 Uhr, Frankgasse 8, Gesellschaft der Ärzte
Infos unter <http://www.wien.gv.at/kultur/abteilung/vorlesungen/>

Globalisierung, Beschäftigung und Verteilung in Österreich - empirische Bestandsaufnahme und wirtschaftspolitische Antworten

Studienpräsentation durch Autorin Özlem Onaran; Diskussion mit Markus Marterbauer (WIFO), Michael Wagner-Pinter (Synthesis Forschungsgesellschaft), Ralf Kronberger (WKÖ) und Werner Raza (AK Wien)

Wann & Wo: 12.3., 14.00 - 17.00 Uhr, Palais Strudlhof, Strudlhofgasse 10, 1090 Wien
Anmeldung bis 10.3 unter vera.ableidinger@akwien.at
Infos unter <http://wien.arbeiterkammer.at/www-5653.html>

Zwischen Exklusionsverwaltung und Teilhabesicherung. Kritische soziale Arbeit im Anschluss an die „Wiener Erklärung“

Internationale Tagung mit Albert Scherr (Hochschule Freiburg), Erwin Buchinger (BM für Soziales und Konsumentenschutz, angefragt), Emmerich Tálos (Universität Wien), Barbara Bittner (Vizektorin FH Campus Wien), Andreas Novy (WU Wien), u.a.

Wann & Wo: Mittwoch 16.4., 18:30-Freitag 18.04., 17 Uhr
Anmeldung erforderlich. Nähere Infos unter www.kriso.at

Inequality on the rise?

Vorstellung der neuen Ausgabe der Zeitschrift INTERVENTION.
Es diskutieren Sieghart Neckel (Uni Wien), Helene Schuberth (Kabinett des Bundeskanzlers), Bruno Rossmann (Grüne), Peter Mooslechner (OeNB), Margit Schratzenstaller (WIFO)

Wann & Wo: Dienstag, 6. Mai um 19h, Großer Sitzungssaal der Wirtschaftsuniversität Wien, 2. Stock, Kern D, Augasse 2 - 6, 1090 Wien

Theorie der Entstehung bürgerlicher Staatsgewalt

Workshop mit Heide Gerstenberger (Bremen), Konzept und Organisation: Ulrich Brand und Karl Reitter
Wann & Wo: Mittwoch, 7. Mai und Donnerstag, 8. Mai, 13.00-17.00 Uhr, 1090 Wien, Berggasse 17
Infos unter www.subjektlosegewalt.net

Entgrenzung und Privatisierung – Veränderungen von Staatsgewalt im Zeitalter der Globalisierung:

Vortrag mit Heide Gerstenberger
Wann & Wo: Donnerstag, 8.5., 20.00 Uhr, Depot, Breite Gasse 3, 1070 Wien

Ethik und Wirtschaft

Vortrag mit Stephan Schulmeister
Wann & Wo: Dienstag, 27.5., 18.30 Uhr, Berggasse 17, 1090 Wien