



**Privatisierung und Deregulierung in Österreich in den 90er
Jahren:**

Einige Anmerkungen aus Sicht der Neuen Politischen Ökonomie

von

Friedrich Schneider ^{*)}

Arbeitspapier Nr. 0106
März 2001

**Johannes Kepler Universität Linz
Institut für Volkswirtschaftslehre
Altenberger Straße 69
A-4040 Linz - Auhof, Austria
www.economics.uni-linz.ac.at**

^{*)} Korrespondierender Autor:
friedrich.schneider@jk.uni-linz.ac.at
Tel. +43 (0)70 2468 -8210

Privatisierung und Deregulierung in Österreich in den 90er Jahren: Einige Anmerkungen aus Sicht der Neuen Politischen Ökonomie *)

von

Friedrich Schneider **)

*) Schriftliche Fassung eines Vortrages anlässlich der Tagung zum Thema „Deregulierung und Privatisierung: Erfahrungen Problem-Potentiale“ des Wirtschaftspolitischen Ausschusses des Vereins für Socialpolitik vom 27.-29.03.2001 an der Universität St. Gallen, St. Gallen, CH.

**) o. Univ.-Prof. Dr. Friedrich Schneider, Institut für Volkswirtschaftslehre, Vizerektor für Außen- und Auslandsbeziehungen, Johannes Kepler Universität Linz, Altenbergerstraße 69, A-4040 Linz-Auhof, Tel.: 0043-732-2468-8210, Fax: 0043-732-2468-8209, E-mail: friedrich.schneider@jk.uni-linz.ac.at, <http://www.economics.uni-linz.ac.at/Members/Schneider/default.htm>

Inhaltsverzeichnis

1. Einleitung	4
1.1. Ausgangslage	4
1.2. Ineffizienz in öffentlichen Unternehmungen	7
1.3. Überblick über die Arbeit	9
2. Zur ökonomischen Theorie von öffentlichen Unternehmen	9
2.1. Die ökonomische Theorie der Politik oder Neue Politische Ökonomie	9
2.2. Die Theorie der Eigentumsrechte	12
2.3. Die ökonomische Theorie der Bürokratie	15
3. Deregulierung und Privatisierung von öffentlichen Unternehmen als Allheilmittel gegen ineffiziente Produktion?	17
3.1. Realisierungschancen einer Deregulierung und/oder völligen Privatisierung von öffentlichen Unternehmen in repräsentativen Demokratien: Einige theoretische Überlegungen	17
3.2. Zur Durchsetzung von Deregulierungen und Privatisierungen in der Wirtschaftspraxis	19
3.2.1. Die Generalkompensation	20
3.2.2. Reformen in der Krise	21
4. Deregulierungs- und Privatisierungsmaßnahmen in OECD-Ländern	22
5. Empirische Ermittlung der Privatisierungspotentiale der Öffentlichen Hand in Österreich	28
5.1. Vorbemerkungen zur Erfassung des Privatisierungspotentials	28
5.2. Das Privatisierungspotential in Österreich	32
6. Zusammenfassung und wirtschaftspolitische Schlussfolgerungen	35
6.1. Zusammenfassung	35
6.2. Wirtschaftspolitische Schlussfolgerungen	37
7. Literaturverzeichnis	40

1. Einleitung

1.1. Ausgangslage

Bis zum EU-Beitritt (1996) wies die Wirtschaftsstruktur in Österreich im internationalen Vergleich eine Reihe von Wettbewerbsnachteilen auf. In vielen Branchen galt Österreich als Technologienehmer, da Prozessinnovationen gekauft und Produktinnovationen oft nur übernommen wurden. Aufgrund komparativer Vorteile (z.B. Lohnvorteile) wurde, die eingekaufte Innovation kostengünstiger im Vergleich zu ausländischen Anbietern umzusetzen (zu produzieren). Der Status eines Technologienehmers war und ist für eine kleine offene Volkswirtschaft wie Österreich nur schwer zu überwinden: Zum einen ist der heimische Markt zu klein, um (kostenintensive) Entwicklungen tragen zu können; zum anderen sind nur geringe Anreize für die Entwicklung neuer Konsumgüter und Dienstleistungen gegeben.

Diese strukturellen Probleme gehen auch auf die austrokeynesianische Wirtschaftspolitik in den Jahren 1971 bis 1986 zurück. Im Zuge der Nachfrage- und Beschäftigungsstabilisierung in dieser Zeit wurde eine passive Sanierung bzw. ein Ausscheiden von ineffizienten Unternehmen verhindert. Der Druck einer Anpassung an geänderte Bedingungen auf Wettbewerbsmärkten wurde reduziert. Die Notwendigkeit, neue Produkte zu schaffen, neue Märkte zu suchen, kostensparende Verfahren einzusetzen bzw. effiziente Organisationsformen zu entwickeln, war folglich gering.¹ Für einen Teil der österreichischen Wirtschaft (die ehemals verstaatlichten Industriebetriebe) gilt dies natürlich heute nicht mehr, da durch die Krise in der verstaatlichten Industrie im Jahr 1986 und die darauf folgende Umwandlung (sowie (Teil-) Privatisierung) der verstaatlichten Betriebe, diese heute gewinnträchtige Unternehmen darstellen, die nun auf Wettbewerbsmärkten arbeiten und innovativ sind.

Im Gefolge der austrokeynesianischen Wirtschaftspolitik wuchsen auch die staatlichen Aufgaben. Dies führte zu einer massiven Ausweitung des öffentlichen Sektors auch auf Bereiche, die durchaus auch vom privaten Sektor bereitgestellt werden hätten kön-

¹ Vgl. Schneider (1997a, b) als auch Bös und Schneider (1996).

nen. Die in Tabelle 1.1. dargestellte Übersicht der Staatsausgabenquoten² zeigt, dass von 1960 bis 1996 in Österreich aber auch in anderen OECD-Staaten die Staatsausgabenquote des öffentlichen Sektors in allen OECD-Ländern ständig gestiegen ist. Auch in den neoliberalen Musterländern wie Großbritannien und auch Neuseeland ist die Staatsquote von 1990 bis 1996 weiter gestiegen! In Österreich hatte die Staatsausgabenquote im Jahr 1996 mit 51,7% den höchsten Wert erreicht. Rund 20% des österreichischen Produktionswertes entfielen auf die öffentliche Hand; weitere 15% stammen aus „indirekt“ öffentlichem Eigentum (ausgelagerte Institutionen).³ Erst in der zweiten Hälfte der 90er Jahre gelang es den meisten OECD-Ländern (Ausnahme Großbritannien) die Staatsquote zu reduzieren oder zu stabilisieren.

Tabelle 1.1.: Staatsausgabenquoten der wichtigsten OECD-Länder¹⁾

Land	Staatsausgabenquoten in % des BIP				
	1960	1980	1990	1996	1999
1. EU Länder					
Österreich	35,7	48,1	48,6	51,7	50,1
Deutschland	32,4	47,9	45,1	54,3	48,9
Frankreich	34,6	46,1	49,8	54,5	52,4
Italien	30,1	41,9	53,2	52,9	51,4
Großbritannien	32,2	43,0	39,3	41,9	43,0
2. Nicht-EU-Staaten					
USA	27,0	31,8	33,3	33,3	34,1
Japan	17,5	32,0	31,7	36,2	37,2
Neuseeland	26,9	38,1	41,3	47,1	46,3

¹⁾ Staatsausgabenquote: Verhältnis Gesamtausgaben des öffentlichen Sektors zum Bruttonettoprodukt zu Marktpreisen.

Quelle: Internationaler Währungsfonds IMF (2000) und Weinzierl (1998).

Tabelle 1.2 gibt eine Übersicht über die Zahl der Beschäftigten in Unternehmen mit öffentlicher Beteiligung und in gemeinwirtschaftlichen Unternehmen im internationalen Vergleich. In den letzten Jahren ist die volkswirtschaftliche Bedeutung der öffentlichen Unternehmen zwar rückläufig, ihr Anteil ist aber immer noch bedeutend (vgl. Tab. 1.2.). Im angelsächsischen Raum spielen öffentliche Unternehmensbeteiligungen

² Die Staatsausgabenquote gibt das Verhältnis der Gesamtausgaben des öffentlichen Sektors zum Bruttonettoprodukt zu Marktpreisen wieder.

³ Vgl. Weinzierl (1998).

dagegen nur mehr eine relativ geringe Rolle. Im Gegensatz dazu besteht in Kontinentaleuropa trotz vielfacher Privatisierungsmaßnahmen noch umfangreiches öffentliches Eigentum.

Tabelle 1.2.: Unternehmen mit öffentlicher Beteiligung und gemeinwirtschaftliche Unternehmen 1991

Land	Unternehmen mit öffentlicher Beteiligung und gemeinwirtschaftliche Unternehmen 1991			
	Anteil an der Gesamtwirtschaft in %			
	Beschäftigte (in 1000)	Beschäftigte	Wertschöpfung	Bruttoanlagen- investition
Deutschland ¹⁾	1.687	8,3	10,0	14,9
Österreich ²⁾	501	16,8	16,9	18,8
Frankreich	1783	13,4	15,1	24,2
Italien	1485	13,5	20,0	23,5
Großbritannien	747	4,3	4,0	5,0
Belgien	200	9,8	7,5	8,4

1) nur alte Bundesländer.

2) Stand 1990; Beschäftigte einschl. gemeinwirtschaftlicher und genossenschaftlicher Unternehmen.

Quelle: CEEP-Erhebung (1993).

In den traditionell „öffentlichen Bereichen“ wie dem Gesundheits-, Sozial- und Erziehungswesen sowie im Kulturbereich ist die öffentliche Hand nach wie vor „Hauptanbieter“ entsprechender Leistungen (vgl. Tab. 1.3.). Neben direkt öffentlichen Unternehmen gewinnt auch der sog. Non-Profit-Bereich (NPO) immer stärker an Bedeutung.⁴ Im Non-Profit Bereich treten Unternehmen als Anbieter von Gütern und Dienstleistungen auf, die jedoch keine eigentümer-bezogenen Gewinninteressen verfolgen.

⁴ Vgl. Nowotny (1997) und Bös und Schneider (1996).

Tabelle 1.3: Bedeutung von Anbietern aus dem öffentlichen Bereich, dem Non-Profit-Bereich und dem privaten Unternehmenssektor in Österreich, 1995

Bereich	Öffentlicher Bereich <i>in %</i>	Non-Profit-Bereich <i>in %</i>	Privater Unternehmenssektor <i>in %</i>
Krankenhausanstalten (1)	77,1	18,0	4,9
Senioren-, Altenheime (2)	49,3	43,9	6,8
Pflegeheime (3)	68,6	25,7	5,7
Kindergärten und Horte (4)	72,1	24,7	3,2
Schulen (5)	93,7	6,3	0,0
Büchereien (6)	46,9	39,4	0,0
Theater (7)	51,1	22,2	26,7
Museen (8)	50,6	49,4	0,0

- (1) nach Zahl der Betten in % aller Betten
(2) Zahl der Wohnbetten in % aller Wohnbetten
(3) Zahl der Pflegebetten in % alle Pflegebetten
(4) Zahl der Kinder in % aller Kinder
(5) Zahl der SchülerInnen in % aller SchülerInnen
(6)-(8) BesucherInnen in % aller BesucherInnen

Quelle: Nowotny (1997).

1.2. Ineffizienz in öffentlichen Unternehmungen

Der Ausweitung öffentlicher Aufgaben konnte solange geschehen als ihnen keine budgetäre Restriktionen gegenüberstanden. Wenn diese dann greifen, greift man seine Instrumente der Privatisierung. Neben budgetären Gründen für Privatisierungen (Einmaleffekt) wird privatwirtschaftlich geführten Unternehmen auch eine höhere betriebswirtschaftliche Effizienz unterstellt. In empirischen Untersuchungen kann immer wieder nachgewiesen werden, dass die Produktion von Güter- und Dienstleistungen durch die öffentliche Hand weniger effizient ist als eine gleichartige Produktion im privaten Bereich. Allerdings argumentieren eine Reihe von Ökonomen, dass öffentliche Unternehmen ebenso effizient arbeiten wie private Unternehmen, wenn für sie die gleichen Wettbewerbsbedingungen wie für private Unternehmen gelten. Eine neuere Untersuchung von Vining and Boardman (1992) zeigt aber, dass die Eigentumsverhältnisse von Unternehmen ausschlaggebend für eine effiziente Unternehmensführung sind. Mittels Regressionsanalyse der 500 größten Unternehmen in Kanada werden Performancemaße wie der „Return on Assets (ROA)“, „Return on Sales (ROS)“, Umsatz/Eigenkapital und Umsatz/Beschäftigte auf Umsätze, Marktanteile, Konzentration,

und die verschiedenen Eigentumsformen (öffentliche Unternehmen) im gemischt öffentlichem und privatem Eigentum (und privaten Unternehmen) regressiert. Die Ergebnisse zeigen eindeutig, dass private Unternehmen eine signifikant bessere Performance aufwiesen als gemischte Unternehmen und gemischte Unternehmen wiederum eine signifikant bessere Performance als öffentliche Unternehmen hatten.

Ein früherer, internationaler Vergleich zwischen Australien, Deutschland (alte Bundesländer), Dänemark, Kanada, der Schweiz und den Vereinigten Staaten zeigt, dass die öffentliche Leistungserstellung durchwegs um ca. 50 bis 100% teurer war als eine privatwirtschaftliche Alternative (vgl. Tab. 1.4.). Vergleichbare Ergebnisse liefert die Studie von Hamer, in der mehr als 250 Privatisierungsmaßnahmen in der Bundesrepublik Deutschland untersucht wurden.⁵ Problematisch bei derartigen Kostenvergleichen ist jedoch die Frage, ob eine Vergleichbarkeit tatsächlich gegeben ist, d.h. ob tatsächlich identische Produkte hergestellt werden. Reine Kostenvergleiche unterliegen oft dem technischen Problem der adäquaten Erfassung von unternehmerischen Leistungen. Gerade bei öffentlichen Leistungen ist es schwierig, die Gesamtheit der Leistungen zu erfassen und diese privatwirtschaftlichen Alternativen gegenüberzustellen.⁶

Tabelle 1.4.: Kostenvergleich privater und öffentlicher Produktion verschiedener Länder¹⁾

Leistungsbereiche	Kostenabweichung der öffentlichen Produktion
Fluglinien	12 % bis 100 %
Müllabfuhr	15 % bis 60 %
Wasserversorgung	15 % bis 170 %
Bauleistungen	20 % bis 60 %
Feuerwehr	40 % bis 90 %
Gebäudereinigung	50 % bis 90 %
Wettervorhersage	bis 50 %
Waldbewirtschaftung	bis 100 %
Buslinien	bis 160 %
Inkassodienst	bis 200 %
Wartung von Ozeantankern	bis 5100 %

¹⁾ Die Ergebnisse beziehen sich auf Untersuchungen von Australien (3 Studien), die BRD (8 Studien), Dänemark (2 Studien), Kanada (3 Studien), die Schweiz (2 Studien) und die Vereinigten Staaten (35 Studien).
Quelle: Schneider (1997a, b)

⁵ Vgl. Hamer, (1984).

⁶ Vgl. Schneider (1997a, b).

1.3. Überblick über die Arbeit

Nachdem in der Einleitung zunächst auf die Ausgangslage und die Ineffizienzen in öffentlichen Unternehmungen kurz eingegangen wurde, wird im Kapitel 2 zur ökonomischen Theorie der öffentlichen Unternehmen Stellung genommen und Kapitel 3 behandelt die Fragen wie weit Deregulierung und Privatisierung von öffentlichen Unternehmen als Allheilmittel gegen ineffiziente Produktion zu sehen ist. In Kapitel 4 werden einige Ausführungen zu Privatisierungen in OECD-Ländern gemacht. Kapitel 5 beschäftigt sich dann mit der empirischen Ermittlung des Privatisierungspotentials der öffentlichen Hand in Österreich und im abschließenden Kapitel 6 werden eine Zusammenfassung und wirtschaftspolitische Schlussfolgerungen gegeben.

2. Zur ökonomischen Theorie von öffentlichen Unternehmen

2.1. Die ökonomische Theorie der Politik oder Neue Politische Ökonomie

Die ökonomische Theorie der Politik oder Neue Politische Ökonomie geht davon aus, dass sich alle an der Führung und Kontrolle eines öffentlichen Unternehmens beteiligten Akteure (Manager, Beschäftigte, Ministerialbürokraten, Politiker) unter Nebenbedingungen eigennützig verhalten⁷. So wird etwa für einen Politiker unterstellt, dass er seine eigennütigen (persönlichen bzw. ideologischen) Ziele unter der Nebenbedingung, die nächsten Wahlen zu gewinnen, bestmöglichst zu erreichen versucht, da die ökonomische Theorie der Politik annimmt, dass in Demokratien westlicher Prägung der politische Erfolg im Gewinnen von Wahlen gemessen wird. Die Regierung kann dieses Ziel durch den Einsatz verschiedener Instrumente erreichen. Öffentliche Unternehmen bieten eine gute Möglichkeit, für die Regierung nützliche Ziele, wie z.B. ein hohes Beschäftigungsniveau, auf unmittelbare Weise zu erreichen. Es ist offensichtlich, dass dieser Ansatz die Unternehmensebene verlässt und sich auf die Beiträge von öffentlichen Unternehmen zur Erreichung gesamtwirtschaftlicher Ziele (Vollbeschäftigung, regionale Kaufkraftstabilisierung, etc.) bezieht. Eine günstige Entwicklung der

Beschäftigung und des Einkommens kann dann von einem großen Teil der Wähler mit der Bestätigung der Regierung im Amt honoriert werden. Hier können nun einzelwirtschaftliche Zielsetzungen von öffentlichen Unternehmen (z.B. die Effizienz des Unternehmens oder gar das Ziel, Profite zu erwirtschaften) und gesamtwirtschaftliche Zielsetzungen (z.B. Arbeitsplatzsicherung) klar auseinanderfallen. Öffentliche Unternehmen werden häufig für derartige wirtschaftspolitische Zielsetzungen herangezogen⁸ und unter politisch ökonomischen Aspekten scheinen sie aus folgenden 3 Gründen hierfür geeignet zu sein:

- (i) in öffentlichen Unternehmen besteht auf kurze bis mittlere Sicht ein geringerer Zwang zur Erzielung positiver und möglichst hoher Kapitalrenditen,
- (ii) öffentliche Unternehmen können einen höheren Anteil ihrer erwirtschafteten Gewinne in der Unternehmung belassen; bzw. sie werden für Defizite nicht oder kaum zur Rechenschaft gezogen und
- (iii) sie haben meistens aufgrund des staatlichen Eigentümers günstigere Eigen- und Fremdfinanzierungsmöglichkeiten.

Werden nun den öffentlichen Unternehmen derartige zusätzliche (überbetriebliche) Aufgaben übertragen, dann ist es wenig sinnvoll, diese Unternehmen lediglich am Kriterium der Produktionseffizienz oder der Kosteneffizienz zu messen, wie dies normalerweise bei Privatunternehmen getan wird.

Häufig zeigt sich, dass es höchstens kurzfristig (im besten Fall mittelfristig) effizient ist, mit Hilfe von öffentlichen Unternehmen gesamtwirtschaftliche Beschäftigungs- und Stabilisierungspolitik zu betreiben und dann sehr rasch beträchtliche Ineffizienzen in diesen Unternehmen auftreten, die sich typischerweise auch in sehr hohen Unternehmensdefiziten niederschlagen. Ehrgeizige gesamtwirtschaftliche wirtschaftspoliti-

⁷ Vergleiche hierzu Schneider und Frey (1988), sowie Schneider (1994).

⁸ Ebenfalls werden öffentliche Unternehmen sehr häufig dazu „verwendet“, dass attraktive Vorstandsposten für Politiker offen gehalten werden, die (zur Zeit) in der Politik „keine Verwendung mehr finden“. Durch diesen Schachzug sichern sich die Parteien auch ihren langfristigen politischen Einfluss direkt im Unternehmen und es ist daher für Politiker zusätzlich attraktiv, in das „Geschäft um das Gewinnen von Wahlen“ einzusteigen, da sie wissen, dass sie, falls sie die Wahl verlieren, auf andere Art und Weise von der eigenen Partei „belohnt“ werden können. Insbesondere im Falle der völligen Privatisierung von öffentlichen Unternehmen stellt sich dann die Problematik, wie rasch bei einem derartigen Unternehmen ein an Markterfordernissen orientiertes Management tatsächlich verwirklicht werden kann, so dass die Privatisierung auch ein Erfolg wird.

sche Auflagen führen außerdem oft zu Konservierung und Überalterung des Produktionsapparates und somit langfristig zu einer Beeinträchtigung der Wettbewerbsposition mit negativen beschäftigungspolitischen Konsequenzen. Aus der isolierten Sicht der Unternehmen liegt das Hauptproblem der öffentlichen Unternehmen darin, dass sie sich aufgrund des staatlichen Einflusses (so z.B. der häufig vor Wahlen gegebenen Beschäftigungsgarantien) nur sehr langsam an längerfristige Änderung der Nachfrage anpassen können.

Eine Erklärung für eine solche betriebswirtschaftliche ineffiziente Erhaltung von Überkapazitäten in öffentlichen Unternehmen über längere Zeiträume gibt uns die ökonomische Theorie der Politik. Die überbetrieblichen Lasten - also die gesellschaftlichen Kosten einer Beschäftigungspolitik mit Hilfe von öffentlichen Unternehmen - werden letztlich von der Gesamtheit der Steuerzahler getragen. Ein einzelner Steuerzahler hat wenig Chancen, eine Defizitreduzierung in den öffentlichen Unternehmen durchzusetzen. Hingegen würde eine solche Aktivität für ihn erhebliche persönliche Kosten aufwerfen. So wird sich der Einzelne kaum bereit finden, sich zu informieren und gegen die Politik eines öffentlichen Unternehmens zu argumentieren, zumal seine Bemühungen im Erfolgsfall der Allgemeinheit zugute kommen. Steuerzahler sind in diesen Fragen daher nur schwer zu organisieren. Auf der anderen Seite sind die Interessen der Arbeitnehmer in diesen Unternehmen viel besser organisiert. Für sie steht im Vergleich zu den Steuerzahlern viel mehr auf dem Spiel, insbesondere der Erhalt des Arbeitsplatzes. Wie bereits die ökonomische Theorie des Gruppenverhaltens zeigt⁹, können im wirtschaftspolitischen Entscheidungsprozeß dann Interessen wirksamer vertreten werden, wenn sich die Vorteile auf relativ kleine Gruppen beschränken, die Kosten jedoch in möglichst unmerklicher Weise auf die Allgemeinheit verteilt werden.

Trotz des skizzierten politisch-ökonomischen Wirkungszusammenhanges kommt es in öffentlichen Unternehmen mit einiger Verzögerung immer wieder zu größeren Freisetzungen bei Arbeitskräften. Dies passiert dann, wenn durch die Öffentlichkeitsarbeit der Oppositionsparteien und eine oppositionelle Position der Medien ein Konnex zwischen Missständen und Skandalen in öffentlichen Unternehmen, den Kapitalzuführun-

gen aus dem öffentlichen Haushalt und der Steuerpolitik hergestellt wird. Dadurch reagiert die Öffentlichkeit auf zusätzliche Steuerbelastungen sowie auf Missstände in der Wirtschaft sensibler, woraus schließlich eine Interessenkoalition der Mehrheit der Steuerzahler entstehen kann. Die protestierenden Steuerzahler bilden dann bei der nächsten Wahl ein größeres Stimmpotential als die relativ kleine regional begrenzte Gruppe der Arbeitnehmer in den öffentlichen Unternehmen, deren Arbeitsplätze gefährdet sind. Dies ist ein Grund dafür, dass Stilllegungen und Arbeitskräftefreisetzungen in öffentlichen Unternehmen meist erst am Tiefpunkt der Krise erfolgen, wenn sich das öffentliche Augenmerk auf die bessere fassbare ökonomische betriebliche Effizienz konzentriert und weitere Defizite wahlpolitisch nicht mehr vertreten werden können¹⁰.

Zusammenfassend kann festgestellt werden, dass aus politisch-ökonomischer Sicht die öffentlichen Unternehmen ein geeignetes Instrument der Regierung zur kurzfristigen Erreichung ihrer eigennützigen Ziele darstellen können. Es ist daher nicht erstaunlich, dass viele öffentliche Unternehmen keine eindeutig betriebswirtschaftlichen Zielsetzungen haben, und dass insbesondere die überbetrieblichen Ziele von bestimmten politischen Parteien sehr stark in den Vordergrund gestellt werden, um die Unternehmen damit weiterhin für kurzfristig eigennützige Absichten verwenden zu können.

2.2. Die Theorie der Eigentumsrechte

Im zweiten Erklärungssatz zur ökonomischen Theorie der öffentlichen Unternehmen steht das Verhältnis von Eigentümer und Unternehmensleitung im Vordergrund. Üblicherweise fallen in mittleren und in großen Privatunternehmen die Funktion des Eigentümers und die des Manager auseinander, wodurch das sogenannte Prinzipal-Agenten-Problem entsteht, ein Problem, das aufgrund der asymmetrischen Information zwischen Eigentümer („Prinzipal“) und Management („Agent“) auftritt¹¹. Das Management kennt die Lage des Unternehmens und die Palette der zur Verfügung stehenden

⁹ Vergleiche hierzu Olson (1965) und Moe (1980).

¹⁰ Vergleiche hierzu Borchering, Pommerehne und Schneider (1982), sowie Schneider (1989).

¹¹ Die Literatur zum Prinzipal-Agenten-Ansatz ist sehr umfangreich geworden. Seit ihren klassischen Anfängen bei Baron und Myerson (1982) und Grossman und Hart (1983). Als jüngste, besonders gute Darstellung kann MacColell, Whinston und Green (1995) angesehen werden; für die Probleme der Regulierung von Unternehmen ist vornehmlich auf Laffont und Tirole (1993) hinzuweisen.

Handlungsalternativen besser als der Eigentümer. Die persönlichen Ziele von Eigentümern und Managern sind außerdem völlig verschieden¹². Der Eigentümer versucht, den Unternehmensgewinn zu maximieren. Hierfür wählt er im Prinzipal-Agenten-Ansatz ein raffiniert konstruiertes Anreizeinkommen für den Manager, das so definiert wird, dass der Manager ein Interesse daran hat, den Gewinn des Unternehmens zu maximieren. Aufgrund der unvollständigen Information des Eigentümers und der Risikoaversion des Managers ist dieses Anreizeinkommen keineswegs eine simple Gewinnbeteiligung, bei der der Manager etwa ein fixes Grundeinkommen und einen bestimmten Prozentsatz des Gewinnes erhielte¹³. Der Manager nützt sein informationsbedingten Handlungsspielraum aus, um das Verhältnis zwischen seinem Arbeitseinsatz und seinem Einkommen so günstig wie möglich zu gestalten. Das Management trachtet auch danach, sich diesen Informationsvorsprung zu sichern, um sich bei ungenauen, nicht bis ins letzte Detail durchkalkulierten Entscheidungen, aber auch bei Fehlentscheidungen und Fehlkalkulationen einen (finanziellen) Spielraum zu bewahren. Diese Faktoren führen zu einer geringeren Produktionseffizienz, verglichen mit dem Zustand vollständiger Information der Eigentümer.

Das Spannungsverhältnis zwischen Prinzipal und Agent ist in öffentlichen Unternehmen aufgrund der eigentumsrechtlichen Situation noch größer als in rein privaten Unternehmen. In der Privatwirtschaft wird ein „kleiner“ Teilhaber bei mangelnder Kontroll- und Lenkungsmöglichkeit und auch bei unbefriedigendem Erfolg der Unternehmung, an der er sich beteiligt hat, seine Anteilsrechte verkaufen und sein freigesetztes Kapital in produktivere Unternehmen investieren. Ein „großer“ Teilhaber wird diese Entwicklung zum Anlass nehmen, das Informationsdefizit zu seinen Gunsten zu verringern und - soweit ihm dies gelingt - das Management auszuwechseln. Auf diese Weise bildet der Markt für Eigenkapital einen Kontrollmechanismus für eine effiziente Produktion eines Privatunternehmens. Für einen Politiker besteht hingegen kein Anreiz, etwa in Form eines finanziellen Vorteils, neben der sehr mittelbaren politischen auch eine unmittelbare ökonomische Verantwortung zu übernehmen. Es ist eine in der

¹² Dies ist schon lange von Vertretern der Theorie der Eigentumsrechte hervorgehoben worden, vergleiche etwa die schon klassischen Arbeiten von Alchian (1965), Alchian und Demsetz (1972), sowie DeAlessi (1980).

¹³ Es handelt sich nahezu immer um eine funktional äußerst komplizierte Form einer Abhängigkeit des Managereinkommens vom Unternehmenserfolg.

Literatur weit vertretene Auffassung¹⁴, dass mangelnde bzw. unklare Zielvorgabe und Kontrolle seitens der öffentlichen Eigentümervereiter, eine Hauptursache für die schlechte Entwicklung vieler öffentlicher Unternehmen im Vergleich zu reinen Privatunternehmen sei. Der Handlungsfreiraum von Managern in öffentlichen Unternehmen ist damit größer als in privaten und die Manager in diesen Betrieben können anstelle von Effizienzzielen ihre persönlichen Ziele (etwa hohes Einkommen, ruhiges Leben, etc.) verfolgen. Falls der Staat bereit ist, seine Eigentumsrechte völlig aufzugeben, und das zu 100 % privatisierte öffentliche Unternehmen auch nicht weiter zu regulieren, sind diese Probleme natürlich gelöst. Aus vielen Gründen erscheint dieser Lösungsweg allerdings den Politikern untragbar.

Nimmt der staatliche Eigentumsvertreter seine Rolle im öffentlichen Unternehmen jedoch aktiv wahr, so steht er vor folgendem Problem: Zum einen besteht schon das klassische Prinzipal-Agenten-Problem zwischen dem staatlichen Eigentümer und dem Manager des öffentlichen Unternehmens und zum anderen ist der Politiker häufiger an Zielen interessiert, die ihm in eigennütziger Weise dienlich sind (z.B. Beschäftigungspolitik, Stabilisierung der regionalen Kaufkraft). Aufgrund dieses möglichen Zielkonfliktes, möglichst effiziente Führung des öffentlichen Unternehmens, um Budgetmittel zu sparen, und Einsatz dieses Unternehmens für übergeordnete betriebliche Ziele ist, daher im Fall von öffentlichen Unternehmen die Versuchung besonders groß, durch Regulierung geschützte Märkte zu schaffen, in denen die Interessen des Politikers möglichst effiziente Produktion des Unternehmens und Verfolgung übergeordneter Ziele am ehesten vertreten werden können. In geschützten regulierten Märkten, in denen häufig öffentliche Unternehmungen auch noch lokale Monopolstellungen haben, können aufgrund wesentlich höherer als kompetitiver Preise beide Ziele erreicht werden und insbesondere wird den Politikern durch überhöhte Beschäftigung in ihren wahlpolitischen Absichten gedient.

¹⁴ Vergleiche etwa Kaufer (1980), Potthoff (1982), Tichy (1983) und Yarrow (1986).

2.3. Die ökonomische Theorie der Bürokratie

Als dritter Erklärungsansatz zur ökonomischen Theorie von öffentlichen Unternehmen wird die ökonomische Theorie der Bürokratie herangezogen, die auf den Property-Rights-Ansatz aufbaut. Die zentrale Aussage lautet, dass, bedingt durch die bürokratische Organisation, Manager in öffentlichen Unternehmen weniger auf die Vorteile der Eigentümer achten als Manager in der Privatwirtschaft. Niskanen¹⁵, einer der Pioniere auf dem Gebiet der ökonomischen Theorie der Bürokratie, begründet bürokratische Ineffizienzen mit seinen berühmten „3 P“, nämlich Pay (Gehalt), Power (Macht) und Prestige (Geltung), den persönlichen Zielen von Managern in bürokratischen Organisationen. Das Erreichen anderer Ziele, wie Gewinn, Produktionseffizienz und Wirtschaftlichkeit wird durch die bürokratischen Starrheiten stark beeinträchtigt und durch das System erfolgsunabhängiger Einkommen und Beförderungen nicht honoriert. Somit ist eine effiziente Unternehmenspolitik für Manager in öffentlichen Unternehmen häufig wenig attraktiv und auch aufgrund der Zieldivergenzen zwischen dem Eigentumsvertreter und dem Manager auch nur schwer erreichbar. Hingegen steht die Verwirklichung von Gehalt, Macht und Geltung in enger Verbindung mit der Größe der Abteilung des Managers und der Höhe seines Budgets. Aus diesem Grund besteht für die Manager in öffentlichen Unternehmen wenig Anreiz zu einem sparsamen Mitteleinsatz. Aufgrund der besseren Möglichkeiten, in bürokratischen Organisationen bzw. in öffentlichen Unternehmen ihre persönlichen Ziele zu verfolgen, ist bei Managern in öffentlichen Unternehmen die Wachstumsorientierung (z.B. die reine Umsatzmaximierung mit dem Ziel der Bilanzverlängerung) stärker ausgeprägt als die Orientierung an Effizienzzielen (beispielsweise Einsparungen auf der Kostenseite). Dieser Umstand kommt in Gemeinschaftsunternehmen durch höheren Personalstand, höheren Kapitaleinsatz und die Verwendung niedriger Kalkulationszinssätze zum Ausdruck. Verschärfend kommt noch hinzu, dass starres Bürokratiedenken nicht nur eine ineffiziente Ablauforganisation hervorbringt, sondern auch die bei Produktionsdiversifizierungen erforderlichen Änderungen der Aufbauorganisation (Divisionalisierung) auf Kosten der Organisationseffizienz verhindert.

In Österreich wird das bürokratische Verhalten in den Verwaltungsbereichen von öffentlichen Unternehmen zum Teil noch dadurch verstärkt, dass das Spitzenmanagement von öffentlichen Unternehmen bis in jüngster Zeit damit rechnen konnte, dass entstehende Defizite mehr oder weniger automatisch von den öffentlichen Haushalten abgedeckt wurden. Dieses Problem einer für die Marktverhältnisse zu großen und ineffizienten Produktion wird noch durch einen politökonomischen Faktor verstärkt: Wenn es in der öffentlichen Diskussion aus Effizienzgründen um die Einschränkung des Umsatzvolumens von öffentlichen Unternehmen geht, so kann beobachtet werden, dass die Manager dieser Unternehmen in Regionalpolitikern Interessenspartner finden, mit denen sie häufig eine Koalition eingehen. Die lokalen Politiker versprechen sich nämlich aus den Maximalprogrammen der Manager in den öffentlichen Unternehmen Vorteile für ihre Wählerschichten und daher ein besseres Abschneiden bei der nächsten Wahl¹⁶. Um das Verhalten der Manager in öffentlichen Unternehmen zu ändern, könnte dort ein Leistungsanreizsystem für Manager eingeführt werden. Ob dieses jedoch wirksam ist, hängt zum einen von der Risikoaversion der Manager in öffentlichen Unternehmen, zum anderen von der Ausgestaltung des Anreizsystems ab. Die Gratifikationen müssten strenger erfolgsabhängig sein, so dass sowohl Fehler des Nichtentscheidens (z.B. Versäumnisse an Umstrukturierung) als auch unverhältnismäßig riskante Entscheidungen (z.B. unausgereifte, überzogene Umstrukturierung oder reine Spekulationen) „bestraft“ werden. In einem solchen System stellen die materiellen Anreize ein attraktives Motiv gegenüber der Alternative eines geringeren Arbeitseinsatzes und Einkommens dar¹⁷.

Als zentrale Aussage der ökonomischen Theorie der Bürokratie ist deshalb festzuhalten, dass in öffentlichen Unternehmen häufig ein leistungsfreundliches Anreizsystem Manager eher zu Ressourcenverschwendung als zur Verfolgung des Wirtschaftlichkeitsprinzips und zur Kreativität anregt. Der aufgrund starrer bürokratischer Normen mangelnde materielle Leistungsanreiz führt dazu, dass die Manager ihren Handlungs-

¹⁵ Als Standardreferenzen gelten die Arbeiten Niskanen (1971, 1975).

¹⁶ In vielen österreichischen Bundesländern wird diese Facette des Effizienzproblems noch durch den Umstand verschärft, dass einige Betriebsräte aus öffentlichen Unternehmen gleichzeitig einem Legislativorgan angehören und in dieser Funktion ihr naheliegendes Interesse an der Aufrechterhaltung der Subvention an geeigneter Stelle zu realisieren trachten.

¹⁷ Vergleiche hierzu Marchand, Pestieau und Tulkens (1984).

freiraum stärker ausnützen, ihre persönlichen Ziele wie Prestige, Macht und Einkommen stärker als betriebliche Effizienzziele verfolgen.

3. Deregulierung und Privatisierung von öffentlichen Unternehmen als Allheilmittel gegen ineffiziente Produktion?

Deregulierungen und Privatisierungen haben sich seit Mitte der achtziger Jahre zu einer besonders populären politischen Forderung entwickelt. Für viele Politiker, Journalisten, aber auch Wissenschaftler scheint die Frage der Deregulierung und der völligen Privatisierung von öffentlichen Unternehmen das Allheilmittel zu sein, um deren Produktionseffizienz zu steigern. In allen Bereichen der Wirtschaft wird ein Abbau der staatlichen Reglementierung und mehr Raum für private Initiative verlangt, etwa im Verkehrswesen, im Gesundheitswesen, in den Medien, bei der Elektrizitätswirtschaft und bei den Versicherungen. Sogar in den traditionellen staatlichen Monopolbereichen, wie bei der Eisenbahn oder Post wird der Ruf nach mehr Wettbewerb bzw. Privatinitiative laut. Es gibt mittlerweile zahllose Studien zu diesem Thema, in denen der Vorteil der Privatisierung, Deregulierung bzw. die Einführung von Wettbewerb ausführlich dargelegt wird¹⁸.

3.1. Realisierungschancen einer Deregulierung und/oder völligen Privatisierung von öffentlichen Unternehmen in repräsentativen Demokratien: Einige theoretische Überlegungen

Man stellt häufig fest, dass im Bereich der Deregulierung und Privatisierung eine beträchtliche Diskrepanz zwischen den theoretischen Forderungen und den Plänen zur politischen Realisation besteht. Dies kann unter anderem darauf zurückgeführt werden, dass viele Theorien der staatlichen Regulierungen normativ, das heißt wohlfahrtstheoretisch ausgerichtet sind. Diese normative Theorie muss durch eine positive, politisch-ökonomische Theorie ergänzt werden. Es genügt nicht, sich auf die traditionellen öko-

nomischen Rechtfertigungsansätze zur Begründung von Regulierung/Deregulierung, oder Nationalisierung/ Privatisierung (je nach Standpunkt) zurückzuziehen. Vielmehr müssen die politischen Entscheidungen explizit in die Analyse einbezogen werden¹⁹). Wenn in repräsentativen Demokratien eine Deregulierung und/oder Privatisierung politisch beschlossen wird, dann sind häufig ganz andere Gründe dafür maßgebend als solche der normativen Wohlfahrtsökonomik. In einer Welt, in der die Individuen (auch die Politiker) als Nutzenmaximierer auftreten, dürfte insbesondere das Eigeninteresse der Politiker ein wesentliches Motiv für (De-) Regulierungsentscheidungen sein.

Aber nicht nur Politiker sind eigennützige Nutzenmaximierer, sondern auch die Produzenten. Gerade diese wollen sehr häufig eine für sie vorteilhafte Sonderbehandlung auf dem Markt erreichen. Dies können sie zum einen durch Produkte mit hoher Qualität und tiefen Preisen erreichen - ein Weg, der sehr oft mühsam ist, der von vielen beschritten wird und der vor allem nicht immer automatisch zum Erfolg führt. Sie können diese Sonderbehandlung aber auch erreichen, indem sie in den politischen Prozess investieren, um eine Marktform zu schaffen, in der sich konkurrierende politische Interessen verschiedener Gruppen unter einen Hut bringen lassen.

Betrachtet man zunächst eine privatwirtschaftlich organisierte Unternehmung oder Industrie und die Ziele der mit ihr verbundenen Interessengruppen. Jede dieser Gruppen trachtet, das Marktergebnis zu ihren Gunsten zu verändern: Die privaten Kapital-eigentümer streben nach höheren Produktpreisen und die Konsumenten treten, soweit sie organisiert sind und damit ihre Interessen artikulieren können, für Preissenkungen ein. Auf der anderen Seite engagieren sich die Arbeitnehmer der Unternehmung oder der Industrie über ihre Gewerkschaften für höhere Löhne und bessere Arbeitsbedingungen, und die Kapitalgüter- und Rohstofflieferanten streben auch höhere Preise für ihre Angebote an. Jede dieser gerade angesprochenen Gruppen ist im allgemeinen zu klein, um für sich alleine diese Ziele im politischen Prozess (z.B. über Einführung eines Subventionsprogramms) durchzusetzen. Aber eine Koalition von ihnen mag den erforderlichen politischen Druck erzeugen, wenn es den genannten Gruppen gelingt,

¹⁸ Vergleiche hierzu Knieps (1985, 1996 und 2001), Windisch (1987), Vickers und Yarrow (1988), Veljanovski (1989), Bös (1991), Bishop, Kay und Myer (1994), Jackson und Price (1994), Bishop, Kay und Myer (1995).

sich auf ein gemeinsames Programm zu einigen. Für ein derartiges gemeinsames Programm eignet sich die Regulierung besonders.

3.2. Zur Durchsetzung von Deregulierungen und Privatisierungen in der Wirtschaftspraxis

Aus den gerade gemachten Ausführungen kann man die Schlussfolgerung ziehen, dass Regulierungs- und Nichtprivatisierungskartelle bei öffentlichen Unternehmen über lange Zeit sehr stabil sein können. Damit stellt sich die Frage, auf welche Art und Weise im politisch-ökonomischen Prozess die Deregulierung bzw. völlige Privatisierung durchgesetzt werden kann, und es ist offensichtlich, dass mit der bloßen Forderung nach Deregulierung und Privatisierung wenig gewonnen ist. Gerade Österreich ist hierzu ein sehr gutes Beispiel: So wird immer wieder gefordert, im großen Umfang zu deregulieren und zu privatisieren, jedoch geschieht in vielen Sektoren (Energiewirtschaft, Telekomsektor), die von öffentlichen Unternehmen dominiert sind, wenig - und erst in der jüngsten Zeit (ab 1996) gibt es erste Schritte in Richtung auf mehr Deregulierung und mögliche (Teil-)Privatisierung. Demzufolge sollte eine Theorie der Deregulierung bzw. Privatisierung Wege aufzeigen, welche die politischen Entscheidungsträger von einer regulierten und gemeinschaftlich dominierten (Beziehungs-) Wirtschaft in eine mit wettbewerblich organisierten privaten Märkten führt. Aus politisch-ökonomischer Sicht müssen Arrangements der Deregulierung und Privatisierung aufgezeigt werden, die den Politikern und maßgeblichen Entscheidungsträgern vorteilhafter erscheinen, als der bisherige Status quo. Hierbei müssen neue Kompromisse gefunden werden, die als Grundlage für die politische Entscheidung dienen können. Es bieten sich hierzu folgende Wege an:

- die Generalkompensation und
- Reformen in der Krise.

¹⁹ Eine erste politisch-ökonomische Analyse und explizite Betrachtung der verschiedenen Akteure in westeuropäischen Ländern versuchen Blankart (1990) und Knieps und Schneider (1990).

3.2.1. Die Generalkompensation

Regulierung und Nationalisierung kann für eine Volkswirtschaft als Ganzes ein Negativ-Summenspiel darstellen, durch das alle Interessengruppen letztlich schlechter gestellt werden. Dies kann sich dadurch ergeben, dass jede Gruppe für sich nach einem Verteilungsgewinn auf Kosten der anderen strebt. Würden sich alle Gruppen zusammenschließen, dann würden sie dieses nachteilige Verhalten einsehen und sich zu einer allgemeinen Deregulierung entschließen. Jede Gruppe würde dann zwar in dem sie betreffenden Bereich schlechter gestellt, sie würde aber dadurch kompensiert, dass sie nicht mehr durch die Regulierung in anderen Bereichen geschädigt wird. Von Weizsäcker nennt ein solches Tauschpaket, bei dem die Vor- und Nachteile im einzelnen nicht mehr verhandelt werden, eine Generalkompensation. In der englischen Literatur wird typischerweise von einem „logrolling“ gesprochen [vergleiche Weizsäcker (1984)]. Für die Beteiligten wird eine Generalkompensation um so eher akzeptabel sein, je größer die Zahl der sie umfassenden Gruppen ist und je diffuser die Verteilungswirkungen der bisherigen Regulierungen sind. Hierbei ist aber zu beachten, dass für die einzelnen Gruppen ein starker Anreiz darin besteht, für alle anderen Gruppen die Deregulierung bzw. Privatisierung zu erlangen, aber für sie selbst nicht. Denn in diesem Fall gelangt die Gruppe in die vorteilhafteste Position, sie behält ihre eigenen Regulierungsprivilegien bei und kommt in den Genuss der Vorzüge, die durch die Deregulierung bzw. Privatisierung in den anderen Bereichen entstanden sind. Dieses Verhalten, das in der ökonomischen Theorie strategischer Spiele als „prisoners dilemma“ bezeichnet wird, ist einer der großen Nachteile der Generalkompensation. Aufgrund dieser Ausgangssituation werden einzelne Gruppen immer bestrebt sein, für sich den Status quo (d.h. die Regulierung bzw. Nationalisierung) zu behalten, aber für andere Bereiche die Deregulierung bzw. die völlige Privatisierung zu fordern.

Ein Beispiel für den Versuch, mit Hilfe einer derartigen Generalkompensation mehr Deregulierung bzw. Privatisierung durchzusetzen, war die Einführung des EU-Binnenmarktes im Jahr 1992. Betrachtet man die einzelnen EU-Mitgliedsländer in der Rolle von Interessengruppen in dem hier betrachtenden Sinn, dann erklärte sich jedes

Mitgliedsland bereit, auf noch zu seinen Gunsten bestehende Regulierung zu verzichten, wenn dies auch die anderen EU-Länder tun.

Möglicherweise stellt die Generalkompensation die einzige Methode dar, durch welche die Vielzahl der noch bestehenden Einzelregulierungen in der EU beseitigt werden kann. Als Deregulierungskandidaten wurden im EU-Raum im wesentlichen die Bereiche Telekommunikation, Banken, Versicherungen, Elektrizitätswirtschaft und Luftverkehr genannt - wiederum die Bereiche, in denen öffentliche Unternehmen dominieren - und genau in diesen Bereich ist auch schon sehr viel an Deregulierung in der EU geschehen. Darüber hinaus hat in diesen Bereichen allerdings die Anwendung moderner Informationstechnologien und anderer neuer technologischen Einrichtungen zu einer starken Verschmelzung der Märkte geführt. Die traditionell bestehenden Regulierungen werden zunehmend durch neue Techniken, namentlich der Mikroelektronik, unterlaufen. Ob es der EU gelingt, durch diese Art der Generalkompensation in weiteren Bereichen zu deregulieren, ist zu hoffen. In den genannten Bereichen ist es der EU gelungen, die richtigen Deregulierungsschritte einzuleiten und diese wurden und werden in den einzelnen EU-Mitgliedsstaaten realisiert.

3.2.2. Reformen in der Krise

Eigentlich sollte die Deregulierung bzw. Privatisierung von öffentlichen Unternehmen dazu beitragen, wirtschaftliche Krisen dieser Unternehmen zu vermeiden. Aber gerade dieser präventive Aspekt wird in der Politik häufig nicht goutiert. Denn solange die Wirtschaftslage dieser Unternehmen gut oder zumindest befriedigend ist, werden die Interessengruppen einschneidenden Reformmaßnahmen nicht zustimmen, da sie dann auf Privilegien verzichten müssen. Auch im Niedergang werden Deregulierungs- und Privatisierungsvorschläge zunächst auf Unverständnis in der Politik stoßen. In dieser Situation werden Marktzutrittsschranken und Regulierung die populäreren Politikmaßnahmen darstellen als Deregulierung und Privatisierung, die häufig dazu führen, dass Beschäftigung abgebaut werden muss und überhöhte Lohnsätze reduziert werden müssen. Eine Umkehr der bestehenden Politik kann erst erwartet werden, wenn sich die wirtschaftliche Lage derart verschlechtert hat, dass offensichtlich niemand mehr von der Beibehaltung der bestehenden Regulierung und Nationalisierung profitiert.

Die Reformmaßnahmen in der ehemals verstaatlichten, jetzt privatisierten Industrie Österreichs sind hierfür ein gutes Beispiel. Auch hier wurden erst dann einschneidende Reformen gesetzt, als die Defizite so groß waren, dass sie politisch nicht mehr weiter toleriert werden konnten und auch drastische Maßnahmen gesetzt werden mussten, damit der Staatshaushalt weiter finanzierbar bleibt ²⁰. Aus diesen Ausführungen kann man schließen, dass eine Verschlechterung der Lage bis hin zur Krise auch eine Voraussetzung für die Durchsetzbarkeit von Deregulierung und Privatisierung sein kann. Ob es allerdings soweit kommen muss, das sei dahin gestellt. In vielen Fällen scheint jedoch die Krise die einzige Möglichkeit zu sein, einschneidende Reformmaßnahmen durchzuführen.

4. Deregulierungs- und Privatisierungsmaßnahmen in OECD-Ländern

Seit Anfang der 80er Jahre kam es zu umfangreichen Privatisierungen sowohl in marktwirtschaftlichen Industrieländern, als auch in Transformations- und Entwicklungsländern (vgl. Tab. 4.1.). Laut Siegmund (1998) wurden zwischen 1980 und 1996 mehr als 100.000 Großunternehmen und mehr als eine halbe Million Kleinunternehmen privatisiert. Die publizierten Daten unterschätzen aber die tatsächliche Dimension der Privatisierungen weltweit, da Privatisierungen von landwirtschaftlichem Grund und Boden, von Immobilien, von Banken und Finanzinstitutionen und verschiedene Arten der Teilprivatisierungen nicht enthalten sind. Außerdem sind die Angaben für Rußland unvollständig und es liegen keine Zahlen über China vor. Weiters fehlen Daten zu Privatisierungen in Nicht-Transformationsländern für die 1990er Jahre.²¹

²⁰ Ausdrücklich sei darauf hingewiesen, dass die ehemals verstaatlichten jetzt privatisierten Unternehmen, wie z.B. die VOEST, die VA-Tech, heutzutage hervorragend profitable Unternehmen darstellen, die sich in kompetitiven Märkten erstklassig behaupten und abzusehen ist, dass sie auf Jahre hinaus profitabel bleiben werden.

²¹ Vgl. Siegmund (1998).

Tabelle 4.1.: Weltweite Privatisierungen zwischen 1980 und 1996

Übersicht	Region	Anzahl der Unternehmen		Jahre
		Große Unternehmen	Kleine Unternehmen	
EBRD (1996) ¹⁾	Transformationsländer	51.500	274.700	1990-96
OECD (1996) ¹⁾	Transformationsländer	44.600	253.200	1990-96
THA (1994)	Ostdeutschland	13.800	35.000	1990-94
Kikeri,Nellis, Shirley (1994)	Welt	4.000		1980-92
Sader (1993)	Welt	1.800		1980-92
Gesamt	Welt	> 65.000	> 300.000	1980-96

¹⁾ Ohne Ostdeutschland und China
Quelle: Siegmund (1998).

1998 kam es erstmals seit 1994 zu einem stärkeren Rückgang bei den weltweiten Privatisierungsaktivitäten (vgl. Tab. 4.2.). Die Privatisierungserlöse sanken von 1997 bis 1998 um ca. 26%, nämlich von US\$ 153,8 Mrd 1997 auf ungefähr US\$ 114,5 Mrd 1998. Wie zuvor wurde der Hauptanteil der Privatisierungserlöse in den OECD-Ländern lukriert (US\$ 86 Mrd oder 75% der weltweiten Privatisierungseinnahmen). Davon wiederum entfiel der Hauptanteil auf die Länder der EU. Die Privatisierungsaktivitäten in Nicht-OECD-Ländern gingen aufgrund der Krise in Asien und Rußland deutlich zurück. Durch das Ausmaß der Krisen erodierte das Vertrauen der Investoren dramatisch, wodurch die damit verbundenen Direktinvestitionen deutlich reduziert wurden.

Zwei Drittel der Privatisierungen in den OECD-Ländern werden über sog „Initial Public Offerings“ (IPOs = Wertpapieremissionen) durchgeführt. Im Gegensatz dazu fanden zwei Drittel der Privatisierungen in Nicht-OECD-Ländern mittels Verkäufe an strategische Investoren statt.²² Innerhalb der OECD wurde nicht zuletzt durch die IPOs der Aktienbesitz deutlich ausgeweitet und folglich der Markt für Eigenkapital gestärkt. Die Nachfrage der Kleinanleger war oft ausschlaggebend für den Erfolg von IPOs.

²² Vgl. OECD Financial Market Trends (1999).

Tabelle 4.2: Privatisierungserlöse in den OECD-Ländern und weltweit zwischen 1990 und 1998⁽¹⁾

	Privatisierungserlöse in US\$ Mio								
	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998p
Australien	19	1.042	1.893	2.057	1.841	8.089	9.052	16.815	7.146
Belgien	-	-	-	956	549	2.681	1.222	1.562	1.467
Dänemark	644	-	-	122	229	10	366	45	4.502
Deutschland (2)	-	325	-	435	240	-	13.228	1.125	364
Finnland	-	-	-	229	1.166	363	911	835	1.999
Frankreich	-	-	-	12.160	5.479	4.136	5.099	8.189	13.467
Griechenland	-	-	-	35	73	44	558	1.395	3.892
Großbritannien(3)	12.906	21.825	604	8.523	1.341	6.691	7.610	4.544	-
Irland	-	515	70	274	-	157	293	-	-
Island	-	-	21	10	2	6	-	4	129
Italien (4)	-	-	-	1.943	6.493	7.434	6.265	27.719	13.619
Japan	-	-	-	15.919	13.773	-	6.379	4.009	6.641
Kanada (5)	1.504	808	1.249	755	490	3.998	1.770	-	11
Korea	-	-	-	817	2.435	480	1.866	539	600
Luxemburg	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Mexiko	3.122	10.757	6.859	2.503	766	167	73	2.690	995
Neuseeland	3.895	17	967	630	29	264	1.839	-	441
Niederlande	716	179	-	780	3.766	3.993	1.239	831	335
Norwegen	73	-	-	-	118	521	660	35	28
Österreich	32	48	49	142	700	1.035	1.251	2.020	2.935
Polen	23	23	238	245	385	714	749	2.179	2.020
Portugal	1.192	1.198	2.326	500	1.132	2.425	3.011	4.968	4.271
Schweden	-	-	378	252	2.313	852	785	1.055	172
Schweiz	-	-	-	-	-	-	-	-	4.426
Spanien	172	-	820	3.223	1.458	2.941	2.679	12.522	11.618
Tschechien (6)	-	-	-	-	1.077	1.205	994	442	469
Türkei	486	244	423	546	412	515	292	466	1.009
Ungarn	38	470	720	1.842	1.017	3.813	1.157	1.966	353
USA	-	-	-	-	-	-	-	-	3.100
Total OECD	24.822	37.451	16.617	54.895	47.284	52.537	69.348	95.955	86.009
Davon: EU 15	15.662	24.090	4.247	29.573	24.940	32.765	44.518	66.812	58.641
Andere Länder (7)	5.078	10.413	19.845	23.976	18.111	21.115	27.911	57.827	28.533
Weltweit total	29.900	47.864	36.462	78.871	65.395	73.652	97.259	153.782	114.542

- = Null oder insignifikant

Angaben f. 1998p = provisorisch

(1) Bruttoeinnahmen aus Privatisierungen. Diese korrespondieren nicht notwendigerweise mit den Nettoeinnahmen, die den jeweiligen Regierungen zufließen. Die Zahlen sind nach dem Kalenderjahr erfaßt.

(2) Bis 1997 waren keine Informationen über Verkäufe im gewerblichen Bereich vorhanden.

(3) Debt sales in Großbritannien betragen zwischen 1990 und 1997 (Fiskaljahr) GBP 5.347 Mio, GBP 7.924 Mio, GBP 8.189 Mio, GBP 5.453 Mio, GBP 6.429 Mio, GBP 2.439 Mio und GBP 4.500 Mio respektive.

(4) Inklusive der Schuldverschreibungen, die sich in Aktien der Gesellschaft umwandeln lassen (convertible bonds, INA) in Höhe von US\$ 2.055 Millionen im Jahr 1996 und indirekte Privatisierungserlöse von US\$ 2.658 Millionen im Jahr 1996 und US\$ 2.620 Millionen im Jahr 1997.

(5) 1997 kam es zu keinen Privatisierungen auf Bundesebene. Daten auf Provinzebene sind gegenwärtig nicht verfügbar.

(6) Der kumulierte Betrag für 1991 - 1993 beträgt US\$ 2.240 Millionen.

(7) Quelle für 1990 bis 1996 ist die Weltbank und SBC Warburg; für 1997 ist die Quelle IFR Securities.

Quelle: National statistics, wenn nichts anderes angegeben wurde; in: OECD Financial Market Trends, No 72, (1999).

Unter den großen offenen Volkswirtschaften gilt *Großbritannien* als europäischer Pionier in bezug auf Privatisierungen. Diese wurden mit der konservativen Regierung in Großbritannien bereits seit 1979 konsequent betrieben. Im Jahr 1990 betragen die Privatisierungserlöse in Großbritannien US\$ 12,9 Mrd. und stiegen in nur einem Jahr auf US\$ 21,8 Mrd (1991). Damit wurde allein in Großbritannien 90% der europäischen Privatisierungserlöse (EU15) in diesem Jahr erzielt! In den darauffolgenden Jahren gingen die Privatisierungserlöse zwar wieder zurück, sind aber immer noch substantiell hoch (vgl. Tab. 4.2.). In Deutschland war der Höhepunkt der Privatisierungseinnahmen im Jahr 1996 mit US\$ 13,2 Mrd. Damit entfielen in diesem Jahr ca. 30% der EU15 Privatisierungserlöse allein auf Deutschland. Vorher und nachher sind die Einnahmen aus Privatisierungen (ohne den gewerblichen Sektor) relativ moderat im Vergleich zu anderen Ländern.

Auch in *Frankreich* wurden erhebliche Privatisierungserlöse in den 90er Jahren erzielt. Allein im Jahr 1993 waren es US\$ 12,2 Mrd. und 1998 sogar US\$ 13,5 Mrd. In Frankreich erreichten die Privatisierungsaktivitäten somit im Jahr 1998 mit dem zweiten Börsengang der France Telecom einen Höhepunkt. Dieser Börsengang brachte Einnahmen in Höhe von US\$ 7 Mrd und war damit der erfolgreichste Börsengang in diesem Jahr. Der Staatsanteil wurde dadurch von 75% auf 62% reduziert. Ein wesentliches Merkmal dieser Privatisierung war die starke Beteiligung von Kleinanlegern. Im Oktober 1998 wurden weiters 41,4% der Versicherung CNP Assurances an der Börse um US\$ 1 Mrd verkauft. Das italienische Privatisierungsprogramm war eines der umfangreichsten Programme der letzten Jahre. Die Privatisierungseinnahmen in *Italien* erreichten 1997 einen absoluten Höhepunkt mit US\$ 27,7 Mrd. Diese Zahl ist der höchste Wert von allen untersuchten Ländern in Tabelle 4-2! Der Verkauf der vierten Tranche des Energiekonzerns ENI reduzierte den Staatsanteil auf 55% und brachte US\$ 7 Mrd ein. Eine weitere erfolgreiche Privatisierung fand im Bankenbereich statt (BNL) und brachte einen Privatisierungserlös von US\$ 4,6 Mrd. *Spanien* verfolgt ebenfalls ein sehr ambitioniertes Privatisierungsprogramme. 1997 wurden allein US\$ 12,5 Mrd. durch den Verkauf von Staatseigentum (inklusive Telecom, Finanzdienstleistungen und Elektrizität) lukriert. 1998 fielen die Einnahmen leicht auf US\$ 11,6 Mrd (inklusi-

ve zweiter Börsengang der Argentaria Bank, Endesa (Energie) und Tabacalera (Tabak)). Bemerkenswert ist auch hier die starke Beteiligung von Kleinanlegern.

Eine Gegenüberstellung der Privatisierungserlöse der in ihrer Wirtschaftskraft vergleichbaren kleinen offenen Volkswirtschaften ist in Tabelle 4.3. dargestellt. Aus dieser Tabelle ist ersichtlich, dass Anfang der 90er Jahre die Privatisierungserlöse noch relativ moderat waren. *Belgien* erzielte bereits Anfang der 90er Jahre relativ hohe Privatisierungserlöse. Die belgische Volkswirtschaft privatisierte im Jahr 1993 Staatseigentum im Wert von US\$ 956 Mio., das sind rund 30% der gesamten Privatisierungserlöse der kleinen offenen Volkswirtschaften insgesamt (vgl. Tab. 4.3.). Die zweithöchsten Privatisierungseinnahmen in diesem Jahr verzeichneten die *Niederlande* mit US\$ 780 Mio., gefolgt von *Portugal*, das über den gesamten Zeitraum eine Spitzenposition bei den Privatisierungen einnimmt. Portugal setzte auch 1998 sein ambitioniertes Privatisierungsprogramm fort. Bekannte portugiesische Unternehmen, die privatisiert wurden, waren EDP (Energiegewinnung), BRISA (Autobahnen) und Cimpor (Zement). Auch hier war die Beteiligung der Kleinanleger groß. Aber auch *Österreich* bewegt sich im absoluten Vergleich der Privatisierungserlöse im oberen Mittelfeld bei den kleineren offenen Volkswirtschaften. Im Jahr 1997 liegt Österreich mit Einnahmen von US\$ 2,02 Mrd. sogar an zweiter Stelle hinter Portugal mit rund US\$ 5 Mrd (vgl. Tab. 4.3.). In Österreich war der Verkauf eines 25%-Anteils der Telekom Austria an die Telecom Italia der größte Privatisierungsdeal überhaupt. Dadurch wurden US\$ 2,33 Mrd lukriert.

Tabelle 4.3.: Privatisierungserlöse in kleinen offenen Volkswirtschaften 1993, 1995, 1997 und 1998p

Land	Privatisierungserlöse in kleinen offenen Volkswirtschaften											
	1993			1995			1997			1998p		
	US \$ Mio	in % von Total	Rang	US \$ Mio	in % von Total	Rang	US \$ Mio	in % von Total	Rang	US \$ Mio	in % von Total	Rang
Belgien	956	29%	1	2.681	22%	2	1.562	14%	3	1.467	7%	6
Dänemark	122	4%	8	10	0%	9	45	0%	7	4.502	22%	1
Finnland	229	7%	6	363	3%	7	835	7%	5	1.999	10%	5
Irland	274	8%	4	157	1%	8	-	-	-	-	-	-
Island	10	0%	9	6	0%	10	4	0%	9	129	1%	9
Niederlande	780	24%	2	3.993	33%	1	831	7%	6	335	2%	7
Norwegen	-	-	-	521	4%	6	35	0%	8	28	0%	10
Österreich	142	4%	7	1.035	9%	4	2.020	18%	2	2.935	14%	4
Portugal	500	15%	3	2.425	20%	3	4.968	44%	1	4.271	21%	3
Schweden	252	8%	5	852	7%	5	1.055	9%	4	172	1%	8
Schweiz	-	-	-	-	-	-	-	-	-	4.426	22%	2
Total	3.265	100%		12.043	100%		11.355	100%		20.264	100%	

- = Null oder insignifikant

Angaben f. 1998p = provisorisch

Quelle: Eigene Berechnungen anhand von Tabelle 4.2.

Generell ist auch die Gesamtsumme der Privatisierungserlöse der kleinen offenen Volkswirtschaften zwischen 1993 und 1998 kontinuierlich gestiegen; zwischen 1997 (US\$ 11,355 Mrd.) und 1998 (US\$20,264 Mrd.) hat sie sich sogar annähernd verdoppelt! Österreich hat dabei einen Anteil von 17,79 % im Jahr 1997 und 14,48 % im Jahr 1998, wobei 1998 Dänemark (mit 22,22 %), die Schweiz (mit 21,84 %) und Portugal (mit 21,08 %) bereits fast 2/3 der Gesamtsumme der Privatisierungserlöse erreichen.

Vergleicht man abschließend noch die Privatisierungserlöse der kleineren Volkswirtschaften in Relation zum BIP mit jenen der größeren Staaten sieht man, dass Portugal weiterhin Spitzenreiter im internationalen Vergleich bleibt, gefolgt von Griechenland, Spanien und Italien (vgl. Tab. 4.2.). Österreich folgt auf etwa dem Niveau von Finn-

land, danach kommen Belgien und Frankreich. Abgesehen vom Jahr 1993 bleibt Österreich teilweise deutlich über dem EU15-Durchschnitt.

Die letzte Privatisierungswelle (zweite Hälfte der 90er Jahre) in Europa ist im wesentlichen auf die politischen Forderungen der Europäischen Union zurückzuführen. Vor dem Hintergrund der EU Direktiven bezüglich einer Liberalisierung der Märkte (v.a. im Telekommunikations- und im Elektrizitätsbereich) nahm der Anteil der Privatisierungserlöse innerhalb der EU - im Vergleich zu den weltweiten Privatisierungserlösen - seit 1992 ständig zu. Zudem kamen budgetäre Zwänge im Rahmen der Gründung der Europäischen Währungsunion. 1998 machten die Privatisierungserlöse in Italien (15,8%), Frankreich (15,7%) und Spanien (13,5%) beinahe die Hälfte der Privatisierungserlöse der OECD-Länder aus.²³

5. Empirische Ermittlung der Privatisierungspotentiale der Öffentlichen Hand in Österreich

5.1. Vorbemerkungen zur Erfassung des Privatisierungspotentials

Nachdem sich Kapitel 4 mit den empirischen Untersuchungen zum Thema Privatisierung sowohl Österreich als auch in einigen anderen offenen Volkswirtschaften beschäftigt, und gezeigt wurde, dass Privatisierungen in durchaus beträchtlichem Umfang erfolgten bzw. durchführbar sind, soll nun in diesem Kapitel der Versuch unternommen werden, die Privatisierungspotentiale der Öffentlichen Hand in Österreich und des Bundeslandes Oberösterreich zu ermitteln. Die Vorgehensweise der Ermittlung der Privatisierungspotentiale erfolgt entsprechend den Studien von Lehner (1998) und von Völmicke (1996) mit Untersuchungen für Österreich und Deutschland. Im Unterschied zu den klassisch rein öffentlichen Gütern, bei denen das Ausschließungsprinzip (d.h. niemand kann von der Konsumation dieser Güter oder Dienstleistungen ausgeschlossen werden) nicht funktioniert und daher für eine Privatisierung nicht in Frage kom-

²³ Vgl. OECD Financial Market Trends (1999).

men, ist das Ausschließungsprinzip bei den meritorischen Gütern (Güter, bei denen der Staat den Individuen einen gewissen Mindestkonsum vorschreibt, oder sie zwingt, Reserven anzulegen, um diese Güter zu späterer Zeit konsumieren zu können) anwendbar. Bei der Privatisierung staatlicher Dienstleistungen wird man daher zu unterscheiden haben, ob eine Ausschließung über den Preis (der hier in Gebühren- oder Kostensätze erhoben wird) wünschenswert ist. Dies engt die Möglichkeiten für Privatisierung kommunaler und öffentlicher Dienstleistungen ein und gilt etwa für Teile der Bildung, aber auch für den Gesundheitsbereich, bei denen der Staat das meritorische Element (d.h. die Vorschreibung eines gewissen Mindestkonsums) nicht aus der Hand geben will. Die externen Effekte staatlich angebotener Güter und Dienstleistungen, aber auch der meritorische Gut-Charakter dieser Güter und Dienstleistungen sind daher entscheidende (einschränkende) Faktoren für die Beurteilung von Privatisierung.

Lehner (1998), der in Anlehnung an Völmicke die Frage von Privatisierung der öffentlichen Dienstleistungen untersucht hat, hat ein Privatisierungspotential für die österreichischen Gebietskörperschaften im Bereich der Hoheitsverwaltung im Aggregat berechnet. In dieser Studie wird daher in Anlehnung an diese beiden Autoren – hauptsächlich um die Vergleichbarkeit herzustellen – ein ähnliches Ausgliederungs- oder Privatisierungspotential für die öffentliche Hand im Bereich der Hoheitsverwaltung der Länder und Kommunen berechnet. Hierbei wird entsprechend der Methode von Lehner und Völmicke wie folgt vorgegangen: Man geht von den Gesamtausgaben, die die Personalausgaben, laufende Sachausgaben, Investitionen und Liegenschaftskäufe umfassen, für die Erstellung öffentlicher Leistungen aus. Von diesen Gesamtausgaben für die Erstellung von Gütern und Dienstleistungen werden dann jene in den Bereichen, für die das Ausschließungsprinzip nicht anwendbar ist, abgezogen, wobei neben der inneren und der äußeren Sicherheit (Landesverteidigung, Staats- und Rechtssicherheit), auch der Anteil der Hoheitsverwaltung einbezogen werden. Es handelt sich somit bei dieser Vorgehensweise von Lehner und Völmicke um eine Maximalvariante möglicher Ausgliederungs- oder Privatisierungspotentiale im Bereich der Hoheitsverwaltung.²⁴

²⁴ Es sei ausdrücklich darauf hingewiesen, dass es sich hier „nur“ um das Privatisierungspotential aus dem Bereich der Hoheitsverwaltung handelt; d.h. ausgelagerte (gemeinwirtschaftliche) öffentliche Unternehmen (z.B. die österreichische E-Wirtschaft) sind **nicht** enthalten.

Neben der Ermittlung dieses Privatisierungspotentials im Bereich der Hoheitsverwaltung gibt es aber noch weitere gemeinwirtschaftliche Bereiche/Unternehmungen, die sowohl auf der Bundesebene als auch bei den Ländern und den Gemeinden für Privatisierungen in Frage kommen. Es sind dies die folgenden Bereiche:

(1) Direkte Aktivitäten des Bundes

Eigene Wirtschaftskörper mit behördlicher Verwaltung. Sind dies Gesellschaften des Handelsrechts: ist ein Bundeseigentum von mindestens 50 % erforderlich. Bei Sonderformen gilt: Direkte Garantie des Bundes und Bestellung der leitenden Organe. Beispiele: Bundesbetriebe, Monopole, Dorotheum, Postsparkasse, Bundesverlag.

(2) Verstaatlichte Industrie im Besitz des Bundes

Beispiele: Austrian Industries, deren Konzerne und Töchter im Inland - mit mindestens 50 % Beteiligung.

(3) Verstaatlichte Banken im Besitz des Bundes

Beispiele: Institute, Töchter und Beteiligungen aller Art mit mindestens 50 % des Nominalkapitals.

(4) Andere Kapitalbeteiligungen des Bundes

Beteiligungen mindestens 50 %. Beispiele: Aktiengesellschaften und Gesellschaften mit beschränkter Haftung (darunter auch Unternehmen der Elektrizitätswirtschaft und deren Töchter, sofern nicht im nächsten Punkt enthalten).

(5) Unternehmen und Beteiligungen im Besitz der Bundesländer (zumindest mehrheitlich)

Wie Pkt.1-4 sinngemäß, allerdings auch Verwaltungszweige mit betrieblicher oder betriebsähnlicher Funktion.

(6) Kommunalwirtschaft (alle gemeinwirtschaftlichen Betriebe auf der kommunalen Ebene)

Wie Pkt. 5 sinngemäß, insbesondere Gemeindebetriebe und Stadtwerke (auch Versorgungsbetriebe), Beteiligungen mit mindestens 50 %, Gemeindesparkassen, Gemeindeverbände und deren Betriebe.

(7) Gemischte Beteiligungsverhältnisse

Beteiligung mehrere gemeinwirtschaftlicher Eigentümer verschiedener Ebenen mit einer Beteiligung von insgesamt mindestens 50 %, wobei die Beteiligung der einzelnen Gebietskörperschaften unter 50 % bleiben kann, oder von zwei gemeinwirtschaftlichen Eigentümern verschiedener Ebenen zu je 50 %. Wenn aber mehrere Gemeinden die Eigentümer sind, dann zählt dies zur Kommunalwirtschaft.

(8) Gemeinwirtschaftliche Genossenschaften

Anerkannt gemeinwirtschaftlicher Charakter dieser Unternehmen; Gesellschaftsform der Genossenschaft bzw. der gemeinnützigen Vereinigung, bzw. Unternehmung. Beispiel: Konsumgenossenschaften aller Ebenen, deren Töchter mit mindestens 50 % Beteiligung, gemeinnützige Wohnbauvereinigung, sofern Mitglieder des Prüfverbandes.

(9) Sonstige Genossenschaften

Gesellschaftsform der registrierten Genossenschaft, mit Ausnahme der rein landwirtschaftlichen Genossenschaften. Beispiel: Kreditgenossenschaften aller Art (Raiffeisen, Volksbank, etc.), gewerbliche und Warengenossenschaften, Einkaufs- und Verwertungsgenossenschaften, Wohnbaugenossenschaften, sofern nicht Mitglieder des Prüfverbandes.

(10) Sonstige Gemeinwirtschaft

Nicht einzelwirtschaftliche Unternehmung, bzw. Beteiligungen gemeinwirtschaftlicher Eigentümer von mindestens 25 %. Beispiel: ORF, BAWAG und Betriebe des ÖGB, Versicherungsvereine auf Gegenseitigkeit, Betriebe der politischen Parteien, Beteiligungen der Kammern, Betriebe kirchlicher Organisationen.

Auch in diesen zehn gemeinwirtschaftlichen (im weitesten Sinne) Bereichen bestehen beträchtliche Privatisierungspotentiale und es wird im folgenden versucht, diesen gesamten gemeinwirtschaftlichen Beteiligungsbereich der einzelnen Gebietskörperschaften auch zu erfassen.²⁵

²⁵ Hierbei wird davon ausgegangen, dass das Privatisierungs- bzw. Ausgliederungspotential der einzelnen gemeinwirtschaftlichen Betriebe, bzw. Beteiligungen der Gebietskörperschaften an gemein-

5.2. Das Privatisierungspotential in Österreich

In der Tabelle 5.1. sind die Ausgliederungs- und Privatisierungspotentiale in den Bereichen der Hoheitsverwaltung und der Gemeinwirtschaft (im weitesten Sinne, wie gerade mit den Punkten 1-10 definiert) in Österreich für das Jahr 1995 enthalten.

Tabelle 5.1.

Betrachtet man zunächst die Privatisierungspotentiale der Gebietskörperschaften und den Bereich der Hoheitsverwaltung, so zeigt sich, dass diese im Bund 47,1 Mrd. S, in Wien 49,7 Mrd. S, in den übrigen Bundesländern 29,6 Mrd. S und in den Gemeinden 34,0 Mrd. S beträgt. In Summe beträgt das Ausgliederungspotential im Bereich der Hoheitsverwaltung über alle Gebietskörperschaften 159,4 Mrd. S. Betrachtet man die prozentuelle Aufteilung im Bereich der Hoheitsverwaltung, so nimmt Wien mit 31 % Platz 1 ein, gefolgt vom Bund mit 30 %, dann von den Gemeinden mit 21 % und von den Länder mit 18 %.

Geht man im nächsten Schritt zu den Privatisierungspotentialen der Gebietskörperschaften im Bereich der Gemeinwirtschaft über und betrachtet hiermit alle Aktivitäten des Bundes (Besitz verstaatlichter Industrien, verstaatlichter Banken oder Kapitalbeteiligung des Bundes an derartigen Firmen), so beträgt das Privatisierungspotential im Bereich der Gemeinwirtschaft des Bundes 337,5 Mrd. S. Wien hat ein Privatisierungspotential im Bereich der Gemeinwirtschaft (dies sind hier gemeinwirtschaftliche Unternehmen und Beteiligungen von Wien an gemeinwirtschaftliche Unternehmen) einschließlich der gesamten Kommunalwirtschaft von 32,8 Mrd. S - die übrigen Bundesländer haben eines von 58 Mrd. S - und die Gemeinden von 34,9 Mrd. S. Über alle Gebietskörperschaften ergibt sich in der Gemeinwirtschaft ein Privatisierungspotential von 462,8 Mrd. S. Dies ist nahezu dreimal so groß (exakt 2,89) wie das Privatisierungspotential im Bereich der Hoheitsverwaltung. Betrachtet man wiederum die prozentuelle Aufteilung, so zeigt sich, dass das größte Privatisierungspotential im gesamten Bereich der Gemeinwirtschaft (sehr weit definiert) beim Bund 73 % beträgt, ge-

wirtschaftlichen Betrieben mit Hilfe der Kennziffer des Produktionswertes des Unternehmens erfaßt werden kann.

folgt von den Bundesländern mit 12 %, den Gemeinden mit 8 % und des Bundeslandes Wien mit 7 %.

Betrachtet man abschließend die Summe des Privatisierungspotentials aus Hoheitsverwaltung und Gemeinwirtschaft, so hat der Bund mit 384,5 Mrd. S das mit Abstand größte Privatisierungspotential (sind 62 % des gesamten so ermittelten Privatisierungspotentials), danach folgen die Bundesländer mit 87,3 Mrd. S (14 % des gesamten so ermittelten Privatisierungspotentials), das Bundesland Wien mit 82,5 Mrd. S (13 % des gesamten so ermittelten Privatisierungspotentials) und die Gemeinden mit 68,9 Mrd. S (11 % des gesamten Privatisierungspotentials).

Eine Reihe von gemeinwirtschaftlichen und öffentlichen Betrieben unterliegen gemischten Beteiligungsverhältnissen, d.h. dies sind Unternehmen und Beteiligungen mehrerer gemeinwirtschaftlicher Eigentümer auf verschiedenen föderalen Ebenen. Hierbei beträgt das Privatisierungspotential in Summe 49,7 Mrd. S und das gesamte Privatisierungspotential von gemeinwirtschaftlichen Genossenschaften, sonstigen Genossenschaften und gemeinwirtschaftlichen Betrieben beträgt noch einmal 131,6 Mrd. S. Insgesamt ergibt dies ein Privatisierungspotential in allen Gebietskörperschaften und in allen Bereichen von 804,7 Mrd. S - eine doch recht beträchtliche Größenordnung. Hierbei sei allerdings explizit darauf hingewiesen, dass mit dieser Ziffer nun nahezu alle gemeinwirtschaftlichen Betriebe im Besitz von Gebietskörperschaften (bzw. im Teilbesitz von Gebietskörperschaften, einer oder mehrerer) inklusive des Privatisierungspotentials im Bereich der Hoheitsverwaltung erfasst sind. Diese Ziffer ist sicherlich eine Maximalziffer und soll nur als Richtwert dienen, um in etwa das gesamte Privatisierungspotential in Österreich in allen Bereichen und auf allen föderalen Ebenen darzustellen.

Table 5.1.: Ausgliederungs- und Privatisierungspotentiale in den Bereichen der Hoheitsverwaltung und der Gemeinwirtschaft in Österreich im Jahr 1995, Mio. S

Gebietskörperschaft	Privatisierungspotential im Bereich der				Summe aus Hoheitsverwaltung und Gemeinwirtschaft	
	Hoheitsverwaltung		Gemeinwirtschaft		Mio. S	in %
	Mio. S	in %	Mio. S	in %		
Bund (inkl. Bundesfonds)	47.072	30 %	337.464 ¹⁾	73 %	384.536	62 %
Wien	49.742	31 %	32.811 ²⁾	7 %	82.553	13 %
Bundesländer (ohne Wien)	29.646	18 %	57.633 ³⁾	12 %	87.279	14 %
Gemeinden (ohne Wien)	34.030	21 %	34.923	8 %	68.953	11 %
Summe der 3 Gebietskörperschaften	159.377	100 %	462.831	100 %	623.311	100 %
Gemischte Beteiligungsverhältnisse ⁴⁾ (inkl. Wien)	-		49.766		49.766	
Genossenschaften (gemeinw.) + sonstige Genossenschaften und Gemeinwirtschaft (inkl. Wien)	-		131.609		131.609	
Summe (total)	159.377		644.206		804.696	

1) Dies sind direkte Aktivitäten des Bundes, Verstaatlichte Industrie, Verstaatl. Banken und andere Kapitalbeteiligungen des Bundes.

2) Unternehmen und Beteiligungen von Wien sowie Kommunalwirtschaft von Wien.

3) Unternehmen und Beteiligungen der Bundesländer.

4) Unternehmen und Beteiligungen mehrerer gemeinwirtschaftlicher Eigentümer verschiedener Ebenen.

Quelle: Eigene Berechnungen unter Zuhilfenahme einer Sonderauswertung von Österreich Statistik, Februar 2000.

6. Zusammenfassung und wirtschaftspolitische Schlussfolgerungen

6.1. Zusammenfassung

Die vorliegende Untersuchung zeigt, dass einiges in den Bereichen Privatisierung und Deregulierung in Österreich in den 90er Jahren geschehen ist. Auf der anderen Seite zeigt die Studie auch, dass gegen Ende der 90er Jahre noch ein beträchtliches Privatisierungspotential bei Bund, Ländern und Gemeinden vorhanden ist. Besondere Bedeutung erhält dieses Privatisierungspotential vor dem Hintergrund empirischer Untersuchungen, die überwiegend nachweisen, dass die Produktion von Gütern und Dienstleistungen durch die öffentliche Hand weniger effizient ist als eine gleichartige Produktion im privaten Bereich. Eine kanadische Studie (1992) zeigt, dass die Eigentumsverhältnisse einen signifikanten Einfluß auf die Performance der Unternehmen haben. Ein internationaler Vergleich zwischen Australien, Deutschland, Dänemark, Kanada, der Schweiz und den Vereinigten Staaten zeigte eindeutig, dass die öffentliche Leistungserstellung durchwegs um ca. 50 – 100 % teurer war als eine privatwirtschaftliche Alternative. Die Gründe für diese Ineffizienzen liegen zum einen darin, dass unter Zuhilfenahme der ökonomischen Theorie der Politik man davon ausgeht, dass alle an der Führung und Kontrolle eines öffentlichen Unternehmens beteiligten Akteure (Manager, Beschäftigte, Verwaltungsbeamte, Politiker) sich unter bestimmten Bedingungen eigennützig verhalten. Politiker, z.B., versuchen demnach ihre eigennütigen, persönlichen und ideologischen Ziele unter der Nebenbedingung, die nächsten Wahlen zu gewinnen, zu maximieren. Öffentliche Unternehmen werden dabei von den Politikern eingesetzt, wichtige Regierungsziele (z.B. die Wiederwahl) zu erreichen. Durch diese Ausrichtung öffentlicher Unternehmen auf gesamtwirtschaftliche Ziele, wie z.B. auf den Erhalt von Arbeitsplätzen, der Förderung der örtlichen Wirtschaftsstruktur und/oder auf die Stabilisierung der regionalen Kaufkraft, wird die einzelwirtschaftliche Zielsetzung des Unternehmens, nämlich Gewinne zu maximieren, verlassen. Auch die ökonomische Theorie der Bürokratie trägt dazu bei, die Ineffizienzen in den öffentlichen Unternehmen theoretisch zu untermauern. Die Ziele, die die Manager

in den öffentlichen Unternehmen anstreben, sind laut Niskanen auf die sogenannten „3Ps“ ausgerichtet, nämlich pay (Gehalt), power (Macht) und prestige (Zugeltung). Ziele, wie Gewinnstreben, Produktionseffizienz und Wirtschaftlichkeit sind durch bürokratische Starrheiten nur eingeschränkt erreichbar und werden durch erfolgsunabhängige Einkommen und Beförderungen nicht honoriert. Die Verwirklichung persönlicher Ziele (die „3Ps“), die oft in Zusammenhang mit der Größe der Abteilung stehen, induzieren keinen Anreiz zu sparsamen Mitteleinsatz. Durch das leistungsunfreundliche Anreizsystem in öffentlichen Unternehmen kommt es somit eher zur Mittelverschwendung, als zur Verfolgung des Wirtschaftlichkeitsprinzips. Die starren bürokratischen Normen, wie der fehlende materielle Leistungsanreiz bedingen, dass die Manager ihren Handlungsspielraum stärker ausnützen, um ihre persönlichen Ziele zu verfolgen und damit ihr Augenmerk weniger auf betriebswirtschaftlich-effiziente Betriebsführung legen.

In Österreich bestanden erste Privatisierungsansätze bereits in den 50er Jahren. Beispielsweise wurde versucht, Minderheitsanteile der großen Banken mit einer möglichst breiten Streuung zu verkaufen, um dadurch Arbeitnehmer zu Kapitaleigentümern zu machen. Eine zweite Privatisierungsphase wurde Mitte der 70er Jahre eingeleitet. Auf Bundesebene wurden bis dahin unselbständige Bundesbetriebe als handelsrechtliche Gesellschaften neu gegründet und somit aus der Verwaltungsorganisation des Bundes ausgegliedert. Sie blieben aber zu 100 % im staatlichen Besitz. In den 80er Jahren erfolgte dann eine weitere Deregulierungs- und Privatisierungswelle, wie beispielsweise die Teilprivatisierung der österreichischen ElektrizitätswirtschaftsAG im Jahr 1980. 1988-1990 erfolgte eine schrittweise Teilprivatisierung der Austrian Airlines. In den 90er Jahren betrafen Privatisierungsmaßnahmen die österreichischen Bundesbahnen, Post und Telekom, die Österreichische Bundespost, die Bundesforste und das Arbeitsmarktservice Österreich. In der jüngsten Privatisierungswelle zwischen 1993 und 1996 wurden die Unternehmen der verstaatlichen Industrie privatisiert. Die Privatisierung wurde über die österreichische IndustrieholdingAG (ÖIAG) durchgeführt. Die ÖIAG gehört zu 100 % dem Bund. Der Privatisierungsauftrag an die ÖIAG stand unter dem Auftrag, die österreichische Industriesubstanz und die österreichische Wertschöpfung, soweit wirtschaftlich vertretbar, bei der Privatisierung zu berücksichtigen. Bei den großen Unternehmen, wie der OMV, VA-Technologie und VA-Stahl hat die ÖI-

AG, und damit indirekt die Republik Österreich, Restanteile zwischen 24 % und 39 % behalten. Es erfolgten auch zahlreiche Ausgliederungen, so z.B. bei der Post und Telekommunikation sowie bei den Österreichischen Bundesbahnen. Die österreichischen Privatisierungserlöse sind seit Mitte der 90er Jahre substantiell gestiegen. Im Jahr 1990 wurden „nur“ US\$ 32 Mio. an Privatisierungserlösen lukriert, diese Zahl stieg bis 1998 auf US\$ 2,9 Mrd. an.

Betrachtet man die Privatisierungspotentiale der öffentlichen Hand im Bereich der Hoheitsverwaltung und im gesamten Bereich der Gemeinwirtschaft in Österreich, so zeigt sich (vgl. Tabelle 5.1. in Kapitel 5), dass im Aggregat in Österreich ein Privatisierungspotential von 623,3 Mrd. S beträgt. Weitet man dieses noch um die gemischten Beteiligungsverhältnisse verschiedener gemeinwirtschaftlicher Betriebe auf verschiedenen föderalen Ebenen, der sonstigen gemeinwirtschaftlichen Genossenschaften und sonstigen Genossenschaften aus, so ergibt sich ein Privatisierungspotential von Österreich von 804,7 Mrd. S, das sowohl die Hoheitsverwaltung, die Gemeinwirtschaft und die gerade angesprochenen gemeinwirtschaftlichen Genossenschaften und andere gemeinwirtschaftliche Betriebe umfaßt. Im Bereich des Bundes ergibt sich nach den Berechnungen in Tabelle 5.1. ein gesamtes Privatisierungspotential im Bereich der Hoheitsverwaltung, Gemeinwirtschaft und übrigen Kapitalbeteiligungen des Bundes von 384,5 Mrd. S, gefolgt von einem Privatisierungspotential der Länder mit 87,3 Mrd. S (Hoheitsverwaltung und Gemeinwirtschaft) und im Bereich der Gemeinden ein Privatisierungspotential von 68,9 Mrd. S. Mit diesen Ziffern soll daher demonstriert werden, wie groß das Privatisierungspotential ist und insgesamt erkennt man, dass bei allen Gebietskörperschaften ein beträchtliches Privatisierungspotential vorliegt. Selbst wenn von diesen nur Teile ausgeschöpft würden, könnten ausgegliederte und/oder privatisierte Leistungen in Form von selbständigen Unternehmen die Haushalte der öffentlichen Hand beträchtlich entlasten.

6.2. Wirtschaftspolitische Schlussfolgerungen

(1) Die wichtigsten Argumente für eine Entstaatlichung oder Privatisierung sind sicherlich die mangelnde Effizienz der öffentlichen Unternehmen und die häufig ausgeübte politische Einflußnahme, durch die die gemeinwirtschaftlichen Unter-

nehmen häufig für ganz andere politische Zwecke „mißbraucht“ werden. Generell ergibt sich die mangelnde Effizienz gemeinwirtschaftlicher Unternehmen aus der fehlenden Anreizstruktur der dort Beschäftigten, und aus der mangelnden Kontrolle durch den Eigentümer.

(2) Entscheidend bei Privatisierung und Deregulierung wird sein, ob es gelingt, die dann privatisierten Unternehmen in wettbewerbsträchtige Märkte zu integrieren, sodass diese sich dort mit Qualität und Leistung bewähren und entsprechende Innovationen durchführen müssen. Funktionierender Wettbewerb setzt aber mindestens mehrere (im allgemeinen fünf) Wettbewerber voraus, denn gibt es weniger als fünf, ist die Gefahr von Absprachen bzw. sonstigen nicht wettbewerblichem Verhalten sehr groß. Dies bedeutet, dass sich der Staat grundsätzlich überall dort zurückziehen sollte, wo Wettbewerb prinzipiell möglich ist und durch entsprechende Regulierung abgesichert werden kann. Es kann jedoch durchaus der Fall sein, dass staatliche Beteiligungen dort noch sinnvoll sind, wo Wettbewerb möglich ist, sondern auch funktioniert. Es geht hier um die Frage des sogenannten strategischen Eigentums, dessen Ziel es im allgemeinen ist, in der Welt der multinationalen Konzerne bestimmte dispositive Funktionen und damit qualitative Arbeitsplätze und Entscheidungspotential in Österreich zu erhalten. Die Erfolgsaussichten einer solchen Strategie sind im Einzelfall sehr genau zu überprüfen und den Kosten gegenüberzustellen. Im allgemeinen werden dafür Minderheitsbeteiligungen genügen.

(3) Ob Ausgliederungen die nötige Form und den nötigen innovativen Charakter haben, ist eine schwierige Frage, kann aber sehr häufig bezweifelt werden. Im allgemeinen wird bei Ausgliederungen nur die Rechtsform geändert, der Eigentümer bleibt derselbe, nämlich die öffentliche Hand. Der Nachteil bei dieser Lösung ist, dass das Interesse der Beteiligten, sich der staatlichen wie der öffentlichen Kontrolle zu entziehen, groß ist. Überdies wird häufig der Vorwand vorgebracht, dass die Unternehmen nur als ausgegliederte Gesellschaften marktgerechte Löhne zahlen und effizient arbeiten können und daher die Löhne häufig überhöht sind. Positive Argumente für die Ausgliederung gehen von den Ineffizienzen des Budgetrechts und der staatlichen Finanzverwaltung aus. In derartigen Fällen ist der

Ruf nach Ausgliederung vielfach gerechtfertigt. Es scheint jedoch zweckmäßiger,
04.04.01; C:\Privatisierung\PrivÖ-2.doc 38

nach Ausgliederung vielfach gerechtfertigt. Es scheint jedoch zweckmäßiger, das Budgetrecht, das noch aus der Zeit stammt, in der sich der Staat auf Hoheitsverwaltung konzentrierte, den neuen Gegebenheiten anzupassen und das starre Beamtenrecht zu lockern. Weiter wird es notwendig sein, für nicht ausgegliederte Regulierungsbehörden eine ähnliche Weisungsungebundenheit einzuführen, wie sie etwa bei den Richtern seit langem besteht.

- (4) Welche konkreten Privatisierungsschritte könnten nun in Österreich erfolgen? Aufgrund dieser Studie sind beträchtliche Privatisierungspotentiale ermittelt worden, wobei nun im Einzelfall in jedem Bereich genau zu prüfen ist, welche gemeinwirtschaftlichen Unternehmen oder welche Bereiche der Hoheitsverwaltung sich als tatsächlich privatisierungsfähig herausstellen. Sind diese bekannt, dann sollte in einem nächsten Schritt festgelegt werden, wie die Privatisierung durchgeführt werden kann bzw. wie zu gewährleisten ist, dass das dann privatisierte Unternehmen in einem wettbewerbsträchtigen Markt seine Güter und Dienstleistungen anbieten kann.
- (5) Es sei ausdrücklich davor gewarnt, Privatisierungen durchzuführen, um die laufenden Budgetdefizite der öffentlichen Haushalte zu verringern. Privatisierungserlöse sollten in erster Linie zur Schaffung neuer staatlicher „Assets“ verwendet werden, wo sie heute notwendig sind (Bildungs-, Technologie- und Infrastrukturbereich), sodass die staatlichen Institutionen sich dem modernen Wandel stellen und damit auch die Innovations- und Wettbewerbsfähigkeit der österreichischen Wirtschaft steigern können.

7. Literaturverzeichnis

- Alchian, A.A. (1965): „Some Economics of Property Rights“, **Il Politico**, 30, S. 816-829.
- Alchian, A.A und H. Demsetz (1972), „Production, Information Costs and Economic Organization“, **The American Economic Review**, 62, S. 77-95.
- Baron, D.P. und R.B. Myerson (1982), „Regulating a Monopolist with Unknown Costs“, **Econometrica**, 50, S. 911-930.
- Bishop, M., J.A. Kay und C. Mayer (Hrsg.) (1994), **Privatization & Economic Performance**, Oxford: Oxford University Press.
- Bishop, M., J.A. Kay und C. Mayer (Hrsg.) (1995), **The Regulatory Challenge**, Oxford: Oxford University Press.
- Blankart, Ch.B. (1990), „Chancen und Möglichkeiten der Deregulierung in einer politischen Umwelt“, in : F. Schneider und M. Hofreither (Hrsg.), **Deregulierung und Privatisierung öffentlicher Unternehmungen in westeuropäischen Ländern: Erste Erfahrungen und Analysen**, Wien: Manz-Verlag, S. 164-189.
- Bös, D. (1991), **Privatization, A Theoretical Treatment**, Oxford: Clarendon.
- Bös D. und Schneider F., 1996, Private-public partnership: Gemeinschaftsunternehmen zwischen Privaten und der öffentlichen Hand, **Homo Oeconomicus** (ACCEDO Verlagsgesellschaft, München) Bd. XIII (2)
- Borcherding, T.E., W.W. Pommerehne und F. Schneider (1982), „Comparing the Efficiency of Private and Public Production: The Evidence from Five Countries“, **Zeitschrift für Nationalökonomie/Journal of Economics**, Supplement 2, S. 127-156.
- CEEP-Erhebung, 1993, Öffentliche Wirtschaft und Gemeinwirtschaft in Österreich, Wien 1992, in: Arbeitsgemeinschaft für wissenschaftliche Wirtschaftspolitik (Hrsg.), **Wieviel Staat, wieviel privat?**, Verlag des ÖGB, Wien
- DeAlessi, L. (1980), „The Economic of Propertiy Rights: A Review of the Evidence“, **Research in Law and Economics**, 2, S. 1-47.

EBRD, 1996, **Transition Report**, EBRD, London

Grossman, S. und O. Hart (1983), „An Analysis of the Principal-Agent Problem“, **Econometrica**, 51, S. 7-45.

Hamer E., 1984, Creating New Entrepreneurship by Privatizing Municipal Service, in: Giersch Herbert, Hrsg., **New Opportunities for Entrepreneurship**, Mohr Siebeck Verlag, Tübingen

Jackson, M. und C.M. Price (Hrsg.) (1995), **Privatization and Regulation: A Review of the Issues**, London: Aldershot Publ. Company.

Kaufers, D. (1980), **Industrieökonomik**: Eine Einführung in die Wettbewerbstheorie, München: Vahlen.

Knieps, G. (1985), **Entstaatlichung im Telekommunikationsbereich: Eine theoretische und empirische Analyse der technologischen, ökonomischen und institutionellen Einflußfaktoren**, Tübingen: Mohr (Siebeck).

Knieps, G. (1996), „**Wettbewerb in Netzen: Reformpotentiale in den Sektoren Eisenbahn und Luftverkehr**“, Tübingen: J.C.B. Mohr (Paul Siebeck).

Knieps, G. (2001), „**Wettbewerbsökonomie – Regulierungstheorie, Industrieökonomie, Wettbewerbspolitik**“, Berlin: Springer-Verlag.

Knieps, G. und F. Schneider (1990), „Politico-Economic Aspects of Deregulation in the Telecommunication Sector“, **Economic Affairs**, 8/1, S. 36-48.

Laffont, J.-J. und J. Tirole (1993), **A Theory of Incentives in Procurement and Regulation**, Cambridge, Mass.: Cambridge University Press.

Lehner G., 1998, **Ausgliederung öffentlicher Aufgaben**, Studie des österreichischen Instituts für Wirtschaftsforschung im Auftrag der Vereinigung der österreichischen Industrie, Wifo, Wien

MacColell, A., M.D. Whinston und J.R. Green (1995), **Microeconomic Theory**, New York-Oxford: Oxford University Press.

- Marchand, M., P. Pestieau und H. Tulkens (1984), „The Performance of Public Enterprises: Normative, Positive and Empirical Issues“, in: M. Marchand, P. Pestieau und H. Tulkens (Hrsg.), **The Performance of Public Enterprises**, Amsterdam: North-Holland Publ. Company, S. 3-42.
- Meier A., 1995, Deregulierung und Revitalisierung der schweizerischen Wirtschaft, in: Jean-Paul Thommen (Hrsg.), **Management-Kompetenz. Die Gestaltungsansätze des NDU/Executive MBA der Hochschule St. Gallen**, Versus Verlag, Zürich
- Moe, T.M. (1980), **The Organization of Interests, Incentives and the International Dynamics of Political Interest Groups**, Chicago: Aldine Publ. Company.
- Niskanen, W.A. (1971), **Bureaucracy and Representative Government**, Chicago: Aldine Publ. Company.
- Niskanen, W.A. (1975), „Bureaucrats and Politicians“, **Journal of Law and Economics**, 18, S. 617-643.
- Nowotny E., 1997, Dritter Sektor, öffentliche Hand und Gemeinwirtschaft, in: Schauer, Anheiner, Blümle (Hrsg.), **Der Nonprofit Sektor im Aufwind – zur wachsenden Bedeutung von Nonprofit-Organisationen auf nationaler und internationaler Ebene**
- OECD, 1996, **Trends and Policies in Privatisation**, Vol. III, No.1, Centre for Cooperation with Economies in Transition, OECD, Paris
- OECD, 1999, **Financial Market Trends**, OECD, Paris
- Olson, M. (1965), **The Logic of Collective Action, Public Goods and the Theory of Groups**, Cambridge, Mass.: Cambridge University Press.
- Olson, M. (1982), **The Raise and Decline of Nations: Economic Growth, Stagflation and Social Rigidities**, New Haven: Yale University Press.
- Potthof, E. (1982), „Überwachung und Prüfung der Geschäftsführung öffentlicher und frei gemeinnütziger Unternehmen“, **Archiv für öffentliche und frei gemeinnützige Unternehmen**, 11, S. 167-174.

- Schmieding H., 1991, From Socialism to an Institutional Void: Notes on the Nature of the Transformation Crisis, **Working Papers** No. 480, Institut für Weltwirtschaft, Kiel
- Schneider, F. (1989), „Deregulierung und/oder Privatisierung öffentlicher Unternehmungen in westeuropäischen Ländern: Der Stand der Debatte und erste Ergebnisse“, Wien: PSK, **Schriftenreihe Volkswirtschaft**, Heft 8, S. 9-24.
- Schneider, F. (1994), „Public Choice - Economic Theory of Politics: A Survey in Selected Areas“, in: H. Brandstätter und W. Güth (Hrsg.), **Essays on Economics Psychology**, Berlin-Heidelberg: Springer, S. 243-269.
- Schneider F., 1997a, **Privatisierung – Deregulierung in Österreich**, Universität Linz, Institut für Volkswirtschaftslehre, Diskussionspapier, Linz
- Schneider F., 1997b, Deregulierung und Privatisierung als Allheilmittel gegen ineffiziente Produktion von öffentlichen Unternehmen?, in: **Wieviel Staat, wieviel Privat?**, Sammelband von der Arbeitsgemeinschaft für wissenschaftliche Wirtschaftspolitik, Wien
- Schneider, F. und B.S. Frey (1988), „Politico-Economic Models of Macroeconomic Policy“, in: T.D. Willet (Hrsg.), **Inflation and the Political Business Cycle**, Durham, N.C.: Raily Publ. Company, S. 239-275.
- Siegmund U., 1998, **Die Treuhand 1990/91: Spezialfall, Privatisierungsmonopol und Staatsversagen?**, Institut für Weltwirtschaft, Kiel
- THA (Treuhandanstalt), 1994, **Abschlussstatistik der Treuhandanstalt** per 31.12.1994, BVS, Berlin
- The Brazilian Privatization Program**, <http://www.bdnes.gov.br/english/priv6.htm>
- Tichy, G. (1983), „Gemeinwirtschaft und Wirtschaftspolitik in Österreich“, **Zeitschrift für öffentliche und gemeinwirtschaftliche Unternehmen**, 6, S.147-156.
- Veljanovski, C. (1989), **Privatization and Competition: A Market Prospectus**, London: Aldershot Publ. Company.
- Völmicke, Ch., **Privatisierung öffentlicher Leistungen in Deutschland**, Frankfurt-Berlin: Europäische Hochschulschriftenreihe IV, 1996.

- Vickers, J. und G. Yarrow (1988), **Privatization: An Economic Analysis**, Cambridge, Mass.: Cambridge University Press.
- Vining, Boardman, (1992), **Efficiency of State-Owned Enterprises**, Public Choice
- Weinzierl R., 1998, Wieviel Staat, wieviel privat – eine Einführung, in: Arbeitsgemeinschaft für wissenschaftliche Wirtschaftspolitik (Hrsg.), **Wieviel Staat, wieviel privat?**, Verlag des ÖGB, Wien
- Weizsäcker, C.C. (1984), „Effizienz und Gerechtigkeit: Was leistet die Property-Rights-Theorie für wirtschaftspolitische Fragen?“, **Schriften des Vereins für Sozialpolitik**, 140, Berlin, S. 123-161.
- Werneck R., 1991, Public Sector Adjustment to External Shocks and Domestic Pressures in Brazil, in: Larrain F. und Selowsky M. (Hrsg.), **The Public Sector and the Latin American Crisis**, International Center for Economic Growth
- Windisch, R. (Hrsg.) (1987), **Privatisierung natürlicher Monopole im Bereich von Bahn, Post und Telekommunikation**, Tübingen: Mohr (Siebeck).
- Yarrow, G. (1986), „Privatization in Theory and Practice“, **Economic Policy**, 2, S. 324-377.

ARBEITSPAPIERE 1991-2001

des Instituts für Volkswirtschaftslehre, Johannes Kepler Universität Linz

- | | |
|--|---|
| <p>9101 WEISS, Christoph: Price inertia and market structure under incomplete information. Jänner 1991. in: <i>Applied Economics</i>, 1992.</p> <p>9102 BARTEL, Rainer: Grundlagen der Wirtschaftspolitik und ihre Problematik. Ein ein führender Leit faden zur Theorie der Wirtschaftspolitik. Jänner 1991; Kurzfassung erschienen unter: Wirtschaftspolitik in der Marktwirtschaft, in: <i>Wirtschaft und Gesellschaft</i>, 17. 1991,2, S. 229-249</p> <p>9103 FALKINGER, Josef: External effects of information. Jänner 1991</p> <p>9104 SCHNEIDER, Friedrich; Mechanik und Ökonomie: Keplers Traum und die Zukunft. Jänner 1991, in: R. Sandgruber und F. Schneider (Hrsg.), "Interdisziplinarität Heute", Linz, Trauner, 1991</p> <p>9105 ZWEIMÜLLER, Josef, WINTER-EBMER, Rudolf: Manpower training programs and employment stability, in: <i>Economica</i>, 63. 1995, S. 128-130</p> <p>9106 ZWEIMÜLLER, Josef: Partial retirement and the earnings test. Februar 1991, in: <i>Zeitschrift für Nationalökonomie / Journal of Economics</i>, 57. 1993,3, S. 295-303</p> <p>9107 FALKINGER, Josef: The impacts of policy on quality and price in a vertically integrated sector. März 1991. Revidierte Fassung: On the effects of price or quality regulations in a monopoly market, in: <i>Jahrbuch für Sozialwissenschaft</i>.</p> <p>9108 PFAFFERMAYR, Michael, WEISS, Christoph R., ZWEIMÜLLER, Josef: Farm income, market wages, and off-farm labour supply, in: <i>Empirica</i>, 18, 2, 1991, S. 221-235</p> <p>9109 BARTEL, Rainer, van RIETSCHOEN, Kees: A perspective of modern public auditing. Pleading for more science and less pressure-group policy in public sector policies. Juni 1991, dt. Fassung: Eine Vision von moderner öffentlicher Finanzkontrolle, in: <i>Das öffentliche Haushaltswesen in Österreich</i>, 32. 1991,3-4, S. 151-187</p> <p>9110 SCHNEIDER, Friedrich and LENZELBAUER, Werner: An inverse relationship between efficiency and profitability according to the size of Upper-Austrian firms? Some further tentative results, in: <i>Small Business Economics</i>, 5. 1993,1, S. 1-22</p> <p>9111 SCHNEIDER, Friedrich: Wirtschaftspolitische Maßnahmen zur Steigerung der Effizienz der österreichischen Gemeinwirtschaft: Ein Plädoyer für eine aktivere Industrie- und Wettbewerbspolitik. Juli 1991, in: <i>Öffentliche Wirtschaft und Gemeinwirtschaft in Österreich</i>, Wien, Manz, 1992, S. 90-114</p> <p>9112 WINTER-EBMER, Rudolf, ZWEIMÜLLER, Josef: Unequal promotion on job ladders, in: <i>Journal of Labor Economics</i>, 15. 1997,1,1, S. 70-71</p> <p>9113 BRUNNER, Johann K.: Bargaining with reasonable aspirations. Oktober 1991, in: <i>Theory and Decision</i>, 37, 1994, S 311-321.</p> <p>9114 ZWEIMÜLLER, Josef, WINTER-EBMER, Rudolf: Gender wage differentials and private and public sector jobs. Oktober 1991, in: <i>Journal of Population Economics</i>, 7. 1994, S. 271-285</p> <p>9115 BRUNNER, Johann K., WICKSTRÖM, Bengt-Arne: Politically stable pay-as-you-go pension systems: Why the social-insurance budget is too small in a democracy. November 1991, in: <i>Zeitschrift für Nationalökonomie = Journal of Economics</i>, 7. 1993, S. 177-190.</p> <p>9116 WINTER-EBMER, Rudolf, ZWEIMÜLLER, Josef: Occupational segregation and career advancement. Dezember 1991, in: <i>Economics Letters</i>, 39. 1992, S. 229-234</p> <p>***</p> <p>9201 SCHNEIDER, Friedrich: Ecological objectives in a market economy: Three simple questions, but no simple answers? Jänner 1992, in: Giersch, H. (Hrsg.), <i>Environmental economics</i>, Heidelberg, Springer-Verl., 1993</p> | <p>9202 SCHNEIDER, Friedrich: The federal and fiscal structures of representative and direct democracies as models for a European federal union: Some preliminary ideas using the public-choice approach, in: <i>Journal des Economistes et des Etudes Humaines</i>, 3. 1993,2</p> <p>9203 SCHNEIDER, Friedrich: The development of the shadow economy under changing economic conditions: Some tentative empirical results for Austria. Revised version. März 1992.</p> <p>9204 HACKL, Franz, SCHNEIDER, Friedrich, WITHERS, Glenn: The public sector in Australia: A quantitative analysis. März 1992, in: Gemmell, N. (ed), <i>The growth of the public sector</i>, Aldershot, Elgar, 1993, S. 212-231</p> <p>9205 SCHNEIDER, Friedrich: The federal and fiscal structures of western democracies as models for a federal union in for mer communist countries? Some thoughts using the public-choice approach. April 1992, in: Wagner, H.-J. (ed), <i>On the theory and policy of systematic change</i>, Heidelberg, Springer-Verl., 1993, S. 135-154</p> <p>9206 WINTER-EBMER, Rudolf: Endogenous growth, human capital, and industry wages. in: <i>Bulletin of Economic Research</i>, 4/1994, 289-314.</p> <p>9207 BARTEL, Rainer: Gleichgewicht, Ungleichgewicht und Anpassung in der komparativen Statik. August 1992; 1. Teil erschienen unter: Auf welchen Grundlagen beruhen unsere ökonomischen Aussagen? in: <i>Wirtschaft und Gesellschaft</i>, 19, 2, 1993, S. 153-170; 2. Teil erschienen unter: Neoklassische Rationierung, in: <i>WiSt</i>, 23, 3, 1993, S. 151-154</p> <p>9208 WEISS, Christoph R.: Market structure and pricing behaviour in Austrian manufacturing. August 1992. in: <i>Empirica</i>, 21. 1994, S. 115-131.</p> <p>9209 WINTER-EBMER, Rudolf: Unemployment and individual pay: Wage curve or compensating differentials? erscheint u.d.T.: Wage Curve, Unemployment Duration and Compensating Differentials, in: <i>Labour Economics</i>, 3/1996,4, S. 425-434</p> <p>9210 SCHUSTER, Helmut: Chaostheorie und Verkehrswissenschaft? September 1992, in: <i>Österreichische Zeitschrift für Verkehrswissenschaft</i>, 1-2, 38. 1992, S. 48-51</p> <p>9211 BARTEL, Rainer, PRUCKNER, Gerald: Strukturelle und konjunkturelle Charakteristika der Budgetpolitik von Bund und Gesamtstaat in Österreich. Oktober 1992, in: <i>Wirtschaftspolitische Blätter</i>, 40. 1993,2, S. 134-154</p> <p>9212 PFAFFERMAYR, Michael: Foreign direct investment and exports: A time series approach. Oktober 1992</p> <p>9213 HACKL, Franz, SCHNEIDER, Friedrich: Austrian economic policy since 1945: An exploratory analysis. Oktober 1992, in: Paldam, M. (ed.), <i>Economic development of small open economies in Europe and South America</i>, Basingstoke, Macmillan, forthcoming 1994</p> <p>9214 SCHNEIDER, Friedrich: Die Kunst als Wirtschaftsfaktor - vernachlässigbar oder beachtenswert? Oktober 1992, in: <i>Musilogica Austriaca</i>, 11. 1993,1, S. 19-29</p> <p>9215 SCHNEIDER, Friedrich: Measuring the size and the development of the shadow economy: Can the causes be found and the obstacles be overcome? November 1992, in: Brandstätter, Hermann and Güth, W. (eds.), <i>Essays on Economic Psychology</i>, Heidelberg, Springer-Verl., 1994, S. 208-211</p> <p>9216 SCHNEIDER, Friedrich: Public choice - economic theory of politics: A survey in selected areas. Dezember 1992, in: Brandstätter, Hermann and Güth, W. (eds.), <i>Essays on Economic Psychology</i>, Heidelberg, Springer-Verl., 1994, S. 188-192</p> <p>***</p> <p>9301 SCHUSTER, Helmut: Energiepolitik im Spannungsfeld zwischen Wirtschaft und Umwelt. Jänner 1993, in: Friedrich Schneider (Hrsg.), <i>Energiepolitik in Österreich</i>, Linz, Trauner, 1993</p> |
|--|---|

- 9302 WINTER-EBMER, Rudolf: Motivation to migrate and economic success. März 1993, erscheint u.d.T.: Motivation for Migration and Economic Success, in: *Journal of Economic Psychology*, 15, 1994, S. 282-284
- 9303 LANDESMANN, Michael and GOODWIN, Richard: Productivity growth, structural change and macroeconomic stability. März 1993
- 9304 PFAFFERMAYR, Michael: Foreign outward direct investment and exports in Austrian manufacturing. März 1993
- 9305 BARTEL, Rainer: Zur Ökonomie der öffentlichen Finanzkontrolle. April 1993, erschienen unter: Öffentliche Finanzkontrolle als politische Machtkontrolle. Eine ökonomische Fundierung, in: *Politische Vierteljahresschrift*, 34, 1993, S. 613-639
- 9306 HACKL, Franz: Die Internalisierung von überbetrieblichen Leistungen der Landwirtschaft aus allokatorentheoretischer Sicht. April 1993.
- 9307 ZWEIMÜLLER, Josef, WINTER-EBMER, Rudolf, FALKINGER, Josef: Retirement of spouses and social security reform, in: *European Economic Review*, 40/1996, S. 471-472
- 9308 BRUNNER, Johann K.: Abilities, needs, and the size of the cake: an axiomatic bargaining approach to redistributive taxation. Juli 1993.
- 9309 HACKL, Franz, PRUCKNER, Gerald: Touristische Präferenzen für den ländlichen Raum: Die Problematik ihrer empirischen Erfassung und Internalisierung. Juli 1993. Ersch. in: *Gesellschaftliche Forderungen an die Landwirtschaft / Gesellschaft für Wirtschafts- und Sozialwissenschaften des Landbaues (GEWISOLA)*, hrsg. von Konrad Hagedorn ... 1994, Schriften der GEWISOLA, Bd. 30
- 9310 NECK, Reinhard, SCHNEIDER, Friedrich: Steuersystem und Schattenwirtschaft. Juli 1993.
- 9311 POINTNER, Johannes und SCHNEIDER, Friedrich: Österreich im internationalen Wirtschaftssystem, August 1993, in: Ewald Nowotny und Günther Winckler (Hrsg.), *Grundzüge der Wirtschaftspolitik Österreichs*, 1994.
- 9312 SCHNEIDER, Friedrich: The Relationship between efficiency and profitability with respect to the size of firms: an empirical investigation for Austria. September 1993.
- 9313 ÖTSCH, Walter: Die mechanistische Metapher in der Theoriengeschichte der Nationalökonomie. September 1993.
- 9314 BARTEL, Rainer: Wirtschaftspolitische Kontrolle und Beratung: Grundlagen, Probleme, Erfordernisse. September 1993, erschienen als: Kontrolle und Beratung in der Wirtschaftspolitik, in: *Wirtschaftspolitische Blätter*, 41, 1994, S. 442-462
- 9315 BARTH, Erling and ZWEIMÜLLER, Josef: Relative wages under decentralized and under corporatist bargaining systems, in: *Scandinavian Journal of Economics*, 97, 1995, S. 369-384
- 9316 FALKINGER, Josef and ZWEIMÜLLER, Josef: The impact of income inequality on product diversity and economic growth Oktober 1993.
- 9317 SCHNEIDER, Friedrich: Anreizorientierte Systeme im Gesundheitswesen unter besonderer Berücksichtigung des stationären Sektors. Oktober 1993.
- 9318 HORSTMANN, Winfried and SCHNEIDER, Friedrich: Deficits, bailout and free riders: Fiscal elements of European constitution. Oktober 1993.
- 9319 BARTEL, Rainer: Egoismus, Altruismus, Ineffizienz und Kontrolle im öffentlichen Bereich: Ein kurzer Blick auf die Argumente und ihre Implikationen. November 1993, in: *Wirtschaft und Gesellschaft*, 20, 1994, S. 231-246
- 9320 BURGER, Christina: Theorien der Koalitionsbildung und ihre Anwendbarkeit auf österreichische Regierungen. November 1993.
- 9321 BARTEL, Rainer: Konjunkturelle Selbststabilisierung oder kompensatorische Nachfragepolitik? Ein Leitfaden für Studenten. Dezember 1993, tw. erschienen unter: Konjunkturprobleme - Selbstheilung oder Staatseingriffe?, in: *WiSO*, 17, 1994, S. 111-39, erscheint tw. unter: Lohnindexierung - Effiziente Institution zur Stabilisierung der Wirtschaft?, in: *WiSo*, 26, 1997, S. 154-156
- ***
- 9401 WINTER-EBMER, Rudolf, ZWEIMÜLLER, Josef: Immigration and the Earnings of Young Native Workers. Jänner 1994, in: *Oxford Economic Papers*, 48, 1996, S. 473-491
- 9402 KUNST, Robert, HAUSER, Michael: Fractionally Integrated Models With ARCH Errors. Jänner 1994.
- 9403 ZWEIMÜLLER, Josef, WINTER-EBMER, Rudolf: Internal Markets and Firm-Specific Determination of Earnings in the Presence of Immigrant Labor, in: *Economics Letters*, 48, 1995, S. 185-191
- 9404 SCHUSTER, Helmut: Energie und Umwelt. März 1994.
- 9405 PFAFFERMAYR, Michael: Testing for Ownership Advantages of Direct Investing Firms. März 1994.
- 9406 SCHNEIDER, Friedrich: Determinanten der Steuerhinterziehung und der Schwarzarbeit im internationalen Vergleich. März 1994.
- 9407 FALKINGER, Josef: Social Stability and the Equity-Efficiency Trade-off. April 1994.
- 9408 WINTER-EBMER, Rudolf, ZWEIMÜLLER, Josef: Do Immigrants Displace Native Workers? Mai 1994, erscheint in: *Journal of Population Economics*, 1998.
- 9409 FALKINGER, Josef: How to overcome free-riding: Rewarding deviations from average. Mai 1994. Revidierte Fassung: Efficient Private Provision of Public Goods by Rewarding Deviations from Average, in: *Journal of Public Economics*, 62, 1996, S. 413-422
- 9410 ZWEIMÜLLER, Josef: Wealth distribution, innovations, and economic growth. Mai 1994.
- 9411 GANTNER, Manfred, SCHNEIDER, Friedrich: Budgetausgliederungen - eine polit-ökonomische Analyse. Juni 1994.
- 9412 AIGINGER, Karl: The use of game theoretical models for empirical research - A survey of testing non-cooperative game theory with real world data in recent industrial organization literature. Juni 1994.
- 9413 FALKINGER, Josef: The private provision of public goods when the relative size of contribution matters. Juli 1994, in: *Finanzarchiv*, 51, 1994, S. 358 - 371.
- 9414 WINTER-EBMER, Rudolf: Sex discrimination and competition in product and labour markets in: *Applied Economics*, 27, 1995, S. 849-857
- 9415 FALKINGER, Josef, ZWEIMÜLLER, Josef: The cross-country Engel curve for product diversification, August 1994, in: *Structural Change and Economic Dynamics*, 7, 1996, S. 79-97
- 9416 FALKINGER, Josef: Tax evasion, consumption of public goods and fairness, August 1994, in: *Journal of Economic Psychology*, 16, 1995, S. 63 - 72.
- 9417 SCHNEIDER, Friedrich: Einige Gedanken zur Harmonisierung indirekter Steuern in der Europäischen Union, September 1994.
- 9418 WINTER-EBMER, Rudolf: Firm size, earnings and displacement risk, Oktober 1994, erscheint in: *Economic Inquiry*, 2000.
- 9419 WEISS, Christoph: Labour market adjustment in U.S. manufacturing: Does market structure matter? Oktober 1994.
- 9420 WEISS, Christoph: State dependence, symmetry and reversibility of off-farm employment, November 1994.
- 9421 SCHNEIDER, Friedrich: Is there a European public choice perspective?, Dezember 1994.
- ***
- 9501 BARTEL, Rainer: Reform des öffentlichen Sektors - Grundlagen und Grundsätze, Jänner 1995.
- 9502 RIESE, Martin: The GINI-index as a measure of the goodness of prediction, Jänner 1995, in: *Bulletin of Economic Research*, 49, 1997, S. 127-135.
- 9503 AIGINGER, Karl, WINTER-EBMER, Rudolf and ZWEIMÜLLER, Josef: Eastern European Trade and the Austrian Labour Market, in: *Weltwirtschaftliches Archiv*, 132, 1996, S. 476-500
- 9504 WEISS, Christoph: Size, Growth, and Survival of Upper Austrian Farms in the 1980s, Februar 1995, in: Sotte, F. and Zanoli, R.: "The Regional Dimension of Agricultural Economics and Politics", forthcoming (1995).
- 9505 BARTEL, Rainer: Umweltpolitik in den Reformländern Europas. Voraussetzungen und Erfordernisse, Februar 1995.

- 9506 PFAFFERMAYR, Michael: Foreign Outward Direct Investment and Exports in Austrian Manufacturing: Substitutes or Complements?, March 1995.
- 9507 BURGER, Christina, SCHNEIDER, Friedrich: How Valuable is the Health of the Elderly- Evaluation of the Treatment of Alzheimer's Disease: April 1995.
- 9508 BRUNNER, Johann, RIESE, Martin: Measuring the Severity of Unemployment, April 1995.
- 9509 SCHNEIDER, Friedrich: Volkswirtschaftliche Aspekte der Mitarbeiterbeteiligung, Mai 1995.
- 9510 ÖTSCH, Walter: Erwartungen und Framing. Keynes und die "Anomalien" der Erwartungsnutzentheorie, Mai 1995.
- 9511 ÖTSCH, Walter: Die Herausforderung des Konstruktivismus für die ökonomische Theorie, Mai 1995, in: Birger P. Priddat und Gerhard Wegner, Hrsg., Zwischen Evolution und Institution, Metropolis-Verl., Marburg, 1996, S. 35 - 55
- 9512 ÖTSCH, Walter: Kreativität und Logik im ökonomischen Handlungsmodell, Mai 1995.
- 9513 WEISS, Christoph: Determinants of Farm Survival and Growth, Mai 1995.
- 9514 BARTEL, Rainer: Zum Verhältnis von Ökonomie und Politik des öffentlichen Sektors. Einige kurze Anmerkungen, Juni 1995.
- 9515 KUNST, Robert M.: The Myth of Misspecification. Some Metaphors, Juni 1995.
- 9516 VAN DER BURG, Brigitte, SIEGERS, Jacques, WINTER-EBMER, Rudolf: Gender and Promotion in the Academic Labour Market, Juli 1995.
- 9517 FALKINGER, Josef, FEHR, Ernst, GÄCHTER, Simon, WINTER-EBMER, Rudolf: A simple mechanism for the efficient private provision of public goods - experimental evidence, August 1995, erscheint in: *American Economic Review*, 1999.
- 9518 SCHNEIDER, Friedrich: Some Elements of a European Federal Union: A Public Choice Approach, September 1995.
- 9519 BRUNNER, Johann, FALKINGER, Josef: Nonneutrality of taxes and subsidies for the private provision of public goods, September 1995.
- 9520 WEISS, Christoph: Product Market Power and Dynamic Labour Demand, September 1995.
- 9521 LANDESMANN, Michael, PFAFFERMAYR, Michael: Technological Competition and Trade Performance, October, 1995.
- ***
- 9601 WEISS, Christoph: Exits From a Declining Sector: Econometric Evidence From a Panel of Upper-Austrian Farms 1980-90., Jänner 1996.
- 9602 BÖS, Dieter und SCHNEIDER, Friedrich: Private-public partnership: Gemeinschaftsunternehmen zwischen Privaten und der öffentlichen Hand, Februar 1996.
- 9603 GÄCHTER, Simon, FEHR, Ernst, KMENT, Christiane: Does Social Exchange Increase Voluntary Cooperation?, Februar 1996.
- 9604 ZWEIMÜLLER, Josef, BRUNNER, Johann: Heterogeneous consumers, vertical product differentiation and the rate of innovation, März 1996.
- 9605 SCHNEIDER, Friedrich: The Contributions of Werner W. Pommerehne to Public Choice, März 1996.
- 9606 SEDJAV, Tsagaan-Uygun: Wissenschaftlich-technologische Entwicklungsfragen der Mongolei, April 1996, Wissenschaftlicher Betreuer: o.Univ.-Prof. Dr. Helmut Schuster, B.Com.
- 9607 KEUSCHNIGG, Christian u. KOHLER Wilhelm: Innovation, Capital Accumulation and Economic Transition, revised version April 1996.
- 9608 AIGINGER, Karl: Beyond Trade Balances: the competitive race between the US, Japan and Europe, Juni 1996.
- 9609 POMMEREHNE, Werner W., HART, Albert und SCHNEIDER, Friedrich: Tragic Choices and Collective Decision-Making: An Empirical Study of Voter Preferences for Alternative Collective Decision-Making Mechanisms, Juli 1996.
- 9610 BARTEL, Rainer, POINTNER, Johannes, SCHNEIDER, Friedrich: Österreich im internationalen Wirtschaftssystem, Juli 1996, erschienen in: E.Nowotny und G. Winckler (Hg.), Grundzüge der Wirtschaftspolitik Österreichs, 2. Aufl., Manz-Verlag, Wien 1997, S. 49-98.
- 9611 SCHNEIDER, Friedrich, VOLKERT, Jürgen: Die Realisierung ökologisch-orientierter Wirtschaftspolitik - eine Unmöglichkeit? Überlegungen aus Sicht der Neuen Politischen Ökonomie, Juli 1996.
- 9612 AIGINGER, Karl, WEISS, Christoph R.: Does it Pay to be Flexible? Empirical Evidence on the Relationship between Labour Demand Flexibility and Profit Margins, Juli 1996.
- 9613 WEISS, Christoph R.: Beneficial Concentration in a Menu Cost Model: A Note, August 1996.
- 9614 GUSENLEITNER, Markus, WINTER-EBMER, Rudolf, ZWEIMÜLLER, Josef: The Distribution of Earnings in Austria, 1972-1991, *Allgemeines Statistisches Archiv*, 398.
- 9615 WINTER-EBMER, Rudolf: Benefit Duration and Unemployment Entry: Quasi-Experimental Evidence for Austria, Oktober 1996.
- 9616 WINTER-EBMER, Rudolf: Potential Unemployment Benefit Duration and Spell Length: Lessons from a Quasi-Experiment in Austria, in: *Oxford Bulletin of Economics and Statistics*, 60, 1998, 1, S. 33-45
- 9617 SCHNEIDER, Friedrich, FREY, Bruno S.: Warum wird die Umweltökonomik kaum angewendet?, November 1996.
- 9618 SCHNEIDER, Friedrich: Aktuelle Ergebnisse über die Schattenwirtschaft (Pfusch) in Österreich, November 1996.
- 9619 KOHLER, Wilhelm: Die langfristige Entwicklung der Transformationsländer Osteuropas: Welche Rolle spielt die Integration der Märkte?, Dezember 1996.
- 9620 BRUNNER, Johann K., PRINZ, Christopher, WIRTH, Friedrich: Die Zukunft der gesetzlichen Pensionsversicherung, Dezember 1996.
- 9621 SCHNEIDER, Friedrich, GAWEL, Erik: Umsetzungsprobleme ökologisch orientierter Steuerpolitik: Eine polit-ökonomische Analyse, Dezember 1996.
- ***
- 9701 SCHNEIDER, Friedrich: Hält der EURO, was er verspricht? Ökonomische Überlegungen zur Stabilität und zur Einführung des EURO, Jänner 1997.
- 9702 SCHNEIDER, Friedrich: Welche Chancen hat Österreich als Wirtschaftsstandort im EU- und Globalisierungskontext derzeit und in Zukunft?, Jänner 1997.
- 9703 BRUNNER, Johann K.: Ökonomische Analyse des umlagefinanzierten Pensionsversicherungssystems, Jänner 1997.
- 9704 PFAFFERMAYR, Michael, WEISS, Christoph R.: On Market Power and Investment Behaviour, January 1997.
- 9705 LANDESMANN, Michael A., STEHRER, Robert: Industrial Specialisation, Catching-up and Labour Market Dynamics, January 1997.
- 9706 BARTEL, Rainer: Taking even introductory textbooks seriously. A note on the importance of a usual neglect, February 1997.
- 9707 KUNST, Robert M.: Decision bounds for data-admissible seasonal models, March 1997.
- 9708 WINTER-EBMER, Rudolf, ZWEIMÜLLER, Josef: Intra-firm Wage Dispersion and Firm Performance, *Kyklos*, 1999.
- 9709 PRITZL, F. J. Rupert und SCHNEIDER, Friedrich: Korruption, März 1997.
- 9710 SCHNEIDER, Friedrich: Empirical Results for the Size of the Shadow Economy of Western European Countries Over Time, März 1997.
- 9711 SCHNEIDER, Friedrich und VOLKERT, Jürgen: No Chance for Incentive-orientated Environmental Policies in Representative Democracies? A Public Choice Approach, März 1997.
- 9712 FALKINGER, Josef: Wachstum, Verteilung und Beschäftigung, März 1997.
- 9713 PRITZL, F. J. Rupert und SCHNEIDER, Friedrich: Zur Politischen Ökonomie autokratischer politischer Systeme - Ein theoretischer und empirischer Ansatz, April 1997.
- 9714 SCHUSTER, Helmut: Das Phänomen der strukturellen Arbeitslosigkeit und Maßnahmen zu seiner Bekämpfung., Mai 1997.
- 9715 BARTEL, Rainer: Paradigmatik versus Pragmatik in der (Umwelt-)Ökonomie. Eine epistemologische Sicht, Mai 1997.

- 9716 BERGER, Helge und SCHNEIDER, Friedrich: Does the Bundesbank Yield in Conflicts? Frey and Schneider Revisited, Juni 1997.
- 9717 RIESE, Martin und BRUNNER, Johann K.: Interpreting risk with demographic statistics, Juni 1997.
- 9718 KUNST, Robert M.: Asymptotics for Unit-Root Processes with Underspecified Deterministic Structures, Juni 1997.
- 9719 GAWEL, Erik und SCHNEIDER, Friedrich: Implementation Problems of Eco-Taxation: A Political-Economy Analysis, Juli 1997
- 9720 PRITZL, Rupert und SCHNEIDER, Friedrich: Political Economy of Autocratic Political Regimes: A Theoretical and Empirical Approach, Juli 1997
- 9721 WINTER-EBMER, Rudolf: Unknown Wage Offer Distribution and Job Search Duration, *Economics Letters*, 1998.
- 9722 BRUNNER, Johann K.: Optimal Taxation of Income and Bequests, August 1997
- 9723 KEUSCHNIGG, Christian und KOHLER, Wilhelm: Eastern Enlargement of the EU: How Much is it Worth for Austria?, November 1997
- 9724 HOFER, Helmut, KEUSCHNIGG, Christian und Wilhelm KOHLER, A Dynamic Applied General Equilibrium Model for the Austrian Economy With Special Emphasis on the Eastern EU Enlargement, November 1997.
- ***
- 9801 WINTER-EBMER, Rudolf und Klaus F. ZIMMERMANN: East-West Trade and Migration: The Austro-German Case, Jänner 1998, erscheint in: Jaime de Melo, Riccardo Faini und Klaus F. Zimmermann (eds.): Trade and Factor Mobility, Cambridge (CUP).
- 9802 ICHINO, Andrea und Rudolf WINTER-EBMER: The Long-Run Educational Cost of World War 2: An Application of Local Average Treatment Effect Estimation, Jänner 1998.
- 9803 SCHNEIDER, Friedrich: Deregulierung und Privatisierung als Allheilmittel gegen ineffiziente Produktion von öffentlichen Unternehmen? Ein Erklärungsversuch mit Hilfe der ökonomischen Theorie der Politik, Jänner 1998.
- 9804 SCHNEIDER, Friedrich: Märkte, Moral und Umwelt: Was sagt die Ökonomie dazu?, Jänner 1998.
- 9805 LENK, Thomas, FUGE, Heidi und SCHNEIDER, Friedrich: Zurück zu mehr Föderalismus: Ein Vorschlag zur Neugestaltung des Finanzausgleichs in der BRD unter besonderer Berücksichtigung der ökonomischen Theorie der Politik, Jänner 1998.
- 9806 SCHNEIDER, Friedrich: Stellt das starke Anwachsen der Schwarzarbeit eine wirtschaftspolitische Herausforderung dar? Einige Gedanken aus volkswirtschaftlicher Sicht, Jänner 1998.
- 9807 SCHNEIDER, Friedrich: Einige grundlegende Elemente einer europäisch-föderalen Verfassung unter Zuhilfenahme der konstitutionellen ökonomischen Theorie, Jänner 1998.
- 9808 LANDESMANN, Michael: Vertical product differentiation and international trade: an econometric analysis, März 1998.
- 9808a BARTEL, Rainer: Öffentliche Finanzen, Finanzkontrolle und gesellschaftliche Wohlfahrt. Volkswirtschaftliche Thesen, Antithesen und mögliche Synthesen, März 1998. Erschienen in überarbeiteter Version in: F. Klug (Hrsg.), Wesen und staatspolitische Funktion der öffentlichen Finanzkontrolle, Schriftenreihe des Instituts für Kommunalwissenschaften an der Universität Linz, Bd. 107, S. 85-127.
- 9809 AIGINGER, Karl und PFAFFERMAJR, Michael: Product quality, cost asymmetry and the welfare loss of oligopoly, Februar 1998.
- 9810 KOHLER, Wilhelm: Die Ost-Erweiterung der EU: Eine österreichische Perspektive, April 1998.
- 9811 BERGER, Mathias und SCHNEIDER, Friedrich: Schattenwirtschaft und Steuerhinterziehung: Ökonomische und psychologische Aspekte, April 1998.
- 9812 SCHNEIDER, Friedrich und STIEGLER, Harald: Controlling als effizienzsteigerndes Instrument der Universitätsführung – Zauber- oder Leerformel?, April 1998.
- 9813 KUNST, Robert M.: Some aspects of modeling seasonality in economic time series, Juni 1998.
- 9814 KOHLER, Wilhelm: Fifty Years Later: A New Marshall Plan for Eastern Europe?, Juli 1998.
- 9815 RAPHAEL, Steven und WINTER-EBMER, Rudolf: Identifying the Effect of Unemployment on Crime, September 1998.
- 9816 ICHINO, Andrea und WINTER-EBMER, Rudolf: Lower and Upper Bounds of Returns to Schooling: An Exercise in IV Estimation with Different Instruments, September 1998, erscheint in: *European Economic Review*, 1999.
- 9817 PÖLL, Günther und SCHNEIDER, Friedrich: Schattenwirtschaft, Juli 1998.
- 9818 BRUNNER, Johann K.: Kapitaldeckungsverfahren versus Umlageverfahren: Grundsätzliches zur Systemdiskussion, August 1998.
- 9819 SCHNEIDER, Friedrich und ENSTE, Dominik: Increasing Shadow Economies all over the world - Fiction or Reality? A Survey of the Global Evidence of its Size and of its Impact from 1970 to 1995, November 1998.
- 9820 LENK, Thomas und SCHNEIDER, Friedrich: Zurück zu mehr Föderalismus: Ein Vorschlag zur Neugestaltung des Finanzausgleichs in der Bundesrepublik Deutschland unter besonderer Berücksichtigung der neuen Bundesländer, November 1998.
- 9821 KOHLER, Wilhelm: Die Bedeutung der EU-Osterweiterung für verschiedene Sektoren der österreichischen Wirtschaft, November 1998.
- 9822 KOHLER, Wilhelm: Die pan-europäische Integration: Herausforderungen für die Wirtschaftswissenschaft, November 1998.
- 9823 ATKINSON, Anthony B.: The Changing Distribution of Income: Evidence and Explanations (I. K.W. Rothschild Vorlesung), November 1998.
- 9824 PECH, Susanne und PFAFFERMAJR, Michael: Strategic Environmental Taxation in the Presence of Involuntary Unemployment and Endogenous Location Choice, November 1998.
- 9825 BARTEL, Rainer: Reform und Öffnung Osteuropas, November 1998.
- 9826 ÖTSCH, Walter: Zur Geschichte und Zukunft von Grundkategorien des ökonomischen Denkens: Raum, Zeit, Objekt und Ich, November 1998.
- 9827 ÖTSCH, Walter: „Äußere“ und „Innere“ Glücksmodelle in der Theoriegeschichte der Ökonomie, November 1998, erscheint in: Zinn, Bellebaum und Schaaf: Ökonomie und Glück, Frühjahr 1999.
- 9828 ÖTSCH, Walter: Konstruktivismus und ökonomische Theorie, November 1999, erscheint in: Lehmann und Pillath: Handbuch der Evolutorischen Ökonomik, Springer Verlag, 1999.
- ***
- 9901 WINTER-EBMER, Rudolf and ZWEIMÜLLER, Josef: Firm Size Wage Differentials in Switzerland: Evidence from Job Changers, Jänner 1999, erscheint in: *American Economic Review, Papers & Proceedings*, 1999.
- 9902 BRANDSTÄTTER, Eduard, KÜHBERGER, Anton und SCHNEIDER, Friedrich: "Surprise in Decision making under Uncertainty, Jänner 1999.
- 9903 SCHNEIDER, Friedrich und WAGNER, Alexander: "The Role of International Monetary Institutions after the EMU and after the Asian Crises: Some Preliminary Ideas Using Constitutional Economics", Februar 1999
- 9904 BRUNNER, Johann K.: Transfers zwischen den Generationen, Februar 1999.
- 9905 LACKÓ, Mária: Hidden Economy – An Unknown Quantity? Comparative Analysis of Hidden Economies in Transition Countries in 1989-1995, Februar 1999
- 9906 KOHLER, Wilhelm: Trade and Wages: What Can Factor Contents Tell Us? Februar 1999.
- 9907 LANDESMANN, Michael und STEHRER Robert: The European Unemployment Problem: A Structural Approach, März 1999.
- 9908 SCHNEIDER, Friedrich: Das Verhältnis von Innovation und Beschäftigung aus wirtschaftlicher Sicht – Jobkiller oder Jobwunder?, Mai 1999.
- 9909 SCHNEIDER, Friedrich und LENK, Thomas: Zurück zum Trennsystem als Königsweg zu mehr Föderalismus in Zeiten des „Aufbau Ost“, Juni 1999.
- 9910 SCHNEIDER, Friedrich: Die Entwicklung der Sozialpolitik in repräsentativen und in direkten Demokratien: Königsweg oder Sackgasse? Einige Bemerkungen aus der „Public Choice“-Perspektive, Juni 1999.

- 9911 SCHNEIDER, Friedrich: Ist Schwarzarbeit ein Volkssport geworden? Ein internationaler Vergleich des Ausmaßes der Schwarzarbeit von 1970 bis 1997, Juni 1999.
- 9912 FELBERMAYR, Gabriel, und KOHLER, Wilhelm: Zur ökonomischen Logik spekulativer Attacken, Juli 1999.
- 9913 FERSTERER, Josef und WINTER-EBMER, Rudolf: Returns to Education - Evidence for Austria, August 1999.
- 9914 BARTEL, Rainer: Social economic issues in sexual orientation – Where do we stand?, September 1999.
- 9915 SCHNEIDER, Friedrich und ENSTE, Dominik: Shadow Economies: Sizes, Causes, and Consequences, September 1999.
- 9916 BARTEL, Rainer: Ökonomische Rationalität im System der öffentlichen Finanzkontrolle. Die Funktionalität des neuen Oö. Landesrechnungshofs. September 1999.
- 9917 FERSTERER, Josef und Rudolf WINTER-EBMER: Are Austrian Returns to Education Falling Over Time?, Oktober 1999.
- 9918 SCHNEIDER, Friedrich und WINNER, Hannes: Ein Vorschlag zur Reform der österreichischen Unternehmensbesteuerung, November 1999.
- 9919 SCHNEIDER, Friedrich: Induzieren ökologische Steuerreformen einen Lenkungseffekt oder nur volle Staatskassen? Einige volkswirtschaftliche Überlegungen, November 1999.
- 9920 KOHLER, Wilhelm: Wer gewinnt, wer verliert durch die Osterweiterung der EU?, November 1999.
- 9921 DREZE, Jacques: On the Macroeconomics of Uncertainty and Incomplete Markets, November 1999.
- 9922 STIGLBAUER, Alfred M. und WEISS, Christoph R.: Family and Non-Family Succession in the Upper-Austrian Farm Sector, Dezember 1999.
- 9923 HOLZLEITNER, Christian: Linear Profit-Sharing in Regulatory Contracts, Dezember 1999.
- 9924 ÖTSCH, Walter: Objekt, Subjekt und Wert. Zur Kulturgeschichte in Georg Simmels "Philosophie des Geldes", Dezember 1999.
- ***
- 0001 KOHLER, Wilhelm: Die Osterweiterung der EU aus der Sicht bestehender Mitgliedsländer: Was lehrt uns die Theorie der ökonomischen Integration?, Jänner 2000.
- 0002 FERSTERER, Josef und WINTER-EBMER, Rudolf: Smoking, Discount Rates, and Returns to Education, Jänner 2000.
- 0003 BARTEL, Rainer: Quo vadimus. Grundgedanken zum Verhältnis von Wirtschaft, Staat und Gesellschaft, Februar 2000.
- 0004 SCHNEIDER, Friedrich und FREY, Bruno S.: Informal and Underground Economy, Februar 2000.
- 0005 SCHNEIDER, Friedrich und FELD, Lars P.: State and Local Taxation, Februar 2000.
- 0006 ZWEIMÜLLER, Josef und WINTER-EBMER, Rudolf: Firm-specific Training - Consequences for Job Mobility, März 2000.
- 0007 SCHNEIDER, Friedrich: Schattenwirtschaft – Tatbestand, Ursachen, Auswirkungen, April 2000
- 0008 SCHNEIDER, Friedrich: The Increase of the Size of the Shadow Economy of 18 OECD Countries: Some Preliminary Explanations, April 2000.
- 0009 SCHNEIDER, Friedrich und AHLHEIM, Michael: Allowing for Household Preferences in Emission Trading – A Contribution to the Climate Policy Debate, Mai 2000
- 0010 SCHNEIDER, Friedrich: Illegal Activities, but still value added ones (?): Size, Causes, and Measurement of the Shadow Economies all over the World, Mai 2000.
- 0011 WEICHSELBAUMER, Doris: Is it Sex or Personality? The Impact of Sex-Stereotypes on Discrimination in Applicant Selection, Mai 2000.
- 0012 FELBERMAYR, Gabriel, und KOHLER, Wilhelm: Effizienz- und Verteilungswirkungen der Handelsliberalisierung, Juni 2000.
- 0013 EGGER, Peter und PFAFFERMAYR, Michael: Trade, Multinational Sales, and FDI in a Three-Factors Model, Juni 2000.
- 0014 LANDESMANN, Michael und STEHRER, Robert: Potential Switchovers in Comparative Advantage: Patterns of Industrial Convergence, Juni 2000.
- 0015 SCHNEIDER, Friedrich und WAGNER, Alexander: Korporatismus im europäischen Vergleich: Förderung makroökonomischer Rahmenbedingungen?, Juli 2000.
- 0016 SCHNEIDER, Friedrich und LENK, Thomas: Grundzüge der föderalen Finanzverfassung aus ökonomischer Perspektive: Trennsystem vs. Verbundsystem, Juli 2000.
- 0017 HOLZLEITNER, Christian: Efficient Cost Passthrough, August 2000.
- 0018 HOLZLEITNER, Christian: Evolution of Regulatory Contracts in the Real World - A Change for Good?, August 2000.
- 0019 KOHLER, Wilhelm: International Fragmentation: A Policy Perspective, August 2000.
- 0020 KOHLER, Wilhelm: A Specific-Factors View on Outsourcing, August 2000.
- 0021 WEICHSELBAUMER, Doris: Sexual Orientation Discrimination in Hiring, September 2000.
- 0022 KOHLER, Wilhelm: Internationale Migration: Anmerkungen aus der Sicht der Außenwirtschaftstheorie, Oktober 2000.
- 0023 AIGINGER, Karl und DAVIES, S.W.: Industrial Specialisation and geographic Concentration: Two sides of the same coin? Not for the European Union, Oktober 2000.
- 0024 EGGER, Hartmut und EGGER, Peter: Outsourcing and Skill-Specific Employment in a Small Economy: Austria and the Fall of the Iron Curtain, Oktober 2000.
- 0025 KOHLER, Wilhelm: An Incumbent Country View on Eastern Enlargement of the EU - Part I: A General Treatment, November 2000.
- 0026 KOHLER, Wilhelm: An Incumbent Country View on Eastern Enlargement of the EU - Part II: The Austrian Case, November 2000.
- 0027 FREY, Bruno S.: What are the sources of happiness?, November 2000
- 0028 RIESE, Martin: Weakening the SALANT-condition for the Comparison of mean durations, Dezember 2000
- 0029 WINTER-EBMER, Rudolf: Long-term consequences of an innovative redundancy-retraining project: The Austrian Steel Foundation, Dezember 2000.
- 0030 BRUNNER, Johann K. und PECH, Susanne: Adverse Selection in the annuity market when payoffs vary over the time of retirement, Dezember 2000.
- ***
- 0101 KOHLER, Wilhelm: Osterweiterung der EU: Die Mitgliedschaft wird teurer – Wird sie auch wertvoller?, Jänner 2001.
- 0102 STEHRER, Robert: Industrial specialisation, trade, and labour market dynamics in a multisectoral model of technological progress, Jänner 2001.
- 0103 SCHNEIDER, Friedrich; SALHOFER, Klaus; SCHMID, Erwin, und STREICHER, Gerhard: Was the Austrian Agricultural Policy Least Cost Efficient?, März 2001.
- 0104 SCHNEIDER, Friedrich; KIRCHLER, Erich und MACIEJOVSKY, Boris: Social Representations on Tax Avoidance, Tax Evasion, and Tax Flight: Do Legal Differences Matter?, März 2001.
- 0105 SCHNEIDER, Friedrich; PITLIK, Hans, und STROT-MANN, Harald: On the Politicization of Intergovernmental Fiscal Relations in Germany after Unification, März 2001.
- 0106 SCHNEIDER, Friedrich: Privatisierung und Deregulierung in Österreich in den 90er Jahren: Einige Anmerkungen aus Sicht der Neuen Politischen Ökonomie, März 2001.
- 0107 SCHNEIDER, Friedrich; BRAITHWAITE, Valerie, and REINHART, Monika: Individual Behavior in the Cash / Shadow Economy in Australia: Facts, Empirical Findings and some Mysteries, März 2001.