

Gazdaság & Társadalom

4. ÉVFOLYAM

2012.

1-2. SZÁM

TARTALOM

Table of Contents and Abstracts in English: See page

STUDIES

Freiheit als Grundlage der moralischen Verantwortung von Unternehmen und die Frage der Haftung <i>Márk Joób</i>	3	
Present Challenges of the International Business Ethics <i>Gabriella Dubcová</i>	22	
Monetary and Banking Reform. Bringing back in the monetary fundamentals of finance <i>Joseph Huber</i>	38	
Festlegung von Lohnuntergrenzen – tariflich oder gesetzlich <i>Olaf H. Bode – Frank Brimmen – Ute Redeker</i>	54	
National Competitiveness of Slovakia in the Context of Global Competitiveness Indexes <i>Tomáš Dudáš</i>	74	
Working but poor – countries with different path in European integration <i>Emese Bruder – Csilla Obádovics</i>	88	
Analysis of Commission Proposal on Direct Payments in 2014 - 2020 <i>Fekete Pál Győző</i>	98	
KÖNYVISMERTETÉS – Három új könyv Kulcsár László könyvtárából (ismerteti Kulcsár László)		
A társadalom, a jog, az intézmények és a mai problémák eredete	112	
[Francis Fukuyama: A politikai rend eredete. Az ember előtti időktől a francia forradalomig, Akadémia Kiadó Budapest. 2012. 688 oldal ISBN 9789630591935]		
Eltérések és hasonlóságok az európai urbanizációs folyamatokban	114	
[Viktória Szirmai (ed): Urban Sprawl in Europe. Similarities or differences?, Aula Kiadó, Budapest. 2011. 280 oldal ISBN 9789633390153]		
Minél jobban közeledünk feléje, annál inkább távolodik: Svájc és Magyarország esete.		117
[Föderalizmus és Decentralizáció. Kézikönyv a svájci struktúrákról és a magyar hasznosíthatóságról. Szerk. Hajdú Zoltán és Kovács Sándor Zsolt. MTA Dunántúli Tudományos Intézet. Genfi Egyetem Európai Intézet. 2012. [ISBN 978-963-9899-58-2] 239. Oldal.		
Table of Contents/Abstracts	119	

Freiheit als Grundlage der moralischen Verantwortung von Unternehmen und die Frage der Haftung

Mark Joób^{1*}

*Institut für Volkswirtschaftslehre und Sozialwissenschaften, Westungarische
Universität, Sopron*

ABSTRAKT: Der Artikel will dazu beitragen, den defizitären Verantwortungsbegriff konventioneller CSR-Konzepte zu berichtigen. Dabei wird gezeigt, dass Handlungs- und Willensfreiheit einerseits und moralische Verantwortung andererseits untrennbar miteinander verbunden sind und deshalb nicht Unternehmen als Ganze, sondern ihre Eigentümer und Mitarbeiter Träger moralischer Verantwortung sind. Vor diesem Hintergrund wird eine Revision der bestehenden Haftungsbeschränkungen für Kapitalgesellschaften im Gesellschaftsrecht empfohlen.

SCHLÜSSELBEGRIFFE: Freiheit, Verantwortung, Haftung, Wirtschaftsethik, Corporate Social Responsibility

Einleitung

In der CSR-Debatte herrscht ein Begründungsdefizit. Konventionelle CSR-Konzepte stehen in Ermangelung eines soliden ethischen Fundaments auf wackeligen Füßen. Gerade die Verwendung des zentralen Begriffs der Verantwortung ist in der Regel nicht nur ungenau, sondern zeugt zudem von einem grundsätzlichen Missverständnis. Symptomatisch für konventionelle CSR-Konzepte ist das Fehlen einer genauen Klärung des Verantwortungsbegriffs und der Voraussetzungen von Verantwortung. Dies trifft auch auf so umfassende Sachbücher wie das vierbändige *Handbuch der Wirtschaftsethik* (Korff et al. 2009) oder das Nachschlagewerk *The A to Z of Corporate Social Responsibility* (Visser et al. 2007) zu.

Im Folgenden soll der Versuch unternommen werden, das beschriebene Begründungsdefizit zu beheben und das daraus entspringende Missverständnis bezüglich moralischer Verantwortung von Unternehmen auszuräumen, wobei auch die Frage der Haftung von Kapitalgesellschaften angesprochen werden soll.

1 * Dr. phil. Mark Joób, Titularprofessor am Institut für Volkswirtschaftslehre und Sozialwissenschaften, Westungarische Universität, Erzsébet utca 9, H-9400 Sopron, Tel.: +36-99-334305, Fax: +36-99-518417, E-Mail: mark@joob.org, Forschungsschwerpunkte: Wirtschaftsethik, Politische Philosophie, Allgemeine Ethik.

Der defizitäre Verantwortungsbegriff konventioneller CSR-Konzepte

Zwar gibt es keine allgemein akzeptierte Definition korporativer Verantwortung, doch kann jene von Archie B. Carroll aus dem Jahr 1979 wegen ihrer weiten Verbreitung als konventionelle Standarddefinition betrachtet werden. Sie lautet: „The social responsibility of business encompasses the economic, legal, ethical, and discretionary expectations that society has of organizations at a given point of time.“ (Carroll 1979, 500) Dementsprechend wird korporative Verantwortung heute gemeinhin in eine ökonomische, eine rechtliche, eine moralische sowie in eine philanthropische Verantwortung aufgefächert (vgl. z. B. Visser et al. 2007, 123ff.; Aßländer & Brink 2007, 3f.; Heidbrink 2010, 11f.).² Bei dieser Unterscheidung der verschiedenen Formen unternehmerischer Verantwortung liegt die Betonung auf der moralischen Verantwortung, die als eine neue, zusätzliche, auf Freiwilligkeit beruhende Dimension wahrgenommen wird – im Unterschied zur ökonomischen und rechtlichen Verantwortung, welche durch den Wettbewerb am Markt bzw. durch den gesetzgebenden Staat erzwungen werden und in der CSR-Debatte generell auch nicht hinterfragt werden. So wurde bereits Anfang der 1970er Jahre festgestellt: „Business is being asked to assume broader responsibilities to society than ever before and to serve a wider range of human values.“ (Committee for Economic Development 1971, 16) Ähnlich formuliert heute eine CSR-Enzyklopedie: “The concept of corporate social responsibility (CSR) refers to the general belief held by growing numbers of citizens that modern businesses have responsibilities to society that extend beyond their obligations to the stockholders or investors in the firm.“ (Visser et al. 2007, 122) Wie diese beiden Zitate und in besonders klarer Form die Standarddefinition korporativer Verantwortung von Carroll zeigen, wird im angelsächsischen CSR-Mainstream die moralische Verantwortung von Unternehmen mit neuen gesellschaftlichen Erwartungen *begründet*: Die moralische Verantwortung von Unternehmen existiert nur insofern, als in der Gesellschaft entsprechende moralische Ansprüche gegenüber den Unternehmen vorhanden sind.

Die gleiche Begründung beherrscht auch den deutschsprachigen Diskurs. Andreas Suchanek und Nick Lin-Hi beispielsweise sind der Auffassung, dass die moralische Unternehmensverantwortung dem Umstand entspringt, dass die Berücksichtigung moralischer Normen „eine wesentliche Voraussetzung für gesellschaftliche Akzeptanz unternehmerischer Wertschöpfung und damit für die Sicherung der Licence to operate“ darstellt (Suchanek & Lin-Hi 2008, 89). Das Konzept von Suchanek und Lin-Hi steht unter dem Einfluss der Transaktionskostentheorie, weil

2 Carroll hat diese vier Dimensionen korporativer Verantwortung inzwischen auf drei reduziert und rechnet die philanthropische Verantwortung der moralischen zu, vgl. Schwartz und Carroll 2003 sowie Carroll 2008.

moralische Integrität darin als eine sich auszahlende Investition betrachtet wird, mit der die Kosten wirtschaftlicher Kooperation gesenkt und die unternehmerische Handlungsfreiheit von der Gesellschaft kostengünstig erkaufte werden kann (vgl. Suchanek & Lin-Hi 2008, 91ff.).

Am deutlichsten formuliert wohl Josef Wieland die Ansicht, dass korporative Verantwortung in der Gesellschaft gründet, wenn er schreibt: „Der Begriff *Verantwortung als Produkt von Zurechnung* bündelt die Erfahrung vieler Unternehmen, dass man Verantwortung nicht einfach objektiv hat, sondern dass sie ein Produkt gesellschaftlicher Zurechnung mit ökonomischen Folgen ist.“ (Wieland 2008, 109f.) Damit wird Verantwortung ausschließlich als eine gesellschaftliche Konstruktion gefasst und ihr eine von kontingenten sozialen Verhältnissen unabhängige Dimension abgesprochen. Diese Behauptung wird nur leicht dadurch abgeschwächt, dass Wieland auch die unternehmerische Selbstbindung und Selbsterzwingung, welche freiwillige bzw. durch rechtliche Anreize geförderte Formen der Übernahme von Verantwortung darstellen, als Quellen korporativer Verantwortung erachtet, denn auch diese Formen der Entstehung von Verantwortung basieren nach Wieland auf gesellschaftlicher Zurechnung. So soll es sich bei der moralischen Dimension korporativer Verantwortung um etwas generell Neuartiges handeln, indem nach Wieland feststeht, „dass den Unternehmen Sachverhalte zugewiesen werden, die bis dato in anderen Bereichen der Gesellschaft verankert waren.“ (Wieland 2008, 111) Unternehmerische Verantwortung ist nach dieser Auffassung also grundsätzlich das Ergebnis sozialer Zuweisung.

Schließlich trifft es in einem weiteren Sinn auch auf das Konzept der Gruppe um Karl Homann zu, dass die Gesellschaft als Ursprung korporativer Verantwortung betrachtet wird. Zwar bestreitet Homann die Existenz einer freiwillig-moralischen Verantwortung von Wirtschaftsakteuren, doch verzichtet er nicht auf die Kategorie der Moral, sondern verortet diese auf gesellschaftlicher Ebene in der rechtlichen Rahmenordnung der Wirtschaft und macht nicht die einzelnen Unternehmen, sondern diese Rahmenordnung für moralisch bedenkliche Verhaltensweisen verantwortlich, (vgl. Homann & Lütge 2005, 28ff.). Dementsprechend knüpfen Homann und Lütge die Geltung moralischer Normen an die Voraussetzung der Gewährleistung ihrer Befolgung mittels gesellschaftlicher Durchsetzungsmechanismen: „Daher können moralische Regeln nur unter der Voraussetzung *in Geltung gesetzt* werden, dass ihre *Anreizkompatibilität* gegeben ist bzw. hergestellt werden kann – durch Belohnung und/oder Strafen, also durch positive und/oder negative Anreize. Damit wird die *anreizkompatible Implementierbarkeit zur Bedingung der normativen Gültigkeit*.“ (Homann & Lütge 2005, 51) Wenn aber moralische Normen nur unter der Bedingung gelten, dass sie gesellschaftlich implementiert werden können, dann wird Moral bzw. moralische Verantwortung zu einer sozial determinierten Größe.

Es lässt sich somit feststellen, dass sowohl im angelsächsischen als auch im deutschsprachigen CSR-Diskurs die Auffassung verbreitet ist, dass die moralische Verantwortung von Unternehmen durch neuartige gesellschaftliche Erwartungen oder Ansprüche konstituiert wird und zu der seit je her bestehenden ökonomischen und rechtlichen Verantwortung zusätzlich hinzukommt. Darüber hinaus wird diese moralische Dimension der Verantwortung in der Regel zwar als wünschenswert, doch zugleich als freiwillig-fakultativ aufgefasst, wenn etwa behauptet wird, dass Unternehmen das Maß ihrer moralischen Verantwortung selbst festlegen können bzw. dürfen.³ Das Bestehen korporativer Verantwortung moralischer Art wird also an zwei notwendige Voraussetzungen geknüpft: Erstens müssen in der Gesellschaft entsprechende Erwartungen gegenüber den Unternehmen vorhanden sein. Zweitens müssen sich die Unternehmen zur Übernahme der von ihnen durch die Gesellschaft erwarteten Verantwortung bereit erklären.

Zwischen den verschiedenen Dimensionen korporativer Verantwortung besteht nach der konventionellen Auffassung von CSR eine Hierarchie, indem angenommen wird, dass Unternehmen in erster Linie die ökonomische Verantwortung, wettbewerbsfähig zu sein und Gewinne zu erwirtschaften, sekundär die rechtliche Verantwortung der Einhaltung der gesetzlichen Spielregeln und erst an dritter Stelle eine moralische Verantwortung haben. Dieses hierarchische Verständnis der einzelnen Dimensionen korporativer Verantwortung kommt in der CSR-Pyramide von Carroll (vgl. Carroll 2008, 33f.) oder in der folgenden Behauptung von Wieland klar zum Ausdruck: „Die Erwirtschaftung von Gewinnen ist die Grundform der Übernahme gesellschaftlicher Verantwortung durch Unternehmen, denn sichere Arbeitsplätze und Sozialleistungen produzieren zufriedene Kunden und verschaffen dem Gemeinwesen notwendige Ressourcen.“ (Wieland 2008, 113)

Mit diesem Konzept korporativer Verantwortung steht der konventionelle CSR-Mainstream der neoliberalen Ökonomik nahe, die ein durch individuelles Gewinnstreben angetriebenes Wirtschaftssystem mit uneingeschränktem Wettbewerb am Markt als Fundament einer freien Gesellschaft erachtet und Freiheit ausschließlich in einem negativen Sinn als Abwesenheit von äußerer Einmischung versteht. Dabei wird dieser Form freier Marktwirtschaft, wenn ihre Vorteilhaftigkeit nachgewiesen werden soll, eine moralische Qualität attestiert, widersprüchlicherweise aber gleichzeitig auch moralische Neutralität zugesprochen, wenn es darum geht, materielle und moralische Ansprüche abzuwehren, welche die individuelle Freiheit der Wirtschaftsakteure einzu-

3 So schreibt Thomas M. Jones über die moralische Verpflichtung von Unternehmen, die aus ihrer sozialen Verantwortung entspringt: „First, the obligation must be *voluntarily adopted*; behavior influenced by coercive forces of law or union contract is not voluntary. Second, the obligation is a *broad* one, extending beyond the traditional duty to shareholders to other societal groups such as customers, employees, suppliers, and neighboring communities.“ (Jones 1980, 60; Hervorh. im Orig.)

schränken drohen. So begründet Friedrich A. von Hayek das neoliberale Ziel, negative Freiheit – insbesondere auf dem Weg freien Unternehmertums – möglichst weit zu gewährleisten, mit dem moralischen Argument, dass diese Freiheit „im ganzen mehr Kräfte zum Guten als zum Schlechten auslösen wird.“ (Hayek 2005, 42) Zugleich betont Hayek immer wieder, dass es in einer freien Gesellschaft keine „gemeinsame Hierarchie konkreter Ziele“ (Hayek 2003b, 260) geben darf, damit die Wirtschaftsakteure die Möglichkeit haben, sich in ihrem Handeln nach ihren eigenen moralischen und sonstigen Zielen zu richten (vgl. Hayek 2003b, 263ff.). Und Milton Friedman ist bekanntlich der Meinung, dass eine angemessene Freiheit in der Gesellschaft nur unter der Voraussetzung verwirklicht werden kann, dass die Verantwortung der Wirtschaftsakteure auf die Steigerung ihres Gewinns begrenzt wird (vgl. Friedman 2004, 164f.).

Der konventionelle CSR-Mainstream befindet sich also auf der Linie der neoliberalen Ökonomik, wenn er vom Primat der ökonomischen Effizienz ausgeht und die Berücksichtigung der von der Gesellschaft erhobenen moralischen Ansprüche durch die Unternehmen als eine freiwillige Übernahme von Verantwortung erachtet. Sowohl dem CSR-Mainstream als auch der neoliberalen Ökonomik wohnt die grundlegende Auffassung inne, dass die Übernahme moralischer Verantwortung auf Kosten der unternehmerischen Freiheit geschieht, dass Freiheit und Verantwortung folglich konkurrierende Begriffe sind und eine Zunahme von Verantwortung notwendigerweise mit einer Verringerung von Freiheit einhergeht. Diesen Befund bestätigen Florian Wettstein und Kenneth Goodpaster: „Negative freedom is essentially freedom *from* anything that interferes with the pursuit of one’s own goals. As such, it is not only freedom from *interference*, but also freedom from *responsibility*. This is why the notion of corporate social responsibility is often perceived as incompatible with free-enterprise.“ (Wettstein & Goodpaster 2009, 123) Dabei beziehen die Autoren CSR auf die moralische Dimension korporativer Verantwortung.

Der Verantwortungsbegriff konventioneller CSR-Konzepte leidet nun gerade an dem fundamentalen Defizit, dass er die Beziehung zwischen Freiheit und Verantwortung nicht korrekt fasst und den zentralen Umstand missachtet, dass Freiheit die entscheidende Voraussetzung von Verantwortung ist und sich die Größe der Verantwortung proportional zum Ausmaß der Freiheit verhält. Verantwortung entsteht somit grundsätzlich nicht aufgrund gesellschaftlicher Ansprüche und hängt auch nicht von einem freiwilligen Akt der Verantwortungsübernahme ab, sondern ist mit der Willens- und Handlungsfreiheit von Wirtschaftsakteuren untrennbar verbunden. Um diesen Sachverhalt argumentativ zu untermauern, muss etwas ausgeholt und die Begriffe „Freiheit“ und „Verantwortung“ geklärt werden.

Was ist Freiheit?

Von Freiheit kann nur in Bezug auf einen Menschen sinnvoll gesprochen werden, der nicht unter Zwang steht und von seiner Fähigkeit des überlegten Entscheidens und Handelns Gebrauch macht. Um diesen Sachverhalt zu verdeutlichen, ist es hilfreich, zwei verschiedene Bedeutungen des Freiheitsbegriffs zu unterscheiden: Handlungsfreiheit und Willensfreiheit.

Handlungsfreiheit

Historisch betrachtet stand zunächst der äußere, soziale Aspekt der Freiheit im Vordergrund, wenn in der Antike bei Platon Freiheit in Kontrast zu individueller und kollektiver Knechtschaft, d.h. zu Sklaverei und Tyrannei, gesetzt wurde (vgl. Platon 1940, Bd. 2, 288ff.). Diesem Verständnis entspricht die wohl geläufigste Bedeutung von Freiheit als Abwesenheit von äußerem Zwang und Fremdbestimmung. Freiheit dieser Art besagt, dass man nicht durch Eingriffe anderer Personen daran gehindert wird, das zu tun, was man will. In dieser ersten Bedeutung wird Freiheit an die Bedingung der Nichteinmischung von Außen geknüpft und kann als Handlungsfreiheit bezeichnet werden.

Offensichtlich ist es nicht möglich, mehreren Personen gleichzeitig volle Handlungsfreiheit zu gewähren, da in einer Situation unbeschränkter individueller Freiheit unweigerlich Konflikte auftreten, die dazu führen, dass die Handlungsfreiheit einer Person nur auf Kosten der Handlungsfreiheit einer anderen Person verwirklicht werden kann. Auf sozialer Ebene ist deshalb die Begrenzung individueller Handlungsfreiheit mittels Rechtszwang erforderlich, will man das Höchstmaß an Freiheit, das für alle gleichzeitig möglich ist, gewährleisten. Handlungsfreiheit ist nämlich ein gegebener Handlungsraum, den sich die Menschen teilen müssen.

Auf diese äußere, negative Dimension der Freiheit als Nichteinmischung fokussieren, wie oben bereits erwähnt, die neoliberalen Ökonomen wie Friedrich A. von Hayek und Milton Friedman, die für eine ungehemmte Entfaltung des marktwirtschaftlichen Wettbewerbs privater Akteure eintreten und die kollektiv-staatlichen Eingriffe auf ein Minimum, nämlich auf Gewährleistung negativer Freiheit, reduzieren wollen (vgl. Hayek 2003 und Friedman 2004). Die durch den Neoliberalismus vertretene negative Auffassung von Handlungsfreiheit als Nichteinmischung ist jedoch widersprüchlich und einseitig, denn sie lässt unter anderem den entscheidenden Umstand außer Acht, dass man von der Freiheit nur Gebrauch machen kann, wenn man über die entsprechenden materiellen Ressourcen verfügt. Ausschließlich unter der Bedingung, dass man die zum Handeln erforderlichen Ressourcen tatsächlich mobilisieren kann, wird Freiheit zu einem realen Handlungsraum. In diesem Sinn stellt Max Weber fest, dass mit der

Markt- und Vertragsfreiheit Ermächtigungen angeboten werden, „die bei formaler Freiheit der Benutzung durch alle doch tatsächlich nur den Besitzenden zugänglich sind und ... nur deren Autonomie und Machtstellung stützen.“ (Weber 2010, 562) Deshalb muss die negative Definition von Handlungsfreiheit als Nichteinmischung mit einer positiven Definition als Vorhandensein der zum Handeln erforderlichen Mittel ergänzt werden, wobei diese Mittel zumindest die Existenz der Menschen sicherstellen müssen, um Handlungsfreiheit überhaupt zu ermöglichen. Je mehr materielle Ressourcen eine Person mobilisieren kann, desto größer ist ihr effektiver Handlungsraum. Freiheit wird deshalb in besonders ausgeprägter Form durch Geld als universales Tausch- und Wertaufbewahrungsmittel verkörpert (vgl. Joób 2011, 221f.).

Die Handlungsfreiheit des Einzelnen ist also nicht nur dadurch begrenzt, dass er sich den Handlungsraum der Freiheit mit anderen Menschen teilen muss, sondern auch durch die Knappheit der materiellen Ressourcen, die ihm zur Verfügung stehen. Darüber hinaus wird die Handlungsfreiheit des Einzelnen jedoch durch eine Reihe anderer Gegebenheiten, die dem Individuum nicht zur Disposition stehen, teilweise erheblich beschränkt. Zu denken ist an Rahmenbedingungen, die der Einzelne nicht oder nicht vollständig bestimmen kann und die deshalb ihn bestimmen: an soziale Ordnungen wie die Rechts- und Wirtschaftsordnung oder die Religion (vgl. Weber 2010, 22ff.), aber auch an die geographische und familiäre Situation des Einzelnen sowie an die Gesetze der Natur.⁴ Positiv formuliert, lässt sich ein langer Katalog extrinsischer Güter aufzählen, welche die individuelle Freiheit erweitern: von der finanziellen Ausstattung über politische Rechte bis hin zur körperlichen Gesundheit (vgl. Ricken 1998, 178f.).

Äußere Zwänge und Notwendigkeiten engen die Handlungsfreiheit der Menschen teilweise drastisch ein und können sie im Extremfall sogar aufheben. Dennoch steht den Menschen innerhalb ihres begrenzten Handlungsraums zumeist eine Reihe von Handlungsalternativen zur Auswahl, was ihnen in der Regel ein erhebliches Maß an Handlungsfreiheit gewährt.

Willensfreiheit

Handlungsfreiheit ist jedoch auch an eine innere, psychische Bedingung geknüpft: an das Vorhandensein der menschlichen Fähigkeit zur autonomen Willensbildung, d.h. an die Entscheidungs- bzw. Willensfreiheit (vgl. Ricken 1998, 174ff.). Von Freiheit kann ja nur in Bezug auf ein autonomes Subjekt sinnvoll gesprochen

⁴ So führt z.B. im gesellschaftlich-ökonomischen Bereich gerade der durch die neoliberale Ökonomik angestrebte Wettbewerb zu einem Verlust von Freiheit – und zwar auch in ihrer negativen Form –, indem die Wirtschaftsakteure zu einer wettbewerbsfähigen Verhaltens- und Lebensweise gezwungen werden, wodurch ihre Autonomie eingeschränkt wird (vgl. Thielemann 2010, 380ff.).

werden und nicht in Bezug auf einen Stein oder eine Pflanze, denn Freiheit setzt die Existenz einer selbstständig entscheidenden Instanz voraus, die in der Lage ist, den durch die Willensfreiheit gewährten geistigen Freiraum mit ihrem eigenen Denken und Wollen auszufüllen. Diese geistige Autonomie ist das Spezifische am Menschen, das ihn von den Tieren unterscheidet; sie bildet den Kern seiner Persönlichkeit und stellt das Fundament seiner Freiheit dar. Ohne Willensfreiheit gibt es auch keine Handlungsfreiheit im wahren Sinn des Wortes. Seiner Freiheit berauben kann man eben nur ein Wesen, das dem äußeren Zwang seinen eigenen, freien Willen entgegenzustellen vermag.

Bereits Platon liefert eine ausführliche Beschreibung unterschiedlicher Kräfte, die auf geistiger Ebene bei der Bestimmung des menschlichen Willens eine wichtige Rolle spielen, und identifiziert dabei drei Kräfte, die er Seelenteile nennt: das Begehren, den Zorn und die Vernunft (vgl. Platon 1940, Bd. 2, 155ff).⁵ Diese Unterscheidung zwischen Begierden und Affekte einerseits und Vernunft andererseits hat sich seither als ein Grundpfeiler des abendländischen Denkens erwiesen und ist auch für die Frage der Willensfreiheit entscheidend. Die Freiheit des Willens kann nämlich nur bestehen, falls der Mensch die Möglichkeit hat, bei der Bestimmung seines Willens zwischen verschiedenen Bestimmungsgründen zu wählen, sich also auch dafür entscheiden kann, sein Wollen nicht durch Begierden und Affekte, die auf unmittelbare biologische und psychische Bedürfnisse basieren, zu bestimmen, sondern durch Überlegungen der Vernunft. Freiheit kann genau in jenem geistigen Zwischenraum lokalisiert werden, der sich zwischen den instinktiv-unmittelbar auftretenden Bedürfnissen und der intentionalen Bestimmung des Willens auftut. Willensfreiheit bedeutet, dass die Bedürfnisse oder Wünsche des Menschen sein Wollen und Handeln nicht von vornherein gänzlich festlegen, d. h. determinieren. Dazu muss im Zentrum der Person ein autonomes Ich stehen, das den Ansprüchen, die aus den biologischen und psychischen Bedürfnissen seiner Person entspringen, als letzte Entscheidungsinstanz übergeordnet und deshalb grundsätzlich in der Lage ist, sich bei der Bestimmung seines Willens gegen diese Ansprüche zu entscheiden.

Eines der zentralen Anliegen von Immanuel Kant war der Ausweis gerade dieses autonomen Ichs, das dem Menschen seine Persönlichkeit bzw. seinen Subjektcharakter verleiht. Kant verwendete in Zusammenhang mit dem autonomen Ich den Begriff „transzendental“, weil es sich auf moralisch-praktischer Ebene durch das Aufstellen vernunftbasierter Handlungsprinzipien von der empirischen, bedürfnisgeleiteten

5 Platon schreibt: „Gebührt es nun aber nicht dem vernünftigen Teile zu regieren, da er weise ist und die Vorsorge für die ganze Seele hat, dem zornartigen Teile aber, jenem gehorsam und verbündet zu sein? ... Und wenn diese beiden denn in dieser Weise erzogen sind und in Wahrheit das Ihrige gelernt haben und dafür gebildet sind, so werden sie die Aufsicht führen über das Begehrende, das ja den größten Teil der Seele in jedem ausmacht und von Natur ganz unersättlich ist an Besitztümern.“ Platon 1940, Bd. 2, 155.

Bestimmung des Willens unabhängig machen kann (vgl. Kant 1956, Bd. 2, 69ff. und 136ff. sowie Bd. 4, 144f.).⁶

Weil das Bestehen der Willensfreiheit weder empirisch, noch formallogisch bewiesen werden kann, stützt sich das vielleicht gewichtigste Argument gegen die absolute Determination des menschlichen Willens auf die Alltagserfahrung, wonach das Wollen auch starke Wünsche und dringende Bedürfnisse zu übergehen vermag, wenn sich das Ich andere Ziele setzt und die Steuerung seines Wollen der Vernunft überlässt. Die Freiheit des Willens offenbart sich in der alltäglichen Lebenspraxis: im ständigen Sich-entscheiden-Müssen zugunsten einer von vielen Handlungsalternativen, wobei man seine Entscheidungen zu begründen sucht (vgl. Haeffner 2000, 186).

Andererseits ist klar, dass die Willensfreiheit durch eine Reihe von psychischen Gegebenheiten, die der Einzelne nicht oder kaum beeinflussen kann, beschränkt ist. Genau so, wie die physische Konstitution im Fall der Handlungsfreiheit enthält im Fall der Willensfreiheit die psychische Konstitution des Einzelnen Rahmenbedingungen, die ihn erheblich determinieren. Zu denken ist etwa an das durch Sigmund Freud beschriebene Lustprinzip (vgl. Freud 1990). Der Grad der willentlichen Veränderbarkeit psychomentaler Prozesse ist allerdings nur schwer zu ermitteln und deshalb umstritten. Dabei muss bezüglich der Frage der Determination Folgendes beachtet werden: Dass kognitive Prozesse neuronale Korrelate im menschlichen Gehirn haben, bedeutet nicht, dass kognitive Prozesse neuronal determiniert wären (vgl. Keil 2009, 79f.).

Das Wissen um das Mögliche im Allgemeinen und insbesondere um die in einer bestimmten Situation zur Auswahl stehenden Handlungsmöglichkeiten stellt jedenfalls eine zentrale Bedingung von Freiheit dar, denn ohne Kenntnis davon, dass eine gegebene Handlungsalternative überhaupt gewählt werden kann, ist man auch nicht frei, diese zu wählen. Dabei kommt dem technischen Wissen besonders große Bedeutung zu, da ja durch die Anwendung technischer Geräte und Verfahren der Bereich des Möglichen und damit auch die Willens- und Handlungsfreiheit erweitert wird (vgl. Ott 2005, 572f.).

Es gehört jedoch zur Beschränktheit humaner Existenz, dass dem Menschen immer nur ein begrenztes Wissen über die Wirklichkeit zur Verfügung steht. Ebenso ist auch die Kapazität der Vernunft begrenzt, was die Fähigkeit des Menschen, alle relevanten Handlungsalternativen rational zu ermitteln und sie dann rational zu bewerten, erheblich beeinträchtigt (vgl. zu psychisch bedingten Faktoren, die in Entscheidungssituationen gegen die Rationalität wirken: Wiswede 2007, 31ff.). Deshalb ist die kognitive Vorbereitung der Entscheidung darüber,

⁶ Eine gute Beschreibung der durch Kant vorgenommenen Unterscheidung zwischen dem subjektiv-autonomen, vernunftbegabten Ich und der objektiven Erfahrungswelt sowie der moralisch-praktischen Relevanz dieser Unterscheidung bietet Anzenbacher 1992, 44ff. und 74ff.

wie der Wille ausgerichtet werden soll, zwangsläufig unvollkommen, was zur Begrenzung der Willensfreiheit führt.

Im psychisch-kognitiven Bereich kann also wegen der unüberwindbaren Lückenhaftigkeit des Wissens und der unvollkommenen Rationalität, aber auch wegen anderer, mehr oder weniger determinierender Gegebenheit wie das Lustprinzip nur von einer begrenzten Willensfreiheit des Menschen die Rede sein.

Freiheit und Verantwortung

Als Ergebnis der bisherigen Analyse von Freiheit in ihren beiden Dimensionen Handlungs- und Willensfreiheit lässt sich festhalten, dass Freiheit und Notwendigkeit bei der Entfaltung humaner Existenz untrennbar ineinander greifen: Trotz äußerer und innerer Gegebenheiten, die seinen Willen und sein Handeln unter Umständen stark determinieren, steht dem Menschen die Möglichkeit offen, ein bestimmtes Maß an Freiheit zu verwirklichen. Das Maß konkreter Freiheit variiert von Person zu Person sowie von Situation zu Situation erheblich und ist im Wesentlichen von den äußeren Faktoren Nichteinmischung, Güterausstattung und körperliche Konstitution sowie den inneren Faktoren Wissen und Rationalität abhängig.

Nachdem die Grundstruktur und die wichtigsten Bedingungen von Freiheit geklärt worden sind, soll nun der Zusammenhang zwischen Freiheit und Verantwortung beleuchtet werden.

Der Begriff der Verantwortung

Verantwortung kann definiert werden als Pflicht, in Bezug auf das eigene Handeln Rede und Antwort zu stehen. Der etymologische Hintergrund des Wortes „Verantwortung“ unterstreicht, dass sich der Begriff der Verantwortung grundsätzlich auf eine Redesituation bezieht, in der jemand aufgefordert wird, Rechenschaft für sein Handeln abzulegen (vgl. Der Duden 1989, 777).

Der Umstand, dass ein Akteur Verantwortung hat, d.h. für etwas verantwortlich ist, sagt noch nichts über die moralische oder rechtliche Qualität seines Handelns aus. Der Begriff der Verantwortung an sich ist normativ leer bzw. neutral und beschreibt lediglich die zwischen einem handelnden Akteur und einer urteilenden Instanz bestehende formale Beziehung, die aus der Rechenschaftspflicht des Akteurs gegenüber der Instanz entspringt (vgl. Lenk 1993, 115f.). Der Begriff der Verantwortung lässt zunächst offen, nach welchem moralischen oder rechtlichen Maßstab Handlungen zu beurteilen sind. Die leere Form der Verantwortungsbeziehung erlangt aber eine umso größere praktische Bedeutung, je mehr sie mit normativem Inhalt gefüllt wird; konkrete Verantwortung verlangt nach Kriterien, aufgrund deren beurteilt werden soll, was in einem bestimmten

Lebensbereich als gut oder richtig (bzw. schlecht oder falsch) zu gelten hat. Dass diese normativen Kriterien in einer pluralistischen Gesellschaft häufig umstritten sind oder für bestimmte Lebensbereiche nur unpräzise formuliert werden, hebt die (formale) Verantwortung der Akteure jedoch nicht auf, denn Verantwortung stellt eine „reflexive Form der faktischen Abhängigkeit von Seiendem untereinander“ dar (Zimmerli 1993, 100).

Diesen Erläuterungen entsprechend kann der Begriff der Verantwortung als vierstellige Relation gefasst werden, der folgende Elemente enthält: Verantwortungssubjekt, Verantwortungsobjekt, Verantwortungsinstanz und Verantwortungskriterium. Verantwortung trägt somit ein Subjekt in Bezug auf ein Objekt gegenüber einer Instanz, die das Subjekts anhand bestimmter Kriterien beurteilt. Die vier Elemente des Verantwortungsbegriffs stellen zugleich die Problemfelder bei der Identifizierung konkreter Verantwortung dar. Als Verantwortungssubjekte kommen Personen, private und öffentliche Organisationen wie Unternehmen und staatliche Institutionen in Frage; Verantwortungsobjekte können Handlungen und durch Handlungen herbeigeführte Zustände sein; die Rolle der Verantwortungsinstanz wird durch das individuelle Gewissen oder durch die Gesellschaft ausgeübt; als Verantwortungskriterium kann schließlich jedwelche rechtliche oder moralische Norm fungieren.

Freiheit als Verantwortung

Die bisherigen Ausführungen zeigen klar, dass Freiheit und Verantwortung untrennbar sind und sich gegenseitig bedingen: Ohne Freiheit gibt es keine Verantwortung und es gibt keine Freiheit ohne Verantwortung. Freiheit führt also zwingend Verantwortung mit sich, wobei das Maß an Freiheit immer identisch ist mit dem Maß an Verantwortung. Der Grund hierfür liegt darin, dass ein Akteur genau das zu verantworten hat, was zu entscheiden und zu tun in seiner Freiheit steht. Freiheit als das Vorhandensein von sowohl Willens- als auch Handlungsfreiheit bedeutet ja, dass ein Akteur in der Lage ist, autonomer Urheber einer Handlung zu sein; und für alles, was ein Akteur aus freiem Entschluss herbeiführt, ist er moralisch (und oft auch rechtlich) verantwortlich. Was jedoch durch äußere oder innere Zwänge bzw. Notwendigkeiten herbeigeführt wird, kann nicht Gegenstand der Verantwortung eines Akteurs sein, weil er keinen Einfluss darauf hat.⁷

⁷ Kant spricht in diesem Zusammenhang davon, dass Freiheit „die Bedingung des moralischen Gesetzes“, d.h. von Moral überhaupt, ist, das moralische Gesetz aber gleichzeitig die Bedingung darstellt, „unter der wir uns allererst der Freiheit bewusst werden können“ (Kant 1956, Bd. 4, 108).

Daraus folgt, dass Verantwortung als formaler Beziehungsrahmen und Moral als dessen normativer Inhalt erst durch die Freiheit des Menschen als autonomes Subjekt ermöglicht wird. Deshalb kann grundsätzlich nur ein Mensch, der aufgrund seiner Willensfreiheit die Qualität einer moralischen Person besitzt, Subjekt der Verantwortung sein. Hans Jonas verdeutlicht dies folgendermaßen: „Für irgendwen irgendwann irgendwelche Verantwortung de facto zu haben (nicht darum auch, sie zu erfüllen, selbst nur zu fühlen) gehört so untrennbar zum Sein des Menschen, wie dass er der Verantwortung generell fähig ist – so untrennbar in der Tat, wie dass er ein sprechendes Wesen ist, und ist daher in seine Definition aufzunehmen ... In diesem Sinne ist ein Sollen ganz konkret im Sein des existierenden Menschen enthalten; seine kausalfähige Subjektqualität als solche führt objektive Verbindlichkeit in der Form äußerer Verantwortung mit sich. Damit ist er noch nicht moralisch, aber ein moralisches Wesen, das heißt ein solches, das moralisch oder unmoralisch sein kann.“ (Jonas 2003, 185) Verantwortung und Moral entspringen also der spezifischen Existenz bzw. dem Wesen des Menschen und folgen unmittelbar aus seiner Willensfreiheit, die ihm in Verbindung mit einem Minimum an Handlungsfreiheit ermöglicht, autonomer Urheber von Handlungen zu sein. Handlungen stellen ja Veränderungen in der Welt dar, deren kausale Ursprung in einer Person zu finden ist und die deshalb, im Unterschied zu Ereignissen, Gegenstand der moralischen Verantwortung sind (vgl. Ricken 1998, 82ff. und 73 ff.).

Kant rückt die Vernunft, die bereits Aristoteles als Bedingung der Willensfreiheit erachtet (vgl. Aristoteles 1985, 49ff.), ins Zentrum seiner Theorie. Kant versteht die Unabhängigkeit des Willens von jedwelcher Lust- und Glücksmotivation als negative Freiheit und die Festlegung des moralisch Richtigen durch die Vernunft als positive Freiheit (vgl. Kant 1956, Bd. 4, 81f. und 144). Kant setzt Moral (und damit auch Verantwortung) mit Freiheit und Freiheit wiederum mit Vernunft in der Weise gleich, dass die autonome Vernunft zur Quelle von Freiheit und Moral wird. Aus der menschlichen Vernunft entspringt nämlich die Möglichkeit, der Heteronomie zu entgehen, indem dieser durch das Aufstellen moralischer Prinzipien die Alternative autonomen, d.h. freien, Handelns entgegengestellt wird, wobei Kant das Prinzip der Universalisierbarkeit im Sinn des kategorischen Imperativs als Grundprinzip der Moral identifiziert (vgl. Kant 1956, Bd. 4, 51). Das Problem am Freiheitsbegriff von Kant besteht darin, dass er so eng gefasst wird, dass Handeln aus Freiheit bereits moralisch gutes Handeln ist und moralisch schlechtes Handeln immer ein unfrei-unvernünftiges Handeln bedeutet. Streng genommen besitzt also der vernunftbegabte Mensch nach Kant nicht die Freiheit, gut oder schlecht zu handeln, sondern die Freiheit, gut, und die Unfreiheit, schlecht zu handeln. Wenn aber moralisch schlechtes Handeln nicht aus Freiheit geschieht, fragt es sich, wie die handelnde Person dafür überhaupt moralisch verantwortlich sein kann. Auch Kant stimmt ja der These zu, dass der Mensch grundsätzlich für sein Handeln, auch für das moralisch schlechte Handeln, verantwortlich ist, wenn er von der „selbst

verschuldeten Unmündigkeit“ des Menschen spricht und darunter die auf einer freien Entscheidung beruhende Verweigerung des autonomen Vernunftgebrauchs versteht (vgl. Kant 1956, Bd. 6, 53).⁸

In diesem Zusammenhang muss noch auf einen wichtigen Unterschied zwischen rechtlicher und moralischer Verantwortung hingewiesen werden: Das Vorhandensein von rechtlicher Verantwortung hängt vom Bestehen einer Rechtsordnung ab und ist somit kontingent,⁹ während moralische Verantwortung mit der menschlichen Vernunft als Quelle der Willensfreiheit von Natur aus gegeben und somit unumgebar ist (vgl. Anzenbacher 1992, 114ff.). Diese vorgegebene individuelle Ebene der Moral – üblicherweise Gewissen genannt – bildet den Ausgangspunkt und die Grundlage jeder Normativität, auch der sozialen Normensysteme wie das Recht und das Ethos, wobei letzteres die Gesamtheit der in einer Gesellschaft vorherrschenden moralischen Normen bezeichnet.

Die moralische Verantwortung von Unternehmen

Wenn nun Willens- und Handlungsfreiheit zusammen eine notwendige und zugleich ausreichende Bedingung von Moral und Verantwortung darstellen, dann ist klar, dass Freiheit zwingend moralische Verantwortung mit sich führt – auch jene Freiheit, von der im Fall der freien Marktwirtschaft oder des freien Unternehmertums die Rede ist. Deshalb entspringt die moralische Verantwortung von Unternehmen nicht erst aus gesellschaftlichen Erwartungen oder Ansprüchen, d.h. aus dem sozialen Ethos, sondern bildet einen untrennbaren Bestandteil des freien unternehmerischen Entscheidens und Handelns, das durch die Markt- und Vertragsfreiheit (Weber 2010, 58f. und 560ff.) bzw. durch die „Freiheit des Wettbewerbs“ (Hayek 2003a, 143f.) gewährleistet wird. Genau so kann auch die inhaltliche Bestimmung der moralischen Verantwortung von Unternehmen nicht aus dem in einer Gesellschaft faktisch geltenden Ethos abgeleitet werden, da moralisch-rationale Gültigkeit bzw. ethische Legitimität nicht mit gesellschaftlicher

8 Auch in diesem Zusammenhang fragt sich allerdings, wie die Verweigerung des autonomen Vernunftgebrauchs eine freie Entscheidung sein kann, wenn doch Freiheit nach Kant erst durch den Gebrauch der Vernunft ermöglicht wird. Die freie Entscheidung, die eigene Vernunft zu gebrauchen, setzt den Gebrauch der eigenen Vernunft bereits voraus. Dieser Zirkel lässt sich nur auf zwei Wegen vermeiden: Entweder wird die Vernunft nicht länger als Voraussetzung der Freiheit erachtet oder es wird angenommen, dass jede Person von vornherein über ein Minimum an Vernunftgebrauch und somit an Willensfreiheit verfügt. Offensichtlich ist nur diese zweite Lösung überzeugend, da bei der ersten auch unvernünftigen Wesen wie Tiere Willensfreiheit und folglich moralische Personalität eingeräumt werden müsste. Mit der Annahme eines Minimums an Vernunftgebrauch muss jedoch auch die durch Kant vollzogene Gleichsetzung zwischen dem moralisch Guten und dem Vernünftigen aufgegeben und klargestellt werden, dass die durch die Vernunft gewährleistete Willensfreiheit zunächst nur mit einer formal-neutralen Verantwortung verbunden ist und keine positive moralische Qualität hat.

9 Vgl. zur Definition der beiden Begriffe „Recht“ und „Rechtsordnung“ Weber 2010, 234ff.

Akzeptanz bzw. sozialer Faktizität gleichgesetzt werden darf, wie Peter Ulrich bezüglich einer auf gesellschaftliche Akzeptanz ausgerichtete Unternehmensethik und -politik festhält: „Akzeptanz misst sich jedoch ausschließlich am Nichtauftreten manifesten öffentlichen Widerstands und bezieht sich somit bloß auf die Kategorie der sozialen (faktischen) Geltung ... Mit *Legitimation* im Sinne ethisch begründeter normativer Gültigkeit hat Akzeptanz kategorial nichts zu tun ...“ (Ulrich 2008, 454; vgl. auch Thielemann 2008, 212ff.)

Aus diesem Grund ist die auch in der CSR-Debatte häufig verwendete Formulierung „Verantwortung übernehmen“ missverständlich, weil sie den falschen Anschein erweckt, als ob das Tragen von Verantwortung das Ergebnis einer freien Entscheidung wäre. Die Geltung der Rechenschaftspflicht bezüglich des eigenen Handelns hängt jedoch nicht davon ab, ob der Akteur bereit ist, diese Pflicht anzuerkennen. (Oft wird mit der Formulierung „Verantwortung übernehmen“ natürlich nur zum Ausdruck gebracht, dass jemand gewillt ist, im Bewusstsein seiner Verantwortung das Richtige zu tun oder die Sanktionen für einen in der Vergangenheit begangenen Fehler auf sich zu nehmen.)

Auch die Argumentation von Florian Wettstein und Kenneth E. Goodpaster geht darauf hinaus, dass in Bezug auf Unternehmen die falsche neoliberale Auffassung „freedom from responsibility“ durch „freedom as responsibility“ ersetzt werden sollte, wobei diese Forderung jedoch weniger aus der Untrennbarkeit von Freiheit und Verantwortung, als vielmehr aus der Notwendigkeit hergeleitet wird, die positive Dimension von Freiheit durch die individuelle sowie soziale Beförderung humaner Selbstentfaltung zu berücksichtigen (Wettstein & Goodpaster 2009, 122ff.).

Weil nun moralische Verantwortung einen inhärenter Bestandteil von Freiheit bildet, spricht ihr Hans Lenk unbegrenzte Universalität zu und unterstreicht, dass sie „unaufgebbbar individuell-persönlich“ ist und deshalb nicht delegiert werden kann (Lenk 1993, 124ff.). Damit stellt sich aber die Frage, ob Unternehmen überhaupt Träger moralischer Verantwortung sein können. Aufgrund der bisherigen Ausführungen lautet die Antwort: Nein. Unternehmen besitzen zwar, sofern sie als Kapitalgesellschaften (d.h. Körperschaften) und nicht als Personengesellschaften organisiert sind (vgl. Schäfer 2010, 5f. und 118), Rechtspersönlichkeit und werden als juristische Personen betrachtet, doch können allein natürliche Personen Träger moralischer Verantwortung sein, weil nur bei ihnen die dafür erforderliche Voraussetzung der Willens- und Handlungsfreiheit gegeben ist. Unternehmen (und anderen privaten oder staatlichen Organisationen) bleibt die Personalität im wahren Sinn der Wortes und somit die Subjektqualität bezüglich moralischer Verantwortung verwehrt; die juristische Person als Rechtssubjekt stellt lediglich ein künstliches Gebilde, ein „rechtstechnisches Mittel zur Erzielung bestimmter Effekte“ (Weber 2010, 542) bzw. eine Fiktion dar (vgl. Savigny 1840, Bd. 2, 236ff.). Ein Unternehmen kann ja als solches nicht handeln; handeln können nur die einzelnen Mitarbeiter, die darin tätig sind. Deshalb ist es falsch, Unternehmen

als „autonome Handlungseinheiten“ zu betrachten, die durch eine „normative Eigenlogik gekennzeichnet sind“ (Heidbrink 2010, 14), oder davon auszugehen, dass Unternehmen Handlungssubjekte sind, „die über eine eigene Identität (Corporate Identity) verfügen und deren Handlungsfähigkeit über einen spezifischen Steuerungsprozess (Corporate Governance) gewährleistet wird.“ (Aßländer & Brink 2007, 11) Es ist Thomas Beschorner zuzustimmen, wenn er vorschlägt, Ökonomie und insbesondere Unternehmensethik auf eine Handlungstheorie aufzubauen, „die ihren Ausgangspunkt bei den individuellen Handlungen der Akteure nimmt, darüber hinaus aber eine Verbindung mit Institutionen und Ordnungen ermöglicht“ (Beschorner 2002, 130 und 227).¹⁰

Moralische Mitverantwortung und Haftung

Der Begriff der Verantwortung ist nun besonders gut geeignet, die Verbindung zwischen der individuellen Ebene der Handlungen einzelner Personen und der institutionellen Ebene der Unternehmen und der ökonomisch relevanten Ordnungen herzustellen, weil bei der Bestimmung des Ausmaßes der je spezifischen moralischen Verantwortung einzelner Personen neben ihrer Willensfreiheit auch ihre Handlungsfreiheit ermittelt werden muss und die persönliche Handlungsfreiheit – wie oben erwähnt wurde – wesentlich durch bestehende Institutionen und Ordnungen bestimmt, d.h. zum Teil begrenzt, zum Teil erweitert wird.

So stellt die in der Rechts- und Wirtschaftsordnung verankerte Figur der Rechtspersönlichkeit von Unternehmen ein sehr wichtiges Mittel dar, um den Handlungsraum und somit die Handlungsfreiheit der Eigentümer und Leiter von Unternehmen, die als Kapitalgesellschaften organisiert sind, zu erweitern. Die Mitglieder der Unternehmensleitung – die Geschäftsführer im Fall der GmbH und der Vorstand im Fall der AG – können nämlich als Vertreter im Namen des Unternehmens rechtsgeschäftlich handeln, ohne gegenüber den Eigentümern oder gegenüber außenstehenden Dritten mit ihrem Privatvermögen haften zu müssen, und die Eigentümer werden am Gewinn des Unternehmens beteiligt, ohne mit ihrem über die betreffenden Unternehmensanteile hinausgehenden Privatvermögen für die Unternehmenstätigkeit haftbar zu sein (vgl. Schäfer 2010, 131ff. und 207ff.). Diese Beschränkung der Haftung, d.h. der rechtlich-finanziellen Verantwortung, von Unternehmensleitung und Anteilseignern resultiert gerade

10 Die Neue Institutionenökonomik bzw. Organisationsökonomik hat seit den 1970er Jahren (vor allem mit der Transaktionskostentheorie und der *Agency Theory*) dazu beigetragen, die konventionelle Theorie der Firma, die Unternehmen als *black box* betrachtet, zu überwinden und ihre innere Struktur aus einer individualistischen Perspektive aufzudecken (vgl. Swedberg 2008, 106ff.). Eine an Vollständigkeit und Präzision kaum zu übertreffende Grundlage für die Erklärung der Funktionsweise von Unternehmen aus handlungstheoretisch-soziologischer Sicht bietet jedoch Max Weber im ersten Teil seines Werks *Wirtschaft und Gesellschaft*, vgl. Weber 2010.

aus der Rechtspersönlichkeit von Kapitalgesellschaften, indem grundsätzlich allein das Unternehmen als juristische Person mit seinem eigenen Geschäftsvermögen haftbar ist.

Eine Beschränkung der rechtlich-finanziellen Verantwortung von Personen hat jedoch nicht auch eine Beschränkung ihrer moralischen Verantwortung zur Folge. Im Gegenteil: Weil die Beschränkung der Haftung zu einer Vergrößerung der Handlungsfreiheit führt, ist sie notwendigerweise mit einer Vergrößerung der moralischen Verantwortung verbunden. Träger der moralischen Verantwortung ist aber nicht das Unternehmen als mit Rechtspersönlichkeit ausgestattete Organisation, sondern jene über Willens- und Handlungsfreiheit verfügende Personen, die als Eigentümer oder Mitarbeiter Entscheidung treffen und Handlungen ausführen.

Von moralischer Verantwortung der Unternehmen kann also nur sinnvoll gesprochen werden, wenn damit die moralische Mitverantwortung ihrer Eigentümer und Mitarbeiter gemeint ist. Dabei tragen häufig mehrere Personen gleichzeitig eine moralische Mitverantwortung für einen bestimmten Verantwortungsbereich, da ja Handeln praktisch immer soziales, d.h. auf andere Personen abgestimmtes, Handeln bedeutet (vgl. Weber 2010, 16ff.) und sich aufgrund der Komplexität von Ordnungen die Entscheidungs- und Handlungskompetenzen von Personen oft erheblich überlappen. Das Maß der persönlichen Mitverantwortung hängt von der je individuellen Willens- und Handlungsfreiheit sowie von der Zahl der verantwortlichen Personen für einen bestimmten Verantwortungsbereich ab. In diesem Sinn muss, wie Lenk festhält, „die jeweilige individuelle Mitverantwortlichkeit nach der Intensität der Handlungsbeteiligung, der Eingriffs- und Kontrollmöglichkeiten gestaffelt sein.“ (Lenk 1993, 126) Deshalb stellt die genaue Ermittlung der je persönlichen moralischen Mitverantwortung – etwa in Form eines prozentualen Anteils an der Gesamtverantwortung – eine sehr anspruchsvolle Aufgabe dar, falls für einen bestimmten Verantwortungsbereich eine größere Zahl von Personen wegen ihrer Möglichkeit der direkten oder indirekten Einflussnahme Verantwortung tragen. Es kommt aber in Zusammenhang mit der moralischen Verantwortung von Unternehmen nicht auf eine exakte Festlegung der persönlichen Mitverantwortung der einzelnen Eigentümer und Mitarbeiter an, sondern darauf, dass diese Personen für ihr mit dem Unternehmen in Verbindung stehendes Handeln – wie für jede andere Art ihres Handelns – genau ihrer Willens- und Handlungsfreiheit entsprechend moralisch verantwortlich sind, dass also die Beschränkung ihrer Haftung ihre moralische Verantwortung nicht aufheben kann. Die moralische Verantwortung hängt nämlich allein von der in einer bestimmten Situation vorhandenen individuellen Freiheit ab und kann nicht abgewälzt werden.

Weil die individuelle moralische Verantwortung von Personen die Grundlage jeder sozialen Verantwortung darstellt, steht ihr auch im Bereich der Wirtschaft und der Wirtschaftstheorie Priorität zu. Deshalb muss die „moralische Verantwortung von Unternehmen“ – im Sinn eines verkürzten Ausdrucks für die geteilte moralische

Verantwortung der Eigentümer und Mitarbeiter – auch in CSR-Konzeptionen die Grundlage und somit das entscheidende Kriterium bei der Festlegung der ökonomischen und rechtlichen Verantwortung von Unternehmen bilden.¹¹ Dabei stellt sich die Frage, ob die mit der Rechtspersönlichkeit von Kapitalgesellschaften verbundene Beschränkung der Haftung von Unternehmensleitung und Eigentümern, wie sie im heutigen Gesellschaftsrecht verankert ist, ethisch gerechtfertigt werden kann oder ob sie aufgehoben werden sollte, um die eklatante Asymmetrie zwischen der moralischen und rechtlich-finanziellen Verantwortung dieser Wirtschaftsakteure zu tilgen. Denn, wie Walter Eucken feststellt: „Haftung ist nicht nur eine Voraussetzung für die Wirtschaftsordnung des Wettbewerbs, sondern überhaupt für eine Gesellschaftsordnung, in der Freiheit und Selbstverantwortung herrschen.“ (Eucken 1952, 285) Eucken bezeichnet die Zeit seit der Industrialisierung als „Ära zunehmender Haftungsbeschränkungen“ und lehnt die Beschränkung der Haftung von Unternehmen mit Bezug auf den Grundsatz „Wer den Nutzen hat, muss auch den Schaden tragen.“ eindeutig ab (Eucken 1952, 279). Im Einklang mit Euckens Argumentation spricht die in diesem Artikel beschriebene Symmetrie zwischen der unternehmerischen Freiheit und der moralischen Verantwortung von Unternehmensleitung und den Anteilseignern für eine Revision der bestehenden Haftungsbeschränkungen bei Kapitalgesellschaften. Dabei müssten die Gründe für und gegen die Aufhebung der aktuellen Haftungsbeschränkungen aus ethischer Sicht genau abgewogen werden.

Literatur

- Anzenbacher, A. (1992). *Einführung in die Ethik*. Düsseldorf.
- Aristoteles (1985). *Nikomachische Ethik*. Hamburg (hrsg. v. Günther Bien).
- Aßländer, M. & Brink, A. (2007). *Begründung korporativer Verantwortung. Normenkonkretion als Prozess*. Diskussionspapiere an der Universität Bayreuth, Jg. 4, Heft 13.
- Beschorner, T. (2002). *Ökonomie als Handlungstheorie. Evolutorische Ökonomik, verstehende Soziologie und Überlegungen zu einer neuen Unternehmensethik*. Marburg.
- Breuer, M. et al. (Hrsg.) (2009). *Markt, Mensch und Freiheit. Wirtschaftsethik in der Auseinandersetzung*. Bern – Stuttgart – Wien.
- Carroll, A. (1979). A Three-Dimensional Conceptual Model of Corporate Social Performance. *Academy of Management Review*, 4, S. 479-505.

¹¹ Ulrich spricht in diesem Zusammenhang vom „Primat der Ethik“, wobei er dieses Primat aber nicht, wie hier geschehen, auf die individuelle Freiheit als Voraussetzung von Moral und Verantwortung gründet (vgl. Ulrich 2008, 131f. und 455).

- Carroll, A. (2008). A History of Corporate Social Responsibility: Concepts and Practices, In Crane et al. (Hrsg.), S. 19-46.
- Crane, A. et al. (Hrsg.) (2008). *The Oxford Handbook of Corporate Social Responsibility*. Oxford.
- Committee for Economic Development (1971). *Social Responsibilities of Business Corporations*. New York.
- Der Duden (1989). *Herkunftswörterbuch*. Mannheim.
- Eucken, W. (1952). *Grundsätze der Wirtschaftspolitik*. Tübingen.
- Freud, S. (1990). *Abriß der Psychoanalyse: Das Unbehagen in der Kultur*. Frankfurt a. M.
- Friedman, M. (2004). *Kapitalismus und Freiheit*. München.
- Haefner, G. (2000). *Philosophische Anthropologie*. Stuttgart.
- Hayek, F. (2003a). *Rechtsordnung und Handelsordnung. Aufsätze zur Ordnungsökonomik*. Tübingen.
- Hayek, F. (2003b). *Recht, Gesetz und Freiheit. Eine Neufassung der liberalen Grundsätze der Gerechtigkeit und der politischen Ökonomie*. Tübingen.
- Hayek, F. (2005). *Die Verfassung der Freiheit*. Tübingen.
- Heidbrink, L. & Hirsch, A. (Hrsg.) (2008). *Verantwortung als marktwirtschaftliches Prinzip. Zum Verhältnis von Moral und Ökonomie*. Frankfurt – New York.
- Heidbrink, L. (2010). *Die Rolle des Verantwortungsbegriffs in der Wirtschaftsethik*. Working Papers CRR, Nr. 9.
- Homann, K. & Lütge, Ch. (2005). *Einführung in die Wirtschaftsethik*. Münster.
- Jonas, H. (2003). *Das Prinzip Verantwortung*. Frankfurt a. M.
- Jones, Th. (1980) Corporate Social Responsibility Revisited, Redefined. *California Management Review, Spring*, S. 59-67.
- Joób, M. (2011). Das Moralische am Geld – eine philosophische Betrachtung. In Th. Brändle & D. Riedo (Hrsg.), *Über Geld schreibt man doch* (S. 221-222). Oberhofen.
- Kant, I. (1956). *Werke, Bd. 1-6*. Darmstadt.
- Keil, G. (2009). *Willensfreiheit und Determinismus*. Stuttgart.
- Korff, W. et al. (Hrsg.) (2009). *Handbuch der Wirtschaftsethik, Bd. 1-4*. Berlin.
- Lenk, H. (1993). Über Verantwortungsbegriffe und das Verantwortungsproblem in der Technik. In Lenk & Ropohl (Hrsg.), S. 112-148.
- Lenk, H. & Ropohl, G. (Hrsg.) (1993). *Technik und Ethik*. Stuttgart.
- Locke, J. (1872). *Versuch über den menschlichen Verstand, Bd. 1-2*. London (übers. v. Julius Heinrich von Kirchmann).

- Luhmann, N. (1984). *Soziale Systeme: Grundriss einer allgemeinen Theorie*. Frankfurt a. M.
- Nida-Rümelin, J. (Hrsg.) (2005). *Angewandte Ethik. Die Bereichsethiken und ihre theoretische Fundierung*. Stuttgart.
- Ott, K. (2005). Technikethik. In: Nida-Rümelin (Hrsg.), S. 568-647.
- Platon (1940). *Sämtliche Werke in drei Bänden*. Darmstadt (hrsg. v. Erich Loewenthal).
- Ricken, F. (1998). *Allgemeine Ethik*. Stuttgart.
- Ropohl, G. (1993). Neue Wege, die Technik zu verantworten. In Lenk & Ropohl (Hrsg.), S. 149-176.
- Savigny, F. (1840). *System des heutigen römischen Rechts, Bd.1-2*. Berlin.
- Schäfer, C. (2010). *Gesellschaftsrecht*. München.
- Schwartz, M. & Carroll, A. (2003). Corporate Social Responsibility: A Three-Domain Approach. *Business Ethics Quarterly, October*, S. 503-530.
- Suchanek, A. & Lin-Hi, N. (2008). Die gesellschaftliche Verantwortung von Unternehmen. In Heidbrink & Hirsch (Hrsg.), S. 69-98.
- Swedberg, R. (2009). *Grundlagen der Wirtschaftssoziologie*. Wiesbaden (hrsg. v. Andrea Maurer).
- Thielemann, U. (2008). Unternehmensverantwortung ethisch ernst genommen: The Case against the Business Case und die Idee verdienter Reputation. In Heidbrink & Hirsch (Hrsg.), S. 199-230.
- Thielemann, U. (2010). *Wettbewerb als Gerechtigkeitsprinzip. Kritik des Neoliberalismus*. Marburg.
- Ulrich, P. (2008). *Integrative Wirtschaftsethik: Grundlagen einer lebensdienlichen Ökonomie*. Bern.
- Visser, W. et al. (Hrsg.) (2007). *The A to Z of Corporate Social Responsibility*. Chichester.
- Weber, M. (2010). *Wirtschaft und Gesellschaft*. Frankfurt a. M.
- Wettstein, F. & Goodpaster, K. (2009). *Freedom and Autonomy in the 21st Century: What Role for Corporations?* In Breuer et al. (Hrsg.), S. 117-134.
- Wieland, J. (2008). CSR und Globalisierung – Über die gesellschaftliche Verantwortung von Unternehmen. In Heidbrink und Hirsch (Hrsg.), S. 97-116.
- Wiswede, G. (2007). *Einführung in die Wirtschaftspsychologie*. München.
- Zimmerli, W. (1993). Wandelt sich die Verantwortung mit dem technischen Wandel? In Lenk & Ropohl (Hrsg.), S. 92-111.
- Zimmerli, W. & Aßländer, M. (2005) Wirtschaftsethik. In Nida-Rümelin (Hrsg.) 2005, S. 302-385.

Present Challenges of the International Business Ethics¹²

Gabriela Dubcová¹³

University of Economics in Bratislava

ABSTRACT Key Attributes of Ethics Issues in International Environment on the Present. Current Ethics Challenges in International Environment. Analysis of Ethical Standards in Different Cultures. Complicated Assimilation and Globalization Processes between Europe and the USA. Genesis and Status Quo of the Global Business Ethics Development. Supportive System for Improved Functioning of the International Business Ethics.

KEYWORDS Current ethics issues; International business ethics; Ethical standards; Global business ethics.

Introduction

The present economic situation in the globalized world generates very efficient processes in international companies with large profits for managers but with a relevant risk in economic and noneconomic ambit to eliminate any negative impacts of the crisis from one country to another. In this case, it is necessary to enact and apply ethics principles in international companies into their day-to-day practice and above all influence citizens (consumers) and official state institutions of a host country.

In parallel with the still existing danger of crisis, the challenge to behave more ethically in international companies has been more intensive and by more efficiency control of civil society in the world countries. This is the reason why it is important to devote more information and education for the development, important and useful knowledge and practical skills in the area of international business ethics in order to increase social awareness among specialist and no specialist public.

Basic aims of the article are:

- a. To categorize pillar determinants of current ethics issues in an international dimension

¹² Article is processed as one of outputs of the research project VEGA No. 1/0980/12 CURRENT CHALLENGES OF THE ENTERPRISE ECONOMY FOCUSED ON THE ENTERPRISE EFFICIENCY AND PROSPERITY INCREASE (Projects registered with the Grant Agency in the Slovak Republic).

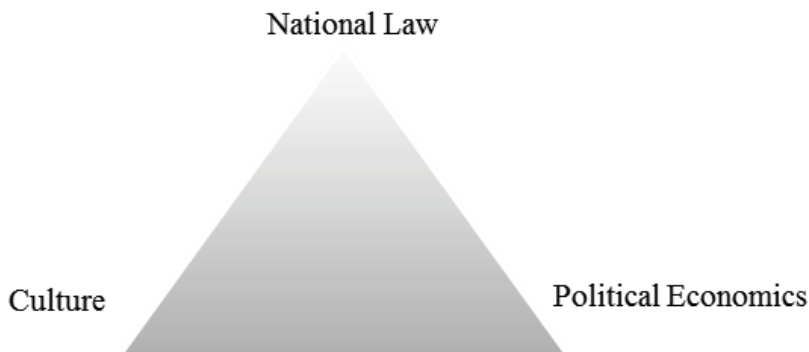
¹³ Gabriela Dubcová - university pedagogue for Business Ethics, Business Management Faculty, University of Economics in Bratislava, 852 35 Bratislava, gdubcova@euba.sk

- b. To define the most critical current business ethics issues in an international environment
- c. To specify ethical standards in different cultures and their influence
- d. To compare principles of business ethics systems in Europe and the USA
- e. To define development and principles of a global business ethics
- f. To identify and estimate relevant sources and functioning supportive systems for international business ethics in praxis.

Key Attributes of Ethics Issues in International Environment on the Present

In each country we can identify the same “more-less” adapted triangle principles of determinants of current ethics issues, as we can see in the following figure. The ethics triangle:

Figure 1 The Ethics Triangle



A) National Law:

- The law sets a minimum level of socially and ethically acceptable conduct; however various sources of the law have been investigated as well. Few have investigated the various sources of law.
- All reality is based on the western law or those standards are constant over period of time. As social, economic, and technological developments change society, the laws change to reflect the needs of those governed.
- For example: Legislation redefining civil rights and sexual equality has made the political system more fair and inclusive. Child abuses brought on by the industrial revolution led to labour laws in industrialized countries like England and the USA. Many Muslim countries practice Islamic law. Courts are bound by Shari'a or God's rule. This model encourages enterprise owners and managers to develop a sufficient appreciation of differences among the approaches of Roman, English, Communist, and Muslim law.

B) Culture: National law is really a reflection of culture; it embodies society's most important values.

C) Political Economic System: Economic terrain. The circumstance combinations which effect ethical considerations in the first years of this millennium are circumstances caused by hectic changes in environment dimensions (according to Sharp & Richardson, 2001)

Table 1 Changes in Environment Dimensions

THE MOST VISIBLE CHANGES IN ENVIRONMENT DIMENSIONS		
Change Area		Definition
I.	Political environment	<ul style="list-style-type: none"> • Regional, national and international • The consequent laws and regulations that are established
II.	Social-cultural environment	<ul style="list-style-type: none"> • It has been influenced by immigration patterns worldwide and a continued movement of populations from rural to urban areas
III.	Technological environment	<ul style="list-style-type: none"> • It has effected communications regionally and globally • It has affected the work environment and productivity
IV.	Economic environment	<ul style="list-style-type: none"> • It sees currency fluctuations and international NGO's like the IMF and World Bank playing a more significant role in national and regional economies. • Stress to maintain corporate economic competitiveness also influences corporate objectives and has consequences for consumer priorities
V.	Competitive environment	<ul style="list-style-type: none"> • It is causing companies to make decisions in a global context and resulting in actions which sometimes negatively affect their employees or customers

Source: own edition

There has always been a pressure on companies to behave ethically. But in the last years this pressure was not as intense as it has been in the first years of this millennium. The mistakes of a corporate executive can have international repercussions as they might become a headline story in TV or on internet news sites, as a result millions of people learn about the committed violation.

Definition of International Business Ethics, adopted according to the theory of Scevola (2012) from the International Business Ethics Institute:

- Every individual and every corporate body must outline its ethical values;
- Every individual and company should ensure understanding of ethical values and belief in their effectiveness and importance;
- Employees of every organization must participate in creating a corporate code of conduct, which in this case definitely represents corporate culture, rather than only personal views of a company's leader;

- Every individual and company must monitor compliance with the outlined values at all times;
- All the ethical values must be divided in two categories – rigid and flexible: (1) Rigid - values which cannot be renounced under any circumstances (honesty, integrity, professionalism) and (2) Flexible - those moral principles which may be interpreted in different ways in different situations (will to understand other cultures’ values, remuneration policies).

Principles of International Business Ethics modified from scientific approaches of the International Business Ethics Institute (2012):

Table 2 Principles of International Business Ethics

PRINCIPLES OF INTERNATIONAL BUSINESS ETHICS	
Principle	Definition
I. Integration	<ul style="list-style-type: none"> • Business ethics must permeate all aspects of organizational culture and be reflected in key management systems. • Companies start by integrating ethics into goal setting and hiring practices. • When promoting workers to higher levels within the company, ethical principles guide incentive programs.
II. Implementation	<ul style="list-style-type: none"> • Ethical conduct is not just an idea, but requires the implementation of a plan of change in specific areas of work in the company. • Some examples are efforts to modify personnel appraisal processes, promotion of improved environmental practices, and referrals to specialists, when needed.
III. Technological environment	<ul style="list-style-type: none"> • Increased internationalization is necessary to all successful business in the 21st century. • Internationalization is achieved through the formation of international partnerships, trading blocs, and implementation of GATT and other free trade agreements. • Clarification of an organization’s own definition of integrity that transcends national borders is necessary. • A resulting program is not culturally defined and requires little or no modification when applied in global contexts

Resource: own edition

Petrick & Quinn (1997) identified different orientations to business ethics - they have developed a model which creates a typology of organizations, using two variables – flexible/control oriented and internal/externally focused. This enabled them to define four types of businesses which coincide with four orientation models to business ethics:

- Flexible and internally focussed virtue ethics

- Control oriented and internally focused deontology
- Control oriented and externally focused teleology
- Flexible and externally focused systems ethics

In my opinion, the most understandable characteristic of the international business ethics is explained by the following definition of the business ethics in an international context – it is a branch of applied ethics that deals with the relationship of what is good and right in business. This definition can be extended to cover global business ethics. It requires that business decisions should not be made exclusively from the narrow, economical perspective, but also the global social and ecological concerns should be taken into account (see Donaldson, 2006).

This means that people who work in business should consider how their economical decisions affect other people, environment or the society as a whole, not only in their home country but also in the host country. In other words, it means that the interests of all the relevant parties, or “stakeholders” should be acknowledged and respected. Having defined the term theoretically, it should be made clear that a uniform set of standards of business ethics, applicable to the global community as a whole, is yet to be defined. One common approach in international business ethics is to refer to or to construct lists of norms that ought to guide transnational business conduct (according to the Caux Round Table principles, 2012).

Current Ethics Challenges in International Environment

Business takes place in an increasingly global environment, crossing political and cultural boundaries, and ethical dilemmas arise consequently. According to Kline (2010) the central focus of each ethics decision-making lies in how to make “best choice” judgments in international business situations:

- Search for universal values as a basis for international commercial behaviour
- Comparison of business ethical traditions in different countries
- Comparison of business ethical traditions from various religious perspectives
- Cultural and social discrimination
- Ethical issues arising out of international business transactions; e.g. bioprospecting and biopiracy in the pharmaceutical industry (testing and pricing of HIV-AIDS drugs); the fair trade movement; transfer pricing
- Issues such as globalisation and cultural imperialism
- Varying global standards - e.g. the use of child labour

- The way in which multinationals take advantage of international differences, such as outsourcing production (e.g. clothes) and services (e.g. call centres) to low-wage countries
- The permissibility of international commerce with pariah states
- Export of hazardous products
- Advertising tobacco, alcoholic beverages and infant formula
- Deceptive marketing techniques and bribery
- Cultural impacts from “music, movies and malls”
- Environmental issues, including oil spills, rain forest preservation, global warming and genetically modified foods.

In my opinion, according to the fervently published researches common issues of the international business ethics, which have existed for a long period of time, can be identified:

Table 3 Common Issues of the International Business Ethics

COMMON ISSUES OF THE INTERNATIONAL BUSINESS ETHICS	
Issues	Definition
I.	Employment practices
	<ul style="list-style-type: none"> • When work conditions in a host country are clearly inferior to those in a multinational's home country, companies must decide adequate level and quality of applied standards as a combination of the home country standards and of the host country standards – the minimum of acceptable standards that safeguard the basic rights and dignity of employees and audit the foreign subsidiaries and subcontractors on a regular basis.
II.	Human rights
	<ul style="list-style-type: none"> • Basic human rights taken for granted in the developed world such as freedom of association, freedom of speech, freedom of assembly, freedom of movement, political expression and so on, are by no means universally accepted.
III.	Environmental pollution
	<ul style="list-style-type: none"> • It is often argued that inward investment by a multinational firm can be a force for economic, political, and social progress that ultimately improves the rights of people. • But there is a limit to this argument because some governments are so repressive that investment cannot be justified on ethical grounds.
IV.	Corruption
	<ul style="list-style-type: none"> • When environmental regulations in host nations are far inferior to those in the home nation, ethical issues arise. • The tragedy of the commons occurs when a resource held in common by all, but owned by no one, is overused by individuals resulting in its degradation. • Ethical issues arise when environmental regulations and/or enforcement are inferior to those in the home nation. • This might result in higher levels of pollution from the operations of multinationals than would be allowed at home.

COMMON ISSUES OF THE INTERNATIONAL BUSINESS ETHICS	
Issues	Definition
V. Moral obligation of multinational enterprises	<ul style="list-style-type: none"> • In the United States, the Foreign Corrupt Practices Act outlawed the practice of paying bribes to foreign government officials in order to gain business. • The Organization for Economic Cooperation and Development (OECD) adopted a Convention on Combating Bribery of Foreign Public Officials in International Business Transactions in 1997 which obliges member states to make the bribery of foreign public officials a criminal offense. • Some economists suggest that the practice of giving bribes might be the price that must be paid to do a greater good. • These economists believe that in a country where pre existing political structures distort or limit the workings of the market mechanism, corruption in the form of black-marketsteering, smuggling, and side payments to government bureaucrats to “speed up” approval for business investments may actually enhance welfare • Other economists have argued that corruption reduces the returns on business investment and leads to low economic growth. • Corruption has a been a problem in almost every society in history and it continues to be one today. • Some international businesses can and have gained economic advantages by making payments to government officials.

Source: own edition

Analysis of Ethical Standards in Different Cultures

Very important is answer to a frequent question - which ethical standards are different in different cultures (Jennings, 2010; Treviño & Nelson, 2010; Ferrell & Ferrell, 2012). One way to answer this question is to think of four categories:

A) Universal standards

- Certain ethical standards are universally accepted.
- For example, the prescriptions “thou shalt not kill” and “thou shalt not steal” are universal.
- The Golden Rule “do unto others as you would have them do unto you” appears in teachings of every major religion.
- According to the analyses of a well-known author Snarey (1985) also, research on cognitive moral development suggests that Erickson’s and Kohlberg’s stages of moral development are universal. People follow similar developmental patterns in all cultures. On this basis, we might argue that there is fairly strong common ground for international business ethics.

B) Comparable values

- When it comes to interpretation and practices, the situation becomes more complex and ambiguous.
- For example, honesty is valued in most cultures, but meaning of honesty may differ across cultures.
- In general, USA executives see the USA, Canada and Northern Europe as being comparable with regards to ethical business practice because Canada and Northern Europe are culturally most similar to the USA, sharing comparable values.

C) Values in tension

- Southern Europe developing countries, particularly those with autocratic governments, are viewed as having the greatest challenges because these cultures and their values are different.
- In currently functioning transnational corporations a combination of values -politics, law and culture- is typical but also a phenomenon of corruption and nepotism exemplifies values in tension, especially in countries with a less developed economics.
- According to the scientific work of Behrman (2001) many US and EU enterprises have adopted rules (code of conduct, code of ethics...) against nepotism based on a belief that hiring and supervising one's family members presents an inappropriate conflict of interests (Figure 2).
- In cultures that have a deeper tradition of extended family and clan loyalty, nepotism is not only approved, it is expected.

C) Incompatible values are determined with international limits:

- Prohibition of child labour
- Agreed working hours
- Mandate safe working conditions
- Environmental responsibility

All steps to the functioning ethical behaviour in an international company might be the establishment of creating core universal moral values by which the International Business Ethics can carry out the whole institutionalisation process of ethical behaviour and they can be a target that is ethically constructed and evaluated – with ethical standards based on the convergence of the six universal moral values for corporate codes of ethics: (1) Trustworthiness; (2) Respect; (3) Responsibility; (4) Fairness; (5) Caring; (6) Citizenship. Relying on the proposed set of universal moral values, implications are discussed as to what the content of corporate codes of ethics should consist of (Schwartz, 2005).

Vogel (2005) argues that a substantial “ethics gap” exists between the USA and the rest of developed world by reasoning that the level of public, business and

academic interest in business ethics is much higher in the USA than in any other advanced post-capitalist country.

He attributes the greater importance of American public institutions, private corporations and NGOs on business ethics to a number of sources including:

- The legal and regulatory environment
- Public expectations
- Business values
- Emphasis on the individual versus the corporation

The comparable value development in the international business ethics is verifiable and measurable in the EU founder countries, according to the “Analysis of the National and EU Policies Supporting Corporate Social Responsibility and Impact (<http://ec.europa.eu/enterprise/policies/sustainable-business/>, 2012).

Complicated Assimilation and Globalization Processes between Europe and the USA

According to Vogel (2005), I focus to comparison of differences between the most comparable functioning business ethics systems - in Europe and in the USA.

Table 4 Differences between Europe, the United States and Asia

DIFFERENCES IN THE BUSINESS ETHICS PERSPECTIVE				
Responsibility Area		United States	Europe	Asia
I.	Who is responsible for ethical conduct in business?	The individual	Social control by the collective	Top management
II.	Who is the key actor in business ethics?	The corporation	Government, trade unions, corporate associations	Government, corporations
III.	What are the key guidelines for ethical behaviour?	Corporate codes of ethics	Negotiated legal framework of business	Managerial discretion
IV.	What are the key issues in business ethics?	Misconduct and immorality in single decision situations	Social issues in organizing the framework of business	Corporate governance and accountability
V.	What is the dominant stakeholder management approach?	Focus on shareholder value	Multiple stakeholder approach	Implicit multiple stakeholders approach, benign managerialism

Source: Crane & Matten (2007). Business Ethics. Oxford University Press, Inc. ISBN 9780199284993, p.32

- Rather than selecting either one or the other – both, the individual decision-maker and the corporation itself, are considered responsible for ethical conduct:
 - Although it is clearly individuals in organizations who ultimately make business ethics decisions - the European tradition suggests that we also have to look at the context that shapes those decisions
 - Moreover, most of us quite naturally regard corporations as significant actors in business ethics
 - If there is an incident of industrial pollution or it is revealed that children are being used in an overseas factory, it is usually the company as a whole that is criticized rather than a specific manager(s);
- Focusing on the corporation in its relations with other key factors such as government, pressure groups, and trade unions;
- Providing a critical perspective on both individual level ethical guidelines, such as codes of conduct, and broader forces shaping ethical decision-making such as product and financial markets, supply chains, civil society, and systems of governance;
- The morality of single business situations will be considered in the context of the organizing framework of business;
- A multiple stakeholder approach that includes shareholders as a particularly important constituency will be taken into account. This assumes some intrinsic rights for stakeholders rather than focusing only on their role in affecting shareholder's value.

Genesis and Status Quo of the Global Business Ethics Development

Development of Corporate Guidelines and Policies for Global Business Ethics generates a wide diversity (in structure of the Figure 2) of opinion among managers, ambiguity of legal requirements, and continued existence of cultural differences and corruption. Enterprises doing business abroad have a responsibility to develop guidelines and policies to guide their employees' ethical conduct. As I know from theory of several authors, continuators of Donaldson's school (Donaldson, 1991; Treviño & Nelson, 2010; Sage Brief Guide To Corporate Social Responsibility, 2011; Longenecker & Petty & Palich, 2011; Peng, 2012), huge problem is current intensive pressure of existing dynamic relation of both extreme ethical limits - ethical relativism and ethical imperialism:

Figure 2 Levels of Global Business Ethic Level



Source: own edition

First, a multidomestic strategic approach cannot be applied by ethically behaving companies in situations of high ethical certainty, because once one accepts universal ethical principles, those must be operative everywhere. Ethical relativism allows companies to violate those few big principles by which they aspire to operate.

Second, ethical imperialism is also eliminated, because a globally integrated approach requires those identical practices to occur everywhere a company does business. This can be dysfunctional because it fails to recognize and respect legitimate differences in practice that do not violate principles, and it, therefore, creates stresses and hostilities where it is not necessary.

Therefore, Global Business Ethics theory must balance relativism and imperialism. Companies can develop rules and codes for their international operations based on universal core human values. Multinationals wishing to develop global standards of ethical conduct should think carefully about their core values and then take cultural differences into account if they want these standards to be effective with all of their employees. Movements from adherents of the theory “a transcultural corporate ethics” (e.g., Frederik, 1991; Schwartz, 2004; Logsdon & Wood, 2005; Mitchell, 2009; De Jonge, 2011; Etc.) towards “a transcultural corporate ethics” have occurred as a result of intergovernmental agreements reached during the last half of previous century. These combine to set out normative guidelines for business conduct of multinational corporations. The guidelines that emerge from these six agreements cover the areas of: (1) Employment practices and policies; (2) Consumer protection; (3) Environmental protection; (4) Political payments and involvement; (5) Basic human rights; (6) Fundamental freedoms.

They are based on four principles:

Table 5 Principle of Normative Guidelines

PRINCIPLE OF NORMATIVE GUIDELINES FOR BUSINESS CONDUCT OF MULTINATIONAL CORPORATIONS		
Responsibility Area		Principle
I.	The inviolability of national sovereignty	<ul style="list-style-type: none"> Multinationals are expected to respect the “host country’s economic and social development and its cultural and historical traditions.”
II.	Social equity	<ul style="list-style-type: none"> Pay scales are expected to insure equity between genders, as well as racial and ethnic groups.
III.	Market integrity in business transactions	<ul style="list-style-type: none"> Restrictions on political payments and bribes assume that these “inject non-market considerations into business transaction”.
IV.	Human rights and fundamental freedoms	<ul style="list-style-type: none"> This principle is based on belief in inherent worth and dignity of every individual and equality of rights of all human beings. However, this principle often competes with other principles, especially the first, national sovereignty.

Source: own proposal

For the first time, DeGeorge (Kline, 2010) has proposed seven moral guidelines designed specifically to help multinational corporation (MNCs) make more ethical business decision:

- MNCs should do no intentional direct harm
- MNCs should produce more good than bad for the most country
- MNCs should contribute to the host country’s development
- MNCs should respect employees’ human rights
- MNCs should pay their fair share of taxes
- MNCs should respect the local culture to the extent that it does not violate moral norms
- MNCs should work with the local government to develop and enforce just institutions such as taxes, and health and safety standards.

Donaldson (1991) completes the moral guidelines with minimal duties of MNCs:

- Negative harm principle
- MNCs have an obligation not to add to deprivation or suffering
- Rational empathy test – put yourself in the shoes of the foreigner

Supportive System for Improved Functioning of the International Business Ethics

Out of a large existing network of supporting institutions dealing with business ethics in international companies I would recommend using the following sources and supportive systems to encourage efficient and successful usage of business ethics in day-to-day praxis:

A) The International Chamber of Commerce's tools for acceleration of business ethics behaviour (<http://www.iccwbo.org/>, 2012): Ethical Code Guides Marketing Communications Worldwide, ICC International Code of Direct Selling, ICC International Code on Sponsorship, ICC International Code of Advertising Practice, Faith and Ethics-Based ICC Commitments/Statements.

B) The OECD's instruments to enhance business ethics (<http://www.oecd.org/>, 2012): OECD Guidelines for Multinational Enterprises, OECD Investment Policy Reviews, OECD Principles of Corporate Governance, OECD Convention on Combating Bribery of Foreign Public Officials in International Business Transactions, National Contact Points for the OECD Guidelines for Multinational Enterprises, OECD Principles for Enhancing Integrity in Public Procurement, OECD Working Group on Bribery in International Business Transactions.

C) The United Nations activities for business ethics improvement (<http://www.un.org/en/>, 2012): UN Global Compact, UN Guiding Principles on Business and Human Rights, UN Code of Conduct for Transnational Corporation, UN Convention against Corruption.

D) Other important world institutions supporting international business ethics and their related activities: World Business Council for Sustainable Development, International Society for Business Economics and Ethics, International Labour Organization, Society of Corporate Compliance and Ethics, Ethics and Compliance Officer Association, Stakeholder Forum for a Sustainable Future, European Multistakeholder Forum on CSR, CSR Europe, European Business Ethics Forum, European Business Ethics Network.

E) The Caux Round Table (<http://www.cauxroundtable.org/>, 2012): is an international network of experienced business leaders, who work with business and political leaders to design intellectual strategies, management tools and practices to strengthen private enterprises and public governance to improve the global community. The Caux Round Table's approach to responsible business consists of seven core principles. The principles are rooted in three ethical foundations for responsible business and for a fair and functioning society, namely: responsible stewardship; living and working for mutual advantage; and the respect and protection of human dignity. The principles also have a risk management foundation: (1) Respect stakeholders beyond shareholders; (2) Contribute to economic, social and environmental development; (3) Build trust by going beyond the letter of the law;

(4) Respect rules and conventions; (5) Support responsible globalisation; (6) Respect the environment; (7) Avoid illicit activities.

F) An Interfaith Declaration: A Code of Ethics on International Business for Christians, Muslims, and Jews, 2014 (<http://ethics.iit.edu/ecodes/node/5106>, 2012): The Declaration on International Business Ethics is built on the precepts of the three religions represented in the dialogues. Christians, Muslims and Jews have a common basis of religions; and moral teaching: they are the People of the Book. Four key concepts recur in the literature of the faiths and form the basis of any human interaction, and are applicable to business relationships. They are: justice (fairness), mutual respect (love and consideration), stewardship (trusteeship) and honesty (truthfulness). Each can be seen as a different expression of the same overall idea.

Conclusion

This article aims to increase social consciousness of specialist and nonspecialist public via information about important and primarily useful knowledge and practical skills in the area of international business ethics. On the basis of analysed and evaluated published scientific sources and functioning supportive systems for international business ethics these results can be deduced:

1. Triangle principles of determinants of current ethics issues: political economics, national law and culture
2. The most critical current business ethics issues in an international environment: employment practices, human rights, environmental pollution, corruption, moral obligation of multinational enterprises
3. General classification of ethical standards in different cultures: universal standards, comparable values, (endangered) values in tension
4. Pillar principles of business ethics systems in Europe and the USA are determined by business ethics attributes: responsibility for ethical conduct in business, the key actors in business ethics, the key guidelines for ethical behaviour, the key issues in business ethics, the dominant stakeholder management approach
5. Principles of a global business ethics: the inviolability of national sovereignty, social equity, market integrity in business transactions, human rights and fundamental freedoms
6. Relevant sources and functioning supportive systems for international business ethics in praxis: can be categorized into 3 segments: institutions (OECD, UNDP, EC...), binding documentations (Interfaith Declaration, etc.), network initiatives (Caux Round Table, etc.)

References

- Behrman, J. N. (2001). Adequacy of International Codes of Behaviour. *Journal of Business Ethics* 31, 51-64. ISSN 15730697
- Crane, A. & Matten, D. (2007). *Business Ethics*. Oxford University Press, Inc. ISBN 9780199284993
- De Jonge, A. (2011). *Transnational Corporations and International Law. Accountability in the Global Business Environment*. Edward Elgar Publishing. ISBN 9781849803687
- Donaldson, T. (1991). *The Ethics of International Business*. Oxford University Press. ISBN 9780195074710
- Donaldson, T. & Werhane, P.H.-Van Zandt, J.D. (2008). *Ethical Issues in Business. A Philosophical Approach*. Pearson/Prentice Hall. ISBN 9780131846197
- Ferrell, O. C & Ferrell, J. F. (2012). *Business Ethics. Ethical Decision Making & Cases*. Cengage Learning. ISBN 9781111825164
- Frederick, W. C. (1991). The Moral Authority of Transnational Corporate Codes. *Journal of Business Ethics* 3, 165-177. ISSN 01674544
- Jennings, M. J. (2010). *Business. Its Legal, Ethical, and Global Environment*. Cengage Learning. ISBN 9780538470544
- Kline, J. (2010). *Ethics for International Business. Decision-Making in a Global Political Economy*. Taylor & Francis. ISBN 9780415999427
- Logsdon, J. M & Wood, D. J. (2005). *Global Business Citizenship and Voluntary Codes of Ethical Conduct*. In: *Journal of Business Ethics* 1-2, 55-67. ISSN 01674544
- Longenecker, J.G., Petty, J.W. & Palich, L. E. (2011). *Small Business Management. Launching and Growing Entrepreneurial Ventures*. South Western Cengage Learning, Mason Ohio. ISBN 97814390532871
- Mitchell, CH. (2009). *Short Course in International Business Ethics. Combining Ethics and Profits in Global Business*. World Trade Press. ISBN 9781607800019
- Peng, M. W. (2012). *Global Business*. South Western Cengage Learning, Mason Ohio. ISBN 9781439042233
- Petrick, J.A. & Quinn, J.F. (1997). *Management Ethics. Integrity at Work*. Thousand Oaks, California. Sage Publications. ISBN 0803957971
- Sage Brief Guide to Corporate Social Responsibility*. (2011), SAGE Publications, Inc., Thousand Oaks, California. ISBN 9781412997225
- Sharp, L. & Richardson, T. (2001). Reflections on Foucauldian Discourse Analysis in Planning and Environmental Research. *Journal of Environmental Policy and Planning* 3, 193-210. ISSN 1523908

- Snarey, J. R. (1985). Cross-cultural Universality of Social-moral Development: A critical Review of Kohlbergian Research. *Psychological Bulletin* 2, 202-232. ISSN 00332909
- Schwartz, M.S. (2004). Effective Corporate Codes of Ethics. Perceptions of Code Users. *Journal of Business Ethics* 4, 321-341. ISSN 01674544
- Schwartz, M.S. (2005). Universal Moral Values for Corporate Codes of Ethics. *Journal of Business Ethics* 1/2, 27-44. ISSN 01674544
- Treviño, L. K. & Nelson, K. A. (2010). *Managing Business Ethics*. John Wiley & Sons. ISBN 9780470343944
- Vogel, D. (2005). *The Market for Virtue. The Potential and Limits of Corporate Social Responsibility*. Brookings Institute Press, Washington, DC. ISBN 0815790767222

Internet Resources

<http://business-ethics.org/>
<http://ec.europa.eu/enterprise/policies/sustainable-business/>
<http://ethics.iit.edu/ecodes/node/5106>
<http://onlinelibrary.wiley.com/doi/10.1111/j.1747-7093.1989.tb00217.x/full>
<http://www.cauxroundtable.org/>
<http://www.hg.org/article.asp?id=7796>
<http://www.iccwbo.org/>
<http://www.oecd.org/>
<http://www.un.org/en/>

Monetary and Banking Reform Bringing back in the monetary fundamentals of finance¹⁴

Joseph Huber

Chair of Economic Sociology, Martin-Luther-University, D – 06099 Halle an der Saale, huber@soziologie.uni-halle.de.

ABSTRACT Modern economy is based on its financial system, which in turn is built upon its monetary system. This constitutes a clear functional order: money governs finance, finance governs the real economy. It is one of the elusive aspects of orthodox economics to see money as a matter of just marginal concern. To any reality-based economics (historical, institutional, behavioural, and, of course, monetarist as well as modern monetary) it is self-evident, to the point of triviality, that money is the pivotal control medium of the economy. However, current debates on the ongoing banking crisis since 2008 and the ensuing sovereign debt crisis (which in turn perpetuates the banking crisis), do not for the most part take into account the fundamental role of the monetary system.

KEYWORDS Banking Reform, Financial Crisis, Credit, Monetary Reform

Current measures of banking reform

The reform debate so far typically has focused on certain practices of investment banking and structures of financial markets, on risk management and capital adequacy rules for banks in general. On this basis various measures have been proposed, some of which have by now become established law such as the Dodd-Frank Act in the United States. A series of comparable EU directives and ordinances is passing legislation in the near future.

A first group of analyses identify as the main culprit deregulation of financial markets and the trend towards casino capitalism. In response, proposed measures aim at more supervision and a certain containment of ‘casino trading.’ Examples are

- Financial transaction taxes
- Converting OTC-trade into regular stock exchange dealings
- Closing down financial offshore centres.

¹⁴ This article is a revised version of the author's presentation at the 7th Annual Monetary Reform Conference, Chicago, Sep 29th – Oct 2nd 2011, org. by the American Monetary Institute.

Another analytical focus is on inappropriate risk management and irresponsible risk taking. Measures proposed in this respect include

- Trimming of bonus systems for traders and top executives
- Interdiction of proprietary trading (Volcker rule)
- Tougher statutory provisions for rating agencies, and introduction of public rating agencies
- Interdiction of special types of securities, e.g. ‘structured products’ such as asset -backed securities in the form of good-bad-loan-sandwiches; or ruling out naked (uncovered) short selling
- Transparent accounting, in particular ruling out off-balance items such as Special Purpose Vehicles which serve as a sales channel for ‘structured products.’

A third group of reform measures starts from the assumption that the equity base of banks, seen as a safety buffer, might be insufficient for ensuring the survival of banks under stress of bad loans and loss on investment. As a handy answer to this comes

- bulking up capital requirements (bank equity) in line with the transition from guidelines Basel II to Basel III, including
- provisions for minimum liquidity lasting 30 days, and even
- a ceiling on credit creation in terms of a maximum ratio of outstanding loans to the core equity base and items in a bank’s trading book.

A fourth group of reform approaches starts from the problem of ‘too big to fail’, or ‘to interconnected to fail’ and tries to mitigate public bail-out constraints by looking for different business models for banks, including dismantling of universal banks. Such considerations have led to calls for

- the reintroduction of separate banking, originally introduced in the form of the US Glass-Steagall Act of 1933 which intended to ring-fence ‘good-guy’ commercial banks from ‘bad-guy’ investment banks. Similar proposals have now again been made by the Independent Vickers Commission on Banking in 2011
- living wills, providing in good times for an orderly bankruptcy process in the case of bank failure, thus unburdening public bail-out funds and the taxpayer.

How useful can the reform measures listed be? By and large, the list ranges from little change to significant change. E.g., a financial transaction tax certainly contributes to a government’s budget. But – as long as not prohibitive - it has little or no impact on the inner workings of the money and capital markets, i.e. it changes hardly anything.

Similarly, the measures proposed in connection with risk management and equity ratios (Basel II → III) may be useful up to a certain point. Or again they may not. They will add to regulative density, i.e. bureaucracy. They will raise

the collateral bar to retail credit. And they will probably continue to deceive banks themselves with false assessments of the risks in their credit and trading portfolio. Basel II and the solvency and liquidity rules based on it did nothing at all to prevent the banking and sovereign debt mess we are currently in. It reminds me the outstanding mathematician John von Neumann, who followed the rule 'Better about right than exactly wrong.' Basel rules tend to be *very* exactly wrong rather than being about right. Five days before filing for bankruptcy, Lehman Brothers boasted a core capital ratio of 11 per cent, nearly three times higher than demanded by the regulatory authority. Doesn't this say it all?

Moreover, equity rules seem to be plausible from a banking point of view, whereas from a currency point of view they miss the point. The value of money, its purchasing power, isn't covered by monetary collateral, but by real-economic productivity. So the political reference value for adequate volumes of money, or bank credit respectively, is GDP rather than bank equity.

Some of the measures listed will be implemented in various countries, or in fact already have been. But we observe that the probability of such measures being implemented is higher when they bring about little change, and low when significant change is involved. Furthermore, the measures are watered down in the policy process. E.g., it looks as if the bank lobby might be successful in eliminating the envisaged ceiling on credit creation from the Basel III guidelines.

Among the proposals listed, the approach with the strongest structural impact seems to be separate banking. It should be noted that any of the current *monetary* reform approaches constitutes per se a separation between customer money accounts and payment services on one side of the firewall and the loan and investment business of banks on the other side. Conventional separation approaches, however, miss this specific firewall while braking away investment banking from commercial banking (depository or credit banking, licensed to refinance at the central bank). But there is one crucial point most separate-banking proposals have so far failed to consider: as long as commercial banks can make out credit to investment banks, who use the money for dealings in the global casino, separate banking will defeat its own purpose. An effective separate-banking system has to prevent financial investors from trading on the basis of borrowed money. Neglect of the question of financial leverage on the basis of multiple credit creation by the banks within the fractional reserve system was probably the reason for the lack of effectiveness of the Glass-Steagall Act.

Bringing back in the monetary basis of finance

The case of separate banking is prototypical for today's neglect of monetary factors in financial analyses. Or to put it more simply, the failure to ask questions such as: Where does all the money come from? Why is so much money easily

available in the global casino, and not enough money for job-creating investment in real-economic goods and services? So it is high time to bring back in the monetary basis of finance – in public debate, in academic controversies, and in political agenda setting.

All of the causes identified in those analyses do have a common basis, a cause of causes so to say, a *monetary* cause of the *financial* causes of the banking and sovereign debt crisis, which is fractional reserve banking, or, in other words, multiple credit creation on a small money base of reserves. In order to create a deposit/credit of 100 units in a customer's current account it takes Eurozone banks on average less than 3 units of central-bank money, of which 1.4 units in cash, 1 unit in obligatory minimum reserves, and 0.1 units in operational balances for the settlement of daily transfer clearings.¹⁵

This disproportionately boosts credit leverage for the purposes of funding ever higher public debt as well as mere financial investment. It neglects less exciting real-economic investment, and over the years has distorted primary income distribution to the benefit of financial capital yields, and concomitantly to the detriment of income earned from work.

As a result, the money supply has grown for decades at a much higher rate than the economy. For example, in the US in the last 10 years, real GDP (price-deflated) grew by 16%, nominal GDP (price-inflated) by 45%, whereas M1 grew by 70%, broad money M2 by 80%. In Germany, from 1992 to 2008, real GDP grew by 23 per cent, nominal GDP by 51%, whereas M1 grew by a staggering 189 per cent¹⁶ – an increase in the quantity of money which clearly overshoots any sound target, even if put in a global perspective.

Until around 1980 the value of US financial assets oscillated around 450% of GDP. From then on through to the beginning of the banking crisis in 2007 it grew steeply to over 1.000% of GDP, a tremendous expansion far beyond any real-economic fundamentals.¹⁷ Long-term overshooting of the money supply in tandem with credit-leveraged trade in paper values indicates the development of a self-referential financial economy ever more detached from the real economy.

Traditionally, if the money supply overshoots it creates producer and consumer price inflation. We have become accustomed to an annual loss of purchasing power in a range between 2 to 5 per cent. This is nevertheless inflation. Over a

¹⁵ Calculated according to figures in Deutsche Bundesbank, *Monthly Bulletins*, 2011, Tables II.2, IV.2, V.3.

¹⁶ www.federalreserve.gov/releases/h6/hist; www.bundesbank.de/statistik/zeitreihen; Deutsche Bundesbank, *Monthly Bulletins*, Tables II.2.

¹⁷ *Trader's Narrative*, November 7th, 2009. *The Economist*, March 22, 2008. Different delimitations lead to different levels, but similar proportions, e.g. in Ashok Vir Bhatia 2011: Consolidated Regulation and Supervision in the United States, *IMF Working Papers*, No.23, 2011, p.8.

ten year period it erodes between a quarter and over half of the purchasing power of monetary assets. Even more important has now become what is sometimes referred to as 'monetary inflation', more commonly known as asset inflation and asset price inflation. In every bull market, holders of stocks, related securities, and owners of real estate see the upward trend as a welcome increase in value while failing to recognise the asset-inflationary bubble it most often is, and the havoc it can create when it eventually bursts.

Credit-leveraged financial speculation, though, is not the only culprit. Overstretched government expenditure is at least as important a cause for the overexpansion of the money supply. Whenever a government incurs new debt, a corresponding amount of new bank money (demand deposits) is created, which adds to the disproportionate growth in the money supply. The mechanism of funding government debt with new bank money is somewhat different according to currency and country, but the effect is the same.

Public budgets tend to be in the red because governments habitually spend more than tax revenues would allow for. The reasons for this are lobbyism and political clientelism (next elections always lying ahead), high levels of welfare expenditure, partly also high levels of military expenditure, moreover high levels of subsidies, and of late very high levels of government bail-out funds for banks and, in the Eurozone, for governments threatened by insolvency, including banks exposed to them. As a consequence, a mountain of public debt is continually building up, restraining governments' ability to act. Meanwhile, public indebtedness has passed critical thresholds which forces politicians and bankers alike to recognise the fact that these levels can no longer be sustained – belatedly so. Banks have thoughtlessly funded any mountain of public debt for decades. Now, in the aftermath of the US mortgages-triggered banking crisis which was caused by the same MFIs, they all of a sudden demand usurious interest rates of governments whom still yesterday they have lured into ever higher debt.

The phenomenon of over proportional growth of the money supply is known in economics as the 'Marshallian K', but widely disregarded. K, strictly speaking, is the ratio of the money base M0 to nominal GDP, but can also refer to the ratio of M1 or M2 to GDP. Historically, K has on the long-term average risen ever since bank money in the form of banknotes and demand deposits began to spread. At first, in the course of the industrial revolution in the 19th century, banknotes, mostly from private banks, replaced coin as the most important means of payment. This evoked the controversy between the British Currency- and the Banking-School in the 1840s, which was decided in favour of the currency approach by Peel's Bank Charter Act 1844. As a result, private banknotes were phased out in most countries in the decades before World War I. The right to issue banknotes became the prerogative of national central banks some of whom were set up in the process.

Central banks' control of the money supply, though, wasn't complete even then, because the proportion of demand deposits, the means of cashless payment, was already high at over a third of M1.¹⁸ In the course of the 20th century control over the money supply by the central banks was steadily undermined as a result of the development of cashless payment practices and the common use of current accounts, further enhanced by IT systems as well as instant cross-border flows of currencies and capital.

Central banks are still supposed to control the money supply. But as a matter of fact they have ceded the prerogative of creating money to the commercial banks. Seen in this context, the mission of monetary reform is rather simple: doing away with commercial bank money in favour of chartal money, in a way similar to the monetary reforms of the 19th century when private commercial banknotes were phased out in favour of central-bank notes or government banknotes.

The eventuated loss of any effective control of the money supply now recurrently leads to those speculative bubbles in migratory hot spots around the world caused through overshooting leverage provided by bank money. Banks' business behaviour is strongly procyclical, resulting on balance in a long-run oversupply of money. This pushes business cycles as well as financial bull and bear markets to their extremes, fosters inflation and, ever more importantly, creates asset bubbles and drives up asset price inflation in equities, real estate, and commodities. This involves ever higher degrees of leverage, ending in over-investment and over-indebtedness which then discharge into severe crises ravaging entire nations. The process also threatens the by now vulnerable banks, the safety of bank deposits and the maintenance of payment services – which in turn puts pressure on governments to bail out the banks, thereby creating an extra mess of untenable public over-indebtedness as well as so-called 'quantitative easing' which props up banks in the near term, but tends to devalue the currency and to trigger again asset inflation (leveraged financial speculation).

Under conditions of almost unrestricted creation of bank money the model of self-regulating financial markets is bound to fail. Particularly, the Efficient Financial-Market Hypothesis EMH after E. Fama turns into a mere banking-school ideology which does not stand the test of economic facts. Far from reaching equilibrium, the financial markets overshoot and derail over and over again.

In order to work properly, the financial economy needs to rely on a stable and equitable monetary system, with a well-measured money supply adequate to the real growth potential of the economy. So far measures of monetary reform have been widely neglected in the policy discourse. But it is in the irrefutable nature of things – particularly the untenably high levels of financial leverage and, now

18 E.g. Swiss National Bank, Historical Time Series, No.1, Feb 2007, tables 1.3, 2.3.

overshadowing everything else, the problems of over-accumulation of sovereign debt – that one will have to come back to the monetary basics.

A new monetary reform movement in the making

The history of monetary reform in the last hundred years knows great names, starting with Silvio Gesell (*free money* 1910s), C.H. Douglas (*social credit, national dividend* 1920s) and the full-reserve approaches of the 1930s, in particular, after Frederick Soddy's first publication on the matter in 1926, *100%-banking* as conceived of by Henry Simons, Frank Knight, Milton Friedman and others (the so-called Chicago plan), and *100%-money* as worked out by Irving Fisher. Similar ideas were put forward by a number of other economists, e.g. Ludwig von Mises, Walter Eucken, Kenneth Galbraith, James Tobin, Maurice Allais, and Giacinto Auriti. Despite the renown of these academics, the analysis of the monetary system and the reform ideas they put forward never took hold in the orthodox mainstream. As a consequence, textbooks lack a proper analysis of the functioning and the effects of fractional reserve banking.

It was only at the onset of the banking crisis and sovereign debt crisis in 2007/08 that heterodox thinking in financial economics and policy gained fresh impetus (Peukert 2011). As one result of this, a new monetary reform movement has been taking shape. New initiatives were set up, older ones found more attention – among them *Prosperity* and the Bromsgrove conferences in Scotland, the *American Monetary Institute* in the United States, *Monetative* in Germany, the *Vollgeld Initiative* in Switzerland, *Positive Money* in Britain and New Zealand, *Sensible Money* in Ireland, *Centro Studi Monetari* and *Programma per la riforma monetaria* as well as *moneta@proprietà* in Italy, *Vivant* in Belgium, *osonsallais* in France.¹⁹ They are out to bring about monetary reform top down, whereas several hundred complementary-currency communities across the world are engaged in changing the system bottom up (Kennedy & Lietaer 2004, Kennedy 2011, Lietaer et al. 2012).

The names chosen by the Swiss *Vollgeld* initiative and the German *Monetative* initiative are straightforward about the goals of the envisaged reform. *Vollgeld* is brief for 'fully valid legal tender', i.e. money which also in its cashless form, as digital money, is not just a claim on money which it re-presents, as is the case with

19 www.monetary.org. - www.monetative.org. - www.vollgeld.ch. The NGO behind is *Monetäre Modernisierung e.V.* - prosperityuk.com. - www.positivemoney.org.uk. / .nz. - www.sensiblemoney.ie/home. - <http://studimonetari.org>. - www.primit.it. - www.monetaproprieta.it/site. - osonsallais.wordpress.com/2010/02/22/christian-gomez-100-money. - www.systememonetaire.be.

banks' demand deposits, but is money in and of itself.²⁰ The aim is to ensure full control of the money supply as well as full seigniorage to the benefit of the public purse by phasing out bank-created demand deposits on current accounts and completely replace them with *Vollgeld*. In 2000, on behalf of the New Economics Foundation, Huber and Robertson further elaborated the approach under the heading of *seigniorage reform* (Huber & Robertson 2000).

In English there are a number of terms with the signification of *Vollgeld*, a common word usage not being settled yet. One such term is *genuine money*, another one introduced by Dyson is *positive money*, related to the reform campaign of the same name. In earlier papers I used the term *plain money* (Huber 1999). In connection with the draft of an American Monetary Act Zarlenga has chosen the term *U.S. money*.²¹ This underlines the U.S. government origin of the money. In an international context it would be less applicable. Yamaguchi speaks of *public money* (Yamaguchi 2011). This points to established generic terms such as *chartal money* or *state money*. Finally, and with particular reference to constitutional law and the legal foundations of money, *sovereign money* might be the appropriate term of choice (Wray 2011). Current monetary reform approaches, after all, are about monetary sovereignty and about issuing additions to the money base debt-free through sovereign issuance.

There are, however, different systems of chartal or sovereign money – and in fact, as will briefly be discussed further below, the historical 100%-approaches, also known as full-reserve banking (Hart 1935, Fischer 1935, 1997), are different from plain money (*Vollgeld*) - not in spirit and purpose, but in the operational design applied. Plain money, i.e. fully valid legal tender, is operationally different from full reserve in that plain money doesn't involve reserves any more, since it *is* the reserve. Huber/Robertson avoided the term *100%-money*, because they want to replace the reserve system rather than retain it in the form of a full-reserve regime.

The meaning of *Monetative*, then, is 'the monetary state power', analogous to the legislative, executive and judicial powers, thus a monetary authority separate from and independent of other state powers, in charge of the official currency and with full control of the money supply.²² The current monetary reform initiatives as quoted above all argue the case for a modernised *currency* approach to monetary policy, as opposed to *banking* practices, thereby referring *mutatis mutandis* to

20 The term *Vollgeld* was coined by myself in: Joseph Huber 1998: *Vollgeld*, Berlin, Duncker & Humblot. – 2011: *Monetäre Modernisierung. Zur Zukunft der Geldordnung*, Marburg: Metropolis, 2. Auflage.

21 *Presenting the American Monetary Act*. <http://www.monetary.org/wp-content/uploads/2010/11/amacolorpamphlet.pdf>.

22 The term *Monetative* was coined by Bernd Senf, *Der Tanz um den Gewinn*, Kiel: Verlag für Sozialökonomie 2004, 64.

the historical controversy between the Currency School and Banking School in the 19th century. Thus a clear distinction is drawn between money and credit. Money is a common means of payment, thus a common good which ought to be common property. Under modern conditions, where any amount of money can be created at discretion, the money needs to be legal tender; and the prerogative of issuing money should be exclusively in the hands of a public monetary authority. That authority is the trustee of a nation's currency, defending its exchange value and its domestic purchasing power, creating, if necessary, additional money in accordance with real economic potential, and ensuring full seigniorage from the creation of money. A sovereign state, or a community of states, in addition to its legislative, administrative and judicial sovereignty, should also have monetary sovereignty and not be at the mercy of banks.

The banks' business is *not money, but finance* - by carrying out payment services, granting loans, or by organising public offerings or arranging for private equity. Creating the money for those activities, however, should be none of a bank's business. The money system is part of the legal and institutional order, which lays down rules with regard to questions such as: Who has the right to create money? Who has control of the quantity of money in circulation? Who is entitled to benefit from the seigniorage which accrues from creating money? These are questions of constitutional importance.

The answers given to these questions by monetary reformers today from all parts of the world run along the same lines and include the same or quite similar policy designs. They share a critical analysis of the existing fractional reserve system, and thus also share certain key elements of their reform agenda, particularly

1. extending the state monopoly on banknotes to include digital money on account as well as mobile money, and conferring responsibility for the entire stock of money to an independent monetary authority, a monetary state power
2. putting an end to the creation of bank money (demand deposits) which is credited into the books on a fractional reserve basis, thus ending fractional reserve banking
3. spending new money into circulation through public expenditure, thereby ensuring full seigniorage to the benefit of the public purse.

As to the latter point one might raise the question why not continue the issuance of new money by central-bank credit to banks, given that the treasury will get the entire central-bank revenue anyway? The answer is that genuine seigniorage from creating *money* is a different concept to seigniorage from creating *credit*, or creating *debt* respectively. Seigniorage from credit is an extra margin profit from interest payments on a principal that has to be redeemed. By contrast, genuine seigniorage from creating money is an amount of money to be spent into circulation, free of interest-bearing debt. Should it be necessary, as an exception,

to reduce the money supply, this can be done through open market operations, or even by charging the government account with the central bank. Furthermore, genuine seigniorage from creating money is higher in times of growth (and then higher than interest payments on credit), and lower in the downturn of economic cycles. Seigniorage from credit is always high, thus in the downturn of a cycle much higher than desirable. Moreover, if the entire stock of money was issued as central-bank credit, interest payments on it, on top of interest on existing deposits, would drive up the general level of interest (a non-issue right now in a time of crisis, but clearly a problem in normal times).

The question of whether to issue new money as genuine seigniorage or as interest-bearing credit to banks, can be handled pragmatically. Long-term additions to the stock of money are the major component of increases in the money supply and should be spent into circulation by government expenditure. If need be, however, for whatever reason, the central bank could of course step in and provide money on a loan basis directly to the banks.

Some differences between current monetary reform approaches

Besides the basic key elements of monetary reform today there are some differences between the various monetary reform groups. They agree on wanting to introduce sovereign money, but some among them, as well as researchers and journalists writing on the subject, are not so clear about whether to bring it about in the form of a plain money system or a full-reserve system. Some, hence, are not so clear about technical details with regard to accounts and balance sheets. Then there are various preferences regarding the targets on which to spend new debt-free money. And there are divided views on the institutional status of the envisaged monetary authority, in particular whether it should be an independent central bank, or a currency board or monetary board under the roof of the treasury.

On what purposes should newly created money be spent?

A difference of minor importance is about the purposes on which newly created money should be spent – on a basic income, or on health programs, education, or infrastructure, or reducing public debt, or cutting taxes, or as an unspecified contribution to the budget. It is of course always stimulating to imagine what you would do with money if you had it. Huber/Robertson have concluded that this should be left open to the government of the day. As a matter of fact seigniorage can be used for any public purpose.

As an alternative to government expenditure, however, one can imagine paying newly created money out as a per-capita share, as a citizens' dividend. The American Monetary Act also foresees this in the form of a one-off measure in the beginning of the transition from banks' demand deposits to sovereign money. In

Europe that would amount to an annual payment on the order of 600 to a 1.000 euros to every citizen, and US-citizens would get about 900–1.400 dollars. This is not exactly a fortune, but no doubt it would be popular. Hixson writes about such a scheme in Maryland from 1733 on, until 1751 when parliament forbid colonial bills on the intervention of British bankers (Hixson 1993). As Zarlenga observed, grievances over the oppression of colonial bills in favour of motherland coin and banknotes might have been a much bigger reason for the War of Independence than was the import tax on tea (Zalenga 2002).

Who should be entitled to create sovereign money: Central bank, or treasury, or parliament?

A difference between the American Monetary Act and European reform programs relates to the institutional status of the money-creating body. In European countries, including Britain, the obvious institution to assume this function is the national central bank, or the European Central Bank respectively. Most European central banks are nationalised, or are state-owned by a majority, and are governed under public law.

The status of the banks-owned Federal Reserve (Fed) in the United States is different. The American Monetary Act proposes to nationalise the Fed and integrate it into the Treasury. The issuance of money would be conferred to a monetary board, also under the roof of the Treasury. Such an arrangement could possibly collide with the supposed independence of both the monetary board and the market policy of the central bank, and could be a bar to the proper execution of their decisions. In America, one doesn't seem to be bothered about money being printed by the parliament, or by the Treasury on behalf of the parliament. Article 1, section 8 of the US constitution assigns 'the power to ... coin money' to Congress. Americans had positive experiences with colonial bills before they were banned. Continental bills then helped to finance the War of Independence. (Over-issuance and thus ruin of that currency was attributed to English counterfeiting). During the Civil War the 'greenback' as well as Confederate demand notes did something similar (Zalenga 2002). To Americans, the necessity of a central bank is far from self-evident.

In Europe for the most part people did not have such patriotic experiences with governments who print money, and the idea of it is associated with rather negative connotations. This may explain why in Europe the concept of independence of monetary policy and central banks has gained somewhat more hold than elsewhere. European reform programs lay stress on *neither* government *nor* parliament having a say in a central bank's decisions on the level of money supply it deems necessary; much less banks and other financial institutions. Parliaments make laws, but do not administer justice. By analogy, parliament's task is to provide a legal framework for the monetary system, the banking sector and financial markets, but should not create money itself, or become engaged in

the banking business to any important degree. This is why most European authors prefer the concept of an independent central bank in terms of a constitutional division of powers. However, much as the institutional arrangement matters, one can certainly concede that different institutional arrangements can achieve the same purpose.

Plain money or full reserve?

Finally, current monetary reform approaches seem to differ somewhat regarding the notion and the operational status of money. In a plain money regime, putting an end to the creation of bank money (demand deposits) can be achieved in a simple and smooth way: Customers' current accounts would be taken off the banks' balance sheet and run separately in their own right as money accounts.²³ Banks can continue to manage customers' money accounts, as a service, just like a custody account of securities which is also managed off the bank's balance sheet. As a consequence, bank money on central-bank account and customer money on account would not be co-mingled any more, and banks would no longer be creators of 80–95 per cent of the money supply, simply custodians and brokers of money entirely created by the central bank.

Cashless transfers of plain money into a money account *are* a flow of central-bank money in public circulation. An inflow of plain money is not just a bookkeeping entry as a result of interbank clearings. Plain money is actual money in itself. It is central-bank money on any bank or customer account; it does not *re-present* money which is elsewhere, notably in a *bank* account with the central bank – which, however, is the case with any approach to full-reserve banking.

There is a certain unresolvedness among monetary reformers on whether the existing *fractional reserve* system should be developed into a *full-reserve* system or into a *plain money* system. Some clarification on this question might sooner or later be required. Monetary reform as conceived of by the American Monetary Institute, the *Monetative* approach as well as the Positive Money Campaign represent plain money approaches, even though the latter keeps the money on a bank's aggregate customer transaction account at the central bank. In an individual current bank account then there is still not money, but an entry documenting the amount of money a customer owns in the aggregate transaction account. This nevertheless represents a plain money regime since neither the aggregate customer transaction account at the central bank nor an individual customer account at a bank are part

23 The booking item 'overnight liabilities to customers' would be re-declared as a transitional post 'old-credit liabilities to the central bank'. As customers redeem outstanding credit, the banks would pass those payments on to the central bank – where they would be extinguished as an 'old-credit claim on bank-created demand deposits' and immediately re-issued as plain money, be it as a rule through genuine seigniorage by way of government expenditure or as an exception by way of central-bank credit to banks.

of a bank's balance sheet, but are run off-balance on behalf of the customers. The customers' money and the banks' own money are completely separate from each other. In a bank failure customers' money will not be held hostage.

Under full-reserve banking, entries into a customer account remain a demand deposit, just a credit, a claim on money, certainly covered 100% by central-bank money, nonetheless a money surrogate for non-cash public circulation, a technical substitute for central-bank reserves which continue to be confined to interbank circulation. In a 100% regime, demand deposits continue to be part of the banks' balance sheet, and customers' money remains co-mingled with the banks' assets and liabilities.

100% approaches have still to be resolved details of accounting and clearing. E.g. who should be responsible for ensuring 100% reserves: the banks that create a credit, or the banks that receive a cashless payment?, ex ante or ex post?, and when exactly, e.g. on an immediate individual (itemised) basis or an aggregate daily or monthly basis? How would that 100% reserve relate to a bank's operational balances (a bank's own means of payment)? And what about conventional minimum reserves?

Moreover, there are transition problems with the full-reserve approach, in particular: How to scale up today's 3–5% reserve to a 100% reserve by way of traditional refinancing against bills of exchange and other securities?, and how to do that without a significant increase in the general level of interest? And if the transition was achieved gradually, by spending new demand deposits into circulation in parallel with new reserves by way of government expenditure, before discontinuing banks' multiple credit creation, this would backfire and in effect greatly augment the banks' operational reserves and thus the money multiplier for credit creation.

Plain money by contrast, does away with split circulation and the different status of reserves, interbank demand deposits, and customer demand deposits. A plain money system doesn't need 'reserves' any longer since plain money *is* the reserve in and of itself. In fact, *all* of the existing money would be 'reserves' in the sense of being central-bank money, or treasury money respectively, including the money in your current account. The notion of 'reserve' itself would be obsolete. Monetary aggregates M0 and M1 (omitting, by the way, interbank demand deposits) would be rendered pointless. There would simply be one single quantity of money M, created and controlled by one single public institution, freely circulating in any bank and customer account – a system easy to implement and to run in comparison to a full-reserve system.

Immediate advantages of monetary reform

Notwithstanding certain institutional and technical differences between current monetary reform approaches, all of them would bring about the same important advantages:

First, money on account could no longer disappear and would thus be safe. Bank failures would not be disruptive to payment services. Governments could safely let banks go under and would not have to bail them out, the more so, if accompanied by obligatory insurance schemes on savings and time deposits.

Second, bounds would be set on the banks' procyclical over- and undershooting of the money supply. Before running into a stage of 'irrational exuberance' markets would run short of fuel in the form of all too cheaply and almost limitlessly available leverage. Business cycles and financial-market cycles would normally take a more moderate course.

Third, the monetary authority would have full control of the quantity of money and would thus be able to dampen consumer or asset price inflation by managing the money supply in accordance with the potential of real-economic growth.

Monetary reform will not undo the financial crisis and its negative results. But it would immediately help a lot to reduce government debt, namely, fourth, by debt-free seigniorage and, fifth, by a large amount of one-off transition seigniorage.

The day that monetary reform would come into effect, old bank credit would continually be phased out and be replaced with new digital central-bank money or government money. Most of the replacement would happen within a time span of about three to five years according to the range of maturities of outstanding debt. The new money that has to be phased in represents a large one-time transition seigniorage, and it can be used to redeem public debt to a considerable extent.

In most industrial countries, public debt could be cut by half or more. E.g. in 2010, demand deposits within the European Monetary Union amounted to 3.912 billion euros, in fact half of total public debt of about 7.850 billion euros.²⁴ In the United States in 2010 the figures were 1.829 billion dollars for M1, which is slightly more than a tenth of the total government debt at 17.500 billion dollars; but equal to Europe's proportion of half of public debt if broad money M2 (which is normally referred to in the US) at 8.814 billion dollars is taken as a basis.²⁵

Apart from the one-time transition seigniorage there is the annual seigniorage from newly created money corresponding to the growth potential of the economy. This provides the regular steady flow of seigniorage most of which is foregone today to the benefit of commercial banks. To get an idea of how much money the seigniorage forgone represents, one has to look at the annual addition to the stock of money.

In recent years the annual increase of the monetary aggregate M1 in the European Monetary Union amounted to 200–350 billion euros. In the United States the annual increase in M1 was of the order of 90–230 billion dollars, and the

24 ECB Monthly Bulletins, tables 2.3.1, 5.2.1, 6.2.1.

25 http://www.usgovernmentspending.com/national_debt. www.federalreserve.gov/releases/h6/hist/h6hist1.txt

annual increase in broad money M2 was of the order of 300–750 billion dollars. That was certainly too much money, representing an overshooting supply. An adequate money supply would in the long run roughly increase at the same rate as real GDP, or be somewhat higher. But even if the creation of new money kept within the bounds of grounded economic potential, and would thus be, say, just about half of recent increases, the annual addition to the stock of money would still be enough to contribute about 2–6 per cent to the overall public budget of each nation, depending on the volume of government expenditure and economic growth.

Kaoru Yamaguchi summarised the presentation of the National Emergency Employment Defense Act (NEED act, H.R. 2990), which adopts the reform program of the American Monetary Institute and was introduced by Dennis Kucinich, at a US congressional briefing in July 2011 by saying that monetary reform ‘can liquidate debt without triggering recession, unemployment and inflation.’²⁶ A significant reduction of sovereign debt through one-off transition seigniorage as well as the benefit of regular seigniorage on the order of 2–6 per cent of total government budgets, these are two promises to overcome the sovereign debt crisis on which monetary reform actually would deliver immediately.

References

- Peukert, Helge (2011) *Die große Finanzmarkt- und Staatsschuldenkrise. Eine kritisch-heterodoxe Untersuchung*, 2. erweiterte Auflage, Marburg: Metropolis Verlag.
- Lietaer, Bernard A. & Arnspenger, Christian & Goerner, Sally & Brunnhuber, Stefan (2012) *Money and Sustainability. The Missing Link*, Axminster UK Triarchy Press, chapters VII and VIII.
- Kennedy, Margrit (2011) *Occupy Money*, Bielefeld Kamphausen.
- Kennedy, Margrit & Bernard A. Lietaer (2004) *Regionalwährungen. Neue Wege zu nachhaltigem Wohlstand*, München. Riemann Verlag.
- Huber, Joseph & James Robertson (2000) *Creating New Money*, New Economics Foundation, London 2000.
- Huber, Joseph (1999) *Plain Money*, *Der Hallesche Graureiher* 3, <http://www.sozioologie.uni-halle.de/publikationen/pdf/9903.pdf>. - *Seigniorage Reform and Plain Money*, 2001, <http://www.sozioologie.uni-halle.de/huber/docs/london2001.pdf>.

²⁶ Kaoru Yamaguchi (Dishisha University, Kyoto, Japan), *On Monetary and Financial Stability under a Public Money System. Modeling the American Monetary Act Simplified*, Paper presented at the 30th International Conference of the System Dynamics Society, St. Gallen, Switzerland, July 22 - 26, 2012. Yamaguchi's results have now been confirmed by a study of IMF-researchers Jaromir Benes and Michael Kumhof, *The Chicago Plan Revisited*, IMF Working Paper, WP/12/202, 2012.

Yamaguchi, Kaoru (2011) Workings of a Public Money System, Proceedings of the 29th International Conference of the System Dynamics Society, Washington D.C., USA, July 25, 2011.

<http://www.system-dynamics.org/conferences/2011/proceed/papers/P1042.pdf>

Hart, Albert G. (1935) The Chicago Plan of Banking Reform, *The Review of Economic Studies*, 2 104–116.

Fisher, Irving (1997) *100% Money, Works* Vol. 11, ed. and introduced by William J. Barber, London: Pickering & Chatto, [first 1935]. Auf Deutsch 2007: *100%-Geld*, Kiel: Verlag für Sozialökonomie.

Wray, L. Randall (2011) What is a sovereign currency?, www.creditwritedowns.com/2011/07/what-is-a-sovereign-currency.html.

Hixson, William F. (1993) *Triumph of the Bankers*, Praeger, p. 56.

Zarlenga, Stephen (2002) *The Lost Science of Money*, AMI pp. 376

Festlegung von Lohnuntergrenzen – tariflich oder gesetzlich

Olaf H. Bode, Dipl.-Oec.

Fontys International Business School Venlo, The Netherlands

Frank Brimmen, M.A., MBA

Fontys International Business School Venlo, The Netherlands

Ute Redeker, bc., MBA

GOB Software & Systeme, Krefeld, Deutschland

ABSTRACT Der vorliegende Artikel befasst sich mit den Auswirkungen einer Mindestlohneinführung. Viele Indikatoren weisen darauf hin, dass sich die deutsche Wirtschaft nach der schweren weltweiten Wirtschaftskrise des Jahres 2008 erholt hat. So steht Deutschland auch in der aktuell schwierigen Situation Europas gut da. Die Einführung eines Mindestlohns könnte die durch die Lohnzurückhaltung der letzten Jahre gesteigerte Wettbewerbsfähigkeit gefährden. Während ein moderater Mindestlohn den Marktmechanismus höchstens nur marginal beeinträchtigen würde und somit als unkritisch angesehen werden kann, hätte ein zu hoher Mindestlohn sehr negative Folgen für die Wettbewerbsfähigkeit und hätte einen Anstieg der Arbeitslosenquote als Folge.

KEYWORDS: Anomale Angebotsfunktion, Arbeitslosigkeit, Arbeitsmarkt, Mindestlohn, Rationalisierungs- und Substitutionseffekte, volkswirtschaftliches Arbeitsmarktmodell

Einleitung

Die gewerkschaftsnahe Hans Böckler Stiftung veröffentlichte im Jahr 2010 eine Studie, die belegt, dass sich ca. 70 % der Bevölkerung Deutschlands für einen gesetzlichen Mindestlohn aussprechen (vgl. Hans Böckler Stiftung, 2010). Auch Michael Hüther, der Direktor des IW (Instituts der deutschen Wirtschaft) in Köln, stellt fest, „Die Realität heißt Mindestlohn“ (Hüther, M., 2010). Trotz mehrheitlicher Zustimmung in der Bevölkerung, wird das Thema weiterhin kontrovers diskutiert und ist nun schon seit einigen Jahren ein fester Bestandteil in der politischen Landschaft.

Der folgende Artikel konzentriert sich auf die ökonomischen Aspekte einer Mindestlohneinführung. Um die Auswirkungen eines eingeführten Mindestlohns darzustellen, wird ein makroökonomisches Vier-Quadranten-Modell herangezogen. Bei der Analyse wird ein positiver Effekt auf die Nachfrage

der privaten Haushalte unterstellt, der von vielen Mindestlohnbefürwortern als Argument angeführt wird. Zur Hinführung in die komplexe Thematik, wird im nachfolgenden Kapitel zunächst ein Überblick über den Arbeitsmarkt und das volkswirtschaftliche Arbeitsmarktmodell gegeben.

Der Arbeitsmarkt

Der Arbeitsmarkt ist ein besonderer Markt. Allein die Tatsache, dass es sich um einen Faktormarkt handelt und er daher mit den anderen Märkten sehr eng verflochten ist, sorgt für eine exponierte Stellung. Die unterschiedlichen Aspekte, die für den Arbeitsmarkt und damit für die Arbeitsmarktpolitik von Belang sind, werden im Folgenden charakterisiert. In einem zweiten Schritt wird die Besonderheit von theoretischen Arbeitsmarktmodellen kurz umrissen. Gesamtwirtschaftlich gesehen können vom Arbeitsmarkt sowohl Wachstums- als auch Konjunkturimpulse ausgehen. Daneben hat Arbeit auch eine soziale und eine politische Komponente (vgl. Bode, O. H.; Lehmann, C.; Redeker, U., 2011, S. 199).

Ein überregulierter Arbeitsmarkt kann negative Effekte auf das Wirtschaftswachstum haben. Gesetze, die die Arbeitnehmer schützen sollen, können Unternehmen daran hindern, bei zunehmenden Auftragseingängen, neue Arbeitnehmer einzustellen. Hier gilt es von Seiten der Politik, eine gute Balance zwischen den Arbeitnehmerrechten und Arbeitnehmerinteressen auf der einen und den Anforderungen des Arbeitsmarktes auf der anderen Seite zu finden (vgl. *Ibid.* S. 138 f.).

Die konjunkturellen Aspekte der Arbeit liegen auf der Hand. Arbeitslosigkeit bedeutet, dass Produktionspotential der Wirtschaft brachliegt. Konjunkturelle Schwächephasen werden so definiert, dass das Produktionspotential einer Wirtschaft zu einem Großteil nicht ausgeschöpft wird bzw. Y^{Pot} und Y weit auseinander liegen. Ferner dient Arbeit zur Generierung von Einkommen. Ein hoher Beschäftigungsstand bedeutet daher ein hohes gesamtwirtschaftliches Einkommen und somit eine potentiell hohe Nachfrage (vgl. Bode, O. F., 2000, S. 132.).

Der soziale Aspekt beruht darauf, dass Arbeit nicht nur mit Einkommenserwerb gleichzusetzen ist. Für viele Arbeitnehmer ist Arbeit auch eine Form der Selbstverwirklichung und der Selbstbestätigung. Studien der Glücksforschung ergaben, dass die „...seelischen Folgen eines Arbeitsplatzverlustes [...] von Ökonomen bislang stark unterschätzt“ (Frey, B., 2005, S. 18) wurden. Das persönliche Glücksempfinden eines Individuums wird maßgeblich davon beeinflusst, ob diese Person eine Beschäftigung hat oder nicht. Je mehr Personen arbeitslos sind, desto unglücklicher ist die Gesamtgesellschaft. Dies kann zu Demotivation und sogar zu Arbeitsplatzangst in Teilen der Bevölkerung führen,

die in einem Beschäftigungsverhältnis stehen. Daraus ergeben sich wiederum Konsumzurückhaltung und eine Erhöhung der Sparquote sowie ein Rückgang des Inlandsproduktes (vgl. Bode, O. H.; Lehmann, C.; Redeker, U., 2011, S. 200).

Esgibt aber auch Untersuchungen, die von einer umgekehrten Ursache-Wirkungs-Beziehung zwischen persönlichem Glücksempfinden und Arbeitslosigkeit ausgehen. So gibt es durchaus Anzeichen dafür, dass unglückliche Personen am Arbeitsplatz und am Arbeitsmarkt negativer wahrgenommen werden als glückliche Personen, so dass unglückliche Menschen schneller ihre Arbeit verlieren und es schwerer haben, eine neue Anstellung zu finden (vgl. hierzu ausführlicher: Winkelmann, L.; Winkelmann, R., 1998, S. 2).

Das Anspruchsniveau von Personen hängt maßgeblich vom Umfeld ab. Menschen neigen dazu, sich mit dem Umfeld zu vergleichen. Dies führt dazu, dass in reichen Nationen die Grundversorgung viel weiter definiert wird als in ärmeren Ländern (vgl. Frey, B.; Stutzer, A., 2002, S. 411). Auf den deutschen Arbeitsmarkt übertragen bedeutet dies, dass es einer spezifisch deutschen Definition bedarf, was als angemessen zu betrachten ist und was nicht. Dies gilt für die Lohnhöhe, aber auch für die Arbeitsbedingungen.

Obwohl dieser Aspekt stark national ausgerichtet ist, hat er natürlich auch internationale Auswirkungen. Dies gilt im besonderen Maße für Deutschland als eines der größten Exportnationen. Die in Deutschland gesetzten Arbeitsmarktstandards beeinflussen die Preise deutscher Exportgüter und somit die internationale Wettbewerbsfähigkeit deutscher Güter, deutscher Unternehmen und Deutschlands als Ganzes.

In den letzten Jahren gab es in Deutschland im Vergleich zu anderen europäischen Staaten eine relative Lohnzurückhaltung. So erhöhte sich der Arbeitskostenindex für Deutschland zwischen dem ersten Quartal 2005 und dem vierten Quartal 2011 lediglich um 11,6 %. Dies ist der geringste Anstieg aller EU-Mitgliedsstaaten für die diese Statistik geführt wird. Nur Malta erreicht mit einer Steigerung von 12,7 % für diesen Zeitraum einen vergleichbaren Wert.

Diese Lohnzurückhaltung der deutschen Arbeitnehmer kommt nun der deutschen Wirtschaft zugute. So ist die Industrieproduktion in Deutschland im Jahr 2011 gestiegen. Der saisonbereinigte Produktionsindex stieg für Deutschland von Januar bis Dezember 2010 um 0,8 Prozentpunkte. Damit gehört Deutschland zu den wenigen Ländern, deren Produktionsindex gestiegen ist. Der Durchschnitt der EU27 lag bei -1,01 Prozentpunkten.

Deutschland ist die einzige große EU-Volkswirtschaft, die in diesem Zeitraum ein solches Wachstum aufweisen kann. Die anderen EU-Mitglieder, die ebenfalls zu den G7-Staaten zählen, fallen mit ihren Werten (Vereinigtes Königreich: -3,01 PP, Frankreich -3,77 PP und Italien -1,30 PP) gegenüber Deutschland deutlich ab.

Tabelle 1. Veränderung des Arbeitskostenindex in Europa in % (Q1/2005 – Q4/2011)

Belgien	22,30%	Niederlande	18,90%
Bulgarien	114,10%	Österreich	25,50%
Dänemark	22,90%	Polen	46,70%
Deutschland	11,60%	Portugal	18,70%
Estland	72,30%	Rumänien	140,50%
Finnland	-	Schweden	19,00%
Frankreich	23,30%	Slowakei	38,00%
Griechenland	-	Slowenien	31,00%
Irland	-	Spanien	25,90%
Italien	19,40%	Tschechische Republik	-
Lettland	112,90%	Ungarn	43,40%
Litauen	65,10%	Vereinigtes Königreich	21,40%
Luxemburg	23,10%	Zypern	26,40%
Malta	12,70%		

Eigene Berechnung nach: Eurostat.de, 2012

Das kräftige Wachstum der letzten Jahre wird zu einem Großteil durch den Automobilexport nach China getragen. Die Automobilnachfrage ist in diesem Markt stark expansiv. Dabei hat das Wachstum in Deutschland auch positive Auswirkungen auf Polen, Tschechien und die Slowakei, da diese Länder in der Automobilproduktion eng mit Deutschland vernetzt sind (vgl. Financial Times Deutschland, 2010a, S. 14).

Tabelle 2. EU-Vergleich: Veränderung des Produktionsindex* in PP (12/2005 – 12/2011)

Belgien	2,04	Niederlande	1,20
Bulgarien	-3,09	Österreich	13,90
Dänemark	-16,20	Polen	43,70
Deutschland	8,10	Portugal	-15,90
Estland	9,30	Rumänien	25,90
Finnland	-2,30	Schweden	-2,70
Frankreich	-9,10	Slowakei	44,20
Griechenland	-26,21	Slowenien	-1,40

Irland	12,90	Spanien	-22,27
Italien	-13,80	Tschechische Republik	17,39
Lettland	3,04	Ungarn	5,80
Litauen	5,20	Vereinigtes Königreich	-11,30
Luxemburg	-18,51	Zypern	-14,33
Malta	-5,02		

**) Produktionsindex für die gesamte Industrie ohne Baugewerbe, saisonbereinigt.*

Eigene Berechnung nach: Eurostat, 2012

Die Deutsche Bundesbank wies im Jahre 2010 darauf hin, dass die stark angestiegene Industrieproduktion ihrerseits positive Auswirkungen auf den deutschen Arbeitsmarkt hat (vgl. Bundesbank, 2010, S. 5 ff.).

Dieser Erfolg der deutschen Wirtschaft ruft in anderen Ländern starke Kritik hervor. So warf Christine Lagarde, die damalige französische Finanzministerin, in einem Interview der Financial Times Lohndumping vor. Deutschland sollte nach Meinung von Christine Lagarde dem europäischen Ungleichgewicht bei Exporten durch expansive Lohnpolitik entgegenwirken: „Clearly Germany has done an awfully good job in the last 10 years or so, improving competitiveness, putting very high pressure on its labour costs. When you look at unit labour costs to Germany, they have done a tremendous job in that respect. I'm not sure it is a sustainable model for the long term and for the whole of the group. Clearly we need better convergence.“ (Financial Times, 2010)

Dieses Zitat führt zum **politischen Aspekt** des Arbeitsmarktes, denn Erfolge auf dem Arbeitsmarkt kommen der Regierung zugute und eine schlechte Entwicklung auf dem Arbeitsmarkt wird der Regierung angelastet. Es macht also aus Sicht der französischen Regierung politisch Sinn, die Schuld an der schlechteren wirtschaftlichen Lage Frankreichs auf den deutschen Nachbarn, der sich – aus französischer Sicht – unfair verhält, zu schieben.

Generell ist die Versuchung für Politiker groß, etwa aus wahltaktischen Gründen auf dem Arbeitsmarkt zu intervenieren. Hierzu gibt es eine Vielzahl von empirischen Beispielen. Solches Politikerverhalten ist Untersuchungsgegenstand der Neuen Politischen Ökonomie (NPÖ, auch als Public Choice bekannt). Sie stellt eine Ausdehnung von ökonomischen Analysen auf das Gebiet der Politik dar. William D. Nordhaus entwickelte auf der Basis der NPÖ seine Theorie von politischen Konjunkturzyklen, die er erstmals 1975 veröffentlichte (vgl. hierzu ausführlich: Nordhaus, W. D., 1975, S. 169 ff.). Heute unterscheidet man zwei Arten von Modellen bewusst induzierter politischer Konjunkturzyklen. Steht das persönliche Wiederwahlinteresse der Politiker im Fokus, werden die politischen Konjunkturzyklen als opportunistisch bezeichnet. Verfolgen die Politiker unabhängig

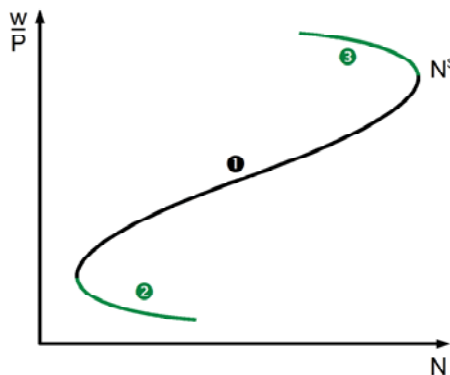
von Wahlen parteipolitische Interessen, wird von ideologischen Konjunkturzyklen gesprochen (vgl. Markwardt, G., 2008, S. 21 f.).

Volkswirtschaftliches Arbeitsmarktmodell

Es wurde gezeigt, dass auf dem Arbeitsmarkt eine Vielzahl von Aspekten zu berücksichtigen ist. Trotzdem bleibt der Arbeitsmarkt ein Markt, auf dem Angebot und Nachfrage aufeinander treffen. Allerdings weichen die theoretischen Arbeitsmarktmodelle von denen normaler Märkte ab.

Zunächst muss festgehalten werden, dass bei den Arbeitsmarktmodellen die Arbeitgeber die Nachfrageseite bilden, sie fragen Arbeitskräfte nach, während die Arbeitnehmer die Anbieter auf dem Arbeitsmarkt sind.²⁷ Auf die Arbeitsnachfragefunktion der Arbeitnehmer muss hier nicht weiter eingegangen werden. Da sie negativ abhängig vom Preis der Arbeit, dem Reallohn, ist, verläuft sie entsprechend der üblichen Marktmodelle von links nach rechts fallend. Das bedeutet, mit steigendem Reallohn nimmt die Arbeitsnachfrage ab. Anders sieht dies bei der Arbeitsangebotsfunktion der Arbeitnehmer aus, hier handelt es sich im Vergleich zu den Modellen von Gütermärkten um eine anomale Angebotsfunktion (N^S). Zur weiteren Erläuterung wird sie in drei Bereiche eingeteilt (vgl. Koch, W. A.; Czogalla, C.; Ehret, M., 2008, S. 293 f.).

Abbildung 1. Anomale Angebotsfunktion auf dem Arbeitsmarkt



In Anlehnung an: Koch, W. A.; Czogalla, C.; Ehret, M., 2008, S. 294

²⁷ Dies ist eine genaue Umkehr des üblichen Sprachgebrauchs. Normalerweise wird davon gesprochen, dass Arbeitgeber Arbeitsplätze anbieten.

(❶) Auch das Arbeitsangebot ist von der relativen Vorteilhaftigkeit abhängig. Dies bedeutet, dass mit zunehmendem Reallohn Arbeit als vorteilhafter angesehen und somit verstärkt angeboten wird. In diesem mittleren Bereich verläuft die Arbeitsangebotsfunktion wie eine normale Angebotsfunktion auf einem Gütermarkt von links nach rechts steigend (vgl. *Ibid.*, S 293).

(❷) Im unteren Verlauf der Angebotsfunktion weicht das Verhalten der Anbieterseite vom üblichen Anbieterverhalten ab, die Funktion verläuft anomal. Die Arbeitnehmer sind i. d. R. davon abhängig, auf dem Arbeitsmarkt ein Einkommen zu erzielen. Einkommensverluste durch sinkende Löhne können von der weit überwiegenden Mehrheit der Arbeitnehmer nicht durch Einkünfte, die durch die beiden anderen Produktionsfaktoren Kapital und Boden generiert werden, kompensiert werden. Dies führt zu dem Umstand, dass die Arbeitnehmer bei sinkenden Löhnen ab einem bestimmten Punkt beginnen, ihr Arbeitsangebot auszuweiten, um ihren Lebensstandard bzw. ihr Auskommen zu sichern. Damit hat die Angebotsfunktion einen Ast, der einen Verlauf aufweist, wie er eigentlich für eine Nachfragefunktion typisch ist. Das Angebot wird also bei sinkenden Preisen erhöht und nicht, wie es üblich wäre, reduziert. Dies kann zu einem Unterbietungsprozess der Arbeitnehmer führen, was von der Nachfrageseite, den Arbeitgebern, ausgenutzt werden kann (vgl. Bode, O. H.; Lehmann, C.; Redeker, U., 2011, S. 119). Dieser Ast der Angebotsfunktion wird häufig genutzt, um die Einführung von Mindestlöhnen theoretisch zu untermauern (vgl. Bode, O. F., 2000, S. 72 f.).

Der Vollständigkeit halber soll hier auch der letzte Bereich (❸) erläutert werden, dieser spielt aber für die Arbeitsmarktpolitik eine untergeordnete Rolle, weshalb er in vielen Marktmodellen gar nicht abgebildet wird. Dieser Verlauf der Arbeitsangebotsfunktion kann folgendermaßen erläutert werden. Die privaten Haushalte müssen ihre verfügbare Zeit zwischen Arbeitszeit und Freizeit aufteilen. Jede Arbeitszeitstunde bedeutet eine Stunde weniger Freizeit. Es besteht somit ein Trade off zwischen Einkommenserzielung und Konsum einerseits und Freizeit andererseits (vgl. Burda, M. C.; Wyplosz, C., 2009, S. 133 f.). Mit steigender Arbeitszeit wird Freizeit somit aus Sicht der Arbeitnehmer immer wertvoller. Zudem nimmt der Nutzenzuwachs durch Einkommenssteigerungen immer weiter ab, so dass Arbeitnehmer, die bereits über ein hohes Einkommen verfügen, mit steigendem Reallohn ihr Arbeitsangebot nicht weiter ausdehnen sondern verringern (vgl. Koch, W. A.; Czogalla, C.; Ehret, M., 2008, S. 293).

Mindestlöhne und Arbeitsmarkteffekte

Selbstverständlich ist die aktuelle Debatte über eine Mindestlohneinführung ebenfalls im Kontext des vorangegangenen Kapitels eingebettet. Auch in dieser Diskussion überlagern sich konjunkturelle, Wachstums-, soziale und politische Aspekte. Der Fokus soll im Folgenden aber auf die wirtschaftlichen Aspekte

Gunsten ausnutzen kann. In der Realität wäre es natürlich sehr schwierig, diese Höhe genau zu bestimmen. Allerdings wären *ceteris paribus* alle Mindestlöhne unkritisch, die zwischen dem Gleichgewichtspreis (in der Abbildung gekennzeichnet mit ,★‘) und einem Mindestlohn in Höhe von ❶ liegen, wobei alle diese Mindestlöhne auch einen Unterbietungsprozess der Arbeitnehmer verhindern würden. Auf dem Markt würde sich bei diesen Mindestlöhnen immer der Gleichgewichtspreis einstellen.

Es ist aber wahrscheinlicher, dass ein Mindestlohn oberhalb des Gleichgewichtspreises fixiert wird. Hiervon kann ausgegangen werden, da in der aktuellen Diskussion ein Mindestlohn nicht gefordert wird, um einen Preiskampf auf der Arbeitnehmerseite zu verhindern, sondern weil die aktuellen Löhne als zu niedrig empfunden werden. Würde ein Mindestlohn die Höhe ❷ haben, wäre die Arbeitsnachfrage geringer als das Arbeitsangebot. Dieser Angebotsüberhang auf dem Arbeitsmarkt wird auch als Mindestlohnarbeitslosigkeit bezeichnet.

Das Dilemma eines Mindestpreises auf dem Arbeitsmarkt besteht darin, dass er zwar die Arbeitnehmer vor Schmutzkonkurrenz bzw. vor einem Unterbietungsprozess untereinander schützt, wenn er aber zu hoch angesetzt wird, Arbeitslosigkeit verursacht. Dabei gilt: Je weiter ein Mindestlohn oberhalb des eigentlichen Marktpreises liegt, umso größer ist auch der Angebotsüberhang, der dadurch entsteht. Dies wird ersichtlich, wenn die Angebotsüberhänge bei den Mindestlöhnen ❷ und ❸ miteinander verglichen werden (vgl. Bode, O. H.; Lehmann, C.; Redeker, U., 2011, S. 119 f.).

Solche verteilungs- und sozialpolitisch motivierten Mindestlöhne lehnt Eucken strikt ab. Er konstatiert, dass eine Einkommensverteilung über den Marktmechanismus als „ethisch-gleichgültigen Automatismus“ (Eucken, W., 1952/90, S. 300) zu Ergebnissen führt, die als ungerecht empfunden werden können. Dieser Verteilungsmechanismus ist aus seiner Sicht aber „immer noch besser [...] als die Verteilung auf Grund willkürlicher Entscheidungen privater oder öffentlicher Machtkörper“ (Ibid.). Eucken schlägt vor, die Primärverteilung, die sich auf den Märkten ergibt, nicht *ex ante* durch Lohnsetzungen zu beeinflussen. Er zieht es vor, eine Primärverteilung, die nicht dem sozial Wünschenswerten entspricht, durch eine progressive Einkommenssteuer zu korrigieren (vgl. Cassel, D.; Kaiser, C., 2000, S. 85). Die Korrektur erfolgt somit erst nach der Entstehung der Markteinkommen. Anders als ein Mindestlohn, der oberhalb des Gleichgewichtspreises liegt, würde der Marktmechanismus nicht ausgehebelt werden. Flankiert wird die progressive Einkommenssteuer dadurch, dass Haushalte, die kein oder ein zu geringes Markteinkommen erzielen, staatliche Transfereinkommen beziehen. Diese Umverteilungspolitik führt dann zur sog. Sekundärverteilung (vgl. Bode, O. F., 2000, S. 69 f.).

Es ist aber auch fraglich, ob ein gesetzlicher Mindestlohn in Deutschland überhaupt notwendig ist. Ein Abrutschen der Löhne in diesen Bereich wird durch den faktischen Mindestlohn, der durch die Sozialhilfe bzw. durch das

Arbeitslosengeld II definiert wird, verhindert (vgl. Berthold, N.; Berchem, S., 2005, S. 11). Hans Werner Sinn umschreibt es so, dass der Sozialstaat quasi zu den privaten Unternehmen in Konkurrenz um gering qualifizierte Arbeitnehmer tritt. Dabei generiert der Staat dadurch, dass er für Nichtstun zahlt, Lohnansprüche, die von der privaten Wirtschaft nicht bedient werden können (vgl. Sinn, H. W., 2006). „Niemand arbeitet für weniger Geld, als der Staat unter der Bedingung, dass man nicht arbeitet, zur Verfügung stellt.“ (Sinn, H. W., 2008)

Auch Entgelte, die gering oberhalb dieser Leistungen liegen, werden es schwer haben, von Arbeitnehmern akzeptiert zu werden, da dem nur geringen Einkommenszuwachs beträchtliche Nutzeneinbußen in Form vom sog. Arbeitsleid in Kombination mit erheblich geringerer Freizeit entgegen stehen. So stellt sich für viele potentielle Arbeitnehmer der Nettonutzen einer Beschäftigung auch dann als negativ dar, wenn der Lohn oberhalb der Sozialtransfers liegt. Sinn bezeichnet die Sozialhilfe bzw. das Arbeitslosengeld II daher auch als eine Art „finanzielle Eiger Nordwand“, die für Unternehmen, die gering qualifizierte Arbeitnehmer beschäftigen möchten, nur sehr schwer zu bezwingen ist (vgl. Ibid.).

Werden nur die Arbeitsmarkteffekte isoliert betrachtet, so erscheint ein zusätzlicher gesetzlicher Mindestlohn in Deutschland als nicht notwendig. Ein wichtiger Grund, der immer wieder von den Mindestlohnbefürwortern angebracht wird, ist, dass ein Mindestlohn positive Effekte auf die Konjunktur, auf Wachstum und Beschäftigung hätte. Zentrales Argument ist der erwartete Konsumanstieg, der durch die höheren Einkünfte der Geringverdiener induziert würde. Diese Argumentationskette soll im folgenden Kapitel mit einem üblichen 4-Quadranten-Schema überprüft werden.

Gesamtwirtschaftliche Aspekte einer Mindestlohneinführung

Im Folgenden sollen die wirtschaftlichen Auswirkungen einer Mindestlohneinführung dargelegt werden, wobei die Annahme der Befürworter, dass die Einführung eines Mindestlohnes zu einer Steigerung des privaten Konsums führt, in das Modell integriert wird. Dem Modell liegen nachfolgend angeführte Bedingungen zugrunde, wobei auf dem Arbeitsmarkt und auf dem Gütermarkt von linearen funktionalen Zusammenhängen ausgegangen wird, was die grundsätzlichen Aussagen des Modells aber nicht beeinträchtigt.²⁸

Das gesamtwirtschaftliche Angebot kann aus der gesamtwirtschaftlichen Produktionsfunktion (Y) und der neoklassischen Beschäftigungsfunktion (N) abgeleitet werden.

²⁸ In weiten Teilen lehnt sich die folgende Analyse an den Aufsatz ‚Das Mindestlohnparadoxon‘ von F. L. Sell und D. C. Reinisch (2010) an, wobei das Modell abgewandelt und um den zusätzlichen Aspekt von Rationalisierungs- und Substitutionseffekten erweitert wurde.

Die gesamtwirtschaftliche Produktionsfunktion wird bezeichnet als $Y = Y(N, \bar{K})$, dabei steht die Abkürzung ‚K‘ für den Kapitalstock bzw. die Kapitalausstattung einer Volkswirtschaft. K wird als zumindest kurzfristig konstant angesehen.

Die neoklassische Beschäftigungsfunktion hat die Annahme, dass der Beschäftigungsgrad einer Volkswirtschaft von der Höhe des Reallohnes abhängt. Somit gilt $N = N(P, w)$, wobei sich aus dem Quotienten des Nominallohns (w) und des Preisniveaus (P) der Reallohn ergibt:

$$\text{Reallohn} = \frac{w}{P}$$

Werden die beiden Funktionen zur gesamtwirtschaftlichen Angebotsfunktion kombiniert, so führt dies zu folgendem funktionalen Zusammenhang:

$$Y = Y^S = Y^S(N, \bar{K}) = Y^S(P, w, \bar{K})$$

Die aggregierte gesamtwirtschaftliche Nachfragefunktion wird wie üblich definiert als:

$$Y^D = C + I + \bar{G} + (E - \text{Im})$$

und ist somit von einer Vielzahl von Variablen abhängig. Der Staatsverbrauch (G) wird im Folgenden aber als autonom und konstant angesehen. Es gilt somit $G = \bar{G}$. Der Konsum der privaten Haushalte (C) teilt sich in den der Arbeitnehmerhaushalte und der Unternehmerhaushalte auf. Die Ausgangsgröße der Konsumausgaben der Arbeitnehmerhaushalte ist der nominale Bruttolohn, die der Unternehmerhaushalte bilden die Bruttogewinne (Q), wobei das Volkseinkommen (Y) die Summe aus nominalen Bruttolöhnen und nominalen Bruttogewinnen darstellt. Allerdings müssen die privaten Haushalte auch Steuern (T) entrichten, was zu folgendem Zwischenfazit führt:

$$Y = (Q + w); C = C(Y - T).$$

Weitere Größen, die den Konsum der privaten Haushalte mitbestimmen, sind das Preisniveau, die Geldmenge (M) und der Marktzins (r). Private Haushalte sind nicht nur Nachfrager auf dem Gütermarkt, sondern ebenfalls auf dem Geldmarkt. Die Geldmenge und der Marktzins haben über die Kassenhaltung der privaten Haushalte Auswirkungen auf deren Konsumverhalten. So führt ein attraktiver Marktzins zu einer erhöhten Sparquote und damit ceteris paribus zu geringeren Konsumausgaben.

Es wird davon ausgegangen, dass das Geldangebot, die Geldmenge determiniert. Zudem gilt die Annahme, dass die Zentralbank das Geldangebot konstant hält. Somit bleibt auch die Geldmenge unverändert: $M^s = \bar{M}^s \Rightarrow M = \bar{M}$. Entscheidend ist

daher die reale Geldmenge, die sich aus dem Zusammenspiel von Geldmenge und Preisniveau ergibt.

Die Investitionsausgaben der Unternehmen (I) werden ebenfalls vom Marktzins aber auch von den Renditeerwartungen der Unternehmen (r^*) bestimmt:

$I = I(r, r^*)$. Der Außenbeitrag bzw. die Nettoexporte (NX) sind die Differenz zwischen Exporten (Ex) und Importen (Im): $M = E - Im$.

Werden die vorangegangenen Aussagen bzgl. der gesamtwirtschaftlichen Nachfrage zusammengeführt, führt dies zur folgenden Aussage:

$$Y^D = Y^D(C, w, Q, T, P, \bar{M}, r, I, r^*, \bar{G}, \bar{M}).$$

Die aggregierte Arbeitsnachfragefunktion (N^D) wird von der Höhe der Reallöhne und von der jeweiligen, kurzfristig konstanten Kapitalausstattung der Volkswirtschaft bestimmt. Das Arbeitsangebot der privaten Haushalte richtet sich am Reallohn aus, wobei im Folgenden nur der „normale“ Bereich der Arbeitsangebotsfunktion betrachtet werden soll. Die negative Abhängigkeit des Arbeitsangebotes von staatlichen Transferzahlungen an die privaten Haushalte (siehe Sinns Vergleich mit der Eiger-Nordwand) wird nicht weiter berücksichtigt:

$$N^D = N^D(w, P, \bar{K}); N^S = N^S(w, P,).$$

Es soll davon ausgegangen werden, dass sich zunächst die Volkswirtschaft auf allen drei Makromärkten – Gütermarkt, Geldmarkt, Arbeitsmarkt – im Gleichgewicht befindet.

Ausgangspunkt der Betrachtung soll der Gütermarkt (❶) sein. Der Gütermarkt ist geräumt. Im Schnittpunkt der gesamtwirtschaftlichen Angebots- und der gesamtwirtschaftlichen Nachfragefunktion bilden sich das Gleichgewichtspreisniveau und das Gleichgewichtsinlandsprodukt heraus.

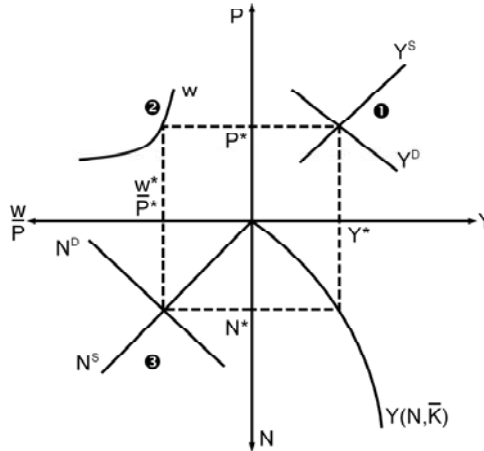
(❷) Der Nominallohn (w) ist genauso hoch, dass er zu einem Gleichgewichtsreallohn führt. Dieser wiederum führt bei gegebenem Kapitalstock zu einer Marktäumung auf dem Arbeitsmarkt (❸), also zu einem Beschäftigungsniveau N^* , bei dem es weder Arbeitslosigkeit noch Arbeitskräftemangel gibt.

Das Geldmarktgleichgewicht ist grafisch nicht dargestellt, könnte aber leicht über ein IS-LM-Modell²⁹ hergeleitet werden. Da der Geldmarkt einem vollkommenen Markt mit unendlicher Anpassungsgeschwindigkeit nahe kommt, ist er in der Lage, auf Veränderungen auf den anderen Makromärkten zu reagieren und findet rasch wieder ins Gleichgewicht. Impulse, die vom Geldmarkt durch

29 Die IS-LM-Modelle visualisieren Simultangleichgewichte auf dem Güter- und dem Geldmarkt. Die IS-Kurve stellt dabei mögliche Gleichgewichte auf dem Gütermarkt dar, wobei I für Investitionen und S für Sparen steht. Die LM-Kurve zeigt Gleichgewichtssituationen auf dem Geldmarkt auf. Hier entspricht Nachfrage nach Geld bzw. Liquidität (L) der angebotenen Geldmenge ($M = M^S$).

ein verändertes Geldangebot ausgehen, werden in diesem Modell annahmegemäß ausgeblendet.

Abbildung 3. Ausgangspunkt der makroökonomischen Analyse



In Anlehnung an: Sell, F. L.; Reinisch, D.C., 2010

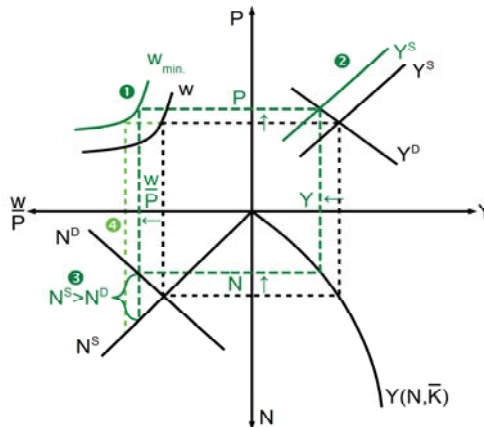
Angebotsseitige Auswirkungen eines Mindestlohnes

Wie schon zuvor erwähnt, ist ein Mindestlohn ein Mindestpreis auf dem Arbeitsmarkt. Der Sinn besteht darin, die Anbieterseite zu schützen. Um eine Wirkung entfalten zu können, muss ein Mindestpreis und somit auch der Mindestlohn oberhalb des Marktpreises liegen. Davon ist beim Mindestlohn auch auszugehen, da ein wichtiges Argument für den Mindestlohn ist, dass die aktuellen Marktpreise aber auch Tariflöhne zu niedrig sind. Gerade dieser Umstand soll durch die Einführung eines Mindestlohnes behoben werden.

(1) Die Einführung eines Mindestlohnes, der oberhalb des aktuellen Gleichgewichtslohnes liegt, würde zunächst die Iso-Nominallohnlinie vom Ursprung des Koordinatensystems weg nach links verschieben. Für die Unternehmen bedeutet diese Lohnerhöhung eine Kostensteigerung. Dies hat zur Folge, dass sie höhere Preise verlangen müssen. Auf dem Gütermarkt (2) führt dies dazu, dass die Funktion des gesamtwirtschaftlichen Angebots (Y^S) nach oben verschoben wird. Es kommt somit zu einem neuen Gleichgewicht auf dem Gütermarkt, wobei gegenüber der Ausgangssituation (siehe hellgrau gestrichelte Linien) das Preisniveau ansteigt, das Inlandsprodukt aber abnimmt. Somit verschlechtert sich durch die Mindestlohneinführung die Versorgung der Bevölkerung mit Gütern und Dienstleistungen. Unterstellt man eine gewisse

Preisträgheit der Angebotsseite, so werden diese Effekte mit einer gewissen Verzögerung einsetzen.

Abbildung 4. Angebotsseitige Auswirkungen eines Mindestlohns



In Anlehnung an: Sell, F. L.; Reinisch, D.C., 2010

Das gestiegene Preisniveau hat den Effekt, dass die Erhöhung des Reallohnes geringer ausfällt als die Erhöhung des Nominallohnes. Im dargestellten Fall kommt es aber trotzdem zu einer, wenn auch geringeren, Reallohnsteigerung. Auf dem Arbeitsmarkt hat der gestiegene Reallohn die Auswirkung, dass das Arbeitsangebot (N^S) größer ist als die Nachfragen nach der nun teureren Arbeit (③). Da der Mindestlohn nicht unterschritten werden darf, kann kein Anpassungsprozess zwischen Arbeitsangebot und -nachfrage stattfinden. Es kommt zu einem Angebotsüberhang bzw. es entsteht Mindestlohnarbeitslosigkeit. Das Beschäftigungsniveau nimmt gegenüber der Ausgangssituation ab. Die Volkswirtschaft ist nicht ausgelastet, Ressourcen liegen brach.

(④) Ergänzend kann noch festgestellt werden, dass das höhere Preisniveau aus Sicht der Arbeitnehmer zwar einen negativen Einfluss auf den realen Einkommenseffekt des Mindestlohnes hat, allerdings begrenzt es auch die Mindestlohnarbeitslosigkeit. Wäre der reale Lohnanstieg gleich dem nominalen, so würde die Mindestarbeitslosigkeit stärker ausfallen und das Beschäftigungsniveau würde noch weiter absinken.

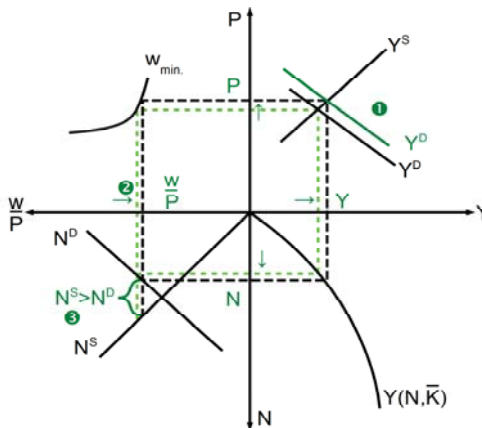
Die volkswirtschaftliche Situation, so wie sie in der Grafik dargestellt ist, entspricht einem Gleichgewicht bei Unterbeschäftigung.

Das bedeutet, zwei Makromärkte – der Gütermarkt und der Geldmarkt – befinden sich im Gleichgewicht, während auf dem dritten Makromarkt – dem Arbeitsmarkt – Angebot und Nachfrage auseinanderklaffen.

Analyse der Nachfrageeffekte eines Mindestlohnes

Im Folgenden wird nun dargestellt, wie sich die Ergebnisse verändern, wenn anstelle einer rein angebotsseitigen Analyse auch nachfrageseitige Effekte eines Mindestlohnes berücksichtigt werden. Dabei wird der Argumentation der Befürworter eines Mindestlohnes gefolgt. So wird davon ausgegangen, dass der private Konsum nach der Mindestlohneinführung anzieht. Die Unternehmen werden dies antizipieren, weshalb auch die Investitionsgüternachfrage steigt. Etwaige Auswirkungen auf die NX-Komponente werden ausgeblendet.³⁰ Der staatliche Konsum wird auch weiterhin als autonom angesehen.

Abbildung 5. Nachfrageseitige Effekte eines Mindestlohns



In Anlehnung an: Sell, F. L.; Reinisch, D.C., 2010

❶ Der zusätzliche Konsum führt ceteris paribus dazu, dass die gesamtwirtschaftliche Nachfrage (Y^D) vom Ursprung des Koordinatenkreuzes weg nach rechts verschoben wird. Im Vergleich zur rein angebotsseitigen Analyse (siehe hellgrau gestrichelte Linien) steigt das Preisniveau in der Volkswirtschaft noch weiter

30 Die NX-Komponente der gesamtwirtschaftlichen Nachfrage müsste abnehmen. Auf der einen Seite werden heimische Waren teurer und somit geringer im Ausland nachgefragt. Auf der anderen Seite werden auch die Importe steigen, da Teile der Konsumausgaben der privaten Haushalte auch für Importgüter aufgewendet werden. Die Mehrzahl bspw. der Spielwaren und der Textilien wird nicht in Deutschland produziert. Steigt zudem die Nachfrage nach Urlaubsreisen ins Ausland, entspräche dies einem Import von Dienstleistungen. In welchem Maße der Rückgang der NX-Komponente den Anstieg des privaten Konsums und der Investitionen kompensiert, wird hier nicht berücksichtigt. Es zeigt aber, dass eine Schwäche der Mindestlohnbefürworter ist, dass sie rein national argumentieren und die Globalisierung ausblenden.

an. Bezogen auf die volkswirtschaftliche Ausgangssituation (siehe Abb. 3 Ausgangspunkt der makroökonomischen Analyse) kommt es in der Addition von angebotsseitigen und nachfrageseitigen Effekten zu einer sehr starken Preisniveauerhöhung. Allerdings kommt es infolge des gestiegenen Konsums zu einem höheren Inlandsprodukt als in der Betrachtung des vorangegangenen Kapitels. Im vorliegenden Fall liegt das Inlandsprodukt aber noch leicht unterhalb von Y^* .

(2) Der erneute Anstieg des Preisniveaus hat wiederum einen negativen Effekt auf die Reallöhne. Der Reallohneffekt der nominalen Lohnerhöhung nimmt weiter ab. In der Abbildung liegt der neue Reallohn nur noch knapp über dem Ausgangsniveau.

Der reduzierte Reallohn wirkt sich in Kombination mit dem Anstieg des Inlandsprodukts aber positiv auf die Beschäftigung in der Volkswirtschaft aus. Das Beschäftigungsniveau steigt gegenüber der rein angebotsseitigen Betrachtung und hat sich dem Gleichgewichtsniveau in der Ausgangssituation wieder angenähert.

(3) Die Mindestlohnarbeitslosigkeit ist zudem gesunken. Das liegt daran, dass der Mindestlohn zwar nominal nicht unterboten werden darf, die Lohnhöhe durch die Preisniveauerhöhung jedoch real abgenommen hat.

Sell und Reinisch nennen dieses Phänomen das Mindestlohnparadoxon (vgl. Sell, F. L.; Reinisch, D.C., 2010, S. 203). Es sagt folgendes aus: Je mehr der Konsum infolge einer Mindestlohneinführung steigt, desto geringer fällt der Reallohneffekt der nominalen Lohnerhöhung aus. Ein starker Konsumanstieg, so wie ihn die Befürworter eines Mindestlohnes vorhersagen, würde dazu führen, dass ein Großteil der realen Einkommenseffekte verpuffen würde.

Es ist daher fraglich, ob der angenommene expansive Konsum der privaten Haushalte wirklich von Dauer ist. Dies könnte nur begründet werden, falls die privaten Haushalte einer ausgeprägten Geldillusion unterlägen.

Rationalisierungs- und Substitutionseffekte

In der vorangegangenen Analyse wurde gezeigt, dass im Zusammenspiel von nachfrage- und angebotsseitigen Aspekten die Reallohneffekte einer Mindestlohneinführung durch den Anstieg des Preisniveaus sehr stark zurückgedrängt werden. Dies ist umso stärker der Fall, je mehr der private Konsum durch den Mindestlohn angekurbelt wird. Es ist daher durchaus fraglich, ob ein Mindestlohn die gewollte positive Wirkung auf die finanzielle Absicherung hat.

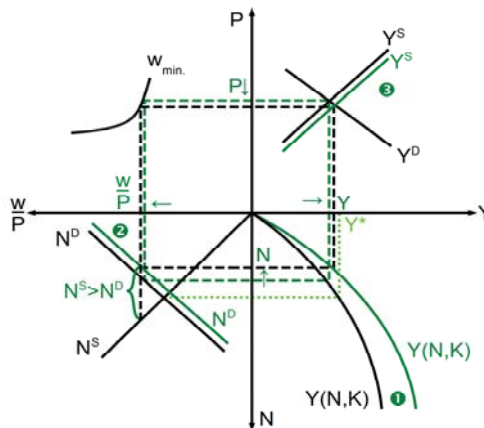
Es ist sogar durchaus möglich, dass ein Mindestlohn für die Arbeitnehmerschaft in Gänze negative Folgen hat. Dies wäre dann der Fall, wenn die Unternehmen Arbeit durch Kapital substituieren. Ein solches Szenario ist durchaus plausibel. Zum einen bewirkt die Mindestlohneinführung, dass der Faktor Arbeit im Verhältnis zum Faktor Kapital relativ gesehen teurer wird. Zwar steigen durch die Erhöhung der Arbeitskosten auch die Herstellungskosten für neue Anlagen und

das gestiegene Preisniveau betrifft auch Investitionsgüter, es ist aber nur schwer vorstellbar, dass sich Arbeit und Kapital in gleicher Weise verteuern.

Die Unternehmen könnten sich daher veranlasst sehen, auf kapitalintensivere Produktionsverfahren umzusteigen. Ein spezieller Kostendruck betrifft zudem die Unternehmen, die sehr stark für ausländische Kundschaft produzieren. Der Mindestlohn würde die heimische Wirtschaft einseitig gegenüber der ausländischen Konkurrenz belasten. Exportorientierte Unternehmen würden nach Wegen suchen müssen, diese Kostenerhöhung zu kompensieren, um im globalen Wettbewerb bestehen zu können. Im voran gegangenen Kapitel wurde zudem angenommen, dass die Unternehmen zusätzliche Investitionen tätigen, da sie infolge der Mindestlohneinführung mit einem Konsumanstieg rechnen. Solche Investitionen beinhalten in der Regel auch eine Rationalisierungskomponente, da neues leistungsfähiges Sachkapital angeschafft wird.

Um die Substitutions- und Rationalisierungseffekte in das Modell integrieren zu können, muss zunächst die Annahme $K = \bar{K}$ fallengelassen werden. Es ergäben sich danach folgende funktionale Veränderungen. (1) Die neue gesamtwirtschaftliche Produktionsfunktion $Y(N,K)$ verläuft rechts von der Alten. Das bedeutet, dass die gleiche Menge an Gütern und Dienstleistungen nun mit einem geringeren Arbeitseinsatz als zuvor hergestellt werden kann. (2) Die Nachfrage der Unternehmen nach dem Faktor Arbeit nimmt ab, da nun kapitalintensiver produziert wird. (3) Die Unternehmen sind nun in der Lage, ihre Güter und Dienstleistungen günstiger anzubieten. Es kommt somit zu einer Rechtsverschiebung der gesamtwirtschaftlichen Angebotsfunktion. Dieser Effekt kann wegen der schon erwähnten Preisträgheit des Angebots mit Verzögerung auftreten.

Abbildung 6. Substitutions- und Rationalisierungseffekte infolge einer Mindestlohneinführung



eigene Darstellung

Das markanteste Ergebnis ist die im Vergleich zur vorangegangenen Analyse (siehe hellgrau gestrichelte Linien) sehr stark angestiegene Mindestlohnarbeitslosigkeit. Dabei sind die Annahmen aus Sicht der Befürworter eines Mindestlohnes durchaus optimistisch. Denn das Ergebnis, dass nun das alte Gleichgewichtsinlandsprodukt (hellgraues Y^*) fast wieder erreicht wird, ist der Annahme geschuldet, dass der Konsum der privaten Haushalte weiterhin auf dem hohen Niveau verharret, das es durch die Mindestlohneinführung eingenommen hat.

Schon im vorherigen Kapitel wurde darauf hingewiesen, dass durch das Mindestlohnparadoxon ein dauerhafter Konsumanstieg fragwürdig ist, da der Preisniveaustieg den Reallohneffekt reduziert. Nun, da zudem Rationalisierungs- und Substitutionseffekte greifen und Arbeitskräfte freigesetzt werden, erscheint diese Annahme als noch fraglicher. Wahrscheinlicher ist es, dass die privaten Haushalte mit der Zeit ihren Konsum wieder zurückfahren werden, was zu einem Absinken des Inlandsproduktes und zu noch höherer Arbeitslosigkeit führen würde.

Fazit

Im Vergleich zu vielen anderen EU-Staaten steht Deutschland sehr gut da. Ein Grund hierfür liegt sicherlich in der relativen Lohnzurückhaltung der letzten Jahren. Die Einführung eines bundesweit einheitlichen Mindestlohnes könnte jedoch zur Folge haben, dass ein Teil der internationalen Wettbewerbsfähigkeit Deutschlands verloren geht.

Ein Blick auf Preisniveaus von Deutschland und seiner Nachbarstaaten zeigt, dass das deutsche Preisniveau mit einem Wert von 103,4 unterhalb des Durchschnitts im Euroraum liegt. Im Vergleich zu den Nachbarstaaten, die zu den alten westlichen Industrienationen zählen, ist das Preisniveau z. T. sehr niedrig. Verglichen mit den Werten der ehemaligen Transformationsländer Polen und Tschechische Republik ist es aber sehr hoch (vgl. Eurostat, 2012). Eine mit der Mindestlohneinführung einhergehende Preisniveauserhöhung würde die deutsche Wirtschaft wahrscheinlich asymmetrisch treffen. Die ostdeutschen Bundesländer würden aufgrund ihrer geografischen Nähe zu Polen und Tschechien stärker beeinträchtigt werden als die westdeutschen Bundesländer.

Ein moderater Mindestlohn wäre unkritisch, wenn er lediglich dazu führt, dass der anomale Ast der Arbeitsangebotsfunktion nicht greifen kann. Solch ein Mindestlohn würde den Marktmechanismus nicht oder kaum beeinträchtigen, sondern er würde ein Absinken der Löhne verhindern. Zwar hat die soziale Absicherung den Charakter einer faktischen Preisuntergrenze auf dem Arbeitsmarkt, dies gilt aber nur für deutsche Arbeitnehmer und somit für deutsche Unternehmen. Osteuropäische Konkurrenten sind davon nicht betroffen. Zudem würde ein Mindestlohn – und das scheint ein besonders wichtiger Grund zu sein – einen starken symbolischen Charakter haben. Es „besteht die reale Gefahr, dass aus wahltaktischen Gründen der Mindestlohn zu hoch

und damit beschäftigungsfeindlich festgesetzt wird“ (Rürup, B., 2008, S. 7). Die Folge eines solchen Mindestlohnes wäre ein Anstieg der Arbeitslosigkeit. „Kaum jemand wird bestreiten, dass der Mindestlohn in Frankreich [...] zu hoch festgesetzt wurde und eine wichtige Ursache namentlich für die hohe Arbeitslosigkeit bei den Jüngeren ist.“ (Ibid., S. 6) Auch die im Vergleich zu Deutschland schlechte gesamtwirtschaftliche Lage ist sicherlich darauf zurückzuführen. Die gesamtwirtschaftliche Analyse in einem 4-Quadranten-Schema hat zudem gezeigt, dass auch das Argument, ein (relativ hoher) Mindestlohn würde zu einem Konsumanstieg und damit zu mehr Beschäftigung und Wachstum führen, nicht stichhaltig ist. Selbst wenn es zu einem Anstieg der Konsumausgaben der privaten Haushalte kommen sollte, würde ein Großteil dieses Reallohneffekts durch Preisniveausteigerungen verpuffen. Was bliebe, wäre ein höheres Preisniveau und der Anstieg der Arbeitslosigkeit durch einsetzende Rationalisierungs- und Substitutionseffekte. In einem solchen Umfeld wäre auch die Annahme einer Konsumzunahme kaum haltbar. Vielmehr ist damit zu rechnen, dass nach einiger Zeit die privaten Haushalte ihren Konsum wieder zurückfahren werden. Ein selbsttragender positiver Effekt erscheint demnach nicht plausibel.

Ein zu hoher Mindestlohn, und sei er noch so wünschenswert, wird letztlich sehr negative Folgen haben. Es scheint daher geboten, einen anderen Weg zu finden, um unerwünschte Effekte von Niedriglöhnen zu kompensieren. Ein moderater Mindestlohn flankiert mit einem Kombilohnmodell, so wie es in Großbritannien vorzufinden ist, scheint eine gangbare Lösung zu sein.

Literatur

- Berthold, N.; Berchem, S. von (2005): Hartz IV – eine vertane Chance nutzen, Bayerische Julius-Maximilians-Universität Würzburg, Wirtschaftswissenschaftliche Beiträge des Lehrstuhls für Volkswirtschaftslehre, Wirtschaftsordnung und Sozialpolitik, Nr. 79.
- Bode, O. H.; Lehmann, C.; Redeker, U. (2011): Volkswirtschaftslehre – Eine Einführung in ein oft verkanntes Fachgebiet, 3., erweiterte Auflage, Marburg.
- Bode, O. F. (2000): Allgemeine Wirtschaftspolitik, München und Wien.
- Bundesbank (2010): Monatsbericht 07/2010, 62. Jahrgang, Nr. 7, Frankfurt.
- Burda, M. C.; Wyplosz, C. (2009): Makroökonomie – Eine europäische Perspektive, 3. Auflage, München.
- Cassel, D.; Kaiser, C. (2000): Euckens Prinzipien als Maxime der Wirtschaftspolitik, in: Leipold, H.; Pies, I. (Hrsg.): Ordnungstheorie und Ordnungspolitik, Schriften zu Ordnungsfragen der Wirtschaft Vol. 64, München, S. 84-102.
- Eucken, W. (1952/90): Grundsätze der Wirtschaftspolitik, 6. durchgesehene Auflage, Tübingen.

- Eurostat (2012): Vergleichende Preisniveaus, in: <http://epp.eurostat.ec.europa.eu/tgm/table.do?tab=table&init=1&plugin=1&language=de&pcode=tsier010>, abgerufen am: 18.7.2012
- Financial Times (2010): Lagarde criticises Berlin policy, 15.3.2010.
- Financial Times Deutschland (2005): Unterschätztes Unglück Arbeitslosigkeit, 1.3.2005, S. 18.
- Financial Times Deutschland (2010a): Wachstumsgraben teilt Europa, 15.7.2010, S. 14.
- Frey, B.; Stutzer, A. (2002): What Can Economists Learn from Happiness Research?, *Journal of Economic Literature*, Vol. 40, No. 2, S. 402-435.
- Hans Böckler Stiftung (2010): 70 Prozent der Bevölkerung für gesetzlichen Mindestlohn - Mehrheit auch unter Selbstständigen und Gutverdienern, in: URL: http://www.boeckler.de/36631_1149.htm, abgerufen am: 5.7.2012.
- Hüther, M. (2010): „Die Realität heißt Mindestlohn“, *Frankfurter Rundschau*, in: URL: <http://www.fr-online.de/doku---debatte/iw-direktor-huether--die-realitaet-heisst-mindestlohn-,1472608,2748282.html>, abgerufen am: 10.7.2012.
- Koch, W. A.; Czogalla, C.; Ehret, M. (2008): *Grundlagen der Wirtschaftspolitik*, 3. Auflage, Stuttgart.
- Markwardt, G. (2008): *Wahlen und Konjunkturzyklen*, Wiesbaden.
- Nordhaus, W. D. (1975): The political business cycle, in: *Review of Economic Studies*, Jg. 42, 169-190.
- Rürup, B. (2008): Schutz vor Niedriglöhnen oder Arbeitsplatzvernichter: Für und Wider die Festsetzung eines gesetzlichen Mindestlohns, in: *ifo Schnelldienst* 6/2008, Jg. 61, S. 5-7.
- Sinn, H. W. (2006): Der Sozialstaat zahlt fürs Nichtstun, in: URL: <http://www.welt.de/print-welt/article153413/Der-Sozialstaat-zahlt-fuers-Nichtstun.html>, abgerufen am: 8.7.2012.
- Sinn, H. W. (2008): Mindestlöhne unterminieren die Gesellschaft, in: URL: http://www.cesifo-group.de/portal/page/portal/ifoHome/B-politik/10echomitarb/_echomitarb?item_lin k=ifostimme-SZ-01-04-08.htm, abgerufen am: 8.7.2012.
- Sell, F. L.; Reinisch, D.C. (2010): Das Mindestlohnparadoxon, in: *WiSt* 4/2010, Jg. 39, S. 199-203.
- Winkelmann, L.; Winkelmann, R. (1998): Why Are the Unemployed So Unhappy? Evidence from Panel Data, *Economica* Vol 65, No 257, S. 1-15.

National Competitiveness of Slovakia in the Context of Global Competitiveness Indexes

Tomáš Dudáš³¹

University of Economics in Bratislava, Faculty of International Relations

ABSTRACT This article aims to describe the evolution of the national competitiveness of Slovakia in the context of the main global competitiveness indexes. The first part of the article focuses on the theoretical background of the national competitiveness and summarizes the most important theories and studies published in this field. The second part of the article presents the methodological background of the main global indices of competitiveness. The third part of the article then deals with Slovakia's position in the rankings of global competitiveness and with the analysis of sub-indices, with the aim to identify the main weaknesses of the Slovak economy. The conclusion of the article will try to give suggestions to remedy these weaknesses and will provide an outlook for Slovakia's competitiveness in the coming years.

Introduction

The global economy is becoming a more competitive environment every year. At present, the competition is moving from the level of local, national and multinational corporations to the level of nation states. They compete for higher economic growth, technological innovation, or for key foreign investors. Not surprisingly, the concept of competitiveness has underwent some serious changes in the economic literature in the last two decades as the focus has slowly moved from the corporate level to the level of national economies. Today, the concept of national competitiveness is a very important research topic and several major organizations managed to constitute global rankings of national competitiveness based on various indexes of national competitiveness.

The concept of national competitiveness is a very important concept also for Slovakia, since our economy is trying to catch up with the most advanced economies in the global economy. Only an analysis of the national competitiveness is able highlight the strengths and weaknesses of the Slovak economy and provide the policymakers a tool to eliminate these weaknesses in order to help further economic development of the country. Furthermore, global indexes of national

competitiveness allow a comparison of competitiveness of Slovakia with its closest economic rivals, which are other countries in Central Europe.

Objectives

The aim of this article is to provide a picture of the national competitiveness of Slovakia in context of global competitiveness indexes. In this article, we focus on the two main global indexes of national competitiveness (Global Competitiveness Index and World Competitiveness Index), which are the most important and most recognized global indexes of national competitiveness in the present. The data used in the article is drawn from the on-line databases of organizations that compile and publish these indexes and from the published reports themselves.

The article itself consists of three main parts. The first part focuses on the theoretical background of the examination of national competitiveness and summarizes the most important theories and studies published in this field. The second part of the article presents the methodological background of the two main global indexes of national competitiveness that are used for the analysis of Slovak national competitiveness. The third part of the article then looks at Slovakia's position in the global rankings of national competitiveness and analyses the sub-indexes in order to identify its current main weaknesses. The last part of the article gives policy advice based on the previous analysis with the goal to improve the outlook for Slovakia's national competitiveness in the coming years.

The theoretical background of national competitiveness

The concept of national competitiveness is a relatively new concept in economics. Competitiveness was originally studied on the corporate level in the 1970s and the 1980s and it was raised to national level only in 1990 by Michael Porter in his renowned book *The Competitive Advantage of Nations*. Porter belonged to those researchers who have devoted a lot of effort to examine the concept of competitiveness on the corporate level, so it was a logical step for him to raise the examination of competitiveness to the national level, since states and their institutions have a significant impact on the competitiveness of domestic corporations.

According to Michael Porter, national competitiveness is based on four key areas that can boost or reduce the competitiveness of domestic firms. These are as follows (Porter, 1990):

- (1) *Factor conditions*: the nation's position in factors of production such as skilled labour, infrastructure, physical resources and technologies, necessary to successfully compete in a given industry;

- (2) *Firm strategy, structure and rivalry*: the conditions in the nation governing how companies are created, organized and managed as well as the nature of domestic rivalry;
- (3) *Related and supporting industries*: the presence or absence in the nation of supplier industries and related industries and institutions (research, education) that are internationally competitive; and
- (4) *Demand conditions*: the nature (from a qualitative and/or quantitative point of view) of home demand for the industry's products or services.

This theoretical model of Michael Porter is also known as Porter's diamond of competitive advantage and, in principle, it explains the impact of domestic business environment on national competitiveness. The main factors of the model have a very strong mutual influence and are exposed not only government policies but also to external factors.

While exploring the concept of national competitiveness, Michael Porter states that it is a dynamic model and he identified the basic stages of its development. Porter distinguishes three main phases of the development of national competitiveness: *a factor-driven, investment-driven and innovation driven* (Porter, 1990, p. 545). In economies that are factor-driven, competitive advantage comes solely from the factors of production (available natural resources, land suitable for agriculture and a large number of less educated but cheap labour). Companies in these economies build their competitiveness on low prices and operate mainly in technologically undemanding sectors (Porter, 1990, p. 546-547). In investment driven economies, national competitiveness is based on the state's willingness to invest aggressively, with the use of new technologies acquired from abroad (through the purchase of licensing or joint ventures). The competitiveness of local firms is based not only on factors of production, but also on more advanced business strategies. The highest level of development of national competitiveness is the innovation-driven phase. At this stage of economic development competitiveness is based on innovation, unique business strategies of domestic companies and on globally recognized products and brands. Significant outward foreign direct investments emerge at this stage, as domestic companies seek to exploit their competitive advantages abroad (Porter, 1990, p. 552, 554).

Obviously, the reality of economic development does not always copy the assumptions of economic models, what is true also for the development phases of national competitiveness. This fact is ultimately recognized also by Porter himself, who admits that most countries did not fit exactly into the model (Porter, 1990, p. 545). However, it is a very interesting and useful tool for the analysis of national competitiveness. The importance of Porter's model is ultimately reinforced by the fact that the Global Competitiveness Report has largely taken over Michel Porter's methodology and also ranks countries in three stages of economic development,

which is very similar to Porter's phases – *factor-driven, efficiency-driven and innovation-driven* (World Economic Forum, 2010).

Of course, the examination of national competitiveness cannot be limited to the works of Michael Porter. Indeed, in recent years interesting alternatives to the model were created by various authors. However, currently the field of study is largely fragmented and there is not a universally accepted definition of national competitiveness today. The problem is that the concept of national competitiveness can be defined in different ways and can be influenced by a number of different factors. For example, Michael Porter defines national competitiveness strictly on the basis of productivity. According to him, this is the only relevant perspective to national competitiveness (Porter, 1998, p. 160).

Other authors have different approaches to the concept of national competitiveness. However, in the variety of definitions, we are able to find some unifying ideas and themes. For example, Scott and Lodge define national competitiveness as “a country's ability to create, produce, distribute, and/or service products in international trade while earning rising returns on its resources” (Scott and Lodge, 1985). Blaine uses a similar approach to national competitiveness when he describes it “a nation's competitiveness refers to its ability to produce and distribute goods and services that can compete in international markets, and which simultaneously increase the real incomes and living standards of its citizens” (Blaine, 1993). Lastly, a very similar definition of national competitiveness can be found in the World Competitiveness Yearbook. This defines it as the country's ability to create added value and thereby increase the wealth of the nation (IMD, 2006).

It is visible that the above definitions describe national competitiveness in the context of the ability to succeed in the global economy, with the ultimate goal to increase the nation's wealth and the standard of living of its inhabitants. It is also a dynamic category that is changing over time. The state is taking a major role in changes of national competitiveness, since economic policy can affect it both positively and negatively. That is why governments, economists and business entities became very interested in tracking the changes in the development of national competitiveness. The result of these efforts to define and compare national competitiveness on the global level was the emergence of global competitiveness indexes, which are trying to create a comparable marker on the international level. Currently there are two widely accepted yearly publications dealing with the topic of global comparison of national competitiveness - Global Competitiveness Report and World Competitiveness Yearbook.

Nevertheless, it should be noted that the publications offering global comparison of national competitiveness also have their opponents, who accuse them that they offer only a limited perspective of national competitiveness – a view through the prism of economic and political institutions. The Global Competitiveness Index is the most heavily criticised, which defines national competitiveness as “a

set of institutions, policies and factors that affect productivity in the economy” (WEF, 2010). The reality, however, is that currently there are no better tools for the analysis of national competitiveness.. These are the only global indexes of national competitiveness which include dozens of countries, thus they allow serious international comparison.

That is the main reason for the utilization of these two publications in this article to examine the current state and changes in the national competitiveness of Slovakia in an international context.

The methodological background of the global indexes of national competitiveness

As it has been mentioned earlier, the gradual development of a global economy created a demand for such tools for global comparison of national competitiveness, which would be widely accepted. From the 80s the last century Since the 1980s, several concepts of measuring competitiveness at the global level began to develop and over time two indexes emerged, which are currently considered the most important and most widely accepted ones. The first is the Global Competitiveness Index and the second is the World Competitiveness Index. Both indexes are published annually and include all relevant national economies. Slovakia is included in both rankings; so it is therefore possible to evaluate the national competitiveness based upon two parallel independent resources. However, before we begin to evaluate the national competitiveness of Slovakia based on these two indexes, we will try to provide some methodological insight into their composition.

Global Competitiveness Index

The Global Competitiveness Index (GCI hereafter) is a part of the Global Competitiveness Report, published annually by the Swiss think-tank World Economic Forum. The latest edition of the report bears the title 2011-2012 and also includes a current global ranking of national competitiveness based on the GCI. The current edition of the publication contains data on 142 countries. Slovakia and other countries in the region of Central Europe were included into the global ranking among the first states of the former Soviet bloc countries.

The GCI is a complex index, which in itself contains a large amount of numerical data, and also “soft” data that are acquired by an international survey carried out on the level of middle and top managers of large corporations. The actual index is based on twelve pillars, which are divided into three main groups - *basic requirements, efficiency enhancers and innovation and sophistication factors*. It is important to note that while the weight of each group in the resulting index is not static, the changes depend on the nature of the individual countries. For poor

developing countries, which are in the early stages of economic development, *basic requirements* are the most important group with a total weight of 60 % in the GCI. On the contrary, for economically developed countries the same group has a weight only of 20 %. On the other hand, the position of the innovation and sophistication factors is much more important. This approach allows a more realistic assessment of the competitiveness of less developed countries, since their economic conditions are quite different from the economically developed countries. The overall GCI index is finally obtained by aggregating the partial values in each category using the predefined weights.

World Competitiveness Index

The World Competitiveness Yearbook, the other highly respected publication examining national competitiveness, is published since 1989 by the Swiss non-profit organization and business school International Institute for Management Development. This publication has a narrower range; the latest edition from 2011 examines only 59 highly developed economies. This publication also contains an international ranking of national competitiveness based on World Competitiveness Index (WCI hereafter). After the collapse of the socialist bloc, countries from Central and Eastern Europe were added fairly quickly to this yearbook with Slovakia being among the first additions.

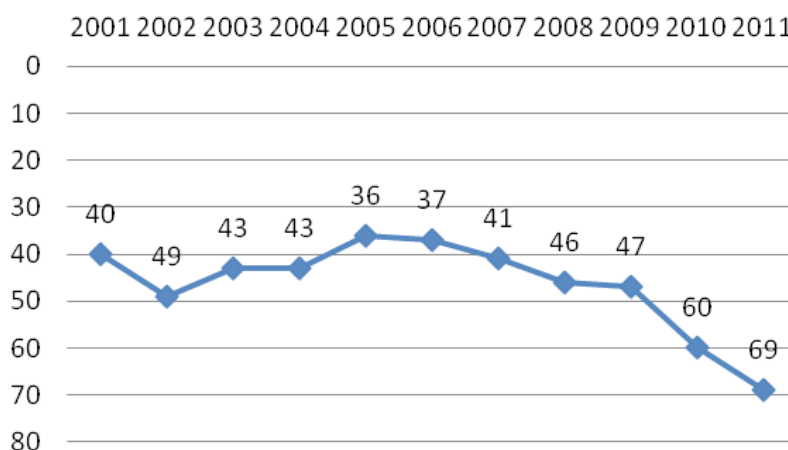
Like the previously mentioned GCI index, the WCI is also a composite index, which includes 246 primary and 81 supporting indicators in its current form. We have to mention, that WCI uses not only quantitative but qualitative indicators as well. The statistical data used in the calculations is obtained from various international and national institutions and these so-called “hard” data are used in 131 major and 81 supporting indicators. On the other hand, 115 indicators use “soft” data, which is gathered from a survey conducted among managers of major national and international corporations. These data are used to analyse areas where the availability of “hard” data is limited, such as management practices, corruption, bureaucracy or quality of life. The questionnaire survey is conducted in each state under review and the questionnaires are distributed among managers at middle and senior management level. The sample size for each state corresponds with the size of the economy. In the recent edition of the publication, 4,460 questionnaires from 59 countries were processed. Respondents evaluate each area on a scale from 1 to 6, which is subsequently transformed into a standardized scale of 1 to 10.

Unlike the GCI index, WCI works with fixed weights of the sub-indexes. Each area has an equal weight of 5 % in the final index, so the 20 main areas of analysis together provide 100 %. The report provides 327 sub-indexes and the 246 most important ones create the final WCI index. This index is then used to create an international ranking of national competitiveness of the countries included in the report.

The Slovakian position in the global rankings of national competitiveness

In the first part of this chapter, we will analyse the national competitiveness of Slovakia in terms of the publication *Global Competitiveness Report and the GCI index*³². Slovakia has been included in this publication already in the 1990s, but for the purposes of this article, we have chosen to examine the position of Slovakia in the years 2001 - 2011. It allows us to stay up to date and a decade of economic development is more than enough to describe the dynamics of the national competitiveness of Slovakia.

Fig. 1. Slovakia's position in the global rankings based on GCI in the years 2001 - 2011



Source: On-line database of the Global Competitiveness Report

Figure 1 clearly reflects the development of Slovakia's national competitiveness in the global competitiveness ranking based on GCI in the years 2001 - 2011. The data on the chart clearly indicate that in this period, the development of national competitiveness of Slovakia can be split into three main phases. The first phase consists of the years 2002 - 2005, in which there was a significant improvement of the national competitiveness of Slovakia. The highlight of this process was 2005, when Slovakia reached the 36th position in the global rankings, which was the best position of Slovakia in its relatively short history. The improved efficiency of the public institutions was the main factor in this positive process, in which the economic reforms of the second Dzurinda government (2002-2006) played a vital role. The improving macroeconomic situation of the country played also a

32 The data in this section comes from various editions of the Global Competitiveness Report.

positive role, as Slovakia enjoyed a period of high economic growth during this period that was mainly driven by foreign-owned enterprises.

The second phase of development of the national competitiveness of Slovakia consists of the years 2005 – 2007 and this phase can be characterised as a period of stagnation. The reform process was gradually exhausted and the change of government in 2006 brought some reform fatigue also to the area of public institutions. Macroeconomic conditions, however, were still very positive and thanks to them, Slovakia managed to maintain its position in the global ranking.

In contrast, the third phase of development of the national competitiveness of Slovakia is characterized by its progressive deterioration. This phase begun in 2009 and lasts till nowadays. However, Slovakia has experienced the biggest drop in national competitiveness in 2010 and 2011, when Slovakia dropped 22 places in the global rankings. The value of the GCI index for Slovakia fell from 4.31 in 2009 to 4.19 in 2011, whereas other countries in Central and Eastern Europe improved their national competitiveness in the same time period. It should be noted that in 2011 Slovakia was the least competitive of the V4 countries³³. In that year the Czech Republic held the 38th position in the global ranking based on GCI, Poland the 41th position and Hungary the 48th position. Hungary's improvement is the most notable, as it moved in the opposite direction in the rankings between 2009 and 2011, as it improved 10 positions (from the 58th to the 48th place).

Undeniably, the central question is the following one - what factors caused the significant decrease of Slovakia's national competitiveness. In order to be able to answer that question, a deeper analysis of the partial components of the GCI index is needed. As it has been mentioned in the methodological section, the CGI index consists of 12 basic pillars, which are divided into three main parts - basic requirements, efficiency enhancers and innovation and sophistication factors. Comparing the results from 2009 and 2011 (see table no. 1), it is clear that the position of Slovakia deteriorated in all three core areas and 10 of the 12 foundations of national competitiveness in these years.

A deeper survey of the 12 pillars of the GCI index reveals that in the time period 2009 – 2011 we can easily identify three challenging areas for Slovakia. These are the following ones – institutions (loss of 23 positions), labor market efficiency (loss of 30 positions) and innovation (a loss of 28 positions). This development is very worrying, since exactly these factors are usually considered as the basis for modern, innovation-based economies. Without well functioning institutions and with a low level of innovation the transformation of Slovakia into a knowledge based economy is highly unlikely.

33 Visegrad 4 countries – Slovakia, Czech republic, Hungary and Poland

Table 1. Slovakian GCI competitiveness index ranks between 2009 and 2011.

	2009	2010	2011
GCI index	47.	60.	69.
Basic requirements (22,2 %)	54.	53.	60.
1. <i>Institutions</i>	78.	89.	101.
2. Infrastructure	63.	57.	57.
3. Macroeconomic environment	40.	32.	56.
4. Health and primary education	48.	45.	43.
Efficiency enhancers (50 %)	34.	37.	44.
5. Higher education and training	47.	53.	53.
6. Goods market efficiency	32.	51.	51.
7. <i>Labour market efficiency</i>	29.	40.	59.
8. Financial market development	28.	37.	47.
9. Technological readiness	33.	34.	37.
10. Market size	57.	58.	58.
Innovation and sophistication factor (27,8 %)	57.	63.	71.
11. Business sophistication	51.	57.	63.
12. <i>Innovation</i>	68.	85.	96.

Source: *Global Competitiveness Report – volumes 2009, 2010 and 2011.*

Further decomposition of the available GCI data confirms the fact that public institutions and innovation are the weakest points of the Slovak national competitiveness. A closer look at the indicators in the sub-index *institutions* reveals that the results in the area of public institutions are abysmal. Slovakia has an especially serious problem in the following indicators – public trust of politicians (132nd position out of 142 countries surveyed), the efficiency of the legal system in settling disputes (139th position) or favoritism in decisions of government officials (135th position). These are highly vulnerable to government policies,

so any unfavourable changes are immediately mirrored in the indicators of the GCI index. Indicators affected by the labor code could be listed as an example, as Slovakia's position rapidly deteriorated in this area after the adoption of the new less flexible labour code in 2007.

As for the area of innovations, it is a long-term weakness of the Slovak economy. However, it seems that in the years 2009 - 2011 Slovakia's problems in this area even more intensified. A decline occurred in six of the seven indicators examined in this area, with government procurement of advanced tech products (129th position), university-industry collaboration in R&D (104th position) the weakest areas. Additionally, the innovation capacity of the corporate sector and the quality of scientific research institutions also deteriorated in the same time period.

The important question for Slovakia is, whether the second global index of national competitiveness confirms its current decline. Slovakia has been included into the World Competitiveness Yearbook only in 2001, so we can follow the development of its national competitiveness only between 2001 and 2011³⁴. The development of the national competitiveness of Slovakia in this time frame can be seen on the chart no. 2, which reflects approximately the same competitive position as the previously mentioned global ranking based upon the GCI index. In evaluating the results of the World Competitiveness Yearbook, we have to bear in mind that the group of countries analysed is rather limited in comparison with the competing publication (only 59 states in the latest edition).

Even a quick analysis of the available data of the WCI index confirms the trends that we identified earlier with the help of the data from the GCI index. From 2002 to 2008 we can see a gradual improvement of national competitiveness of Slovakia. This process culminated in 2008, when Slovakia became the 30th most competitive country in the world according to the World Competitiveness Yearbook. In the regional context this meant that Slovakia was the second most competitive country in the region of Central Europe, being a close second behind the Czech Republic (28th position).

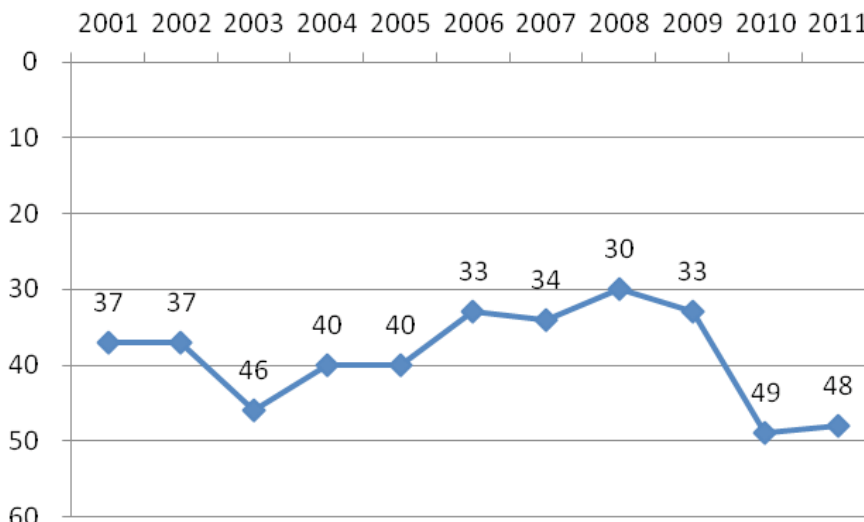
After 2008, however, the WCI index reflected a sharp deterioration of Slovakia's national competitiveness. The largest negative change occurred in 2010, when the overall WCI index fell for Slovakia from 63.9 to 51.1. This development naturally resulted in a sharp drop in the international rankings based on the WCI index, as Slovakia fell from the 33rd position to the 49th position. In 2011, there Slovakia's decline stopped, but there has been no significant improvement in national competitiveness of Slovakia. Although the country has improved its position by

34 The data in this section comes from various editions of the World Competitiveness Yearbook.

one place, it is still the least competitiveness country from the V4 countries³⁵. Slovakia's current position means that its national competitiveness is the weakest since its inclusion into the World Competitiveness Yearbook in 2001.

To find out the reasons of the significant drop in Slovakia's national competitiveness based on the WCI index, an analysis of its four main parts of required - economic performance, government efficiency, business efficiency and infrastructure. A comparison of these four areas shows that between 2009 and 2011 there was a general deterioration in all the sub-indexes with the exception of infrastructure, which grew very slightly (27.54 in 2009 and 28.60 in 2010). Nevertheless, in 2011 Slovakia occupied the last position in the group V4 in all four main sub-indexes.

Fig. 2. Slovakia's position in the global rankings based on WCI in the years 2001 - 2011



Source: On-line database of the World Competitiveness Yearbook

However, Slovakia recorded the biggest drop in the sub-index *economic performance*, as its value fell from 36.40 in 2009 to 19.81 in 2010. This decrease could be attributed to the ongoing global economic crisis, but interestingly the other V4 countries improved their position in this area³⁶. Slovakia is a small

35 The Czech Republic occupied the 30th position in the global ranking, Poland the 34th position and Hungary the 47th position.

36 In the case of the Czech Republic, the value of this sub-index improved from 43.13 in 2009 to 48.88 in 2010 and in the case of Poland it improved from 34.72 in 2009 to 53.37 in 2010.

and open market economy, so the global economic crisis played an important role in the decline of exports in 2009 with the subsequent fall of GDP and rising unemployment. The relatively swift economic recovery in 2010 improved Slovakia's situation, but the value of this sub-index was in 2011 still under the level of 2009.

In terms of long-term competitiveness of Slovakia the gradual deterioration of the *government efficiency* sub-index is much more upsetting. The WCI index confirms that after the economic reforms in the years 2002 – 2004 Slovakia was the leader in government efficiency in the Central European region. However, since 2006 the value of this sub-index is steadily declining for Slovakia. Unluckily, the other V4 countries were improving their public institutions in the same time period, so pending 2011 Slovakia fell to the third place in the V4 group. The evaluation of the indicators in this area confirms the known weakness of the Slovak economy, such as corruption (52nd position out of 59 countries surveyed), judicial system (53rd position), state of the business environment (52nd) and labor market flexibility (52nd).

Nevertheless, it should be added that the corporate sector has also a significant share in the overall slump of WCI index in 2010. The value of the sub-index *business efficiency* fell significantly from 46.58 in 2009 to 33.69 in 2010. It would be easy to link this fall to the ongoing global economic crisis, but a similar decline did not occur in other V4 countries. An analysis of the components of this sub-index reveals that there was deterioration in labor productivity, in the effectiveness of the financial sector, in the management practices and values and in the attitudes of managers. It is difficult to say whether the indicators expose a permanent reduction in the national competitiveness or it is only a temporary impact of the global economic crisis. The next issues of the WCI index will certainly help to resolve this important question.

Similarly to the GCI index, WCI also confirms the other long-term weakness of the Slovak national competitiveness - *science, research and innovation*. Data from the latest edition of the index in 2011 clearly show that Slovakia is among the weakest of the 59 countries evaluated in this area. The most significant weaknesses of Slovakia can be found in the following areas –attractiveness for scientists and researchers (58th position), quality of scientific research (57th), knowledge transfer between universities and the business sector (55th) and the quality of higher education (54th). These results clearly indicate the direction the Slovak government should direct its policies in this area in the future.

Conslusions

Both major global indexes evaluating national competitiveness clearly confirm the deterioration of national competitiveness in Slovakia in the last years. Both indexes reported a strong deterioration of the national competitiveness in 2010

and according to the GCI index this trend continued also in 2011. In the same time period, the most direct competitors of Slovakia in Central Europe managed to improve their national competitiveness, so Slovakia gradually lost its leadership and became the least competitive nation in the V4 group.

Partial indicators of both indexes clearly show the weakest points of the national competitiveness of Slovakia, which are ineffective public institutions and poor performance in science, research and innovation. Both these factors are heavily dependent on government policies and decisions, so sensible economic policies can positively affect both areas. If the Slovak governments want to improve national competitiveness of the country in the coming years, they should primarily focus on the improvement of the public institutions. Top priority should be given to the following areas – improvement of business environment, fight against corruption, streamlining of the judicial system and increasing labor market flexibility.

However, if we want to improve the national competitiveness of Slovakia in a sustainable way, the area of education, science, research and innovation is an area that needs immediate government attention and intervention. This area has been neglected for a long time in Slovakia, despite frequent government statements that it is a area of top priority for the future. In this area, it will be necessary to improve the cooperation between universities and business sector, to increase the state and private funding of science and research and to align the output of the tertiary education with the real needs of the Slovak economy. Still, it must be noted that any improvement in research and innovation will take a long time and it will take at least several years until the positive results will be visible in the global indexes. However, if these processes will not start right now, it will be very hard build an innovation driven economy and society in Slovakia.

Looking ahead, the position of Slovakia in the global indexes of national competitiveness will significantly depend on two factors in the coming years. Firstly, the state of the macroeconomic environment it has a significant impact on both indexes. So, if Slovakia will be able to maintain a healthy economic growth, it can lead to an improvement in its position in the global rankings. Secondly, the future of Slovakia's national competitiveness will be greatly influenced by the policies of the Slovak government. Well-advised and reform-oriented economic policies can positively affect the country's national competitiveness, what was clearly demonstrated on the case of Slovakia between 2002 and 2006. Nonetheless, it should be noted, that all counties in the global economy are continuously working on the improvement of their national competitiveness, therefore no government is able to afford to relax their efforts. The example of Slovakia in 2010 and in 2011 clearly shows what happens in this case – a quick deterioration of the national competitiveness. Let that be a warning to all future Slovak governments.

References

- Blaine, M. (1993). Profitability and competitiveness: lessons from Japanese and American firms in the 1980s. *California Management Review* 36(1), 48–74.
- Global Finance. (2011, October 25). Global Competitiveness. Retrieved from Global Finance website: <http://www.gfmag.com/tools/global-database/economic-data/10620-global-competitiveness.html#axzz1tLJmQJYI>
- IMD (2006). *World Competitiveness Yearbook 2006*. Lausanne: IMD.
- IMD (2009). *World Competitiveness Yearbook 2009*. Lausanne: IMD.
- IMD (2010). *World Competitiveness Yearbook 2010*. Lausanne: IMD.
- IMD (2011). *World Competitiveness Yearbook 2011*. Lausanne: IMD.
- Porter, M. E. (1990). *The competitive advantage of nations*. Boston MA: Macmillan.
- Porter, M. E. (1998). *On competition*. Boston MA: Harvard Business School.
- Scott, B.R., Lodge, G.C. (1985). *U.S. competitiveness in the world economy*. Harvard Business School Press, Boston.
- World Economic Forum (2005). *The Global Competitiveness Report 2005–2006*. Geneva: World Economic Forum.
- World Economic Forum (2009). *The Global Competitiveness Report 2009–2010*. Geneva: World Economic Forum.
- World Economic Forum (2010). *The Global Competitiveness Report 2010–2011*. Geneva: World Economic Forum.
- World Economic Forum (2011). *The Global Competitiveness Report 2011–2012*. Geneva: World Economic Forum.

Working but poor – countries with different path in European integration

*Emese Bruder, PhD candidate*³⁷

Szent István University, Faculty of Economics and Social Sciences, Gödöllő

*Csilla Obádovics PhD, Associate Professor*³⁸

University of West Hungary, Faculty of Economics, Sopron

ABSTRACT The working poor population had not been gained many emphasis in Europe until the European Union adopted the Lisbon Strategy in 2000 with a special focus on employment, economy and social policies. In the framework of the Lisbon Strategy, the EU has started to develop a list of statistical indicators on poverty and social exclusion. These indicators aimed to control country level development on the agreed common goals, and were adopted in 2001 at Laeken Council meeting in Belgium. In 2003, a new indicator, the *in-work poverty risk* has been added to the Laeken indicators. Since then, the existence of working poor population has took a more prominent place in the European debate. The objective of this paper is to give an insight of the situation of the working poor population in Visegrad countries, Czech Republic, Slovakia, Poland and Hungary and compare the results with the Benelux states. These groups of countries both have shared history, and common path in European integration. We analyse the extent of working poverty, the gender asymmetry and the full-time, part-time proportions over the working poor population. Based on the 2007 wave of EU-SILC database, we individualise various income sources received by the household in order to obtain total individual incomes. With this approach, we would like to show how each individual would perform, if he/she could only rely on his/her own income.

KEYWORDS: poverty, working poor, inequality

Introduction

The concept of working poor is often discussed by researchers as it seems that having an employment today is not an escape from poverty. Although all researchers agree that the working poor are persons who are working but who are poor, the statistical implementation of the notion tends to alter a lot.

The European Commission (EC) emphasised the need for a common indicator which can detect the working poor population. The *in-work poverty risk* indicator has been introduced in 2003 and it became part of the Laeken indicators.

37 bruder.emese@gtk.szie.hu

38 obadovics.csilla@ktk.nyme.hu

According to the EC definition, the working poor are all full-time or part-time employees/self-employed workers aged 15-64 who live in a household with an equivalised household disposable income below 60% of the median of the same income in the country. This indicator has been amply analysed and criticized since its introduction (Lelièvre, Marlier and Pétour 2004, Ponthieux 2007, Cazenave 2006).

The objective of this paper is to show the differences in working poor population between the Visegrad countries (V4) (CZ, HU, PL, SK) and the Benelux states (BE, NL, LU).³⁹ Each of these two groups of states shares a common history and a common path in European integration and economic development.

Literature review

The existing literature on working poverty is extremely heterogeneous in methodological terms. The computed rate of working poor is very sensitive to some basic assumptions made at the outset of any analysis: the definition of worker, the definition of poor, the reference population, the income and the unit of analysis. Although all researchers agree that the working poor are persons who are working but who are poor, the statistical implementation of the notion tends to alter a lot.

In the definition of poverty, the European literature is quite solid. The majority of researchers defined being poor on the basis of a relative poverty threshold (equivalised household income being under the 50% or 60% of the national median income). As an equivalence scale, the so called *OECD-modified equivalence scale* is used mostly, which assigns a value of 1 to the household head, 0.5 to each additional adult member and 0.3 to each child. This method bases on assumptions about economies of scale in consumption as well as on judgments about the needs of each individuals in the household such as children or the elderly (OECD 2008).

The American Bureau of Labour Statistics (BLS) set an absolute poverty threshold expressed in dollars. This threshold varies by the size of the family. This method is used by Klein and Rones (1989) and Gardner and Herz (1992) American researchers. Australian researchers like Robson and Rogers (2005) use again, the European style, relative poverty threshold, but set to 50% of the national median income level.

The definition of worker shows a much diverse picture even only in Europe. As for the French INSEE definition, worker is a person who has spent at least 6 months in the labour market in the reference year with a minimum of 1 month

³⁹ Country codes: Czech Republic=CZ, Hungary=HU, Poland=PL, Slovakia=SK, Belgium=BE, Netherlands=NL, Luxembourg=LU

of employment. The European approach - what Eurostat adopted in the in-work poverty risk indicator - defines the workers as those people who are actually working at the time of survey and who has spent at least 7 months in employment during the reference year. The BLS definition of worker, namely a person who has spent at least 27 weeks in the year of reference in the labour market by working or looking for a job.

The next issue to consider is the type of income on which to base our analysis. In literature, there is again much variety in the kinds of income researchers use to determine working poverty. Most of the papers use equivalised household disposable income. This is also the approach used by Eurofound (2010). However, as far as the analysis focuses on the working poor, income is sometimes limited to earned income only, studies focusing on the working poor in a broader sense including also the unemployed and those on sickness leave tend to limit income to market income, still others sum up household income before or after taxation, with or without social welfare allowances, etc.

New approaches suggest, that taking the household as the income recipient unit leads to a false evaluation of poverty. (Wooley and Marchal 1994, Kabeer 1994, Meulders et al. 2009, Ponthieux 2009) The household acts as a *fig-leaf* of the household-members' poverty, because some are above the poverty threshold because they can rely on their partner sharing his/her income. The household approach assigns the same poverty risk for all household members, neglecting how each one of them earns personally. However, as of Sen (1990) "perceived contribution response" exists, which suggests that women receive less from household resources because they need less and their contributions to household income are valued less than those of men. We argue that individual measures are more appropriate in a society where the divorce rates grow continuously since the 1960s (González and Viitanen 2006) and where the pooling of income within the household cannot be proven.

Ponthieux (2009) introduced the concept of "poverty in earned income" or "economic poverty" based on individual income. She used market income to measure working poverty, which is all income connected to employment (wages and salaries, self-employed incomes, unemployment and sickness benefits). This study showed that - contrary to what Eurofound found in its study based on equivalised household income (Eurofound 2010) - women are much more exposed to economic poverty than men.

Meulders et al. (2009) developed a methodology in order to analyse poverty based on the resources of each individual, whatever the characteristics of the household in which he/she lives. This involved measuring inequalities between men's and women's individual incomes. A statistical and econometric study of these income disparities was carried out in order to propose indicators for monitoring purposes. The present paper is based on this methodology to revisit the issue of the working poor among V4 and the Benelux countries.

Data and methodology

In this analysis, the working poor population is analysed in 7 EU countries, the Visegrad countries (CZ, HU, PL, SK) and the Benelux states (BE, NL, LU) using the 2007 wave of the EU-SILC. This database is an instrument aiming at collecting, timely and comparable cross-sectional and longitudinal multidimensional micro data on income, poverty, social exclusion and living conditions in EU countries. The sample size of the countries are 23,059 in CZ, 22,297 in HU, 42,852 in PL, 14,864 in SK, 15,493 in BE, 25,905 in NL and 10,419 in LU. We made our calculations by applying the cross-sectional personal weights provided by Eurostat.

In our analysis, the definition of worker is those individuals who were employed/self-employed full-time or part-time at least through 7 months of the reference year. The definition of poor is defined as those individuals, whose individual net income is under the 60% of the same national median income.

We individualise all income sources received by the household and add these incomes to real individual incomes in order to obtain total individual incomes. With this approach, we would like to show how each individual would perform, if he/she could rely only on his/her own income. We calculate total income from EU-SILC personal and household data. Concerning total income, there are variables which are provided individually by the database (employee cash or near cash income, cash benefits or losses from self-employment, unemployment, old-age, survivors', sickness and disability benefits, as well as education-related allowances) and there are household-based variables (family/children related allowances, other social exclusion benefits, housing allowances, cash transfers received and income from capital investments). After individualising household incomes, we computed the net revenue of each individual, and calculated the 60% of the median of these incomes for each country. This income serves as the poverty threshold in our analysis.

There are countries where only the gross income variables are available (CZ, HU, SK, NL). For these countries, we applied an inflation rate on the poverty thresholds. The inflation rates (Net-gross ratio: NGR) have been developed by Ponthieux (2010), by dividing disposable (net) household incomes with the gross household incomes. Ponthieux computed the NGR rate as a ratio of the weighted sum of total disposable household income (variable HY020) to the weighted sum of total household gross income (variable HY010), negative incomes are expressed as zero. The ratio can be applied in our analysis because it includes the same variables we used to calculate total income, only on company car (PY021) and income received by people aged under 16 (HY110) is additional, and short of non-cash employee income (PY020) and interest repayments on mortgage (HY100). The poverty threshold inflation rates and the final poverty thresholds are shown in Table 1.

Table 1: Poverty threshold inflation rates

	CZ	HU	PL	SK	NL	BE	LU
Inflation rate	0.938	0.893	1.00	0.923	0.844	1.00	1.00
Poverty threshold (€)	2,427	1,663	1,659	1,698	7,521	9,491	14,306

Source: Ponthieux (2010)

Those individuals who dispose a yearly income lower than the poverty threshold are designated *poor* (or rather at-risk of poverty), and those who dispose higher income are *not poor*. To sum up, the working poor population has to match three criteria, to be poor (dispose lower income than the 60% of the national median), to be a worker (full-time or par-time at least 7 months in the reference year) and to be 15-64 years old (in order to exclude pupils, young earners and old pensioners from the analysis).

The advantage of applying NGR ratio is that to include all countries into our analysis is rather simple. The disadvantage lying in applying the NGR ratio is on one hand that we only judge the individual net value by the household values which might reduce the comparability of the results. On the other hand, we have to take into account when we read the results, that applying a common NGR neglects that those who earn less, pay less taxes, and those who earn more, pay more (women are more likely to earn less). This method actually increases the existing net income differences.

Results

Among V4 countries, the highest working poverty rate affects PL, where 5.92% of the population is a worker whose individual income is lower than the 60% of the national median income, which drifts them into the risk of poverty. We observe the lowest working poverty rate in CZ among the V4 but Benelux as well. These rates let us calculate the number of poor workers in each country, which could be 129,164 in CZ, 311,366 in HU, 2,258,898 in PL, 67904 in SK 325853 in BE, 205811 in NL, 21156 people in LU based on our calculations.

Table 2: Percentage of working poor within the total population

	Percentage of working poor within the total population	Total population
CZ	1.26	10,251,079
HU	3.09	10,076,581

	Percentage of working poor within the total population	Total population
PL	5.92	38,157,055
SK	4.47	5,389,180
V4	4.60*	63,873,895
BE	3.10	10,511,382
NL	5.03	16,334,210
LU	4.51	469,086
Benelux	4.28*	27,314,678

Source: Own calculations based on EU-SILC 2007 and Eurostat 2006

*V4 and Benelux total values are calculated by weighting the country results by the size of the total population of the country.

The working poverty rate is slightly lower in Benelux states if we take the group of countries as a whole, but within the countries, there are few interesting findings e.g. NL and LU has higher poverty rate than SK and HU, and BE has the lowest working poverty rate among Benelux countries. This is a remarkable result, as facts prove that the gross domestic product per inhabitant is almost three and a half times higher in average in Benelux states than in V4 countries (Eurostat 2007).

Table 3: Proportion of men and women within the working poor and all workers

	Working poor				All workers			
	Men	Women	Total	Ratio W/M	Men	Women	Total	Ratio W/M
CZ	38.22	61.78	100.00	1.62	57.14	42.86	100.00	0.75
HU	55.59	44.41	100.00	0.80	54.07	45.93	100.00	0.85
PL	44.86	55.14	100.00	1.23	55.36	44.64	100.00	0.81
SK	41.50	58.50	100.00	1.41	53.17	46.83	100.00	0.88
V4	45.20	54.80	100.00	1.24	55.26	44.74	100.00	0.81
BE	32.27	67.73	100.00	2.10	55.40	44.60	100.00	0.81
NL	25.44	74.56	100.00	2.93	54.21	45.79	100.00	0.84
LU	23.16	76.84	100.00	3.32	58.12	41.88	100.00	0.72
Benelux	28.03	71.97	100.00	2.62	54.74	45.26	100.00	0.83

Source: Own calculations based on EU-SILC 2007

As previous studies showed, men and women are marked by different working poverty rates. As of Eurofound (2010) and its household based analysis showed, working women are less likely than working men to live in a poor household. As of Ponthieux (2009) individualised analysis, this is because they are more likely to live with a partner who earns enough to lift the equivalised household income above the poverty threshold. She also stated that women - more often than men - live with a partner who has higher earnings than she has, while men, more often than women, live with a partner who has no earnings at all.

As we stated above, we would like to know how each individual would perform, if he/she could only rely his/her own income. Table 3 shows the gender asymmetry of working poverty, using the fully individualised incomes. We can observe that among women, the working poverty rate is significantly higher than that of men in all countries but HU. We add, that the proportion of men and women among all workers is 55% men and 45% women in average both in V4 and Benelux. This illustrates the turn towards the higher representation of women among working poor population compared to all workers.

In V4 countries, CZ has the highest women overrepresentation among working poverty, i.e. 61.78% of working poor is women. However, this rate is lower than any Benelux rates, where the women representation among working poverty is 71.97% in total, with LU reaching 76.84%.

Table 4: Percentage of full-time and part-time workers within the working poor and all workers

	Working poor				All workers			
	Full-time	Part-time	Total	Ratio PT/FT	Full-time	Part-time	Total	Ratio PT/FT
CZ	78.01	21.99	100.00	0.28	96.90	3.10	100.00	0.03
HU	81.83	18.17	100.00	0.22	95.27	4.73	100.00	0.05
PL	72.86	27.14	100.00	0.37	90.72	9.28	100.00	0.10
SK	93.08	6.92	100.00	0.07	97.50	2.50	100.00	0.03
V4	76.81	23.19	100.00	0.30	93.00	7.00	100.00	0.08
BE	59.47	40.53	100.00	0.68	78.32	21.68	100.00	0.28
NL	31.54	68.46	100.00	2.17	62.47	37.53	100.00	0.60
LU	43.67	56.33	100.00	1.29	82.48	17.52	100.00	0.21
Benelux	42.50	57.50	100.00	1.35	68.91	31.09	100.00	0.45

Source: Own calculations based on EU-SILC 2007

Part-time work is much more spread in Benelux states than in V4. 31% of all workers in the Benelux work part-time, while this rate is 7% in V4. Among V4, PL has the highest rate of part-time workers among all workers, therefore it is not surprising to discover the highest rate among working poor as well. If we take a look at CZ and SK results, we can observe, that full-time and part-time work among all workers have very similar proportions, while turning to the working poor population, we can state that proportions do not change as much as it do in other V4 countries. In other words, the overrepresentation of part-time workers among working poor is not as significant in SK as it is in the rest of the V4.

The working poor of Benelux states is also overrepresented by part-time workers, reaching 68.46% in NL, 56.33 in LU and 40.53% in BE. To conclude, the proportion of part-time workers is higher among working poor than among all workers in all countries.

Table 5: Percentage of full-time and part-time workers within the working poor men and women

	Men				Women			
	Full-time	Part-time	Total	Ratio PT/FT	Full-time	Part-time	Total	Ratio PT/FT
CZ	90.55	9.45	100.00	0.10	70.25	29.45	100.00	0.42
HU	82.73	17.27	100.00	0.21	80.71	19.29	100.00	0.24
PL	79.96	20.04	100.00	0.25	67.06	32.91	100.00	0.49
SK	97.80	2.20	100.00	0.02	89.74	10.26	100.00	0.11
V4	83.60	16.40	100.00	0.20	71.64	28.30	100.00	0.40
BE	84.50	15.50	100.00	0.18	47.55	52.45	100.00	1.10
NL	81.10	18.90	100.00	0.23	16.07	83.93	100.00	5.22
LU	86.22	13.78	100.00	0.16	30.84	69.16	100.00	2.24
Benelux	82.50	17.50	100.00	0.21	28.44	71.56	100.00	2.52

Source: Own calculations based on EU-SILC 2007

Table 5 illustrates the inequality of part-time and full-time workers within the working poor men and women. The proportion of part-time workers is significantly higher among working poor women than among man, especially in Benelux states, where 71.56% of working poor women works part-time. The rate stands out again in NL, where it reaches 83.93%. To conclude, part-time workers are overrepresented among working poor, and especially among working poor women in all countries.

Here we add, that part-time job occupied by women is also overrepresented among all workers, especially in Benelux states. 10% of working women holds a part-time job in V4 while this rate is 56.7% in Benelux. Therefore, excluding part-time workers from the analysis would have resulted in excluding a 10% of working women in V4, and as high as 56.7% of working women in Benelux.

Conclusions

V4 and Benelux states went through a different path of economic development, partly due to historical matters. Our first result was, that we calculated the poverty thresholds in each country, which have been set to a yearly income of 2,427 € in CZ, 1,663 € in HU, 1,659 € in PL, 1,698 € in SK, 9,491 € in BE, 7,521 € in NL and 14,306 € in LU. With these poverty thresholds we could identify those individuals, who are in-work, but whose individual income does not reach the poverty threshold. We replaced equivalised disposable household income by individual incomes in order to get a fully individualised poverty risks.

It turned out, that the percentage of working poor population within the total population is slightly higher in V4 than in Benelux, but there are some alterations within the groups of states. Contrary what Eurofound found, our results show that women are overrepresented among working poor population in most of the countries.

We also found, that the proportion of part-time workers is much higher among the working poor than among all workers. Additionally, part-time work is especially overrepresented among working poor women.

References

- Cazenave, M.C. (2006). Les travailleurs pauvres dans les pays développés: acquis et controverses, Paris, Matisse, *Les Travaux de l'Observatoire 2005-2006*, pp. 199-225.
- Eurofound (2010). *Working poor in Europe*, Dublin: European Foundation for the Improvement of Living and Working Conditions
- Gardner, J.M. & Hertz, D.E. (1992). Working and poor in 1990, *Monthly Labor Review*, 115/12, Washington, D.C.: Bureau of Labor Statistics
- González, L. & T. Viitanen (2009). The effect of divorce laws on divorce rates in Europe, *European Economic Review*, vol. 53, n°2, pp. 127-38, February.
- Jones, E. (2005). The Benelux Countries: Identity and Self-Interest, in: *Member States and the European Union*, Bulmer, S., Leques, Ch. (Eds), Oxford, Oxford University Press
- Kabeer, N. (1994). *Reversed realities: gender hierarchies in development thought*, London: Verso

- Klein, B.W., & Ronces, P.L. (1989). A profile of the working poor, *Monthly Labor Review*, Washington, D.C.: Bureau of Labor Statistics
- Lelièvre, M., E. Marlier, & P. Pétour (2004). Un nouvel indicateur européen: les travailleurs pauvres, In: *Les indicateurs dans l'Union européenne: avancement et perspectives, dossiers Solidarité et Santé de la DREES*, n°2, avril-juin.
- Meulders, D., O'Dorchai S., Plasman, R., & Rycx F. (2009). *Genre et revenu: analyse et développement d'indicateurs*, final report of the research project: Belgian Gender and Income Analysis (BGIA), 472 p.
- Nicholson T., Fiedin J. (Eds) (2006). *The Visegrad Group – A Central European Constellation*, International Visegrad Fund, Bratislava
- OECD (2008). *Growing Unequal? Income Distribution and Poverty in OECD Countries*. Directorate for Employment, Labour and Social Affairs, October, 310 p.
- Ponthieux, S. (2007). *The working poor – Limits of the EU indicator in-work poverty risk, limits of the statistical category working poor, and exploration of a notion of poverty in earned income*, Paris, Insee, ECINEQ, June, 15 p.
- Ponthieux, S. (2009). *The working poor as a statistical category – Methodological difficulties and exploration of a notion of poverty in earned income*, Paris, INSEE.
- Ponthieux, S. (2010). *In-work poverty in the EU*, Eurostat Methodologies and Working Papers
- Sen, A. K. (1990). Gender and Cooperative Conflicts, in: Tinker I. (Ed.) *Persistent Inequalities: Women and World Development*. New York, Oxford University Press, pp. 123-149
- Woolley, F. & J. Marshall (1994). Measuring inequality within the household, *Review of Income and Wealth*, vol. 40, n° 4 (December), pp. 415-431.

Analysis of Commission Proposal on Direct Payments in 2014 - 2020

Fekete Pál Győző⁴⁰

Selye János Egyetem, Révkomárom

ABSTRACT The proposal is aimed at 3 major objectives: Viable food production, sustainable management of natural resources and climate action and balanced territorial development. The Commission's proposal is based on the perception that the pressure on the agricultural income is expected to continue therefore there is a need to maintain the present support also during the next planning period and to reinforce instruments to better manage risks and respond to crisis situations possibly evading from ecologic, climate, energy and biodiversity risks. Concerning the questions of direct payments the article shows that the Commission Proposal would not resulting in elimination of the presently unjustifiable support differences between the Old and New Member States, and in creation of fair, i.e. EQUAL conditions in the field of income and economic competition.

KEYWORDS European Union, agricultural policy, financial support

Introduction

The Rome Treaty in Art. 33 denominates the system of objectives on which at any time the actual CAP- management should be oriented. Since the beginnings of the Community the changing times and their challenges in different periods of its development however made necessary to stress one or the other selected objective. During the first two decades this objective was to raise agricultural productivity and farmers' income, the Andriessen reform in 1980s, the McSharry and AGENDA 2000 reforms in 1990s had to control production and through different measures, mainly by price decreases to stabilize markets. The main objectives of 2002/ 2003-reform were to redesign the features of direct payments by decoupling of support payments from production and to create the system (SPS) as well as due conditions for NMS's accession by introduction and management of a dual system of SAPS + Additional payments. The Health Check reform measures made some further changes by CR (EC)1290/ 2005 and CR (EC)1698/2005 creating two financial funds (EAGF and EAFRD) to improve transparency in the field of market operations and rural development payments, as well as to lay down the legal, administrative and financial basements for Pillar II. The further measures were oriented to improve

40 E-mail: feketep@selyeuni.sk

market orientation in milk and dairy products, from 2008 on to increase and in 2015 abolish milk quotas, in 2009 abolish set-aside and by CR 1234/2007 to reduce the scope of the intervention system. The management of the contemporary direct payments is based on CR 73/2009, ensuring Single Farm Payments to farmers of EU-15, Slovenia and Malta. The farmers of NMS experience since 2004 a phase-in of direct payments from Brussels from 25% in 2004 to 100% in 2013 - in several years without receiving less or none additional national payments, e.g. in Slovakia.

The economic situation in the world since the 2008 crisis has been changed: The dynamic of economic growth has been lost and some MS of the European Union are confronted with major financial crisis, huge fiscal and monetary problems endangering the stability of the euro zone, but also the monetary stability of other MS. During the last years the agricultural production in Europe was hit by floods, resp. by draught while the number of world population already exceeded the number of 7 billion and on the world market the scissors of supply and demand started to open. At the same time the rapid air- water- and soil pollution has caused growing ecological problems which could be encountered only by major progress in their continuous reduction.

Changing and unchanging agricultural policy

All the above mentioned reasons led the Commission to further reform ideas of future agricultural policy to ensure food supply, protect the environment and ensure proper sustainable development of rural areas. However the proposal in some relations to NMS raises concerns where the farm structure, the production conditions and the level of supports substantially differ from that of EU-15 MS. "It is clear that the variation is enormous, from an average of almost €600 per hectare in Greece, to a mere €80 per hectare in Latvia. In general the older member states do much better than the new member states. Payments per hectare fluctuate widely across farms in the EU, and within countries. *The Times* reported on a plot of land in the UK for which the owner was claiming €40,000 per hectare. Direct payment entitlements are strongly positively correlated with the productivity of farmland as they depend on (past) crop yields and livestock herd stocking densities. Farmers who farm the most fertile lands are getting the highest payments per hectare. A distribution of state support which favours farmers in advantaged areas over those in disadvantaged areas is hard to justify from an equity standpoint," says J. Thurston.

Because of the unjustifiable differences in direct payments Commissioner Dacian Cioloș wants to change their distribution in CEECs' favor, while their West-European counterparts would receive less than before therefore the Commission Proposal establishing rules for direct payments to farmers under support schemes within the framework of the Common Agricultural Policy has stated that "Due to the successive integration of various sectors into SPS and the ensuing periods of

adjustment it has become increasingly difficult to justify the presence of significant individual differences in the level of support per hectare resulting from use of historical references. Therefore direct income support should be more equitable distributed between Member States, by reducing the link to historical references and having regard to the overall context of the Union budget... while taking account of the differences still exist in wage levels and input costs, the levels of direct support per hectare should be progressively adjusted.” This formulation in the language of diplomacy means that there are not to be major reductions in EU/15 states’ payments and that the existing substantial differences between their and CEECs’ payments should prevail still for years to come.

The proposed measures and their Commission reasoning include the following:

- **“Making support fairer, simpler and more focused** – limit basic assistance to active farmers and cap it at €300 000 per farm per year and distribute funds more equitably among farmers, regions and EU countries,
- **Helping farmers cope with rapid changes in prices and demand** – support during economic crises,
- **Reserving 30% of CAP payments for farms using environment-friendly practices** – support crop diversification, permanent pasture maintenance and preservation of natural areas and landscapes,
- **Targeting better research and innovation** – double R&D funding, make research more relevant to farmers’ needs, and accelerate knowledge transfer from lab to field ,
- **Empowering farmers** – support farming organisations and promote more direct links with consumers by cutting the number of intermediaries,
- **Backing environment protection** – make the fight against climate change and efficient resource use top priorities for rural areas,
- **Attracting younger farmers** – support those under-40 during their first five years of farming,
- **Promoting rural employment and entrepreneurship** – up to €70 000 over five years for small projects,
- **Preventing desertification** – provide additional funds for farmers in areas with natural handicaps,
- **Cutting red tape** – make rules simpler, especially for small farmers, who would receive lump-sum payments from €500 to €1000 per year per farm.”

To guarantee the ability to meet the set priority objectives the Multi-annual Financial Framework (MFF) would foresee to continue the two - pillar budget structure by maintaining the 2013 support level. According to Article 11 of the Commission

proposal the payment levels in Pillar I up to € 300.000 should progressively converge and payments to large beneficiaries should be subject to progressive reductions, while payments beyond this amount are to be annulated as follows:

1. The amount of direct payments to be granted to a farmer under this Regulation in a given calendar year shall be reduced as follows:

- by 20 % for the tranche of more than EUR 150 000 and up to EUR 200 000;
- by 40 % for the tranche of more than EUR 200 000 and up to EUR 250 000;
- by 70 % for the tranche of more than EUR 250 000 and up to EUR 300 000;
- by 100 % for the tranche of more than EUR 300 000.

2. The amount referred to in paragraph 1 shall be calculated by subtracting the salaries effectively paid and declared by the farmer in the previous year, including taxes and social contributions related to employment, from the total amount of direct payments initially due to the farmer without taking into account the payments to be granted pursuant to Chapter 2 of Title III of this Regulation.

3. As a precausenary measure the Member States shall ensure that no payment is made to farmers for whom it is established that, as from the date of publication of the Commission proposal for this Regulation, they artificially created the conditions to avoid the effects of this Article.

According to the Commission proposal the budget provisions for the CAP should create a real basis to continue the level of present financial promotion amounting to a total of EUR 435.6 billion over the 2014 – 2020 – period, allocating EUR 317.2 billion to Pillar I and EUR 101.2 billion to Pillar II. Further funding should be ensured for research and innovation (5.1), food safety (2.5), for food support of the most deprived persons (2.8), in a new reserve for crisis in agriculture (3.9) and in the European Globalization Adjustment Fund outside the MFF EUR 2.8 billion.

National ceilings referred to in Article 6

(In thousands EUR)

Cal. Year	2014	2015	2016	2017	2018	2019 -
Belgium	553521	544065	534632	525205	525205	525205
Bulgaria	655661	737164	810525	812106	812106	812106
Czech Rep.	892698	891875	891059	890229	890229	890229
Denmark	942 931	931 719	920 534	909 353	909 353	909 353

Cal. Year	2014	2015	2016	2017	2018	2019 -
Germany	5 275 876	5 236 176	5 196 585	5 156 970	5 156 970	5 156 970
Estonia	108 781	117 453	126110	134749	134749	134749
Ireland	1240652	1239027	1237413	12357789	1235779	1235779
Greece	2099920	2071481	2043111	2014751	2014751	2014751
Spain	4 934 910	4 950 726	4 966 546	4 988 380	4 988 380	4 988 380
France	7 732 611	7 694 854	7 657 219	7 619 511	7 619 511	7 619 511
Italy	4 023 865	3 963 007	3 902 289	3 841 609	3 841 609	3 841 609
Cyprus	52 273	51 611	50 950	50 290	50 290	50 290
Latvia	163 261	181 594	199 895	218 159	218 159	218 159
Lithuania	396 499	417 127	437 720	458 267	458 267	458 267
Luxembourg	34 313	34 250	34 187	34 123	34 123	34 123
Hungary	1 298 104	1 296 907	1 295 721	1 294 513	1 294 513	1 294 513
Malta	5 316	5 183	5 050	4 917	4 917	4 917
Netherlands	806 975	792 131	777 320	762 521	762 521	762 521
Austria	707 503	706 850	706 204	705 546	705 546	705 546
Poland	3 038 969	3 066 519	3 094 039	3 121 451	3 121 451	3 121 451
Portugal	573 046	585 655	598 245	610 800	610 800	610 800
Romania	1 472 005	1 692 450	1 895 075	1 939 357	1 939 357	1 939 357
Slovenia	141 585	140 420	139 258	138 096	138 096	138 096
Slovakia	386 744	391 862	396 973	402 067	402 067	402 067
Finland	533 932	534 315	534 700	535 075	535 075	535 075
Sweden	710 853	711 798	712 747	713 681	713 681	713 681
United-Kingdom	3 624 384	3 637 210	3 650 038	3 662 774	3 662 774	3 662 774

Source: Commission Proposal COM (2011) 625 final / 2

The proposal foresees a progressive approximation of the payment levels in the following way: "All Member States with direct payments below 90% of the EU average will see one third of this gap closed." The calculation of RD- support is based on objective criteria linked to the policy objectives taking into account the current distribution. The proposal also contains the possibility of flexibility for transfers between the two pillars up to 5% of direct payments. However transfers

from Pillar II to Pillar I can be provided only in those Member States where the level of direct payments remains below 90% of the EU average.

Proposed components of direct aids

In million EUR (current prices)

BUDGET YEAR	2015	2016	2017	2018	2019	2020	TOTAL
Annex II	42407.2	42623.4	42814.2	42780.3	42780.3	42780.3	256185.7
30% due to practices climate, environment	12866.5	12855.3	12844.3	12834.1	12834.1	12834.1	77068.4
2% max. payment for young farmers	857.8	857.0	856.3	855.6	855.6	855.6	5137.9
Basic Pay. S., "LFA", Vol. Coupled Support	28682.9	28911.1	29113.6	29090.6	29090.6	29090.6	173979.4
10% Small Farmers Scheme(-from above)	4288.8	4285.1	4281.4	4278.0	4278.0	4278.0	25689.3
Wine transfers incl. in Annex II	159.9	159.9	159.9	159.9	159.9	159.9	959.1
Capping	-164.1	-172.1	-184.7	-185.6	-185.6	-185.6	-1077.7
Cotton	256.0	256.3	256.5	256.6	256.6	256.6	1538.6
POSEI/Small Aegean Isl.	417.4	417.4	417.4	417.4	417.4	417.4	2504.4

Discussions

1. As to the question whether the proposal does improve the simplicity and transparency of the system of payments and production management to farmers, the daily work of administrative and control institutions, as well as of consultative, education and training facilities. On the basis of the proposal as it is shown below, he author is convinced that it will not make easier the life of all of us.

The legal framework of the proposal creates a new situation by the provisions of the Direct Payment Regulation enacting a **Basic Payment Scheme (BPS)** and replaces the Single Payment Scheme (SPS) and the Single Area Payment Scheme

(SAPS) as from 2014. In the provisions of the proposal a convergence of entitlements of support to active farmers at national or regional level towards a “uniform value” is foreseen which “is done progressively to avoid major disruptions”. According to the proposal the following payments should be provided:

5. **30% of annual national ceiling** for farmers following good agricultural practices: crop diversification, maintenance of permanent pastures, organic farming and ecological focus areas, e.g. Natura 2000 areas,
 6. **Up to 5 % of annual national ceiling** a voluntary payment for farmers in areas facing specific natural constrains (as delimited in RD schemes),
 7. **Up to 2% of annual national ceiling** for young farmers in their installation (up to 5 years), which may be complemented by RD supports.
- At the same time up to 10 %** of annual national ceiling a simplified scheme for small farmers as a lump sum payment replacing all direct payments while easing their obligations related to greening, cross compliance and controls.
- Up to 5% or more** of annual national ceiling as a voluntary coupled support scheme is provided for specific types of farming to maintain the current level of production.

The Replacement of SPS in EU-15 + 2 countries and that of the dual system of SAPS + Additional payments in EU-12 by the Basic Payment Scheme generally would simplify the system, but only if all kinds of special entitlements and differences, e.g. Art. 68, the transpositions from EAGF to EAFRD and vice versa would be annulated. On the other hand the requirement of the proposed crop diversification could cause difficulties in crop management and rise costs, mainly in case of smaller or medium size farms, when parcels of their land would be at a larger distance from their other parcels. To make this to a subject of “greening component” and cross compliance might cause an unnecessary increase in disinformation besides the farmers and further administrative and control burdens to MS bodies.

Only the version of a simplified direct payment scheme for small farmers as a flat rate or lump sum payment replacing the different kinds of direct payments would decrease administrative and control burdens, however the question is how to equalize the preconditions of this payments as the average farm size in MS differs. There the question is emerging in relation to a proper general definition of the notion “small farmer”. It should be analyzed, if a common general limit, e.g. 30 hectares of arable land or an income capacity of 30 ESU a year and farm unit could be seen as a proper solution. This version would simplify the farm and administrative management, and give impetus to a better market orientation.

2. *Within an analysis of possible perspective policies the Commission concluded an impact assessment comparing three alternative scenarios for the future architecture of Common Agricultural Policy:*

- Refocus scenario, which would accelerate structural adjustment in agriculture shifting production to the most efficient areas and profitable sectors,
- The adjustment scenario best allowing policy continuity with limited but tangible improvement both in agricultural competitiveness and environmental performance.
- The integration scenario with enhanced targeting and greening of direct payments.

The Commission considers the integration scenario as the most balanced in progressively aligning the CAP with the EU- strategic objectives and allowing simplification in the streamlining of Cross Compliance and market instruments, or the introduction of the small farmers direct payments scheme as to minimize administrative burdens of controls. Here the question is emerging whether the integration scenario is the most proper way to comply with the basic objectives of CAP and to respond to the necessities of higher production levels and critical challenges by climate change and economic and social crisis of the years to come.

To be able to analyze the above mentioned scenarios the exact definition of the contents of notion “enhanced targeting and greening” and of the scope of direct payments subordinated to this version should be presented. Which farms would be entitled to these payments, and which excluded as in agriculture all crop production has greening effects? If the integration scenario is a plane mix of the former two scenarios with an expected impact to boost production and a “greener” or a more organic way of production, then there might be an antinomy of objectives without to reach the imagined or desired results.

3. *The article questions the way of distribution of direct payment supports and shows that the Commission Proposal does not eliminate the presently high and unjustifiable differences and does not create - even after a 10 years lasting long transition period - fair equal conditions for the New Member States.*

The Commission proposal does not aim at a complete convergence of direct payments as it should. The reasons for keeping on lower entitlements in NMS the Commission sees in the differences that still exist in wage levels and input costs of EU-15 and EU-12 countries without any thoughts or reasoning about the justifiability of that situation in the future. There the question arises whether

the Commission supposes that those differences in wages and salaries should be considered yet as normal, and if they should persist in an unlimited number of years or decades? Instead to achieve a step-by-step approximation, to keep the mentioned differences, the proposal provides a derogation to “MS having used the SPS, and in particular the historic model, (a majority of EU-15 countries) which should be allowed to partially take the historical factors into account even calculating the value of payment entitlements in the application of the new scheme.” This provision clearly expresses the intention not to want to allow an equitable solution by a proper redistribution of income support between Member States during the planning period 2014 – 2020.

To ensure the continuation of the present status quo the Commission proposes the following solution:

1.) to create an average of a lower support level by considering all EU-27 countries, and further

2.) to take 90 % level of it, to which the conversion of lower payments should happen, instead to equalize them to the support level of the average of EU-15 countries, as it was promised to NMS before their accession.

In the final effect on the basis of the Commission Proposal some NMS would receive minimal higher payments, e.g. Cyprus, Latvia, Estonia, Lithuania, Malta and Poland, while those MS of which payment level is above 90% of EU-27 average, e.g. Czech Republic, Hungary, Slovenia and Slovakia would receive even lower payments than in 2013.

The major (questionable) differences in national envelopes between the Old and New Member States - as shown below - result from the used anachronistic calculation method and the selected statistical period with the formula which according to the Commission should not be touched by the reform:

$$\text{NE} = \text{NBA} \times \text{RY} \times 63, \text{ being calculated on the basis of poor yields' in years } 2000 - 2002.$$

NE = amount of national envelope (€)

NBA = national base area (ha)

RY = average of referential yields (t / ha)

63 = value (€) / t

Therefore the author proposes by 2013 to terminate the use of this method of calculation of national envelopes for hectare payments on the basis of presently applied referential yields and to equalize the payment levels throughout the EU without any regard to any geographical or other differences in total amount of Pillar I supports. The impact of this solution would result in a consecutive

reorientation of the prevailing distorted allocation of production to the best use of the potential fertility and specific characteristic features of agricultural land and in the achievement of best comparative cost advantages boosting competitive production, reduce useless transports, pollution and by that improve environment. To meet the arguments against this method the author states that there is a natural historic pattern for production distribution between mountain or other “LFA” – areas which also have their specific relative advantages against “non-LFA” - areas in their own historical production cultures, e.g. in production of sheep, goats, animal husbandry and dairy products in which the latter are not. The proposed solution would mean to return to the well proved old historic patterns in the field of undistorted production competition while granting equal income support to the farmers giving respect to the good principle “hard on the matter but soft on the people”.

National basis of arable land in eu-10 ms

MS	Arable land basis (ha)	Ref. Yields (t/ha)	€/ha	€/ basis
CZ	2 253 598	4,20	264,6	596.302.030,8
ES	362 827	2,40	151,2	54.859.442,4
CY	79 004	2,30	144,9	11.447.679,6
LA	443 580	2,50	157,5	69.863.850,0
LI	1 146 633	2,70	170,1	195.042.273,3
HU	3 487 792	4,73	297,9	1.039.327.138,0
MA	4 565	2,02	127,2	580.941,9
PL	9 454 671	3,00	189,0	1.786.932.819,0
SLO	125 171	5,27	332,0	41.558.023,7
SK	1 003 453	4,06	255,7	256.663.208,3

The new reform proposals of the Commission concerning the modulation system seems to be a future disaster to larger farms, where a progressive reduction and capping of support is foreseen – with exception to outermost regions of EU and the smaller Aegean islands. The capping of SAPS- support over € 300.000 / farm would have the impact of a further major financial restraint to their viability and future economic development. In the conditions of the prevailing world economic crisis and growing stochastic instabilities the proposed changes in

modulation of direct payments expectably would force many large cooperatives to react to this challenge by „proper economic measures“, e.g. by a reduction of the number of their staff and employes and possibly restrain their production to even fewer varieties. The proposed possibility of reductions of some variable costs from the eligible amount of their direct payments might have only a minor impact on their rationalisation decisions.

The Commission proposal might have utmost negative impacts in some Member States, e.g. in Slovakia, where beneath the fact, that the government - in spite of the relevant provision of the Accession Treaty - since 2009 does not support its farmers by any additional payments, and additionally it decreases their income by taxation of arable land and even that of direct payments. These reductions would worsen not only their competition positions, but also their financial accumulation capabilities, and by that their investments and future development.

Additionally to the mentioned complex of problems the Commission proposal does not aim at solving the problem of the seized safety net for farmers. The major reductions of the intervention system to a sole product (bread wheat) made by provisions of Council Regulation (EC) 1234/ 2007 raise the question relating to a need of a wider and stronger safety net for farmers enabling them to face the continuing rough times of volatile world market conditions. At the same time it would be also useful and equitable, if the Commission would state such intervention prices which in NMS would orient and promote the farmers to approach the prevailing substantially higher market prices in EU-15 countries.

Taking into consideration the CAP- objectives and measures, to create fair future conditions for all farmers and MS the author submits to consider the following main policy recommendations:

1. Equilize the levels of direct payment in all MS to one unified amount per hectare, while taking in account the services provided by farmers to countryside, ecology and the society in all areas within Pillar I- payments,
2. Take into account the needs to increase farmers' competition power, improvements in ecological adjustment and differences in working conditions in LFA within Pillar II- payments,
3. Reinforce the safety net for farmers by reforming the intervention system,
4. Take measures to equilize market price levels of agricultural products in all MS,
5. Consecutively equilize input price levels in all MS,
6. Create in all MS equal conditions in taxation in agriculture to create equal conditions for economic competence,

7. Seize British rebate which by NMS'-accession has become completely unjustifiable and obsolete,
8. Respect and meet the objectives stated in Art. 33 of Rome Treaty equally in all MS,
9. Eliminate the proposed cotton- support as it would distort production and competition position of developing countries and would be a further unjustifiable an unproportionate subvention to some souther MS.

Due to rough economic and financial developments and processes in the world during the last months the European Union since its foundation is experiencing the hardest challenge of its existence, being confronted not only with an economic and social crisis, but a crisis of trust, too. It has arrived at a crossing point in its development where the question is whether the Member States and the EU as a whole are capable to solve the complex of their difficulties or not. Possible failing to solve them will have far reaching consequences with new scenarios for the further development of the Union. On its way to get through the challenges and dangers the Union in its "Europe 2020" growth strategy marked the way for this decade when in a changing world the EU should become "a smart, sustainable and inclusive economy" with high levels of employment, productivity and social cohesion continuing the targets of the former Lisbon Strategy.

The European Commission to underpin the new strategy after a huge preparatory work based on wide ranged public consultations and economic and social impact analysis on CAP prepared its proposal for a new regulation on CAP after 2013: COM (2011) 625 final/2, published on 19.10.2011 in FR/EN/DE versions.

The proposal is aimed at 3 major objectives: Viable food production, sustainable management of natural resources and climate action and balanced territorial development. The Commission's proposal is based on the perception that the pressure on the agricultural income is expected to continue therefore there is a need to maintain the present support also during the next planning period and to reinforce instruments to better manage risks and respond to crisis situations possibly evading from ecologic, climate, energy and biodiversity risks. For these reasons the reform proposals go beyond the requirements of present Cross Compliance standards and introduce Water Framework Directives (WFD) and integrate further environmental requirements by a strong greening component into Pillar I. To ensure their implementation it is proposed to regroup 30% of direct payments to greening standards of the retention of soil carbon and grassland habitats associated with permanent pasture, by the establishment of ecological focus areas and improvement of the resilience of soil and ecosystems through crop diversification.

To guarantee the ability to meet the set priority objectives the Multi-annual Financial Framework (MFF) will foresee to continue the two - pillar budget

structure by maintaining the 2013 support level. The Commission proposal in Pillar I area involves some major changes in Direct Payments where payment levels from € 150.000 / farm should progressively converge and payments to large beneficiaries above € 300.000 / farm should be abolished. The capping amounts in Policy Area 05 should be transferred to rural development expenditure within Heading 2 while the revenues from sugar production charge should be terminated along with the end of sugar quota management by 2015.

The Commission proposed as well a diversification of direct aids in line with new reform proposals, e.g. 30% payments for agricultural practices beneficial for the climate and environment, payments for young farmers, wine transfers, cotton aid for South European Countries and POSEI / Small Aegean Islands, as well as major changes in present systems of direct aids by abolishing SPS, SFP and SAPS and replace them by some new titles of support, such as the Basic Payment Scheme, Payment for areas with Natural Constraints, Voluntary Coupled Support and the Small Farmers Scheme. Further changes are proposed in an extended use of the possibility of private storage and the intervention system to cope with the expected market risks and crisis events. The proposal contains inside MFF within Heading 1 the introduction of aids for Agricultural research and innovation, for the most deprived persons, within Heading 3 a title for Food safety and outside MFF Reserve for agricultural crisis and a part of the European Globalisation Fund (EGF) determined for agriculture and further setting up aid for F&V producer groups, a continuation of School fruit scheme and the abolition of aids for hops PO and skimmed milk powder as feeding stuff and casein.

In Pillar II area the Commission proposal aims at the promotion of initiatives of local development by creation of “starting packages” for micro enterprises to be paid during the first 5 years of their existence up to € 70 000 and the reinforcement of LEADER groups, last not least, the sells of land by small farmers to viable units should be promoted to accelerate structural changes in farm structure by speeding up the concentration process in agriculture.

In spite of the fact that the Commission Proposal seems to have considered the past experience and reacted on a number of problematic elements, the objective of this article is to find proper answers based on analysis of the questions below:

1. Whether the proposal does improve the simplicity and transparency of CAP- management system, especially to farmers, administrative and control institutions, as well as to students, consultative, education and training facilities.

2. Within its analysis of possible perspective policies the Commission concluded an impact assessment comparing three alternative scenarios for the future architecture of Common Agricultural Policy: The refocus scenario, the adjustment scenario and the integration scenario. The Commission considers the third, i.e. the integration scenario as the most balanced in progressively aligning the CAP with EU- strategic objectives and allowing simplification in the streamlining of Cross Compliance and market instruments. Here the question is emerging whether the integration scenario is the most proper way to comply with the basic objectives of CAP and to respond to the requirements, necessities and challenges of the years to come.
3. Concerning the questions of direct payments the article shows that the Commission Proposal would not resulting in elimination of the presently unjustifiable support differences between the Old and New Member States, and in creation of fair, i.e. EQUAL conditions in the field of income and economic competition.

References

Council Regulation (EC) 1782/2003

Council Regulation (EC) 1290/2005

Council Regulation (EC) 1698/2005

Council Regulation (EC) 1234/2007

Council Regulation (EC) 73/2009

Eurostat Pocketbooks, Edition (2011)

Proposal for a regulation of the European Parliament and of the Council establishing rules for direct payments to farmers under support schemes within the framework of the common agricultural policy {sec (2011) 1154 final}

The Treaty founding the European Economic Community, (1957)

The Maastricht Treaty, (1992)

Thurston, J.(2008) Moving towards a flat rate farm payment?

KÖNYVISMERTETÉS – Három új könyv Kulcsár László könyvtárából (ismerteti Kulcsár László)

Teknősbékák egészen az aljáig, avagy a társadalom, a jog, az intézmények és a mai problémák eredete

[Francis Fukuyama: A politikai rend eredete. Az ember előtti időktől a francia forradalomig. Akadémia Kiadó Budapest. 2012. 688 oldal [ISBN 9789630591935]

Ritkán fordul az elő, hogy egy magas rangú kormányzati tisztviselő magát kissé lejáratva az interneten tudományos vitába bonyolódjék egy ismert tudóssal, aki a világ politikai és gazdasági fejlődésének modelljeit megalkotva és összehasonlítva, hatalmas ismeretanyag birtokában jelentősen árnyalja azt a képet, amely még ma is sokunkban él, s amelyben az európai fejlődés, mint egységes egész, vagy alig differenciált modellként foglalja el helyét iskoláink tankönyveiben. Az összehasonlító elemzésnek különös jelentősége van a társadalmak fejlődése vizsgálatánál. Kétségtől eltekintve egyszerűbb dolog egy sematikus Európa képet felrajzolni és számon kérni a tanulóktól, mint a szembeötlő eltéréseknek mélyebb összehasonlító történeti és politológiai magyarázatát adni számukra. Ahogyan S. M. Lipset ismert szociológust idézi Fukuyama: aki csak egy országot ismer, egyet sem ismer.

Marxnak a kommunizmusba torkolló sematikus fejlődésmélete, Rostow antikommunista kiáltványának túlzott Nyugat-központúsága, Huntingtonnak a civilizációk változó viszonyain alapuló új világregdje és mások írásaikban nagy teret szenteltek a társadalmak fejlődésének, s abban megfigyelhető törvényszerűségeknek. Fukuyama egészen más módot választott. A két kötetre tervezett munkájának első részében kezdettől hangsúlyozza, hogy az ázsiai és európai fejlődés több eltérő, de néha érintkező pályán mozgott és mozog ma is. A bennünket legjobban érdeklő Kelet-Európai modell vizsgálati szempontjait illetően beillik a többi modell közé, jellegzetességeit tekintve azonban eltér azoktól. Könyvében az eltéréseket Magyarország történelmén keresztül szemlélteti. Számunkra persze nem túl hízelgő ez az elemzése, amely összezavarhatja az egyszerű és egydimenziós fejlődés-képpel rendelkezők fejét, akik felfogása szerint – Fukuyama által idézett anekdotára utalva - „a világ egészen az aljáig teknősbékákon nyugszik”. Más szóval azok, akik történelmet és a fejlődést egy sematikus logika szerint elképzelt felfogásból indítják, s annak lineáris menetéhez ragaszkodnak, nehezen értik meg, hogy a kínai, az indiai, az oszmán, francia, a spanyol, az angol, vagy akár területének igen jelentős részét elvesztő Dánia mind sajátos utat járt be a történelem során, akár csak a Kelet-európai államok, köztük a Magyar királyság, vagy Oroszország. Ezekre

az eltérő utakra a közös elemzési dimenziók különböző ötvözete ad szerinte magyarázatot.

Melyek Fukuyama elemzési dimenziói, amelyek térbeli és időbeli kombinációi eredményezték az eltérő utakat, modelleket? A mintegy hatszáz oldalas első részben jelentős teret szentel azoknak a dimenzióknak, amelyek eltérő kombinációi hol elősegítették, hol fékeztek a modernizációs törekvéseket. Ezek a dimenziók a következők voltak:

- Joguralom
- Állam
- Felelős kormány

Ezek az elemzési dimenziók egyben alapvető intézményeket is jelölnek, amelyek viszonya, dominanciája, vagy megkésettisége, hiánya más és más fejlődési modellt és abból fakadó előnyöket, vagy hátrányokat jelentettek.

Fukuyama arra is felhívja a figyelmet, hogy ezek a szempontok alaposabb elemzésre szorulnak, hiszen a joguralom esetében nem egy korai kínai típusú rendszerre kell gondolnunk, ahol a jog egyenlő volt a császár (hadúr) akaratával, s a felelős kormány esetében sem mindegy, hogy kinek tartozik felelősséggel a miniszter, s milyen körülmények között veszítheti el pozícióját. Az állam pedig minden időben igen csábítóan érzi hatalmának kiterjesztését, például a kormányon keresztül, vagy a demokratikus szavazás eredményére, vagy az égiektől kapott felhatalmazásra hivatkozva. Az őt támogató elit pedig a joguralom botladozásait kihasználva sikerrel vonja ki magát a jog hatalma alól, esetleg járadékot, hivatalt vásárol, kap korábbi és jövőbeli lojalitásáért.

Fukuyama végigviszi a fenti dimenziók sajátos formáinak történelmi variációit. Rámutat a hiányosságokból eredő problémákra, mint pl. az elit magatartására a gyenge, vagy erős állam esetében, vagy a joguralom hiányosságaiból eredő nehézségekre, a felelősségre vonható kormány hiányából eredő problémákra (a felelősségre vonást nem pótolja a bizonyos időszakonként történő szavazás), stb. Fontos szerepet tulajdonít az egyes dimenziók és a gazdaság időbeni létrejötténél, fejlődésénél tapasztalható eltéréseknek. Az elsődlegességet a társadalmi szerkezet, kultúra és mobilitás összetevőinek tulajdonítja, ahol a társadalmi struktúra alakulása kikényszeríti a „fékek és ellensúlyok” rendszerének kialakítását, ami pedig a joguralom jelentőségét húzza alá. Ez az egyensúly kiszámíthatóvá és ellenőrizhetővé teszi a gazdasági befektetéseket és magatartásokat.

Szinte lehetetlen minden gondolatát ismertetni egy ilyen nagy ívű elemzésnek. Zárjuk ismertetésünket tehát így néhány magyarországi vonatkozással.

Az Aranybulla sokat hivatkozott létének, s a létezés körülményének hangsúlyozása szinte meggyőző erővel bizonyítja a Magyar Királyság és Anglia

közel egyidejű fejlettségi trendjének állapotát, amit az Aranybulla és a Magna Karta elfogadásának időbeli közelsége támaszt alá. Ezt a körülményt szeretettel használjuk a korai Magyar Királyság fejlettségének hangsúlyozásakor. Fukuyama azonban nem sok rokonságot vél felfedezni a két dokumentum között az időbeliségen kívül. Mind a két esetben más és más célja volt a királyi hatalom korlátozásának. Más és más társadalmi csoportok kötöttek szövetséget ennek kikényszerítésére, nálunk a különböző oligarchiák saját befolyásukat erősítették szövetségben a köznemességgel, a parasztság s a központi hatalom ellen A gyenge központi hatalom képtelen volt a joguralom hiányában a parasztságra, a városi polgárságra támaszkodni, azokat hatékonyan segíteni. A központi vezetéstől az oligarchikus csoportok megvonták a támogatást, s egy - egy rivalizáló csoport saját bábjaikat igyekezett királlyá választani. A központi hatalom oly mértékben legyengült, hogy nem volt képes hatékony ellenállásra a török birodalommal szemben. Innen szinte egyenes út vezetett a függetlenség elvesztéséhez, a nemesi megyegyűlések és arisztokrácia oligarchikus megnyilvánulásaihoz, s az időnként fel-fel lángoló függetlenségi harcok kudarcaihoz. Nem volt tehát, illetőleg későn, kívülről érkezett törekvés a joguralom megteremtésére, létezésére, gyenge volt az állam, nem képezett ellensúlyt az arisztokráciával szemben, ennek megfelelően nem volt, illetőleg későn alakult ki a felelős kormány intézménye, amely főként a különböző érdekcsoportoknak volt felelős. Fukuyama itt finom megjegyzéseket tesz arra vonatkozóan is, hogy a jelenlegi helyzet ennek a sajátos modellnek továbbélését mutatja.

Mi lesz a következő kötetben? Nem sok információt tudhatunk meg erről, de azt megjegyzi a szerző, hogy a modellek egy-egy eleme veszít jelentőségéből, mások erősödnek ahogyan a társadalmi szerkezet is átalakul, illetőleg a gazdasági és politikai erőviszonyok változnak. Fukuyama jelenlegi könyve szintén nagy visszhangot keltett a világban (nemcsak a magyar kormányban), mint a korábbi, a „Történelem vége és az utolsó ember” című írás, s számos vezető egyetemen tett körút keretében előadásokon és konzultációk során foglalta össze 2011-2012- ben a könyvben kifejtett nézeteit. Aki szívesen meghallgatná és megnézné előadását könyvről, amit az UC International House Berkeleyben tartott, keresse a következő file-t a YouTube - on: Francis Fukuyama on „The Origins of Political Order,” 10/6/11.

Eltérések és hasonlóságok az európai urbanizációs folyamatokban

[Viktória Szirmai (ed): *Urban Sprawl in Europe. Similarities or differences?* Aula Kiadó Budapest. 2011. 280 oldal [ISBN 9789633390153]

A 21. század elején új jelenségek kerültek előtérbe a világ nagyvárosainak fejlődési vonulatában. Az egyik igen sok kutatót foglalkoztató kérdés az

urbanizáció, a városfejlődés divergálása, vagy konvergálása, más szóval vajon a mai viszonyok alapján a hasonlóságok, vagy a különbségek kerülnek előtérbe inkább? Nem könnyű a válasz erre a kérdésre, mivel bizonyítékok adódnak mindkét alternatívára, sőt az is felmerül, hogy vajon a városfejlődés új szakaszához érkeztünk-e el, vagy a posztmodern jelenségnek és felfogásnak megfelelően ettől ma még távol vagyunk, ha egyáltalán elérkezünk valaha ehhez az új szakaszhoz. A budapesti Aula Könyvkiadó nemrég megjelentetett tanulmánykötete ezért nem csak nagyon érdekes, hanem szakmailag is nagyon aktuális kérdéseket boncolgat. A kötet a hazai városszociológia vezető kutatójának, Szirmai Viktóriának részben írásában, valamint szerkesztésében jelent meg, amelynek központi témája az európai nagyvárosok 20-21. századbeli fejlődésének elemzése, az urbanizációs folyamatok közös jellemzői, valamint egy-egy nagyváros fejlődésének sajátosságai. Az elemzések és esettanulmányok a következő nagyvárosokról készültek: Budapest, Bécs, Párizs, Kopenhága. A könyv három részből áll.

Az első részt két elméleti tanulmány alkotja: Szirmai Viktória írása, amely a város térbeli alakulásának, gazdasági és társadalmi szerkezetének változásait, ezeknek a legfontosabb folyamatait, jelenségeit összegzi úgy, hogy egyben kitér a kötet nemzetközi szerzőgárdája által írt tanulmányok értékelésére is. A másik elméleti tanulmány a nemrég elhunyt Enyedi György akadémikus írása. Ez utóbbi írás a városfejlődés egyes szakaszait jellemzi. Négy ilyen szakaszt vázol fel, amelyek mindegyike világméretűben lejátszódó városfejlődési folyamatokat összegez. Ezek a szakaszok térségenként hosszabb- rövidebb ideig tartanak, s időben és térben is eltolva, egymásba folyva jelennek meg, de általában minden térség nagyvárosai produkálják az egyes szakaszokat. Az első szakasz a robbanásszerű városnövekedés az egész világon jellemző, bár a kiváltó okok lényegesen különböztek Észak Amerikában, Dél Amerikában, Ázsiában, vagy Európában, a második szakaszt legjobban talán a szuburbanizáció jelenségének elterjedésével jellemezhetjük, a harmadik szakaszt a városkörnyéki és általában a vidéki térségek jelentős infrastrukturális fejlődése által és más kulturális tényezők által kiváltott „vissza a vidékre” folyamattal illelhetjük, amely (a második szakaszban bemutatott folyamattal együtt sok helyen, elsősorban az USA-ban) nem esett különösképpen jól a nagyvárosi vezetésnek, hiszen jelentős anyagi forráscsökkenést eredményezett. A negyedik szakaszt a globalizált világra jellemző urbanizációnak nevezte el Enyedi György, bár mint jelezte, erre az időszakra (lényegében máról van szó) jellemző folyamatokat a szakirodalom megállapításai ellenére nem tekintette soha új városnövekedési szakasznak. A dzsentifikáció, továbbá az egyes városközponti helyek újraeledése, funkció és demográfiai váltása a szakirodalomban erősen vitatott jelenségek és több értelmezéssel bírnak, hasonlóképpen az információ technológia folyamatok urbanizációs hatásaival. A globalizációnak a városfejlődésre, az urbanizációra gyakorolt hatásai véleményem szerint a világ nagyobbik részére

nem értelmezhető, de maga a globalizációs jelenségek is sok kérdőjelet vetnek fel és nemcsak az urbanizációval kapcsolatban. A negyedik szakasz tehát elveszíti univerzalizmusát, jelenségeinek társadalmi, gazdasági kimenete bizonytalan. Ez pedig módszertanilag már ma is és a későbbi időkben is problémákat okozhat a városfejlődés globális folyamatait kutatók számára. „Majd meglátjuk, ha megéljük” fejezte be írását Enyedi György akadémikus célozva az elméleti és empirikus bizonytalanságokra. Sajnos ő már nem láthatja meg.

Szirmai Viktória bevezető tanulmánya az európai és az amerikai szuburbánus világ eltéréseivel indít (ha az olvasót mélyebben érdekli az amerikai szuburbánus világ, alapos elemzést olvashat a téma legjobb amerikai ismerőjétől, John C. Teaford-tól „The American Suburb” c. könyvében. Routledge. 2008), majd néhány gondolatot a kelet-európai sajátosságokról is olvashatunk. A város növekedése, mint jelzi nem probléma nélküli, hiszen ökológiai, demográfiai, közigazgatási jellegű negatív következmények sora adódhat, amelyek előre vetítik többek között a város és vidéke közötti feszültségeket, problémákat. A szuburbán térségek társadalma országonként és társadalmi rétegenként, valamint faji és kulturális szempontok alapján is különbözik. A kötetben közölt tanulmányok jól megvilágítják ezeket a különbségeket. A különbségek mellett azonban azokat az egyezéseket is, amelyek minden nagyvárosban megjelennek és térbeli elhelyezkedésüket jellemzik.

Az egyik legérdekesebb és sokszor vitatott jelenség az 1970-es években a szociológiában divatossá vált dzsentrifikáció jelensége, amelyet talán úgy ismertethetjük, hogy egy városi térség leromlásának és újraeledésének ciklikussága, amelynek keretében számos nagyvárosban a nagy jövedelmű professzionális népesség főként belvárosi alacsony értékű területekre költözik, majd felújítva azt (lakásokat, egyéb ingatlanokat), magas értékű és vonzó területté alakítja, gazdasági és egyéb előnyöket szerezve. Ez a körülmény azután újra megindítja a terület felértékelődését, s egyben elindítja az alacsonyabb jövedelmű népesség elvándorlását is. A dzsentrifikáció nem azonos módon, nem ugyanazon folyamat részeként mutatkozik meg a nagyvárosokban. Erre a talán Budapest a legjobb példa, ahol csak bizonyos belső területek mutatják a dzsentrifikáció klasszikus menetét, egyelőre a magasabb képzettségű csoportok nem mutatkoznak nagy mértékben mobilnak.

Szirmai a bevezető elméleti tanulmányának összefoglalójában kiemeli, hogy a globális városterjeszkedési trendek minden vizsgált nagyvárosnál megfigyelhetők voltak, a populációs trendek viszont különböző jelenségekből táplálkoztak. Végül megjegyzi, hogy a jövőt igen nehéz előre jelezni, mert az urbanizációs folyamatok mellett általánosabb érvényű európai folyamatok is, mint pl. a népesség öregedése is lejátszódnak, amelyek akár a migrációt is akadályozhatják.

A második és a harmadik rész az említett nagyvárosok sajátosságait elemző

tanulmányokat és eseteket tartalmaznak a nemzetközi szerzőgárda tollából, amelyek az említett Szirmai féle elméleti tanulmány egy-egy megállapításait támasztják alá. Összegezve, a tanulmánykötet a városi folyamatokat illetően igen fontos megállapításokat tartalmaz. Kiválóan betöltheti egy városszociológiai olvasókönyv (reader) szerepét egy angol nyelvű egyetemi kurzusban is.

Minél jobban közeledünk feléje, annál inkább távolodik: Svájc és Magyarország esete.

[Föderalizmus és Decentralizáció. Kézikönyv a svájci struktúrákról és a magyar hasznosíthatóságról. Szerk. Hajdú Zoltán és Kovács Sándor Zsolt. MTA Dunántúli Tudományos Intézet. Genfi Egyetem Európai Intézet. 2012.[ISBN 978-963-9899-58-2] 239. Oldal.

Svájcra szinte kizárólag csak pozitív hangvételű írások jelennek meg, társadalmi és politikai intézményrendszerét kívánatos példaként állítják sok más ország elé. Gyakran elfelejtik azonban azt, hogy ez az intézményrendszer hosszú évszázadok alatt, küzdelmek sokaságán keresztül formálódott és nyerte el mai formáját és tartalmát. Magyarország sokszor szötte azt az ábrándot, hogy „Kelet Svájcává” váljon, de minden alkalommal elfelejtették azt, hogy a svájci politikai rendszer kikristályosodásához szükséges idő és körülmények hiányoztak és hiányoznak ma is, akár csak a nagy reformer gróf Széchenyi István esetében. Felmerül a kérdés, hogy akkor mi értelme van egy olyan tanulmánykötetnek, amelyik éppen egy eddig sok szempontból sikertelen ország és Svájc értékelését végezte el. A válasz egyszerűen az, hogy nagyon sok, mert a politikai elitnek szüksége van olyan utakra, amelyeket, ha nem is tud másolni, de elgondolkodtatja, s bizonyos területeken megérleli a változásokat.

A föderalizmus és decentralizáció c. könyv ezt a szerepet kívánja betölteni, s ez komoly feladat. A szerkesztők neve mellett érdemes megemlíteni az egyes tanulmányok szerzőit is: Bécsi Zoltán, Finta István, Francois Saint-Ouen, Hajdú Zoltán, Horváth Gyula, Kovács Sándor Zsolt, Nicolas Schmitt, Pálné Kovács Ilona, Somlyódyne Pfeil Edit. A kötet foglalkozik a föderalizmus és a hatalommegosztás kérdéseivel, a regionális politika és a területfejlesztés összehasonlításával, a térszerkezetek összevetésével. A két ország közötti gazdasági kapcsolatok történetiségénél okkal hivatkozik a jelenlegi és korábbi gazdasági kapcsolatokra, de nem látjuk tisztán, hogy a magyar környezet igazodott-e elemeiben a svájci gazdasági törekvésekhez Magyarországon, vagy a svájci üzleti magatartás vette fel a keleti viselkedésformákat a nagyobb eredményesség érdekében. Valószínűleg mind a kettő igaz, legalábbis a felszínen, s a kérdés inkább az, hogy melyik hat erősebben.

A föderalizmus veszélyes fegyver, s csak akkor tölti be szerepét, ha kell

gazdasági önállóság is társul melléje, pl. az adópolitikában. A decentralizmus pedig a mindent bekebelezni kívánó központi állam ellen ható tényező, s így nem különösebben kedves a központosításból élő politikai elit előtt. Jól jelzi ezt a hiányosságot a svájci és a magyar vidékfejlesztés összevetése, amely pontosan és megalapozottan tesz politikai és kulturális különbséget a magyar LEADER helyzete s a svájci CLLD (svájci leader) között az utóbbi javára.

A kötet is bajlódik ezzel a dilemmával, s végül a felelősség kategóriájában látja a kiutat a svájci minta alapján, vagyis egyfajta „felelősségrendszer” kialakításában véli a megoldást, amely az állam, az üzleti élet, a helyi önkormányzat és az állampolgárok tevékenységeit egyaránt áthatja.

A szerkesztőknek továbbá abban is igazuk van, hogy igen fontos lenne egy virtuális „Föderalizmus és Decentralizáció Kutató Intézet” felállítása, amely összegyűjtené a témát kutató szakembereket itthon és külföldön. A könyv letölthető a következő címről: <http://isfd-tpa.rkk.hu/konyv/konyv.html>.

Economy & Society

VOLUME 4.

2012

NUMBER 1-2.

Table Of Contents Abstracts

ARTICLES

Freedom as Basis for Corporate Moral Responsibility and the Question of Liability

Mark Jóób

Professor of Ethics University of West Hungary, Sopron

ABSTRACT: In this article I intend to rectify the deficient concept of responsibility of the conventional csr-theory. I demonstrate that free will and freedom of action on the one hand and moral responsibility on the other are inseparably interconnected and that, consequently, not corporations but their owners and employees are subjects of moral responsibility. Against this background, I suggest to revise the current limitation of corporate liability in companies law.

KEYWORDS: freedom, responsibility, liability, business ethics, corporate social responsibility

Present Challenges of the International Business Ethics

Gabriela Dubcová

University of Economics in Bratislava

ABSTRACT Key Attributes of Ethics Issues in International Environment on the Present. Current Ethics Challenges in International Environment. Analysis of Ethical Standards in Different Cultures. Complicated Assimilation and Globalization Processes between Europe and the USA. Genesis and Status Quo of the Global Business Ethics Development. Supportive System for Improved Functioning of the International Business Ethics.

KEYWORDS Current ethics issues; International business ethics; Ethical standards; Global business ethics.

Monetary and Banking Reform. Bringing back in the monetary fundamentals of finance

Joseph Huber

Chair of Economic Sociology, Martin-Luther-University, D – 06099 Halle an der Saale,

ABSTRACT Modern economy is based on its financial system, which in turn is built upon its monetary system. This constitutes a clear functional order: money governs finance, finance governs the real economy. It is one of the elusive aspects of orthodox economics to see money as a matter of just marginal concern. To any reality-based economics (historical, institutional, behavioural, and, of course, monetarist as well as modern monetary) it is self-evident, to the point of triviality, that money is the pivotal control medium of the economy. However, current debates on the ongoing banking crisis since 2008 and the ensuing sovereign debt crisis (which in turn perpetuates the banking crisis), do not for the most part take into account the fundamental role of the monetary system.

KEYWORDS Banking Reform, Financial Crisis, Credit, Monetary Reform

Festlegung von Lohnuntergrenzen – tariflich oder gesetzlich

Olaf H. Bode, Dipl.-Oec.

Fontys International Business School Venlo, The Netherlands

Frank Brimmen, M.A., MBA

Fontys International Business School Venlo, The Netherlands

Ute Redeker, bc., MBA

GOB Software & Systeme, Krefeld, Deutschland

ABSTRACT Der vorliegende Artikel befasst sich mit den Auswirkungen einer Mindestlohneinführung. Viele Indikatoren weisen darauf hin, dass sich die deutsche Wirtschaft nach der schweren weltweiten Wirtschaftskrise des Jahres 2008 erholt hat. So steht Deutschland auch in der aktuell schwierigen Situation Europas gut da. Die Einführung eines Mindestlohns könnte die durch die Lohnzurückhaltung der letzten Jahre gesteigerte Wettbewerbsfähigkeit gefährden.

Während ein moderater Mindestlohn den Marktmechanismus höchsten nur marginal beeinträchtigen würde und somit als unkritisch angesehen werden kann, hätte ein zu hoher Mindestlohn sehr negative Folgen für die Wettbewerbsfähigkeit und hätte einen Anstieg der Arbeitslosenquote als Folge.

KEYWORDS: Anomale Angebotsfunktion, Arbeitslosigkeit, Arbeitsmarkt, Mindestlohn, Rationalisierungs- und Substitutionseffekte, volkswirtschaftliches Arbeitsmarktmodell

National Competitiveness of Slovakia in the Context of Global Competitiveness Indexes

Tomáš Dudáš

University of Economics in Bratislava, Faculty of International Relations

ABSTRACT This article aims to describe the evolution of the national competitiveness of Slovakia in the context of the main global competitiveness indexes. The first part of the article focuses on the theoretical background of the national competitiveness and summarizes the most important theories and studies published in this field. The second part of the article presents the methodological background of the main global indices of competitiveness. The third part of the article then deals with Slovakia's position in the rankings of global competitiveness and with the analysis of sub-indices, with the aim to identify the main weaknesses of the Slovak economy. The conclusion of the article will try to give suggestions to remedy these weaknesses and will provide an outlook for Slovakia's competitiveness in the coming years.

KEYWORDS Slovakia, competitiveness, economy

Working but poor – countries with different path in European integration

Emese Bruder, PhD candidat,

Szent István University, Faculty of Economics and Social Sciences, Gödöllő

Csilla Obádovics PhD, Associate Professor

University of West Hungary, Faculty of Economics, Sopron

ABSTRACT The working poor population had not been gained many emphasis in Europe until the European Union adopted the Lisbon Strategy in 2000 with a special focus on employment, economy and social policies.

In the framework of the Lisbon Strategy, the EU has started to develop a list of statistical indicators on poverty and social exclusion. These indicators aimed to control country level development on the agreed common goals, and were adopted in 2001 at Laeken Council meeting in Belgium. In 2003, a new indicator, the in-work poverty risk has been added to the Laeken indicators. Since then, the existence of working poor population has taken a more prominent place in the European debate.

The objective of this paper is to give an insight of the situation of the working poor population in Visegrad countries, Czech Republic, Slovakia, Poland and Hungary and compare the results with the Benelux states. These groups of countries both have shared history, and common path in European integration. We analyse the extent of working poverty, the gender asymmetry and the full-time, part-time proportions over the working poor population.

Based on the 2007 wave of EU-SILC database, we individualise various income sources received by the household in order to obtain total individual incomes. With this approach, we would like to show how each individual would perform, if he/she could only rely on his/her own income.

KEYWORDS: poverty, working poor, inequality

Analysis of Commission Proposal on Direct Payments in 2014 - 2020

Fekete Pál Győző

Selye János Egyetem, Révkomárom

ABSTRACT The proposal is aimed at 3 major objectives: Viable food production, sustainable management of natural resources and climate action and balanced territorial development. The Commission's proposal is based on the perception that the pressure on the agricultural income is expected to continue therefore there is a need to maintain the present support also during the next planning period and to reinforce instruments to better manage risks and respond to crisis situations possibly evading from ecologic, climate, energy and biodiversity risks. Concerning the questions of direct payments the article shows that the Commission Proposal would not result in elimination of the presently unjustifiable support differences between the Old and New Member States, and in creation of fair, i.e. EQUAL conditions in the field of income and economic competition.

KEYWORDS European Union, agricultural policy, financial support

BOOK REVIEWS

Three new books from László Kulcsár's Library

Reviewer: László Kulcsár

The Origins of Political Order

[Francis Fukuyama: *A politikai rend eredete. Az ember előtti időktől a francia forradalomig.* Akadémia Kiadó Budapest. 2012. 688 oldal [ISBN 9789630591935]

Urban Sprawl in Europe

[Viktória Szirmai (ed.) *Urban Sprawl in Europe.* Aula Kiadó Budapest. 2011. 280 oldal [ISBN 9789633390153]

More coming more moving away: Federalism and Decentralization - Compare Switzerland to Hungary

Föderalizmus és Decentralizáció. Kézikönyv a svájci struktúrákról és a magyar hasznosíthatóságról. Szerk. Hajdú Zoltán és Kovács Sándor Zsolt. Magyar Tudományos Akadémia Közgazdaság- és Regionális Tudományi Kutatóközpont Regionális Kutatások Intézete Dunántúli Tudományos Intézet. Genfi Egyetem Európai Intézet. 2012.[ISBN 978-963-9899-58-2] 239. Oldal.