

Arne Heise

## **Politische Ökonomie der Leistungseliten**

Vortrag in der Klasse für Sozial- und Geisteswissenschaften am 11. Oktober 2007

### **1. Einleitung: Das Zeitalter der Ungleichheit**

Bereits Mitte der 1970er Jahre stellte der bekannte amerikanische Ökonom Arthur Okun (1975) die Frage, ob in hoch entwickelten Volkswirtschaften die Gleichzeitigkeit von Wirtschaftswachstum und Vollbeschäftigung einerseits und einer egalitären, zu starke Ungleichheiten meidenden Einkommensverteilung andererseits dauerhaft gewährleistet werden könne – Okuns so genannter ‚Big Trade Off‘. Der Zeitpunkt der Infragestellung war erstaunlich, denn die Welt war damals noch tief gespalten in zwei ideologische Lager: die kapitalistische Welt unter US-amerikanischer Führung hier und die kommunistische Welt unter sowjetischer Führung dort. Im ‚kalten Krieg‘ der Systeme schien der Kapitalismus seine Überlegenheit nur demonstrieren zu können, wenn er in der Lage war, seine größere wirtschaftliche Dynamik nicht mit Zugeständnissen bei der ‚sozialen Frage‘ erkaufen zu müssen. Oder anders: Nur wenn der Kapitalismus hohes Wirtschaftswachstum und Vollbeschäftigung mit einer Armut vermeidenden primären und sekundären Einkommensverteilung zu verknüpfen in der Lage war, wäre die Überlegenheit gegenüber dem Kommunismus mit seiner notorischen Schwäche in der Entwicklung der Produktivkräfte scheinbar nachgewiesen. Und es schienen gerade die Volkswirtschaften Westeuropas, die dieses Versprechen besonders gut einzulösen versprochen.

Nach dem Fall der Berliner Mauer und dem damit verbundenen Ende der Systemkonfrontation scheint der Nachweis der Gleichzeitigkeit von (ökonomischer) Effizienz und (sozialer) Gleichheit nicht mehr länger notwendig zu sein: Eine ganze Flut von wissenschaftlichen und populären Arbeiten greift Okuns ‚Big Trade Off‘ wieder auf und – je nach Standpunkt – fordert oder befürchtet das Ende der Gleichheit: Das liberal-konservative Lager (vgl. u. a. Methfessel/Winterberg 1998) fordert mehr Einkommensungleichheit unter dem Slogan ‚Leistung muss sich wieder lohnen‘ (oder wissenschaftlicher: Je-

der muss nach seiner individuellen Produktivität entlohnt werden), das sozialdemokratische Lager (vgl. u. a. Schettkat/Appelbaum 1996) akzeptiert die Unvereinbarkeit zunehmend als alternativlos. In diesem Sinne soll hier vom Zeitalter der Ungleichheit gesprochen werden. Es scheint eine unvermeidliche Entwicklung mit unvermeidbar negativen Begleiterscheinungen zu sein: die überall zunehmende Armut. Nur wenige kritische Ökonomen haben ein makroökonomisches Auge auf den beschriebenen Zusammenhang geworfen (vgl. u. a. Harrison/Bluestone 1990), und es gibt – nach meinem Wissen – bislang keinen konsistenten Versuch, die offensichtlich involvierten materiellen Interessen in einem politökonomischen Ansatz zu untersuchen. Im Folgenden soll diese Lücke geschlossen werden.

## **2. Verteilungskoalitionen und ihre keynesianische Konnotation**

Die Befassung mit politökonomischen Ansätzen in einem keynesianischen Kontext erscheint deshalb besonders wichtig, weil ansonsten das von John und Wendy Cornwall (2005: 6) beschriebene Rätsel ungelöst bliebe: „Keynesian economists had failed to develop a general explanation of governments’ unwillingness to supply the aggregate demand policies required to achieve full employment.“ Auf der Suche nach einem Schlüssel kann Mancur Olson einen Ausgangspunkt bilden. In seinem Werk ‚Rise and Decline of Nations’ entwickelt er ein schlagkräftiges Argumentationsmuster zur Verknüpfung von Verteilungsinteressen und Arbeitslosigkeit (Olson 1982): Er beschreibt, dass Gesellschaften in Gruppen zerfallen, die durch Kollusion ihrer Interessen versuchen, für sich ein Einkommen zu erlangen, das über ihrer individuellen Wertproduktivität liegt; sie betreiben also ‚Rent seeking’. Die Kollusion ihrer Interessen gelingt nur solchen Gruppen, die in der Lage sind, die in dieser Handlungssituation bestehenden Kooperationsfallen zu überwinden. Je kleiner und homogener eine solche Gruppe, desto höher die Kollusionswahrscheinlichkeit und mithin die Macht zur Verfolgung ihrer Interessen (Olson 1965). Obwohl ein solches ‚Rent seeking’-Verhalten in allen wirtschaftlichen Interaktionen beobachtet werden kann, verweist Olson für die Erklärung von Arbeitslosigkeit auf die Interessengegensätze der Arbeitsmarktteilnehmer und ihrer Interessenorganisationen. Auf der Grundlage walrasianischer Ökonomik kann dauerhafte Arbeitslosigkeit für Mancur Olson nur dadurch begründet werden, dass es den Arbeitnehmern und ihren Interessenvertretern (Gewerkschaften) gelingt, ihr ‚Rent seeking’-Verhalten dominant werden zu lassen. Und da die Entwicklung von Interessengruppen Zeit kostet, sind nach Olson die unterschiedlichen Arbeitsmarktentwicklungen in den OECD-Staa-

ten auf die unterschiedlich langen Zeiträume zurückzuführen, über die sich Interessengruppierungen in Gesellschaften ohne nennenswerte institutionelle, juristische oder andere einschneidende Veränderungen entwickeln konnten. Die Olson'sche politische Ökonomie kann mithin als Theorie einer ‚gesellschaftlichen Sklerose‘ bezeichnet werden.

Olsons zentrale Überlegung, wonach die egoistische Verfolgung partikularer Verteilungsinteressen durchaus negative Auswirkungen auf das Wirtschaftswachstum und die Beschäftigungsentwicklung einer Volkswirtschaft haben kann, ist zweifellos scharfsinnig. Allerdings ist die Beschränkung der Arbeitslosigkeitserklärung auf die Angebotsseite des Arbeitsmarktes zu einseitig, ausschließlich dem verwendeten walrasianischen Paradigma geschuldet und letztlich nicht überzeugend: Einerseits unterschätzt er damit jenes Phänomen, das in der Sozialkapitalliteratur als ‚Vertrauensradius‘ beschrieben wird – also die Fähigkeit und Bereitschaft von Gruppen oder Organisationen, externe Effekte (die das ‚Rent seeking‘ für Dritte beinhaltet) zu internalisieren. Zwar anerkennt er explizit die Existenz gesellschaftsumfassender Interessenverbände, doch hält er sie aufgrund ihrer Heterogenität grundsätzlich für instabil. Vor allem aber zeigen postkeynesianische Modelle, dass dauerhafte Arbeitslosigkeit keineswegs (zentral) das Ergebnis übermäßiger Lohnforderungen der Arbeitnehmer und ihrer Gewerkschaften sein muss (vgl. u. a. Howell 2005), sondern einer fehlgesteuerten makroökonomischen Politik geschuldet sein kann. Darüber hinaus erklärt der Postkeynesianismus die Einkommensverteilung (als Gleichgewichtsphänomen) nicht mittels Grenzproduktivitätstheorie des Produktionsfaktoreinsatzes als quasi technisches Ergebnis, sondern als Ausdruck eines gesellschaftlichen Aushandlungsprozesses. Hierin wird bestimmt, was als ‚fair‘ oder ‚tolerierbar‘ gilt (James K. Galbraith [1997]). Dabei kann Arbeitslosigkeit natürlich als Druckmittel eingesetzt werden, um etablierte Sichtweisen einer ‚fairen‘ oder ‚tolerierbaren‘ Einkommensverteilung zu ändern, wenn das makroökonomische Steuerungspotential nicht ausreicht oder nicht ausgenutzt wird, um Vollbeschäftigung aufrechtzuerhalten. Es ist diese Vorstellung einer interessegeleiteten Nachfrageschwäche, die im Folgenden weiter ausgearbeitet werden soll.

### **3. Personelle statt funktionale Einkommensverteilung: die Interessen der Meritokratie**

John und Wendy Cornwall (2005) weisen darauf hin, dass es die meisten keynesianischen Ökonomen versäumt haben, nach politischen Behinderungen ei-

ner keynesianisch orientierten Wirtschaftspolitik zu suchen. Tatsächlich mag dieses Versäumnis zumindest durch Keynes' eigene Naivität hinsichtlich des Einflusses von Interessen auf die Handlungsmacht von Wirtschaftspolitik begünstigt worden sein.

Joan Robinson (1976: 28) vermerkte dazu: „Keynes liked to believe in the power of ideas to influence the course of history. He sometimes maintained that when the principles of employment policy were understood, economic affairs would be conducted rationally, and he even went so far as to predict a happy future in which our grandchildren could devote themselves entirely to the arts and graces of life.“

Und sie verriet auch, wen sie für realitätsnäher hielt: „*Kalecki's vision of the future was more realistic.* In a remarkable article published in 1943 on the 'Political Aspects of Full Employment' he foresaw that when governments understood how to control the commercial trade cycle we should find ourselves in a political trade cycle.“

Tatsächlich hatte Kalecki (1943/1990) herausgearbeitet, dass die ‚Industriekapitäne‘ keineswegs an Vollbeschäftigung interessiert sein könnten, weil sich die ökonomische Machtbalance zu ihren Ungunsten verschieben müsste. Die kaleckianische Makroökonomie hat später konkretisiert (vgl. Kotz/Donough/Reich 1994), dass Vollbeschäftigung die funktionale Einkommensverteilung zu Lasten der Gewinnquote verändern und das ‚Corporate Governance‘ (Arbeitsbeziehungen und Arbeitnehmerrechte) erschweren könnte und damit die ‚soziale Struktur der Akkumulation‘ zu untergraben drohe.

Ohne an dieser Stelle ausführlich auf die Bestimmungsgründe der funktionalen Einkommensverteilung eingehen zu können, muss doch der Skepsis Ausdruck verliehen werden, ob es tatsächlich einer Ungleichgewichtssituation (Arbeitslosigkeit) bedarf, um die Kategorie ‚Profit‘ erklären zu können (vgl. Riese 1981). Vor allem aber scheint in einer ‚New Economy‘, die sich stärker auf Human-, als auf Real- oder Finanzkapital stützt, weniger die ‚klassische‘ funktionale Einkommensverteilung als die personelle Einkommensverteilung im Fokus der Interessen gewichtiger Gesellschaftseliten zu stehen. Damit verschiebt sich das politökonomische Interesse vom Konflikt zwischen den Realkapitaleigentümern und Arbeitskraftbesitzern (Arbeitnehmern) zu einer Auseinandersetzung zwischen Befürwortern einer marktorientierten Einkommenserklärung (der Meritokratie) und den Befürwortern einer gesellschaftlichen Übereinkunft – statt Klassenkonflikt also meritokratische Deliberation.

Da der Begriff ‚Meritokratie‘ etwas unscharf ist, soll hier zunächst das *Fontana Dictionary of Modern Thought* (1977: 384) befragt werden: „A word

coined by Michael Young (*The Rise of Meritocracy*, 1958) for government by those regarded as possessing merit; merit is equated with intelligence-plus-effort,... Egalitarians often apply the word to any elitist system of education and government...“

Und nach Benabou (2000: 321) gibt es „no single, value-free definition of meritocracy, but only preference orderings about equality of opportunities and equality of outcomes.“ Meritokratische Einstellungen können folglich platziert werden zwischen dem einen Extrem der Aristokratie, wo Chancen und Ergebnisse durch die Herkunft und Abstammung bestimmt werden, und dem anderen Extrem des Egalitarismus, der Chancen und Ergebnisse vollständig gleichmäßig zwischen den Gesellschaftsmitgliedern verteilt. Moderne Gesellschaften haben sich weitgehend vom aristokratischen Extrem verabschiedet und bewegen sich irgendwo zwischen egalitärer und meritokratischer Grunddisposition. Wenn auch in sehr unterschiedlichem Ausmaß, so greifen doch alle modernen Gesellschaften durch wohlfahrtstaatliche, steuer- und tarifpolitische Institutionen in gewissem Umfang in chancen- und einkommensumverteilender Absicht in Marktprozesse ein. Meritokratische Deliberation im hier gebrauchten Sinne stellt deshalb die Erhöhung des vorgefundenen Ausmaßes an Einkommensungleichheit in den Mittelpunkt: Als ‚Belohnung von Verdienst‘ – definiert durch reine Marktergebnisse bei gegebener Ausstattung mit Real-, Finanz- und Humankapital – wird jede Erhöhung der Einkommensdispersion als Ausdruck von gesteigerter Markteffizienz willkommen geheißen. Obwohl offensichtlich jeder Mensch, der reichlicher mit Real-, Finanz- oder Humankapital ausgestattet ist, von einer meritokratisch orientierten Politik profitieren würde, unterstelle ich nicht, dass ausnahmslos alle Bessergestellten, oder kurz: die Elite, meritokratischer Einstellung sind. Genauso wenig unterstelle ich, dass alle anderen Menschen notwendigerweise einer egalitären Einstellung folgen – dies hängt zweifellos von ganz individuellen Präferenzen und z. B. der subjektiven Einschätzung über die Einkommensmobilität und Aufstiegschancen ab. Unzweifelhaft aber weisen zahlreiche Studien auf eine zunehmend meritokratische Einstellung der Elite hin (vgl. u. a. Bürklin 1997).

Zusammenfassend kann gesagt werden, dass hier nicht der kaleckianischen Theorie einer Beeinflussung der funktionalen Einkommensverteilung mittels Arbeitslosigkeit gefolgt werden soll, sondern vielmehr die Interessen der Meritokratie – die auf die personelle Einkommensverteilung abzielen – im Fokus der weiteren Untersuchung stehen sollen.

#### 4. Meritokratisch-optimale Arbeitslosenquoten in verschiedenen Kapitalismusmodellen

Es gehört zu den empirisch best belegten Fakten, dass Arbeitslosigkeit eine wichtige und hochsignifikante Determinante der Einkommensungleichheit im Allgemeinen und der Lohn dispersion im Besonderen ist. Auch theoretisch lässt sich dieses Phänomen recht leicht erklären: Einerseits können Einkommen als Knappheitsindikatoren der Produktionsfaktoren verstanden werden – sinkendes relatives Einkommen mit sinkender relativer Knappheit –, andererseits verteilt sich Arbeitslosigkeit aufgrund unterschiedlicher (Wieder-)Beschäftigungswahrscheinlichkeiten sehr ungleichmäßig über die der Einkommensdispersion zugrunde liegenden Qualifikationsstrukturen: Je geringer die Qualifikation, desto höher die Arbeitslosigkeitswahrscheinlichkeit. Mit steigender Arbeitslosigkeit erhöht sich also der relative Druck auf die geringeren Qualifikationen, die Spreizung der qualifikatorischen Einkommensunterschiede nimmt zu. Es gehört allerdings ebenso zu den wohl etablierten Fakten, dass die Ungleichheitselastizität der Arbeitslosigkeit erheblich von den Arbeitsmarkt- und Kollektivvertragsinstitutionen beeinflusst wird (vgl. u. a. Barth/Zweimüller (1995), OECD 1997): Je korporatistischer das Arbeitsmarkt- und Kollektivvertragssystem – wobei der Korporatismusgrad durch verschiedene Eigenschaften (Organisationsgrad der Sozialpartner, Deckungsgrad und Zentralität der Kollektivverträge, Grad der de facto Kooperation, Ausmaß der Arbeitsmarktregulierungen und Ausstattung des Wohlfahrtsstaates) bestimmt wird –, desto höher ist die Widerstandsfähigkeit gegen den Dispersionsdruck, der durch Arbeitslosigkeit entsteht.

Die ‚Varieties of Capitalism‘-Forschung seit der bahnbrechenden Arbeit von Esping-Andersen (1990) hat gezeigt, dass sich unterschiedliche Institutionengefüge in dem Sinne gut zu ‚Modellen‘ verdichten lassen, dass die funktionale und institutionelle Varianz gering genug ist, um vergleichbare Handlungsmuster der individuellen Marktakteure erwarten zu lassen. Obwohl es eine Vielzahl von Modellclustern gibt, die ihre jeweiligen Kennzeichnungsschwerpunkte unterschiedlich setzen, soll für die hier vorgetragene Argumentation die von Hall/Soskice (2001) vorgenommene Unterscheidung in liberale Marktökonomien (LMÖ) und koordinierte Marktökonomien (KMÖ) übernommen werden. Andere Studien (vgl. z. B. Alesina/Di Tella/MacCulloch 2001; Delhey 1999) zu klar differenzierbaren Kulturen mit Blick auf die Akzeptanz bzw. Ablehnung von Einkommensungleichheit entwickeln ähnliche Modellcluster, die als zweite Dimension zu der institutionellen Unterscheidung hinzugefügt werden können: Neben der extrem ungleichheits-

akzeptierenden, ‚liberalen‘ und einer extrem ungleichheitsaversen, ‚skandinavischen‘ Kultur existiert eine mittlere, ‚kontinentale‘ Ungleichheitskultur. In Tab. 1 sind die beiden Dimensionen zusammengefasst und jene Modellländer zugeordnet, die später einer empirischen Überprüfung unterzogen werden sollen.

	LMÖ	KMÖ
<b>Liberaler Ungleichheitskultur</b>	USA, CAN, GB, NZL, AUS	
<b>Kontinentale Ungleichheitskultur</b>		F, D, NL, B, A, I
<b>Skandinavische Ungleichheitskultur</b>		SWE, DK, N

Anmerkung: Länderclustering nach Hall/Soskice (2001); Amable (2003); Golden/Lange/Wallerstein (2002); Delhey (1999).

Table 1: Kapitalismusmodelle in ausgewählten OECD-Ländern

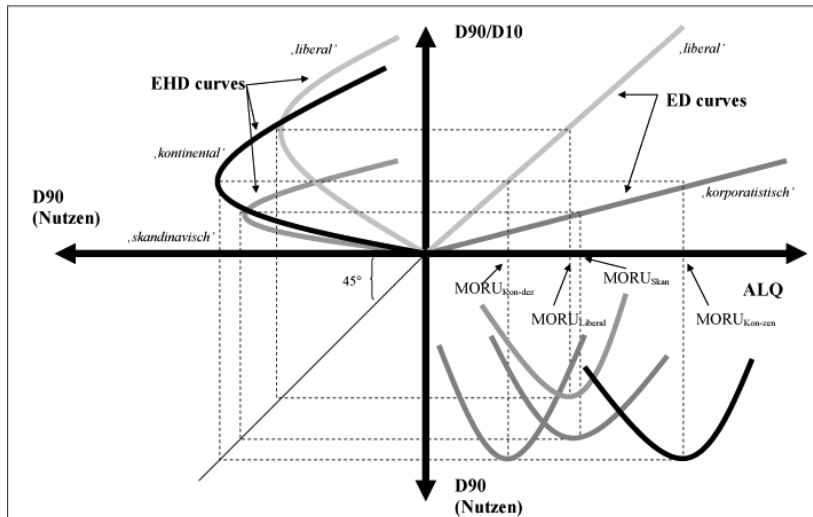


Abbildung 1: MORU in verschiedenen institutionellen und kulturellen Settings

Es gilt nun, diese Überlegungen – eine von Verteilungsinteressen geleitete Arbeitslosigkeitserklärung vor dem Hintergrund verschiedener institutioneller und kultureller Settings – zusammenzuführen, um – aus Sicht der Meritokratie – optimale Arbeitslosenquoten (Meritocratically Optimal Rate of Unemployment; MORU) herzuleiten. Abb. 1 soll helfen, die Zusammenhänge zu verdeutlichen: Im oberen, rechten Quadranten ist der bereits dargelegte Zusammenhang von Arbeitslosigkeit und Einkommensdispersion dargestellt. Die beiden Einkommensdispersionskurven (ED) – deren linearer Verlauf der Einfachheit halber unterstellt wurde – spiegeln die unterschiedliche Dispersionselastizität der LMÖ und der KMÖ wider und machen deutlich, dass die korporatistischen Arbeitsmarkt- und Kollektivvertragssysteme dem Druck der Arbeitslosigkeit besser standhalten als die liberalen Systeme.

Im oberen, linken Quadranten der Abb. 1 ist der Zusammenhang von Einkommensdispersion und dem Nutzen der Meritokratie dargestellt. Da in dieser Untersuchung ausschließlich auf die Verteilungsinteressen abgestellt werden soll, wird der Nutzen der Meritokratie über das oberste, gemessene Einkommensdezil (D90) und dessen Verhältnis zum untersten Einkommensdezil (D10) – also  $D90/D10$  – approximiert. Die EHD-Kurven zeigen zunächst einen ansteigenden Nutzen der Meritokratie bei zunehmender, relativer Einkommenshöhe – allerdings ist dieser Verlauf nicht stetig, sondern es stellt sich ein Maximum der Einkommensdispersion heraus, von wo ab der Nutzen der Meritokratie wieder zu sinken beginnt, obwohl die relative Einkommenshöhe (eben die Dispersion) weiter steigt. Diese Maximalstelle kann gleichermaßen nachfrage- wie sozialkapitaltheoretisch mit den negativen Wachstumswirkungen steigender Einkommensdispersion, aber auch mit steigenden Eigentums- und Einkommenssicherungskosten bei zunehmender Einkommensungleichheit, letztlich aber auch nach Lester Thurow (1971: 327) mit dem ästhetischen Empfinden der Meritokratie plausibilisiert werden. Die Unterschiedlichkeit der EHD-Kurven spiegelt die Tatsache wider, dass das Maximum in Gesellschaften mit hoher Ungleichheitsaversion (,skandinavische Ungleichheitskultur') früher erreicht wird als in Gesellschaften mit ausgeprägter Ungleichheitstoleranz (,liberale Ungleichheitskultur'). Und dazwischen liegen dann natürlich jene Gesellschaften mit mittlerer Ungleichheitsakzeptanz (,kontinentale Ungleichheitskultur').<sup>1</sup>

1 Die unterschiedlichen EHD-Kurven zeigen aber nicht nur unterschiedliche Maxima in Bezug auf die optimale Einkommensdispersion, sondern auch in Bezug auf den aus Sicht der Meritokratie erreichbaren Nutzen. Dahinter steht die Erkenntnis, dass die Wertschöpfungskraft unterschiedlicher Kapitalismusmodelle systematisch variieren kann.



Wenn es aber aus Sicht der Meritokratie eine optimale personelle Einkommensverteilung gibt und eine Dispersionselastizität der Arbeitslosigkeit existiert, dann muss konsequenterweise eine meritokratisch-optimale Arbeitslosenquote (MORU) determinierbar sein: also jene Höhe der Arbeitslosigkeit, die bei bestehenden institutionellen Strukturen und vor dem Hintergrund bestimmter Ungleichheitskulturen den Verteilungsinteressen der ‚Leistungselite‘ am besten dient. Dies ist im unteren, rechten Quadranten geschehen. Es sind dort nur jene MORUs ausgewiesen, die im Folgenden auch empirisch getestet werden konnten: Am höchsten ist die MORU in jenen Modellländern, die eine institutionell begründbare, geringe Dispersionselastizität mit der Kultur mittlerer Ungleichheitstoleranz verbinden. Eine mittlere MORU ergibt sich in solchen Modellländern, die hohe Ungleichheitstoleranz mit hoher Dispersionselastizität kombinieren, oder solchen Ländern, die geringe Ungleichheitstoleranz mit geringer Dispersionselastizität verbinden. Die geringste MORU schließlich zeigen jene Länder, die mittlere Ungleichheitstoleranz mit hoher Dispersionselastizität verknüpfen.

		MORU		
		Niedrig	Mittel	Hoch
Einkommensungleichheit	Niedrig		Skandinavisch-korporatistisch ( $MORU_{Skand}$ )	
	Mittel	Kontinental-dezentral ( $MORU_{Kon-dez}$ )		Kontinental-zentral ( $MORU_{Kon-zen}$ )
	Hoch		Liberal ( $MORU_{Liberal}$ )	

Tabelle 2: Hypothetische Niveaus von meritokratisch-optimaler Arbeitslosigkeit und Einkommensungleichheit

Es zeigen sich also Variationen von MORUs, die hier noch einmal zusammenfassend gruppiert werden sollen (vgl. Tab. 2): Es wird deutlich, dass die KMÖ mit kontinentaler Ungleichheitskultur noch einmal nach zentralen und dezentralen Kollektivvertragssystemen differenziert werden können, denn die Niederlande und Österreich unterscheiden sich von ihren ‚Modellgeschwistern‘ gerade in der deutlich höheren Dispersionselastizität – weshalb

sie hier als ‚kontinental-dezentral‘ benannt werden und die niedrigste  $MORU_{Kon-dez}$  aufweisen. Die übrigen  $KMÖ$  mit kontinentaler Ungleichheitskultur hingegen werden als ‚kontinental-zentral‘ geführt und zeigen die höchste  $MORU_{Kon-zen}$ . Die  $KMÖ$  mit skandinavischer Ungleichheitskultur ( $MORU_{Skand}$ ) und die  $LMÖ$  mit liberaler Ungleichheitskultur ( $MORU_{Liberal}$ ) schließlich weisen eine mittlere Höhe der meritokratisch-optimalen Arbeitslosenquote aus.

Es sei hier noch einmal darauf verweisen, dass es sich bei den so beschriebenen  $MORUs$  um normative Größen handelt, die die Interessen der Meritokratie abbilden. Selbst wenn unterstellt werden könnte, dass die Meritokratie über Möglichkeiten verfügt, ihre Interessen im Grundsatz zu verfolgen, dürfte es gleichwohl als ausgeschlossen angesehen werden, dass sie dies in optimaler Weise und zu jedem Zeitpunkt erreichen. Deshalb können die in Tab. 2 hypostasierten Niveaugrößen allenfalls als Näherungswerte interpretiert werden. Wenn dann zusätzlich beachtet wird, dass selbst international vergleichbare Datensätze mit Bezug auf Niveaufwerte immer noch mit großer Vorsicht verwendet werden müssen, gleichzeitig aber die Aussagesicherheit steigt, wenn stattdessen Veränderungsdaten betrachtet werden (vgl. Moran 2005), dann wird verständlich, weshalb an dieser Stelle zusätzlich Hypothesen über die Entwicklungen der Arbeitslosigkeit und der Einkommensdispersion entwickelt und später empirisch getestet werden sollen: In den skandinavisch-korporatistischen und kontinental-zentralen Modellländern dürfte sich die Einkommensdispersion aufgrund der geringen Dispersionselastizitäten nur geringfügig verändert haben, allerdings werden die kontinental-zentralen Modellländer dafür stärker mit Arbeitslosigkeit ‚bestraft‘ als die skandinavisch-korporatistischen Länder, weil die höhere Ungleichheitsaversion einen allzu starken (dauerhaften) Anstieg der Arbeitslosigkeit aus Sicht der Meritokratie gefährlich erscheinen lässt. In den liberalen Modellländern müsste sich die Arbeitslosigkeit ähnlich entwickelt haben wie in den skandinavisch-korporatistischen Ländern (mittlere  $MORU$ ), allerdings bei ungleich höherer Dispersionsdynamik. Und schließlich werden die kontinental-dezentralen Länder für ihre größere Dispersionsbereitschaft mit dem geringsten Anstieg der Arbeitslosigkeit belohnt.

## 5. Empirische Überprüfung der politischen Ökonomik der Meritokratie

Bevor wir zur empirischen Überprüfung der  $MORU$ -Theorie kommen, sollen ein paar Worte über die Wahl der relevanten Einkommenskategorie verloren

werden. Idealtypisch müsste, da die Einkommensverteilungsinteressen der Meritokratie im Mittelpunkt der Untersuchung stehen, jene Einkommenskategorie gewählt werden, die alle Einkommensquellen – Lohneinkommen, Finanz- und Realkapitaleinkommen – nach Besteuerung zusammenfasst: das individuelle Netto-Gesamteinkommen. Tatsächlich stehen für internationale Vergleiche aber nur zwei Datenbasen zur Verfügung, die entweder auf Brutto-Lohneinkommen (OECD Labour Market Statistics) oder auf verfügbares Haushaltseinkommen (Luxembourg Income Study) abstellt. Da hier nicht noch zusätzliche Hypothesen über die Charakteristika von meritokratischen Haushalten gebildet werden sollen, werden die OECD Labour Market Statistics als Datengrundlage gewählt. Dieses methodische Vorgehen erscheint allein deshalb unproblematisch, weil zahlreiche Studien deutlich gemacht haben, dass internationale Einkommensdispersionsunterschiede – sowohl was das Niveau, vor allem aber, was die Entwicklung angeht – nicht sehr sensitiv auf die gewählte Einkommenskategorie reagieren. Es zeigt sich, dass das Lohneinkommen die wesentliche Determinante der gesamten personellen Einkommensverteilung darstellt, während alle weiteren Primär- und Sekundäreinkommen in einem Kointegrationsverhältnis dazu stehen.

Um mittels eines internationalen Vergleichs der Niveaus und Entwicklungen von Arbeitslosigkeit und Einkommensungleichheit sinnvolle Aussagen machen zu können, bedarf es der Varianz. Aus Tab. 3 wird ersichtlich, dass sich die Arbeitslosigkeit über den betrachteten Zeitraum – Mitte der 1970er Jahre bis Ende des Konjunkturzyklus Ende der 1990er Jahre – im Durchschnitt der betrachteten Länder nicht nur mehr als verdoppelt hat (von 2,7% auf 5,6%), sondern auch die Varianz deutlich größer geworden ist (von 2,2 auf 5,1). Das aber bedeutet nichts anderes, als dass die betrachteten Volkswirtschaften die zwischenzeitlichen konjunkturellen Schocks (z. B. die 1. und 2. Ölpreiskrise) recht unterschiedlich verarbeitet haben. Und ähnlich sieht es mit der Entwicklung der Einkommensungleichheit aus: Im Durchschnitt hat sich die Einkommensdispersion deutlich erhöht (von einem Verhältnis des 9. Einkommensdezils zum 1. Einkommensdezils von 2,81 auf 3,01), und die Varianz ist ebenfalls markant größer geworden (von 0,399 auf 0,603). Offensichtlich haben einige Länder deutlich mehr Einkommensdispersion zugelassen (oder ermöglicht) als andere Länder.

	ALQ (Mitt-70)	ALQ (End-90)	Veränderung ALQ	Einkommens- dispersion (ED) (End-70)	Einkommens- dispersion (ED) (End-90)	Veränderung Ein- kommens- dispersion
NL	2.9	2.5	-0.4	2.56	2.91	+0.35
DK	2.8	4.4	+1.6	2.15	2.15	+0.0
D	1.8	7.8	+6.0	2.88	3.04	+0.16
SWE	2.0	4.9	+2.9	2.03	2.22	+0.19
NOR	1.5	3.3	+1.8	2.05	2.08	+0.03
F	2.8	8.5	+5.7	3.25	3.05	-0.20
B	2.3	6.7	+4.4	2.30	2.20	-0.10
I	5.0	10.4	+5.4	2.32	2.40	+0.08
A	1.3	3.6	+2.3	3.45	3.66	+0.21
USA	5.6	4.0	-1.6	3.78	4.57	+0.79
CAN	5.0	6.8	+1.8	4.02	4.17	+0.15
GB	2.0	5.0	+3.0	2.91	3.45	+0.54
NZL	0.5	3.9	+3.4	2.89	3.41	+0.52
AUS	2.7	6.3	+3.6	2.73	2.87	+0.14
<b>(unge- wichtet) Durch- schnitt</b>	2.7	5.6	+2.8	2.81	3.01	+0.20
<b>Varianz</b>	2.2	5.08	+4.79	0.399	0.603	+0.204

Quelle: ALQ = international standardisierte Arbeitslosenquote: OECD (2005); Einkommensdispersion (ED) = D90/D10: OECD-Labour Market Statistics DATA und OECD (1996a) für Österreich und Norwegen. Für Norwegen sind Daten nur bis 1991 verfügbar

Tabelle 3: Arbeitslosigkeit und Einkommensungleichheit in den frühen 1970er und den späten 1990er Jahren

Diese Ergebnisse lassen also auf hinreichende Niveau- und Entwicklungsunterschiede schließen, die für den Hypothesentest benötigt werden. In Tab. 4 sind die Ergebnisse der Modellländer-Cluster hinsichtlich der Arbeitslosigkeit (Niveau) Ende der 1990er Jahre gruppiert. Tatsächlich zeigt sich, dass die Modell-Cluster in erstaunlicher Weise den Strukturhypothesen des MORU-

Modells entsprechen (vgl. Tab. 2): Die kontinental-zentralen Modellländer zeigen mit durchschnittlich 8,4 % die höchste Arbeitslosigkeit und mit einem D90/D10-Verhältnis von 2,67 eine mittlere Einkommensdispersion. Im Unterschied dazu ist die Einkommensdispersion in den kontinental-dezentralisierten Ländern Österreich und Niederlande deutlich höher (dies ist die Besonderheit dieser ansonsten zu den KMÖ zählenden Ländern) und die durchschnittliche Arbeitslosigkeit mit 3,0% so niedrig wie in keinem anderen Modell-Cluster. Und die skandinavisch-korporatistischen KMÖ und LMÖ weisen eine mittlere, durchschnittliche Arbeitslosenhöhe von 4,2% bzw. 5,2% auf, allerdings bei völlig unterschiedlicher durchschnittlicher Einkommensdispersion (2,15 zu 3,69). Die in Klammern und kursiv angegebenen Varianzen innerhalb der Modelle sind in allen Fällen so gering, dass ohne Einschränkung von gemeinsamen Charakteristika der jeweiligen Modelle gesprochen werden kann und die Gefahr gebannt ist, dass die Durchschnittsdaten lediglich Zufallsimpressionen wiedergeben.

		MORU		
		Niedrig	Mittel	Hoch
<b>Einkommensungleichheit</b>	<b>Niedrig</b>		(SWE; DK; N) ALQ: 4.2 [0.67] ED: 2.15 [0.01]	
	<b>Mittel</b>	(A; NL) ALQ: 3.0 [0.605] ED: 3.28 [0.281]		(D; F; B; I) ALQ: 8.4 [2.4] ED: 2.67 [0.192]
	<b>Hoch</b>		(USA;GB;AUS; NZL; CAN) ALQ: 5.2 [1.7] ED: 3.69 [0.453]	

Quelle: Vgl. Tab. 3

Tabelle 4: Arbeitslosigkeit und Einkommensungleichheit am Ende der 1990er Jahre, Niveaugrößen

		$\Delta$ ALQ		
		Niedrig	Mittel	Hoch
$\Delta$ ED	Niedrig		(SWE; DK; N) ALQ: +2.1 [0.490] ED: +0.04 [0.018]	(D; F; B; I) ALQ: +5.4 [0.482] ED: -0.01 [0.028]
	Mittel	(A; NL) ALQ: +1.0 [3.645] ED: +0.28 [0.008]		
	Hoch		(USA;GB;AUS; NZL; CAN) ALQ: +2.0 [4.628] ED: +0.42 [0.086]	

Quelle: Vgl. Tab. 3

Tabelle 5: Arbeitslosigkeit und Einkommensungleichheit, absolute Veränderung seit den End-1970er Jahren

Wenn wir schließlich Entwicklungen statt Niveaugrößen betrachten (Tab. 5), ändert sich die Einschätzung nicht im geringsten: Wieder werden die Strukturhypothesen in erstaunlichem Ausmaß bestätigt: Die geringste Veränderung der Einkommensdispersion haben die skandinavisch-korporatistischen und die kontinental-zentralen Modellländer zu verzeichnen (+0,04 bzw. -0,01), wofür allerdings die kontinental-zentralen Länder mit einem deutlich höheren Anstieg der Arbeitslosigkeit (+5,4 Prozentpunkte gegenüber +2,1 Prozentpunkten) ‚bestraft‘ wurden. Die liberalen Modellländer zeigen, wie vom MORU-Modell prognostiziert, eine etwa gleich große Steigerung der Arbeitslosenquote (+2,0 Prozentpunkte) wie die skandinavisch-korporatistischen Länder, allerdings bei deutlich größerer Zunahme der Einkommensdispersion (+0,42 gegenüber +0,04). Und schließlich wird die stärkere Dispersionsbereitschaft in den beiden kontinental-dezentralen Ländern Österreich und Niederlande (+0,28) mit dem niedrigsten Anstieg der Arbeitslosenquote (+ 1,0 Prozentpunkte) ‚belohnt‘. Auch hier sind die Varianzen innerhalb der

Modell-Cluster hinreichend gering, um von spezifischen Modell-Charakteristika sprechen zu können – mit Ausnahme der kontinental-dezentralen Länder Österreich und Niederlande und der liberalen Modellländer im Falle der Entwicklung der Arbeitslosigkeit. Die Anomalie im Falle Österreichs und den Niederlanden sollte uns nicht überraschen, denn es handelt sich hierbei ja nicht um ein konkretes Modell, sondern vielmehr um die beiden Spezialfälle des kontinental-zentralen Modell-Clusters. Von größerer Bedeutung erscheint auf den ersten Blick die Anomalie im liberalen Modell-Cluster. Allerdings wird die hohe Varianz in Bezug auf die Arbeitslosenquote ausschließlich durch die abweichende Entwicklung in den USA bestimmt (vgl. Tab. 3). Aus seriösen Studien (vgl. z. B. Katz/Krueger 1999; Western/Beckett 1999) wissen wir allerdings, dass die Arbeitslosenentwicklung in den USA systematisch unterschätzt wird – wenn wir dies berücksichtigen, sinkt auch für diesen Modell-Cluster die Varianz auf ein Niveau unter 1,0!

	(1) EDEnd90	(2) EDEnd90	(3) EDEnd90	(4) ΔED	(5) ΔED	(6) ΔED
<b>ALQEnd90</b>	-	-	-.041	-	-	-.055*
<b>ΔALQ</b>	-.173*	-.138	-	-.079***	-.069**	-
<b>Model</b>	.376**	-	-	.106*	-	-
<b>R-Quadrat</b>	.425	.151	.018	.517	.329	.220
<b>F-Test</b>	4.063**	2.142	.219	5.876**	5.877**	3.427*
<b>DW-Test</b>	2.282	1.515	1.390	1.869	1.033	.937
<b>N</b>	14	14	14	14	14	14

Anmerkungen: EDEnd90 = P90/P10-Verhältnis am Ende der 1990er Jahre; ΔED = absolute Veränderung der Einkommensdispersion zwischen dem Ende der 1970er und dem Ende der 1990er Jahre; ALQEnd90 = international standardisierte Arbeitslosenquoten am Ende der 1990er Jahre; ΔALQ = absolute Veränderung der Arbeitslosenquoten zwischen den frühen 1970er Jahren und den späten 1990er Jahren; Model = Proxy-Variable, die die Modell-Cluster abbildet; \*\*\* = 1%ige Irrtumswahrscheinlichkeit; \*\* = 5%ige Irrtumswahrscheinlichkeit, \* = 10%ige Irrtumswahrscheinlichkeit; DW-Test = Durbin-Watson-Test auf Autokorrelation der Residuen; N = Anzahl der Fälle

Quelle: Vgl. Tab. 3

*Tabelle 6: OLS-Regression – Ungleichheit und Arbeitslosigkeit*

Um das empirische Bild komplett zu machen, sollen die hypostasierten Zusammenhänge einem ökonometrischen Test unterzogen werden. Ausgangspunkt unserer Überlegungen war Arthur Okuns ‚Big Trade Off‘ zwischen

(ökonomischer) Effizienz und (sozialer) Gleichheit – der Ruf nach zunehmender Einkommensdifferenzierung als Voraussetzung also für Wachstum und Beschäftigung. In Tab. 6, Spalte (2) und (3) wird erkennbar, dass zumindest die absolute Höhe der Einkommensdifferenzierung die Höhe und Entwicklung der Arbeitslosigkeit nicht signifikant erklären kann. In den Spalten (5) und (6) wird immerhin ein statistisch gering-signifikanter, inverser Zusammenhang zwischen der Veränderung der Einkommensdispersion und der Höhe und Entwicklung der Arbeitslosigkeit erkennbar, der gewöhnlich im Sinne des ‚Big Trade Offs‘ interpretiert wird. In den Spalten (1) und (4) wird dagegen deutlich, dass die hier vorgetragene MORU-Theorie, der durch die Einführung einer Proxy-Variablen ‚Model‘ Rechnung getragen werden kann, klar signifikantere Ergebnisse erbringt: Sobald die institutionellen und kulturellen Differenzierungen, die unsere Modell-Cluster auszeichnen, berücksichtigt werden, lässt sich die Verteilungsinteressen geleitete Inkaufnahme von Arbeitslosigkeit (MORU) als Druckmittel auf die Kollektivvertragsinstitutionen zur Erzeugung von Einkommensdispersion jedenfalls nicht empirisch begründet zurückweisen.

## 6. Fazit: MORU und die Politik der Vollbeschäftigung

Es war nicht das Ziel dieser Untersuchung, eine Verschwörungstheorie der Arbeitslosigkeit zu erzählen, wohl aber mögliche Interessen aufzuzeigen, die einem konsequenten Abbau der Arbeitslosigkeit entgegen stehen und, mehr noch, vielleicht sogar dazu beitragen mögen, Arbeitslosigkeit zu erzeugen oder zumindest gezielt zu steuern versuchen. Natürlich wäre es viel zu einfach anzunehmen, die wirtschaftspolitischen Akteure würden sich ausschließlich um meritokratische Interessen kümmern – in einem demokratischen Gemeinwesen, in dem die Meritokraten (oder meritokratische Einstellungen bzw. Präferenzen) nicht die Mehrheit stellen, müsste die offene Verfolgung partikularer Interessen mit Nicht- oder Nicht-Wieder-Wahl bestraft werden. Deshalb können meritokratische Interessen nur dann dominant und handlungsmächtig werden, wenn sie als Gemeininteressen dargestellt und entsprechend konnotiert sind. Es würde diese Arbeit sprengen, aufzeigen zu wollen, wie dies im Allgemeinen oder gar in den hier betrachteten Gesellschaften im Besonderen geschehen sein mag – klar ist, dass die Meritokratie eine zu amorphe Gesellschaftsgruppierung ist, um durch Entwicklung einer Organisation (pressure group) im Sinne der Interessenkollusion aktiv werden zu können. Erfolgversprechender erscheinen hegemonietheoretische Versuche, die in Anlehnung an Antonio Gramsci darlegen, wie Ideologien und da-



mit verknüpfte politische Handlungsprogramme Dominanz erlangen (vgl. Cockett 1995).

Klarer allerdings ist, wie meritokratische Interessen instrumentell umgesetzt werden. Bereits Michal Kalecki erkannte in den 1940er Jahren, wie dies geschehen könnte: Indem eine beschäftigungsorientierte Interventionspolitik, wie sie John Maynard Keynes (1936) nur wenige Jahre zuvor theoretisch begründet hatte, als ineffektiv delegitimiert und stattdessen eine Politik der Preisstabilität und der Haushaltskonsolidierung als beste Wachstums- und Beschäftigungsförderung inthronisiert wird.

Um dieser Interessenpolitik begegnen zu können und dem Gemeinwohl zum Durchbruch zu verhelfen, müssen zwar – wie bereits Olson zeigte – die Verteilungsinteressen aufgezeigt und die ‚Verteilungskonkordien‘ zerschlagen werden, doch stellt sich dies im Falle der Meritokratie als besonders schwierig heraus: Da die Interessenverfolgung nicht auf Institutionen beruht, die durch die Schaffung von Marktmonopolen ‚Rent seeking‘ betreiben, sondern auf der monopolartigen Beherrschung der öffentlichen Meinung (*pensée unique*) basieren, kann nur eine langwierige, breit angelegte Massen-Bildung wirklich helfen, die durch eine breitere Vielfalt der Massenmedien unterstützt werden müsste.

Man könnte auch versucht sein, die Ungleichheitstoleranz in der Gesellschaft durch Massenproteste und eine Organisation der Arbeitslosen oder der ‚Meritokratie-Geschädigten‘ (z. B. Hartz-IV-Empfänger) zu reduzieren und somit eine Senkung der MORU erzwingen – allein, es dürfte nicht klar sein, wie dies geschehen kann, ohne die politische Stabilität zu gefährden, und kann sich dann als brandgefährlich herausstellen, wenn der Prozess unkontrollierbar wird und zur Verstärkung von extremen Parteien im politischen Spektrum führt.

Andererseits wäre es denkbar, den Weg der kontinental-dezentralen Länder zu gehen und innerhalb der institutionellen Strukturen der KMÖ die Dispersionselastizität zu erhöhen. Dieser scheinbare Ausweg hat allerdings ebenfalls seine Fallstricke: Einerseits muss es fraglich bleiben, ob ein so zentrales Element eines Produktionssystems wie die Einkommensdispersion ohne weitere Auswirkungen auf die Wertschöpfungskraft einer Volkswirtschaft erhöht werden kann: Die egalitären Lohnstrukturen in Schweden wurden immer als ‚Produktivitätsspeitsche‘ angesehen und die überdurchschnittliche Zunahmen der Lohn dispersion in den Niederlanden als wesentliche Begründung der jüngsten Produktivitätsschwäche der Niederlande angeführt (vgl. Kleinknecht 2003). Auch für das deutsche Produktionsmodell scheint

eine komprimierte Lohnstruktur, die das spezifisch deutsche Ausbildungssystem unterstützt, einigermaßen zentral zu sein (vgl. Rogers Hollingsworth 2000). Schließlich kann die Strategie der kontinental-dezentralen KMÖ nur aufgehen, wenn die wirtschaftspolitischen Akteure noch über jene makroökonomischen Politikbereiche – also wesentlich die Geld- und Finanzpolitik – verfügen, die eine beschäftigungsorientierte Intervention benötigt. In der Europäischen Währungsunion, in der die Geldpolitik dem nationalen Zugriff ebenso entzogen ist wie die Finanzpolitik durch den Stabilitäts- und Wachstumspakt erheblich beschnitten wurde, müssen die Interventionsmöglichkeiten solange kritisch eingeschätzt werden, solange das europäische Economic Governance eine Stagnationspolitik festschreibt – auch Österreich und die Niederlande scheinen dieses Dilemma mittlerweile zu spüren zu bekommen.

Wir müssen der Realität ins Auge blicken: In ökonomischen Fragen geht es letztendlich immer um Verteilungsfragen. Dies gilt bei direkter Marktinteraktion, aber natürlich auch bei gesellschaftlicher Interaktion, die wirtschafts- und sozialpolitische Eingriffe hervorbringt. Zu glauben, und Keynes schien dieser Auffassung anzuhängen, es gäbe eine ‚objektiv richtige‘ Wirtschaftspolitik, die auf dem korrekten Verständnis wirtschaftlicher Abläufe basiere und in funktionaler Weise eine Korrektur ökonomischer Missstände anstrebe, übersieht, dass Wirtschaftspolitik immer in gesellschaftliche Interessen und die Logik der Politik eingebettet ist. In diesem Sinne bleibt Mancur Olsons (1996: 92) Fazit vollständig gültig: “The most important implication of the analysis, however, is that the only real solution is for societies to acquire a better understanding of economics and of the present argument. ... No historical process that is understood is inevitable.”

## Literatur

- Alesina, A., Di Tella, R., MacCullock, R.: Inequality and Happiness: Are European and American Different? CEPR Discussion Paper No. 2877, 2001
- Amable, B.: *The Diversity of Modern Capitalism*, Oxford 2003
- Barth, E., Zweimüller, J.: Relative Wages under Decentralized and Corporatist Bargaining Systems, in: *Scandinavian Journal of Economics*, Vol. 97, No.3, 1995, S. 369–384
- Benabou, R.: Meritocracy, Redistribution, and the Size of the Pie, in: Arrows, J. K. (Hrsg.): *Meritocracy and Economic Inequality*, Princeton 2000, S. 317–339
- Bürklin, W. et al. (Hrsg.): *Eliten in Deutschland. Rekrutierung und Integration*, Opladen 1997
- Cockett, R.: *Thinking the Unthinkable. Think-Tanks and Economic Counter-Revolution, 1931–1983*, London 1995

- Cornwall, J., Cornwall, W.: *Power and Institutions in Macroeconomic Theory*, Cambridge Centre of Economic and Public Policy Working Paper No. 02/05, Cambridge 2005
- Delhey, J.: *Inequality and Attitudes. Postcommunism, Western Capitalism and Beyond*, WZB Discussion Paper FS III/99-403, 1999
- Esping-Andersen, G.: *The Three Worlds of Welfare Capitalism*, Princeton 1990
- Fontana Dictionary of Modern Thought, ed. by Alan Bullock, London 1977
- Galbraith, J. K.: *Dangerous Metaphor: The Fiction of the Labor Market*, Public Policy Brief No. 36, The Jerome Levy Institute of Bard College, 1997
- Golden, M., Lange, P., Wallerstein, M.: *Union Centralization among Advanced Industrial Societies: An Empirical Study*, 2002 ;  
<http://www.shelly.polisci.ucla.edu/data>
- Hall, P., Soskice, D. (Hrsg.): *Varieties of Capitalism: The Institutional Foundations of Comparative Advantage*, Oxford 2001
- Harrison, B., Bluestone, B.: *The Great U-Turn: Corporate Restructuring and the Polarizing of America*, New York 1990
- Howell, D. R. (Hrsg.): *Fighting Unemployment. The Limits of Free Market Orthodoxy*, Oxford 2005
- Kalecki, M.: *Political Aspects of Full Employment*, in: *Political Quarterly*, Vol. 14, No.4, 1943, S. 322–331; hier zitiert nach: Kalecki, M.: *Collected Works of Michal Kalcki: Vol. I: Capitalism. Business Cycles and Full Employment*, hrsg. von Jerzy Osiatynski, Oxford 1999, S. 347–356
- Katz, L., Krueger, A.: *The High-Pressure US Labour Market of the 1990s*, in: *Brookings Papers on Economic Activity*, No.1, 1999, S. 1–87
- Keynes, J. M.: *General Theory of Employment, Interest and Money*, London 1936
- Kleinknecht, A.: *Causes of the Dutch job miracle: There is no free lunch*, in: *De Economist*, Vol. 151, No.3, 2003, S. 329–333
- Kotz, D. M., McDonough, T., Reich, M. (eds.): *Social Structures of Accumulation. The Political Economy of Growth and Crisis*, Cambridge 1994
- Methfessel, K., Winterberg, J. M.: *Der Preis der Gleichheit*, Düsseldorf 1998
- Moran, T. P.: *Bootstrapping the LIS: Statistical Inference and Patterns of Inequality in the Global North*, LIS Working Paper No. 378, 2005
- OECD, *Economic Performance and the Structure of Collective Bargaining*, in: *Employment Outlook 1997*, Paris 1997
- Okun, A. M.: *Equality and Efficiency. The Big Tradeoff*, Washington 1975
- Olson, M.: *The Logic of Collective Action*, Cambridge (Mass.) 1965
- Olson, M.: *The Rise and Decline of Nations*, New Haven/ London 1982
- Olson, M.: *The varieties of Eurosclerosis: the rise and decline of nations since 1982*, in: *Crafts, N., Toniolo, G. (Hrsg.): Economic Growth in Europe since 1945*, Cambridge 1996, S. 73–94
- Riese, H.: *Theorie der Produktion und Einkommensverteilung*, in: *Kyklos*, Vol. 34, 1981, S. 540–562

- Robinson, J.: Michal Kalecki: A Neglected Prophet, in: *New York Review of Books*, Vol. 23, Nr. 3, 1976, S. 28–30
- Rogers Hollingsworth, J.: Continuities and Changes in Social Systems of Production: The Cases of Japan, Germany, and the United States, in: Rogers Hollingsworth, J., Boyer, R. (Hrsg.): *Contemporary Capitalism. The Embeddedness of Institutions*, Cambridge 2000, S. 265–310
- Schettkat, R., Appelbaum, E.: The Importance of Labor Market Institutions for Economic Development, in: Gerlach, K., Schettkat, R. (Hrsg.): *Beiträge zur neukeynesianischen Makroökonomik*, Berlin 1996, S. 135–155
- Thurow, L.: The Income Distribution as a Pure Public Good, in: *Quarterly Journal of Economics*, Vol. 83, 1971, S. 327–336
- Western, B., Beckett, K.: How Unregulated is the US Labor Market? The Penal System as a Labor Market Institution, in: *American Journal of Sociology*, Vol. 104, No.4, 1999, S. 46–76
- Young, M.: *The Rise of Meritocracy 1870–2033*, London 1958