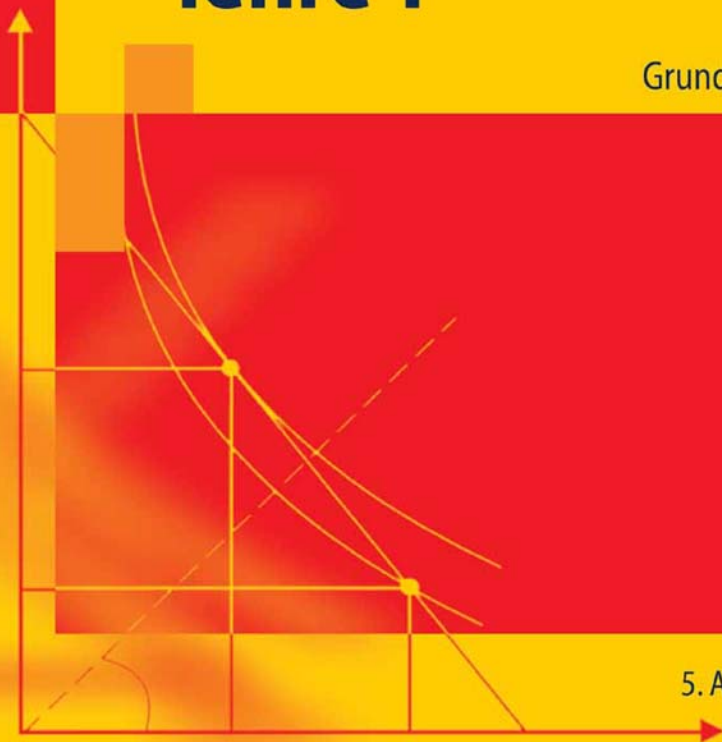


Lachmann Volkswirtschafts- lehre 1

Grundlagen



5. Auflage

 Springer

Springer-Lehrbuch

Werner Lachmann

Volkswirtschafts- lehre 1

Grundlagen

Fünfte, überarbeitete und erweiterte Auflage

Mit 94 Abbildungen und 11 Tabellen

 Springer

Professor Dr. h.c. Werner Lachmann, Ph.D. (Rutgers)
Universität Erlangen-Nürnberg
Volkswirtschaftliches Institut
Lehrstuhl für Wirtschafts- und Entwicklungspolitik
Lange Gasse 20
90403 Nürnberg
werner.lachmann@wiso.uni-erlangen.de

ISBN-10 3-540-30086-4 Springer Berlin Heidelberg New York
ISBN-13 978-3-540-30086-1 Springer Berlin Heidelberg New York
ISBN 3-540-43730-4 4. Auflage Springer Berlin Heidelberg New York

Bibliografische Information Der Deutschen Bibliothek

Die Deutsche Bibliothek verzeichnet diese Publikation in der Deutschen Nationalbibliografie; detaillierte bibliografische Daten sind im Internet über <<http://dnb.ddb.de>> abrufbar.

Dieses Werk ist urheberrechtlich geschützt. Die dadurch begründeten Rechte, insbesondere die der Übersetzung, des Nachdrucks, des Vortrags, der Entnahme von Abbildungen und Tabellen, der Funksendung, der Mikroverfilmung oder der Vervielfältigung auf anderen Wegen und der Speicherung in Datenverarbeitungsanlagen, bleiben, auch bei nur auszugsweiser Verwertung, vorbehalten. Eine Vervielfältigung dieses Werkes oder von Teilen dieses Werkes ist auch im Einzelfall nur in den Grenzen der gesetzlichen Bestimmungen des Urheberrechtsgesetzes der Bundesrepublik Deutschland vom 9. September 1965 in der jeweils geltenden Fassung zulässig. Sie ist grundsätzlich vergütungspflichtig. Zuwiderhandlungen unterliegen den Strafbestimmungen des Urheberrechtsgesetzes.

Springer ist ein Unternehmen von Springer Science+Business Media

springer.de

© Springer-Verlag Berlin Heidelberg 1993, 1997, 2003, 2006
Printed in Germany

Die Wiedergabe von Gebrauchsnamen, Handelsnamen, Warenbezeichnungen usw. in diesem Werk berechtigt auch ohne besondere Kennzeichnung nicht zu der Annahme, dass solche Namen im Sinne der Warenzeichen- und Markenschutz-Gesetzgebung als frei zu betrachten wären und daher von jedermann benutzt werden dürften.

Umschlaggestaltung: Design & Production, Heidelberg

SPIN 11583660 42/3153-5 4 3 2 1 0 – Gedruckt auf säurefreiem Papier

Vorwort zur fünften Auflage

Nachdem die 4. Auflage relativ rasch vergriffen war, habe ich für diese Auflage die Chance genutzt, das Buch sowohl auf die neuen Rechtschreiberegungen als auf die neue Währung (Euro) umzustellen. Einige kleinere Fehler sind korrigiert worden; alle Daten wurden aktualisiert. An einzelnen Stellen wurden einige zusätzliche Bemerkungen angebracht; auch wurden die Literaturhinweise im Hinblick auf anspruchsvolle Leser überarbeitet.

Größere Umstellungen und Ergänzungen habe ich in der 5. Auflage nicht vorgenommen. Jedoch wurde ein Anhang eingeführt. In diesem Anhang wird die Slutsky-Gleichung mit einer finanzwissenschaftlichen Anwendung, eine Darstellung der Ableitung des IS-LM-Modells, eine kurze Charakterisierung des Ansatzes der Neuen Politischen Ökonomik und einige Bemerkungen zu den Chancen und Grenzen der Globalisierung angefügt. Ansonsten blieb es bei der bewährten Darstellung. Die Hinweise auf den zweiten Band, der mittlerweile auch in zweiter Auflage vorliegt, wurden aktualisiert.

Frau Carolina I. Lautenbach danke ich für die Aktualisierung der Daten, Überarbeitung der Graphiken und die Formatierung des Buches. Ohne ihre Hilfe hätte dieser Band nicht so rasch fertig werden können.

Selbstverständlich bleibe ich für alle Fehler verantwortlich. Über Anregungen der Leser würde ich mich freuen.

Roth/Nürnberg im September 2005

Vorwort zur dritten Auflage

"Departments of Economics are graduating a generation of „idiots savants“, brilliant at esoteric mathematics yet innocent of actual economic life!" urteilten Leontief und Galbraith über amerikanische volkswirtschaftliche Fakultäten.¹ Wir wollen an der bewährten Methode festhalten und versuchen, insbesondere dem Studenten der Wirtschaftswissenschaften einen Einblick in ökonomisches Denken zu vermitteln und mathematische Modelle nur als Hilfsmittel nutzen. Daß die 3. Auflage so frühzeitig notwendig war, deutet an, daß wir mit diesem Ansatz eine Marktlücke getroffen haben.

Einige Erweiterungen sind in dieser Auflage vorgenommen worden. So wurden die ersten beiden Kapitel neu gegliedert und im dogmengeschichtlichen Teil (Kap. 5) einige Ergänzungen vorgenommen; im mikroökonomischen Bereich wurde ein neues Kapitel zu den "Faktormärkten" (Kap. 9) eingefügt. Der makroökonomische

¹ Aus: Colander, D.; A. Kramer, The Making of an Economist, in: Journal of Economic Perspectives 1:2 (Herbst 1987), S. 95.

Teil wurde durch zwei Kapitel zur "Verteilung und Wohlfahrt" (Kap. 12) und zum Wachstum (Kap. 13) ergänzt. Kapitel 11 wurde um neuere Entwicklungen in der Makroökonomik erweitert, wobei wir wiederum auf den traditionellen Ansatz der systematischen Einführung in die Makroökonomik durch eigene Kapitel zur Konsum- und Investitionsfunktion bewußt verzichtet und diese Konzepte im Gesamtansatz erläutert haben. Im wirtschaftspolitischen Teil wurden in Kapitel 15 die Instrumente der Wirtschaftspolitik ergänzt und erörtert; ebenfalls finden sich nun in Kapitel 16 einige Bemerkungen zur Neuen Politischen Ökonomik.

Alle Tabellen und Abbildungen wurden aktualisiert und überarbeitet. Entgegen der ursprünglichen Konzeption wurden die einzelnen Kapitel um einige Literaturhinweise ergänzt, so daß der interessierte Leser Hilfen zum Nachlesen bestimmter ökonomischer Aussagen erhält.

Danken möchte ich insbesondere meiner wissenschaftlichen Mitarbeiterin Frau Dipl. Betriebsw. (FH), Dipl.-Volksw. Elke J. Jahn, die die Kapitel 9, 11.7, 12 und 13 konzipiert und formuliert hat, sowie die 3. Auflage redaktionell betreut, alle Abbildungen überarbeitet und das Stichwortverzeichnis erstellt hat. Einschließen möchte ich in den Dank Frau Rosa-Maria Martins de Oliviera, die alle Tabellen aktualisiert hat. Herr Stud. Dir. Dr. Otto Haß hat wertvolle Hinweise für die mikroökonomische und mathematische Ausgestaltung gegeben.

Letztlich bleibt meiner Familie zu danken, die bei steigendem Widerspruch es dennoch ertrug, daß der Vater manche Abende über den Kapiteln brütete und nicht für sie zur Verfügung stand, wobei rasch ansteigende Alternativkosten festgestellt wurden. Selbstverständlich gehen alle Fehler zu meinen Lasten.

Ich hoffe, daß diese erweiterte Auflage weiterhin den Zuspruch der Leser findet.

Nürnberg, September 1996

Vorwort zur ersten Auflage

Dieses Buch entstand aus Vorlesungen an der Johannes Gutenberg-Universität zu Mainz. In diesen Veranstaltungen sollten sowohl theoretische Grundlagen gelegt, als auch auf die wirtschaftspolitischen Konsequenzen zur Lösung wirtschaftlicher Probleme eingegangen werden. Auch neuere Entwicklungen, wie die Wiederentdeckung der Wirtschaftsethik, sind in dieses Buch aufgenommen worden.

Die meisten Einführungsbücher vernachlässigen den geschichtlichen Aspekt. Die volkswirtschaftlichen Fragestellungen und Ergebnisse werden oft ahistorisch dargestellt, als würden sie sich ungeschichtlich wie ein Naturgesetz ergeben. In der gesellschaftlichen Wirklichkeit folgt die ökonomische Analyse meist den wirtschaftlichen Problemen. Daher wurde Wert auf den geschichtlichen Bezug und

insbesondere auf den Werdegang wirtschaftswissenschaftlicher Überlegungen, Theoreme und Probleme gelegt.

Der Verfasser bemühte sich, für die Behandlung wirtschaftspolitischer Fragestellungen eine ausreichende analytische und theoretische Grundlage zu bieten, diese sowohl im mikroökonomischen als auch im makroökonomischen Bereich. Naturgemäß können dazu nur einige Grundsteine gelegt werden.

In einem zweiten Band sollen einige gegenwärtige Fragestellungen problemorientiert ausführlicher und tiefer ausgelotet werden. Beide Bände zusammen sind dazu geeignet, einige wesentliche Aspekte der Volkswirtschaftslehre abzudecken. Anhand konkreter Fälle und Problemlagen soll das in diesem Band vermittelte Wissen angewendet werden. Der Autor hofft, daß durch diese Doppelkonzeption einer allgemeinen Einführung und eines zweiten Vertiefungsbandes eine Marktlücke geschlossen werden kann.

Ganz herzlich möchte ich dem Verlag für das Zuwarten danken und meiner Sekretärin, Frau Ingrid Khetia, für ihre Sorgfalt und Geduld beim Tippen mehrerer Versionen dieses Buches. In den Dank einschließen möchte ich meine wissenschaftlichen Mitarbeiter, die durch ihrer Kritik dazu beitrugen, dieses Werk zu verbessern. So danke ich Frau Christiane Heitmeyer, Herrn Reinhold Rickes, Frau Dorothea Ebbing und Frau Christiane Suthaus. Alle Fehler gehen selbstverständlich zu meinen Lasten.

Last but not least möchte ich meiner Familie danken, die mir, wenn auch manchmal unter zunehmenden Protest, erlaubte, an der Fertigstellung dieses Buches zu arbeiten. Sie hatte hohe Alternativkosten zu tragen, indem sie auf den Vater verzichtete. Deshalb sei ihr diese Buch gewidmet: Für Doris, Dorothee, Sven, Judith, Regine, Esther aber auch Jens und Christine sowie meine Eltern Hildegard und Hermann Lachmann.

Dexheim, April 1990

Inhaltsverzeichnis

I. Grundlagen

1 Volkswirtschaftslehre als Wissenschaft.....	1
1.1 Einführung und Überblick	1
1.2 Methode der Volkswirtschaftslehre.....	3
1.3 Arbeitsteilung in der Wirtschaftswissenschaft	5
1.4 Akteure im Wirtschaftsprozess.....	6
2 Gegenstand der Volkswirtschaftslehre.....	9
2.1 Was heißt Wirtschaften?.....	9
2.2 Nutzen und Konsequenzen der Arbeitsteilung	11
2.3 Wirtschaftskreislauf.....	13
2.4 Produktionsprozess und Produktionsfunktion.....	15
2.5 Güterknappheit und Produktionsmöglichkeiten	17
3 Die Ordnung der Wirtschaft	22
3.1 Wirtschaftssystem und Wirtschaftsordnung	22
3.2 Die idealtypische Klassifizierung	24
3.3 Das Modell der Marktwirtschaft.....	26
3.4 Das Modell der Zentralverwaltungswirtschaft	27
3.5 Zum Wandel von Wirtschaftssystemen.....	30
4 Wirtschaft - Ethik - Wirtschaftsethik.....	33
4.1 Warum das Interesse an Wirtschaftsethik?.....	33
4.2 Ethik - eine Begriffsklärung	34
4.3 Ethik und Wirtschaft - Wo sind die Berührungspunkte?.....	36
4.4 Die Bedeutung der Ethik für die Wirtschaft	37
4.5 Wie kann der Einfluss der Wirtschaftsethik aussehen?.....	39
4.6 Die Soziale Marktwirtschaft - ethisch betrachtet	40

5 Dogmengeschichtlicher Überblick	44
5.1 Inhalt der Dogmengeschichte	44
5.2 Frühe Staatstheorien	47
5.3 Merkantilismus, Kameralismus und Physiokratie	48
5.4 Die Klassiker	50
5.5 Der Sozialismus.....	52
5.6 Historische Schule und Grenznutzenschule	53
5.7 Neoklassik, Keynes und die Entwicklung der Nationalökonomik im 20. Jahrhundert.....	54

II. Mikroökonomik

6 Preisbildung und Marktformen	57
6.1 Vollständiger Wettbewerb als Theorierahmen	57
6.2 Nachfrage, Angebot und Preisbildung.....	58
6.3 Das Marktgleichgewicht.....	62
6.4 Die Funktionen des Preises.....	64
6.5 Marktformen und Marktverhalten	66
7 Das Nachfrageverhalten der einzelnen Haushalte.....	68
7.1 Die Nutzentheorie.....	68
7.2 Subjektive Wertschätzung der Güter: Indifferenzkurven	70
7.3 Objektive Konsummöglichkeiten: Budgetgeraden.....	72
7.4 Konsumoptimum, Preis-Konsum-Kurve und spezielle Nachfragekurve ...	74
7.5 Die generelle Nachfragefunktion.....	79
7.6 Gesamtnachfrage am Markt.....	82
8 Das Angebot der Unternehmung	84
8.1 Unternehmensentscheidungen: Modellannahmen und Entscheidungs- rahmen.....	84
8.2 Produktionsfunktionen	87
8.3 Kostenfunktionen	94
8.4 Der optimale Produktionsplan bei vollständiger Konkurrenz	97
8.5 Die aggregierte Angebotskurve	100
8.6 Monopol und Oligopol	101

9 Angebot und Nachfrage auf Faktormärkten 106

- 9.1 Faktormarktanalyse..... 106
- 9.2 Arbeitsangebot der Haushalte..... 107
- 9.3 Arbeitsnachfrage der Unternehmen..... 111
- 9.4 Intertemporale Konsumentenentscheidung und Kapitalangebot..... 115
- 9.5 Kapital als Produktionsfaktor 119

III. Makroökonomik

10 Volkswirtschaftliche Gesamtrechnung..... 123

- 10.1 Grundlagen der Volkswirtschaftlichen Gesamtrechnung 123
- 10.2 Aufgaben der Volkswirtschaftlichen Gesamtrechnung 124
- 10.3 Wichtige Begriffe der Volkswirtschaftlichen Gesamtrechnung 125
- 10.4 Methodische Probleme der VGR..... 130
- 10.5 Sozialprodukt als Wohlstandsindikator..... 132

11 Ökonomische Schulmeinungen 135

- 11.1 Einführung..... 135
- 11.2 Ursprung und Inhalt der Fiskalismus-Monetarismus-Kontroverse 136
- 11.3 Theoretischer Hintergrund: (Neo)Klassik 138
- 11.4 ... und Keynes 144
- 11.5 Monetaristische und fiskalistische Wirtschaftstheorie 152
- 11.6 Monetaristische und fiskalistische Wirtschaftspolitik..... 155
- 11.7 Die Neuklassische Makroökonomik..... 158

12 Verteilung..... 162

- 12.1 Arten der Einkommensverteilung..... 162
- 12.2 Empirische Ermittlung der Einkommensverteilung 164
- 12.3 Theorien der funktionellen Einkommensverteilung 170
- 12.4 Theorien der personellen Einkommensverteilung 173
- 12.5 Effizienz, Gerechtigkeit und gesellschaftliche Wohlfahrt..... 176
- 12.6 Gerechtigkeitsregeln 181

13 Wachstumstheorie 184

- 13.1 Begriffe und Faktoren des Wachstums..... 184
- 13.2 Die neoklassische Wachstumstheorie - Das Solow-Modell 188
- 13.3 Die Quellen ökonomischen Wachstums..... 192
- 13.4 Neue Wachstumstheorie - Solow and beyond..... 199
- 13.5 Die Grenzen des Wachstums..... 202

IV. Wirtschaftspolitik

14 Ursachen der Arbeitslosigkeit	205
14.1 Das Problem	205
14.2 Arten der Arbeitslosigkeit	207
14.3 Arbeitslosigkeit in der BRD	210
14.4 Einige ordnungspolitische Überlegungen.....	217
15 Die Ziele der Wirtschaftspolitik	218
15.1 Allgemeine Einführung	218
15.2 Warum Wirtschaftspolitik?	219
15.3 Gesellschafts- und wirtschaftspolitische Ziele	221
15.4 Die Ziele des Stabilitäts- und Wachstumsgesetzes.....	225
15.5 Zielbeziehungen.....	228
15.6 Von den Zielen zu den Instrumenten.....	231
16 Stabilisierung durch Fiskalpolitik	234
16.1 Die Unstetigkeit der Wirtschaftsentwicklung.....	234
16.2 Staatliche Einnahmen und Ausgaben im gesamtwirtschaftlichen Zusammenhang	237
16.3 Zur neueren Entwicklung der Fiskalpolitik	241
16.4 Die Wirkungsweise einiger fiskalpolitischer Instrumente.....	243
16.5 Die Grenzen der diskretionären Fiskalpolitik.....	246
17 Geldpolitik.....	250
17.1 Wesen und Funktionen des Geldes.....	250
17.2 Geldnachfrage.....	254
17.3 Geld- und Kreditangebot	255
17.4 Geldpolitik: Geldversorgung und monetäre Steuerung	260
17.5 Probleme der Geldpolitik	263
18 Sozialpolitik.....	265
18.1 Begründung der Sozialpolitik.....	265
18.2 Sozialpolitische Aktionsfelder.....	268
18.3 Sozialpolitik als ökonomische Disziplin?	269
18.4 Sicherungsprinzipien	271
18.5 Soziale Sicherungssysteme der BRD: Alterssicherung ...	274
18.6 . . . und Gesundheitswesen	277

19 Internationaler Handel	281
19.1 Vorteilhaftigkeit (und Risiken) des internationalen Handels	281
19.2 Außenwirtschaftliches Gleichgewicht	285
19.3 Feste oder flexible Wechselkurse?	289
19.4 Außenwirtschaftspolitik	294
20 Entwicklungspolitik	296
20.1 Merkmale der Unterentwicklung	296
20.2 Ursachen der Unterentwicklung	298
20.3 Entwicklungspolitische Strategien	301
20.4 Entwicklungshilfe	304
Anhänge	
Anhang 1 Slutsky-Gleichung	307
Anhang 2 IS-LM-Modell von Hicks/Keynes	312
Anhang 3 Grundgedanken der Neuen Politischen Ökonomik (NPÖ)	322
Anhang 4 Das Problem der Globalisierung	331
Sachverzeichnis.....	337

Inhaltsübersicht Band 2: Anwendungen

Kapitel 1	Methoden der Wirtschaftswissenschaften
Kapitel 2	Wirtschaftsordnung
Kapitel 3	Marktkoordination
Kapitel 4	Wirtschaftsethik
Kapitel 5	Wirtschaftliche Macht
Kapitel 6	Die klassischen konjunkturpolitischen Probleme
Kapitel 7	Finanzsektor
Kapitel 8	Marktkorrektur und Ergänzungsbedürftigkeit
Kapitel 9	Sozialpolitik
Kapitel 10	Außenwirtschaftspolitik
Kapitel 11	Entwicklungspolitik
Kapitel 12	Umweltökonomie

1 Volkswirtschaftslehre als Wissenschaft

1.1 Einführung und Überblick

Wir alle kennen das stolze Wort des griechischen Philosophen Diogenes, der, als ihm von Alexander dem Großen ein Wunsch freigestellt wurde, nur bat: "Geh mir ein wenig aus der Sonne". Auch ist uns das Märchen vom Schlaraffenland bekannt: Dort gibt es ökonomischen Wohlstand, die Vögel fliegen gebraten umher, die Brunnen sind voll besten Weines, und auf den Bäumen hängen die schönsten Kleider. Wer will, kann alle Tage Generaldirektor oder Professor sein. Was ist diesen Geschichten gemein? Was haben sie mit dem Wirtschaften zu tun?

Beide, Diogenes und die Einwohner des Schlaraffenlandes, brauchen sich über wirtschaftliches Handeln keine Gedanken zu machen. Die Einwohner des Schlaraffenlandes leben in einer Überflussgesellschaft - ökonomisch gesprochen: alle Güter und Dienstleistungen stehen im Übermaß zur Verfügung. Zum Nulltarif kann man alles erhalten, es gibt keine Versorgungsprobleme. Auch Diogenes kennt keine ökonomischen Probleme. Da er kaum wirtschaftliche Bedürfnisse hat - ökonomisch gesprochen: die Nachfrage ist erheblich geringer als das Angebot - braucht auch er bei seinen philosophischen Überlegungen nicht auf "profane" wirtschaftliche Zusammenhänge zu achten.

Zwischen diesen beiden Extremsituationen liegt das Reich des Wirtschaftswissenschaftlers. Menschen haben im Allgemeinen Bedürfnisse, die über das, was die Natur von sich aus kostenlos zur Verfügung stellt, hinausgehen. Sie sind also gezwungen, die vorhandenen knappen Güter bestmöglich zu nutzen. Schon früh hat man dabei festgestellt, dass eine Arbeitsteilung bei der Umwandlung und Bereitstellung von Gütern sowie ihr Tausch eine Erhöhung des Wohlstands bewirkt. Diese Wohlstandssteigerung ist durch Spezialisierungsgewinne bedingt, die unterschiedlich begründet werden können, aber insgesamt eine Steigerung der Produktivität (der Ergiebigkeit der Produktion) bewirken.

Die Arbeitsteilung, die sich aus der notwendigen Spezialisierung ergibt, bringt aber gesellschaftliche Probleme mit sich.

Der Mensch kann sich in einer arbeitsteiligen Gesellschaft nicht mehr allein mit allen nötigen Produkten versorgen, er wird vom wirtschaftlichen Handeln seiner Mitmenschen abhängig. Insbesondere ist es nun notwendig, in einem größeren Gesellschaftsverband zu entscheiden, wie die Früchte der Arbeitsteilung verteilt werden sollen, wer welche Tätigkeiten übernehmen soll und wie er dafür entlohnt wird.

Damit sind wir bei einem zentralen Thema der Wirtschaftswissenschaften: *Es muss darüber befunden werden, wer, was, wann, wie, wo, für wen, womit produ-*

ziert. Ziel ist dabei die bestmögliche Ausnutzung der knappen Ressourcen, die uns auf dieser Erde zur Verfügung stehen. Die Feststellung, in welcher Verwendung die knappen Ressourcen bestmöglich genutzt werden, ist jedoch nicht so leicht möglich; wir werden fragen müssen, was denn die Indikatoren der bestmöglichen Verwendung sind. Woher weiß man, ob ein Pfund Äpfel Herrn Müller oder Herrn Meier einen größeren Nutzen bringt? Wie kann man feststellen, ob Herr Schmitz in der Landwirtschaft oder im Kfz-Gewerbe arbeiten soll und in welchem Bereich die Arbeitskraft von Frau Schulte am besten genutzt wird? Damit kommen wir zu einem der wesentlichen Probleme in der Volkswirtschaftslehre: Wenn wir davon ausgehen, dass es keine allwissende, zentrale Instanz gibt, die diese Entscheidungen am besten fällen kann, müssen wir überprüfen, aufgrund welcher Anreize wirtschaftlich gehandelt wird und wie diese Anreize zu setzen sind, damit das bestmögliche Ergebnis (das im allgemeinen noch nicht bekannt ist) erreicht werden kann. Bei allen wirtschaftspolitischen Entscheidungen kommt es primär darauf an, dass die Signale richtig gesetzt werden, um Fehlentwicklungen zu vermeiden. Gesetzmäßigkeiten über die Wirkungsweise bestimmter Signale herauszufinden und Aussagen darüber zu treffen, welche Signale für bestimmte festgesetzte Ziele verwendet werden sollen, dies ist ein wesentlicher Aufgabenbereich des Wirtschaftswissenschaftlers.

Wir werden uns in Teil I zuerst mit den Grundproblemen jeder Volkswirtschaft und den Methoden der Wirtschaftswissenschaften beschäftigen. Es liegt nahe, sich zunächst mit dem Koordinationsmechanismus der unzähligen wirtschaftlichen Einzelentscheidungen zu befassen. Hier geht es um die ordnungspolitische Frage der Wirtschaftssysteme, nämlich darum, wie die Signale für ein optimales wirtschaftliches Miteinander gesetzt werden können und wer sie setzt. Wie sich die wirtschaftspolitischen und wirtschaftswissenschaftlichen Vorstellungen über die Zeit hinweg entwickelt haben, werden wir nach einigen wirtschaftsethischen Bemerkungen darstellen.

Nach den dogmengeschichtlichen Überlegungen beschäftigen wir uns in Teil II mit der Preisbildung in modernen marktwirtschaftlichen Systemen. Dabei muss insbesondere auf das Nachfrageverhalten der Haushalte und das Angebotsverhalten der Unternehmungen sowie auf die Wirkungsweise der Faktormärkte eingegangen werden.

Nachdem wir den ökonomischen Bereich "im kleinen" analysiert haben - nämlich das Verhalten einzelner Wirtschaftssubjekte - ist es notwendig, in Teil III auf die wirtschaftlichen Zusammenhänge „im großen“ einzugehen; in der Wirtschaftswissenschaft wird zwischen der Mikroökonomik und der Makroökonomik unterschieden. Im Rahmen der Makroökonomik muss zuerst darüber nachgedacht werden, wie man die Ergebnisse des wirtschaftlichen Handelns statistisch erfassen, also eine Zustandsbeschreibung erstellen kann. Wenn in den Medien von Wachstumsraten, Inflationsraten oder Arbeitslosenquoten die Rede ist, fragt man sich, wie solche Daten entstanden sind und was darunter zu verstehen ist. Dies ist das Gebiet der Volkswirtschaftlichen Gesamtrechnung.

Bevor wir dann ins Detail der Wirtschaftspolitik übergehen, werden wir uns vorher mit den Vorstellungen einiger wichtiger ökonomischer Schulen beschäftigen, um die theoretischen Hintergründe der folgenden wirtschaftspolitischen Ziele und Instrumente besser verstehen zu können. Erörterungen zur Verteilung sowie zum Wachstum schließen die wirtschaftstheoretische Analyse ab.

Die Bekämpfung der Arbeitslosigkeit ist seit einigen Jahren eines der wichtigsten wirtschaftspolitischen Aufgaben; dass aber immer auch nach den Hintergründen der wirtschaftlichen Probleme gefragt werden muss, wird exemplarisch anhand einer Ursachenanalyse für die Arbeitslosigkeit gezeigt.

Aber nicht nur die Arbeitslosigkeitsbekämpfung ist ein wirtschaftspolitisches Ziel; auch mit anderen wichtigen Zielen und ihrer Beziehung zueinander müssen wir uns beschäftigen. Außerdem werden wir uns mit den Instrumenten staatlicher Wirtschaftspolitik auseinandersetzen.

Wir behandeln zuerst die Stabilisierungsbemühungen mit Hilfe der Fiskalpolitik; dann werden wir uns den Problemen des Geldes und der Geldpolitik widmen. Da wir es in einer Wirtschaft nicht nur mit der bestmöglichen Nutzung der knappen Ressourcen zu tun haben, sondern auch Verteilungsprobleme und Überlebenschancen eine Rolle spielen, ist es wichtig, auf die Aktionsfelder der Sozialpolitik einzugehen. Wir hatten schon gesehen, dass eine Arbeitsteilung den Wohlstand in einer Gesellschaft erhöht. Wir werden uns deshalb auch mit der internationalen Arbeitsteilung beschäftigen und fragen, welche neuen Probleme durch ein Öffnen der Wirtschaft für den internationalen Handel auftauchen. Wir werden sehen, dass eine bestimmte Gruppe von Ländern nicht an diesem internationalen Wohlstand partizipiert. Die speziellen Probleme dieser Entwicklungsländer sollen daher abschließend kurz skizziert werden.

1.2 Methode der Volkswirtschaftslehre

Was ist ein Modell? Wie werden Theorien entwickelt? Warum gilt eine Theorie immer nur als vorläufig gültig? Ist die Volkswirtschaftslehre eine wertfreie Wissenschaft?

Begriffe: Modell, Theorie, Hypothese, Deduktion, ceteris-paribus-Annahme.

Wie wird nun das komplexe Gebiet der Wirtschaftswissenschaft erfasst und wissenschaftlich verarbeitet? Der Wissenschaftler sollte sich im Wesentlichen auf intersubjektiv überprüfbare Aussagen beschränken und persönliche Einstellungen als solche kennzeichnen.

Um zu solchen intersubjektiv überprüfbaren Aussagen zu gelangen, gibt es bestimmte Regeln der *Theoriebildung und Überprüfung*. Man geht von beobachteten

Fakten aus - bspw. von einzelwirtschaftlichen Verhaltensweisen oder von der Veränderung gesamtwirtschaftlicher Größen - und stellt aufgrund der beobachteten Folgen von *Ereignissen Hypothesen* auf, bspw. in der Form: Wenn die ökonomische Größe X ansteigt, fällt die Größe Y. Dabei müssen die Rahmenbedingungen genau abgesteckt (bspw. "unter sonst gleich bleibenden Umständen" - *ceteris paribus-Bedingung*) und die verwendeten Begriffe definiert werden. Da man das Untersuchungsobjekt isoliert und von der komplexen Wirklichkeit abstrahiert, bildet man die wichtigsten Zusammenhänge in einem *Modell* ab, was sich nicht unbedingt mathematisch darstellen muss - jede Abstraktion von der Wirklichkeit ist ein Modell. Haben wir so eine Theorie-Aussage aus der Anfangshypothese logisch abgeleitet (*Deduktion*), muss diese überprüft werden, und zwar insbesondere daraufhin, ob sie logisch haltbar (also widerspruchsfrei) und mit den beobachteten Tatsachen vereinbar ist und damit einer empirischen Überprüfung standhält. Erweisen sich logische Mängel und/oder ist die Theorie empirisch widerlegbar (Falsifizierung), muss sie zurückgewiesen, neu überdacht und vielleicht - mit verbesserten Informationen oder einer anderen Modellstruktur - wieder neu aufgelegt werden.

Selbst wenn die Theorie zunächst nicht widerlegt werden kann, ergeben sich aus den neuen Erkenntnissen auch wieder neue Fragen und eventuell Antworten, die bisher akzeptierte Hypothesen falsifizieren. Jede *Theorie gilt nur als vorläufig nicht widerlegt*. Die notwendige radikale Vereinfachung in Modellen hat zur Folge, dass sie häufig sehr wirklichkeitsfern zu sein scheinen. Jedoch ist das Gedankenexperiment für Wirtschaftswissenschaftler oft das einzig mögliche Experiment. Es kommt daher darauf an, formale Spielereien von abstrakten Abbildungen der Wirklichkeit zu unterscheiden, aus deren Analyse auf die Wirklichkeit zurückgeschlossen werden kann. Die Forderung nach logischen, konsistenten Modellen legt es nahe, sich der Mathematik für den formalen Ausdruck von Beziehungen zu bedienen - wobei ein Mehr an Mathematik keine bessere Theorie ausmacht; entscheidend ist die Kunst, das einer bestimmten Frage angemessene Modell zu konstruieren. Die Mathematik hat den Vorteil, dass ein Problem präzise formuliert werden muss, weshalb sie allerdings auch für manche Probleme mit hoher Komplexität unbrauchbar ist.

Innerhalb der Modelle lassen sich verschiedene Betrachtungsweisen unterscheiden: Wie bereits erwähnt, bezieht sich die *mikroökonomische Betrachtung* auf die einzelnen Wirtschaftssubjekte (bspw. Nachfrageverhalten der Haushalte, Investitionsverhalten der Unternehmungen). Aggregieren wir Größen, d.h. fassen wir sie zusammen, sprechen wir von *Makroökonomie*. Ferner unterscheiden wir zwischen *Partial- und Totalbetrachtung*, wobei sich die Partialbetrachtung auf einen Ausschnitt der Wirtschaft bezieht, etwa auf den Gütermarkt, die Totalbetrachtung auf die Gesamtheit aller Entscheidungseinheiten und aller Märkte. Total- und Partialbetrachtung können beide wiederum mikro- oder makroökonomisch orientiert sein. Eine weitere Unterscheidung ist zwischen *statischen und dynamischen Modellen* zu treffen, wobei die statische Analyse eine Zeitpunktbetrachtung ist und die dy-

namische Analyse den zeitlichen Ablauf wirtschaftlicher Prozesse berücksichtigt. Bezüglich des Zeithorizonts der Betrachtung kann man zwischen kurz-, mittel- und langfristiger Analyse unterscheiden. Dies klingt zunächst verwirrend, es ist aber wichtig, sich bei der Entwicklung eines Modells auf bestimmte Betrachtungsweisen festzulegen, damit das Modell in sich schlüssig ist.

Bei der Theoriebildung werden aus Anfangsfeststellungen (Ausgangshypothesen, Rahmenbedingungen) durch logische Ableitung (Deduktion) Schlussfolgerungen (Theorien) aufgestellt, deren logische und empirische Überprüfung zur vorläufigen Anerkennung der Theorie oder zu deren Ablehnung und damit zur Revision des Theoriebildungsprozesses führt.

1.3 Arbeitsteilung in der Wirtschaftswissenschaft

Welche Spezialisierungen gibt es im Rahmen der Wirtschaftswissenschaft? Was ist die Aufgabe der Wirtschaftstheorie? Welche Zusammenhänge bestehen zwischen Wirtschaftstheorie und Wirtschaftspolitik?

Eine erste sachliche Einteilung der Volkswirtschaftslehre ergibt sich aus der Trennung zwischen Mikro- und Makroökonomik: Zur Mikroökonomik gehören traditionell die Analyse des Haushalts und der Unternehmen und damit die Gebiete Preisbildung, Verteilung und Marktmechanismus. Zur Makroökonomik zählen beispielsweise die Geldtheorie, das volkswirtschaftliche Rechnungswesen, die Wachstums- und Konjunkturtheorien. Jedoch ist die Trennung nicht immer unproblematisch.

Betrachten wir das Aufgabenfeld des Wirtschaftswissenschaftlers: Allgemein formuliert beschäftigt sich die Wirtschaftswissenschaft mit der Beschreibung, der Erklärung und der Prognose von Wirtschaftsprozessen und mit der Beratung hinsichtlich ihrer Beeinflussung.

Bisher haben wir über die Beschreibung und Erklärung im Rahmen der Wirtschaftstheorie gesprochen. Während sich die *Volkswirtschaftstheorie* mit der Darstellung und Analyse grundsätzlicher wirtschaftlicher Zusammenhänge befasst, stellt sich in der *Theorie der Wirtschaftspolitik* ganz konkret die Frage nach der Wirksamkeit staatlicher Eingriffe auf gegebene ökonomische Ziele. Diese Analyse sollte wirtschaftstheoretisch fundiert sein. Die theoretischen Erkenntnisse sollen in Handlungshilfen für politische Entscheidungen umgesetzt werden. Während in der reinen Theorie Kausalbeziehungen aufgedeckt werden, versucht die Theorie der Wirtschaftspolitik Gesetzmäßigkeiten über Mittel-Ziel-Zusammenhänge herauszufinden, die von der konkreten *Wirtschaftspolitik*, die ökonomische Größen beeinflussen will, genutzt werden können. Neben der theoretischen Volkswirtschaftslehre und der Theorie der Wirtschaftspolitik gelten die Finanzwissenschaft und die Betriebswirtschaftslehre als Teilbereiche der Wirtschaftswissenschaft. Die

Betriebswirtschaftslehre befasst sich mit den Problemen der Unternehmung; die Besonderheiten des staatlichen ökonomischen Handelns werden in der Finanzwissenschaft untersucht.

Auch diese Einteilung kann kaum befriedigen, da z.B. die Außenhandelstheorie der Volkswirtschaftslehre im strengen Sinne nicht zuzuordnen ist. Auch enthält die Betriebswirtschaftslehre wichtige Zweige (wie die Preistheorie), die sich aus der Volkswirtschaftslehre nicht ausklammern lassen. Im Folgenden halten wir uns dennoch an die Einteilung in theoretische Volkswirtschaftslehre einerseits und Theorie der Wirtschaftspolitik andererseits.

Die Entwicklung der Teildisziplinen der Wirtschaftswissenschaft und der mehr oder weniger engen Bezüge zu ihren Nachbardisziplinen (so der Rechtswissenschaft, der Soziologie, der Statistik und Mathematik) ist historisch bzw. aus der Entwicklung der Wissenschaft her zu erklären: so ließ die notwendige empirische Überprüfung von Hypothesen den Wissenschaftszweig der *Ökonometrie* entstehen, der die Gebiete der Ökonomik, Mathematik und Statistik in sich vereint.

1.4 Akteure im Wirtschaftsprozess

Warum werden Gruppen von Wirtschaftssubjekten klassifiziert? Welche Kriterien liegen dieser Klassifizierung zugrunde? Welche Probleme ergeben sich durch die Aggregation?

Begriffe: Wirtschaftssubjekt, Mikroökonomie, Makroökonomie, Wirtschaftsprozess.

Das Zusammenwirken von Personen oder Personengruppen und das Ergebnis dieser wirtschaftlichen Handlungen wird als *Wirtschaftsprozess* bezeichnet; die wirtschaftlichen Personen oder Gruppen nennen wir *Wirtschaftssubjekte* oder *Wirtschaftseinheiten*.

Um den Wirtschaftsprozess analysieren zu können, müssen wir wirtschaftliche Handlungen - in Abhängigkeit von unserem Untersuchungszweck sinnvoll zusammenfassen.

Die Wirtschaftstheorie ordnet bestimmte Handlungen bestimmten Typen von Wirtschaftssubjekten zu: bspw. werden Wirtschaftssubjekte, die private Konsumentscheidungen treffen, zum Haushaltssektor zusammengefasst, Wirtschaftseinheiten, die in erster Linie mit der Produktion befasst sind, werden dem Unternehmensektor zugeordnet. *Das Aggregationsniveau* - d.h. die Summe aller Wirtschaftssubjekte oder auch Handlungen, die zusammengefasst werden - ist dabei um so höher, je allgemeiner die Fragestellung ist. Für die gesamtwirtschaftliche Theorie, die in der *Makroökonomik*, Teil III behandelt wird, interessieren volkswirt-

schaftliche Aggregate wie die gesamtwirtschaftlichen Ersparnisse, die gesamtwirtschaftlichen Investitionen und der gesamte Konsum ebenso wie das Sozialprodukt, das Preisniveau und die Beschäftigung, während für eine bestimmte Branche beispielsweise das weiter aufgeschlüsselte Konsumenten- oder Unternehmerverhalten wichtig ist, mit dem sich die *Mikroökonomik* (einzelwirtschaftliche Theorie) beschäftigt.

Die Mikrotheorie befasst sich mit den einzelwirtschaftlichen Entscheidungen der aggregierten Haushalte und Unternehmungen, während die Makrotheorie die Entwicklung gesamtwirtschaftlicher Aggregate analysiert. Hierbei müssen neben den Haushalten und den Unternehmen auch der Staat und das Ausland einbezogen werden.

Die *Wirtschaftstheorie* gruppiert die wirtschaftlichen Akteure also in Haushalte, Unternehmen, Staat und Ausland.

- Das gemeinsame Kriterium der *Haushalte* ist die Verbrauchsentscheidung. Jeder Haushalt versucht nach dem *Rationalprinzip* die gegebenen Mittel zur maximalen Bedürfnisbefriedigung zu disponieren.
- Die *Unternehmen* fällen die Produktionsentscheidungen.
- Der *Staat* oder der öffentliche Haushalt (Land, Gemeinden, Bund usw.) nimmt aufgrund seiner hoheitlichen Aufgaben eine Sonderstellung ein. Mit der Bereitstellung öffentlicher Güter und seiner Funktion als Träger der Wirtschaftspolitik werden wir uns später noch beschäftigen.
- Ein weiteres Aggregat, mit dem es eine offene Volkswirtschaft zu tun hat, ist das *Ausland*, worunter wiederum Unternehmen, private und öffentliche Haushalte fallen.

Die Aggregation der Akteure ist sinnvoll, wenn wir die Beziehungen zwischen den Sektoren analysieren wollen. Allerdings ergeben sich daraus auch Probleme. Das geringste Problem ist dabei, dass sich menschliches Verhalten nicht verallgemeinern lässt - in der Aggregation kompensiert sich vom Durchschnitt abweichendes Verhalten, zumindest teilweise. Schwerwiegender sind Fehler in der Beurteilung des Verhaltens - konkret in der Übertragung einzelwirtschaftlicher Maßstäbe auf gesamtwirtschaftliche Tatbestände. Was für den einzelnen vorteilhaft ist, muss nicht auch gesamtwirtschaftlich gut sein - beispielsweise kann Sparen einzelwirtschaftlich nützlich sein, gesamtwirtschaftlich aber Nachfrageausfall bedeuten; soziale Sicherung kann den einzelnen im Notfall abfangen, für die Gesamtwirtschaft aber eine starke Belastung bedeuten, wenn jeder diese Hilfe beansprucht. Einzel- und gesamtwirtschaftliche Überlegungen müssen also immer auseinander gehalten werden! Man nennt dieses Problem „Fehlschluss der Verallgemeinerung“ (fallacy of composition). Steht eine Person im Theater auf, um besser sehen zu können, hat er nur einen Nutzen davon, wenn die anderen sitzen bleiben. Stehen alle auf, gewinnt keiner.

Literatur:

Albert, H., Kritischer Rationalismus, in: H. Seiffert; G. Radnitzky (Hrsg.), Handlexikon der Wissenschaftstheorie, München 1989, S. 177-182.

Albert, H., Wertfreiheit als methodisches Prinzip, Zur Frage der Notwendigkeit einer normativen Sozialwissenschaft, in: E. Topitsch (Hrsg.), Logik der Sozialwissenschaften, 8. Auflage, Köln/Berlin 1972, S. 181-210.

Blaug, M., The Methodology of Economics, Cambridge 1980.

Popper, K., Die Logik der Forschung, 6. Auflage, Tübingen 1976.

Woll, A., Allgemeine Volkswirtschaftslehre, 14. Auflage, München 2003.

2 Gegenstand der Volkswirtschaftslehre

2.1 Was heißt Wirtschaften?

Was sind Triebfeder und Ziel des Wirtschaftens? Wann müssen wir wirtschaftlich handeln?

Begriffe: knappe und freie Güter, ökonomisches Prinzip, Nutzen.

"Wirtschaften heißt, das Geld so ausgeben, dass man keinen Spaß daran hat!", definierte Armand Salacrou, französischer Dramatiker und Mitarbeiter der l'Humanité. Christian Nestel Bovée sagte: "Wirtschaften ist für die Armen, die Reichen können auch ohne." Kurt Tucholsky sinnierte: "Nationalökonomie ist, wenn die Leute sich wundern, warum sie kein Geld haben. Das hat mehrere Gründe, die feinsten sind die wissenschaftlichen!"

Unser Untersuchungsgegenstand ist das Wirtschaften. Was ist das? Warum müssen wir wirtschaften? Nach welchen Prinzipien sollten wir wirtschaftlich handeln? Wer wirtschaftet eigentlich? Wie gelangt die Volkswirtschaftslehre zu ihren Erkenntnissen? Dies sind Fragen, mit denen wir uns zuerst befassen wollen.

Beginnen wir mit einer Definition:

"Wirtschaften" umfasst alle Maßnahmen, die darauf ausgerichtet sind, die begrenzten Mittel so der Vielfalt von Verwendungsmöglichkeiten zuzuführen, dass der menschliche Bedarf nach Gütern bestmöglich gedeckt wird.

Die menschlichen Bedürfnisse sind die Ausgangstatsache wirtschaftlichen Handelns. Warum sie bestehen, ob sie berechtigt sind und wie sie ethisch zu bewerten sind, ob die Produktion von Alkohol und Zigaretten besser oder schlechter ist als die Herstellung von Bildbänden oder Speisequark, darüber befindet die Wirtschaftswissenschaft nicht. Sie nimmt die Bedürfnisse als gegeben hin und befasst sich bis auf wenige Ausnahmen auch nur mit den Bedürfnissen, die durch Zahlungsbereitschaft geäußert werden; diese mit Kaufkraft ausgestatteten und artikulierten Bedürfnisse nennen wir die *Nachfrage*.

Wirtschaftliches oder ökonomisches Handeln entsteht aus dem Bewusstsein, dass die meisten Güter und Dienstleistungen, die der Bedürfnisbefriedigung dienen (wir können auch sagen: die *Nutzen stiften*) nur beschränkt verfügbar sind; diese *Knappheit der Güter* begründet ökonomische Probleme.

Güter die nicht knapp sind, nennt man *freie* Güter. Sie sind so reichlich vorhanden, dass Bedürfnisse nach diesen Gütern jederzeit befriedigt werden können. Zu den freien Gütern zählen Wind, Licht, Regen. Auch Wasser, Luft und Land waren einmal freie Güter, deren Zahl jedoch - insbesondere in diesem Jahrhundert - kontinuierlich abgenommen hat. Mit Gütern, die im Überfluss verfügbar sind, braucht man nicht ökonomisch umzugehen. Knappheit ist folglich keine objektive Eigenschaft von Gütern, sondern ergibt sich aus dem Missverhältnis zwischen den Bedürfnissen der Menschen und den vorhandenen Mitteln. Ein Beispiel hierfür ist saubere Luft. Durch die sich im Zeitverlauf ändernden Produktionstechnologien und Lebensbedingungen ist in vielen Regionen saubere Luft zu einem knappen Gut geworden.

Nach welchem Grundsatz sollen nun aber die knappen Mittel bewirtschaftet werden? Es geht darum, angesichts der Vielzahl von Bedürfnissen die begrenzten Mittel so *rational* einzusetzen, dass ein möglichst hoher Nutzen erzielt wird - oder, dass der notwendige Aufwand zur Erreichung eines gegebenen Ziels minimiert wird. Das *ökonomische Prinzip* lautet also:

Entweder

- setze die gegebenen Mittel so ein, dass ein maximaler Erfolg erzielt wird; (*Maximumprinzip*)
- oder
- erreiche ein gesetztes Ziel mit dem geringstmöglichen Mitteleinsatz (*Minimum- oder Sparsamkeitsprinzip*);
- d.h. allgemein:
- maximiere das Verhältnis von Nutzen zu Mitteleinsatz! (generelles *Extremumprinzip*)

Eine Verquickung des Maximum- mit dem Minimumprinzip, etwa erreiche ein Maximum bei einem Minimum an Einsatz, ist falsch, weil logisch nicht möglich: Entweder sind die vorhandenen Mittel bekannt, und ich versuche durch eine geschickte Nutzung den maximalen Nutzen zu erreichen, oder mein Ziel ist bekannt und ich versuche, dieses vorgegebene Ziel mit einem möglichst geringen Aufwand zu erreichen.

2.2 Nutzen und Konsequenzen der Arbeitsteilung

Welche Vorteile ergeben sich aus der Arbeitsteilung? Welche Formen der Arbeitsteilung gibt es? Inwiefern ergeben sich Funktions- und Gestaltungsprobleme durch die Arbeitsteilung für eine Wirtschaft?

Begriffe: Arbeitsteilung, Spezialisierung, Produktivität.

Der rationale Einsatz der begrenzten Mittel zielt darauf ab, die Diskrepanz zwischen den vielfältigen Wünschen und Bedürfnissen der Menschen und der begrenzten Menge der zur Verfügung stehenden Güter zu verringern. Schon früh wurde erkannt (hier sind insbes. Platon, Aristoteles und, in neuerer Zeit, ganz besonders Adam Smith zu nennen), dass eine *Spezialisierung* mit gleichzeitiger *Arbeitsteilung* die *Produktivität* - d.h. die Ergiebigkeit bei der Bereitstellung und Umwandlung von Gütern - in der Wirtschaft erhöht; Arbeitsteilung bedeutet Handeln nach dem ökonomischen Prinzip und somit Wohlfahrtsverbesserung.

Ursprünglich bestand die Arbeitsteilung nur zwischen Mann und Frau, wie es oft noch bei Naturvölkern beobachtet wird. Die Sammeltätigkeit wurde von den Frauen und die Jagd von den Männern betrieben. Dann kam es zur Ausbildung verschiedener Berufe, die im Laufe der wirtschaftlichen Entwicklung wiederum aufgespalten wurden. Aus dem einfachen Schmied wurde bspw. ein Hufschmied oder Nagelschmied. Wir sprechen in der Volkswirtschaftslehre von einer *Berufsdifferenzierung*.

Aber auch der Produktionsprozess selbst kann in Teilprozesse zerlegt werden; man spricht von einer *technischen Arbeitsteilung*. Berühmt geworden ist hier das Beispiel von Adam Smith, das er in seinem bahnbrechenden Werk "The Wealth of Nations" (1776), das die Grundlage der Volkswirtschaftslehre darstellt, erzählt: demnach konnte ein durchschnittlicher Schmied - mit den Mitteln damaliger Technologie - zwischen 800 und 1000 Nägel pro Tag produzieren, wenn er sie neben seinen anderen Arbeiten herstellte. Ein Landschmied, der diese Arbeit nicht gewohnt war, konnte dagegen höchstens 300 oder 400 Nägel pro Tag herstellen. Adam Smith schildert nun, wie sich die Produktivität des einzelnen erhöhen kann, wenn sich mehrere zusammenschließen und gemeinsam Nägel produzieren; so hat er beobachtet, dass selbst ungelernete Arbeiter (junge Burschen unter 20 Jahren, die nichts anderes als Nägel in ihrem Leben herstellten) durch ihre Zusammenarbeit in der Lage waren, mehr als 2.300 Nägel pro Kopf und pro Tag zu produzieren. Die Produktivitätsgewinne resultierten dabei aus einer größeren Fingerfertigkeit, die man durch mehrfaches Wiederholen einer Handlung erhält; aus der Zeitersparnis, weil man sich auf eine Sache konzentrieren kann und aus der Verwendung von Maschinen, die der einzelne für diesen Produktionsgang erfinden kann.

Die Arbeitsteilung kann aber auch territorial ausgedehnt werden, so dass sich ganze Gebiete oder ganze Volkswirtschaften spezialisieren. Wenn wir uns mit

Fragen der Außenhandelswirtschaft beschäftigen, werden wir feststellen, dass sich jedes Land auf jene Produktionszweige spezialisieren sollte, für die es am besten geeignet ist. Diese *internationale Arbeitsteilung* hat in den letzten Jahrhunderten damit ebenfalls zu einer Erhöhung der Weltwohlfahrt beigetragen.

Wirtschaften nach dem Rationalprinzip erfordert Arbeitsteilung. Durch Arbeitsteilung in der Produktion wird durch Spezialisierung die Ergiebigkeit (Produktivität) gesteigert.

Welche gesellschaftlichen Konsequenzen folgen nun aus der Arbeitsteilung? Je ausgeprägter die Arbeitsteilung ist, desto größer ist die Zahl der Einzelschritte, in denen sich die Umwandlung der uns von der Natur kostenlos zur Verfügung gestellten Ressourcen zu konsumfähigen Gütern vollzieht. Entsprechend unüberschaubar ist das Netz ökonomischer Aktivitäten, durch das die einzelnen Gesellschaftsmitglieder miteinander verknüpft sind. Durch die Spezialisierung wird der einzelne Mensch abhängig von den Leistungen anderer Mitglieder der Gesellschaft. Allerdings ist diese Abhängigkeit reziproker Natur - jene Menschen sind auch auf seine speziellen Kenntnisse angewiesen. Die (gegenseitige) Abhängigkeit wird weniger empfunden, wenn der einzelne nicht von einem einzigen Partner abhängig ist, sondern mehrere Alternativen hat. Je größer also die Konkurrenz zwischen Anbietern und Nachfragern bestimmter Güter oder Dienstleistungen ist, desto geringer wird die wirtschaftliche Abhängigkeit erfahren.

Jede Spezialisierung und Arbeitsteilung bringt aber gesellschaftliche Gefahren mit sich:

- a) Bei fortschreitender Spezialisierung besteht für die Gesamtgesellschaft die Gefahr, dass sie von Spezialisten abhängig und damit erpressbar wird. Verwiesen sei hier auf Spezialistenstreiks, die wir häufiger bei Fluglotsen beobachtet haben.
- b) Wegen der Komplexität der wirtschaftlichen Beziehungen ist auch der Wirtschaftsprozess selbst für den einzelnen unüberschaubar geworden; Richtung, Umfang und Struktur des gesamtwirtschaftlichen Prozesses sind für ihn unbeeinflussbar und auch größtenteils unbekannt. Seine Interessen kann er nur noch im begrenzten Rahmen der gegebenen Bedingungen durchsetzen. Dadurch kann es zu einer Entfremdung kommen, die insbesondere Karl Marx in seiner Analyse herausgearbeitet hat.
- c) In jeder Volkswirtschaft muss nun entschieden werden, wer, was, wann, wo, wie, womit, für wen produziert. Damit ergeben sich Lenkungs- und Verteilungsprobleme für jede spezialisierte Gesellschaft. Nach welchen Prinzipien soll ferner das gemeinsam erzielte Sozialprodukt verteilt werden? Mit welchen Maßnahmen kann man erreichen, dass dieses Sozialprodukt so groß wie möglich wird? Das sind Fragen, die wir später noch behandeln werden.

- d) Die Spezialisierung führt dazu, dass der einzelne nur noch einen kleinen Teilbereich des wirtschaftlichen Prozesses ausfüllen und übersehen kann. Die dadurch entstehenden Entfremdungseffekte können die Motivation zur Arbeit mindern, die Selbstverwirklichung des Menschen wird in ihre Schranken gewiesen. So ist das Aufkommen alternativer Formen des Wirtschaftens zu verstehen, die die Beziehung zwischen dem Produzenten und dem Gut wieder herstellen wollen.
- e) Durch die Anhäufung von Fähigkeitspotentialen (als solche sind Bildungs- oder auch Informationsvorsprünge Beteiligter zu sehen) und von Verfügungsrechten über Produktionsmittel (die aus Finanz- oder Sachmitteln bestehen können) bilden sich in einer Gesellschaft Machtpositionen. Diese Machtpositionen sind eine wirtschaftspolitische Herausforderung und bedürfen regelnder Maßnahmen, damit sie nicht zu Lasten der Gesellschaft ausgenutzt werden.

Arbeitsteilung wirft neue gesellschaftliche und wirtschaftliche Probleme auf: Durch Spezialisierung entstehen Abhängigkeiten und Machtverhältnisse, die überdacht werden müssen; die Beziehungen der Menschen zueinander, zu den Gütern und Institutionen sind zu ordnen.

2.3 Wirtschaftskreislauf

In welcher Beziehung stehen die Akteure im Wirtschaftsprozess zueinander? Inwiefern ist der Wirtschaftskreislauf die notwendige Folge der Arbeitsteilung? Was sind die konstitutiven Elemente des Wirtschaftskreislaufs?

Begriffe: Transaktion, Geld- und Güterströme, offene und geschlossene Wirtschaft, Kreislaufaxiom.

Wirtschaftswissenschaftler sind erst seit kurzem in der Lage, die Zusammenhänge einer Wirtschaft zu begreifen. Angeregt durch die Entdeckung des Blutkreislaufs entwarf ein französischer Arzt, François Quesnay, der Leibarzt der Marquise de Pompadour und später Leibarzt Ludwig XV., 1758 sein berühmtes "Tableau Economique". Dort wurde zum ersten Mal - wenn auch rudimentär - ein volkswirtschaftlicher Kreislauf von Gütern und Zahlungsmitteln dargestellt. Auf die Einzelheiten seines Modells können wir nicht eingehen; von den zahlreichen Weiterentwicklungen wollen wir hier die "Lehrbuchversion" einer geschlossenen Wirtschaft ohne Staat darstellen.

Von einem Kreislauf sprechen wir deshalb, weil alle Wirtschaftssubjekte im ständigen Tauschverkehr miteinander stehen. Um das Kreislaufprinzip leichter zu erkennen, beschränken wir uns hier auf die Abbildung einer geschlossenen Wirtschaft, d.h. die Aktivitäten des Staates und des Auslandes werden zunächst vernachlässigt. Haushalte und Unternehmungen sind durch zu- und abfließende

Ströme miteinander verbunden. Wir erkennen Güterströme - *den Güterkreislauf*, und in entgegengesetzte Richtung verlaufende Geldströme - *den Geldkreislauf*.

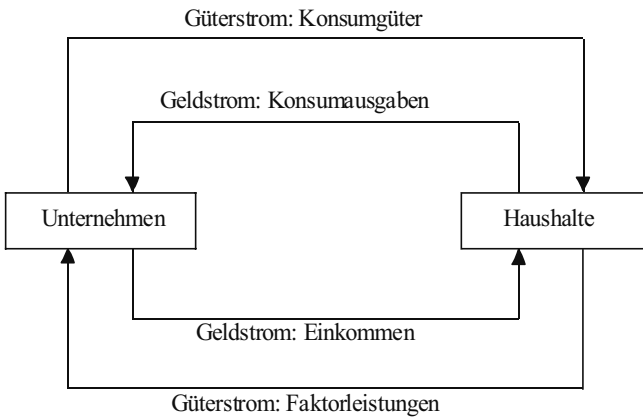


Abb. 2.3.1 Grundschemata eines Wirtschaftskreislaufs

Betrachten wir diesen Tauschverkehr näher: Die Haushalte geben Arbeitsleistung an die Unternehmen ab oder überlassen den Unternehmen ihre Produktionsmittel Kapital und Boden zur Nutzung (Güterstrom Faktorleistungen). Als Gegenleistung beziehen die Haushalte Löhne, Gehälter, Mieten, Pachten, Zinsen oder Dividenden (Geldstrom Einkommen). Gleichzeitig beziehen die Haushalte Güter und Dienstleistungen (Güterstrom Konsumgüter) von den Unternehmen, ihr Einkommen fließt - hier in voller Höhe - als Konsumausgaben zurück zu den Unternehmen.

Dieser wirtschaftliche Vorgang des Tausches, der als *Transaktion* bezeichnet wird, ist durch die Arbeitsteilung bedingt: im Unternehmenssektor findet die spezialisierte, aus den Haushalten ausgegliederte Produktion statt, die Haushalte verkaufen ihre Arbeitskraft. Der Geldkreislauf, der jedem Güterkreislauf gegenübersteht, dient dazu, die Transaktionen leichter, mit Hilfe eines allgemeinen Tausch- und Rechenmittels, abzuwickeln. Wenn jetzt noch der Staat und/oder das Ausland in das Kreislaufschema einbezogen würden, würde sich das Beziehungsnetz entsprechend erweitern. Gemäß dem *Kreislaufaxiom* muss jedoch in einem geschlossenen Kreislauf die Summe der aus einem Sektor herausfließenden Ströme der Summe der hereinfließenden Ströme entsprechen. Dies besagt nichts anderes als dass das, was ausgegeben wird, auch eingenommen werden muss und vice versa.

Ein Wirtschaftskreislauf entsteht dadurch, dass aufgrund der Arbeitsteilung die Wirtschaftssubjekte durch eine Vielzahl von Transaktionen miteinander verbunden sind. Jeder tritt als Anbieter (ausgehende Geld- und Güterströme) und als Nachfrager (eingehende Geld- und Güterströme) auf. Durch Ausgleich von Angebot und Nachfrage wird dieser Kreislauf geschlossen.

Später - im Rahmen der Volkswirtschaftlichen Gesamtrechnung - werden wir sehen, dass die Erfassung der gesamten Ströme einer Volkswirtschaft auch im konkreten Fall sehr nützlich ist: alle unsere gesamtwirtschaftlichen Statistiken werden mit Hilfe eines Rechenwerks ermittelt, das auf der Kreislaufbetrachtung beruht.

2.4 Produktionsprozess und Produktionsfunktion

Welche wirtschaftlichen Aktivitäten umfasst der Begriff der Produktion? Was ist eine gesamtwirtschaftliche Produktionsfunktion? Was sind die gesamtwirtschaftlich relevanten Produktionsfaktoren? Wie ist die Produktion mit anderen wirtschaftlichen Vorgängen verbunden?

Begriffe: originäre und derivative Produktionsfaktoren, Sozialprodukt, Humankapital, Realkapital.

Ein weiteres Kreislaufschema, s. Abb. 2.4.1, dessen Elemente nun nicht die einzelnen Sektoren sind, sondern die wichtigsten wirtschaftlichen Vorgänge, möge die zentrale Stellung der Produktion in der Wirtschaft erläutern.

Durch die arbeitsteilige Produktion wird einerseits das Angebot an Gütern und Dienstleistungen erstellt, womit andererseits die Schaffung von Einkommen (Löhne, Gehälter, Zinsen etc.) verbunden ist; die Verwendung dieser Einkommen zu Konsum- oder Investitionszwecken führt wiederum zur Nachfrage, die Angebot und Produktion beeinflusst.

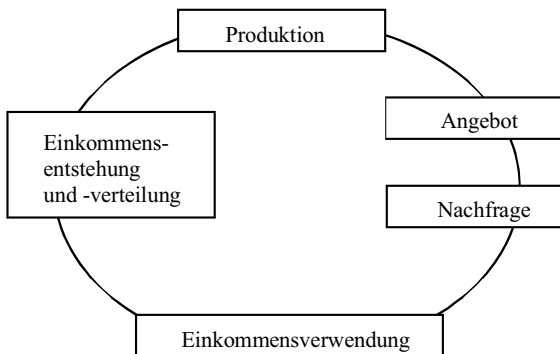


Abb. 2.4.1 Ein allgemeines Kreislaufschema

Unter Produktion wird allgemein die Herstellung und Bereitstellung von Gütern zur Bedarfsdeckung verstanden. *Produktion im weiten Sinne* umfasst die Uerzeugung (bspw. Landwirtschaft, Bergbau), die Umformung von Gütern (Be- und Verarbeitung) zur Erstellung anderer Güter, die Bereitstellung von Dienstleistungen

(Frisör) sowie Transport, Lagerung und Verteilung der erstellten Güter - also den gesamten Weg eines Gutes bis zu den Haushalten, die es letztendlich konsumieren. *Produktion im engen Sinne* ist dem gegenüber der technische Vorgang der Erzeugung oder Umformung, mit dem sich hauptsächlich die Betriebswirtschaftslehre befasst.

Im *Produktionsprozess* werden die Produktionsfaktoren Arbeit, Boden und Kapital (Input, Faktoreinsatz) nach dem ökonomischen Prinzip so miteinander kombiniert, dass das Verhältnis von Output (erstellte umgewandelte Güter) zum Input (Miteinsatz) maximiert wird.

Die Menge aller in einer Periode erstellten Güter ergeben das *Nationalprodukt*. Wenn wir gesamtwirtschaftliche Zusammenhänge betrachten, ist dies der für uns relevante Output.

Die gesamte Produktion lässt sich auf die beiden Faktoren Arbeit (Mensch) und Boden (Natur) zurückführen: Aus diesen *originären Produktionsfaktoren* wurde der dritte Faktor Kapital geschaffen. Unter *Kapital* verstehen wir die produzierten Produktionsmittel; Kapital ist also ein abgeleiteter oder auch *derivativer Produktionsfaktor*.

Die *gesamtwirtschaftliche Produktionsfunktion* stellt den Zusammenhang zwischen dem Einsatz der Produktionsfaktoren und der Ausbringung des Sozialprodukts formal dar:

$$Y = Y(A, B, K, T).$$

Diese Bezeichnung besagt: Das maximal erstellbare Sozialprodukt Y wird durch die gegebenen Faktormengen Arbeit A , Boden B und Kapital K sowie durch den gegebenen Stand der Technik T bestimmt. Der Produktionsfaktor Arbeit umfasst jede Form menschlicher Leistung - physischer und geistiger Art - die im Produktionszusammenhang erbracht wird. Nur ein Teil des Produktionsfaktors Arbeit ist heute noch originärer Natur; qualifizierte Arbeit, die durch Ausbildung produktiver geworden ist, wird manchmal auch *Humankapital* genannt. Zur Humankapitalbildung kann die formale Bildung beitragen, sowie der Erfahrungsschatz eines Menschen, der ihm aus seiner wirtschaftlichen Tätigkeit zufällt. In der Tat ist der Wirtschaftswissenschaftler geneigt, den Arbeitslohn aufzuteilen: nämlich in einen Teil, der für die einfache Arbeit aufgewendet wird und in eine Entlohnung für die aufgewendeten Ausbildungs- und Fortbildungskosten (Humankapital).

Unter *Kapital* werden die Produktionsmittel verstanden, die zum Zwecke der Gütererzeugung geschaffen wurden (materielle Infrastruktur, Produktionsanlagen etc.). Wir sprechen auch häufig von Sach- oder *Realkapital*, um einer Verwirrung mit anderen Kapitalbegriffen (Geld- oder Finanzkapital) vorzubeugen.

Der Produktionsfaktor *Boden* müsste eigentlich umfassender als "Natur" bezeichnet werden: hierunter fallen alle wirtschaftlich nutzbaren natürlichen Ressourcen; nicht nur der Boden als Standort, Baugrund, land- und forstwirtschaftli-

che Nutzfläche oder als Quelle von Rohstoffen, sondern auch als Klima, Gewässer, (die bspw. als Wasserweg genutzt werden) oder die Sonne als möglicher Energiespender. Auch für den Faktor Boden gilt, dass nur noch ein kleiner Teil in seiner originären Form besteht, üblicherweise ist auch dieser Produktionsfaktor durch den Einsatz von Arbeit und Kapital (Rodung etc.) in seiner Qualität (bezogen auf die Nutzbarkeit) verbessert worden.

Ob der *technische Fortschritt* als eigenständiger Produktionsfaktor anzusehen ist, ist umstritten. Durch seinen Einfluss auf die Qualität des Realkapitals (bspw. die Entwicklung von der Dampfmaschine bis hin zum Computer) kann er bereits im Faktor Kapital oder im veredelten Boden und als technisch-organisatorischer Fortschritt (bspw. Managementstrategien) bereits im Humankapitalanteil des Faktors Arbeit enthalten sein.

Die gesamtwirtschaftliche Produktionsfunktion stellt eine funktionale Beziehung zwischen der gesamtwirtschaftlichen Güterproduktion (Sozialprodukt) und den verfügbaren Produktionsfaktoren Arbeit, Boden und Kapital bei gegebenem Stand des technisch-organisatorischen Wissens dar.

2.5 Güterknappheit und Produktionsmöglichkeiten

Wodurch werden die Produktionsmöglichkeiten in einer Volkswirtschaft begrenzt? Wie werden die Ressourcen auf die vorhandenen Produktionsmöglichkeiten aufgeteilt? Warum ist die Entscheidung zwischen konsumptiver und produktiver Verwendung des Sozialproduktes wichtig? Was besagt das Gesetz der zunehmenden Opportunitätskosten?

Begriffe: Transformationskurve, Produktionsmöglichkeitenkurve, Kapazitätslinie, Opportunitätskosten, Grenzrate der Transformation.

Jede Volkswirtschaft steht vor der Frage, wie die einzelnen Produktionsfaktoren kombiniert werden - eine Frage, die im Rahmen der Mikroökonomik behandelt wird. Aber allein der Blick auf das Produktionsergebnis lässt schon einen Zielkonflikt erkennen: das Sozialprodukt kann nämlich in einer bestimmten Periode verzehrt (konsumiert) oder produktiv (als Kapital) verwendet werden. Die Träger der Wirtschaftspolitik haben nun zu entscheiden, wie viele Güter in einer Periode in die Verfügungsgewalt der Haushalte übergehen und wie viele im Produktionsprozess als Kapital verbleiben sollen.

Mit anderen Worten: es muss die Aufteilung zwischen Konsum- und Produktionsgütern festgelegt werden. Diese Entscheidung kann für eine Volkswirtschaft extrem wichtig sein; sie bestimmt nämlich u.a. Ausmaß und Richtung des Wachstums. Anhand einer *Transformationskurve*, siehe Abb. 2.5.1, können wir uns diese

wirtschaftspolitische Problematik verdeutlichen. Aus Vereinfachungsgründen wird im Folgenden unterstellt, dass die Güter einer Volkswirtschaft in Produktionsgüter und Konsumgüter unterschieden werden können. In Abb. 2.5.1 sind auf der vertikalen Achse, die wir im folgenden Ordinate nennen, die Investitionen I abgetragen, auf der horizontalen Achse, die als Abszisse bezeichnet wird, die konsumierten Güter C . Jeder Punkt in diesem Koordinatensystem gibt eine mögliche Kombination von Konsumgütern und Investitionsgütern bzw. ein Güterbündel an. Die Kurve AEB beschreibt die *maximal* mögliche Produktion zweier Güterbündel in einer Volkswirtschaft unter der Annahme der Vollbeschäftigung aller Produktionsfaktoren und gegebenem Stand des technischen Wissens. Alle Punkte auf der Transformationskurve, die häufig auch Produktionsmöglichkeitenkurve oder Kapazitätslinie genannt wird, werden als effiziente Punkte bezeichnet, da die Produktionsfaktoren in ihre bestmögliche Verwendung fließen. Eine Erhöhung der Güterproduktion ist dann nicht mehr möglich. Befindet sich die Wirtschaft auf der Kapazitätslinie, ist eine Erhöhung der Investitionsgüterproduktion nur zu Lasten der Konsumgüterproduktion möglich und umgekehrt. Der Punkt A bezeichnet eine Situation, in der nur Investitionsgüter hergestellt werden; in Punkt B werden nur Konsumgüter produziert. Es versteht sich von selbst, dass beide Punkte illusorisch sind, da in einer Ökonomie immer Konsumgüter und Produktionsgüter hergestellt werden.

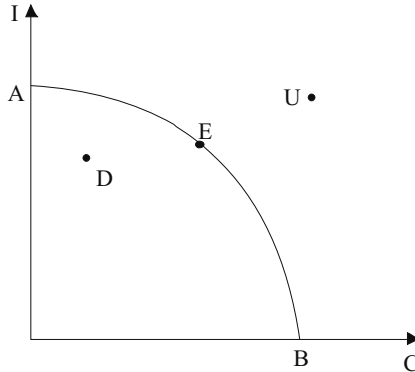


Abb. 2.5.1 Gesamtwirtschaftliche Transformationskurve

Der Punkt U ist für die Volkswirtschaft nicht erreichbar, weil er außerhalb der Kapazitätsbegrenzung liegt. Liegt das realisierte Güterbündel unterhalb der Transformationskurve, z.B. im Punkt D, werden die Produktionsmöglichkeiten nicht voll ausgeschöpft. In einem solchen Punkt gibt es entweder Arbeitslosigkeit oder Kurzarbeit, die Kapazitäten sind nicht ausgelastet. Die Produktionsmöglichkeiten hängen aber nicht nur von den vorhandenen Ressourcen ab, sondern auch von dem verfügbaren technischen und organisatorischen Wissen, das in der Produktions-

funktion zum Ausdruck kommt. Wird das technologische Produktionspotential nicht vollständig ausgeschöpft, spricht man von einer ineffizienten Kombination der Produktionsfaktoren; mit Hilfe einer besseren Allokation der knappen Ressourcen ist es möglich, mehr von einem oder gar beiden Güterbündeln zu produzieren. Der Punkt E zeigt, dass bei Vollbeschäftigung aller Faktoren eine Änderung der Produktionspalette nur zu Lasten des einen und zugunsten des anderen Gutes möglich ist.

Die Transformationskurve gibt alle alternativen Kombinationen zweier Güterbündel an, die bei gegebenem Stand des technischen Wissens und gegebenem Faktorbestand maximal erzeugt werden können. Eine Bewegung auf dieser Kurve zeigt, auf welche Gütermengen einer Gütergruppe verzichtet werden muss, wenn die Produktion einer anderen Gütergruppe ausgedehnt werden soll. Kombinationspunkte nordöstlich der Kapazitätslinie sind nicht realisierbar, da die Kapazitäten nicht ausreichen; hingegen zeigen Produktionspunkte innerhalb der Transformationskurve Ineffizienzen an.

Aus Abb. 2.5.2 lässt sich ein wichtiger ökonomischer Begriff ableiten, der Begriff der *Opportunitätskosten*. Wir sehen, dass bei einer Bewegung entlang der Transformationskurve von Punkt E nach F die Ausdehnung der Konsumgüterproduktion nur möglich ist, wenn auf die Erstellung von Investitionsgütern verzichtet wird.

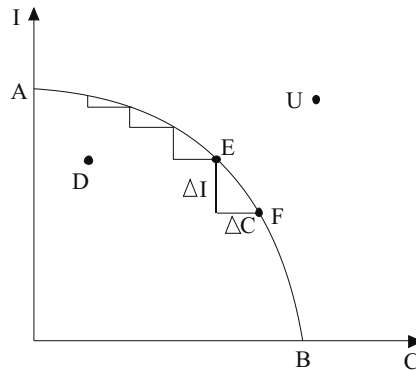


Abb. 2.5.2 Ableitung der Opportunitätskosten

Der Verzicht auf diese Investitionsgüter ist also der Preis für die Erhöhung der Konsumgüterproduktion. Die Faktormenge, die zur Produktion von Konsumgütern verwendet wird, kann nicht mehr zur Investitionsgüterproduktion verwendet werden. Will man mehr Konsumgüter produzieren, muss man also in Kauf nehmen, dass man weniger Investitionsgüter erstellen kann. Daher werden Opportunitätskosten häufig auch als Alternativkosten bezeichnet.

Allgemein gilt:

Bei Wahlentscheidungen zwischen mehreren Handlungsalternativen und der Entscheidung zugunsten eines bestimmten Vorhabens muss notwendigerweise auf andere Alternativen verzichtet werden. Die Kosten für die entgangene Alternative werden als *Opportunitätskosten* bezeichnet.

Beispiele: Was ist der Preis der Anwesenheit eines Studenten in der Vorlesung? Student A hat beispielsweise die Alternative, zu "jobben"; die Opportunitätskosten dieser Vorlesungsstunde betragen also für ihn € 20,-, die er alternativ verdienen könnte. Auch wenn sich der Nutzen der Alternative nicht in Geld bewerten lässt, können wir von Opportunitätskosten sprechen. Studentin B verzichtet z.B. zugunsten der Vorlesung auf den persönlichen Nutzen in Form von Entspannung oder Freude, die sie aus einem Tennismatch hätte.

In unserem 2-Güter-Fall in Abb. 2.5.2 sehen wir, dass die Ausdehnung der Konsumgüterproduktion um jeweils eine Einheit ΔC einen immer größer werdenden Verzicht auf Investitionsgüter ΔI bedeutet. Jede zusätzliche Einheit an Konsumgütern kostet mehr Investitionsgüter. Das gleiche gilt auch für eine Bewegung in umgekehrte Richtung: Eine Ausdehnung der Investitionsgüterproduktion kostet immer mehr Konsumgüter. Die Opportunitätskosten einer zusätzlichen Einheit Konsumgüter lassen sich messen, wenn man die Änderung der Menge der Investitionsgüter, die für eine weitere Einheit Konsumgüter aufgegeben werden müssen, zu der Änderung der Menge der Konsumgüter ins Verhältnis setzt: $-\Delta I / \Delta C$. Dieser Quotient wird auch als *Grenzrate der Transformation* bezeichnet. Die Grenzrate der Transformation entspricht der (negativen) Steigung der Transformationskurve. Diese nimmt von Punkt E in Richtung des Punktes F betragsmäßig zu. Dies ist *das Gesetz der steigenden Opportunitätskosten*, das sich graphisch durch die strenge Konkavität der Transformationskurve zum Ursprung erklären lässt. Die ökonomische Begründung liegt darin, dass die Produktionsfaktoren in ihrer Leistungsfähigkeit bezüglich der Erstellung eines Gutes unterschiedlich sind - die Produktionsfaktoren sind nicht beliebig einsetzbar, ohne dass die Effizienz der Wirtschaft darunter leidet (stellen Sie sich bspw. einen Zahnarzt vor, der eine Straße asphaltieren soll!). Bei einer Reallokation der Produktionsfaktoren werden erst die Faktoren, die für die neue Verwendung am besten geeignet sind, herangezogen. Soll die Produktion eines Gutes weiter ausgedehnt werden, müssen immer weniger effiziente Faktoren in den Produktionsprozess übernommen werden, so dass die Opportunitätskosten überproportional ansteigen. So erklärt sich der typische konkave Verlauf dieser Kurve.

Mit Hilfe der Transformationskurve lässt sich auch die dynamische Entwicklung einer Volkswirtschaft darstellen. Transformationskurven sind nämlich nicht stationär, sie können sich über die Zeit hin verlagern. Die Verlagerung selbst hängt von der Verwendung der Output-Bündel ab. Wachstum äußert sich in einer Außenverschiebung der Transformationskurve - was eine Ausweitung der gesamten Produktionsmöglichkeiten anzeigt. Die Produktionsmöglichkeiten können aber nur erhöht werden, wenn sich der Kapitalgüterbestand erhöht, wenn also in der jetzigen Peri-

ode auf Konsum zugunsten einer größeren Produktionsgütererstellung verzichtet wird. Die Wahl eines verhältnismäßig hohen Anteils an Produktionsgütern (Konsumverzicht) ermöglicht in den nächsten Perioden dann sowohl mehr Konsum- als auch Produktionsgüter. Auf Wachstumsaspekte wird in Kapitel 13 noch genauer eingegangen, weshalb sie im Folgenden nicht vertieft werden.

Literatur:

- Cezanne, W., Allgemeine Volkswirtschaftslehre, 6. Auflage, München 2005.
Gruber, U.; M. Kleber, Grundlagen der Volkswirtschaftslehre, 4. Auflage, München 2000.
Gutmann, G., Volkswirtschaftslehre. Eine ordnungstheoretische Einführung, 4. Auflage, Stuttgart et al. 1991.
Herdzina, K., Einführung in die Mikroökonomik, 9. Auflage, München 2004.
Klump, R., Einführung in die Wirtschaftspolitik, 4. Auflage, München 2000.
Kolb, G., Grundlagen der Volkswirtschaftslehre, München 1991.
Siebert, H., Einführung in die Volkswirtschaftslehre, 14. Auflage, Stuttgart 2003.
Wagener, H.-J., Zur Analyse von Wirtschaftssystemen, Berlin 1979.
Woll, A., Allgemeine Volkswirtschaftslehre, 14. Auflage, München 2003.

3 Die Ordnung der Wirtschaft

3.1 Wirtschaftssystem und Wirtschaftsordnung

Was ist ein Wirtschaftssystem? Warum ist ein Wirtschaftssystem ordnungsbedürftig? Welche Stellung nimmt das Wirtschaftssystem im Gesellschaftssystem ein? Welche Teilsysteme wirtschaftlichen Handelns sind im Wirtschaftsprozess relevant? Wie werden diese durch die Wirtschaftsordnung beeinflusst?

Begriffe: System, Wirtschaftssystem, Wirtschaftsordnungsformen.

Unter einem *System* wird allgemein eine Summe von Elementen bzw. Elementeigenschaften verstanden, die miteinander verflochten sind. Das Wirtschaftssystem als Teil des Gesellschaftssystems umfasst die Beziehungen zwischen den schon genannten Wirtschaftssubjekten sowie deren auf die Bedürfnisbefriedigung ausgerichtetes wirtschaftliches Handeln.

Ein System bedarf einer inneren *Ordnung*, wenn es handlungs- und überlebensfähig sein soll. *Wirtschaftssysteme* als soziale Gebilde sind von viel komplexerer Natur als die vereinfachten Systeme der wirtschaftstheoretischen Modellwelt; aber gerade weil es soziale Systeme sind, weisen sie immer eine gewachsene oder bewusst geschaffene innere Ordnung auf. Ordnung engt einerseits die Handlungsspielräume der Elemente - im Wirtschaftssystem der Wirtschaftssubjekte - ein, sie schafft aber andererseits auch Sicherheit.

Das Problem der Konzipierung einer Wirtschaftsordnung besteht darin, ein den gesellschaftlichen Zielen entsprechendes Verhältnis zwischen Freiheit und Regulierung zu schaffen: Ein sozialistisches Gesellschaftssystem mit einer bewusst geschaffenen gesellschaftlichen Zielfunktion (beispielsweise Solidarismus, bedarfsgerechte Verteilung) weist immer stärker empfundene Ordnungsregelungen auf als ein System, dessen weltanschauliche Grundlage der Liberalismus ist.

Die Verwendung der Begriffe Wirtschaftssystem und Wirtschaftsordnung ist nicht einheitlich - häufig werden sie synonym verwendet, als Methode der gesamtwirtschaftlichen Lenkung; oder mit dem Begriff Wirtschaftssystem ist - nach Eucken - ein Idealtyp, ein Modell gemeint, während der Begriff Wirtschaftsordnung für die Realtypen reserviert ist. Da m.E. jedoch idealtypische und reale Wirtschaften ordnungsbedürftige Systeme sind, ziehen wir obige Begrifflichkeiten vor.

Das Wirtschaftssystem ist neben dem politischen System und dem kulturellen System ein gesellschaftliches Teilsystem, das durch bestimmte Ordnungsformen mehr oder weniger stark geregelt wird. Die Wirtschaftsverfassung ist die rechtliche Verankerung dieser Ordnung.

Die *Wirtschaftsverfassung* wird stark durch das politische und kulturelle System beeinflusst. Das politische und das kulturelle System zählen wir für unsere Zwecke neben dem Bestand an natürlichen Ressourcen und der Ausstattung mit den anderen Produktionsfaktoren (Arbeit und Kapital) zu den *sozioökonomischen Umweltbedingungen*, die die Entscheidungsprozesse im Wirtschaftsablauf beeinflussen. Eine mehr oder weniger starke direkte Regulierung erfahren diese Entscheidungsprozesse durch die Wirtschaftsordnungsformen (s. Abb. 3.1.1)

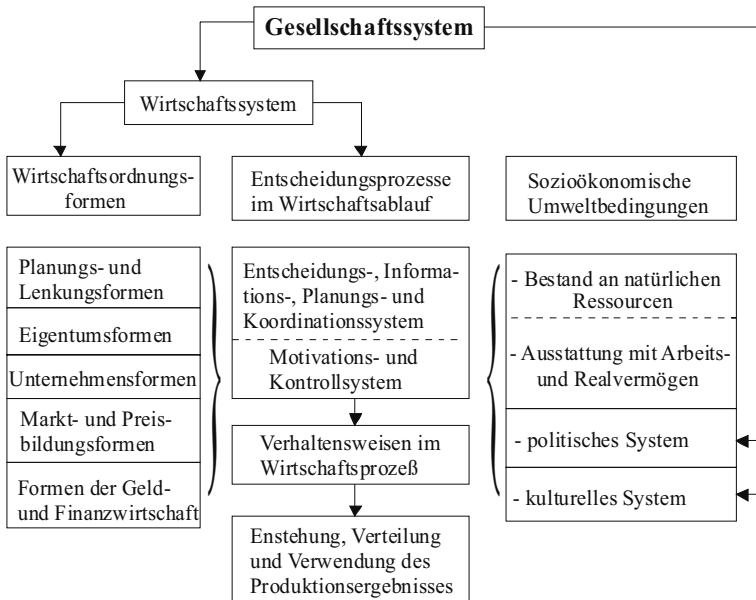


Abb. 3.1.1 Ordnungs- und entscheidungstheoretische Gliederung des Wirtschaftssystems als gesellschaftliches Subsystem

Eine funktionelle Gliederung der Entscheidungsprozesse zeigt die für die gesamtwirtschaftliche Allokation und Lenkung wichtigen Subsysteme: Das *Entscheidungssystem* beinhaltet die Verteilung der Entscheidungs- und Handlungskompetenzen bezüglich des Einsatzes und der Verwendung knapper Ressourcen und Güter. Um diese Entscheidungen treffen zu können, muss *ein Informationssystem* vorhanden sein, das Auskünfte insbesondere über Knappheiten geben kann. Das *Planungs- und Koordinationssystem* ist zuständig für die Abstimmung wirtschaftlicher Entscheidungen, Pläne und Handlungen, und ist dabei natürlich auch auf das Funktionieren des Informationssystems angewiesen. Vom *Motivations- und Kontrollsystem* schließlich hängt die Dynamik des Wirtschaftssystems ab, da das Mo-

tivationssystem für wirtschaftliche Leistungen Anreize schafft, während das Kontrollsystem Macht- und Abhängigkeitspositionen verhindern soll.

Die Gestalt dieser Systeme wird durch die Wirtschaftsordnungsformen bestimmt. Auf alle direkten und indirekten Einflüsse werden wir nicht eingehen. Die verschiedenen möglichen Interdependenzen zeigt Abb.3.1.1.

Die Planungs- und Koordinationsstruktur eines Wirtschaftssystems ergibt sich aus dem Ordnungskriterium Planungs- und Lenkungsform. Idealtypisch unterscheiden wir zwischen zentraler und dezentraler Planung und Koordination; entsprechend sind die Verfügungsrechte und Entscheidungskompetenzen zentralisiert (Staatseigentum und Informationsmonopol) bzw. dezentral verteilt (Privateigentum, kein Informationsmonopol). Die Unternehmensformen sind entsprechend der Ordnung der Verfügungsrechte bzw. des Eigentums geregelt; insbesondere die Verfügungsrechte beeinflussen das Motivations- und Kontrollsystem und damit die Dynamik wirtschaftlicher Verhaltensweisen.

3.2 Die idealtypische Klassifizierung

Warum ist der Begriff "Planwirtschaft" als Synonym für den Begriff "Zentralverwaltungswirtschaft" nicht geeignet? Was sind die wesentlichen Unterscheidungsmerkmale einer idealtypischen Marktwirtschaft gegenüber einer idealtypischen Zentralverwaltungswirtschaft? Welche Indikatoren gibt es in den beiden Systemen für Knappheiten? Wie wirken die Verfügungsrechte über die Produktionsmittel auf das Motivationssystem?

Begriffe: Monistisches und pluralistisches Planen.

Es gibt eine Vielzahl von Ansätzen, die den verschiedenen Ordnungsformen bestimmte Ausprägungen des Wirtschaftens zuordnen. Anhand der in Abb. 3.2.1 gezeigten Systematik können die Ausprägungen der Ordnungsformen idealtypisch klassifiziert werden.

Wichtigstes Unterscheidungsmerkmal bei Eucken ist die *Zahl der selbständig planenden Wirtschaftseinheiten*. In jeder Wirtschaft wird geplant (der Begriff Planwirtschaft für Zentralverwaltungswirtschaften ist daher irreführend), entscheidend ist die Frage, wer plant und was geplant wird. Die zentrale Planungs- und Lenkungsform - "monistisches Planen"- ist Merkmal der Zentralverwaltungswirtschaft, während das "pluralistische Planen", die dezentrale Planung der Wirtschaftssubjekte und die Koordination dieser unzähligen Pläne über den Markt, die Verkehrs- bzw. Marktwirtschaft prägt.

Ordnungsformen	Ausprägungen
Planungs- und Lenkungsformen	- zentral - dezentral
Eigentumsformen	- Privat-, - Staats-, - Gesellschaftseigentum
Preisbildungsformen	- Marktpreis - staatliche Preisfestsetzung
Unternehmensformen mit den Maximien	- bspw. AG, GmbH, VEB, LPG Gewinnmaximierungsprinzip Planerfüllungsprinzip

Abb. 3.2.1 Merkmale von Ordnungsformen

Die *Eigentumsformen* als unterscheidendes Ordnungskriterium zielen auf Privateigentum einerseits und Staats- oder Gesellschaftseigentum andererseits ab. Genauer ist es, die *Verfügungs- und Kontrollrechte* über die Produktionsmittel und das Recht auf die Erträge (*Nutzungsrechte*) in den Vordergrund zu stellen, da dadurch die Bezüge zu den *Entscheidungszuständigkeiten* deutlicher werden. In der Marktwirtschaft werden die Entscheidungen über die Produktion, den Einsatz der Produktionsfaktoren und die Verteilung des Produktionsergebnisses *individuell* und durch freiwillige Vereinbarungen zwischen den Wirtschaftssubjekten getroffen, während in der Zentralverwaltungswirtschaft das *Prinzip der Über- bzw. Unterordnung* gilt; die relevanten Entscheidungen werden zentral gefällt und als *Handlungsgebote* (Produktionssollvorgaben) weitergeleitet. Die Ordnungsform des Eigentums bzw. der Verfügungs-, Kontroll- und Nutzungsrechte ist neben dem betrieblichen Erfolgs- oder Ergebnisrechnungssystem (Gewinn- oder Planerfüllungsprinzip) der wichtigste Bestimmungsfaktor für das Motivations- und Kontrollsystem. Die Unterscheidung bzgl. der Unternehmensform - hier werden beispielhaft einige real existierende Rechtsformen aufgeführt - hängt eng mit der Verteilung der Verfügungs- und Kontrollrechte zusammen.

Bei den *Preisbildungsformen* unterscheidet man zwischen der Marktpreisbildung und der staatlichen Preisfestsetzung. Die Marktpreisbildung in der Marktwirtschaft ergibt sich durch das Zusammenspiel zwischen Angebot und Nachfrage als Resultat der einzelwirtschaftlichen Pläne; die *Marktpreise* spielen somit auch eine große Rolle als Knappheitsindikatoren im Informationssystem. Demgegenüber haben staatlich festgesetzte Preise in der Zentralverwaltungswirtschaft nur die Funktion von Verrechnungseinheiten, über Knappheiten geben die *Mengensalden* aufwendiger güterwirtschaftlicher Bilanzierungen Auskunft (Zentralisierung von Informationen). Wichtig zur Unterscheidung der idealtypischen Wirtschaftssysteme ist schließlich noch deren Bezug zum politischen System. Die Zentralverwaltungswirtschaft ist durch die Einheit von politischer und wirtschaftlicher Führung geprägt, in der Marktwirtschaft sind diese beiden Systeme getrennt.

3.3 Das Modell der Marktwirtschaft

Wie funktioniert die dezentrale Lenkung einer Marktwirtschaft? Was kann der Markt leisten, was kann er nicht leisten? Welche Rolle spielt der Staat in einem marktwirtschaftlichen System? Woher wird die Motivation zum wirtschaftlichen Handeln in einer Marktwirtschaft bezogen?

Begriffe: Produzentenfreiheit, Konsumentensouveränität, Konsumgütermärkte, Faktormärkte.

Die modellhafte und auch die reale Funktionsweise der Marktwirtschaft sind das Thema dieses Lehrbuches; einige Stichworte sollen deshalb an dieser Stelle genügen.

Triebfeder des Wirtschaftens ist das *Eigeninteresse* der handelnden Akteure, Ziel die Maximierung des Nutzens, der bei den Unternehmen objektiviert werden kann, da man hier im allgemeinen Gewinnmaximierung unterstellt. Haushalte und Unternehmen planen selbständig ihren Konsum bzw. ihre Produktion und versuchen, ihre Planziele auf den Märkten durchzusetzen.

Durch das Wettbewerbssystem einer Marktwirtschaft muss jede Marktseite mit der anderen ihre Pläne zur Abstimmung bringen. Über den Koordinationsmechanismus des Preissystems kommt es dann zu kompatiblen Verbrauchs- und Produktionsplänen. Der Markt lässt also Wünsche zur Realität werden, indem er die Pläne der einzelnen Marktteilnehmer koordiniert. Auf diese Weise manifestiert sich die *dezentrale Lenkung der Gesamtwirtschaft* als ein System interdependenter, über Märkte miteinander verknüpfter Handlungen, die aus individuellen Plänen hervorgehen, über die wir später noch sprechen werden.

Die Marktwirtschaft zeichnet sich im Allgemeinen durch das *Privateigentum* an Produktionsmitteln, *Produzentenfreiheit*, *Konsumentensouveränität* und durch das Steuerungsinstrument der Marktpreise als Knappheitsanzeiger aus. Hohe Preise signalisieren den Verbrauchern, dass Ressourcen knapp sind, und sie signalisieren den Produzenten, dass bei der Produktion dieser Güter ein Gewinn gemacht werden kann, weil die Verbraucher ein Interesse an der Produktion dieser Güter haben. Durch den Markt wird also eine Verschwendung knapper Ressourcen vermieden.

Wir unterscheiden zwei Gruppen von Märkten: *Konsumgütermärkte und Märkte für Faktoren* (Arbeit, Boden, Kapital). Die Konsumgütermärkte sind dabei die Schaltstellen des ganzen Wirtschaftskreislaufs. Jedoch besteht eine hohe Interdependenz zwischen den einzelnen Märkten: Haushalte bieten Arbeit an, um Konsumgüter nachfragen zu können, und Unternehmen fragen u.a. Arbeit nach, um Konsumgüter anbieten zu können.

Eine philosophische Bewertung der Güter nimmt der Markt nicht vor. Wenn die Nachfrager pornographische Literatur wollen, dann wird der Markt diese preis-

günstig anbieten; werden jedoch Gesang- oder Andachtsbücher nachgefragt, dann werden sie durch den Markt preisgünstig zur Verfügung gestellt. Eine ethische Bewertung der Nachfrage vollzieht der Markt nicht. Dies ist Aufgabe der Bildungsinstitutionen in einer Gesellschaft und nicht die des Marktes; dessen Aufgabe es ist, die maximale Güterversorgung in einer Volkswirtschaft zu ermöglichen. Der Markt geht auch nicht auf soziale Aspekte ein. Eine aus sozialen Gesichtspunkten notwendige Umverteilung lässt sich mit marktlichen Mitteln nicht bewerkstelligen. Der Markt honoriert nur die Leistung. Vielfach wird er deshalb ethisch hinterfragt. Unternehmen benötigen beispielsweise Gewinne, um Investitionen tätigen zu können; sie erwirtschaften in einer Marktwirtschaft aber nur dann Gewinne, wenn sie den Wünschen der Nachfrager gemäß produzieren. Wer diese Wünsche am besten erfüllt, wird ein besseres Ergebnis erwarten können im Vergleich zu Unternehmen, die an den Wünschen der Verbraucher vorbei produzieren.

Auch das Verhalten des Einzelnen, dass er sich in wirtschaftlichen Dingen nach seinen eigenen Interessen richtet, ist ethisch nicht ohne weiteres zu tadeln, so lange philosophische Grundprinzipien und die Gesetze eingehalten werden. Auf ethische Aspekte werden wir in Kapitel 4 zurückkommen.

Das Entscheidungssystem der Marktwirtschaft beruht auf Privateigentum und der Durchsetzung individueller Interessen zur Nutzen- und Gewinnmaximierung. Das Planungs- und Koordinationssystem ist der Markt, der mit Hilfe des Informationssystems - der Marktpreise - die dezentralen Einzelpläne so koordiniert, dass eine maximale Güterversorgung erreicht wird. Das Motivationssystem wird durch das leistungsbedingte Bestehen oder Versagen am Markt geprägt; das Kontrollsystem einer Marktwirtschaft besteht aus einem staatlichen Ordnungsrahmen (bspw. Wettbewerbsordnung) dort, wo die Selbstregulierung von Marktkontrollen (z.B. die Kontrolle von Anbietern durch die Konsumenten) versagt.

3.4 Das Modell der Zentralverwaltungswirtschaft

Wie werden Knappheiten in der idealtypischen Zentralverwaltungswirtschaft ermittelt? Wodurch wird die Produktion initiiert? Warum ist die Erfüllung jedes kleinsten Einzelplans für das Funktionieren einer zentralverwalteten Wirtschaft so wichtig? Worauf beruht die Motivation zum Wirtschaften?

Begriffe: Planerfüllungsprinzip, Mengensalden, Produktions- und Bedarfspläne, Planung in Runden.

Das Modell der Zentralverwaltungswirtschaft ist gekennzeichnet durch "monistisches Planen"- d.h. durch ein *zentrales Planungs- und Koordinationssystem* und durch die *Zentralisierung von Verfügungsrechten und Informationen* über Knappheiten, die hier nicht durch Marktpreise gegeben werden, sondern durch *Mengensalden*, die anhand von Aufkommens- und Verwendungsbilanzen durch die zentra-

le Planungsbehörde erstellt werden. Diese setzt die Produktionsziele aufgrund einer Bedarfsanalyse fest (Einplanwirtschaft!), erfasst die vorhandenen Mengen in aufwendigen Bilanzen und ermittelt die Bedarfs- und Fehlmengen. Aus dieser Planung ergibt sich ein Produktionszwang für alle Unternehmen der Wirtschaft; auch Berufe und Arbeitsplätze müssen so geplant und zugeordnet werden, dass sich die gesamte Produktionsstruktur (also auch Vorleistungs- und Kapitalgüterindustrien) reibungslos zur Produktion der Zielmengen an Konsumgütern ineinander fügt. Jeder Verstoß gegen die Planerfüllung stört das gesamte Plangefüge. Zur Erfüllung der zentral formulierten Ziele ist deshalb ein *rigides (staatliches) Kontroll- und Anreizsystem* erforderlich, zumal die Eigentumsform (Staats- oder Gesellschaftseigentum) das Eigeninteresse als Triebkraft des Wirtschaftens (bewusst!) ausschließt.

An die Stelle des Gewinnmaximierungsprinzips der Marktwirtschaft tritt hier das *Planerfüllungsprinzip*; die Erfüllung der Planaufgaben muss, wenn das kollektivistische Bewusstsein als Motiv für systemkonformes Verhalten nicht ausreicht, durch gesellschaftliche oder materielle Anreize gesichert werden können bzw. die Nichteinhaltung der Planaufgaben muss durch Benachteiligungen und Strafen geahndet werden. Geld spielt in der idealtypischen Zentralverwaltungswirtschaft eine nebensächliche Rolle, da ja nicht die in (Geld-) Preisen artikulierte Nachfrage über die Produktion entscheidet, sondern allein die Planungsbehörde. Entsprechend gibt es bei Mengendefiziten keine Preisanpassungen, sondern *Rationierungen und Zuteilungen*.

So einfach die Funktionsweise des Systems zu beschreiben ist, so kompliziert ist jedoch die technisch-organisatorische Verwirklichung der Pläne. Abgesehen vom schon angesprochenen Motivations- und Kontrollproblem macht die zentrale Planung ständige Informationsflüsse von der Planstelle zur Basis und zurück erforderlich, die nicht nur Auskünfte über Bestände, Bedarfe, Fehlmengen etc. geben müssen, sondern auch über die Leistungsfähigkeit der Arbeiter, die Anpassungsfähigkeit des Betriebes und ähnliche subjektive und motivationsbedingte Faktoren. Ferner können sich auch objektive Daten während der Planperiode ändern - beispielsweise niedrigere als erwartete Ernteergebnisse aufgrund von Witterungseinflüssen oder Rohstoffknappheiten (Energiekrise!) - dies kann, abgesehen von Fehlern im Plan selbst, die gesamte Wirtschaft durcheinander bringen.

Um die Anforderungen an die Planungsinstanzen deutlich zu machen sei hier der *Bilanzierungsprozess* kurz erläutert, vgl. Abb. 3.4.1. Nehmen wir an, die Produktion von Lieferwagen soll geplant werden. Bei der entsprechenden Planungsbehörde gehen Anforderungen der Staatsbetriebe ein (beispielsweise Betrieb A: chemische Industrie, B: Landwirtschaft, C: Handel), ferner steht der geplante Export schon fest. Ein Teil des ermittelten Bedarfs kann durch Bestände und geplante Importe gedeckt werden, für die Fehlmengen muss ein *Produktionsplan* aufgestellt werden. Der "Produktionsplan Lieferwagen" enthält den für die Produktion von 220

Lieferwagen notwendigen Aufwand. Entsprechend sind wiederum *Bedarfspläne* für diese Güter zu erstellen. Wird entdeckt, dass die Anforderungsmenge von 220 Lieferwagen beispielsweise aufgrund von Engpässen in der Reifenindustrie nicht gedeckt werden kann, wird der "Bedarfsplan Lieferwagen " revidiert (deshalb spricht man von *Planung in Runden*) - die maximal mögliche Lieferwagenproduktion wird gemäß der gesamtwirtschaftlichen Ziele rationiert, so dass beispielsweise die Anforderungen der chemischen Industrie erfüllt werden, während die Mengen für Handel und Landwirtschaft reduziert werden.

Bedarfsplan Lieferwagen

Aufkommen		Verwendung	
Anfangsbestand	300	Bedarf	
Import	100	Export	200
		Inlandsbedarf:	
		Anforderung des	
		Staatsbetriebes	
Anforderungsmenge		- A	150
= Mengensaldo	220	- B	100
		- C	170
	620 Stk.		620 Stk.

Produktionsplan Lieferwagen

Aufwand		Ertrag	
Arbeitszeit	2500 Std.	Lieferwagen	220 ←
Reifen	1100 Stk.		
Motoren	220 Stk.		
Felgen	1100 Stk.		
.	.		
.	.		
.	.		
Maschinenstd.	350 Std.		

→ Bedarfsplan Reifen
 → Bedarfsplan Motoren
 → Bedarfsplan Felgen
 .
 .
 .

Abb. 3.4.1 Beispiel eines Bilanzierungsprozesses

Für die zentrale Planung sind ein hoher Grad an vertikaler Organisation und Kontrolle sowie umfangreiche Rechenwerke und Informationssysteme zur Abstimmung von unzähligen Einzelplänen erforderlich. Jedoch selbst wenn dies gewährleistet ist, kann die Planerfüllung an unvorhersehbaren Ereignissen und insbesondere am Konflikt zwischen Einzelinteressen und Leistungserwartungen (Motivationsproblem) scheitern.

3.5 Zum Wandel von Wirtschaftssystemen

Wodurch unterscheiden sich die jeweiligen realen Ordnungen von den idealtypischen? Durch welche Schwächen wurden jeweils Reformen der Systeme ausgelöst? Durch welche Reformelemente im zentralverwalteten Wirtschaftssystem lässt sich das Motivationsproblem lösen?

Wirtschaftssysteme, die in der dargestellten idealtypischen Form geordnet sind, gab und gibt es nicht. Real existierende Systeme sind durch die *Tendenz* zu marktlicher, dezentraler Ordnungsform einerseits oder zur Zentralisierung andererseits gekennzeichnet. Während tendenziell marktwirtschaftliche Systeme historisch gewachsen sind und aufgrund der "anarchistischen" Züge, die der Markt manchmal zeigt (fehlende Wettbewerbsgesinnung und Vermachtung, keine Berücksichtigung sozialer Aspekte), Schritt für Schritt reformiert werden, sind tendenziell zentralisierte Systeme bewusst als Reaktion auf diese Probleme geschaffene Wirtschaftsordnungen, die durch die Verwirklichung der Idee des Kollektivismus harmonisches, solidarisches Leben und Arbeiten ermöglichen sollten. Die Ansprüche, die diese Utopie an den Gemeinschaftssinn der Menschen stellte, waren, wie sich herausstellte, viel zu hoch; entsprechend wurden auch diese Systeme reformiert, und zwar insbesondere in jenen Bereichen, die das Motivationssystem beeinflussen.

Reformen des marktwirtschaftlichen Systems ließen die Grundpfeiler - die Eigentumsordnung und die dezentrale marktliche Plankoordination - unangetastet und betrafen in der BRD vor allem

- den gesetzlichen Rahmen zur *Erhaltung der Funktionsfähigkeit des Wettbewerbs* und zur Kontrolle wirtschaftlicher Macht (Gesetz gegen Wettbewerbsbeschränkungen),
- die Befriedigung von Bedürfnissen nach Gütern und Diensten, deren Bereitstellung marktlich nicht gesichert werden kann (sog. *öffentliche Güter*, wie das Schulwesen, das Gesundheitswesen, aber auch die Gesetzgebung, näheres dazu im 2. Band) und für die deshalb der Staat zu sorgen hat,

- den Schutz der wirtschaftlich Schwächeren, d.h. die Entwicklung sozialpolitischer Korrekturmechanismen zur Sicherung der Mindestlebensbedingungen (*Sozialstaatsprinzip*; vgl. Kapitel 18),
- die *Entscheidungsbeteiligung* der Wirtschaftssubjekte im Unternehmen (Mitbestimmungsgesetz) sowie im Rahmen von Verbänden (Tarifautonomie mit Regelung der Beziehungen zwischen den Tarifparteien),
- die Sicherung der gesamtwirtschaftlichen Stabilität - Preisniveaustabilität, Vollbeschäftigung, Wachstum und außenwirtschaftliches Gleichgewicht - *durch zielgerichtete Wirtschaftspolitik bei Fehlentwicklungen* (Gesetz zur Förderung der Stabilität und des Wachstums der Wirtschaft).

Die realen zentralverwalteten Wirtschaftssysteme unterschieden sich vom idealtypischen System durch die *Konsumfreiheit* und eine mehr oder weniger ausgeprägte *Berufs- und Arbeitsplatzwahlfreiheit*; ferner war in diesem System als Komplement zur naturalen Planung auch *eine monetäre Planung* erforderlich, da in Geld ausgedrückte Wertkategorien das Wirtschaften erheblich erleichtern und monetäre Anreize als Leistungsmotivation genutzt werden können. *Reformen* bezogen sich

- auf das *Plankennziffernsystem*: Die Vorgabe von Naturalkennziffern (bspw. Schrauben, in Gewichtseinheiten oder Mengeneinheiten ausgedrückt) führt zu strategischem Verhalten (in diesem Beispiel besonders schwere bzw. besonders kleine Schrauben zu produzieren) und wurde deshalb vielfach durch Wertkennziffern (Sollgewinn, Solleinkommen) ersetzt.
- auf die *Preisbildung*: Nicht nur der gesellschaftlich notwendige Arbeitsaufwand bestimmt dann den Wert eines Gutes, sondern es wird auch die Nachfrage berücksichtigt.
- auf die *Planungsebene* und auf *betriebliche Produktionsfreiheiten*: Die Planung kann auf Sektoren-, Branchen- oder Betriebsebene verlagert werden, vollzugsverbindliche Einzelanweisungen können aus den Plänen - je nach Planungsebene - gestrichen werden.
- auf die *Eigentumsformen*: Es können private Betriebe (beispielsweise Handwerker), Produktionsgenossenschaften, Betriebe mit staatlicher Beteiligung und reine Staatsbetriebe nebeneinander existieren.

Die wirtschaftliche Nagelprobe haben die sozialistischen Staaten bisher nicht bestanden. Das Zusammenbrechen der Staaten des Ostblocks Ende 1989 und der Versuch ihrer Umgestaltung werfen viele Anpassungsprobleme auf. Mischsysteme sind meist nicht leistungsfähig; die Einführung einer konsequenten Sozialen Marktwirtschaft wäre notwendig zur Überwindung der entstandenen wirtschaftlichen Krise. Wichtig ist dabei die Entwicklung eines unternehmerischen Mittelstandes, der auch in der Bundesrepublik die marktliche Ordnung trägt. Handwerker und Gewerbetreibende können bei Freigabe der Preise, Garantie von Privateigentum und der Schaffung von Wettbewerb eine Vorbildfunktion überneh-

men, woran der Bevölkerung deutlich wird, dass sich Eigeninitiative wieder lohnt, dass Leistung zu einem höheren Einkommen und Lebensstandard führt.

Die Möglichkeiten einer raschen erfolgreichen Transformation der ehemaligen sozialistischen Staaten ist anfänglich zu günstig eingeschätzt worden. Die wirtschaftlichen Reformen führten zunächst zu einer Verschlechterung des Versorgungsniveaus der Bevölkerung. Somit waren rasche und möglichst umfassende Reformen politisch nicht durchsetzbar. Zwischen dem gesamtwirtschaftlich Wünschenswerten und dem politisch Machbaren tat sich eine Diskrepanz auf, die die wirtschaftspolitischen Entscheidungsträger in ein Dilemma führten. Notwendige Reformschritte unterblieben bzw. wurden zurückgestellt, was längerfristig zu erheblichen Wohlfahrtsverlusten führte. Zu den *internen* Erfolgsbedingungen gehören ein gesellschaftlicher Konsens und eine interne Glaubwürdigkeit der Regierung bei der Durchführung ihrer Reformanstrengungen. Auch die Industrieländer müssen ihren Beitrag zur Anpassung leisten. Gewissermaßen gehört die Handelspolitik der Industrieländer zu den *externen* Erfolgsbedingungen für das Gelingen der notwendigen Reformen.

Die konkrete Ausgestaltung der Wirtschaftsreformen in den sozialistischen Staaten wird im 2. Band, Kapitel 2.2 behandelt.

Literatur:

Leipold, H., Wirtschafts- und Gesellschaftssysteme im Vergleich, Stuttgart 1985.

Thieme, H., Wirtschaftssysteme, in: B. Bender et al (Hrsg.), Vahlens Kompendium der Wirtschaftstheorie- und Wirtschaftspolitik, Bd. 1, 7. Auflage, München 1999, S. 1-48.

Woll, A., Allgemeine Volkswirtschaftslehre, 14. Auflage, München 2003.

Woll, A., Wirtschaftspolitik, 2. Auflage, München 1992.

4 Wirtschaft - Ethik - Wirtschaftsethik

4.1 Warum das Interesse an Wirtschaftsethik?

Wieso kam es zu einer Wiederentdeckung des Menschen in den Wirtschaftswissenschaften?

In der letzten Zeit steigen die Anzahl der wirtschaftsethischen Publikationen sowie das Interesse an derartigen Fragen enorm an. Längst ist dieses Gebiet nicht mehr den Fachleuten vorbehalten, selbst in der Tagespresse finden sich Artikel zu wirtschaftsethischen Themen. Das ist eigentlich ein bis vor einigen Jahren völlig unerwartetes Phänomen. Die Meinung war und ist vielleicht auch noch heute weit verbreitet, dass Wirtschaft und Ethik nichts miteinander zu tun haben.

Ursprünglich wurden die Wirtschaftswissenschaften von Philosophen betrieben. So zählte z.B. Aristoteles die Ökonomik und Politik zur Ethik. Im Mittelalter beschäftigten sich die Scholastiker mit wirtschaftlichen Fragestellungen, wie z.B. mit der Frage nach einem gerechten Preis.

Der Umschwung zur "ethikfreien" Wirtschaftswissenschaft hatte vor allem drei Gründe: (i) Zum einen nahm mit dem technischen Fortschritt auch das Interesse an technischen Fragestellungen und Problemlösungen zu, auf Kosten des ethischen Bereiches. Aufgrund der Knappheit an Kapital und des großen Angebotes an Arbeit traten ethische, den Menschen betreffende Fragestellungen in den Hintergrund, alles richtete sich nach dem knappen Faktor aus. Der Mensch musste sich der Maschine und ihrem Arbeitsrhythmus anpassen, nicht umgekehrt. Er war mehr ein ausführendes Element im Produktionsprozess. (ii) Außerdem entstand durch die enormen Fortschritte eine Technikgläubigkeit. Vieles, was vorher mühevoll oder sogar undenkbar war, wurde durch Maschinen möglich. Es herrschte die Überzeugung vor, dass der Technik letztlich keine oder kaum Grenzen gesetzt waren. Rauchende Schornsteine, uns als Zeichen für extensive Umweltverschmutzung bekannt, galten als ein Indikator für eine Stadt oder eine Gegend, in der es Arbeit und auch einen gewissen Wohlstand gab. (iii) Zum anderen wurde die Ökonomik zur wertfreien Wissenschaft. Dieser Prozess war die Folge des Strebens der Ökonomik, als eigenständige Wissenschaft anerkannt zu werden. Wissenschaften aber sollten wertfrei betrieben werden, also musste auch die Ökonomik ihren normativen Charakter verlieren (vgl. Band. 2, Kap. 1.2).

Heute treten die Folgen der Technikgläubigkeit zutage. Das wirtschaftliche Handeln nur nach dem ökonomischen Prinzip hatte Nebenwirkungen, die sich in der letzten Zeit zunehmend bemerkbar machen, z.B. die Umweltverschmutzung und

ihre Folgen. Ebenfalls wird heute auch deutlich, wie wichtig der Mensch, seine Motivation und seine Zusammenarbeit mit anderen im Produktionsprozess sind. Zudem treten dispositive, also planende und organisierende Tätigkeiten immer häufiger auf, der Mensch ist nicht mehr nur ausführendes Element, sondern sehr viel umfassender gefordert.

Die Ökonomik reagierte darauf, sie braucht als wertfreie Wissenschaft den Dialog mit anderen, die Werte, Ziele und Rahmenbedingungen auch außerhalb von Effektivität und Effizienz in die wirtschaftswissenschaftlichen Überlegungen einbringen können. Hier ist unter anderem ein spezieller Bereich der Ethik gefordert: die Wirtschaftsethik.

4.2 Ethik - eine Begriffsklärung

Was versteht man unter Ethos und Ethik?

Begriffe: Ethik, Ethos, normative Ethik, deskriptive Ethik, Individualethik, Sozialethik, Gesinnungsethik, Verantwortungsethik.

Das Wort "Ethik" ist abgeleitet von griechisch "ethos" ("Sitte", "Moral", "gewohnter Lebensart"). Das "Ethos" ist ein Sittenkodex, etwa einer Gesellschaft; "ethisch" bezeichnet als Adjektiv alles, was diesem Sittenkodex entspricht. Das Wort "Ethik" hat heute zwei Bedeutungen. Zum einen wird es als Synonym für "Ethos" verwendet, zum anderen für die Wissenschaft, die sich mit dem Ethos beschäftigt. Die wissenschaftliche Disziplin "Ethik" ist unterteilt in verschiedene Bereiche, die auf unterschiedlichen Kriterien, Methoden und Fragestellungen abstellen. Diese Unterteilung ist in folgendem Schaubild dargestellt:

Normative Ethik

Die normative Ethik hat zum Ziel, selbst Regeln aufzustellen, ein Ethos zu formulieren.

Individualethik

Die Individualethik beschäftigt sich mit den Pflichten des Einzelnen sich selbst und der Gesellschaft gegenüber.

Verantwortungsethik

Bei der Verantwortungsethik geht es um die Folgen der Handlungen, die vorausschauend beachtet und für die die Verantwortung übernommen werden soll.

Deskriptive Ethik

Die deskriptive Ethik beschreibt das vorhandene Ethos einer Gesellschaft, Gruppe o.ä.

Sozialethik

Schwerpunkt der Sozialethik ist die Gestaltung der Grundinstitutionen einer Gesellschaft (z.B. Familie, Eigentum, Markt, Recht, Wirtschaft).

Gesinnungsethik (Motivationsethik)

Die Gesinnungsethik beschäftigt sich mit der Gesinnung, der persönlichen Einstellung und den Absichten eines Menschen, oder einer Gruppe von Menschen, wobei die Frage nach dem Erfolg einer Handlung nicht gestellt wird.

*Situationsethik oder Kasuistik*¹

Die Bestimmung des Guten hängt ausschließlich von der Situation ab, in der sich der Entscheidende befindet; allgemeine Normen werden abgelehnt

Normenethik

Allgemeine Normen sollen das Handeln bestimmen, die Einzelheiten der besonderen Situation (Grenz- und Konfliktfälle) bleiben unberücksichtigt.

Weiterhin gibt es eine Einteilung der Ethik nach Sachgebieten: Arbeitsethik, Wissenschaftsethik, Berufsethik, Wirtschaftsethik etc.

Die Wirtschaftsethik ist ein Teilgebiet der Sozialethik, sofern sie Themen wie Wirtschaftsordnung, Rahmenbedingungen o.ä. betrachtet. Geht es dagegen um das Verhalten der einzelnen Wirtschaftssubjekte, handelt es sich um ein Teilgebiet der Individualethik (z. B. Unternehmerethik, Konsumentenethik).

Denkbar wäre eine deskriptive Wirtschaftsethik, im Allgemeinen stellen jedoch wirtschaftsethische Publikationen Regeln und Prinzipien sowie Forderungen an die Wirtschaft und ihre Subjekte auf. Somit handelt es sich in der Hauptsache um normative Ethik.

Bei den Untersuchungen geht es sowohl um die Ziele als auch um die Folgen der Handlungen. Insofern sind sowohl die Gesinnungs- als auch die Verantwortungsethik interessant.

Wenn von ethischen Normen geredet wird, muss zunächst festgelegt werden, um welchen Sittenkodex, welchen Normenkatalog es sich handelt. Für die Wirtschaftsethik handelt es sich dabei um die Frage nach den zugrunde liegenden Werten und Richtlinien.

Unser Wirtschaftssystem ist vom neoliberalen Ethos geprägt. Die zugrunde liegenden Werte sind insbesondere die Menschenwürde, die freie Entfaltung der Persönlichkeit und die Möglichkeit, eigenverantwortlich festzulegen, welche Ziele man zur Erreichung der individuellen Wohlfahrt auf welche Weise verfolgen will. Dabei hat der Staat die Aufgabe, durch Setzung eines rechtlichen Rahmens zu gewährleisten, dass die Freiheit des einzelnen an der Freiheit des anderen ihre Grenze findet. Hierzu gehört z.B. der Schutz des Privateigentums.

Im europäischen Raum, im "christlichen Abendland", liegt es auch nahe, die christliche Ethik zugrunde zu legen. Sie geht von einem Menschen aus, der eher egoistisch als altruistisch handelt, eher (um Begriffe der Ethik zu verwenden) "böse" als "gut" ist. Ihre Werte beinhalten unter anderem die Sorge um die Interessen des Mitmenschen.

Beide Ethiken haben einen großen Einfluss auf die wirtschaftsethischen Publikationen der letzten Zeit. Daher sollen diese Werte und Normen auch hier zugrunde gelegt werden. Die Alternative wären den sozialistischen Philosophien nahe stehende Prinzipien.

¹ In der evangelischen Sozialethik spricht man von Situationsethik, in der katholischen Soziallehre mehr von Kasuistik, z.B. bei der Scholastik.

Die Ethik wird durch den Sittenkodex einer Gesellschaft geprägt. Die Ethik lässt sich in Normativ-/Deskriptiv-, Individual-/Sozial-, Verantwortungs-/Gesinnungs- und Situations-/Normenethik unterteilen.

4.3 Ethik und Wirtschaft - Wo sind die Berührungspunkte?

Haben Ethik und Wirtschaft gemeinsame Bereiche? Welche Nebenwirkungen wirtschaftlicher Entscheidungen haben das Interesse an Ethik geweckt? Was kann die Ethik leisten?

Die Skepsis, ob Ethik und Wirtschaft etwas miteinander zu tun haben, ist sicher nicht die Folge von Zweifeln an der Richtigkeit der Befolgung ethischer Regeln im Wirtschaftsgeschehen. Vielmehr handelt es sich um die Frage nach der Akzeptanz dieser Regeln.

Die Notwendigkeit wird aufgrund der bereits erwähnten Nebenwirkungen wirtschaftlichen Handelns immer offensichtlicher. In der Wirtschaftswissenschaft spricht man von der Beachtung der *externen Effekte*. Sie liegen immer dann vor, wenn die wirtschaftliche Entscheidung und das wirtschaftliche Handeln eines Wirtschaftssubjektes Vor- oder Nachteile für andere Wirtschaftssubjekte mit sich bringt, für die keine Kompensation erfolgt. Zwischen dem Verursacher und den Betroffenen bestehen keine Marktbeziehungen. Das bekannteste Beispiel genereller Art bietet der Umweltschutz: Die Verpestung der Luft bürdet anderen Kosten auf, die der Verursacher nicht zu tragen hat. Er wird über Gebühr die Umwelt beanspruchen, da diese Kosten nicht in sein Kalkül eingehen. Wo immer solche externen Effekte auftreten, versagt der marktliche Mechanismus (Marktversagen). Aus der Betrachtung der verschiedenen Ethikbereiche wird deutlich, dass hier eine Verantwortungsethik greifen würde. Auch das Vorhandensein einer hohen Tugend kann helfen, Marktversagen zu überwinden.

Bei den so genannten Kollektivgütern ist die Sachlage ähnlich. Wir möchten eine Brücke, eine Straße, einen Kindergarten oder eine Schule - aber an den Kosten möchten wir uns so wenig wie möglich beteiligen. Wenn die Intensität unseres Wollens ein Ausdruck dafür ist, wie viel wir zu bezahlen haben, werden wir unseren Wunsch nicht voll artikulieren. Wenn wir gebeten werden, einer Behörde mitzuteilen, wie viel wir bereit sind, für einen Kindergarten aufzuwenden, so werden wir, in der Hoffnung, dass er sowieso gebaut wird, nur einen verhältnismäßig geringen Betrag angeben. Denn biete ich einen höheren Betrag an, erhalte ich den gleichen Kindergarten zu einem höheren Preis.

Man spricht in diesem Zusammenhang vom Trittbrettfahrer-Problem. Wiederum würden hohe ethische Grundsätze das Problem lösen; ein derart motivierter Mensch wird sich eher an den Kosten beteiligen.

In vielen Fällen führen Entscheidungen, die rational gesehen für den einzelnen optimal sind, nicht zum gesamtgesellschaftlichen Optimum. Hier handelt es sich um eine Rationalitätenfalle, ein Gefangenendilemma (vgl. Kapitel 18.3). Eine hohe Motivationsethik (Tugend) würde zur Berücksichtigung der Folgen für die Gesellschaft führen.

Es wird deutlich, dass sich Probleme im wirtschaftlichen Zusammenleben durchaus mit Hilfe einer Ethik verringern oder lösen lassen. Außerdem ist eine Minimalethik, ein ethischer Grundkonsens, auch gleichzeitig die Voraussetzung für das "Funktionieren" einer Gesellschaft, gerade auch im wirtschaftlichen Bereich. Auch die Liberalen, wie Alexander Rüstow und Wilhelm Röpke, haben auf die Notwendigkeit einer solchen ethischen Minimalvoraussetzung für die Wirksamkeit des Marktes hingewiesen. Selbst Adam Smith hat ganz klar herausgearbeitet, dass ohne eine solche Minimalmoral das marktliche System nicht funktioniert. Nach Wilhelm Röpke liegen die Erfolgsbedingungen des Marktes "jenseits von Angebot und Nachfrage", wie eines seiner bekanntesten Werke betitelt ist.

4.4 Die Bedeutung der Ethik für die Wirtschaft

Welche Rolle spielt die Ethik für die wirtschaftliche Entwicklung? Wie beeinflusst die Ethik die Wertmaßstäbe einer Wirtschaft?

Begriffe: Marktversagen, Ethikversagen, Max-Weber-These.

Im Allgemeinen werden in ethischen Regeln zunächst Beschränkungen für und Anforderungen an das Handeln gesehen. Das ist bei der Wirtschaftsethik nicht anders. Wenn wir uns beispielsweise den Produktionsprozess als ein mathematisches Modell mit einer zu maximierenden Zielfunktion (Gewinnmaximierung) und mehreren Nebenbedingungen vorstellen, so hat die Ethik durchaus Einfluss auf die Gestaltung dieses Modells.

Die Zielfunktion wird nicht nur die Gewinnmaximierung, sondern auch z. B. die Erhaltung der Arbeitsplätze beinhalten. Zu den Unternehmensinteressen gewinnen das Gemeinwohl betreffende Ziele an Bedeutung, es geht um ein Zielbündel.

Auch die Nebenbedingungen werden komplexer. Die Produktion wird, rein technisch gesehen, nur durch die vorhandenen Mengen an Produktionsfaktoren limitiert. Bei der Beachtung ethischer Normen müssen dagegen weitere Beschränkungen beachtet werden, z.B. der Umwelteinfluss.

Ferner werden Variablen aus dem Modell eliminiert - einzelne Produkte können von einem ethischen Standpunkt aus nicht produziert (z.B. Drogen), bestimmte Grundstoffe nicht verwendet werden (z.B. Felle bedrohter Tierarten). Auch kann

sich die mathematische Verknüpfung ändern - einzelne Produktionsverfahren sind womöglich durch unverhältnismäßig hohe negative Effekte nicht tragbar.

Dieser Zusammenhang ist in Abb. 4.4.1 graphisch veranschaulicht. Es sei A die Menge der Faktorkombinationen, B die Menge der Zielfunktionswerte. C ist der ethisch akzeptable, D der ethisch nicht akzeptable Bereich. Rein wirtschaftlich-wertfrei gesehen kann jede Faktorkombination realisiert und jeder Zielfunktionswert angestrebt werden. Der Einfluss der Ethik limitiert den Produktionsprozess jedoch auf den Bereich C. Wenn A' als diejenige Teilmenge von A definiert ist, deren Faktorkombinationen zu ethisch akzeptablen Zielfunktionswerten führen, so können nur die Faktorkombinationen aus der Durchschnittsmenge von A und C realisiert und ausschließlich die Zielfunktionswerte aus der Durchschnittsmenge von B und C angestrebt werden.

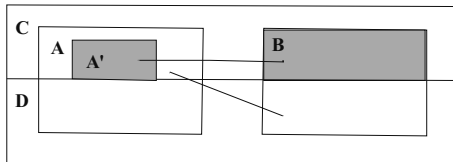


Abb. 4.4.1 Zusammenhang von Ethik und Wirtschaft

Die Ethik wirkt jedoch nicht nur als Beschränkung in der Wirtschaft, sie hat durchaus auch allgemein anerkannte positive Effekte. Sie kann Kosten senken und/oder als Produktionsfaktor wirken, eine Art "Katalysator-Effekt" haben.

So erübrigt ein hohes Ethos einer Gesellschaft einen Teil der Kontrollen. Wenn ein Unternehmer sicher ist, dass seine Angestellten sorgfältig arbeiten, kann er die Kontrolle des Produktionsprozesses auf die technischen Aspekte reduzieren. Wenn durch die ethischen Werte einer Gesellschaft Steuerhinterziehung nicht vorkommt, ist eine Steuerfahndung unnötig.

Weiterhin erhöht eine entsprechende Arbeitseinstellung den Ertrag. Wer entsprechende ethische Werte zum Maßstab seiner Arbeit macht, ist bei sonst gleichen Gegebenheiten höher motiviert. Aus der Motivationsforschung ist bekannt, dass eine höhere Motivation die Ermüdung und die Fehlzeiten senkt, die Arbeitsqualität dagegen steigert.

Diese Ausführungen wirken auf den ersten Blick unrealistisch. Tatsächlich aber gibt es durchaus geschichtliche Beispiele für derartige Auswirkungen. Man denke nur an das hohe Arbeitsethos und den wirtschaftlichen Aufschwung in Japan.

Auch im Bereich des "christlichen Abendlandes" zeigen sich diese Ergebnisse. Max Weber hat in seiner berühmten Kapitalismusstudie (Die protestantische Ethik und der Geist des Kapitalismus) u.a. hervorgehoben, dass der christliche Glaube durch die mit ihm verbundene Ethik Wirtschaftspotentiale geöffnet hat. Hier wäre z.B. auf den lutherischen Begriff des Berufs hinzuweisen. Vor Luther hatte nur die Geistlichkeit einen Beruf, eine „vocatio Dei“. Luther hat das Wort Beruf säkulari-

siert, hat aufgrund seiner Vorstellung der Rechtfertigung aus dem Glauben herausgearbeitet, dass jede irdische Tätigkeit eine Aufgabe für Gott, eine Berufung von Gott darstellt. Dieses neue Denken führte zu einem neuen Arbeitsethos und damit auch zu einer Verbesserung der wirtschaftlichen Lage.

Auch die enormen Sparleistungen im Frühkapitalismus sind auf religiös motivierte ethische Normen zurückzuführen. Der Calvinist sah seine irdischen Aufgaben als Gottesdienst an; er war verpflichtet, fleißig zu sein. Wer fleißig ist, verdient mehr, wobei der Mehrverdienst, wiederum aus Glaubensgründen, nicht zu Konsumzwecken verwendet werden kann. Aber er kann investiert werden, wodurch wiederum der Verdienst erhöht wird; es kommt zur Kapitalakkumulation.

In neuerer Zeit ist die Bedeutung des Vertrauens für erfolgreiche Wirtschaftsbeziehungen wieder entdeckt worden. Unter Vertrauen versteht man die Erwartung an den Partner hinsichtlich seiner Handlungsweise, die aber auch enttäuscht werden kann. Man spricht in dem Zusammenhang von einer Reputation als vertrauenswürdiger Handelspartner. Somit kann eine hohe Moral in einer Gesellschaft auch als Kapital angesehen werden, die die Produktivität einer Gesellschaft erhöht.²

Zusammenfassend kann festgehalten werden, dass eine ethisch motivierte Gesellschaft einen höheren Wohlstand erarbeiten wird, unter Vermeidung gesellschaftlich schädlicher Produktionsweisen. Die Ethik bildet also gewissermaßen einen Schutz gegenüber Nebenwirkungen und eine Möglichkeit, die Arbeitsproduktivität zu erhöhen.³

4.5 Wie kann der Einfluss der Wirtschaftsethik aussehen?

Was impliziert sachgerechtes und menschengerechtes Handeln? Wo liegen Stärken der einzelnen Disziplinen? Bedürfen Ethik und Ökonomik des Dialogs?

Aus dem bisher Gesagten geht hervor, dass die Ethik als exogener Faktor die Wirtschaft beeinflusst. Sie ist nicht Resultat wirtschaftlichen Handelns am Markt - aufgrund der Verfolgung des Eigeninteresses könnte hier eher eine Lebensart entstehen, die in unserer Gesellschaft als unethisch gelten würde. Ein Gegengewicht ist notwendig, das die Gesellschaft "im Gleichgewicht hält". Zu vergleichen ist das etwa mit Vagus und Sympathikus des menschlichen Nervensystems. Ihr Zusammenwirken ist unabdingbare Voraussetzung für das Wohlbefinden. Wenn sie nicht

² Eine Diskussion zur Bedeutung des Privateigentums und zu den Gerechtigkeitsprinzipien befindet sich in Band 2, Kapitel 4.

³ Bei dieser Form der durch den christlichen Glauben motivierten ethischen Einstellung der Bevölkerung ist auch zu beachten, dass die Hinwendung zu Gott auch eine Veränderung des jeweiligen Menschen durch Gott hervorruft. Wir haben es hier also nicht nur mit einer Quelle für ethische Normen, sondern auch mit der Quelle für die Kraft zu ihrer Einhaltung zu tun.

in Balance sind, kommt es zu einer vegetativen Dystonie. Auch der Ausgleich von Anziehungs- und Fliehkraft ist ein angemessener Vergleich. Würde die eine die andere überwiegen, gerieten die Planeten aus den Bahnen.

Adam Smith wies einmal darauf hin, dass häufige Marktkontakte ethisches Handeln erfordern und bewahren. Verkauft ein Händler schlechte Ware, wird er seine Kunden verlieren; bezahlt ein Kunde die Lieferungen nicht, werden die Händler ihn nicht mehr beliefern. Es ist interessant, dass die so genannten ethischen Tugenden des ehrbaren Kaufmannstandes sich innerhalb des marktlichen Austausches entwickelten. Dies hatte einerseits religiöse (ein großer Teil der Kaufmannschaft folgte dem Protestantismus) andererseits ökonomische Gründe. Transaktionskosten des wirtschaftlichen Austausches werden bei hoher Moral gesenkt, wer diese hohe Moral nicht aufbrachte, konnte aus dem Kaufmannstand ausgeschlossen werden. Reibungslos funktioniert ein marktwirtschaftlicher Austausch nur bei hoher Individualethik. Im Falle seltener ökonomischer Kontakte oder bei vorhandener Marktmacht kann es leicht zu unethischem Verhalten (Korruption) kommen.

Ein Dialog ist erforderlich, in dem das Sachgerechte wie auch das Menschengerechte Berücksichtigung finden. Der Ökonom kann realistische Alternativen aufzeigen, der Ethiker auf die Schwachpunkte aus ethischer Sicht hinweisen, Ziele und Rahmenbedingungen setzen. Innerhalb eines solchen Dialoges können tragfähige Lösungen für Probleme gefunden werden. Dabei muss der Ökonom die wirtschaftswissenschaftlichen Methoden einbringen, der Gesprächspartner die ethischen. Der eine sollte die Sprache des anderen lernen, damit eine sinnvolle Zusammenarbeit möglich ist. So kann die Wirtschaftsethik nutzbringend für die Gesellschaft entwickelt werden.

Bei diesem Dialog kommt es auf das richtige Menschenbild an. Wenn Lösungen für den von Grund auf guten Menschen entworfen werden, können sie nicht reibungslos funktionieren, sofern auch nur einige Menschen nicht entsprechend handeln. Dass nicht allgemein vom altruistisch handelnden Menschen ausgegangen werden kann, zeigt sich schon in der liberalen Wirtschaftsphilosophie: Die Verfolgung der eigenen Interessen führt zu höchstem gesellschaftlichen Wohlstand. Daher ist es sinnvoll, Lösungen zu entwerfen, die den Egoismus entsprechend kanalisieren, den altruistisch handelnden Menschen aber nicht benachteiligen.

Ein geschichtliches Beispiel für einen solchen fruchtbaren Dialog ist der Entwurf einer Sozialen Marktwirtschaft, wie er nach dem Krieg für die Bundesrepublik Deutschland aufgestellt und teilweise realisiert wurde. Dieses Modell soll hier beispielhaft kurz ethisch untersucht werden.

4.6 Die Soziale Marktwirtschaft - ethisch betrachtet

Wie schneiden die beiden Wirtschaftsformen Marktwirtschaft und Zentralverwaltungswirtschaft ethisch ab? Welche Ordnung ist dem Menschen gemäßer?

Begriffe: Menschenbild, Trittbrettfahrerverhalten, Eigeninteresse.

Die Soziale Marktwirtschaft vereinigt in sich die Mechanismen, Wertvorstellungen und Ziele der Freien Marktwirtschaft sowie das zusätzliche Ziel des sozialen Ausgleichs. Als fast idealtypische Wirtschaftsordnungen existierten zur Zeit ihrer Konzeption die Freie Marktwirtschaft (z.B. USA, in Deutschland im 19. Jahrhundert) und die Zentralverwaltungswirtschaft sozialistischer Prägung (im Ostblock), so dass deren Funktionsweisen und Ergebnisse ethisch beurteilt werden konnten. Die ethische Bewertung von Wirtschaftsordnungen wird stark von der verwendeten Ethik beeinflusst. Der Sozialismus ist wegen seiner hohen ethischen Ziele aus gesinnungs- bzw. motivationsethischen Gründen von Philosophen und Theologen unterstützt worden. Allerdings wurden hierbei die Möglichkeiten des Menschen überschätzt. Die marktwirtschaftliche Ordnung ist aus eben diesen gesinnungs- bzw. motivationsethischen Aspekten z.T. heftig kritisiert worden, da eine "Wettbewerbsgesellschaft" dem Prinzip der "Nächstenliebe" widerspricht. Die Verteidiger von marktwirtschaftlichen Ordnungen argumentieren sozialetisch bzw. verantwortungsethisch. Es kommt dabei nicht auf die Motive des Einzelnen an, sondern auf die Ergebnisse. So kann verantwortungsethisch gesehen, ein funktionierender Wettbewerb den Egoismus des einzelnen zum Gesamtwohl hin kanalisieren. Aus diesen verantwortungsethischen Gründen besteht heute weitgehender Konsens darüber, dass die Konzeption der Sozialen Marktwirtschaft die z.Zt. beste gesellschaftliche Ordnung ist.

Eine Freie Marktwirtschaft ist geprägt durch die Institution des staatlich geschützten Privateigentums, auch an Produktionsmitteln, durch einen Markt als Ort des Zusammentreffens von Angebot und Nachfrage und durch Abwesenheit von staatlichen Eingriffen in das Wirtschaftsgeschehen. Der Staat setzt lediglich den Rahmen für das Handeln der Wirtschaftssubjekte.

Dadurch, dass jedes Wirtschaftssubjekt frei festlegen kann, welche Ziele es auf welche Weise - innerhalb des gesetzten Rahmens verfolgt, berücksichtigt diese Wirtschaftsform vor allem Werte wie die freie Entfaltung der Persönlichkeit und die Würde des Menschen. Sie führt zu hoher Effizienz, da die einzelnen Teilnehmer am Wirtschaftsprozess mit ihrem Eigentum ihre Interessen verfolgen und flexibel auf Angebot und Nachfrage reagieren können.

In einer Zentralverwaltungswirtschaft ist diese Flexibilität nicht gegeben. In der Realität liegen dem Produktionsprozess Mehrjahrespläne zugrunde, die auch z.B. bei gravierenden Abweichungen der tatsächlichen von der angenommenen Nachfrage nur mit langen Verzögerungen schwer korrigiert werden können. Es kommt zu einem Überangebot der einen und Knappheiten der anderen Güter. Ressourcen werden verschwendet, die Effizienz der Marktwirtschaft nicht erreicht.

Allerdings ist es bei einer Zentralverwaltungswirtschaft möglich, jede gewünschte Verteilung des erwirtschafteten Sozialproduktes zu erreichen. Akkumulation von Reichtum und Verarmung können vermieden werden, die Eigentumsverteilung ist leicht steuerbar. Daher kann es bei entsprechender Ausgestaltung nicht zu einer derartigen Polarisierung der Gesellschaft kommen, wie sie z.B. im 19. Jahrhundert durch die wirtschaftlichen Gegebenheiten in der Marktwirtschaft entstand.

In der Sozialen Marktwirtschaft wird versucht, die Vorteile beider Wirtschaftsordnungen zu vereinigen. Der Markt ist das geeignete Instrument, den Egoismus der einzelnen Wirtschaftssubjekte so zu kanalisieren, dass er zu einem höheren Wohlstand der Gesamtgesellschaft führt. Hier zeigen sich verantwortungsethische Überlegungen. Wer am Markt seine eigenen Interessen verfolgt, ist gezwungen, auf die Interessen der anderen Rücksicht zu nehmen. Der Verkäufer muss die Wünsche seiner Kunden berücksichtigen, sonst wird er keinen Erfolg haben, keinen Gewinn machen.

Der Wettbewerb wird durch Rahmengesetze, etwa das Gesetz gegen unlauteren Wettbewerb oder die Kartellgesetze, in faire Bahnen gelenkt. Aus dem Sport wissen wir, dass der Wettbewerb zu höheren Leistungen führt. Er ist, solange er fair gestaltet ist, ein positiver Ansporn.

Die Institution des Privateigentums ist notwendig für die Freiheit, eigenverantwortlich am Markt zu entscheiden und sich mit seinen Fähigkeiten einzubringen. Die möglichen negativen Auswirkungen werden in der Sozialen Marktwirtschaft durch die Sozialbindung des Eigentums weitgehend ausgeschlossen.

Die Verteilungsprobleme, die sich bei einer Marktwirtschaft ergeben, werden durch Maßnahmen des sozialen Ausgleiches zumindest gemildert. Während in einer Freien Marktwirtschaft derjenige, der beispielsweise aufgrund von Arbeitslosigkeit oder Krankheit nicht in der Lage ist, seinen Lebensunterhalt zu verdienen, auf Wohltätigkeit angewiesen ist, ist in der Sozialen Marktwirtschaft der Anspruch auf eine Minimalversorgung gesetzlich festgelegt. Die materielle Not wird dadurch in den meisten Fällen vermieden. Auch hier zeigen sich ethische Überlegungen. Werte wie die Würde des Menschen und die Sorge für den Nächsten lassen es nicht zu, dass jemandem, der in Not gerät, nicht geholfen wird.

Anhand dieser Überlegungen wird deutlich, dass hier eine ökonomisch günstige Wirtschaftsordnung aufgrund ethischer Normen modifiziert wurde. Ein praktikabler, realistischer Kompromiss ist entstanden.

Natürlich ist die Praxis dieser Wirtschaftsordnung, so wie wir sie heute in der Bundesrepublik Deutschland kennen, nicht perfekt. Schon die "Väter" der Sozialen Marktwirtschaft stellten fest, dass im Laufe der Zeit immer wieder neu über die praktische Ausgestaltung dieser Konzeption nachgedacht werden muss. Auf der einen Seite gibt es immer noch Fälle, in denen die derzeitige soziale Absicherung unzureichend ist. Auch kann sie immer nur die materielle Seite berücksichtigen. Probleme sind aber oft viel komplexerer Natur. So hat die Arbeitslosigkeit meist nicht nur materielle, sondern auch psychische Folgen.

Auf der anderen Seite treten die oben beschriebenen Schwierigkeiten bei Marktversagen auf. Die soziale Absicherung führt auch zu einem Trittbrettfahrer-Verhalten und zu einer Ausnutzung des Systems (Rationalitätenfalle, Gefangenendilemma). Sie kann korrumpieren. Hier muss die Gesellschaft vor den Folgen des unethischen Verhaltens einzelner geschützt werden.

Die Aufgabe der Wirtschaftsethik besteht darin, Schwachpunkte aufzuzeigen und im Dialog mit der Ökonomik Lösungsansätze zu entwickeln. Ein Prinzip, das da-

bei zugrunde gelegt werden muss, ist das Subsidiaritätsprinzip. Es entstammt der katholischen Soziallehre und besagt, dass die Eigenvorsorge Vorrang vor der Fremdvorsorge haben soll. Was der einzelne zu leisten imstande ist, soll nicht vom übergeordneten Gemeinwesen getan werden. Dieser Grundsatz geht wieder von der Freiheit des Menschen und seiner Eigenverantwortlichkeit aus, die ihm aufgrund seiner Würde auch nicht entzogen werden dürfen.

Externe Effekte müssen den Verursachern bewusst gemacht und zugerechnet werden, so dass sie in die jeweilige Kostenberechnung eingehen. Hier ist ein interdisziplinärer Ansatz notwendig. Zur Zeit der Jahrhundertwende wusste man kaum um die schädlichen Folgen der Umweltverschmutzung, erst die Fortschritte in der Medizin und in den Naturwissenschaften zeigen allmählich das eigentliche Ausmaß der Schäden und Gefahren auf. Bei allen negativen externen Effekten muss es zu den Schritten Erkennen der Nebenwirkungen, Zurechnung und Bekämpfung kommen. Letztere ist zum Teil wieder eine Folge ökonomischen Handelns. So führt die Berücksichtigung der zusätzlichen Kosten z.B. der Umweltnutzung zu einem Anreiz, Produktionsverfahren mit weniger schädlichen Nebenwirkungen zu entwickeln.

Anhand des Beispiels der Sozialen Marktwirtschaft wird deutlich, wie viele Ansatzpunkte für wirtschaftsethische Fragestellungen es gibt. Der Dialog von Ökonomik und Ethik ist notwendig, um realistische Problemlösungen zu entwickeln und unsere Wirtschaft menschengerechter zu gestalten. Obgleich aus gesinnungsethischer Sicht oft kritisiert, wird die Konzeption der Sozialen Marktwirtschaft aus verantwortungsethischer Sicht zunehmend philosophisch bejaht.

Literatur:

- Gutmann, G.; A. Schüller (Hrsg.), Ethik und Ordnungsfragen der Wirtschaft, Baden-Baden 1989.
- Hesse, H. (Hrsg.), Wirtschaftswissenschaft und Ethik, 2. Auflage, Berlin 1989.
- Homann, K., Die Ethik der Sozialen Marktwirtschaft, Stuttgart 1988.
- Lachmann, W., Ethik und soziale Marktwirtschaft, in: Aus Politik und Zeitgeschichte; Beilage zur Wochenzeitung das Parlament, B17/88, 22. April 1988, S. 15-26.
- Lachmann, W., Staatlicher Einfluss auf die Wirtschaft und seine ethischen Folgen, in: W. Lachmann, R. Haupt (Hrsg.), Wirtschaftsethik in einer pluralistischen Welt, Moers 1991, S. 39-82.
- Lachmann, W., Ethik und Markt: Theologische und ökonomische Grundbemerkungen, in: Europäische Theologische Zeitschrift 1:2 (1992), S. 151-161.
- Lachmann, W., Ethik der Marktwirtschaft in: K. Farmer et al. (Hg): Individuelle Freiheit oder staatliche Lenkung? Markt und Staat im Lichte christlicher Wirtschaftsethik, Münster 2000.
- Lachmann, W., Wirtschaft und Ethik, Maßstäbe wirtschaftlichen Handelns, 3. Auflage, Münster 2005.
- Rosenberg, N., Adam Smith and the Stock of Moral Capital, in: History of Political Economy 1990, Vol. 22, S. 1-17.
- Weber, M., Die protestantische Ethik und der Geist des Kapitalismus, in: M. Weber, Gesammelte Aufsätze zur Religionssoziologie I, 8. Nachdruck der Erstausgabe 1920, Tübingen 1988.

5 Dogmengeschichtlicher Überblick

5.1 Inhalt der Dogmengeschichte

Aus welchen zentralen gesellschaftlichen Fragen entwickelte sich die Nationalökonomik? Inwiefern kann man von einem zirkulären Fortschritt in den Wirtschaftswissenschaften sprechen? Gibt es dennoch eine Wissenserweiterung?

Viele Theorien der Volkswirtschaftslehre lassen sich nur im Zusammenhang ihrer Entstehungsgeschichte verstehen; zumindest ist das Wissen um die Herkunft gewisser Strömungen wichtig, um diese zu beurteilen - besonders im Hinblick darauf, ob sie uns für die Analyse und Therapie heutiger Wirtschaftsprobleme hilfreich sein können. Die in der gesellschaftlichen Diskussion oft emotional geschürten Gegensätzlichkeiten zwischen Individualismus und Kollektivismus, Markt und Staat, Wachstum und Verteilung, individueller Freiheit und gesellschaftlichem Frieden - um nur einige zu nennen - die wiederum aus technisch-pragmatischer Sicht oder ethisch-moralisch vorgetragen werden können, relativieren sich, wenn man sie mit ökonomischem Sachverstand und in Kenntnis der historischen Zusammenhänge durchleuchtet.

Markt- und Zentralverwaltungswirtschaft waren im vorletzten Kapitel anhand der Ordnungsformen unterschieden worden. Die Vorstellungen über die Ordnungsbedürftigkeit gesellschaftlicher Systeme ändern sich jedoch mit dem Wandel der Kultur, der Philosophie und des vorherrschenden Menschenbildes - und in Wechselwirkung damit ändert sich auch das Verhältnis zwischen Volk und Obrigkeit.

In der Philosophiegeschichte beobachtet man eine ständige Pendelbewegung von gesellschaftlichen Vorstellungen in Richtung eines verstärkten Kollektivismus mit der Betonung der sozialen Gerechtigkeit und des Individualismus mit seiner Betonung der Freiheit. Schon in den ersten wirtschaftstheoretischen Ansätzen lassen sich die beiden alternativen Betrachtungsweisen ausmachen, die bis heute die wirtschaftspolitische und gesellschaftliche Auseinandersetzung bestimmen.

Die Frage nach der gesellschaftlichen Ordnung und der Rolle des Staates wurde weit vor der Entstehung der Nationalökonomik als Lehrfach thematisiert; Philosophie und Rechtswissenschaft waren Bestandteile der Staatswissenschaft, aus der schließlich die Nationalökonomik erwuchs.

Schon die Philosophen der griechischen Antike befassten sich mit wirtschaftlichen Randproblemen, die das Zusammenleben in der Gesellschaft betrafen; Xenophon beschäftigte sich im 4. Jh. v. Chr. mit den Staatseinkünften und erläuterte

ausführlich die Vorteile der Arbeitsteilung. Platon analysiert die Ungerechtigkeit im Tausch, Aristoteles widmete sich insbesondere ethischen Fragen des Wirtschaftens. In christlicher Frühzeit stellten die "Kirchenväter" ethische Grundsätze für das Tauschverhalten auf, im hohen und späten Mittelalter beschäftigten sich Theologen mit der Verwerflichkeit des Zinses und mit den Maßstäben für einen gerechten Preis. Bis ins 16. Jh. waren dies die zentralen Themen.

In Platons Hauptwerk "Politeia" (der Staat) besteht das ideale Gemeinwesen aus drei Ständen. Die aus den Philosophen bestehende Herrscherklasse sowie die Krieger der "Wächterklasse" bilden die Oberschicht, die von gewerblicher Arbeit befreit ist. Bauern, Handwerker und Händler bilden den dritten Stand, der für die Ernährung des Gemeinwesens zuständig ist. Diese gesellschaftliche Konzeption Platons ist an seiner Anthropologie ausgerichtet: Der Verstand (Kopf) zügelt mit Hilfe des Mutes (Herz) die menschlichen Begierden (Bauch); analog leiten die Philosophen das Gemeinwesen, der Kriegerstand sorgt für die innere und äußere Sicherheit und der Erwerbsstand für das leibliche Wohl. Die objektive Verwirklichung des bonum-commune im menschlichen Zusammenleben wird durch die Philosophen verkörpert. Aufgabe der Erziehung ist die Unterwerfung des Menschen unter das gemeinschaftliche Interesse.

Damit die beiden Oberschichten durch persönliche Interessen nicht von den Pflichten gegenüber der Gesellschaft abgehalten werden, wird ihnen von Platon keine Privatsphäre zugebilligt. Sie leben in strenger Gütergemeinschaft (aristokratischer Kommunismus), was auch eine Abschaffung von Ehe und Familie impliziert. Stattdessen gibt es für sie Frauen- und Kindergemeinschaft. Alle Kinder sollen Geschwister sein, wodurch in einer Art Großfamilie das notwendige Zusammengehörigkeitsgefühl entwickelt werden soll. Nur dem dritten Stand ist Privateigentum erlaubt, auch dürfen sie weiterhin in einer Familie leben. Jeder Bürger sollte entsprechend seiner individuellen Fähigkeiten einem dieser Stände zugeordnet werden. Chancengleichheit wird durch eine gleiche Grundausbildung aller ermöglicht.

Diese gesellschaftliche Konzeption Platons wird durch seinen Schüler *Aristoteles* zurückgewiesen. Hierbei entwickelt Aristoteles ordnungspolitische Ideen, die mehr auf eine Marktgesellschaft ausgerichtet sind. Auch sein Hauptwerk heißt "Politeia", in welchem er das Privateigentum für alle Schichten befürwortet. Die Keimzelle des Staates sei die Familie. Die persönlichen Bande seien wichtiger als abstrakte Ideen nach Gerechtigkeit in der Gesellschaft. Er unterstreicht, dass sich der einzelne lieber um das Eigene als um das allen Gemeinsame kümmere. Ebenso sei der Mensch nicht in dem Maße formbar, dass er sein eigenes Interesse stets unter das der Gesellschaft stelle.

Aristoteles spricht sich für die Beachtung der Natur des Menschen aus (Naturrechtsgedanke). So weist er darauf hin, dass bei einer Verantwortlichkeit aller sich keiner gegenüber einer Sache verantwortlich fühle und sich demzufolge niemand darum kümmere. Jede Gesellschafts- und Wirtschaftsordnung muss also "menschengemäß" sein. Dieser Naturrechtsgedanke wurde später von der mittelalterlichen

Scholastik, der Physiokratie und dem englischen Liberalismus aufgegriffen. Hiernach ist es Aufgabe des Staates, solche Institutionen zu schaffen, die die Eigenliebe des Menschens für die Gemeinschaft fruchtbar macht und die zugleich Missbräuche bei der Verfolgung des Erwerbsstrebens vermindern.¹

Gedanken Platons wurden oft von Philosophen aufgegriffen, meist als Kritik gegenüber der herrschenden wirtschaftlichen Situation. Auch in der idealen Gesellschaft von "Utopia" (griechisch: kein Ort) gibt es kein Privateigentum. Im Gegensatz zum Ansatz Platons betont Thomas Morus die Gleichheit aller Bürger, wobei in Utopia die Menschen so unfrei sind wie in Platons Idealstaat die Oberschichten. Auch Marx, in seiner Kritik zum damaligen Liberalismus, betont das Kollektiv und die Bedeutung der sozialen Gerechtigkeit für alle. Philosophen, die sich mit wirtschaftlichen Fragestellungen beschäftigen, greifen in ihrer Analyse die gesellschaftlichen Probleme ihrer Zeit auf, wobei abwechselnd das Kollektiv und das Individuum stärker gewichtet werden.

Im Mittelalter beispielsweise war der einzelne Mensch in einem kollektiven Verband - für dessen vielschichtige, lehnsrechtliche Struktur Karl Marx den Begriff Feudalsystem prägte - trotz großer Standes- und Besitzunterschiede, Leibeigenschaft und ungerechter Steuern dennoch sozial abgesichert. Die Bauern standen in einem persönlichen Abhängigkeitsverhältnis zu den Großgrundbesitzern. Der Adel als herrschende Schicht hatte mit dem Landbesitz verbundene politische, militärische und gerichtshoheitliche Vorrechte. Die Großgrundbesitzer waren aber auch für die auf ihrem Land ansässigen Bauern und Pächter verantwortlich. Der Mensch war nicht frei, aber sozial abgesichert, der gesellschaftliche Friede wurde durch dieses Feudalsystem gewahrt.

Bedingt durch die Gedanken der Aufklärung wurde jeder Mensch politisch zur Freiheit "verurteilt". Die alte (harmonische) Ständeordnung wurde zerstört, die kollektive soziale Absicherung entfiel. Während die Menschen bisher in einer statischen Gesellschaft lebten, wurden durch die wirtschaftliche Freiheit dynamische Kräfte freigesetzt. Die Menschen waren frei - aber nun auch in erheblichem Umfang gefährdet. Der Stärkere setzte sich zu Lasten des Schwachen durch, der gesellschaftliche Friede war in Gefahr. Es entstand das philosophische Problem, wie sich individuelle Freiheit und gesellschaftlicher Frieden überhaupt vereinbaren lassen.

Mit dem gesellschaftlichen Wandel änderten sich nun auch die wirtschaftsethischen Grundsätze. Neben grundsätzlichen Fragen der Wirtschaftsethik und der gesellschaftlichen Ordnung wurden je nach historischem Zusammenhang auch andere Fragestellungen relevant, auf die wir noch in diesem Kapitel eingehen werden; ferner änderte sich das Analyseinstrumentarium (vgl. hierzu Bd. 2, Kap. 1),

¹ Aristoteles unterscheidet zwischen natürlicher und unnatürlicher Erwerbskunst (Ökonomik versus Chrematistik); auch grenzt er schon zwischen Gebrauchs- und Tauschwert eines Gutes ab. Erste Ansätze einer Arbeitswertlehre und des "Free-rider-Problems" finden sich ebenfalls bei Aristoteles.

was dann einen ganz anderen Blickwinkel auf die gesellschaftlichen Probleme ermöglichte.

Die Dogmengeschichte der Wirtschaftswissenschaften erzählt vom *Wandel der ökonomischen Ansichten und Lehrsätze* im historischen Zusammenhang. Viele grundsätzliche Fragen stellen sich in allen Stadien der Geschichte unter verschiedenen Gesichtspunkten immer wieder - so beispielsweise die Frage nach der Rolle des Staates für die Ordnung der Gesellschaft und Wirtschaft oder die Frage nach dem Wesen des Geldes, entsprechend wechseln auch die Antworten (Lehrsätze) häufig nur ihr Gewand. Fortschritte in den Methoden des wirtschaftswissenschaftlichen Arbeitens erlauben jedoch tiefere und differenziertere Erkenntnisse.

5.2 Frühe Staatstheorien

Welches Verhältnis besteht zwischen dem Volk und dem Staat in den Theorien von Hobbes und Locke? Womit begründet Hobbes die Notwendigkeit des totalen Staates? Wodurch unterscheidet sich die heutige Staatsauffassung davon?

Begriffe: Unterwerfungsvertrag, Staatserrichtungsvertrag.

Es kennzeichnet die vorindividuelle Epoche, dass die Frage nach der Regelung des menschlichen Zusammenlebens in einem *gesellschaftlichen Ordnungsentwurf* eine Antwort fand: Der Mensch soll sich und anderen gut sein, weil er in einer guten Gesellschaft lebt - und die Gesellschaft soll gut sein, weil die Glieder ihres Leibes, die Menschen, gut sind.

Dieses Welt- und Wertbild zerfiel und mit ihm die Hoffnung, in einem gesellschaftlichen Ordnungsentwurf die Antwort auf das Problem des menschlichen Zusammenlebens zu finden. Nach dem Zerfall überindividueller Wertvorstellungen wird das Individuum nämlich - so *Thomas Hobbes* (1588-1679) - zur äußersten Gefahr für sich und die anderen. Der Zusammenstoß unbegrenzt glückshungriger Individuen führe in einer Welt der knappen Mittel dazu, dass das Glücksstreben in ein ebenfalls grenzenloses Machtstreben pervertiert. Was als Suche nach individuellem Glück angelegt ist, wird als Raffgier ausgelegt und muss - wegen der Raffgier der Menschen - durch Macht gesichert werden. Wird anfangs das Glück für sich gesucht, so kann im Ergebnis nur die Gewalt gegen andere gefunden werden, da der Mensch dem Menschen ein Wolf ist. In dieser Gewaltorgie des Hobbes'schen Naturzustandes, des Krieges aller gegen alle, geht jenes Glück verloren, das alle so grenzenlos angestrebt und deshalb unmöglich gemacht haben.

Als Ausweg schlug Hobbes im "*Leviathan*" (1651) den totalen Staat vor. Die Individuen müssten einen Vertrag miteinander schließen, sich dem Staat zu unterwerfen (*Unterwerfungsvertrag*).

Weil - nach Hobbes - die individuelle Freiheit mit dem gesellschaftlichen Frieden unvereinbar ist, sollte der in die Bindungslosigkeit der Individualität entlasse-

ne Mensch wieder in die Unfreiheit des Leviathan eingefangen werden und seine Rechte (zu töten, den Anspruch auf Besitz, das Recht, über Gut und Böse zu richten) an den Staat abtreten. Dieser würde seine Rechte jedoch nicht ausnutzen, weil sein Zweck nur in der Friedensstiftung läge.

Dass eine individualistische Begründung der individuellen Unfreiheit in logische Sackgassen führen muss, dass der gesellschaftliche Frieden im totalen Staat das Opfer willkürlicher Gewalt werden muss, sollten erst spätere Denker und insbesondere die Erfahrungen mit dem Staat des Absolutismus zeigen. So wie diese Erfahrungen allgemein und allmählich kumulierten, wuchsen die Anstrengungen, die willkürliche Anwendung der staatlichen Gewalt zu begrenzen; doch blieb auch jetzt die Vorstellung erhalten, dass die Ausgestaltung der Ordnung des Staates den Haupt-, wenn nicht den einzigen Punkt eines Regelkonzepts für den Umgang der Menschen untereinander darstellt.

John Locke (1632-1704), der als Begründer der neuzeitlichen Philosophie der Aufklärung gilt, stellte dem Unterwerfungsvertrag von Hobbes den Gedanken des *Staatserrichtungsvertrages* gegenüber. Der Staat sei ein von Menschen errichtetes Gebilde, das nur soviel Rechte hat, wie zur Gewährleistung individueller Freiheiten notwendig sind (Gewaltentrennung und Volkssouveränität). Locke ging von einem Naturrecht auf Eigentum aus, das der Staat zu schützen habe. Seine Gedanken schlugen sich beispielsweise auch in der amerikanischen Unabhängigkeitserklärung nieder.

Die Ambivalenz in der Einstellung zum Individuum kennzeichnet seither die ordnungspolitische Auseinandersetzung, wobei der Akzent mal mehr, mal weniger auf der Autorität bzw. auf der Gefährlichkeit des Einzelnen liegt. Doch wie im Einzelfall die Gewichte auch immer gelagert sein mögen, der ordnungspolitische Diskurs findet in einem Spannungsfeld statt, an dessen einem Pol Spielräume geschaffen und erhalten werden sollen für die Ausübung individueller Autorität, und an dessen anderem Pol die "wölfische Gier" des Menschen in Schranken verwiesen und gehalten werden soll.

5.3 Merkantilismus, Kameralismus und Physiokratie

Welchen Beitrag leisten merkantilistisches und physiokratisches Gedankengut für die weitere Entwicklung der Wirtschaftswissenschaft? Welche Rolle spielt die Naturrechtsphilosophie für die Wirtschaftstheorie? Welche wirtschaftspolitischen Empfehlungen gelten - auch heute noch - als merkantilistisch?

Begriffe: Merkantilismus, Kameralismus, Physiokratie, Naturrechtsphilosophie.

Unter *Merkantilismus* wird die Denkrichtung und Wirtschaftspolitik verstanden, die sich während des Absolutismus in Frankreich, England und Italien ausbreitete. Der Merkantilismus stellte zwar noch keine geschlossene Theorie dar, aber die Ideen waren schon präzise. Demnach hatte das Wirtschaften den Zweck, dem An-

sehen des Staates und dem Reichtum des Fürsten zu dienen, staatliche Macht mit wirtschaftlichen Mitteln auszuweiten. Daraus folgte die Empfehlung, Handel und Verkehr, Handwerk und Manufaktur, Landwirtschaft und Bergbau zu entwickeln, und zwar durch Verstärkung des Außenhandels, Erleichterung der Einwanderung von Arbeitskräften, Drosselung von Fertigwareneinfuhren etc., zu dem Zweck, Außenhandelsüberschüsse und damit Gold und Silber für die Krone anzuhäufen. Das wirtschaftspolitische Instrumentarium reichte von totalen Verboten der Ein- oder Ausfuhr bestimmter Güter über Mengenkottingentierungen bis hin zur Subventionierung des Handels mit anderen Gütern.

Ähnliche Grundzüge wies der im deutschsprachigem Raum allerdings erst nach dem 30jährigen Krieg - entwickelte *Kameralismus* (camera = fürstliche Schatzkammer) auf; der Kameralismus entstand aus der Verwaltungs- und Staatslehre, entsprechend rekrutierten sich die Kameralisten aus höfischen Ratgebern und Staatsdienern, die sich zur Aufgabe machten, das merkantilistische Gedankengut zur Anwendung in den deutschen Kleinstaaten zu bringen. Der Kameralismus überlebte übrigens in Deutschland viel länger als der Merkantilismus in England, der durch die Individualwirtschaftslehre der Klassiker ersetzt wurde oder in Frankreich, wo er durch mathematisch-naturwissenschaftliche Betrachtungen abgelöst wurde.

Beim Kameralismus in Deutschland standen finanzwirtschaftliche Überlegungen im Mittelpunkt. Der österreichische Ökonom J. A. Schumpeter kritisierte den Kameralismus und charakterisierte ihn als typisch deutsch. „Für kein Volk konnten der Staat und seine Organe so sehr Gegenstand unerschöpflichen Interesses werden wie für das deutsche (...). Der Deutsche dachte nicht nur viel mehr an den Staat als jeder andere, sondern er dachte auch beim Wort „Staat“ an etwas ganz anderes – nämlich an den deutschen Landesfürsten und seine Beamten. Der entstehende Beamtenstaat erschien ihm nicht nur als sein wertvollster nationaler Besitz, sondern schlechthin als der wesentliche Faktor der Kulturentwicklung und als Selbstzweck. (...) Was für England die Oekonomie, das wurde für Deutschland in gewissem Sinn die Verwaltungslehre. Trieb man in England Oekonomie, so war das Volkswirtschaftslehre, trieb man in Deutschland Oekonomie, so war das – es ist höchst bezeichnend, dass das für lange der Name unserer Disziplin wurde – Staatswirtschaftslehre. Wenn in England (...) der Kaufmann für den Kaufmann schrieb, so schrieb in Deutschland der Beamte für den Beamten.“ (Schumpeter 1924, nach Kolb 1997, S. 28).

In England und Holland lag das Schwergewicht der Förderungs- und Schutzmaßnahmen auf dem Gebiet des Außenhandels, der Seeschifffahrt und der Kolonialpolitik, so dass man von *Handels- und Schifffahrtsmerkantilismus* sprechen kann. In Frankreich wurde dagegen die Binnenhandels- und Gewerbepolitik in den Vordergrund gestellt, was zum Begriff des *Industriemerkantilismus* unter Colbert führte. In Deutschland standen die Bevölkerungs- und Siedlungspolitik neben der Gewerbeförderung im Vordergrund.

Als Gegenbewegung zum Merkantilismus in Frankreich entstand nach dem Tode Colberts die *Physiokratie*. Die starke Begünstigung des Gewerbes und der Indust-

rie im Colbertismus brachte die landwirtschaftliche Bevölkerung in große Notsituationen. Die Physiokratie lässt sich als Interessenvertretung der Landwirtschaft verstehen, die gleichzeitig eine starke Enthaltbarkeit des Staates forderte. Das merkantilistische Protektionssystem wirkte zu Gunsten des städtischen und gewerblichen Standes; die Physiokratie förderte die Protektion des ländlichen dritten Standes.

François Quesnay (1694-1774), der uns im 2. Kapitel schon begegnete, gilt als Begründer der Physiokratie. Er veröffentlichte in Frankreich 1758 das berühmt gewordene "*Tableau Economique*" - und damit wohl die erste ökonomische Theorie (manchmal wird er daher auch zu den klassischen Ökonomen gezählt). Dieses Tableau war die erste kreislauftheoretische Betrachtung (als Arzt übertrug Quesnay das Denken in Naturgesetzen - speziell die Beobachtung des Blutkreislaufs auf den Wirtschaftsablauf), die den Prozess der Entstehung und Verwendung der Produktion darstellte. Im Gegensatz zu den Merkantilisten ging die *Physiokratie* (Naturherrschaft) nun davon aus, dass der Wirtschaft eine natürliche Ordnung inne wohne, dass der Wirtschaft genügend Freiräume gelassen werden müsse, und dass der Ertrag des Bodens die Quelle des Reichtums sei - und nicht der Handel; in der Landwirtschaft entstehe durch "Multiplikation" der Rohstoffe ein Überschuss - gegenüber der "Addition" der Werte in Handel und Handwerk. Die Physiokratie kann daher als Reaktion auf die Vernachlässigung der Landwirtschaft und die Überbetonung von Manufaktur und Handel gesehen werden.

Die Übergänge zwischen der Physiokratie und der Klassik sind fließend - bzw. ihre Wurzeln sind dieselben. Die *Naturrechtsphilosophie*, die zwischen dem 16. und 18. Jahrhundert vorherrschte, beschäftigte sich mit der natürlichen Ordnung menschlichen Zusammenlebens, mit der Gesetzmäßigkeit gesellschaftlicher und wirtschaftlicher Kräfte. Sind für die menschliche Gesellschaft naturrechtliche Leitbilder aufzustellen? Das fragten sich die Moralphilosophen in England, während für die französischen Physiokraten die "natürliche Ordnung" evident war. So unterschieden die Physiokraten zwischen dem "ordre naturel" (natürliche Ordnung) und dem "ordre positif" (von dem Menschen bzw. vom Staat gesetzte Ordnung). Ihre Wirtschaftstheorie basiert auf der Naturrechtslehre, wonach allen Menschen gleiche Grundrechte gewährt werden sollten, um einen höchstmöglichen Wohlstand zu erreichen. Der Egoismus des Menschen kann zu einer gesellschaftlichen Disharmonie führen, die die Verwirklichung des durch die menschliche Seele erkennbaren ordre naturel verhindert. Zur Beschränkung des Egoismus muss daher ein rechtlicher Rahmen (ordre positif) gesetzt werden, der möglichst dem ordre naturel nahe kommt.² Die naturrechtlichen Vorstellungen der Physiokraten führen zu einer laissez-faire-Politik. Ihre Betonung von Eigeninteresse und Harmonie machen sie zu Vorläufern der liberalen Klassik und der marktwirtschaftlichen Ordnungssysteme. Die englischen Moralphilosophen griffen Gedanken der Physiokratie auf und systematisierten sie zu einer gesamtgesellschaftlichen Theorie.

² Quesnay unterscheidet schon zwischen freien und knappen Gütern und erkennt, dass nur knappe Güter einen Tauschwert haben.

Während den "Rezeptsammlungen" des Merkantilismus zur Förderung der nationalen Handelskraft (in Deutschland: Kameralismus) noch das theoretische Fundament fehlte, wurde dies für die weitere Entwicklung der Ökonomik zunächst von Philosophen (Naturrechtsphilosophie der Hochrenaissance) und Naturwissenschaftlern geliefert. Die Philosophie stellte die Frage nach der natürlichen Ordnung der Dinge, die Naturwissenschaft beschäftigte sich zunehmend mit Kausalitäten und messbaren Vorgängen. Aus der Moral- und Sozialphilosophie erwachsen erste Gedanken ordnungspolitischer Art; die ersten quantitätstheoretischen Ideen zur Geldlehre - durch den Astronomen und Mathematiker Kopernicus - und die erste makroökonomische Darstellung des Wirtschaftskreislaufs durch Quesnay beeinflussten die Wirtschaftswissenschaft nachhaltig.

5.4 Die Klassiker

Wie kann die klassische Theorie gegenüber dem Merkantilismus und der Physiokratie abgegrenzt werden? Wie löst die klassische Theorie den Konflikt zwischen einzel- und gesamtgesellschaftlichen Interessen? Propagiert die Klassik wirklich den "Nachtwächterstaat"?

Begriffe: Bienenfabel, Theorie des Besitzindividualismus.

Einer dieser englischen Moralphilosophen war Adam Smith (1723-1790). In seiner 1759 erschienenen "Theorie der sittlichen Gefühle" wehrte er sich noch gegen die "Bienenfabel" - eine Satire des Arztes und Gelehrten Bernard de Mandeville (1670-1733): Dieser beschreibt in Gedichtsform, wie aus einem Bienenvolk, das aus lauter lasterhaften und egoistischen Bienen besteht, ein blühendes Gemeinwesen wird. Dann kommt eine moralische Biene daher, die ihnen ethische Werte vermittelt; als Folge dieser Einmischung und Belehrung verarmt das Bienenvolk. Mandeville wollte damit nicht die Unmoral verherrlichen, sondern den möglichen Konflikt zwischen der individuellen Tugendhaftigkeit und dem gesellschaftlich Guten zeigen. Smith meinte zunächst, dass es außer der Triebhaftigkeit auch moralische, gesellschaftsbezogene Motive quasi zur Kompensation gäbe. In seinem bahnbrechenden Werk "Inquiry into the Nature and Causes of the Wealth of Nations" (1776) ersetzte er diese Konstruktion jedoch durch einen anderen Gedanken: Angeregt durch die *Theorie des Besitzindividualismus* von John Locke wurden die Individuen nicht mehr als Träger von Leidenschaften gesehen, sondern vielmehr als Träger von Interessen. Statt eines Krieges aller gegen alle - à la Hobbes - in dem die gesellschaftliche Auseinandersetzung ein Nullsummenspiel ist, d.h. ein Glücksspiel, bei dem die Summe der Einsätze gleich der Höhe der Summe der Gewinne ist, muss nun der ökonomische Vorteil des einen nicht unbedingt zu Lasten des anderen gehen; beide Geschäftspartner können wirtschaftlich gewinnen. *Der gesellschaftliche Konflikt wird zum ökonomischen Wettbewerb*; wenn jeder nach dem Eigennutz strebt, und wenn die Wirtschaftspläne durch Märkte

koordiniert werden, führt das Streben des Eigennutzes auch zu gesellschaftlichem Nutzen.

Die Umdeutung der menschlichen Leidenschaften in ökonomische Interessen ermöglichte nun einen Ordnungsentwurf, der als Antwort auf die Frage nach den Regeln des zwischenmenschlichen Umgangs die Einrichtung eines wettbewerblich organisierten Marktes gab: Die Definition und Festlegung individueller *Besitzrechte* an allen jenen Dingen, auf die sich die Leidenschaften und das Glücksstreben angeblich allein konzentrierten, erlaubten es, individuelle Freiheitsräume als individuelle Besitzrechte zu definieren; darüber hinaus wurde auf diese Weise die Möglichkeit eröffnet, dass die Individuen auf dem Wege der freiwilligen Vereinbarung, also im gegenseitigem Interesse, die Grenzen der durch individuelle Besitzrechte abgesteckten Souveränitätsgebiete verschieben. Der wettbewerblich geregelte Tausch wurde zum zentralen Angelpunkt der Organisation des zwischenmenschlichen Umgangs.

Die klassischen Ökonomen - neben Adam Smith sind hier auch noch David Ricardo (1772-1823), Jean Baptiste Say (1767-1832) und James Mill (1772-1836) bzw. dessen Sohn John Stuart Mill (1806-1870) zu nennen - wehrten sich gegen die exzessiven Staatseingriffe des Merkantilismus; die *Annahme der natürlichen Harmonie* bedingt, dass sich der Staat aus dem Wirtschaftsprozess herauszuhalten habe. Dies bedeutet jedoch kein "Laissez faire"-Dogma, eine *staatliche Rahmensezung* wurde von den Klassikern als notwendig erachtet, um die Wirtschaft vor Fehlentwicklungen zu bewahren.

In seinem 5. Buch "Der Wohlstand der Nationen" beschreibt Adam Smith die Aufgaben des Landesherrn. Dazu gehören u.a. die Infrastruktur und das Bildungswesen. John Stuart Mill entwirft in seinem Werk "Principles of Political Economy" (1848) ein Wirtschaftsmodell, das den Vorstellungen der deutschen Sozialen Marktwirtschaft sehr ähnlich kommt.

Kern der klassischen Theorie ist, dass der *Individualismus*, d.h. die Verfolgung einzelwirtschaftlicher Ziele nach dem ökonomischen Prinzip, am ehesten dem Gesamtwohl diene. Hierzu gehören Arbeitsteilung, Marktpreismechanismus und Wettbewerb. Die beginnende Mechanisierung brachte die Klassiker darauf, dass nicht nur Boden, sondern auch menschliche Arbeitskraft und die dadurch geschaffenen Maschinen Werte erzeugen. Die Klassik beschäftigte sich auch mit Außenhandelsfragen (Freihandelstheorie) und mit wirtschaftlichem Wachstum, das durch Arbeitsteilung, Tausch und Kapitalvermehrung (Sparen) initiiert wird.

5.5 Der Sozialismus

Was unterscheidet die "utopischen" von den "wissenschaftlichen" Sozialisten? Warum kann man beide Schulen als "Utopie" bezeichnen? Wie müsste der Mensch zur Realisierung des durch den Sozialismus propagierten gesellschaftlichen Idealzustandes beschaffen sein?

Begriffe: utopischer und wissenschaftlicher Sozialismus, Revisionismus, Imperialismustheorie.

Zwar wurde durch den propagierten Individualismus der Feudalstaat überwunden, die industrielle Entwicklung gefördert und große Fortschritte in der Technik erzielt; die weitere Ausbeutung der Arbeiterschaft bereitete jedoch den Boden für die *Entwicklung sozialistischer Ideen*. Zu erwähnen sind hier einerseits die *utopischen oder vormarxistischen Sozialisten* (bspw. Robert Owen in England (1771-1858) oder Charles Fourier (1772-1837) in Frankreich), so genannt nach ihren Ideen eines idealen, konstruierten Gesellschaftsmodells. Ihre Ideen, beispielsweise der Abschaffung des Geldes als "Übel der Menschheit" oder Versuche mit Produktionsgenossenschaften bei gleicher Entlohnung ohne Rücksicht auf individuelle Leistung mussten scheitern, da der Mensch nicht in erster Linie altruistisch ist. Produktionsgenossenschaften mit leistungsgerechter Gewinnverteilung (bspw. bei Webern) überlebten jedoch, ebenso war landwirtschaftlichen Genossenschaften (1864 gründete Friedrich Wilhelm Raiffeisen die erste dieser Art) recht großer Erfolg beschieden.

Der wissenschaftliche Sozialismus beruhte gegenüber dem utopischen Sozialismus hingegen auf der (richtigen) Beobachtung, dass gesellschaftliche Zustände sich im Zeitablauf bedingen; Karl Marx (1818-1883) versuchte so anhand der Analyse damaliger sozio-ökonomischer Zustände wissenschaftlich zu beweisen, dass der Sozialismus zwangsläufig den Kapitalismus ablösen werde: Die ständige Mehrwertbildung (vereinfacht: Gewinn) seitens der Unternehmer (Kapitalisten) führe zu einer Anhäufung des konstanten Kapitals (Maschinen, Rohstoffe etc.), während andererseits das variable Kapital (die Löhne bzw. Lohnfonds) sowie der Bedarf an Arbeitskräften zurückgehe. Der wachsenden Produktion und Kapitalanhäufung stehe die Verelendung der Arbeiterschaft gegenüber, wodurch der Kapitalismus schließlich zusammenbricht bzw. die Arbeiterklasse die Produktionsverhältnisse umstürzt und das Eigentum an den Produktionsmitteln sozialisiert, also in Gemeineigentum umwandelt.

Trotz der beachtlichen theoretischen Leistung von Karl Marx entsprach die reale wirtschaftliche Entwicklung nicht seinen Vorhersagen. Folgerichtig entwickelten die sog. *Neomarxisten* Theorien, die besagten, dass der Kapitalismus nur deshalb überlebe, weil Absatzmärkte durch die wirtschaftliche Ausbeutung anderer Länder dort geschaffen würden (*Imperialismustheorie*). Der orthodoxe Marxismus Lenins (1870-1924) schließlich versuchte sich in der Sowjetunion durch zwangsweise Sozialisierung zu "retten". Andere - kritischere - Schüler von Marx, die *Revisionisten*, lehnten die Zusammenbruchtheorie ab und sprachen sich für eine Verbesserung der Verhältnisse auf evolutionärem Wege aus, durch aktive Gewerkschaften und sozialpolitische Maßnahmen. Aus dieser Bewegung erwuchs auch die deutsche Sozialdemokratie.

5.6 Historische Schule und Grenznutzenschule

Welche Ansicht vertrat die Historische Schule bzgl. der wirtschaftswissenschaftlichen Theoriebildung? Warum ist die Grenznutzenschule so wichtig für die Theoriebildung?

Begriffe: Subjektive Wert- und Preistheorie, Grenznutzen.

Während die Marxisten die internationale "Verbrüderung" und die klassische liberale Schule die Freihandelslehre vertraten, führte die Romantik in Deutschland zur Wiedererstarkung des nationalen Gedankens. Friedrich List (1789-1846), ein Wegbereiter der *Historischen Schule*, forderte beispielsweise, die Entwicklung heimischer Industrien zunächst durch "Erziehungszölle" zu schützen, bevor sie der internationalen Konkurrenz ausgesetzt werden. Gustav v. Schmoller (1838-1917) als Hauptvertreter der *Historischen Schule* ging es u.a. darum, vor schnellen wirtschaftlichen Verallgemeinerungen zu warnen und die historische *Erforschung der Wirklichkeit* in den Vordergrund zu stellen; man kann also hier schon von empirischer Arbeit sprechen. Der Streit um das methodische Vorgehen zur wirtschaftswissenschaftlichen Erkenntnisgewinnung ist übrigens bis heute noch nicht ganz beigelegt (vgl. Bd. 2, Kap. 1).

Mit der Betonung der Wirklichkeitsnähe - auch durch das Engagement für staatspolitische Aufgaben, beispielsweise im Rahmen der Sozialpolitik - setzte sich die Historische Schule unter Schmoller gegen eine andere am Ende des 19. Jahrhunderts vorherrschende Denkrichtung ab, die als *Grenznutzenschule oder subjektivistische Wertlehre* bezeichnet und mit den Namen William Stanley Jevons (1835-1882), Carl Menger (1840-1921) und Léon Walras (1834-1910) verbunden wird. 1854 waren ähnliche Gedanken schon von Hermann Heinrich Gossen (1810-1858) formuliert worden: Der Wert eines Gutes wird durch die jeweils *individuelle Nutzeinschätzung* bestimmt, wobei der zusätzliche Nutzen (Grenznutzen) mit jeder zusätzlichen Einheit des Gutes abnimmt. Auf dieses - für die mikroökonomische Analyse entscheidende - "*Gossensche Gesetz*" werden wir noch zurückkommen. Wichtig ist hier, dass dadurch die Grundlagen für die Preis- und Gleichgewichtstheorie geschaffen wurden. Walras gelang die erste formale mikroökonomische Totalanalyse des allgemeinen ökonomischen Gleichgewichts. Aufgrund des *nutzenmaximierenden Verhaltens* der Haushalte und Unternehmen können Angebots- und Nachfragefunktionen ermittelt und unter der Bedingung vollständiger Konkurrenz Gleichgewichtspreise und -mengen bestimmt werden. Von nun an waren methodologische Probleme der Ökonomik inhaltlichen und ordnungspolitischen Fragen zumindest gleichgestellt.

Die Historische Schule betonte zu Recht, dass wirtschaftliche Entwicklung und ökonomische Probleme immer auch in ihrem geschichtlichen Zusammenhang gesehen werden müssen und dass allzu abstrakte Theoriebildung häufig den Blick vom Wesentlichen ablenkt. Dennoch kommt die Wirtschaftswissenschaft ohne Theoriebildung und methodische Grundlagen nicht aus. Die Grenznutzenschule lieferte mit der subjektiven Wert- und Preistheorie den wichtigsten Grundstock für die Entwicklung des analytischen Instrumentariums.

5.7 Neoklassik, Keynes und die Entwicklung der Nationalökonomik im 20. Jahrhundert

Wie lässt sich die Neoklassik charakterisieren? Warum wird die keynesianische Lehre als "Revolution" bezeichnet? Wie lässt sich der Neoliberalismus vom klassischen Liberalismus abgrenzen?

Begriffe: Ordoliberalismus, Soziale Marktwirtschaft.

Unter Neoklassik wird i.a. die Fortführung der klassischen Tradition (insbesondere die Annahme des individualistischen Handelns zur Durchsetzung von Eigeninteressen) unter dem Einfluss der Grenznutzenschule verstanden. Kennzeichnend für die Neoklassik sind der *methodologische Individualismus* und die *Gleichgewichtsanalyse*. Alfred Marshall (1842-1924) gilt als der Vermittler zwischen der objektivistischen Wert- und Preistheorie der Klassiker und der subjektivistischen Theorie der Grenznutzenschule; er trieb die Partialanalyse voran und prägte den Begriff der "Elastizität" als Maß für die Nachfragereaktion aufgrund von relativen Preisänderungen. Die Analyse effizienter Gleichgewichtslösungen unter Wettbewerbsbedingungen wurde im letzten Jahrhundert ausgeweitet auf die Außenhandels- und die Wachstumstheorie sowie auf institutionelle Fragen (beispielsweise die Theorie der öffentlichen Güter).

Die (neo)klassische Doktrin von der Selbstregulierungsfähigkeit des wirtschaftlichen Systems wurde durch die "*Keynesianische Revolution*" erschüttert: Die britische Arbeitslosigkeit in den 20er und 30er Jahren führte John Maynard Keynes (1883-1946) dazu, das Vertrauen der liberalen Ökonomen in die automatische Vollbeschäftigung, die sich einstellt, wenn nur der Wirtschaft genügend Freiraum gelassen werde, zu verlieren. Er lehrte, dass der Staat eine aktive Wirtschaftspolitik betreiben müsse (durch Nachfragestimulierung), um die Vollbeschäftigung zu erhalten.

Die Makroökonomik unserer Zeit wurde - insbesondere in einigen speziellen Bereichen wie der Wachstums- und Konjunkturtheorie stark durch Keynes beeinflusst bzw. ermöglicht.

Gleichzeitig wurde jedoch auch der Liberalismus weiterentwickelt. *Der Neoliberalismus* ist weniger eine streng abgegrenzte "*Lehrmeinung*" als eine recht offene,

freiheitlich-marktwirtschaftlich orientierte Denkrichtung, bei der man üblicherweise zwischen den Neoliberalen im engeren Sinne (Friedrich August von Hayek (1899-1992), der *ordoliberalen* (Freiburger Schule, Walter Eucken (1891-1950) und der *sozialmarktwirtschaftlichen Linie* (mit Alfred Müller-Armack (1901-1978) als Hauptvertreter und Vater der "Sozialen Marktwirtschaft") unterscheidet. Hayek betont die spontane Ordnung als Essenz der Marktwirtschaft und lehnt staatliche Interventionen ab. Politisch einflussreich war sein Werk "The Road to Serfdom" (1944, deutsch: Der Weg zur Knechtschaft). Bekannt ist sein Postulat vom Wettbewerb als "Entdeckungsverfahren". Die ordoliberale Schule knüpft wieder bei der grundsätzlichen Frage nach der Ordnung bzw. Ordnungsbedürftigkeit der Wirtschaft an und sieht die Aufgabe der Wirtschaftspolitik in der marktkonformen Gestaltung der Rahmenbedingungen für einen funktionierenden Wettbewerb (Wettbewerbsordnung, Gesetzgebung etc.); im Konzept der Sozialen Marktwirtschaft ist der Gestaltungsauftrag der Wirtschaftspolitik insgesamt umfassender und bezieht insbesondere die sozialpolitische Sicherungskomponente mit ein. Auf die Auseinandersetzung zwischen Monetaristen und Fiskalisten gehen wir in Kapitel 11 ein.

Auch die neueren Entwicklungen und Kontroversen in der Ökonomik lassen sich inhaltlich letztlich auf die Frage reduzieren, ob der Wirtschaft Selbstheilungskräfte innewohnen oder ob der Staat aktiv in das Geschehen eingreifen muss, um größere Krisen zu vermeiden. Der Neoliberalismus hat jedoch erkannt, dass freiheitliches Wirtschaften eines gewissen Ordnungsrahmens bedarf, damit die Freiheit nicht missbraucht wird, und dass ein Sicherungssystem vonnöten ist, um soziale Härten abzufedern.

Literatur:

- Blaug, M., Systematische Theoriegeschichte der Ökonomie, Bd. 1,2,3, München 1971, 1972, 1975.
 Brandt, K., Geschichte der deutschen Volkswirtschaftslehre, Bd. 1: Von der Scholastik bis zur klassischen Nationalökonomie, Freiburg i.Br. 1992, Bd. 2: Vom Historismus bis zur Neoklassik, Freiburg i.Br. 1993.
 Cezanne, W., Allgemeine Volkswirtschaftslehre, 6. Auflage, München 2005.
 Dobb, M., Wert und Verteilungstheorien seit Adam Smith. Eine nationalökonomische Dogmengeschichte, Frankfurt a.M. 1977.
 Issing, O. (Hrsg.), Geschichte der Nationalökonomie, 4. Auflage, München 2002.
 Kolb, G., Geschichte der Volkswirtschaftslehre. Dogmenhistorische Positionen des ökonomischen Denkens, 2. Auflage München 2004.
 Krumbachner, J., Geschichte der Wirtschaftstheorie, München 1991.
 Ott, A. E., H. Winkel, Geschichte der theoretischen Volkswirtschaftslehre, Göttingen 1985.
 Schumpeter, H. A., Geschichte der ökonomischen Analyse I und II, Göttingen 1965.
 Starbatty, J. (Hrsg.), Klassiker des ökonomischen Denkens, Bd. 1.: Von Platon bis John Stuart Mill, Bd. 2.: Von Karl Marx bis John Maynard Keynes, München 1989.
 Starbatty, J., Ideengeschichtliche Grundlagen einer freiheitlichen Ordnungspolitik, in: W. Dettling (Hrsg.), Die Zähmung des Leviathan: Neue Wege der Ordnungspolitik, Baden-Baden 1980, S. 51-77.
 Stavenhagen, G., Die Geschichte der Wirtschaftstheorie, Göttingen 4. Aufl. 1969.
 Weber, M., Die protestantische Ethik und der Geist des Kapitalismus, Erfstadt 2004.

6 Preisbildung und Marktformen

6.1 Vollständiger Wettbewerb als Theorierahmen

Was sind die Bedingungen des vollständigen Wettbewerbs? Wodurch ist ein vollkommener Markt gekennzeichnet? Warum werden diese Annahmen getroffen?

Begriffe: Vollständige Konkurrenz, vollkommener Markt, Mengenanpasser, Gesetz der Unterschiedslosigkeit.

Wenn von der wettbewerblichen Selbststeuerung und vom Marktmechanismus die Rede ist, wird von ganz bestimmten Annahmen ausgegangen. Es wird ein Modell des Marktes entworfen, um den Untersuchungsgegenstand - in unserem Fall das Marktverhalten der Anbieter und Nachfrager und die Preisbildung - in einem festgesetzten Rahmen (*ceteris-paribus*-Bedingung) isoliert betrachten zu können. Für unsere Zwecke gehen wir zunächst von der idealtypischen Marktform des "*vollständigen Wettbewerbs*"¹ (oder auch vollständige Konkurrenz) aus; die in diesem Rahmen abgeleiteten Grundsätze lassen sich, wenn auch modifiziert, in der ganzen Mikroökonomik anwenden. Diese Annahmen bewirken, dass die in der Realität vorzufindende Vielfalt auf wenige Parameter reduziert wird.

Im Falle der *vollständigen Konkurrenz* wird von *unendlich vielen Marktteilnehmern* sowohl auf der Angebots- als auch auf der Nachfrageseite ausgegangen. Diese Bedingung gewährleistet, dass jedes einzelne Wirtschaftssubjekt den Preis nicht beeinflussen kann, sondern sich mit seinen nachgefragten bzw. angebotenen Mengen an Veränderungen anpasst. Man sagt dann auch, die Akteure verhalten sich als *Mengenanpasser*. Ferner ist das einzige auf dem Markt gehandelte Gut (für jedes Gut gibt es einen Markt) *homogen*, d.h. es wird von allen Marktteilnehmern als gleichartig angesehen. Keiner der Akteure bevorzugt einen Marktpartner infolge von persönlichen, zeitlichen bzw. sachlichen Präferenzen oder wegen seines Standortes (räumliche Präferenzen), was bedeutet, dass es auch keine Transportkosten gibt. Es gilt das *Gesetz der Unterschiedslosigkeit*. Hierdurch wird der Preis des Gutes als entscheidende Einflussgröße für Angebots- und Nachfrageentscheidungen herausgestellt. Eine weitere Bedingung der vollständigen Konkurrenz lautet, dass die Marktteilnehmer bei *vollkommener Information* bzw. *vollständiger Transparenz* das Ziel der Gewinn- bzw. Nutzenmaximierung anstreben; wenn sich

¹ In den folgenden Ausführungen wird nicht zwischen vollständiger und vollkommener Konkurrenz unterschieden.

jeder unverzüglich und umfassend über die Marktsituation informieren kann und deshalb, homogene Güter und Nutzenmaximierung vorausgesetzt, immer den Kauf zu einem höheren Preis als dem Einheitsmarktpreis verweigert, kann es nur einen einzigen Marktpreis geben. Die letzte Bedingung beinhaltet *freien Markteintritt und -austritt* für alle Marktteilnehmer. Die hierdurch gewährleistete Mobilität der Faktoren führt langfristig zu deren optimalem Einsatz.

Die Marktform der vollständigen Konkurrenz zeichnet sich durch unendlich viele kleine Marktteilnehmer auf beiden Marktseiten sowie durch einen vollkommenen Markt aus. Für einen vollkommenen Markt werden zusätzlich folgende Bedingungen angenommen:

- das Gut ist homogen, d.h. keine sachlichen, persönlichen, zeitlichen und räumlichen Präferenzen
- es liegen vollständige Markttransparenz und vollkommene Information vor,
- die Marktteilnehmer handeln gewinn- bzw. nutzenmaximierend,
- die Präferenzen sind gegeben und konstant,
- Markteintritt und Marktaustritt sind nicht beschränkt,
- die Anpassung an veränderte Marktbedingungen vollzieht sich unverzüglich.

Unter diesen Bedingungen bildet sich auf allen Märkten jeweils ein *eindeutiger Preis*, der alleiniger Wettbewerbsparameter ist. Im Marktgleichgewicht erhalten die Unternehmer eine Entlohnung für ihre Arbeitsleistung in Form eines Unternehmerlohns und eine Entlohnung für das übernommene Risiko, die Risikoprämie. Darüber hinaus können sie jedoch keine Gewinne realisieren. Die Annahme der sofortigen Anpassung aller Parameter impliziert, dass sich nur Gleichgewichtszustände betrachten und miteinander vergleichen lassen.

6.2 Nachfrage, Angebot und Preisbildung

Welche Grundtendenzen kann man im Angebots- und Nachfrageverhalten der Marktteilnehmer ausmachen? Unter welchen Annahmen werden diese Aussagen getroffen? Wovon sind Lage und Gestalt der Angebots- und Nachfragekurven abhängig? Wie bildet sich der Gleichgewichtspreis?

Begriffe: Prohibitivpreis, Sättigungsmenge, Preiselastizität der Nachfrage und des Angebots, Angebots- bzw. Nachfrageüberschuss.

Der Markt als Institution für das Zusammentreffen von Angebot und Nachfrage hat die Aufgabe, Interessenkonflikte zwischen Anbietern, die zu einem möglichst hohen Preis verkaufen wollen, und Nachfragern, deren Interesse es ist, das Gut möglichst billig zu erwerben, im Sinne der bestmöglichen Güterversorgung zu lösen. Unter den Annahmen des vollständigen Wettbewerbs entwickeln Nachfrager

und Anbieter Mengenvorstellungen für ihre Käufe und Verkäufe nur in Abhängigkeit vom Preis.

Ohne auf das Nachfrageverhalten der einzelnen Haushalte näher einzugehen (vgl. hierzu Kapitel 7), kann hier jedoch schon eine *tendenzielle Grundaussage* über die Nachfragereaktion aller (aggregierten) Haushalte getroffen werden:

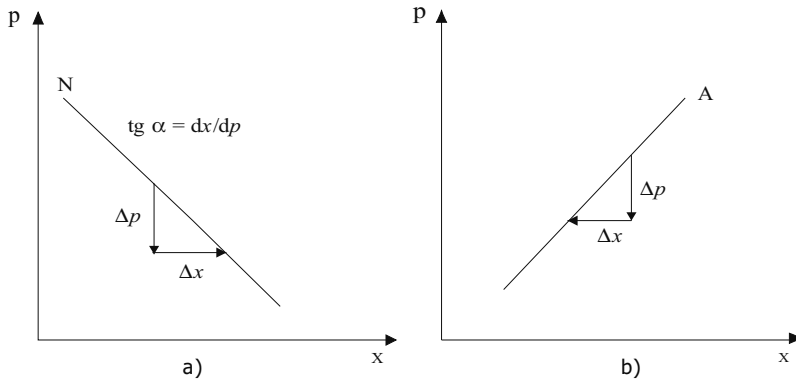


Abb. 6.2.1 Nachfrage- und Angebotskurven

In Abb. 6.2.1 ist der Preis p in Abhängigkeit von der konsumierten bzw. produzierten Menge x eingetragen. Die Nachfrageseite zeigt Abb. 6.2.1.a. Ist der Preis für ein Gut sehr hoch, werden die Konsumenten relativ wenig von einem Gut nachfragen. Je niedriger der Preis, desto höher ist die Nachfrage nach dem Gut, so dass die Nachfragekurve eine negative Steigung hat.

Bei der Untersuchung der *Nachfragekurve* wird deutlich, dass bei der Ableitung der nachgefragten Menge von allen anderen Einflussgrößen abstrahiert wird. Die Nachfrage ist also ausschließlich vom Preis (als Ursache) abhängig.

Ceteris paribus steigt die Marktnachfrage bei sinkenden Preisen; bei steigenden Preisen sinkt die nachgefragte Menge.

Die aggregierte Angebotskurve hat eine positive Steigung und ist in Abb. 6.2.1.b eingezeichnet. Die Angebotskurve, die genauer in Kapitel 8 abgeleitet wird, zeigt das Angebot der Unternehmen, ebenfalls nur in Abhängigkeit vom Preis und besagt:

Tendenziell steigt das Marktangebot bei steigenden Preisen; bei sinkenden Preisen sinkt auch die angebotene Menge.

Eine Preisänderung - gleich wie verursacht - führt also bei unveränderten Rahmenbedingungen (gleiches Einkommen, gleiche Präferenzen, konstante Preise anderer Güter, konstante Produktivität und Anbieterzahl etc.) zu einer Bewegung

auf der Angebots- bzw. Nachfragekurve, allerdings in entgegengesetzte Richtung. Die Lage und Gestalt der aus Vereinfachungsgründen linear verlaufenden Kurven wird jedoch durch diese Rahmenbedingungen bestimmt:

Eine Außen- (Innen-) Verschiebung der Nachfragekurve wird durch eine Einkommenssteigerung (Einkommensreduzierung) verursacht. Ferner können Preisveränderungen bei anderen Gütern, Veränderungen der Bedürfnisstruktur sowie Veränderungen der Einkommensverteilung die Lage der Nachfragekurve verändern. Die Nachfragekurve hat üblicherweise eine negative Steigung. Ist der Preis so hoch, dass das Gut nicht mehr nachgefragt wird, spricht man von einem *Prohibitivpreis*. Die Menge, die bei einem Preis von null nachgefragt wird, bezeichnet man als *Sättigungsmenge*.

Die Angebotskurve hat meistens eine positive Steigung. Die wichtigsten Determinanten der Verschiebung der Angebotskurve sind der technische Fortschritt bzw. Produktivitätssteigerungen (Außenverschiebung), die Veränderung des Faktoreinsatzes, Preisänderungen bei einem anderen Gut und Lohnsatzänderungen - eine Lohnerhöhung führt beispielsweise zu einer Innenverschiebung der Angebotskurve, die gleiche Menge kann nur bei einem höheren Preis angeboten werden.

Die *Steigung der Kurven* wird nun durch die Mengenänderung im Verhältnis zur jeweiligen Preisänderung bestimmt. Die Steigung gibt an, um wie viel die Güternachfrage bzw. das Güterangebot (Δx) steigt (sinkt), wenn der Preis des Gutes (Δp) um einen bestimmten Betrag sinkt (steigt). Die Steigung der Nachfrage- und Angebotskurve wird durch den Tangens des Winkels α angegeben, so dass gilt: $\text{tg } \alpha = dx/dp$. Sie entspricht der ersten Ableitung der angegebenen Funktion.

Wie kommt nun bei gegebenen Angebots- und Nachfragebedingungen der einheitliche Marktpreis zustande? Bilden wir Angebots- und Nachfragekurve in einem Preis-Mengen-Diagramm ab, s. Abb. 6.2.2, erhalten wir im Schnittpunkt dieser beiden Geraden den *Gleichgewichtspreis* p_G und die *Gleichgewichtsmenge* x_G .

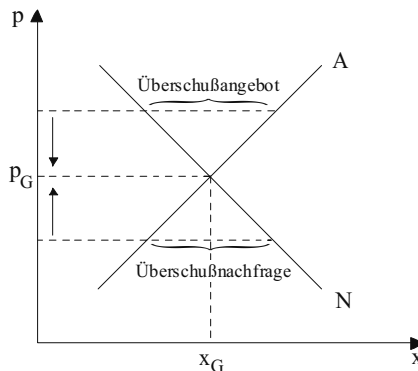


Abb. 6.2.2 Marktpreisbildung

Bei jedem Preis oberhalb p_G ist die angebotene Menge größer als die nachgefragte; da schließlich nur die Menge verkauft werden kann, die auch nachgefragt wird, sprechen wir von einem *Überschussangebot*. Um dennoch ihre Ware verkaufen zu können, werden die Anbieter niedrigere Preise bieten und den Prozess der Preisunterbietung so lange fortsetzen, bis beim Gleichgewichtspreis p_G , vgl. Abb. 6.2.2, ein Ausgleich zwischen Angebot und Nachfrage geschaffen wird.

Während bei Preisen oberhalb des Gleichgewichtspreises der *Konkurrenzdruck der Anbieter* zum Tragen kommt, bewirkt bei Preisen unterhalb des Gleichgewichtspreises der *Konkurrenzdruck unter den Nachfragern* eine Bewegung in Richtung Gleichgewichtspreis: Eine *Überschussnachfrage* - d.h. die Nachfrage ist größer als das verfügbare Angebot - führt dazu, dass sich die Nachfrager gegenseitig im Preis überbieten. Die Nachfrager, die nicht bereit sind, einen höheren Preis zu zahlen, ziehen sich zurück, die Nachfrage sinkt, während gleichzeitig das Angebot bei steigendem Preis erhöht wird und schließlich zum Gleichgewichtspreis p_G auch ganz abgesetzt werden kann; im Gleichgewichtspreis ist die angebotene Menge gleich der nachgefragten Menge.

Das "Gesetz von Angebot und Nachfrage" besagt, dass in einer Situation vollständigen Wettbewerbs ein Marktausgleichsmechanismus wirkt: Der Gleichgewichtspreis, der Angebot und Nachfrage zum Ausgleich bringt, stellt sich durch den Konkurrenzdruck auf Anbieter- und auf der Nachfrageseite immer ein. Zum Gleichgewichtspreis werden alle Wünsche befriedigt, d.h. im Gegensatz zu Situationen der Überschussnachfrage oder des Überschussangebots können die Pläne der Anbieter und der Nachfrager in Übereinstimmung gebracht werden.

Bisher haben wir Mengenänderungen in Abhängigkeit von Preisänderungen betrachtet - nicht zu verwechseln sind damit *Preisänderungen aufgrund von Angebots- oder Nachfrageänderungen*:

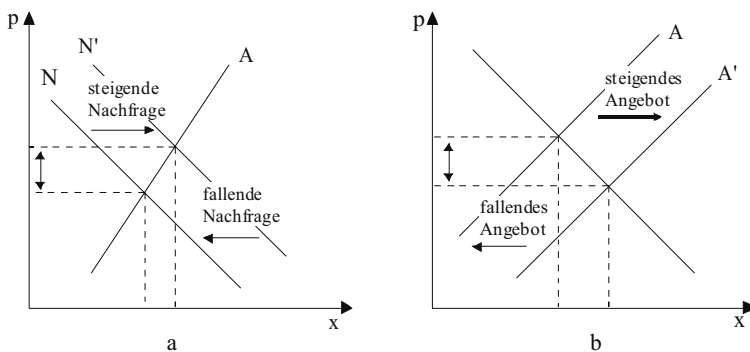


Abb. 6.2.3 Angebots- und Nachfrageänderungen

Wir betrachten in diesem Fall Verschiebungen der Angebots- bzw. Nachfragekurve; eine steigende (abnehmende) Nachfrage bewirkt in der Regel steigende (fal-

lende) Preise, ein zunehmendes (abnehmendes) Angebot bewirkt fallende (steigende) Preise.

6.3 Das Marktgleichgewicht

Wodurch ist ein Marktgleichgewicht gekennzeichnet? Wie vollzieht sich die Anpassung an das Marktgleichgewicht bei weniger vollkommenen Märkten? Was unterscheidet ein stabiles von einem instabilen Gleichgewicht?

Begriffe: Cobweb-Theorem, stabiles/instabiles Gleichgewicht.

Betrachten wir noch einmal den Schnittpunkt der Angebots- und Nachfragekurve und den sich dort einstellenden Gleichgewichtspreis: Die zu diesem Preis abgesetzte Gütermenge beinhaltet die unter den gegebenen Bedingungen *maximale Versorgung des Marktes*. Oberhalb des Gleichgewichtspreises wird die durch die Nachfragekurve angezeigte Menge verkauft; das Angebot ist aufgrund des hohen Preises größer als die Nachfrage (*Überschussangebot*), die abgesetzte Gütermenge ist jedoch kleiner als die Gleichgewichtsmenge.

Auch bei einem Preis unterhalb des Gleichgewichtspreises ist die verkaufte Menge kleiner als die Gleichgewichtsmenge; hier besteht eine *Überschussnachfrage*, es kann nur die geringere, Angebotsmenge verkauft werden. Bei freiwilligem Tausch setzt sich immer die "kürzere Marktseite" durch, woraus folgt:

Der Gleichgewichtspreis bestimmt die größtmögliche Menge, die freiwillig auf einem Markt umgesetzt werden kann, und damit eine optimale Versorgung für die Verbraucher sowie für die Produzenten den größtmöglichen Umsatz.

Der *Begriff des Gleichgewichts*, der uns in der Ökonomie ständig begegnet, kann dabei wie folgt definiert werden:

Ein Gleichgewicht ist ein Zustand, in dem sich Angebot und Nachfrage entsprechen; da sich sowohl die Absatzpläne der Anbieter als auch die Konsumwünsche der Nachfrager erfüllen, werden keine Kräfte wirksam, die diesen Zustand verändern.

Die idealtypischen Annahmen des vollkommenen Marktes sind so konstruiert, dass sich das Gleichgewicht quasi automatisch einstellt (unverzögliche Anpassung, Markttransparenz) - in der Realität ist allenfalls die Börse solch ein vollkommener Markt. Der Makler ermittelt Kaufs- und Verkaufswünsche und legt schließlich den Börsenkurs so fest, dass die größtmögliche Menge umgesetzt wird. Normalerweise sind Märkte aber weder transparent noch können sich die Teilnehmer unverzüglich mit ihrer Angebots- oder Nachfragemenge anpassen; tenden-

ziell wird ständig ein Gleichgewicht angesteuert, das aber selbst immer wieder Veränderungen unterliegt, da sich die Angebots- und Nachfragebedingungen ständig ändern. Graphisch sind diese Zusammenhänge leicht einsichtig:

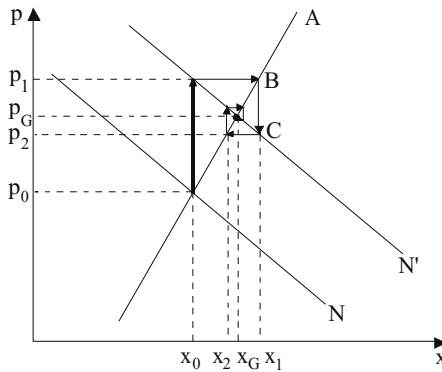


Abb. 6.3.1 Cobweb-Theorem

Angenommen die Nachfrage nach einem Gut erhöht sich aufgrund von Einkommenssteigerungen; graphisch bedeutet dies eine Verschiebung der Nachfragekurve N nach N' . Bei vollkommener Konkurrenz müsste sich unverzüglich der Gleichgewichtspreis p_G einstellen, da das Angebot jedoch nicht von heute auf morgen angepasst werden kann (man denke bspw. an die Landwirtschaft), steigt zunächst der Preis von p_0 auf p_1 . Wenn die Anbieter diesen Preis ihrer Planung zugrunde legen, wird in der nächsten Periode die Menge x_1 angeboten (Punkt B), welche jedoch nur zu einem Preis von p_2 abgesetzt werden kann (vgl. Punkt C). Der Anpassungsprozess zum Gleichgewicht in p_G/x_G vollzieht sich allmählich und erinnert in der graphischen Darstellung an ein Spinnweb (englisch: Cobweb), weshalb diese Form der allmählichen Anpassung *Cobweb-Theorem* genannt wird. Ob die Entwicklung auf den Gleichgewichtspunkt zuläuft, hängt übrigens von den Steigungen der Angebots- und Nachfragekurven ab bzw. von ihrem Verhältnis zueinander; ein Gleichgewicht ist *stabil*, wenn diese Anpassung stattfindet, wie in Abb. 6.3.1 dargestellt, bzw. *instabil*, wenn das Gleichgewicht nicht erreicht wird - was der Fall ist, wenn die Steigung der Nachfragekurve größer als die Steigung der Angebotskurve ist. Aber auch wenn ein Gleichgewichtswert angesteuert wird, ändert sich dieser dauernd - Angebots- und Nachfragekurve verschieben sich - so dass wir festhalten können:

In der Realität sind selbst in der Konkurrenzsituation Markttransparenz und Anpassungsgeschwindigkeit nicht so groß, dass sich ein Gleichgewicht unverzüglich einstellt. Die tendenziell angesteuerten Gleichgewichtswerte ändern sich durch veränderte Angebots- und Nachfragebedingungen.

6.4 Die Funktionen des Preises

Welche Funktionen erfüllt der Preis - neben der Planabstimmung auf jedem einzelnen Markt - für die Entwicklung der Marktstruktur? Wie vollzieht sich der Wandel der Marktstruktur? Was kann der Marktpreis nicht leisten?

Begriffe: Strukturwandlungen, Planabstimmungs-, Allokations- und Verteilungsfunktion des Preises.

Die Koordination wirtschaftlicher Interessen erfolgt - wie für den einzelnen Markt gezeigt wurde - auf einer Vielzahl von Märkten, auf denen sich im Zusammenspiel von Angebot und Nachfrage Preise bilden. Diese Preise dienen den Marktbeteiligten als wichtigstes Signal bei der Ausrichtung ihrer Dispositionen. Ändern sich Angebot und Nachfrage, kommt es zu Preisänderungen, die ihrerseits wiederum Anpassungs- und Preisänderungsreaktionen auslösen. Wir zeigten die Anpassung auf einem Markt; aber auch für die *Marktstruktur*, d.h. für das Verhältnis der einzelnen Märkte zueinander haben Preise eine wichtige Funktion. Nachfrageänderungen der Verbraucher lösen Kettenwirkungen aus und sind deshalb mitentscheidend für den *Strukturwandel*.

Das Beispiel des Fahrzeugbaus in der Bundesrepublik Deutschland nach dem 2. Weltkrieg kann diesen Prozess illustrieren. Zunächst profitierte die Zweiradindustrie vom Nachholbedarf an Fortbewegungsmitteln. Zweiräder wurden verstärkt nachgefragt, weil sie für die damalige Zeit erschwinglich waren. Lange Zeit waren abgesetzte Mengen und Preise stabil. Mit der Einkommenssteigerung nahm auch die Nachfrage nach Gütern höherer Qualität zu. Hochwertige Fortbewegungsmittel wurden nachgefragt (Kleinwagen: Isetta, Gogo, Janus). Der Anstieg der Nachfrage nach Kleinwagen führte zu Preiserhöhungen auf diesem Markt, während die Zweiradpreise sanken. Die relativen Preise änderten sich, die Gewinnaussichten auf dem Kleinwagenmarkt waren - gegenüber denen auf dem Zweiradmarkt - sehr günstig. Dies führte zu einer Drosselung der Produktion in der Zweiradindustrie und zu einer steigenden Produktion im Kleinwagenbereich. Die Zweiradindustrie schrumpfte, die Kleinwagenindustrie expandierte. Weil dementsprechend sich auch die relativen Faktorentgelte anpassten - die Löhne in der Zweiradindustrie sanken, während die Kleinwagenindustrie versuchte, durch höhere Lohnangebote Fachkräfte anzuziehen kam es zu einer Faktorwanderung: die nicht mehr so gut bezahlten Arbeiter der Zweiradindustrie nahmen Stellen in der Kleinwagenindust-

rie an. Bei weiterem Anstieg des Einkommens wurden Wagen der Mittelklasse vorgezogen, es kam zu analogen Anpassungen der Struktur.

Die ökonomischen Funktionen des Preises können nun wie folgt zusammengefasst werden:

- Auf jedem einzelnen Markt sowie für die gesamte Marktstruktur erfüllt der Preismechanismus eine *Planabstimmungsfunktion*.
- Preisänderungen signalisieren Veränderungen der Knappheitsverhältnisse. Der Preis ist ein *Knappheitsmesser*, wobei die Preisverhältnisse und deren Veränderung maßgeblich sind.
- Veränderungen der Preisverhältnisse beziehen sich auch auf die Faktorpreise (Löhne, Zinsen); entsprechend werden die Produktionsfaktoren (Arbeit, Kapital) dort eingesetzt, wo ihre Rentabilität am größten ist (*Allokationsfunktion*).
- Der dynamische Aspekt der Marktabstimmung betrifft die Korrektur vergangener Entscheidungen in Form von Nachfrageänderungen, Preisänderungen und Faktorwanderungen; der Preismechanismus *unterstützt die Struktur Anpassung*.
- Mit den Strukturveränderungen verändern sich die Entgelte der Produktionsfaktoren bzw. deren Verhältnis zueinander - der Preis hat auch eine *Verteilungsfunktion*.

Der Preis kann weder eine Entlohnung nach der "Anstrengung" durchsetzen, noch eine sozial gerechte Einkommensverteilung bewirken oder für eine gleichmäßige regionale Faktorverteilung sorgen. Die Faktorentgelte richten sich nach dem Dienst, den sie für die Nachfrager erweisen. Sind gewünschte Leistungen knapp, steigt der Preis, sind sie reichlich vorhanden, sinkt das Faktorentgelt. Bei der Entlohnung ist der Marktpreis "blind" für den physischen und geistigen Arbeitsaufwand. Das Entlohnungsprinzip heißt Güterknappheit. Wenn ein Mensch doppelt so viel Zeit und Mühe aufwendet wie ein anderer, um ein Gut herzustellen, wird er dennoch nur den gleichen Preis erhalten. Er wird also nicht nach der Anstrengung, sondern nach dem Ergebnis und der Knappheit seiner erstellten Produkte bezahlt.

6.5 Marktformen und Marktverhalten

Wodurch wird die Marktform bestimmt? Was besagt die traditionelle Marktformenlehre? Was versteht man - auf das Marktverhalten bezogen - unter Anpassung bzw. Strategie? Welche Marktformen sind tendenziell mit Anpassung verbunden, welche mit strategischem Verhalten?

Begriffe: Behavioristische Theorie, Güterheterogenität, Monopol, Oligopol, Polypol.

Wir waren bisher davon ausgegangen, dass sich viele kleine, mit ihrem jeweiligen Angebots- und Nachfrageanteil unbedeutende Wirtschaftssubjekte auf dem Markt treffen; jeder einzelne Marktteilnehmer kann keinen Einfluss auf die Preisgestaltung ausüben, er ist völlig machtlos.

Nun wissen wir aber, dass diese Konstellation in der Realität ziemlich unbedeutend ist; die Wirtschaftstheorie beschäftigt sich deshalb auch mit den (realistischeren) Fällen anderer Marktformen.

Die Marktform wird bestimmt durch die qualitative Beschaffenheit der Märkte d.h. durch ihren Vollkommenheitsgrad, durch die Anzahl der Marktteilnehmer sowie durch deren Verhalten, wobei man gemäß der behavioristischen Theorie zwischen Anpassung und Strategie unterscheidet.

Die traditionelle Marktformenlehre gliedert - nach Stackelberg - die Marktformen nach der Zahl der Marktteilnehmer auf jeder Seite dreifach und definiert:

Einer ↓ Monopol	Wenige ↓ Oligopol	Viele ↓ Polypol
-----------------------	-------------------------	-----------------------

Die vollständige Konkurrenz ist also ein Polypol auf einem vollkommenen Markt. Den Vollkommenheitsgrad außer acht gelassen, ergeben sich allein aufgrund des Kriteriums "Anzahl der Marktteilnehmer" durch die beidseitige Dreiteilung neun verschiedene Marktformen, vgl. Abb. 6.5.1.

N \ A	Einer	Wenige	Viele
Einer	zweiseitiges (bilaterales) Monopol	beschränktes Nachfragemonopol (Monopson)	Nachfragemonopol (Monopson)
Wenige	beschränktes Angebotsmonopol	zweiseitiges Oligopol (bilaterales Oligopol)	Nachfrageoligopol (Oligopson)
Viele	Angebotsmonopol	Angebotsoligopol	Polypol

Abb. 6.5.1 Marktstrukturen

Weitere Untergliederungen erhält man, wenn man - der Realität entsprechend - *auch Teilmonopole und Teiloligopole* in Betracht zieht; so ist es möglich, dass beispielsweise neben einem großen Anbieter noch mehrere kleine auf dem Markt sind oder dass sich wenige große und mehrere kleine den Markt teilen. Insgesamt ergeben sich dann 25 Marktformen. Ein weiteres Differenzierungskriterium ist der *Vollkommenheitsgrad des Marktes*, insbesondere die mögliche Verschiedenheit der Güter. Man spricht von einer *Güterheterogenität*.

Für die Preisbildung ist jedoch weniger die Zahl der Marktteilnehmer als deren Verhalten entscheidend. Während man früher davon ausging, dass die oben genannten Marktformen mit ganz bestimmten charakteristischen Verhaltensweisen verbunden sind, folgt nach der *behavioristischen Theorie* aus den Marktformen nicht unbedingt ein eindeutiges Marktverhalten. Gemäß dieser neueren Theorie gibt es - unabhängig von den Marktformen - grundsätzlich zwei verschiedene Verhaltensweisen, nämlich *Anpassung* einerseits und *Strategie* andererseits. Von Anpassung wird gesprochen, wenn ein Marktteilnehmer glaubt, dass die für ihn entscheidungsrelevanten Marktgrößen (insbesondere der Preis) von ihm nicht beeinflusst werden können; diese Größen werden von ihm als *Datum* angesehen, nur die Produktionsmenge kann den Marktbedingungen angepasst werden. Ein strategisches Verhalten liegt hingegen vor, wenn ein Marktteilnehmer in der Erwartung handelt, dass durch seine Aktionen die Marktgrößen verändert werden und dass auch mit Reaktionen der Konkurrenz zu rechnen ist.

In der Marktform des Polypols gehen alle Anbieter normalerweise davon aus, dass sie die Daten nicht beeinflussen können. Obwohl wir von Konkurrenz sprechen, ergibt sich hier keine Dynamik ("Schlafmützenkonkurrenz"). Sind jedoch wenige Anbieter auf dem Markt, werden sie sich anders verhalten, als wenn viele das gleiche Produkt anbieten. Strategieverhalten finden wir oft bei Monopolen, Teilmonopolen und Oligopolen. Ein eindeutiges Verhalten ist jedoch noch nicht ermittelt worden. Charakteristisch für diese Marktformen sind Absprachen (auch auf der Nachfrageseite!), Preisführerschaften und alle möglichen Formen mehr oder weniger wettbewerbsbeschränkender Verhaltensweisen (vgl. dazu Band 2, Kap. 5).

Literatur:

- Böventer, E.v.; G. Illing, Einführung in die Mikroökonomie, 9. Auflage, München 1997.
 Franke, J., Grundzüge der Mikroökonomik, 8. Auflage, München 1996.
 Gabisch, G., Haushalte und Unternehmen, in: D. Bender et al. (Hrsg.), Vahlens Kompendium der Wirtschaftstheorie und Wirtschaftspolitik, Bd. 2, 7. Auflage, München 1999, S. 1-60.
 Herdzina, K., Einführung in die Mikroökonomik, 9. Auflage, München 2004.
 Neumann, M., Theoretische Volkswirtschaftslehre II, Produktion, Nachfrage und Allokation, 4. Auflage, München 1995.
 Schumann, J.; U. Meyer; W. Ströbele, Grundzüge der mikroökonomischen Theorie, 7. Auflage, Berlin, Heidelberg 1999.
 Varian, H., Grundzüge der Mikroökonomik, 6. Auflage, München 2003.

7 Das Nachfrageverhalten der einzelnen Haushalte

7.1 Die Nutzentheorie

Warum bzw. in welcher Form enthält die Arbeitswertlehre ein "Wertparadoxon"? In welcher Weise kann dies durch die subjektivistische Wertlehre aufgelöst werden? Was beinhalten die "Gossenschen Gesetze"?

Begriffe: Objektivistische und subjektivistische Wertlehre, Unersättlichkeitsannahme, Grenznutzen, 1. und 2. Gossensches Gesetz.

Die bisher unterstellten Verläufe von Angebots- und Nachfragekurven hatten wir intuitiv begründet; in diesem Kapitel soll nun die Nachfrage der Haushalte genauer erörtert werden. Wir müssen dabei auf die bereits im Kapitel 5.6 erwähnte subjektivistische Wertlehre und auf die Gossenschen Gesetze eingehen, die wir als wichtige Grundlagen der Mikroökonomik bezeichnet hatten.

Die *objektivistische Wertlehre* der Klassiker sah den Wert eines Gutes in der für die Produktion notwendigen Arbeit (*Arbeitswertlehre*). Diese rein angebotsseitige Betrachtung vermochte aber ein Phänomen - das Wertparadoxon - nicht zu erklären. Warum sind die Güter normalerweise umso billiger, je mehr es davon gibt? Die *subjektivistische Wertlehre* konnte dieses Paradoxon auflösen. Diese Theorie besagt, dass der Wert eines Gutes durch seinen Beitrag zur menschlichen Bedürfnisbefriedigung bestimmt wird - womit eine wichtige Grundlage zur Analyse der Nachfrageseite geschaffen wurde; die Güter werden nach den jeweils individuellen Bedürfnissen und Vorstellungen bewertet.

Das Fundament der Grenznutzenschule legte Gossen (1810-1859) mit Erkenntnissen, die später die "*Gossenschen Gesetze*" genannt wurden. Das erste Gossensche Gesetz beinhaltet die Tatsache, dass mit zunehmender Menge eines Gutes der zusätzliche Nutzen jeder weiteren Mengeneinheit abnimmt - jede zusätzliche Einheit verschafft immer weniger Genuss. Analytisch lässt sich dieser Zusammenhang wie folgt darstellen: Die subjektive Bewertung eines Akteurs über ein Konsumbündel (x_1, x_2) lässt sich mit Hilfe der Nutzenfunktion u ausdrücken:

$$(1) \quad u = f(x_1, x_2).$$

Wir fragen nun, wie sich der Nutzen des Akteurs ändert, wenn er etwas mehr vom Gut 1 erhält. Die Änderung des Nutzens, infolge einer weiteren Einheit des Gutes 1 wird als Grenznutzen bezeichnet. Wir unterstellen der Einfachheit halber zu-

nächst, dass die Menge des Gutes 2 konstant bleibt (\bar{x}_2). Weiterhin unterstellen wir, dass der Haushalt eine Güterkombination, die von einem Gut mehr enthält und von dem anderen Gut gleich viel erhält, bevorzugt. Diese Annahme wird als *Unersättlichkeitsannahme* bezeichnet. Den Grenznutzen des Gutes 1 erhält man, indem man die Nutzenfunktion nach Gut 1 partiell ableitet:

$$(2) \quad \frac{\partial u}{\partial x_1} > 0.$$

Konsumiert der Haushalt also c.p. vom Gut 1 etwas mehr, steigt sein Nutzen; der Grenznutzen des Gutes 1 ist positiv. Analog lässt sich der Grenznutzen des Gutes 2 definieren, wenn man die Menge des Gutes 1 konstant hält. Erhöht der Konsument den Konsum des Gutes 1 immer weiter, sinkt der Nutzenzuwachs, d.h. der Grenznutzen jeder weiteren Einheit des Gutes. Die Änderung des Grenznutzens infolge einer zusätzlich konsumierten Einheit des Gutes 1 lässt sich mit der 2. partiellen Ableitung der Nutzenfunktion nach x_1 ermitteln.

$$(3) \quad \frac{\partial^2 u}{\partial x_1^2} < 0.$$

Mit Hilfe von Gleichung (2) und (3) kann nun das erste Gossensche Gesetz formuliert werden:

Das *erste Gossensche Gesetz* ist das *Gesetz vom sinkenden Grenznutzen*. Demnach nimmt der Grenznutzen eines Gutes bei zunehmender zur Verfügung stehender und konsumierter Menge eines Gutes beständig ab.

Als Beispiel können wir uns den Nutzen des ersten, zweiten, dritten ... Liters Wasser in der Wüste vorstellen. Bei lebensnotwendigen Gütern sinkt der Grenznutzen übrigens schneller als bei weniger dringlichen Gütern.

Das *zweite Gossensche Gesetz* ist etwas komplizierter und betrifft die optimale Aufteilung der zur Verfügung stehenden Konsumsumme. Wie wird gemäß dem ökonomischen Prinzip ausgewählt, wenn mehrere Güter in Frage kommen? Ein viel zitiertes Beispiel wurde von W. Röpke formuliert:

"Wir sehen den Vorgang in voller Deutlichkeit bei einem so trivialen Anlass wie dem des Kofferpackens für eine Reise. Da wir nicht unsere ganze Habe mitnehmen können, überlegen wir uns zunächst, welche Dinge wir am dringendsten brauchen ...; zugleich aber wägen wir ein Mehr an Hemden gegen ein Weniger an Schuhen, ein Mehr an Büchern gegen ein Weniger an Anzügen so gegeneinander ab, dass alles in einem vernünftigen Verhältnis zueinander steht ... Es klingt ein wenig komisch, aber es ist tatsächlich so, dass der Koffer dann ideal gepackt ist, wenn das Niveau des Grenznutzens für die Anzüge, Hemden, Socken, Taschentücher, Schuhe und Bücher gleich hoch und höher als der Nutzen der zurückgelassenen Gegenstände ist." (vgl. Röpke, 1961, S. 31)

Die optimale Ausnutzung des Koffers entspricht der Disposition des Einkommens - so, dass der Grenznutzen der letzten ausgegebenen Geldeinheit in allen Verwendungen gleich ist. Solange die letzten, bspw. für Milch ausgegebenen Eurocent noch einen größeren Nutzen stiften als die für Brot ausgegebenen lohnt es sich, das Budget umzuschichten, d.h. weniger Geld für Brot auszugeben und statt dessen mehr Milch zu kaufen. Das *zweite Gossensche Gesetz* lautet:

Der Haushalt maximiert dann seinen Gesamtnutzen - d.h. er realisiert seine günstigste Versorgungslage, wenn der Grenznutzen der letzten ausgegebenen Geldeinheit für sämtliche Verwendungsarten gleich hoch ist.

7.2 Subjektive Wertschätzung der Güter: Indifferenzkurven

Was versteht man unter einer Indifferenzkurve? Welche Zusammenhänge lassen sich anhand einer Indifferenzkurve ableiten? Inwiefern besteht Verwandtschaft zum 1. Gossenschen Gesetz?

Begriffe: Indifferenzkurve, Grenzrate der Substitution.

Das erste Gossensche Gesetz hilft uns, ein Instrument der mikroökonomischen Haushaltstheorie zu verstehen - die Indifferenzkurve.

Die Indifferenzkurve ist die graphische Darstellung von Güterkombinationen, die denselben Beitrag zur Befriedigung der subjektiven Bedürfnisse leisten. Der Nutzen aller Güterkombinationen auf dieser Kurve ist also derselbe.

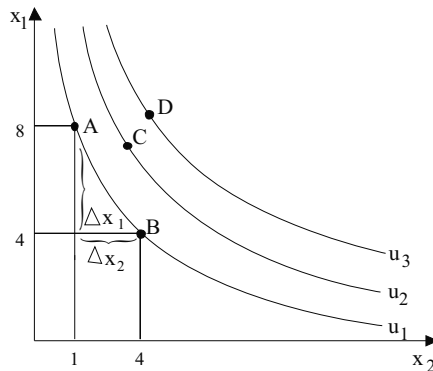


Abb. 7.2.1 Indifferenzkurven

Das Konzept der Indifferenzkurven geht davon aus, dass ein Haushalt zwar seinen Nutzen nicht quantitativ messen, aber dennoch Aussagen darüber treffen kann, ob

eine Güterkombination gegenüber einer anderen bevorzugt wird oder ob verschiedene Güterkombinationen als gleichwertig eingestuft werden.

Angenommen, der Akteur verfügt über ein bestimmtes Güterbündel $x_1 = 8$ und $x_2 = 1$, das in Abb. 7.2.1 durch den Punkt A gekennzeichnet ist und auf der Indifferenzkurve u_1 liegt. Zieht der Haushalt das Güterbündel B mit $x_1 = 4$ und $x_2 = 4$ dem Güterbündel A vor? Da B ebenfalls auf der Indifferenzkurve u_1 liegt, stiften beide Güterbündel dem Akteur den gleichen Nutzen, so dass der Akteur zwischen beiden Güterbündeln A und B indifferent ist. Wird der Akteur das Güterbündel D dem Güterbündel A vorziehen? Wegen der Unersättlichkeitsannahme gilt, dass der Haushalt von jedem Gut grundsätzlich mehr haben möchte. Das Güterbündel D auf der Indifferenzkurve u_3 enthält im Vergleich zu der Güterkombination von A sowohl von Gut 1 als auch von Gut 2 mehr Einheiten. Folglich stiftet D einen höheren Nutzen und wird dem Güterbündel in Punkt A eindeutig vorgezogen. Wie würde die Entscheidung des Akteurs aussehen, wenn er von einem Gut mehr haben könnte, dafür aber vom anderen Gut weniger? Das Güterbündel des Punktes C auf der Indifferenzkurve u_2 enthält im Vergleich zu A zwar weniger von x_1 aber etwas mehr von x_2 . Da die Indifferenzkurve u_2 ein höheres Nutzenniveau angibt als die Indifferenzkurve u_1 , zieht der Akteur das Güterbündel C der Güterkombination A vor. Allgemein gilt: Je weiter entfernt die Indifferenzkurven vom Ursprung liegen, desto höher ist der Gesamtnutzen, so dass gilt: $u_3 > u_2 > u_1$.

Betrachten wir die Punkte gleichen Nutzens A und B auf der Indifferenzkurve u_1 noch einmal näher. Wie kommt diese Kurve zustande? Diese Indifferenzkurve und insbesondere ihre Steigung gibt die subjektive Bewertung der beiden Güter durch den Haushalt wieder. An dieser Kurve ist abzulesen, welche Mengen des einen Gutes das andere Gut ersetzen können, ohne dass sich der *Gesamtnutzen* verändert. Erinnern Sie sich an den Begriff der Opportunitätskosten: Eine zusätzliche Einheit des Gutes x_2 kostet die Aufgabe einer bestimmten Menge von x_1 . Wird der Konsumpunkt A durch den Punkt B ersetzt, so kann man die sich verändernden Mengen algebraisch anhand eines Quotienten ausdrücken:

$$(4) \quad GRS = -\frac{dx_1}{dx_2} = -\frac{4}{3}.$$

Dieser Quotient, der als *Grenzrate der Substitution* (GRS) bezeichnet wird, gibt die Anzahl der Gütereinheiten von x_1 an, auf die der Haushalt gerade verzichten kann, um eine Einheit von x_2 mehr zu haben (die "ersetzte" Gütermenge steht immer im Zähler, die "ersetzende" im Nenner). Verfolgen wir eine ständige Vermehrung des Gutes x_2 um eine Einheit, so sinkt die Grenzrate der Substitution. Je mehr vom Gut x_2 schon konsumiert wird, umso geringer wird mit jeder zusätzlichen Einheit x_2 die Menge von x_1 die der Haushalt bereit ist, für den zusätzlichen Konsum von x_2 aufzugeben. Wir können auch sagen, die Substituierbarkeit - also die Fähigkeit, das Gut x_1 zu ersetzen - sinkt mit zunehmendem Konsum von x_2 ;

der Nutzenszuwachs durch jede weitere Einheit von Gut x_2 nimmt ab. Oder: Da der Preis von Gut x_2 die notwendige Aufgabe von x_1 ist (Opportunitätskosten), sinkt dieser bei steigender Menge von x_2 . Die *Konvexität* der Kurve, d.h. die Form der Krümmung, vom Ursprung aus gesehen, sagt also das gleiche aus wie das 1. Gossensche Gesetz.¹ Versuchen Sie, die Zusammenhänge für eine Ausdehnung des Konsums von x_1 nachzuvollziehen - das Prinzip ist dasselbe.

Die Aussage des ersten Gossenschen Gesetzes ist auch in einer Indifferenzkurve enthalten: Die zum Koordinatenursprung stetig differenzierbare konvex gekrümmte Kurve gibt durch ihre Form Auskunft über die Substituierbarkeit (Ersetzbarkeit) zweier Güter im Verhältnis zueinander - bei konstantem Nutzenniveau; das *Gesetz der abnehmenden Grenzrate der Substitution* entspricht dem ersten Gossenschen Gesetz.

7.3 Objektive Konsummöglichkeiten: Budgetgeraden

Was unterscheidet die Budgetgerade von der Indifferenzkurve? Was wird durch die Steigung der Budgetgerade ausgedrückt? Was besagt eine Budgetrestriktion?

Begriffe: Budgetrestriktion, Budgetgerade.

Zur Ableitung der Nachfragekurve bedarf es noch eines zweiten Bausteines, der *Budgetgeraden*. Während die Indifferenzkurve die subjektive Bewertung zweier Güter im Verhältnis zueinander beinhaltet, stellt die Budget- oder Preisgerade die "objektive" relative Bewertung der beiden Güter dar. Wir können jetzt schon sagen, dass die Nachfragekurve subjektive (gemäß der persönlichen Nutzeneinschränkung) und objektive (Preis-)Elemente enthält.

Angenommen, dem Haushalt steht ein begrenztes Einkommen zur Verfügung. Wir gehen davon aus, dass er das gesamte Einkommen für Konsumzwecke - für die zwei Güter x_1 und x_2 - ausgeben will und sprechen von der verfügbaren Konsumsumme (B). Den Gütern sind die Preise p_1 und p_2 zugeordnet, so dass gilt:

$$(5) \quad B = p_1 x_1 + p_2 x_2 .$$

Der Haushalt muss bei der Wahl seines Konsumpunktes die Güterpreise und die Konsumsumme berücksichtigen, wir nennen deshalb obigen Ausdruck *Budgetrestriktion*. Formen wir diese Gleichung um, erhalten wir mit

¹ Dieser Zusammenhang gilt für linear homogene Nutzenfunktionen, die wir hier implizit vorausgesetzt haben. Vgl. hierzu W. Krelle, 1969, S. 87.

$$(6) \quad x_1 = \frac{B}{p_1} - \frac{p_2}{p_1} x_2$$

die Budgetgerade.

Wenn die Konsumsumme und Preise gegeben sind und auf der rechten Seite die schon gekaufte Menge von x_2 eingesetzt wird, gibt auf der linken Seite der Gleichung x_1 die Menge der Güter x_1 an, die noch gekauft werden kann. Die Gleichung zeigt also die Menge x_1 in Abhängigkeit von der Menge x_2 bei gegebenen Preisen und begrenzter Konsumsumme. Analog lässt sich natürlich auch die Menge x_2 in Abhängigkeit von x_1 ableiten.

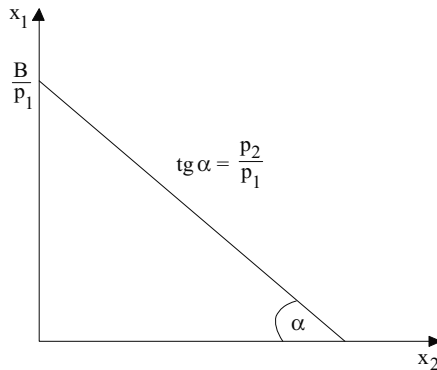


Abb. 7.3.1 Budgetgerade

Die graphische Darstellung der Budgetgeraden zeigt, wie der Haushalt seine Konsumsumme beim Erwerb der Güter verteilen kann. Fragt er nur das Gut x_1 ($x_2 = 0$) nach, ergibt sich aus Gleichung (6): $x_1 = B/p_1$. Alle Güterkombinationen auf und unterhalb der Budgetgeraden stellen realisierbare Konsumpunkte dar. Die Steigung der Geraden gibt das Preisverhältnis der beiden Güter an, die relative Bewertung der Güter kann man als Ableitung der Budgetgeraden

$$(7) \quad \frac{dx_1}{dx_2} = -\frac{p_2}{p_1}$$

schreiben. Während die Indifferenzkurven die *Substitutionsbereitschaft* angeben, handelt es sich bei der Budgetgeraden um die *Substitutionsmöglichkeit*.

Die Budgetgerade stellt alternativ realisierbare Konsumpunkte bei gegebener Konsumsumme und gegebenen Preisen dar. Alle Punkte auf und unterhalb der Geraden zeigen Konsumpunkte an, für die die Gesamtausgaben nicht größer sind als das zur Verfügung stehende Budget.

7.4 Konsumoptimum, Preis-Konsum-Kurve und spezielle Nachfragekurve

Wie lässt sich der optimale Konsumpunkt für zwei Güter, gegebenem Einkommen und gegebenen Preisen graphisch und mathematisch ableiten? Was sagt die Preis-Konsum-Kurve aus? Welche Form kann schließlich die spezielle Nachfragekurve annehmen?

Begriffe: Preiselastizität der Nachfrage, totales Differential.

Wie bestimmt der Haushalt nun seinen *optimalen Konsumpunkt*? Wir nehmen an, dass die gesamte Konsumsumme ausgegeben wird. Eine Bedingung ist also, dass sich der optimale Punkt auf der Budgetgeraden befinden muss. Ferner will der Haushalt einen höchstmöglichen Nutzen erzielen, d.h. er will diejenige Indifferenzkurve erreichen, die am weitesten vom Ursprung entfernt liegt (wir müssen uns im x_1/x_2 -Diagramm unendlich viele parallele Indifferenzkurven vorstellen). Graphisch lässt sich der optimale Konsumpunkt also dort ausmachen, wo die Budgetgerade die höchstliegende Indifferenzkurve berührt.

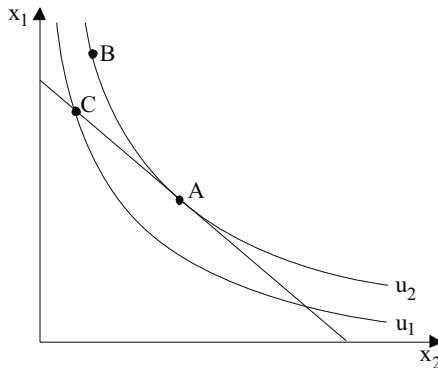


Abb. 7.4.1 Konsumoptimum

Im Schaubild ist dies im Punkt A der Fall. Der Punkt B bspw. würde zwar gleichen Nutzen stiften wie der Punkt A, da er auf derselben Indifferenzkurve liegt, er ist aber mit dem gegebenen Budget nicht zu realisieren. Punkt C wiederum, der eine mit gegebener Konsumsumme realisierbare Güterkombination anzeigt, liegt auf einem niedrigeren Nutzenniveau als Punkt A. Wir sprechen davon, dass sich im Punkt A der Haushalt im *Gleichgewicht* befindet. Bei gegebenen Präferenzen, Einkommen und Preisen sieht er keine Veranlassung, seine Dispositionen zu ändern.

Dieses Ergebnis lässt sich auch mathematisch ableiten. Erinnern wir uns an das 2. Gossensche Gesetz, das besagte, dass der Haushalt dann seinen Gesamtnutzen

maximiert, wenn der Nutzen der letzten ausgegebenen Geldeinheit für alle Verwendungsarten gleich hoch ist. Auf einer Indifferenzkurve ist der Nutzen überall gleich, d.h. bei einer Bewegung auf dieser Kurve verändert sich der Nutzen nicht, $du = 0$. Das *totale Differential* der Nutzenfunktion muss gleich Null sein.

$$(8) \quad du = \frac{\partial u}{\partial x_1} dx_1 + \frac{\partial u}{\partial x_2} dx_2 \equiv 0.$$

Durch Umformung ergibt sich die Steigung der Indifferenzkurve als

$$(9) \quad \frac{dx_1}{dx_2} = - \frac{\partial u / \partial x_2}{\partial u / \partial x_1}.$$

Die Bilanzgerade hat die Steigung $-p_2/p_1$. Da im Optimalpunkt die Steigung der Indifferenzkurve gleich der Steigung der Bilanzgeraden ist, schreiben wir

$$(10) \quad - \frac{p_2}{p_1} = - \frac{\partial u / \partial x_2}{\partial u / \partial x_1}.$$

Multipliziert man die Gleichung (10) mit (-1), ergibt sich

$$(11) \quad \frac{p_2}{p_1} = \frac{\partial u / \partial x_2}{\partial u / \partial x_1}.$$

Auf der linken Seite der Gleichung (11) steht das Preisverhältnis der beiden Güter, was im Optimum dem Verhältnis der Grenznutzen (rechter Term) entspricht. Dies bedeutet nichts anderes, als dass die objektive gleich der subjektiven Substitutionsrate ist. Wenn wir nochmals umformen, ergibt sich

$$(12) \quad \frac{\partial u / \partial x_1}{p_1} = \frac{\partial u / \partial x_2}{p_2},$$

was dem 2. Gossenschen Gesetz entspricht. Im Optimalpunkt ist der Grenznutzen des Geldes in der Verwendung für Gut x_1 gleich dem in der Verwendung für Gut x_2 . Als Zusammenfassung erhalten wir:

Im optimalen Konsumpunkt gilt:

$$\left| \frac{dx_1}{dx_2} \right| = \frac{\partial u / \partial x_2}{\partial u / \partial x_1} = \frac{p_2}{p_1}.$$

Die Grenzrate der Substitution zwischen zwei Gütern ist gleich dem umgekehrten Verhältnis der Grenznutzen der Güter, das Grenznutzenverhältnis ist gleich dem Preisverhältnis, die Substitutionsbereitschaft ist gleich der Substitutionsmöglichkeit.

Inwiefern hilft uns aber das Konsumoptimum zur *Ableitung der Nachfragekurve* weiter? Die Nachfragekurve zeigt die Auswirkung von Preisänderungen auf die nachgefragte Menge eines Gutes. Bisher waren wir von optimalen Gleichgewichtsmengen bei gegebenen Preisen ausgegangen - die Frage muss also lauten, wie sich die jeweiligen Optimalpunkte bei Preisveränderungen verschieben.

Bei gegebener Konsumsumme bzw. gegebenem Einkommen - die Nachfragekurve gilt ja auch für ein gegebenes Einkommen - muss sich bei einer Preisänderung die Lage der Budgetgeraden verändern, da ihre Steigung dem Preisverhältnis entspricht. Ändert sich in Abb. 7.4.2 der Preis für das Gut x_1 , dann dreht sich die Budgetgerade um den Abszissenabschnitt. Nehmen wir an, p_1 sinkt, dann nimmt die absolute Steigung der Budgetgeraden zu. Vom Gut x_1 kann bei gegebenem Einkommen und konstantem p_2 mehr konsumiert werden.

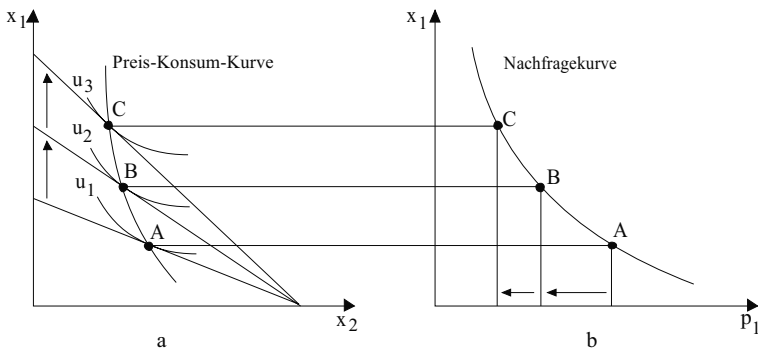


Abb. 7.4.2 Ableitung der Nachfragekurve

Es ergeben sich neue optimale Konsumpunkte - und zwar auf jeweils höherem Nutzenniveau (s. Abb. 7.4.2.a). Verbinden wir die verschiedenen optimalen Konsumpunkte bei verschiedenen Preisen, erhalten wir die *Preis-Konsum-Kurve*. Die Beziehung zwischen Preis und optimalem Konsum eines Gutes kann hieraus abgeleitet werden (s. Abb. 7.4.2.b). Die übliche Darstellung der Nachfragekurve erhalten wir, wenn wir die zu den unterschiedlichen Preisen abgeleiteten Mengen in ein Preis-Mengen-Diagramm übertragen.

Die Nachfragekurve für ein Gut zeigt an, welche Mengen eines bestimmten Gutes bei alternativen Preisen dieses Gutes - aber bei konstantem Einkommen und Preisen anderer Güter - von einem Haushalt nachgefragt werden. Diese Nachfragemengen lassen sich aus den optimalen Konsumpunkten des Haushalts ableiten.

Eine Warnung sei hier angebracht. Das hergeleitete Prinzip ist keine Handlungsanweisung, und kann es auch nicht sein, weil sich die Indifferenzkurven nicht in

"konkreten Zahlen" darstellen lassen. Es geht darum, die Determinanten der Nachfrage herauszustellen, nämlich

- die Bedürfnisstruktur der Haushalte
- der Preis des betreffenden Gutes
- die Preise anderer Güter
- die Konsumsumme.

Hierauf kommen wir im nächsten Abschnitt nochmals zurück. Wenden wir uns noch einmal der *speziellen Nachfragefunktion* zu, nämlich der Beziehung zwischen dem Preis dieses Gutes und seiner Nachfrage - *ceteris paribus*.

Wie in Kapitel 6.2 bereits erwähnt, ist der Verlauf der Nachfragekurve von verschiedenen Determinanten abhängig. Wie stark sich die Nachfrage ändert, wenn sich der Preis eines Gutes ändert, lässt sich mit Hilfe von Elastizitäten beschreiben. Die direkte Preiselastizität der Nachfrage ist definiert als

$$(13) \quad \eta_{p_i} := - \frac{dx_i/x_i}{dp_i/p_i}$$

und gibt die relative Änderung der nachgefragten Menge nach einem Gut im Verhältnis zu einer relativen Preisvariation des Gutes an. Bei der Berechnung der Preiselastizität der Nachfrage wird unterstellt, dass alle anderen Einflussgrößen konstant bleiben. Da prozentuale Größen zueinander in Verhältnis gesetzt werden, ist das Elastizitätsmaß dimensionslos. Die relative Nachfrage bei einem normalen Gut sinkt, wenn der Preis steigt, so dass der Term $(dx_i/x_i)/(dp_i/p_i)$ einen negativen Wert annimmt. Um ein positives Elastizitätsmaß zu erhalten, das einfacher handhabbar ist, haben wir den rechten Term mit einem Minuszeichen multipliziert, so dass die direkte Elastizität definitionsgemäß positiv wird.

Das Verhältnis zweier prozentualer Veränderungen bezeichnet man im Allgemeinen als Elastizität. Dabei wird die prozentuale Veränderung der Ursache im Nenner und die der Wirkung im Zähler benannt.

Wird der Preis um 10% erhöht und sinkt daraufhin die Nachfrage um ebenfalls 10%, dann sprechen wir von einer einheitselastischen Nachfrage, da die Elastizität 1 beträgt. Ist die Elastizität größer als 1, dann sprechen wir von einer *elastischen Nachfrage*; ist sie kleiner als 1, dann sagen wir, dass die Nachfrage unelastisch ist (s. Abb. 7.4.3).

Steigt der Preis um 1 % und sinkt die Nachfrage um 2%, dann ist die Nachfrage elastisch; steigt der Preis um 5 % und sinkt die Nachfrage um 1 %, dann ist die Nachfrage unelastisch. In dem Fall einer *vollkommen elastische Nachfrage* verläuft die Nachfragekurve parallel zur Abszisse, vgl. Abb. 7.4.3 a. Ist die Nachfragekurve eine Parallele zur Ordinate, ist die Nachfrage *vollkommen unelastisch*, s.

Abb. 7.4.3.c. Im ersten Fall bei einer Elastizität von ∞ würde eine winzige Preisänderung eine unendliche Mengenänderung bewirken, es gibt faktisch nur einen Preis. Im zweiten Fall bewirkt eine Preisänderung gar keine Mengenänderung: die Elastizität ist gleich 0.

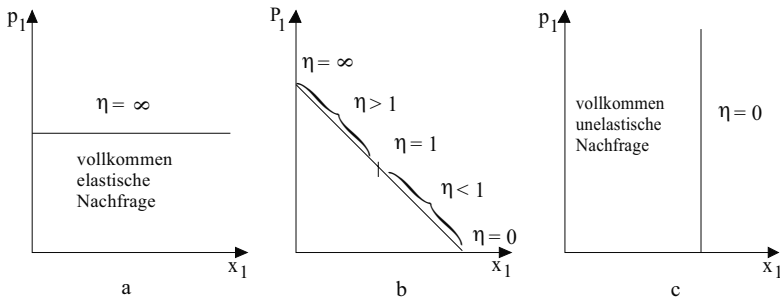


Abb. 7.4.3 Elastizitäten der Nachfrage

Auch ein *anomal*er Verlauf der Nachfragekurve ist vorstellbar, d.h. dass mit steigendem Preis auch die nachgefragte Menge steigt, so, wenn mit der Preissteigerung eine Qualitätsverbesserung assoziiert wird oder bei Prestigegütern, mit denen Snobs zuweilen zeigen wollen, was sie sich leisten können.

Die Nachfrage kann also als

- normal, d.h. mehr oder weniger preiselastisch, mit mehr oder weniger starker Steigung der Nachfragekurve
- anomal, d.h. steigend oder
- als vollkommen preiselastisch oder preisunelastisch

bezeichnet werden.

Güter, nach denen die Nachfrage relativ elastisch ist (eine schon recht geringe Preisänderung bewirkt eine große Nachfrageänderung) werden *Güter des Wahlbedarfs* genannt (bspw. Flugreisen, i.a. Luxusgüter), während Güter mit einer geringen Preiselastizität der Nachfrage (eine große Preisveränderung bewirkt nur eine kleine Nachfrageänderung, woraus auf die Dringlichkeit der Güter geschlossen werden kann) auch *Güter des Zwangsbedarfs* genannt werden (bestimmte Medikamente).

Die Elastizität ist jedoch keine konstante Größe, sondern ändert sich, je nachdem, welche Punkte man auf der Nachfragekurve betrachtet. Eine Ausnahme bilden die isoelastische Kurven, die an allen Punkten eine gleiche Elastizität aufweisen (vgl. auch Anhang Kap. 21.1 für die Auswirkungen einer Preisänderung).

7.5 Die generelle Nachfragefunktion

Welche Determinanten der Nachfrage werden in der generellen Nachfragefunktion berücksichtigt? Welchen Einfluss haben diese jeweils auf die Nachfrage nach einem betrachteten Gut?

Begriffe: Kreuzpreiselastizität, Einkommenselastizität der Nachfrage; komplementäre, substitutive und unverbundene Güterbeziehungen; superiore, normale, inferiore und einkommensunabhängige Güter.

Während mit der speziellen Nachfragefunktion oder Nachfragekurve nur die Beziehung zwischen Preis und Menge eines Gutes dargestellt wird und alle anderen Determinanten der Nachfrage als konstant angenommen werden (*ceteris-paribus-Annahme*), beinhaltet die *generelle Nachfragefunktion* auch andere Determinanten, nämlich die Bedürfnisstruktur der Haushalte, die (erwarteten) Preise auch der anderen Güter sowie die Konsumsumme. Wir können auch schreiben:

$$(14) \quad x_1 = f(p_1, p_2, \dots, p_n, B, W),$$

wobei $p_2 \dots p_n$ für die Preise aller anderen Güter stehen, B für das Budget oder Einkommen und W für die Bedürfnisstruktur des Haushalts. Der Einfluss von p_1 auf x_1 wurde anhand der speziellen Nachfragefunktion erörtert - es bleibt der Einfluss von Preisänderungen anderer Güter, von Veränderungen des Einkommens und der Bedürfnisstruktur zu klären.

Bei den *Preisänderungen anderer Güter* kommt es darauf an, welche Beziehung zwischen dem Gut x_2 , dessen Preis sich ändert, und unserem Gut x_1 besteht, dessen mengenmäßige Nachfrageänderung wir betrachten. Bei der mengenmäßigen prozentualen Veränderung des Gutes i aufgrund einer prozentualen Preisänderung beim Gut j , $i \neq j$, sprechen wir von der *Kreuzpreiselastizität*.

$$(15) \quad \eta_{p_{ij}} := \frac{\partial x_i / x_i}{\partial p_j / p_j}.$$

Mit ihrer Hilfe lassen sich die einzelnen Güterbeziehungen darstellen.

- (1) Die Güter können in einer *komplementären Beziehung* stehen, d.h. sich gegenseitig ergänzen. Der Konsum des einen Gutes ist an den Konsum des anderen Gutes gebunden. Als Beispiel werden häufig Pfeifen und Tabak genannt. Eine Preisänderung des anderen Gutes wirkt wie die eigene Preisänderung - wenn der Preis für Tabak steigt, dürfte die Nachfrage nach Pfeifen zurückgehen. Die Kreuzpreiselastizität ist negativ.

- (2) Die Güter können in einem *substitutiven Verhältnis* zueinander stehen, d.h. der Konsum des einen Gutes ist durch den Konsum des anderen Gutes ersetzbar. Ist unser x_1 also bspw. Marmelade, und steigt der Preis für Honig, so wird die Nachfrage nach Marmelade als alternativem Gut steigen. Als Beispiel können ferner Tee und Kaffee, Butter und Margarine und ähnliches genannt werden. In diesem Fall ist die Kreuzpreiselastizität positiv.
- (3) Ferner gibt es noch die Möglichkeit, dass die Güter in unverbundener - d.h. keiner - *Beziehung* zueinander stehen. Steigt der Preis für Flugreisen, wird sich an unserer Nachfrage nach Marmelade nichts ändern. Hier liegt eine Kreuzpreiselastizität von 0 vor.

Graphisch stellen sich diese Beziehungen folgendermaßen dar:

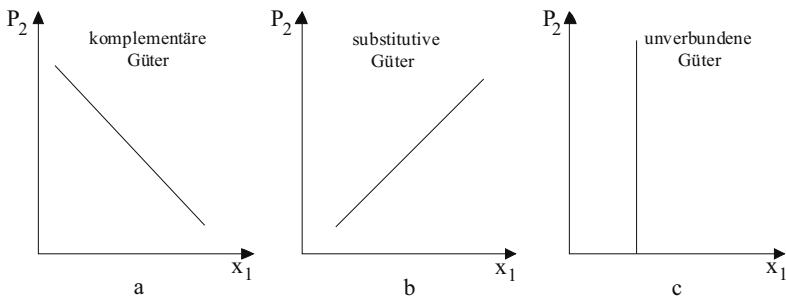


Abb. 7.5.1 Güterbeziehungen

Die Kreuzpreiselastizität gibt Auskunft über die Beziehungen zweier Güter zueinander, da sie ein Ausdruck für die Mengenänderungen bei der Nachfrage eines Gutes aufgrund von Preisänderungen eines anderen Gutes ist. Wir kennen komplementäre, substitutive und unverbundene Güterbeziehungen; die Kreuzpreiselastizität ist jeweils negativ, positiv oder gleich null (vgl. Anhang Kap. 21.1).

Was passiert nun, wenn sich das *Einkommen* (B) bzw. die Konsumsumme unseres Haushalts ändert? Auch wenn sich der Preis eines anderen Gutes ändert, können übrigens Einkommenswirkungen entstehen, bisher hatten wir diesen Effekt implizit ausgeschlossen. Sinkt der Preis eines Gutes, kann die Nachfrage nach allen Gütern steigen, weil das *Realeinkommen* des Haushalts steigt. Er spart Geldmittel beim Kauf des billiger gewordenen Gutes ein, die er für den Kauf anderer Güter verwenden kann.

Steigt das Nominaleinkommen, so zeigt sich dies graphisch in einer Verlagerung der Budgetgeraden nach außen. Im *Normalfall* fragt der Haushalt dann von einem Gut mehr nach - bei gegebenem Preis, d.h. die spezielle Nachfragekurve wird nach außen verlagert. Die prozentuale Mengenänderung in der Nachfrage aufgrund einer prozentualen Einkommensänderung bei Konstanz aller Güterpreise bezeichnen wir als *Einkommenselastizität der Nachfrage*.

$$(16) \quad \eta_B := \frac{\partial x/x}{\partial B/B}.$$

Die Einkommenselastizität ist positiv, für normale *oder superiore* Güter² und negativ für *inferiore* Güter (s. Abb. 7.5.2).

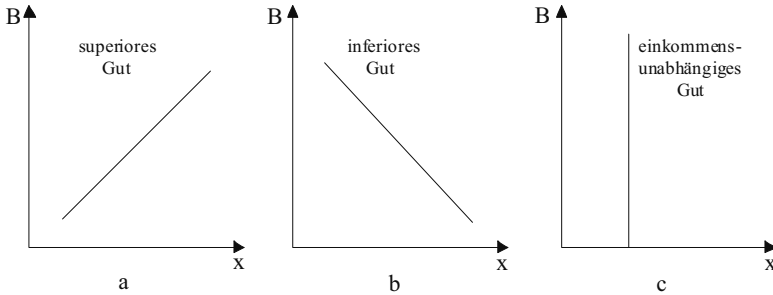


Abb. 7.5.2 Einkommenselastizitäten

Die Einkommenselastizität der Nachfrage von Luxusgütern ist beispielsweise größer als 1, d.h. eine einprozentige Erhöhung des Einkommens zieht eine überproportionale Nachfrageerhöhung nach dem jeweiligen Luxusgut nach sich.

Ein Gut ist *inferior*, wenn bei steigendem Einkommen weniger von dem Gut nachgefragt wird (und umgekehrt). Als Beispiel werden häufig Kartoffeln genannt. Die spezielle Nachfragekurve verlagert sich in diesem Fall nach innen, die Einkommenselastizität der Nachfrage ist negativ.

Ein dritter Fall liegt bei *einkommensunabhängigen* Gütern vor. Deren Einkommenselastizität der Nachfrage ist 0 (bspw. Salz), die Menge ändert sich nicht in Abhängigkeit vom Einkommen. Entsprechend bleibt auch die spezielle Nachfragekurve von einer Einkommensänderung unberührt.

Die Einkommenselastizität der Nachfrage gibt Auskunft darüber, wie sich die prozentuale Nachfrageveränderung bei einem Gut verhält, wenn sich das Einkommen um einen bestimmten Prozentsatz verändert. Wir kennen superiore, normale, inferiore und einkommensunabhängige Güter; die Einkommenselastizität der Nachfrage ist jeweils positiv, negativ, oder gleich null.

Als letzte Determinante der Nachfrage nach einem Gut x bleibt in der generellen Nachfragefunktion die *Bedürfnisstruktur*. Eine Veränderung der Bedürfnisstruktur (irgendein Gut wird bspw. modern, während ein anderes Gut als altmodisch gilt) kann durch Modewellen - evtl. durch Werbung initiiert - auftreten, oder dadurch, dass neue Güter auf den Markt kommen. Eine Änderung der Präferenzen schlägt sich in einer Änderung der Indifferenzkurven nieder und somit in einer Verlage-

² Normale Güter haben eine positive Einkommenselastizität (unter 1); sie werden oft auch als relativ superiore Güter bezeichnet. Einige Autoren bezeichnen Luxusgüter als superiore Güter mit einer Einkommenselastizität größer eins.

zung der optimalen Konsumpunkte in Richtung der "modernen" Güter. Es kommt also zu einer Verschiebung der Nachfrage - unabhängig vom Preis der Güter oder vom Einkommen - von unmodernen zu modernen Gütern oder von Gütern, nach denen die Nachfrage bereits gesättigt ist, zu neuen Gütern.

Bei Preisänderungen des betrachteten Gutes - also bei einer speziellen Nachfragefunktion - haben wir es mit Bewegungen auf der speziellen Nachfragekurve zu tun; wenn sich hingegen andere Parameter verändern wie bspw. das Einkommen oder die Bedürfnisse, beobachten wir eine Verschiebung der Nachfragekurve.

7.6 Gesamtnachfrage am Markt

Wie entsteht die Gesamtnachfragefunktion aus den speziellen Nachfragekurven der Haushalte?

Begriffe: Horizontale Aggregation, gesamtwirtschaftliche Nachfrage.

Die gesamtwirtschaftliche Nachfrage in einem Markt, also die Nachfragefunktion, anhand derer - auch in diesem Lehrbuch - ständig argumentiert wird, muss nun noch aus den speziellen Nachfragekurven aller individuellen Haushalte abgeleitet werden. Dies geschieht durch *Aggregation* - d.h. die Nachfragekurven der Haushalte werden zusammengefasst. Die graphische Lösung besteht in der *horizontalen* Addition der einzelnen Kurven, s. Abb. 7.6.1:

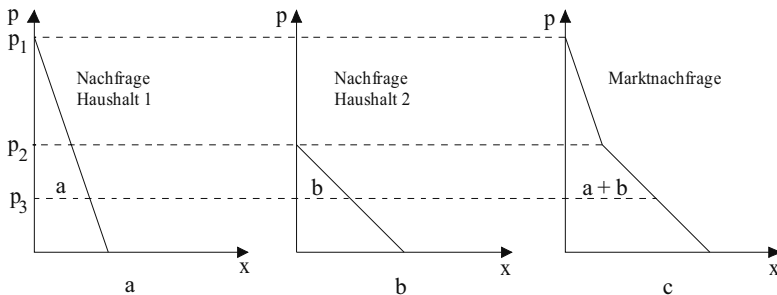


Abb. 7.6.1 Ableitung der gesamtwirtschaftlichen Nachfragekurve

Die nachgefragten Gütermengen der - in diesem Fall nur zwei - Haushalte werden horizontal addiert, so dass die Abb. 7.6.1.c die Gesamtnachfrage auf dem speziellen Markt (bspw. für Autos) in Abhängigkeit vom Preis zeigt. Übersteigt der Preis für das Gut x den Preis p_1 , fragt keiner der beiden Haushalte das Gut nach. Bei einem Preis p zwischen p_1 und p_2 , $p_1 > p \geq p_2$, fragt lediglich der Haushalt 1 das Gut x nach, so dass die Gesamtnachfrage am Markt derjenigen des Haushaltes

1 entspricht. Liegt der Preis bei p_3 , fragt der Haushalt 1 das Gut in Höhe von a und der Haushalt 2 in Höhe von b nach, so dass die Gesamtnachfrage $a+b$ beträgt. Die Gesamtnachfrage enthält, ebenso wie die Nachfrage der einzelnen Haushalte, die Preise anderer Güter, die Bedürfnisstruktur und die Einkommen der Haushalte als Determinanten; hier ist jedoch zu beachten, dass die Gesamtnachfrage nicht nur von der Einkommenssumme aller Haushalte abhängig ist, sondern auch von der Einkommensverteilung, deren Veränderung die Kurve auch beeinflussen kann. Ein stärkerer Anstieg hoher Einkommen zugunsten der niedrigen Einkommen würde bspw. die Nachfrage nach Luxuswagen erhöhen, der umgekehrte Vorgang würde eher Kleinwagen betreffen.

Literatur:

- Bergstrom, T.C.; Varian H.R., Trainingsbuch zu Varian, Grundzüge der Mikroökonomik, 5. Auflage München, Wien 2001.
- Böventer, E.v.; G. Illing, Einführung in die Mikroökonomie, 9. Auflage, München 1997.
- Cezanne, W., Allgemeine Volkswirtschaftslehre, 6. Auflage, München 2005.
- Gabisch, G., Haushalte und Unternehmen, in: B. Bender et al (Hrsg.), Vahlens Kompendium der Wirtschaftstheorie und Wirtschaftspolitik, Bd. 2, 7. Auflage, München 1999, S. 1-60.
- Herdzina, K., Einführung in die Mikroökonomik, 9. Auflage, München 2004.
- Heubes, J., Marktwirtschaft, München 1992.
- Heubes, J., Mikroökonomie im Vordiplom mit Aufgaben und Musterlösungen, München 1996.
- Krelle, W., Produktionstheorie, 2. Auflage, Tübingen 1969.
- Lancaster, K., Moderne Mikroökonomie, 4. Auflage, Frankfurt 1991.
- Neumann, M., Theoretische Volkswirtschaftslehre II, Produktion, Nachfrage und Allokation, 4. Auflage, München 1995.
- Röpke, W., Die Lehre von der Wirtschaft, 9. Auflage, Erlenbach-Zürich-Stuttgart 1961.
- Schumann, J.; U. Meyer; W. Ströbele, Grundzüge der mikroökonomischen Theorie, 7. Auflage, Berlin, Heidelberg 1999.
- Stocker, F., Spaß mit Mikro. Einführung in die Mikroökonomik, 4. Auflage, München 1997.
- Varian, H., Grundzüge der Mikroökonomik, 6. Auflage, München 2003.
- Weise, P.; Brandes, W.; Eger, T.; Kraft, M., Neue Mikroökonomie, 5. Auflage, Heidelberg 2005.
- Woll, A., Allgemeine Volkswirtschaftslehre, 14. Auflage, München 2003.

8 Das Angebot der Unternehmung

8.1 Unternehmensentscheidungen: Modellannahmen und Entscheidungsrahmen

Von welchen Annahmen gehen wir aus, wenn der optimale Produktionsplan als Grundlage der Angebotsfunktion analysiert wird? Unter welchen Bedingungen gilt die Ausbringungsmenge als gewinnmaximal?

Begriffe: Grenzerlös, Grenzkosten, fixe und variable Kosten.

Wir waren bisher von einer Angebotskurve ausgegangen, die die angebotenen Mengen in positiver Abhängigkeit vom (steigenden) Preis darstellte. Ähnlich wie im vorigen Kapitel die Nachfragekurve abgeleitet wurde, soll hier dargestellt werden, wie die Angebotskurve zustande kommt. Die Produktion eines Unternehmens ist nicht nur vom erzielbaren Preis abhängig, sondern auch von technischen Gegebenheiten, von den Faktorpreisen, von der Wettbewerbssituation u.v.m. Auch hatten wir gesagt, dass bei vollständiger Konkurrenz der Preis für die einzelne Unternehmung ein Datum ist. Wie lässt sich dann die idealtypische, aufsteigende Angebotskurve erklären?

Im Produktionsprozess werden Produktionsfaktoren und Vorleistungen (das sind Güter, die als Zwischenprodukte für die Produktion von Konsum- oder Investitionsgütern eingesetzt werden) kombiniert und zu Gütern transformiert. Mit allen damit zusammenhängenden Einzelproblemen - wie Beschaffung, Investition und Finanzierung, Organisation des Produktionsprozesses, Absatz u.v.m. - beschäftigt sich die Betriebswirtschaftslehre. Da die Unternehmensentscheidungen für die Volkswirtschaftslehre quasi ein Mosaikstein im Gesamtgefüge sind und es deshalb weniger auf Detailbetrachtungen ankommt als auf die Einfügung dieses "Steinchens" in unser Gesamtmodell der Wirtschaft, gehen wir - ähnlich wie bei der Haushaltstheorie - von gewissen Annahmen aus, die den Untersuchungsgegenstand so eingrenzen und definieren, dass bestimmte Probleme in der Analyse gar nicht auftauchen können. Wie bei der Ableitung des optimalen Konsumplans geht es auch bei der *Ableitung des optimalen Produktionsplans* um die Verdeutlichung wichtiger Determinanten. Auch hier haben wir wieder ein Maximierungsproblem das wir wieder mit Hilfe der Marginalanalyse (also der Betrachtung von Grenzwerten) zu lösen versuchen. Während in der Haushaltstheorie jedoch der Nutzen eines Akteurs oder Haushalt maximiert wurde, soll nun der Gewinn eines Unternehmens maximiert werden. Wir bewegen uns zunächst weiterhin im *Modellrahmen der vollständigen Konkurrenz*; entsprechend lauten die *Annahmen*:

- Es wird ein Produkt mit Hilfe von zwei Produktionsfaktoren innerhalb einer Produktionsstufe erstellt.
- Der Stand des technischen Wissens ist vorgegeben und unveränderlich in der Betrachtungsperiode, es liegt also eine statische Betrachtungsweise vor.
- Wir gehen von vollkommener Information der Unternehmer aus; Unsicherheiten bestehen nicht. Die Produktion kann unverzüglich abgesetzt werden, es gibt keine Beschaffungsprobleme; von Lagerhaltung, Finanzierungsproblemen etc. wird abstrahiert.
- Für die formale Analyse ist es ferner wichtig, von der beliebigen Teilbarkeit aller Mengen auszugehen.
- Jedes einzelne Unternehmen hat für sich genommen keinen Einfluss auf den Marktpreis. Der Marktpreis ist ein Datum, an das sich die Unternehmen mit ihren Mengen anpassen können.

Unschwer sind die Bedingungen des *vollkommenen Marktes* zu erkennen. Mit der zusätzlichen Annahme *polypolistischer Anbieter- und Nachfragerstrukturen* (wir werden später auch noch kurz auf das Oligopol und das Monopol eingehen) liegt vollständige Konkurrenz vor.

Wenn der *Preis als Datum* und Gewinnmaximierung als Ziel gegeben sind, lautet das zu lösende Problem des Unternehmens. Wie hoch ist die *gewinnmaximale Ausbringungsmenge*? Der Gewinn G ermittelt sich als Erlös E abzüglich der Kosten K :

$$(1) \quad G = E - K.$$

Genauer: Der Erlös ist die mit dem Marktpreis p bewertete abgesetzte Menge x ; die Kosten setzen sich zusammen aus den *Fixkosten* K_f - das sind die Kosten, die unabhängig von der erstellten Menge anfallen wie bspw. die Miete - und den *variablen Kosten* $K_v(x)$, die mit der Ausbringungsmenge variieren.

$$(2) \quad E = px \quad \text{und}$$

$$(3) \quad K = K_f + K_v(x).$$

Setzt man (2) und (3) in (1) ergibt sich für den Gewinn:

$$(4) \quad G = px - K_f - K_v(x).$$

Das Gewinnoptimum lässt sich bestimmen, indem man den Gewinn G nach der Menge x ableitet:

$$(5) \quad \frac{dG}{dx} = \frac{dE}{dx} - \frac{dK}{dx} = p - K'_v.$$

Um die notwendige Bedingung für ein Optimum abzuleiten, setzen wir die erste Ableitung gleich Null und erhalten

$$(6) \quad \frac{dG}{dx} = p - K'_V = 0,$$

bzw. nach dem Auflösen von (6) die Gewinnmaximierungsbedingung

$$(7) \quad p = K'_V.$$

Die Bedingung (7) sagt aus, dass ein Optimum für den Unternehmer vorliegt, wenn er solange produziert, bis der Preis (Datum beim Polypol) gleich den Grenzkosten ist, d.h. den Kosten, die pro zusätzlich erzeugter Produktionseinheit anfallen. Die Produktion wird solange ausgedehnt, bis der Grenzgewinn der letzten produzierten Einheit gleich Null ist. Ob es sich bei der oben bestimmten Optimalbedingung um ein Gewinnmaximum handelt, beantwortet uns die zweite Ableitung der Gewinngleichung:

$$(8) \quad \frac{d^2G}{dx^2} = \frac{d^2E}{dx^2} - \frac{d^2K}{dx^2} < 0.$$

Nur wenn die zweite Ableitung negativ ist, liegt nach den Regeln der Differentialrechnung ein Gewinnmaximum vor. Diese Bedingung bedeutet, dass die Grenzkosten nach dem Betriebsoptimum ansteigen müssen, d.h. eine Produktionsausdehnung führt zu überproportional ansteigenden Kosten.

Um Aussagen über den Kostenverlauf machen zu können, müssen die Produktionsbedingungen bekannt sein. In welchem Maße variieren die Kosten, und wovon ist dies abhängig? Bevor wir uns den Produktionsfunktionen zuwenden, wollen wir uns den einfachsten Baustein dieses Gefüges erarbeiten - die *Erlösfunktion* bzw. den Grenzerlös. Bei konstantem, vorgegebenem Preis \bar{p} ist der Erlös eine lineare Funktion der abgesetzten (und gemäß unserer Annahmen auch produzierten) Menge, also eine Gerade mit der Steigung \bar{p} :

$$(9) \quad E = \bar{p}x.$$

In Abb. 8.1.1.a steigt der Gesamterlös E proportional mit jeder weiteren produzierten Mengeneinheit; das Erlösmaximum ist durch die Kapazität des Unternehmens bestimmt. Der zusätzliche Erlös, den jede weitere produzierte Einheit erbringt, der Grenzerlös, ist konstant, also gleich dem Preis \bar{p} , bzw. dem Stückelerlös, s. Abb. 8.1.1.b. Durch Ableitung von (9) ergibt sich

$$(10) \quad \frac{dE}{dx} = E' = \bar{p} = \text{konst.}$$

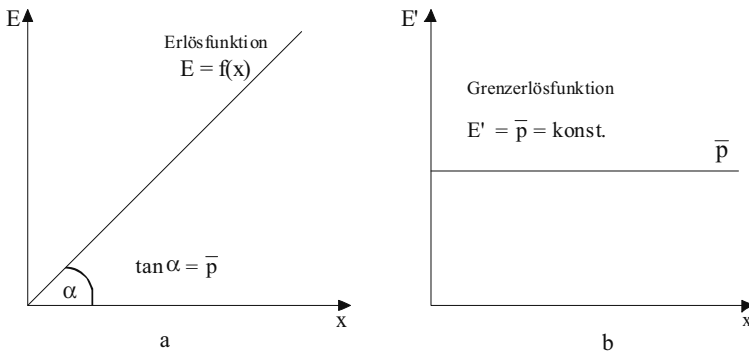


Abb. 8.1.1 Erlös- und Grenzerlösfunktion

Um die Angebotskurve herzuleiten, muss zunächst die gewinnmaximale Ausbringungsmenge der Unternehmen ermittelt werden (ähnlich hatten wir bei der Herleitung der Nachfragekurve zuerst das Konsumoptimum der Haushalte betrachtet!). Die Gewinnmaximierungsbedingung "Preis gleich Grenzkosten" erfordert jedoch zunächst eine Analyse der technischen Produktionsbedingungen, die durch die Produktionsfunktion bestimmt werden, da erst daraus die Kostenverläufe abgeleitet werden können.

8.2 Produktionsfunktionen

In welcher Beziehung können die einzelnen Faktoren einer allgemeinen Produktionsfunktion zueinander stehen? Wie variiert der Output bei Veränderung des gesamten Faktorbündels? Wie verläuft die Outputsteigerung bei vermehrtem Einsatz nur eines Faktors? Wodurch ist die ertragsgesetzliche Produktionsfunktion gekennzeichnet?

Begriffe: Allgemeine und spezielle Produktionsfunktion, partielle und totale Faktorvariation, substitutionale und limitationale Produktionsfunktion, Isoquante, konstante, steigende und sinkende Skalenerträge, Ertragsgesetz, Grenz- und Durchschnittsertrag.

Eine Produktionsfunktion stellt die technischen (mengenmäßigen) Beziehungen zwischen Faktoreinsatz (input) und erbrachter Leistung (output) dar. Wie bei der Nachfragefunktion können wir auch hier zwischen einer allgemeinen und einer speziellen Funktion unterscheiden.

Allgemein lässt sich die Produktionsfunktion wie folgt darstellen:

$$(11) \quad x = f(v_1, v_2, \dots, v_i, \dots, v_n)$$

wobei v_i mit $i = 1, \dots, n$ die einzelnen Produktionsfaktoren, Vorleistungen, Rohstoffe etc. bezeichnet, deren effiziente Kombination eine Mengeneinheit x ergibt. Durch Variation des gesamten Faktorbündels, lässt sich der Output x erhöhen oder vermindern. Man spricht dann von einer *totalen Faktorvariation*. Bei einer *speziellen Produktionsfunktion* wird die Variation nur eines Faktors betrachtet - die anderen Faktoren werden als konstant angenommen. Da nur ein Faktor variiert wird, spricht man von einer *partiellen Faktorvariation*.

Die *allgemeine Produktionsfunktion* enthält nur effiziente Faktorkombinationen und beschreibt den Zusammenhang zwischen den eingesetzten Produktionsfaktoren und der hieraus resultierenden Güterproduktion. In Abb. 8.2.1 ist eine Produktionsfunktion abgebildet.

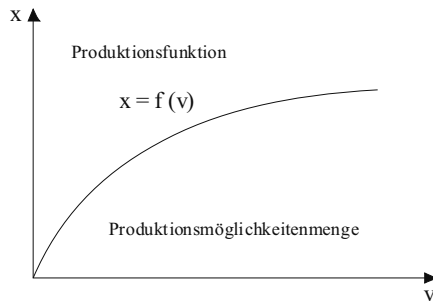


Abb. 8.2.1 Produktionsmöglichkeitenmenge

Auf der Ordinate ist die Produktionsmenge abgetragen, auf der Abszisse haben wir die eingesetzten Produktionsfaktoren eingezeichnet. Um die Produktionsfunktion im zweidimensionalen Raum darzustellen, stellen wir die Produktionsmenge in Abhängigkeit nur eines Produktionsfaktors v dar. Kurzfristig ist dies möglich, wenn man sich vorstellt, dass alle übrigen Produktionsfaktoren in bestimmten fixen Mengeneinheiten vorhanden sind und kurzfristig nicht variiert werden können. Alternativ lässt sich v als ein fest vorgegebenes Einsatzverhältnis an Produktionsfaktoren interpretieren. Die Produktionsfunktion hat eine positive Steigung, die mit zunehmendem Einsatz der Produktionsfaktoren abnimmt. Die Produktionsmenge x wächst also mit zunehmendem Einsatz des Faktorbündels, jedoch nur unterproportional. Der Verlauf der Produktionsfunktion lässt sich mit der abnehmenden Grenzproduktivität der Produktionsfaktoren erklären, auf die wir später noch zurückkommen. Unter der Produktionsfunktion liegt die Produktionsmöglichkeitenmenge, die alle möglichen Kombinationen zwischen Faktoreinsatzmengen und Output angibt. Da wir angenommen haben, dass die Unternehmer ihre Gewinne maximieren und die Beschaffung von Produktionsfaktoren mit Kosten verbunden

ist, wird ein Unternehmer versuchen, mit gegebenem Einsatz an Produktionsfaktoren die maximale Menge an Output zu erzeugen. Die Linie, die diese maximalen Produktionsmöglichkeiten für alternative Faktoreinsatzverhältnisse beschreibt, ist die Produktionsfunktion und begrenzt die Menge aller Produktionsmöglichkeiten. Zu berücksichtigen ist, dass die Produktionsfunktion eine rein technische Relation darstellt. Preise der Güter finden darin keine Berücksichtigung, weshalb man auch von technischer Effizienz spricht.

Die Produktionsfunktion beschreibt den geometrischen Ort aller technisch effizienten Produktionsmöglichkeiten bei gegebenem Faktoreinsatzverhältnis und gegebener Technologie.

Um den Output zu bestimmen spielt ferner die Beziehung der Produktionsfaktoren untereinander eine bedeutende Rolle: Sind die Faktoren mehr oder weniger austauschbar, dann sprechen wir von substituierbaren Faktoren bzw. *substitutionalen Produktionsfunktionen*. Eine bestimmte Ausbringungsmenge kann dann mit einer Vielzahl unterschiedlicher Einsatzrelationen der Faktoren erstellt werden. Betrachten wir bspw. die beiden Faktoren Arbeit und Kapital, so können wir uns vorstellen, dass diese bis zu einem gewissen Grad (zumindest langfristig) in vielen Produktionsprozessen austauschbar sind (z.B. Textilindustrie). Sind die Faktoren nicht bzw. sehr schwer austauschbar, spricht man von *limitationalen* Faktoren bzw. *Produktionsfunktionen*. Häufig sind beispielsweise Maschinen so konstruiert, dass genau eine Arbeitskraft zu deren Bedienung erforderlich ist. Bei Limitationalität stehen also die Einsatzmengen der Faktoren einer Produktionsfunktion für eine bestimmte Ausbringung in einem technisch bindenden Einsatzverhältnis zueinander (z.B. bei chemischen Prozessen).

Je nach dem, ob die eingesetzten Produktionsfaktoren in substitutionaler oder in limitationaler Beziehung stehen, hat die Produktionsfunktion einen anderen Verlauf. Die Produktionsrelationen zweier Produktionsfaktoren lassen sich mit Hilfe von Isoquanten darstellen. Die *Isoquante* beschreibt alle möglichen Faktorkombinationen zweier Produktionsfaktoren v_1 und v_2 bei denen die gleiche Produktionsmenge \bar{x} produziert werden kann. Der Output wird also konstant gehalten, und gefragt, mit welcher Menge an Produktionsfaktoren dieses konstante Produktionsniveau \bar{x} erreicht werden kann. Der Verlauf der Isoquanten wird durch die Technologie festgelegt. In Abb. 8.2.2 haben wir einige Isoquanten dargestellt.

Sind die Produktionsfaktoren *limitational*, haben die Isoquanten den dargestellten rechtwinkligen Verlauf. Nehmen wir an, der Produktionsfaktor v_1 entspricht einem Taxi, v_2 einem Taxifahrer. Der Output entspricht der Anzahl der gefahrenen Kilometer pro Stunde. Es leuchtet unmittelbar ein, dass der Output nicht gesteigert werden kann, wenn eine Firma nur ein Taxi besitzt, dafür aber 10 Fahrer. Sind die Produktionsfaktoren *substitutional*, lässt sich ein Faktor durch den anderen ersetzen. Abhängig von der Substituierbarkeit der Produktionsfaktoren spricht man von *perfekter* oder *beschränkter Substituierbarkeit*. In der Haushaltstheorie finden die Isoquanten ihre Entsprechung in den Indifferenzkurven. Daher gilt ana-

log zu den Indifferenzkurven: Je weiter rechts außen die Isoquanten liegen, desto höher ist das Produktionsniveau.

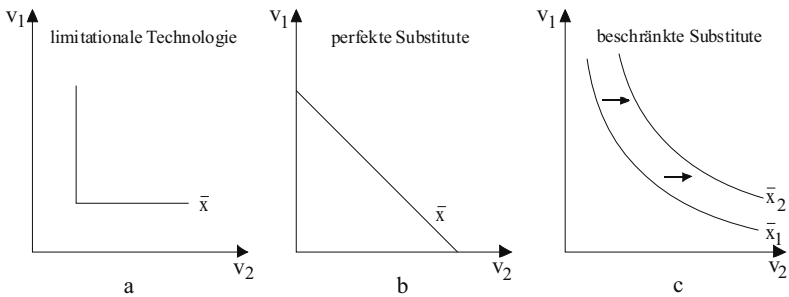


Abb. 8.2.2 Isoquanten

Wie ändert sich nun der Output, wenn das gesamte Inputbündel v , also alle Produktionsfaktoren, um den gleichen Prozentsatz erhöht werden? Steigt der Output x in gleichem Maße, überproportional oder unterproportional? Die drei Fälle sind in Abb. 8.2.3 eingezeichnet.

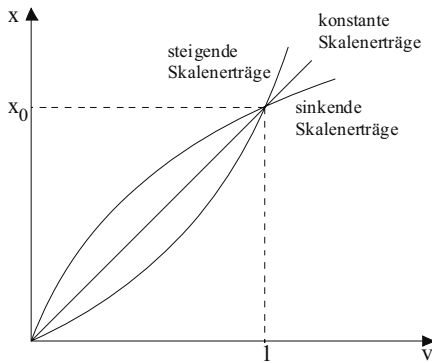


Abb. 8.2.3 Skalenerträge

Im ersten Fall sprechen wir von *konstanten* Skalenerträgen, entsprechend bei überproportionalem Outputzuwachs von steigenden Skalenerträgen und bei unterproportionalem Outputzuwachs von *sinkenden* Skalenerträgen. Aus Vereinfachungsgründen sehen wir den Fall konstanter Skalenerträge als den Normalfall an, d.h., dass aus einer Verdoppelung aller Inputs auch eine Verdoppelung der Ausbringung folgt. Als Beispiel diene eine Produktionsstätte, die identisch an einem anderen Ort noch einmal aufgebaut wird; wir können davon ausgehen, dass eine Firma mit einer zweiten, identischen Produktionsstätte ihren Output verdoppelt. Allerdings tritt häufig auch folgender Effekt ein. Eine Art begrenzter Faktor ist das Management; eine Verdoppelung der Zahl an Managern bedeutet nicht unbedingt auch eine Verdoppelung der Führungskompetenz und der Übersicht. Ab einer ge-

wissen Größe kann es also aufgrund von Reibungseffekten, so genannten Informations- und Einigungskosten zu abnehmenden Skalenerträgen kommen. Ein anderes Beispiel auf sektoraler Ebene: Eine Vervielfachung der Agrarproduktion würde uns schnell die Grenzen des Faktors Boden vor Augen führen; auch hier würden wir mit sinkenden Skalenerträgen zu rechnen haben, weil immer mehr minderwertiger Boden in die Produktion einbezogen werden müsste.

Limitationalität und *Substitutionalität* beziehen sich auf das Einsatzverhältnis der Produktionsfaktoren in einer Produktionsfunktion untereinander bei einem bestimmten Output: dieses kann technisch bedingt fest vorgegeben oder aber (in gewissen Grenzen) variabel sein. Skalenerträge beziehen sich auf den Outputzuwachs bei einer Vervielfachung des Inputbündels; dieser kann linear, degressiv oder progressiv sein - entsprechend liegen *konstante, abnehmende oder zunehmende Skalenerträge* vor.

Mit der *speziellen Produktionsfunktion* betrachten wir Outputänderungen aufgrund der Variation nur eines Faktors, alle anderen Faktormengen werden als konstant angenommen. Bei der partiellen Faktorvariation müssen wir eine substitutionale Produktionsfunktion voraussetzen, da bei festen Einsatzverhältnissen die Variation nur eines Faktors gar nichts ausrichten würde. Das so genannte *Ertragsgesetz* ist die erste in der Literatur behandelte Produktionsfunktion (von Turgot, 1769/70).

Es wurde beobachtet, dass in der Landwirtschaft bei konstanter Anbaufläche und gleich bleibendem Einsatz von Saatgut und Düngemitteln eine Steigerung des Arbeitseinsatzes zunächst zu steigenden, ab einem gewissen Punkt jedoch zu abnehmenden Ertragszuwächsen führt. Die Produktionsfunktion

$$(12) \quad x = f(v_1, \bar{v}_2)$$

zeigt im oberen Teil der Abb. 8.2.4 den Gesamtertrag x in Abhängigkeit von der sukzessiven Vermehrung des variablen Faktors v_1 (bspw. Arbeit) - unter Anwendung der günstigsten Technik. Ähnlich wie bei den Haushaltsbetrachtungen müssen wir uns nun auch hier den marginalen Veränderungen zuwenden. Wichtiger als der Gesamtertrag ist für die Analyse der Grenzertrag, d.h. der zusätzliche Ertrag, den jede Vermehrung des Einsatzfaktors v_1 , erbringt. Mathematisch ist dies die *partielle* Ableitung der Gesamtertragsfunktion nach dem Faktor v_1

$$(13) \quad \frac{\partial x}{\partial v_1} = f'(v_1, \bar{v}_2),$$

graphisch die Steigung der Ertragskurve in einem Punkt.

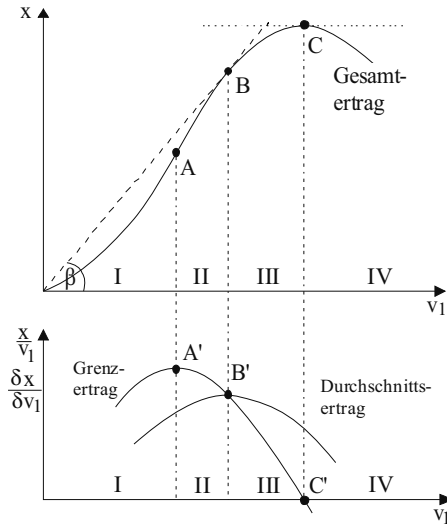


Abb. 8.2.4 Zusammenhang von Gesamtertrag zu Grenz- und Durchschnittsertrag

Man sieht - denken Sie sich eine Tangente an einige Punkte der Gesamtertragskurve - dass der Grenzertrag bis zum Wendepunkt in A zunimmt, dann, im Kurvenbereich II und III, zwar immer noch positiv ist, aber abnimmt, bis im Punkt C, dem Maximum der Gesamtertragskurve, der Grenzertrag gleich Null ist. Im Kurvenbereich IV sinkt auch der Gesamtertrag, der Grenzertrag wird negativ. Der Verlauf des Grenzertrages ist im unteren Teil des Schaubildes gezeigt.

Anhand eines - vielleicht etwas absurden - Beispiels aus der Landwirtschaft kann man sich diesen Verlauf der Grenzerträge vorstellen: Gehen wir davon aus, dass ein Bauer ein ha Land zur Verfügung hat, das er mit einem Knecht bewirtschaftet. Er wird eine bestimmte Menge output (ceteris paribus) erhalten. Beschäftigt er nun einen zweiten Knecht, so ist zu erwarten, dass sie das Land intensiver bearbeiten, eher Ungeziefer und Unkraut entfernen und nach Schädlingen und Krankheiten Ausschau halten können. Es ist zu erwarten, dass der Hektarertrag steigt. Wird ein dritter Knecht eingestellt, so können wir evtl. auch noch mit einer Ertragssteigerung rechnen. Wenn jetzt sukzessive mehr Knechte eingestellt werden, kommen wir an einen Punkt, ab dem wir negative Grenzerträge haben. Denn im Endeffekt werden die Knechte sich gegenseitig auf die Füße treten und kaum noch einer wird die Möglichkeit haben, das Land zu bearbeiten.

Das Ertragsgesetz zeigt also anfangs steigende, dann sinkende und schließlich sogar negative Ertragszuwächse. Auch für ein Unternehmen kann dies gelten. Wenn ein Unternehmen nur wenige Arbeitnehmer beschäftigt, so wird der Ertrag pro Arbeiter verhältnismäßig gering sein. Durch das Einstellen einer größeren Anzahl von Arbeitnehmern ist es möglich, nach dem Prinzip der Arbeitsteilung Produktivitätsfortschritte zu erreichen; die Arbeit kann sinnvoller organisiert werden. Aber bei gegebenen Maschinen und gegebener Größe des Unternehmens wird bei fortlaufender Vermehrung eines Faktors bei Konstanz der übrigen Faktoren die Produktionsmenge zwar zunächst überproportional, von einem gewissen Punkt an

aber unterproportional steigen und schließlich u.U. absolut sinken. In unserem Beispiel weist Punkt A in der Ertragsfunktion den steilsten Anstieg und damit den maximalen Grenzertrag auf. Dieser Punkt wird als *Schwelle des Ertragsgesetzes* bezeichnet, da steigende Grenzerträge von sinkenden Grenzerträgen abgelöst werden.

Tab. 8.2.1 Zusammenfassung der Eigenschaften der Ertragsgrößen

Ertragsgrößen	Bereich I	Bereich II	Bereich III	Bereich IV
Gesamtertrag $x = f(v_1, \bar{v}_2)$	positiv, überproportional steigend	positiv, unterproportional steigend	positiv, unterproportional steigend	positiv, überproportional fallend
Grenzertrag $\partial x / \partial v_1$	positiv, steigend	positiv, fallend	positiv, fallend	negativ, fallend
Durchschnitts- ertrag x/v_1	positiv, steigend	positiv, steigend	positiv, fallend	positiv, fallend

Der (partielle) *Durchschnittsertrag* x/v_1 weist ein Maximum im Punkt B auf - im Schnittpunkt mit der Grenzertragskurve - und ist auch in den Bereichen III und IV noch positiv, s. Abb. 8.2.4. Graphisch lässt sich der Durchschnittsertrag, d.h. die Menge Output, die im Durchschnitt von jeder eingesetzten Einheit des Faktors v_1 erbracht wird, durch die Steigung eines Fahrstrahls an die Produktionsfunktion ermitteln, die durch den Tangens des Winkels β ($\text{tg } \beta = x/v_1$) gemessen wird.

Der Verlauf der Gesamt-, Grenz- und Durchschnittsertragskurve der ertragsgesetzlichen Produktionsfunktion ist in Tab. 8.2.1 zusammengefasst.

8.3 Kostenfunktionen

Warum bezeichnet man Produktionsfunktionen auch manchmal als das Mengengerüst der Kosten? Wie verlaufen die ertragsgesetzlichen Kostenkurven?

Begriffe: Monetäre Produktionsfunktion, Gesamtkosten, Fixkosten, variable Kosten, Grenzkosten, variable und durchschnittliche Stückkosten.

Produktionsfunktionen werden manchmal als das *Mengengerüst der Kosten* bezeichnet, weil sich erst aus der Bewertung der Faktoreinsatzmengen mit den als konstant angenommenen Faktorpreisen der jeweiligen Produktionsfunktion entsprechende Kostenverläufe ermitteln lassen. Zur Herleitung der gewinnmaximalen Menge benötigen wir neben dem Grenzerlös auch die Grenzkosten (vgl. Kapitel 8.1), die wir aus der Kostenkurve ableiten können.

Kostenfunktionen stellen die Beziehung zwischen Ausbringungsmenge einerseits und *bewertetem Faktorverbrauch* andererseits dar. Gehen wir vom Fall eines linearen Verlaufs der speziellen Produktionsfunktion bei zwei Produktionsfaktoren aus, so ergibt sich auch ein linearer Verlauf der Kostenkurve.

In Abb. 8.3.1 sind auf der Ordinate die *Kosten in Abhängigkeit von der Ausbringungsmenge* (Abszisse) dargestellt. Die mit steigender Ausbringung x proportional steigenden Verbrauchsmengen des variablen Faktors (bspw. Arbeit) führen - bei Bewertung mit konstanten Faktorpreisen - zum proportionalen Anstieg *der gesamten Kosten* $K(x)$. Die *Fixkosten* K_f sind bei jeder Ausbringungsmenge die gleichen, sie fallen unabhängig von der Outputmenge x an.

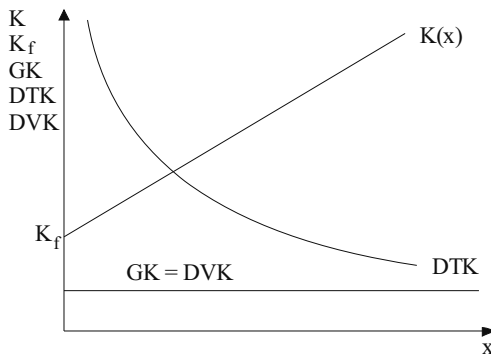


Abb. 8.3.1 Kostenfunktionen

In den Gesamtkosten sind die *variablen Kosten* enthalten $K_v = K - K_f$, die mit steigender Ausbringung zunehmen. Die *variablen Kosten pro Stück* ($DVK = k_v = K_v/x$) sind konstant, da die Einsatzmengen der variablen Faktoren pro Outputseinheit konstant vorgegeben sind. Die Grenzkosten (GK) und die variablen Kosten pro Stück (DVK) sind bei der unterstellten Produktionsfunktion unabhän-

gig von der Ausbringungsmenge. Die durchschnittlichen Gesamtkosten pro Stück ($DTK = k$), ergeben sich aus dem Quotienten der Gesamtkosten K und der Ausbringungsmenge x . Für die *Stückkosten* k gilt:

$$(14) \quad k = \frac{K}{x} = \frac{K_f}{x} + \frac{K_v}{x}$$

Da die variablen Stückkosten konstant sind, erklärt sich der Verlauf der Stückkostenkurve - die sich asymptotisch der Kurve der variablen Stückkosten annähert - aus dem sinkenden Anteil an den Fixkosten, die jede zusätzlich produzierte Einheit zu tragen hat; mit steigendem x sinkt K_f/x .

Welche Kostenverläufe ergeben sich nun aus einer *ertragsgesetzlichen Produktionsfunktion*? Den linearen Kostenfunktionen liegen u.a. konstante Grenzerträge zugrunde; beim Ertragsgesetz hatten wir zunächst steigende, dann fallende Grenzerträge. Das heißt nichts anderes, als dass der für jede zusätzlich produzierte Einheit benötigte Input bis zum Wendepunkt der Gesamtertragskurve fällt, von dort an aber überproportional ansteigt. Bewerten wir die Inputmengen mit Preisen, folgt daraus, dass die *Gesamtkosten* K bei steigender Menge zunächst unterproportional, schließlich überproportional ansteigen, und die zusätzlichen Kosten pro Stück, die *Grenzkosten* GK , zunächst fallen, um dann überproportional anzusteigen. Die Kostenfunktion ergibt sich, indem man zunächst die Verbrauchsmengen mit ihren Preisen bewertet, die Beziehung zwischen den bewerteten Verbrauchsmengen und dem Mengenertrag ist die *monetäre Produktionsfunktion*, die in Abb. 8.3.2.a eingezeichnet ist:

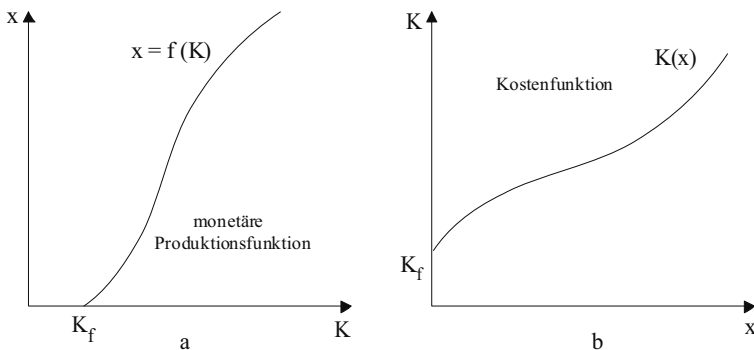


Abb. 8.3.2 Zusammenhang von Kostenfunktion und monetärer Produktionsfunktion

Die Umkehrfunktion zur monetären Produktionsfunktion zeigt die *Gesamtkosten* in Abhängigkeit von der Ausbringungsmenge, vgl. Abb. 8.3.2.b.

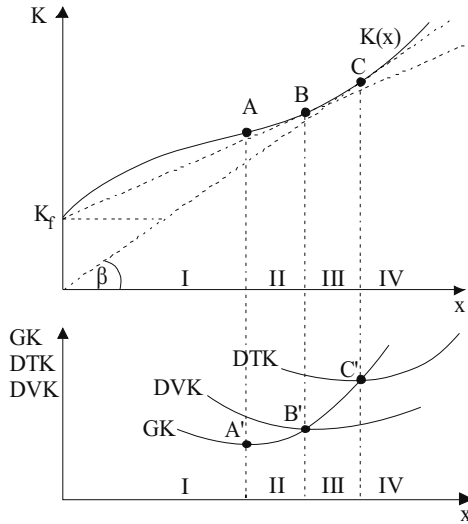


Abb. 8.3.3. Zusammenhang von Gesamtkosten, Durchschnitts- und Grenzkosten

Aus dieser Gesamtkostenkurve können wir nun wieder die *Grenzkosten* (GK), die durchschnittlichen Stückkosten (DTK) und die durchschnittlichen variablen Kosten (DVK) herleiten, s. Abb. 8.3.3. Dafür sind die folgenden Punkte der Kostenkurve wichtig:

- in A ist der *Wendepunkt* der Gesamtkostenkurve; bis zu diesem Punkt weist sie eine abnehmende, anschließend eine zunehmende Steigung auf. Im unteren Schaubild markiert dieser Punkt das Minimum der Grenzkostenkurve.
- Mit Hilfe der Fahrstrahlbetrachtung lassen sich Durchschnittswerte graphisch ermitteln. Im Punkt B erreicht die Steigung des Fahrstrahls aus dem Punkt K_f an die Kostenfunktion $K(x)$ ein Minimum; hier liegt das Minimum der variablen Stückkosten (DVK).
- Der Fahrstrahl aus dem Ursprung tangiert die Gesamtkostenfunktion im Punkt C. Dort gilt $\tan \beta = K(x) / x$. Hier liegt das Minimum der Durchschnittskostenkurve. Bei jeder zusätzlich produzierten Einheit steigen die Stückkosten (DTK) wieder. Im Minimum der DTK-Kurve ist der Auslastungsgrad mit den niedrigsten Stückkosten und daher das langfristige Betriebsoptimum erreicht.

Die Grenzkostenkurve schneidet die Kurven der durchschnittlichen variablen Kosten sowie der Stückkosten von unten kommend jeweils in ihren Minima.

8.4 Der optimale Produktionsplan bei vollständiger Konkurrenz

Wie lässt sich die gewinnmaximale Angebotsmenge ermitteln? In welchem Rahmen kann ein Unternehmen kurz- bzw. längerfristig Preissenkungen standhalten? Wodurch lässt sich ein zunächst linearer, ab einer gewissen Ausbringungsmenge jedoch überproportional ansteigender Kostenverlauf erklären?

Begriffe: Gesetz der Massenproduktion, Gewinnschwelle, kurz- und langfristige Preisuntergrenze.

Unter der Annahme vollständiger Konkurrenz wird bei gegebenem Preis die *gewinnmaximale Ausbringungsmenge* gesucht. Gemäß der in Kapitel 8.1 dargestellten Maximierungsregel müssen Erlös- und Kostengrößen einander gegenübergestellt werden, was zunächst für lineare Kostenverläufe geschehen soll.

In Abb. 8.4.1 stellen wir eine lineare Gesamterlöskurve (E) einer linearen Gesamtkostenkurve (K) gegenüber. Ferner unterstellen wir, dass der Preis höher ist als die konstanten Grenzkosten. Man sieht nun leicht, dass der Gewinn, der sich aus der Differenz zwischen Erlös und Kosten ergibt, mit zunehmender Ausbringungsmenge steigt. Da die Grenzkosten konstant bleiben liegt die *gewinnmaximale Ausbringungsmenge an der Kapazitätsgrenze* der Unternehmung.

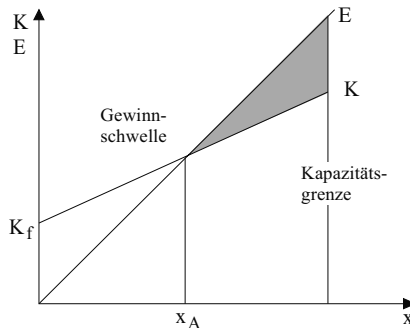


Abb. 8.4.1 Gegenüberstellung von Gesamterlös und Gesamtkosten

Bei linearer Kostenfunktion stellt sich das Optimierungsproblem einfach dar: Liegt der Preis oberhalb der Grenzkosten, produziert der Betrieb an der Kapazitätsgrenze, liegt er unterhalb, stellt er die Produktion langfristig ein.

Bei *linearen Kostenverläufen* ist die gewinnmaximale Ausbringungsmenge der Unternehmung durch die *Kapazitätsgrenze* bestimmt.

Für den *ertragsgesetzlichen Kostenverlauf* werden in Abb. 8.4.2 Gesamterlös- und Gesamtkosten gegenübergestellt:

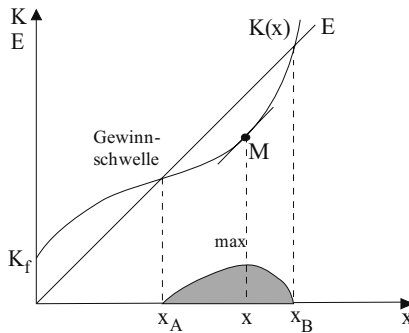


Abb. 8.4.2 Gegenüberstellung von ertragsgesetzlichen Kosten und Erlösen

In diesem Fall wird die Differenz zwischen Erlösen und Kosten (die schraffierte Fläche in Abb. 8.4.2) ab der Gewinnschwelle in x_A zunächst größer, erreicht dann ein Maximum, um dann allerdings wieder zu sinken und schließlich an der Gewinnngrenze wieder Null zu werden. Aus der *Maximierungsregel* "Preis = Grenzkosten" folgt: Der Grenzerlös (Preis) bestimmt die Steigung der Erlöskurve, und diese ist im Punkt M gleich der Steigung der Kostenkurve (den Grenzkosten!).

Fügen wir dem Schaubild der ertragsgesetzlichen Grenz- und Durchschnittskostenverläufe die Preisgerade hinzu ($E' = p = \text{Grenzerlös!}$), lässt sich die Maximierungsregel noch verdeutlichen, s. Abb. 8.4.3:

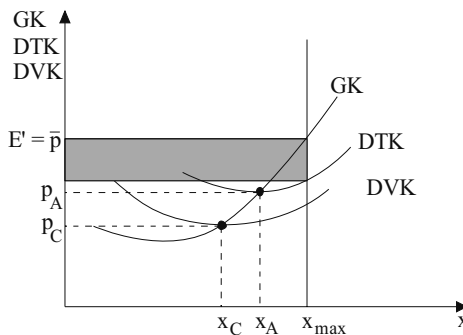


Abb. 8.4.3 "Preis = Grenzkosten"-Regel

Bei der gewinnmaximalen Ausbringungsmenge x_{\max} entspricht der Preis den Grenzkosten. Eine Ausdehnung der Produktion würde nur dazu führen, dass die zusätzlichen Kosten stärker ansteigen als der zusätzliche Erlös; eine geringere Ausbringungsmenge würde - da links von x_{\max} der Grenzerlös immer größer ist als die Grenzkosten - zusätzliche Gewinnmöglichkeiten ausschlagen. Auch hier beträgt der Stückgewinn $\bar{p} - k$, der Gesamtgewinn entspricht der schraffierten

Fläche. Wenn der Preis höher wäre, würden sich, bei gleich bleibenden Kostenverläufen und Anwendung der Maximierungsregel, eine höhere gewinnmaximale Ausbringungsmenge und ein höherer Gewinn ergeben. Fallen darf der Preis allerdings nur bis zum Minimum der Durchschnittskostenkurve. Bei einem Preis von p_A lassen sich gerade noch die Kosten decken. Kurzfristig ist es allerdings möglich, die Produktion bei einem Preis von p_C , der gerade noch die durchschnittlichen variablen Kosten deckt, aufrechtzuerhalten. Die Aufrechterhaltung der Produktion lohnt sich gegenüber einer Einstellung, da ein Teil der sowieso anfallenden Fixkosten noch gedeckt wird. Erwartet der Betrieb baldige Preissteigerungen, lohnt es sich, die Produktion fortzuführen. p_C und p_A kennzeichnen also die *kurzfristige* respektive *langfristige Preisuntergrenze*.

Die *Angebotskurve* einer Unternehmung ergibt sich langfristig aus dem *ansteigenden Ast der Grenzkostenkurve* - ab dem Schnittpunkt im Minimum der Stückkostenkurve; kurzfristig ab dem Minimum der durchschnittlichen variablen Kosten.

Bei *nichtlinearen (ertragsgesetzlichen) Kostenkurven* wird die Gewinnmaximierungsregel "Preis gleich Grenzkosten" angewendet. Die gewinnmaximale Angebotsmenge der Unternehmung wird durch den Schnittpunkt der Preisgeraden mit dem aufsteigenden Ast der Grenzkostenkurve bestimmt - wobei im Minimum der Durchschnittskostenkurve die Gewinnschwelle liegt, und das Minimum der Kurve der durchschnittlichen variablen Kosten die kurzfristige Preisuntergrenze anzeigt. *Der aufsteigende Ast der Grenzkostenkurve ab dem Minimum der Stückkostenkurve ergibt die Angebotskurve der Unternehmung.*

Wo gelten lineare, wo ertragsgesetzliche Kostenverläufe? Vorstellbar ist bspw., dass eine Unternehmung zunächst einen linearen Kostenverlauf aufweist, nämlich im Rahmen der gegebenen Kapazitäten. Wenn jedoch die Produktion über das "normale" Maß hinaus ausgedehnt werden soll, ergibt sich ein überproportional ansteigender Gesamtkostenverlauf, bedingt durch Überstundenzulagen, überproportionalen Energieverbrauch o.ä.

Die folgende Abb. 8.4.4 zeigt solch eine Kombination von zunächst linearem, ab der Kapazitätsgrenze überproportionalem Kostenverlauf. Wie Abb. 8.4.4 verdeutlicht, sind rein lineare Kostenverläufe höchstens im Ausnahmefall anzutreffen. Auch die Implikationen aus den linearen Kostenverläufen, dass immer an der Kapazitätsgrenze produziert wird, erscheint zur Erklärung realer wirtschaftlicher Abläufe weitgehend ungeeignet. Dagegen ist der ertragsgesetzliche Kostenverlauf unseres Erachtens realistischer. Insofern wird der ertragsgesetzliche Kostenverlauf benutzt, um im Folgenden die gesamtwirtschaftliche Angebotskurve abzuleiten.

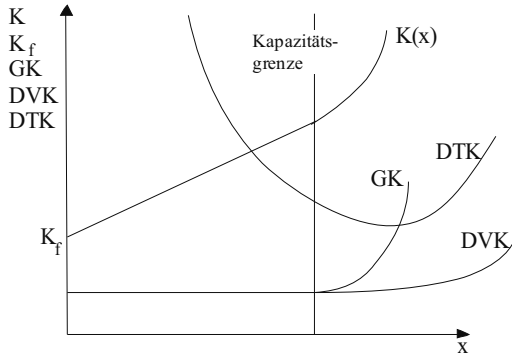


Abb. 8.4.4 Variierender Kostenverlauf

8.5 Die aggregierte Angebotskurve

Wie verlaufen die individuellen Angebotskurven der einzelnen Unternehmen? Wie kommt es, dass für jede einzelne Unternehmung der Preis ein Datum ist, die gesamtwirtschaftliche Angebotskurve aber verschiedene Preis-Mengen-Kombinationen aufweist?

Begriffe: Individuelle und gesamtwirtschaftliche Angebotskurve.

Unterstellt man einen nicht linearen, ertragsgesetzlichen Kostenverlauf, folgt, wie Abb. 8.4.3 zeigt, dass die Grenzkosten zunächst fallen, dann aber ansteigen.

Im Folgenden soll nun der Preis parametrisch variieren, um aus den individuellen Angebotsmengen das Marktangebot zu ermitteln. Haben wir z.B. zwei Unternehmen in einer Volkswirtschaft, so aggregiert man die zwei individuellen Angebote und erhält daraus das aggregierte gesamtwirtschaftliche Angebot. Graphisch erfolgt die Ermittlung des Gesamtangebotes durch *horizontale Addition* der individuellen Angebotskurven, wie in Abb. 8.5.1 dargestellt. Können die Unternehmen nur einen Preis unter p_1 erzielen, bietet keine Firma das Gut am Markt an. Der Preis liegt dann kurzfristig unter den variablen Stückkosten. Liegt der Preis p zwischen p_1 und p_2 , $p_1 < p < p_2$, bietet nur die Firma 1 ihr Produkt an. Bei Preisen über p_2 treten beide Unternehmen als Anbieter am Markt auf, so dass das gesamte Marktangebot z.B. für den Preis p_3 $a+b$ beträgt. Theoretisch lässt sich die Aggregation für beliebig viele Unternehmen durchführen, um die gesamtwirtschaftliche Angebotskurve zu ermitteln.

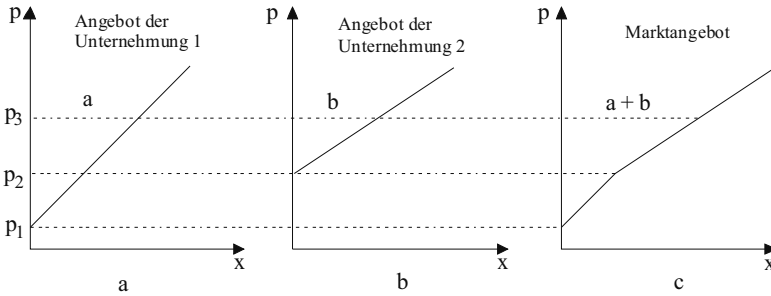


Abb. 8.5.1 Gesamtangebot der Unternehmen

Bei vollkommener Konkurrenz ist der Preis für jeden einzelnen Anbieter ein Datum. Die Aggregation der individuellen Angebotskurven ergibt eine mit dem Preis ansteigende gesamtwirtschaftliche Angebotsfunktion. Eine Vielzahl von Unternehmen sieht sich unterschiedlichen Kostenverläufen gegenüber; bei einem niedrigen Preis können nur die kostengünstigen Unternehmen anbieten, entsprechend klein ist die Angebotsmenge. Bei einem höheren Preis sind auch Unternehmen mit höheren Kosten in der Lage, auf den Markt zu treten, also vergrößert sich das Marktangebot.

8.6 Monopol und Oligopol

Warum ist die Angebotsmenge des Monopolisten - bei gleichem Preis - kleiner als die eines Anbieters bei vollständiger Konkurrenz? Welche grundsätzlichen Hypothesen gibt es bzgl. des oligopolistischen Anbieterverhaltens? Welchen Konkurrenz- und Nachfragesstrukturen sieht sich der "Durchschnittsanbieter" gegenüber?

Bisher sind wir von einem Markt mit vielen Anbietern und Nachfragern ausgegangen. Wir werden nun andere Marktstrukturen und die daraus resultierenden unternehmerischen Verhaltensweisen analysieren. Wir unterstellen nun eine geringe Anzahl von Anbietern, während wir weiterhin viele Nachfrager voraussetzen. Gibt es nur eine Unternehmung, die das Gut x anbietet, zu dem keine Substitute existieren, so liegt ein Angebotsmonopol vor. Setzt man die Annahmen, dass der Monopolist keine Präferenzen für verschiedene Nachfrager hat und die Gesamtnachfrage (Annahme der vollkommenen Markttransparenz) für das von ihm angebotene Gut kennt, kann er autonom zwischen einer Preis - oder Mengenstrategie wählen, um das Ziel eines Gewinnmaximums zu erreichen. Im Folgenden wird die Menge x als Handlungsparameter des Monopolisten angesehen, damit anschließend ein Vergleich zwischen Monopol und Polypol vorgenommen werden kann. Es sollte festgehalten werden, dass aus den folgenden Analysen einer Mengenstrategie keinesfalls der Schluss gezogen werden darf, ein Monopolist werde in der Regel Mengenfixierung betreiben; das Gegenteil dürfte eher der Fall sein. Unterstellt wird

eine typische Preis-Absatzfunktion, die darüber Auskunft gibt, welche Mengen bei alternativen Preisen verkauft werden können. In mathematischer Form erhalten wir:

$$(15) \quad p = p(x) \quad \text{mit} \quad p'(x) < 0.$$

Der Umsatz des Monopolisten ergibt sich unter Berücksichtigung von (15) aus dem Produkt von Preis mal Menge:

$$(16) \quad E = p(x)x.$$

Um auch graphisch das Gewinnmaximum einfach ableiten zu können, unterstellen wir eine lineare Nachfragefunktion mit den Parametern a , b , die konstant und größer als Null sind (s. Abb. 8.6.1.), d.h.:

$$(17) \quad p = a - bx \quad \text{mit} \quad a, b > 0.$$

Mit der Sättigungsmenge für $p = 0$ erhält man

$$(18) \quad x = a/b.$$

Setzt man (17) in (16) ein, ergibt sich die Erlösfunktion

$$(19) \quad E = ax - bx^2.$$

Leitet man den Erlös nach der Produktionsmenge x ab, erhält man den Grenzerlös

$$(20) \quad \frac{dE}{dx} = E' = a - 2bx.$$

Ist der Grenzerlös Null, $E' = 0$, ergibt sich

$$(21) \quad x = a/2b.$$

Vergleicht man die Steigung von Grenzerlös- und Nachfragekurve in einem Preis-Mengen-Diagramm, vgl. Abb. 8.6.1, sieht man, dass die (absolute) Steigung der Grenzerlöskurve doppelt so groß ist wie die der Nachfragekurve und sich die beiden Geraden auf der Preisachse bei $x = 0$ schneiden. Des Weiteren sieht man anhand von (21) und (18), dass der x-Achsenabschnitt der Grenzerlöskurve die Hälfte des x-Achsenabschnittes der Nachfragekurve beträgt.

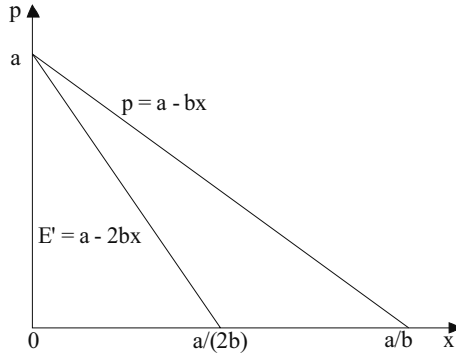


Abb. 8.6.1 Nachfragekurve und Grenzerlöskurve im Monopol

Zur Herleitung des Optimums müssen die Kosten einbezogen werden. Gehen wir wieder von der Annahme mengenabhängiger Kosten aus, so ergibt sich folgendes Maximierungsproblem des Monopolisten:

$$(22) \quad G(x) = E(x) - K(x) \rightarrow \text{Max!}$$

Im Gewinnmaximum muss der Grenzgewinn wieder null sein, so dass

$$(23) \quad G'(x) = E'(x) - K'(x) = 0.$$

und somit ergibt sich die Gewinnmaximierungsbedingung

$$(24) \quad E'(x) = K'(x).$$

Damit ein Gewinnmaximum vorliegt, muss die Bedingung zweiter Ordnung erfüllt sein.

$$(25) \quad G''(x) = E''(x) - K''(x) < 0.$$

Wir erhalten die Bedingung für ein Gewinnmaximum: Der Grenzerlös muss gleich den Grenzkosten sein. Aus dem vorhergehenden Kapitel 8.3 wissen wir, dass bei einer nichtlinearen Kostenkurve die Grenzkosten mit zunehmender Ausbringungsmenge zunächst fallen und dann überproportional ansteigen. Integrieren wir diesen Sachverhalt in das obige Schaubild, ergibt sich der Monopolpreis p_M und die Monopolmenge x_M wie folgt, vgl. Abb. 8.6.2: Die gewinnmaximale Menge des Monopolisten x_M ergibt sich dort, wo gemäß (24) der Grenzerlös den Grenzkosten entspricht. Den gewinnmaximalen Preis des Monopolisten p_M erhält man, wenn man von x_M auf die Nachfragekurve geht.

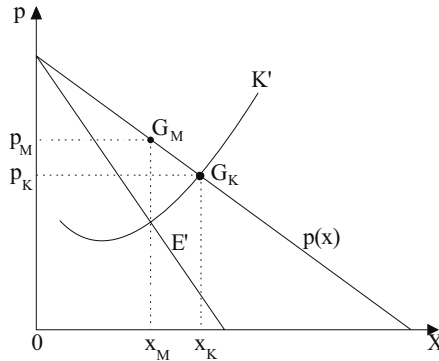


Abb. 8.6.2 Gewinnmaximum im Monopol und bei vollkommener Konkurrenz im Vergleich

Abb. 8.6.2 illustriert den Unterschied zwischen Polypol und Monopol. Aus Kapitel 8.4 wissen wir, dass im Polypol die Gewinnmaximierungsbedingung Preis = Grenzkosten lautet. Da der Preis auf der Nachfragekurve bestimmt ist, ist folglich der Schnittpunkt von Grenzkosten und Nachfrage die optimale Preis/Mengen Kombination für Polypolisten (p_K, x_K). Im Monopol wird im Vergleich zum Polypol eine *geringere Menge* zu einem *höheren Preis* produziert.

Beim Monopol wird die Regel Preis = Grenzkosten durch die Regel Grenzerlös = Grenzkosten ersetzt. Der Monopolpreis liegt über dem Polypolpreis. Die angebotene Monopolmenge ist kleiner als die Polypolmenge.

Formal lässt sich die Beziehung zwischen Polypol und Monopol auch über die direkte Preiselastizität der Nachfrage (vgl. auch Kapitel 7) aufzeigen. Da die Grenzkosten für die unterschiedlichen Preise und Mengen von Polypol zu Monopol nicht essentiell sind, werden diese in der folgenden Ableitung vernachlässigt. Allgemein bestimmt sich der Grenzerlös der Marktnachfrage aus $E = p(x)x$ wie folgt:

$$(26) \quad E' = \frac{dE}{dx} = p(x) + x \frac{dp}{dx}.$$

Durch Ausklammern von p erhält man

$$(27) \quad E' = p \left[1 + \frac{x}{p} \frac{dp}{dx} \right].$$

Da

$$(28) \quad -\frac{1}{\eta_p} = \frac{x}{p} \frac{dp}{dx}$$

gleich der reziproken, direkten Preiselastizität der Nachfrage ist (vgl. Kapitel 7.4) folgt:

$$(29) \quad E' = p \left[1 - \frac{1}{\eta_p} \right]$$

Was sagt uns Gleichung (29)? Operiert ein Anbieter in dem Bereich der Nachfragekurve, bei der die Preiselastizität größer als Eins ist, dann nimmt bei einer Preisenkung um ein Prozent die Absatzmenge um mehr als ein Prozent zu. Der Grenzerlös ist dann positiv. Der Grenzerlös wird negativ, wenn η_p kleiner als Eins ist. Ist η_p unendlich, d.h. reagieren die Preise unendlich schnell auf jede Mengenänderung, so liegt der Kehrwert von η_p bei 0, was $E' = p$ bedeutet. Wir haben damit die Bedingung der vollkommenen Konkurrenz (Grenzerlös = Grenzkosten = Preis) erhalten. Die Ableitung zeigt uns, dass der Fall der vollkommenen Konkurrenz nur bei einer unendlich hohen Preiselastizität der Nachfrage auftreten kann.

Vergleicht man das Versorgungsniveau einer Gesellschaft bei vollkommener Konkurrenz mit dem des Monopols, so stellen wir beim Monopol höhere Preise und niedrigere Mengen im Vergleich zur Konkurrenz fest, vgl. Abb. 8.6.2. Der Monopolist bereichert sich also zu Lasten der Verbraucher, die für weniger Ware mehr Geld bezahlen müssen. Daher wird die "Bekämpfung" der Monopole als wohlfahrtsoptimales Verhalten gedeutet; hieraus ergibt sich die Legitimation der Wettbewerbspolitik. Trotzdem gibt es auch einige "natürliche" Gründe für Monopole, auf die wir im zweiten Band noch eingehen werden; es müssen Vorteile von Monopolen, wie Vorteile der Massenproduktion, Forcierung des technischen Fortschritts und internationale Konkurrenzvorteile mit den wettbewerbspolitischen Nachteilen abgewogen werden (siehe z.B. die Fusion von Daimler mit MBB).

Eine zweite Marktstruktur ist die des *Angebotsoligopols*. Ein Angebotsoligopol liegt dann vor, wenn wenige Anbieter vielen Nachfragern gegenüberstehen. Die Oligopoltheorie füllt ganze Bücher. Das strategische Verhalten der wenigen Anbieter kann so vielschichtig sein, dass wir darauf hier nicht im Einzelnen eingehen können. Der Oligopolist muss auf jeden Fall auch das Verhalten seiner Konkurrenten in seine Planung mit einbeziehen; entsprechend den vielfältigen strategischen Möglichkeiten gibt es auch eine Vielzahl von Verhaltenshypothesen.

Literatur:

- Böventer, E.v.; G. Illing, Einführung in die Mikroökonomie, 9. Auflage, München 1997.
 Franke, J., Grundzüge der Mikroökonomik, 8. Auflage, München 1996.
 Gabisch, G., Haushalte und Unternehmen, in: B. Bender et al (Hrsg.) Vahlens Kompendium der Wirtschaftstheorie und Wirtschaftspolitik, Bd. 2, 7. Auflage, München 1999, S. 1-60.
 Heubes, J., Marktwirtschaft, München 1992.
 Neumann, M., Theoretische Volkswirtschaftslehre II, Produktion, Nachfrage und Allokation, 4. Auflage, München 1995.
 Schumann, J.; U. Meyer; W. Ströbele, Grundzüge der mikroökonomischen Theorie, 7. Auflage, Berlin, Heidelberg 1999.
 Varian, H., Grundzüge der Mikroökonomik, 3. Auflage, München 1995.

9 Angebot und Nachfrage auf Faktormärkten

9.1 Faktormarktanalyse

Die Analyse der Faktormärkte wurde bisher völlig vernachlässigt. Zwei Faktormärkte wollen wir in diesem Kapitel genauer betrachten, den Arbeitsmarkt und den Kapitalmarkt. Auf den Faktormärkten fragen die Unternehmen Arbeit und Kapital nach, während die Haushalte Arbeit sowie Kapital anbieten.

Bei der Analyse des Konsumentenverhaltens in Kapitel 7 haben wir untersucht, wie viel Konsumgüter ein Haushalt in seinem Nutzenmaximum auf dem Gütermarkt nachfragt. Dabei gingen wir von exogenen Güterpreisen und gegebenem Einkommen aus. Entsprechend seinen Präferenzen verteilte der Haushalt das ihm zur Verfügung stehende Einkommen auf die von den Unternehmen angebotenen Güter auf. Die Annahme, das Einkommen des Haushalts, über das er zu Konsumzwecken verfügen kann, sei exogen, wird in Abschnitt 9.2 aufgegeben. Wodurch wird die Höhe des Einkommens bestimmt? Es wird sich zeigen, dass ein Akteur durch sein Faktorangebot die Höhe seines Markteinkommens wählt.

Auf der anderen Seite des Gütermarktes produzieren Unternehmen die Güter, die von den Haushalten nachgefragt werden. Bei ihrer Produktionsentscheidung werden die Firmen von dem Streben nach maximalen Gewinnen geleitet. Wie viel Arbeit die Unternehmen im Gewinnmaximum nachfragen und wie sich die Preise für die zur Produktion benötigten Faktoren im Gleichgewicht ergeben, ist Gegenstand der Untersuchungen des Abschnitts 9.3.

Über das Angebot an Arbeit wählen die Haushalte ihr nutzenmaximales Einkommen. Ist das optimale Arbeitsangebot bestimmt, können die Haushalte ihr Einkommen in Gegenwartskonsum umwandeln, oder den Konsum in eine spätere Periode verschieben und somit einen Teil ihres Einkommens auf dem Kapitalmarkt anbieten. Die intertemporale Konsumententscheidung und das Kapitalangebot der Haushalte wird in Abschnitt 9.4 erläutert.

Um Produktionsfaktoren auf den Beschaffungsmärkten nachzufragen, müssen die Unternehmen die Interdependenzen zwischen Faktorpreisen und Grenzproduktivitäten berücksichtigen. Bei der Bestimmung der optimalen Kapitalnachfrage muss zwischen Faktorbeständen und deren Leistungsabgaben unterschieden werden. Die Bildung von Vermögen oder Kapitalbeständen, die man als Investition bezeichnet, erfolgt aus einem intertemporalen Gewinn- bzw. Nutzenmaximierungskalkül, das in Kapitel 9.5 analysiert wird.

9.2 Arbeitsangebot der Haushalte

Welche Determinanten bestimmen das Arbeitsangebot eines Individuums? Haben Vermögensbestände Einfluss auf das Arbeitsangebot? Steigt das Arbeitsangebot, wenn die Lohnsätze steigen? Wie wirken Lohnverhandlungen auf das Arbeitsmarktgleichgewicht?

Begriffe: Kompensierende Einkommensvariation, Substitutionseffekt, Einkommenseffekt.

Um das Arbeitsangebot eines Haushalts bzw. eines Arbeitnehmers zu bestimmen, werden einige Annahmen getroffen. Der Akteur verfügt zunächst über kein Vermögen und bezieht kein Kapitaleinkommen. Sein Lohnneinkommen lässt sich mit Hilfe der Anzahl der gearbeiteten Stunden und mit dem exogenen Lohnsatz, der von ihm nicht beeinflussbar ist, berechnen. Die angebotene Menge an Arbeit A ergibt sich als Differenz aus der insgesamt (z.B. an einem Tag) zur Verfügung stehenden Zeit T , abzüglich der nachgefragten Freizeit F , so dass gilt:

$$(1) \quad A = T - F .$$

Wie bisher gibt der Haushalt sein gesamtes Einkommen vollständig für Konsumgüter aus, wobei er ein Güterbündel erwirbt, das wir wie ein homogenes Konsumgut x behandeln. Der Akteur muss simultan zwei Entscheidungen treffen. Einerseits muss er entscheiden, wie viel Konsumgüter er konsumieren will, andererseits muss er die Menge an Arbeit wählen, die er im Nutzenmaximum anbietet. Der Nutzen eines Haushalts u hängt vom Konsum des Gutes x und von der Freizeit F ab, so dass für die Nutzenfunktion gilt:

$$(2) \quad u = u(x, F), \quad \text{mit}$$

$$\frac{\partial u}{\partial x} > 0, \quad \frac{\partial u}{\partial F} > 0, \quad \text{und}$$

$$\frac{\partial^2 u}{\partial x^2} < 0, \quad \frac{\partial^2 u}{\partial F^2} < 0 .$$

Im Unterschied zu Kapitel 7 entscheidet sich der Haushalt nicht zwischen zwei Konsumgütern, sondern zwischen dem Konsumgut x und der Freizeit F , die ebenfalls als „Gut“ interpretiert wird. Sowohl Freizeit als auch x seien normale Güter, so dass bei steigendem Einkommen die Nachfrage nach beiden Gütern steigt. Die Grenznutzen des Konsums sowie der Freizeit sind positiv und nehmen ab. Der Preis des Konsumgutes beträgt p , der nominale Lohnsatz wird mit W bezeichnet. Der Haushalt gibt sein gesamtes Einkommen für Konsumgüter aus, so dass die

Budgetbedingung des Haushaltes $px = WA$ lautet. Aus der Multiplikation des Lohnsatzes mit der Arbeitszeit ergibt sich das Arbeitseinkommen. Teilt man die Budgetgleichung durch den Preis p , erhält man $x = wA$ mit $w = W/p$. w stellt den in Konsumeinheiten ausgedrückten Reallohn dar. Berücksichtigt man die Zeitbeschränkung (1), lässt sich die Budgetbeschränkung auch wie folgt schreiben:

$$(3) \quad x = wT - wF.$$

Gleichung (3) ist die Nebenbedingung, die der Akteur bei der Maximierung seines Nutzens berücksichtigt. Steigt die Nachfrage nach Freizeit F , sinkt das Lohn Einkommen, so dass der Haushalt weniger Konsumgüter nachfragen kann. Um das Nutzenmaximum zu ermitteln, greifen wir auf das mikroökonomische Instrumentarium der letzten Kapitel zurück. In Abb. 9.2.1 ist auf der Ordinate die nachgefragte Konsumgütermenge abgetragen, auf der Abszisse die Freizeit. Da ein Akteur maximal die Zeit T zur Verfügung hat, z.B. 24 Stunden am Tag, lässt sich auf der Abszisse neben der Freizeit von T aus nach links auch die Arbeitszeit ablesen. Jede Kombination aus Freizeit und Konsum (F, x) auf der Budgetgeraden B_0 kann vom Haushalt realisiert werden. Leitet man die Budgetbeschränkung (3) nach der Freizeit F ab, ergibt sich für die Steigung der Budgetbeschränkung $dx/dF = -w$. Die Budgetgerade verbindet die Punkte T und wT . Verwendet der Haushalt sein gesamtes Zeitbudget für Freizeit, $T = F$, erzielt er kein Markteinkommen und kann folglich keine Konsumgüter nachfragen. Senkt der Akteur seine Freizeit um eine Stunde, steigen Einkommen und Konsum um den Reallohn w . Die Opportunitätskosten der Freizeit entsprechen dem Reallohnsatz w . Bietet der Arbeitnehmer $A = T$ Stunden pro Periode auf dem Arbeitsmarkt an, kann er maximal ein Lohn Einkommen von wT erzielen.

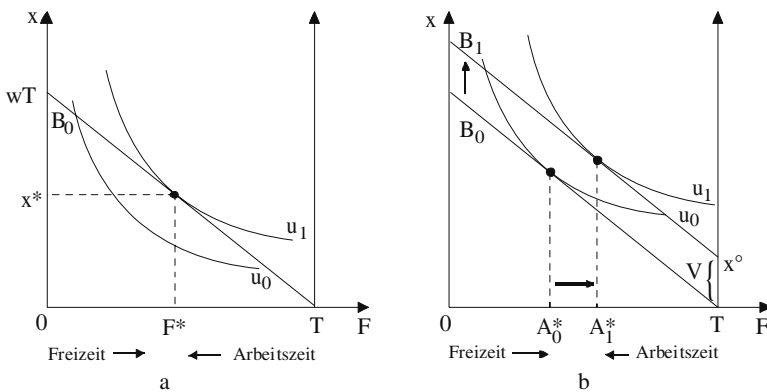


Abb. 9.2.1 Nutzenmaximales Angebot an Arbeit

Die in Abb. 9.2.1 eingezeichneten Indifferenzkurven verlaufen konvex zum Ursprung. Alle Kombinationen zwischen Freizeit und Konsum, die auf einer Indiffe-

renzkurve liegen, stiften den gleichen Nutzen. Infolge der Konvexität der Indifferenzkurven sinkt die Grenzrate der Substitution zwischen Konsumgut und Freizeit. Die Menge von x , die der Haushalt für eine weitere Einheit Freizeit bereit ist zu opfern, nimmt mit zunehmender Freizeit ab. Der Haushalt ermittelt seinen maximalen Nutzen, wie in Kapitel 7, indem er das Güterbündel wählt, das auf der Indifferenzkurve liegt, die gerade noch die Budgetgerade berührt.

Im Nutzenmaximum fragt der Haushalt F^* Einheiten Freizeit und die Menge x^* des Konsumgutes nach, vgl. Abb. 9.2.1.a. Da sich die Arbeitszeit aus der Differenz der Gesamtzeit und der Freizeit ergibt, hat der Akteur gleichzeitig seine optimale Arbeitsmenge $A^* = T - F^*$ bestimmt. Im Tangentialpunkt der Indifferenzkurve mit der Budgetgerade entspricht die Grenzrate der Substitution zwischen den beiden Gütern der Steigung der Budgetgerade $-w$.

Verfügt ein Akteur auch über Nicht-Lohneinkommen aus Vermögen V , verschiebt sich die Budgetbeschränkung parallel nach B_1 , s. Abb. 9.2.1.b. Selbst wenn der Akteur sein gesamtes Zeitbudget für Freizeit verwendet, kann er x^0 Güter konsumieren. Für die Budgetgleichung gilt: $x = w(T - F) + V$. Während der Haushalt bei $V = 0$ die Arbeitsmenge A_0^* anbietet, wird er nun, sofern Freizeit ein normales Gut ist, weniger Arbeit nämlich A_1^* anbieten.

Wie passt der Haushalt sein Arbeitsangebot an, wenn sich der Lohnsatz ändert? Die Annahme, dass der Akteur Vermögen besitzt, wird im Folgenden wieder aufgegeben. Im Ausgangspunkt der Abb. 9.2.2.a beträgt der Lohnsatz w_1 , der Akteur befindet sich im Nutzenmaximum auf der Indifferenzkurve u_1 und bietet die dem Punkt P zugeordnete nutzenmaximale Menge A_1^* an. Steigt der reale Lohnsatz von w_1 auf w_2 , dreht sich die Budgetgerade B_1 im Punkt T nach oben auf B_2 , s. Abb. 9.2.2.a. Bietet der Haushalt die gesamte Zeit $T = A$ auf dem Arbeitsmarkt an, nimmt sein maximales Lohneinkommen infolge des höheren Reallohnsatzes von $w_1 T$ auf $w_2 T$ zu. Das Nutzenmaximum ergibt sich im Tangentialpunkt der Indifferenzkurve u_2 mit der neuen Budgetlinie im Punkt Q . Infolge der Lohnerhöhung ist das Arbeitsangebot auf A_2^* gefallen. Die zusätzliche Nachfrage nach Freizeit lässt sich in zwei Effekte zerlegen, den Substitutionseffekt und den Einkommenseffekt. Zunächst wird untersucht, wie viel Einkommen der Haushalt bei dem neuen Lohnsatz abgeben muss, damit er wieder das alte Nutzenniveau u_1 erreicht. Hierzu wird die neue Budgetgerade B_2 parallel nach unten verschoben, bis sie die Indifferenzkurve u_1 im Punkt R tangiert. Man spricht von einer *kompensierenden Einkommensvariation*. Das Einkommen wird so variiert, dass der Nutzenanstieg infolge der Lohnerhöhung gerade wieder ausgeglichen wird.

Die Verschiebung der Budgetgeraden B_2 ist in der Abb. 9.2.2.a durch die gestrichelte Linie angedeutet. Nach der kompensierenden Einkommensvariation tangiert die Indifferenzkurve u_1 die gestrichelte Budgetlinie im Punkt R .

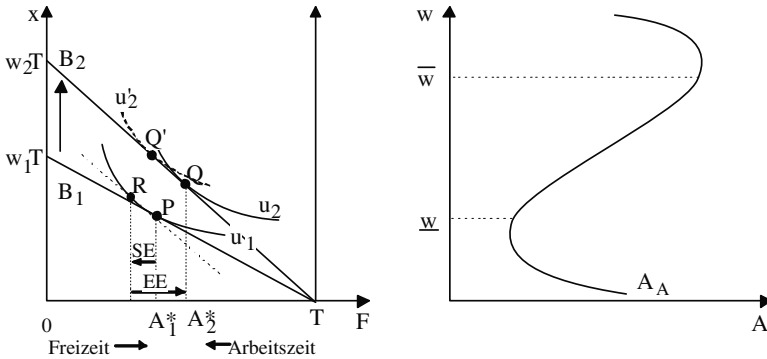


Abb. 9.2.2 Ableitung der Arbeitsangebotskurve

Der Punkt R gibt an, wie sich die Nachfrage nach Freizeit infolge einer Lohnerhöhung ändern würde, wenn das Nutzenniveau des Akteurs konstant bliebe. In Abb. 9.2.2.a substituiert der Haushalt Freizeit durch das Konsumgut x , d.h. das bei konstantem Nutzenniveau die Freizeitnachfrage sinkt und die Nachfrage nach x steigt. Man nennt die Änderung der Nachfrage infolge einer Preisänderung für das Gut auch den *Substitutionseffekt* (SE), der in Abb. 9.2.2.a negativ ist. Infolge des höheren Lohnsatzes steigen die Opportunitätskosten der Freizeit. Freizeit wird teurer, so dass der Haushalt mehr Arbeit anbietet. Dem Substitutionseffekt wirkt jedoch ein zweiter Effekt entgegen, der durch R und Q bestimmt ist. Die Bewegung von R nach Q wird als *Einkommenseffekt* (EE) bezeichnet und gibt an, um wie viel die Nachfrage nach einem Gut zunimmt, wenn das Einkommen steigt. Da Freizeit ein normales Gut ist, ist der Einkommenseffekt in Abb. 9.2.2.a positiv; so dass das Arbeitsangebot infolge des Einkommenseffektes sinkt. Auf die optimale Konsum/Freizeit-Entscheidung des Haushalts wirken somit zwei Einflüsse. Infolge des Substitutionseffektes bietet der Akteur mehr Arbeit an, infolge des Einkommenseffektes sinkt sein Arbeitsangebot. Der Gesamteffekt hängt nun davon ab, welcher der beiden Effekte überwiegt. In Abb. 9.2.2.a ist der Einkommenseffekt positiv und größer als der Substitutionseffekt, so dass infolge der Lohnerhöhung das Arbeitsangebot sinkt. Gilt hingegen die Indifferenzkurve u'_2 , steigt das Arbeitsangebot infolge der Lohnerhöhung, da der Substitutionseffekt den Einkommenseffekt dominiert. Der Gesamteffekt einer Lohnerhöhung auf das Arbeitsangebot hängt einerseits von den Eigenschaften der Nutzenfunktion ab, andererseits davon, ob die Güter superior oder inferior sind. Das Angebot an Arbeit muss infolge einer Lohnerhöhung nicht in jedem Fall zunehmen.

In Abb. 9.2.2.b haben wir in dem Intervall $[\underline{w}, \bar{w}]$ den normalen Verlauf der Arbeitsangebotskurve A_A eingezeichnet, in diesem Bereich ist sie positiv geneigt. Mit steigendem Lohnsatz bietet der Haushalt mehr Arbeit an. In Abb. 9.2.2.a ist der Fall durch den Verlauf der Indifferenzkurve u'_2 dargestellt. Der Verlauf oberhalb von \bar{w} lässt sich damit begründen, dass das Einkommen des Akteurs bereits so hoch ist, dass eine weitere Einkommenssteigerung seinen Nutzen nur noch ge-

ringfügig erhöht. Vielmehr wird Freizeit ein immer wertvolleres Gut, so dass der Akteur mit steigendem Lohnsatz sein Arbeitsangebot einschränkt. Unterhalb von w ist das Einkommen so niedrig, dass der Haushalt bei fallendem Lohn sein Arbeitsangebot ausdehnen muss, um sein Existenzminimum zu decken. In den folgenden Kapiteln wird von einer positiv geneigten Arbeitsangebotsfunktion ausgegangen, so dass gilt:

$$(4) \quad A_A = A_A(w), \quad \frac{dA_A}{dw} > 0.$$

Das Angebot an Arbeit A_A steigt mit zunehmendem Reallohn.

9.3 Arbeitsnachfrage der Unternehmen

Welchen Verlauf hat die Arbeitsnachfragekurve? Wie wirkt eine Änderung des Reallohns auf die Arbeitsnachfrage der Unternehmen? Welchen Einfluss hat eine Änderung des Güterpreises auf die Arbeitsnachfrage?

Begriffe: Wertgrenzprodukt, Isogewinnlinie.

Als nächstes soll die Arbeitsnachfrage eines Unternehmers ermittelt werden. Der repräsentative Unternehmer produziert mit gegebener Technologie und den beiden Produktionsfaktoren Arbeit und Kapital ein homogenes Gut x . In Kapitel 7 wurde die Produktionsfunktion in ihrer allgemeinen Form bereits vorgestellt. Da zunächst nur die Nachfrage nach dem Produktionsfaktor Arbeit untersucht wird, wird angenommen, dass der Kapitalstock der Firma konstant ist. Die Produktionsfunktion

$$(5) \quad x = f(A, \bar{K}), \quad \text{mit} \quad \frac{\partial x}{\partial A} > 0, \quad \text{und} \quad \frac{\partial^2 x}{\partial A^2} < 0$$

wird auf den Bereich positiver aber abnehmender Grenzerträge beschränkt, die Unternehmer verhalten sich als Gewinnmaximierer und es herrscht vollkommene Konkurrenz auf dem Gütermarkt. Bei der Bestimmung *des optimalen Produktionsplanes* der Unternehmung in Kapitel 8 wurde bereits die Bedingung für das Gewinnmaximum abgeleitet: Die optimale Produktionsmenge ist erreicht, wenn der Preis den Grenzkosten entspricht. Die Produktionsfunktion und die Faktorpreise waren exogene Größen, so dass indirekt auch die Faktornachfrage festlag. Nun wenden wir uns der *Beschaffungsseite* zu. Dort leitet der Unternehmer die gewinnmaximale Nachfrage nach dem Produktionsfaktor Arbeit ab, womit dann auch

die gewinnmaximale Produktionsmenge festliegt. Der Gewinn ergibt sich aus der Differenz zwischen Erlös und Kosten:

$$(6) \quad G = E - K.$$

Der Erlös ist das Produkt aus dem Preis des Gutes p , der bei vollkommener Konkurrenz für den Unternehmer ein Datum ist, und der Produktionsmenge x . Es fallen ausschließlich variable Kosten in Form von Lohnkosten an, Kapitalkosten werden vorerst nicht berücksichtigt. Der Nominallohn beträgt W und ist zunächst exogen. Die Gewinnfunktion lässt sich daher unter Berücksichtigung von (5) auch als

$$(7) \quad G = px - WA$$

schreiben. Im Gewinnmaximum muss der Grenzgewinn einer zusätzlich eingesetzten Einheit Arbeit null sein:

$$(8) \quad \frac{\partial G}{\partial A} = p \frac{\partial x}{\partial A} - W = 0.$$

Löst man (8) auf, muss im Gewinnmaximum folgende Bedingung erfüllt sein:

$$(9) \quad p \frac{\partial x}{\partial A} = W.$$

Die linke Seite der Gleichung (9) entspricht dem Grenzprodukt der Arbeit multipliziert mit dem Güterpreis und gibt den Wert des Grenzproduktes oder auch das Wertgrenzprodukt des Faktors Arbeit an. Auf der rechten Seite von Gleichung (9) steht der Nominallohn, der den Grenzkosten der Arbeit entspricht. Im Gewinnmaximum muss also das Wertgrenzprodukt gleich dem Faktorpreis sein. Diese Bedingung gibt an, dass der Unternehmer seinen Gewinn so lange erhöhen kann, wie der Erlös einer zusätzlich eingesetzten Einheit Arbeit $p(\partial x/\partial A)$ über den Kosten liegt. Da jedoch bei steigendem Arbeitseinsatz die Grenzproduktivität der Arbeit sinkt, fällt bei gegebenem Produktpreis p auch das Wertgrenzprodukt jeder zusätzlich eingesetzten Einheit Arbeit. Die Lösung des Gewinnmaximierungsproblems lässt sich graphisch ableiten: In Abb. 9.3.1 ist die Produktionsfunktion (5) bei Konstanz des Faktors Kapital dargestellt. Hält man in Gleichung (7) den Gewinn G konstant, $G = \bar{G}$, und löst nach x auf, ergibt sich unter Berücksichtigung des Reallohns $w = W/p$, der Output als eine Funktion des Produktionsfaktors Arbeit:

$$(10) \quad x = \frac{\bar{G}}{p} + wA.$$

Die Gleichung (10) beschreibt die *Isogewinnlinie*, die alle Kombinationen von Arbeitseinsatz und Produktion bei konstantem Gewinnniveau angibt. Weiter oben liegende Isogewinnlinien geben ein höheres Gewinnniveau an, $G_0 > G_2$. Die Steigung der Isogewinnlinie entspricht dem Reallohn w . Der optimale Arbeitseinsatz ist dort erreicht, wo die Produktionsfunktion die höchste Isogewinnlinie tangiert.

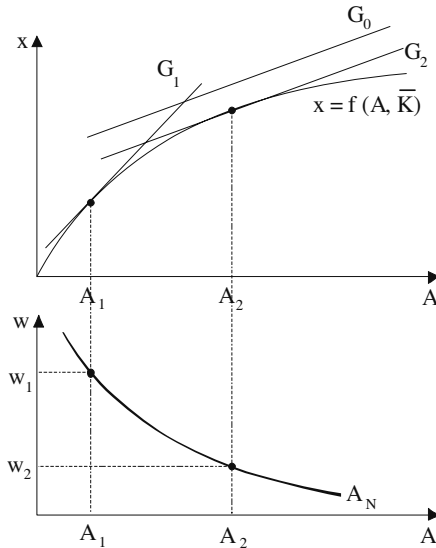


Abb. 9.3.1 Arbeitsnachfrage im Gewinnmaximum

Bei einem Reallohnsatz von w_1 ergibt sich die dazugehörige Isogewinnlinie G_1 , und die hierzu optimale Arbeitsnachfrage des Unternehmers A_1 , vgl. Abb. 9.3.1. Im Tangentialpunkt der Isogewinnlinie mit der Produktionsfunktion, die sich wegen der Konstanz des Kapitalstocks als Ertragskurve der Arbeit interpretieren lässt, stimmen die Steigungen der beiden Funktionen überein; der Grenzertrag der Arbeit entspricht dem Reallohn. Um den Verlauf der Arbeitsnachfragekurve zu ermitteln, bestimmt man die optimalen Arbeitsnachfragemengen bei alternativen Reallohnen. Die zu dem Reallohn w_2 gehörige Isogewinnlinie ist G_2 und die sich daraus ergebende Arbeitsnachfrage A_2 . Da die Isogewinnlinie G_2 flacher verläuft als die Isogewinnlinie G_1 , lässt sich aus Abb. 9.3.1 ablesen, dass der Reallohn w_2 unter dem Reallohn w_1 liegen muss. Überträgt man die Reallohne und die hierzu ermittelten Arbeitsnachfragen in das untere Diagramm der Abb. 9.3.1, ergibt sich eine negativ geneigte Arbeitsnachfragekurve A_N . Mit sinkendem Reallohn steigt die Arbeitsnachfrage, so das gilt:

$$(11) \quad A_N = A_N(w), \quad \frac{dA_N}{dw} < 0.$$

Die negative Steigung der Arbeitsnachfrage ergibt sich aus folgender Überlegung. Der Unternehmer dehnt seine Arbeitsnachfrage so lange aus, bis der Grenzertrag der Arbeit mit dem Reallohn übereinstimmt. Mit zunehmendem Arbeitseinsatz sinkt jedoch der Grenzertrag der Arbeit. Unter diesen Bedingungen lohnt es sich nur mehr Arbeitskräfte einzustellen, wenn der Reallohn sinkt.

Welchen Einfluss hat eine Änderung des Produktpreises p auf die Lage der Arbeitsnachfrage? Gleichung (9) zeigt, dass auch der Produktpreis p den Wert des Grenzproduktes beeinflusst. Es lässt sich leicht nachvollziehen, dass bei steigendem Produktpreis und damit steigendem Wertgrenzprodukt des Faktors Arbeit mehr Arbeit nachgefragt wird. Arbeitsnachfrage und Produktpreis stehen also in einer positiven Beziehung zueinander. Während eine Änderung des Reallohnsatzes zu einer Bewegung auf der Nachfragekurve führt, verschiebt sich die Arbeitsnachfragekurve infolge eines höheren Kapitalstocks nach rechts, da der Grenzertrag der Arbeit mit steigendem Kapitalstock zunimmt.

Aus der Arbeitsnachfragekurve des repräsentativen Unternehmers und der Arbeitsangebotskurve des repräsentativen Haushalts lassen sich gesamtwirtschaftliche Arbeitsangebots- und Nachfragekurven durch horizontale Aggregation bilden. Der gesamtwirtschaftliche Arbeitsmarkt ist in Abb. 9.3.2 dargestellt.

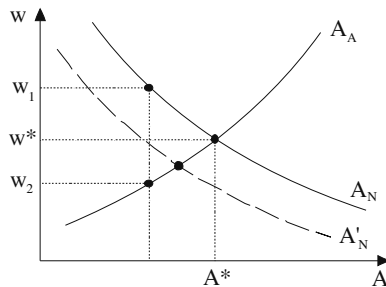


Abb. 9.3.2 Arbeitsmarktgleichgewicht

Im Schnittpunkt der gesamtwirtschaftlichen Arbeitsnachfrage A_N und der Arbeitsangebotskurve A_A ergibt sich der Gleichgewichtslohn w^* und die Arbeitsnachfrage A^* bei der Vollbeschäftigung herrscht. Ist der Lohn völlig flexibel, sind alle Produktionsfaktoren vollbeschäftigt. Häufig wird der Lohn jedoch von den Tarifpartnern ausgehandelt. Viele Arbeitnehmer sind in Gewerkschaften und Unternehmer in Arbeitgeberverbänden organisiert. Durch Regulierungen des Arbeitsmarkts nimmt der Staat ebenfalls Einfluss auf die Lohnbildung. Wird in Tarifverhandlungen der Reallohn im Vergleich zum Gleichgewichtslohn zu hoch vereinbart, fragen die Unternehmen weniger Arbeit nach als angeboten wird. In Abb. 9.3.2 ist dies bei dem Reallohn w_1 der Fall. Umgekehrtes gilt, falls die Verhandlungsmacht der Arbeitgeberverbände stärker ist. Einigen sich die Tarifparteien z.B. auf den Lohnsatz w_2 unterhalb des Gleichgewichtslohnsatzes, bieten die Haushal-

te weniger Arbeit an, als die Unternehmen nachfragen. Auch in diesem Fall ist der Arbeitsmarkt nicht geräumt. Arbeitskräfte sind nun knapp und müssen evtl. „importiert“ werden (Gastarbeiter). Eine solche Situation hat es in Deutschland in den 60er Jahren gegeben. Einigen sich die Tarifparteien hingegen auf den Gleichgewichtslohnsatz w^* und legen diesen für einen vorher bestimmten Zeitraum fest, gerät der Arbeitsmarkt wiederum in ein Ungleichgewicht, wenn bspw. durch eine Rezession oder infolge gestiegenen Lohnnebenkosten die Arbeitsnachfrage auf A'_N sinkt. Der ausgehandelte Lohn w^* liegt nun über dem markträumenden Lohn. Da der in den Tarifverhandlungen festgelegte Lohn nicht flexibel ist, kann er nicht auf den neuen Gleichgewichtslohn sinken, so dass nicht alle Arbeitskräfte die Arbeit anbieten, auch eine Beschäftigung finden (unfreiwillige Arbeitslosigkeit).

Im Gewinnmaximum setzt der Unternehmer bei vollkommener Konkurrenz so viel Arbeit ein, bis das Wertgrenzprodukt gleich dem Faktorpreis ist. Arbeitsangebot und Arbeitsnachfrage bestimmen am Arbeitsmarkt den Gleichgewichtslohnsatz. Tariflohnverhandlungen der Verbände, konjunkturelle Einflüsse und institutionelle Regelungen haben Einfluss auf die Höhe des Lohnsatzes, so dass die Beschäftigung auch durch das Verhalten der beteiligten Tarifparteien bestimmt wird.

9.4 Intertemporale Konsumententscheidung und Kapitalangebot

Wie viel wird ein Haushalt bei einer mehrperiodigen Nutzenmaximierung konsumieren und wie viel wird er sparen? Wie wirken sich Vermögensbestände und Änderungen des Marktzinssatzes auf Kapitalnachfrage und -angebot aus?

Begriffe: Intertemporales Nutzenmaximum, Zeitpräferenzrate, Barwert, Endwert.

Ein Haushalt verfügt häufig nicht nur über Lohn Einkommen, sondern auch über Vermögensbestände in Form von langlebigen Konsumgütern wie beispielsweise Immobilien, Anlagen in Form von Bankguthaben und Wertpapieren. Der Akteur hat die Möglichkeit, für einen Teil seines Einkommens Konsumgüter zu kaufen und den verbleibenden Teil zu sparen und am Kapitalmarkt anzulegen. Allerdings gibt es auch Perioden, in denen die Konsumausgaben die periodischen Einkünfte übersteigen, der Haushalt also entspart. Typische Beispiele hierfür sind die Anschaffung eines Autos oder der Erwerb von Immobilien. Konsum und Einkommen müssen folglich zeitlich nicht unbedingt zusammenfallen. Spart ein Haushalt ein Teil seines gesamten Einkommens, bietet er Kapital am Kapitalmarkt an und erwartet hierfür Zinseinkünfte. Entspart ein Haushalt, entwickelt er Kreditnachfrage, für die er in zukünftigen Perioden neben der Rückzahlung des Kredits Zinsen zahlen muss. Die zeitliche Verteilung der Konsum- und Sparentscheidung und damit das optimale Kapitalangebot bzw. die optimale Kapitalnachfrage eines Akteurs

spielt eine wichtige Rolle bei der Bestimmung des maximalen Nutzens eines Individuums, der wir uns im Folgenden zuwenden wollen.

Der Planungszeitraum des betrachteten Akteurs betrage zwei Perioden, in denen er die Einkommen Y_0 und Y_1 bezieht. Der Akteur kann nun seinen gegenwärtigen Konsum C_0 und seinen zukünftigen Konsum C_1 so wählen, dass er die Nutzenfunktion

$$(12) \quad u = (C_0, C_1)$$

maximiert. Die Nutzenfunktion verläuft konvex und hat die üblichen Eigenschaften. Die Grenznutzen sind positiv und nehmen mit zunehmendem Konsum ab. Zu Beginn der Periode 0 kann der Akteur entscheiden, wie viel seines Einkommens Y_t , $t = 0, 1$, er in Konsum C_t und Ersparnisse S_t aufteilen will. Ferner gehen wir davon aus, dass er in der Gegenwart über kein Vermögen verfügt und in der zweiten Periode sein gesamtes Einkommen ausgibt. Verzichtet der Akteur in der Gegenwart vollständig auf Konsum, und spart sein gesamtes Einkommen Y_0 , kann er die Ersparnisse am Kapitalmarkt anbieten. Am Ende der ersten Periode erhält er eine Verzinsung auf seine Ersparnisse in Höhe von r . In der Periode 1 steht dem Akteur das gesparte Einkommen Y_0 und der Zinsertrag rY_0 zum Konsum zur Verfügung. Hinzu kommt das Einkommen Y_1 , so dass er in Periode 1 über ein potentielles Gesamteinkommen

$$(13) \quad E = Y_0(1+r) + Y_1$$

verfügt. Da (13) den Wert des Einkommens am Ende der Periode 1 beschreibt, bezeichnet man E auch als *Endwert* des Vermögens. Hat der Haushalt sehr hohe Präferenzen für Gegenwartskonsum, so plant er bereits in der Gegenwart, sein zukünftiges Einkommen vollständig zu konsumieren und fragt folglich am Kapitalmarkt Kredit nach. Da angenommen wurde, dass der Haushalt am Ende der ersten Periode weder Ersparnisse noch Schulden hat, entspricht seine Kreditwürdigkeit maximal dem Betrag, den er am Ende der Periode inklusive der Zinszahlungen mit seinem Einkommen gerade noch bezahlen kann. Stimmen Soll- und Habenzins überein, kann er sich maximal in der Höhe von $\Delta Y(1+r) = Y_1$ bzw. nach umformen in Höhe von $\Delta Y = Y_1 / (1+r)$ verschulden. Damit ergibt sich der Wert des Vermögens in der Gegenwart, der auch als *Barwert* B bezeichnet wird aus dem Gegenwartseinkommen und dem abgezinsten Einkommen der Periode 1:

$$(14) \quad B = Y_0 + Y_1 / (1+r).$$

Ein Akteur wird nun sein Einkommen auf Zukunfts- und Gegenwartskonsum so aufteilen, dass sein Nutzen maximal wird. Die Nutzenmaximierungsüberlegungen des Akteurs lassen sich mit Hilfe der Abb. 9.4.1 nachvollziehen.

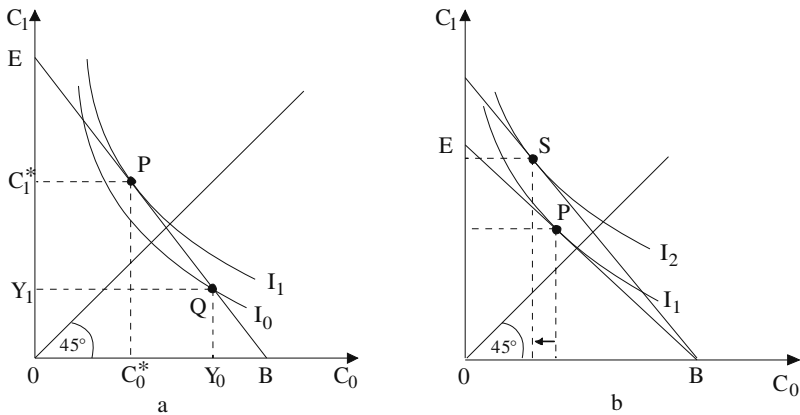


Abb. 9.4.1 Intertemporale Nutzenmaximierung

An der Abszisse der Abb. 9.4.1.a ist der Gegenwartskonsum C_0 abgetragen, an der Ordinate der Zukunftskonsum C_1 . Der Punkt Q bezeichnet die Anfangsausstattung mit den jeweiligen Periodeneinkommen. In Punkt B konsumiert der Akteur den Barwert seiner gesamten Periodeneinkommen. Hat der Akteur in der Gegenwart vollständig auf Konsum verzichtet und nur gespart, kann er am Ende der ersten Periode Einkommen in Höhe von E konsumieren. Alle möglichen Kombinationen von Gegenwartskonsum und Zukunftskonsum werden durch die Budgetgleichung EB beschrieben:

$$(15) \quad C_1 = (1+r)(Y_0 - C_0) + Y_1.$$

Die Steigung der Budgetgeraden beträgt $dC_1/dC_0 = -(1+r)$, was bedeutet, dass der Haushalt durch Verzicht auf eine Einheit Gegenwartskonsum $(1+r)$ zusätzliche Einheiten in der Zukunft konsumieren kann. Der Nutzen des Haushaltes lässt sich mit Hilfe von intertemporalen Indifferenzkurven darstellen, die ebenfalls in Abb. 9.4.1 eingezeichnet sind. Auf einer intertemporalen Indifferenzkurve liegen alle Kombinationen von Gegenwarts- und Zukunftskonsum, bei denen der Nutzen des Individuums konstant ist. Die Präferenzen für Gegenwarts- bzw. Zukunftskonsum des Akteurs kommen in der Steigung der Indifferenzkurven zum Ausdruck, die die Grenzrate der Substitution zwischen Gegenwartskonsum und Zukunftskonsum angibt. Die Vorliebe für Gegenwartskonsum lässt sich durch die *Zeitpräferenzrate* ρ näher beschreiben. Auf der 45° Linie in Abb. 9.4.1.a entspricht der Gegenwartskonsum genau dem Zukunftskonsum, es gilt: $C_0 = C_1$. Ein Akteur verfügt über Gegenwartsvorliebe, wenn die Steigung der Indifferenzkurve an der 45° Linie größer als Eins ist. Der Akteur ist nur dann bereit, eine Einheit heutigen Konsums aufzugeben, wenn er in der Zukunft mehr konsumieren kann: $dC_1/dC_0 = -(1+\rho)$. Die Zeitpräferenzrate ρ ist in diesem Fall positiv. Ein Ak-

teur mit einer hohen Zeitpräferenzrate (einem großen ρ) möchte lieber in der Gegenwart konsumieren. Auf den Gegenwartskonsum ist er nur bereit zu verzichten, wenn der zusätzliche Konsumbetrag infolge des Konsumverzichts am Ende der Periode 1 sehr hoch ist. Hat der Haushalt keine Präferenz für den Zeitpunkt des Konsums, gilt für ihn die Zeitpräferenzrate $\rho = 0$, die Steigung der Indifferenzkurve beträgt -1 . Üblicherweise wird angenommen, dass ein Individuum zukünftigen Konsum niedriger bewertet als gegenwärtigen, weshalb man von einer positiven Zeitpräferenzrate ausgeht.

Mit Hilfe der Zeitpräferenzrate lässt sich nun der optimale intertemporale Konsumplan und damit auch die Entscheidung über Kapitalangebot und -nachfrage des Haushaltes bestimmen.¹ Im Punkt Q in Abb. 9.4.1.a bei der Anfangsausstattung von Y_0 und Y_1 befindet sich der betrachtete Akteur auf der Indifferenzkurve I_0 . Allerdings befindet er sich nicht im Nutzenmaximum. Die Konsumausgaben in jeder Periode entsprechen genau dem Periodeneinkommen. Im Punkt Q bietet der Akteur weder Kapital an, noch fragt er Kapital nach. Der Haushalt erreicht sein Nutzenmaximum dort, wo die Indifferenzkurve die Budgetgerade gerade berührt. Dies ist in Punkt P der Fall, in dem die Steigung der Budgetgeraden $-(1+r)$ und die Steigung der Indifferenzkurve $-(1+\rho)$ übereinstimmen. Im Nutzenmaximum muss also gelten, dass der Zinssatz, zu dem der Haushalt Kapital erhält, mit der Zeitpräferenzrate übereinstimmt: $r = \rho$. Dort konsumiert der Haushalt C_0^* und bietet auf dem Kapitalmarkt $Y_0 - C_0^*$ an, sein optimaler Konsum in der nächsten Periode entspricht C_1^* . Ist der Kapitalmarktzins r in der Gegenwart höher als die Zeitpräferenzrate, kann der Haushalt ein höheres Nutzenniveau I_1 erreichen, indem er Kapital anbietet, siehe Abb. 9.4.1.a. Liegt die Zeitpräferenzrate über dem Marktzins, wird sich der Akteur hingegen verschulden.

Wie wirken sich Vermögensbestände und Änderungen des Marktzinssatzes auf Kapitalnachfrage und -angebot des Haushaltes aus? Berücksichtigt man Vermögensbestände in einer der beiden Perioden, wandert die Budgetlinie EB parallel nach rechts, Gegenwarts- und Zukunftskonsum steigen. Im einfachsten Fall, indem der Akteur nur über Gegenwartseinkommen verfügt, $Y_1 = 0$, bewirkt eine Erhöhung des Marktzinssatzes r eine Drehung der Budgetgeraden um den Punkt B nach rechts, s. Abb. 9.4.1.b. Das neue Nutzenmaximum des Haushaltes liegt im Punkt S auf der Indifferenzkurve I_2 , in dem der Haushalt in der Gegenwart mehr spart. Bei einer gegebenen Zeitpräferenzrate bietet das Individuum umso mehr Kapital an, umso höher der Kapitalmarktzins ist.

¹ Die Gesamtheit aller Aktiva, die einem Haushalt zur Verfügung stehen, setzen sich u.a. zusammen aus dauerhaften Konsumgütern, Ersparnissen zum Erwerb von Konsumgütern, Transaktionskasse und Aktiva, die dem Haushalt Einkommen aus Besitzeinkommen verschaffen. Erhofft der Haushalt durch Konsumverzicht Erträge aus Kapitalbesitz zu beziehen, sprechen wir von Kapitalangebot. Ebenso kann der Haushalt auch einen Anteil am volkswirtschaftlichen Kapitalstock erwerben, in dem er hierzu Kapital nachfragt. (vgl. hierzu auch J. Schumann, u. Meyer, W. Ströbele, Grundzüge der mikroökonomischen Theorie, 7. Auflage, Berlin 1999).

Kapitalnachfrage und -angebot sind von der Zeitpräferenzrate und vom Marktzins abhängig. Verfügt der Haushalt nur über Gegenwartseinkommen ($Y_1 = 0$) und liegt seine Zeitpräferenzrate über dem Marktzins, wird sich der Haushalt verschulden, liegt sie darunter, wird er Kapital anbieten. Im Nutzenmaximum stimmen Zeitpräferenzrate und Kapitalmarktzins überein. Das Kapitalangebot steigt c.p. mit dem Kapitalmarktzins und fällt, wenn der Kapitalmarktzins sinkt.

9.5 Kapital als Produktionsfaktor

Was wird unter Kapital verstanden? Wie kann ein Investor entscheiden, ob eine Investition vorteilhaft ist?

Begriffe : Realkapital, Sachkapital, Kapital als Stromgröße, Nutzungspreis des Kapitals, Kapital als Bestandsgröße, Kapitalwert, Grenzleistungsfähigkeit des Kapitals, interner Zins.

Bieten Haushalte Kapital an, bedeutet dies nicht unbedingt, dass sie Sparguthaben bei Banken halten. Viele Haushalte beteiligen sich in Form von Aktien an Unternehmen, kaufen Wertpapiere und Obligationen und erwerben somit Anteile am gesamtwirtschaftlichen Kapitalstock. Eine indirekte Beteiligung am gesamtwirtschaftlichen Kapitalstock erhalten Sparer durch Einlagen bei Banken, die ihrerseits Kredite an Unternehmen zur Finanzierung von Investitionen vergeben. Fragen Unternehmen Kapital bei den Banken nach, planen sie Investitionen in Form von Maschinen, Gebäuden und Anlagen. Da alle Kapitalgüter eine mehrperiodige Nutzungsdauer haben, hat nicht nur das Kapitalangebot, sondern auch die Kapitalnachfrage eine intertemporale Dimension.

Wenn wir von Kapital sprechen, meinen wir also immer *Realkapital* bzw. *Sachkapital*. Eine wichtige Unterscheidung bei der Betrachtung von Sachkapital ist die in *Strom- und Bestandsgrößen*. Sachkapital in Form von produzierten Produktionsmitteln wie Maschinen, Anlagen, Gebäude und Lagervorräte ist eine Bestandsgröße. Von der Bestandsgröße Sachkapital sind die aus dem Bestand abgegebenen Nutzungseinheiten zu unterscheiden. Viele Investitionen, wie beispielsweise der Kauf eines Autos ermöglichen eine mehrperiodige Nutzungsdauer. Die pro Periode abgegebenen Leistungseinheiten, z.B. die gefahrenen Kilometer, werden als Stromgrößen bezeichnet. Innerhalb der Unternehmung kommt diese Leistungsabgabe in Form von Abschreibungen zum Ausdruck.

In zunehmendem Maße sind in den letzten Jahrzehnten Märkte für einzelne Nutzungseinheiten an Kapitalgütern entstanden. Für diese Nutzungseinheiten bildet sich ein Preis, der Zinssatz oder die Rendite. Beispiele dafür, dass einzelne Nutzungseinheiten erworben werden können, findet man auf dem Leasingmarkt für Autos und Computer, beim Gebrauch von Taxis oder auf dem Markt für Mietwohnungen. Die Miete oder die Leasingrate ist der Preis für die Nutzung des Kapitals, und enthält neben den Abschreibungen, d.h. dem reinen Materialverbrauch, auch

die Kapitalkosten für die Anschaffung des Kapitalgutes, weshalb man ihn auch als Rendite oder Zinssatz bezeichnet.

Am Beispiel eines Immobilienkaufes lässt sich die Ermittlung der Rendite nachvollziehen. Nehmen wir an, der Kaufpreis P für ein Haus betrage 1 Mio. €, die jährliche Abschreibung D sei 6 000.- € und die monatlichen Mieteinnahmen M belaufen sich auf 5 500.- €. Von Wertsteigerungen und Reparaturmaßnahmen wird abgesehen. Der Nutzungspreis pro Jahr, die Rendite, ergibt sich, indem man die Jahreseinnahmen aus der Miete abzüglich der Abschreibung berechnet und diese Differenz durch den Anschaffungspreis teilt: $r = (M - D) / P$. Im Beispiel beträgt die Rendite 6% (60 000.- €/1 Mio. €). Der Mieter zahlt für die Nutzungseinheit „Wohnraum für ein Jahr“ einen Zins in Höhe von 6%. Jeder Haushalt der sich überlegt, Eigentum zu erwerben, um selbst darin zu wohnen, wird implizit diese Mieteinnahmen, die er quasi an sich selbst bezahlt, berücksichtigen und die Rendite ermitteln. Liegt die Rendite bei Eigentumserwerb für die Nutzungseinheit unter dem Marktzins, wird ein potentieller Eigentümer das Objekt nicht erwerben, sondern vorziehen, es zu mieten.

Sowohl Haushalte als auch Unternehmen bilden durch Investitionen Kapitalbestände. Nicht jede Investition die ein Unternehmen oder ein Haushalt tätigt, kann aus den laufenden Gewinnen oder dem laufenden Einkommen finanziert werden. Vielmehr fragen die Wirtschaftssubjekte auf dem Kreditmarkt Kredit nach, um dauerhafte Kapitalgüter zu finanzieren. Wie bestimmt nun ein Investor seinen optimalen Kapitalbestand? In Kapitel 9.3 haben wir die optimale Nachfrage des Unternehmers nach dem Produktionsfaktor Arbeit analysiert. Analog können wir bei der Ableitung der Kapitalnachfrage vorgehen. In der Produktionsfunktion (5) setzen wir nun nicht den Kapitalstock konstant, sondern die Arbeit. Die Kapitalkosten entsprechen dem Produkt aus Realzins r und dem mit dem Preis p bewerteten realen Kapitalstock (rpK). Der Zins entspricht der Nutzungseinheit pro Outputeinheit und ist als Stromgröße zu interpretieren. Aus der Ableitung der Faktornachfrage nach Arbeit wissen wir, dass das Gewinnmaximum dann erreicht ist, wenn eine zusätzlich eingesetzte Einheit eines Produktionsfaktors zu keiner Gewinnsteigerung mehr führt. Im Gewinnmaximum muss analog zur Nachfrage nach Arbeit die allgemeine Bedingung „Wertgrenzprodukt gleich Faktorpreis“ gelten. Im Gewinnmaximum entspricht die Entlohnung von Kapital (die Rendite) dem Marktzins.

$$(16) \quad \frac{\partial Y}{\partial K} = r.$$

Die Unternehmung hat ihr Gewinnmaximum erreicht, wenn das Grenzprodukt des Kapitals dem realen Marktzins entspricht. Die Nachfragekurve nach Kapital verläuft analog zur Arbeitsnachfragekurve fallend.

Ein Unternehmer muss jedoch am Anfang einer Periode entscheiden, ob sich eine bestimmte Investition, z.B. der Kauf einer Maschine, für ihn lohnt. Hierzu genügt

es nicht, den mit der Maschine erzeugten Grenzerlös mit dem Zins zu vergleichen. Vielmehr muss er die Anschaffungskosten und die während der gesamten Lebensdauer der Maschine entstehenden Kosten und Erträge berücksichtigen. Die Überlegungen, die der Unternehmer anstellt, um zu entscheiden, ob eine Investition vorteilhaft ist, verlaufen analog zu dem Kalkül des Haushaltes in Abschnitt 9.4. Der einzige Unterschied besteht darin, dass wir die Analyse auf mehrere Perioden ausdehnen. Die Anschaffungskosten für die Maschine betragen in der ersten Periode I_0 . Darüber hinaus erwartet der Investor, dass er seine Maschine n Jahre nutzen kann. Der Einfachheit halber nehmen wir an, dass der Unternehmer die Maschine am Ende der Nutzungsdauer kostenlos entsorgen kann, allerdings dafür auch keinen Verkaufserlös erhält. Ferner weiß er aus Erfahrung, dass er mit der Maschine pro Periode Einnahmen in Höhe von E erwirtschaftet. Die Einnahmen ergeben sich aus der Multiplikation des Produktpreises des erzeugten Gutes mit der Produktionsmenge. Neben den Einnahmen fallen Wartungskosten pro Periode in Höhe von A an. Der jeweilige Periodenüberschuss CF_t mit $t = 1, 2, \dots, n$, ergibt sich dann aus der Differenz zwischen Einnahmen und Ausgaben: $CF_t = E_t - A_t$. Der Unternehmer diskontiert nun mit einem Kalkulationszins k alle erwarteten Periodenüberschüsse auf die Gegenwart ab und erhält den Kapitalwert K_0 .

$$(17) \quad K_0 = -I_0 + \frac{CF_1}{1+k} + \frac{CF_2}{(1+k)^2} + \dots + \frac{CF_n}{(1+k)^n}.$$

Eine Investition bewertet der Unternehmer als vorteilhaft, wenn ihr Kapitalwert nicht negativ ist, $K_0 \geq 0$. Hat der Unternehmer mehrere Maschinen zur Auswahl, wird er sich beim Kauf für diejenige entscheiden, die den höchsten Kapitalwert hat. Ist das Investitionsprojekt risikolos, d.h. dass alle Einnahmen und Ausgaben mit Sicherheit in der berechneten Höhe anfallen, kann der Marktzins als Kalkulationszins verwendet werden. Herrscht Unsicherheit über die Zahlungsströme, darf der Kalkulationszins nicht mit dem Marktzins gleichgesetzt werden. Der Kalkulationszinssatz enthält dann Einschätzungen hinsichtlich des Risikos des Projektes. Die Vorteilhaftigkeit eines Investitionsprojektes kann auch mit Hilfe des internen Zinses bestimmt werden. Den internen Zins erhält man, indem man den Zinssatz berechnet, bei dem der Kapitalwert der Gleichung (17) null ist. In diesem Fall ist in Gleichung (17) k die unbekannte Größe. Liegt der interne Zins einer Investition über dem Marktzins, ist die Investition durchzuführen.² Da die Grenzleistungsfähigkeit des Kapitals oder der interne Zinsfuß mit steigendem Investitionsumfang

² Ein Investitionsprojekt hat allerdings nur dann einen eindeutigen internen Zinsfuß, wenn das Investitionsprojekt regulär ist. Ein Projekt heißt regulär, wenn die Reihe der kumulierten Periodenüberschüsse nur einen Vorzeichenwechsel vollzieht. Auf die Besonderheiten bei der Berechnung des internen Zinsfußes kann hier nicht eingegangen werden. Es muss hierzu auf die betriebswirtschaftliche Literatur verwiesen werden.

abnimmt, sinkt die Investitionsnachfrage und somit auch die Kapitalnachfrage mit steigendem Marktzins.

In Kapitel 9.4 wurde gezeigt, dass die Kapitalangebotskurve eine positive Steigung hat, während wir soeben abgeleitet haben, dass die Kapitalnachfragekurve negativ geneigt verläuft. Die Kapitalnachfrage ist vom Zinssatz abhängig und steigt mit sinkendem Zins. Analog der Abb. 9.3.2, in der wir das Gleichgewicht am Arbeitsmarkt abgeleitet haben, ergibt sich kurzfristig auf einem vollkommenen Kapitalmarkt der gleichgewichtige Zinssatz im Schnittpunkt der Kapitalangebotskurve mit der Kapitalnachfragekurve. *Im langfristigen Kapitalmarktgleichgewicht müssen interner Zinssatz, Marktzinssatz und die Zeitpräferenzrate übereinstimmen.*

Untersucht man die Kapitalnachfrage, muss zwischen Sachkapital als Bestandsgröße und den hieraus abgegebene Nutzungseinheiten unterscheiden werden. Der Kapitalstock ist eine Bestandsgröße, seine periodische Leistungsabgabe eine Stromgröße. Der Zins ist der Preis für eine Nutzungseinheit des Produktionsfaktors Kapital. Im Gewinnmaximum fragt der Unternehmer so lange Kapital nach, bis das Wertgrenzprodukt des Kapitals dem Zins entspricht. Bei seiner intertemporalen Investitionsentscheidung berechnet der Investor den Kapitalwert seines Projektes. Ist der Kapitalwert positiv, ist das Investitionsprojekt vorteilhaft.

Literatur:

- Böventer, E.v.; G. Illing, Einführung in die Mikroökonomie, 9. Auflage, München 1997.
 Cezanne, W., Allgemeine Volkswirtschaftslehre, 6. Auflage, München 2005.
 Franke, J., Grundzüge der Mikroökonomik, 8. Auflage, München 1996.
 Gabisch, G., Haushalte und Unternehmen, in: D. Bender et al (Hrsg.), Vahlens Kompendium der Wirtschaftstheorie und Wirtschaftspolitik, Bd. 2, 7. Auflage, München 1999, S. 1 - 60.
 Heubes, J., Marktwirtschaft, München 1992.
 Hirshleifer, J., Kapitaltheorie, Köln 1974.
 Neumann, M., Theoretische Volkswirtschaftslehre II, Produktion, Nachfrage und Allokation, 4. Auflage, München 1995.
 Schumann, J.; U. Meyer; W. Ströbele, Grundzüge der mikroökonomischen Theorie, 7. Auflage, Berlin, Heidelberg 1999.
 Siebert, H., Einführung in die Volkswirtschaftslehre, 14. Auflage, Stuttgart 2003.
 Varian, H., Grundzüge der Mikroökonomik, 6. Auflage, München 2001.

10 Volkswirtschaftliche Gesamtrechnung

10.1 Grundlagen der Volkswirtschaftlichen Gesamtrechnung

Wer ist Träger der Volkswirtschaftlichen Gesamtrechnung? Wie werden die wirtschaftlichen Vorgänge erfasst? Welche Daten liegen der Volkswirtschaftlichen Gesamtrechnung zugrunde?

Begriffe: Gesamtwirtschaftliche Buchführung, primär- und sekundärstatistische Daten.

Zur Quantifizierung wirtschaftspolitischer Ziele benötigen wir statistische Daten; diese erhalten wir aus der Volkswirtschaftlichen Gesamtrechnung (VGR), die in der Bundesrepublik Deutschland vom Statistischen Bundesamt in Wiesbaden erstellt wird und seit 1999 auf das Europäische System Volkswirtschaftlicher Gesamtrechnung (ESVG) umgestellt ist. Zum gleichen Zeitpunkt wurde das neue System auch in den anderen Mitgliedsstaaten der Europäischen Union verbindlich eingeführt. Bausteine der VGR sind zum einen die traditionellen Volkseinkommensrechnungen, deren Beginn bis in das 17. Jahrhundert zurück reicht, und zum anderen die auf Keynes aufbauende makroökonomische Theorie.

Grundsätzlich wird vom Prinzip der doppelten Buchführung (Doppik) ausgegangen, das besagt, dass jedem Zufluss eines gesamtwirtschaftlichen Aggregates immer ein Abfluss in gleicher Höhe bei einem anderen Aggregat entspricht. Insofern ist die VGR eine nationale Buchführung, mit der - ähnlich dem betrieblichen Rechnungswesen - eine Art gesamtwirtschaftliche "Erfolgsermittlung" betrieben wird. Dabei wird der Erfolg an den Veränderungen bestimmter gesamtwirtschaftlicher Aggregate gemessen, die Auskunft über die wirtschaftliche Lage liefern sollen.

Die Basis jeder statistischen Analyse sind Daten. Bei der VGR werden sowohl primärstatistische, d.h. für einen speziellen Erhebungszweck erhobene, als auch sekundärstatistische Daten verwendet. Letztere werden für andere Zwecke (z.B. Einkommensdaten für steuerliche Zwecke) ermittelt. Um diese Daten in die VGR zu integrieren, müssen Korrekturen wegen abweichender Definitionen und Abgrenzungen vorgenommen werden, was jedoch nicht immer möglich ist. Es darf deshalb nicht verwundern, dass Zahlenangaben in Volkswirtschaftlichen Gesamtrechnungen selbst in Ländern mit qualifizierten statistischen Einrichtungen nicht besonders exakt sein können.

10.2 Aufgaben der Volkswirtschaftlichen Gesamtrechnung

Was bildet die VGR ab? Wie sehen ökonomische Kreislaufbeziehungen prinzipiell aus? Welche Aggregate werden in der VGR unterschieden? Benötigt die Volkswirtschaftspolitik und -theorie überhaupt die VGR? Welche Informationsfunktionen erfüllt die VGR?

Begriffe: VGR, Informations- und Kontrollfunktion der VGR.

Prinzipiell wird die VGR für zwei Aufgabenbereiche benötigt. Zum einen zielt sie auf eine adäquate Abbildung von Waren- und Dienstleistungsströmen und zum anderen auf das Bereitstellen von volkswirtschaftlichen Informationen ab. Dabei benutzen wir das schon behandelte Schema der Kreislaufbeziehungen in einer Volkswirtschaft, vgl. Kapitel 2, Abb. 2.3.1, das die Vorgehensweise graphisch veranschaulicht.

Es werden marktbewertete *Güter-* und *Geldströme* zwischen den Aggregaten (aus Vereinfachungsgründen nur zwischen Haushalten und Unternehmen) *aufgezeichnet*. In der VGR werden jedoch nicht nur private Haushalte und Unternehmen als gesamtwirtschaftliche Aggregate erfasst, sondern auch der Staat und die Wirtschaftsbeziehungen mit dem Ausland.

Die durch die VGR ermöglichten *Informationen* sind für die Volkswirtschaftspolitik und -theorie wichtig. Die Theorie benötigt quantitative Informationen (ökonomische Daten), um aufgestellte kausale *Hypothesen* empirisch zu *überprüfen*. Werden Hypothesen nicht falsifiziert (verworfen), so können auf Basis der Daten der VGR ökonomische *Prognosen* erstellt werden.

Für die Volkswirtschaftspolitik sind die Daten der VGR notwendig, um Fehlentwicklungen gesamtwirtschaftlicher Größen festzustellen; sie dient damit der wirtschaftspolitischen *Diagnose*. Aufbauend auf dieser Diagnose können Steuerungsnotwendigkeiten erkannt und Maßnahmen zur Erreichung der gesamtwirtschaftlichen Ziele ergriffen werden. Die Wirkungen der wirtschaftspolitischen Maßnahmen beeinflussen wiederum die gesamtwirtschaftlichen Aggregate, so dass die VGR auch eine *Kontrollfunktion* erfüllt und Erfolg bzw. Misserfolg der Wirtschaftspolitik anzeigt.

Die VGR ist eine quantitative Abbildung volkswirtschaftlicher Prozesse. Als gesamtwirtschaftliche Buchhaltung liefert sie Informationen zur Erklärung, Prognose, Diagnose und Kontrolle des Wirtschaftsablaufes.

10.3 Wichtige Begriffe der Volkswirtschaftlichen Gesamtrechnung

Welche Möglichkeiten gibt es, um Erfolgskennziffern aus der VGR abzuleiten? Was verstehen wir unter Produktionswert? Welche Probleme werden durch Vorleistungen bei der Volkswirtschaftlichen Gesamtrechnung verursacht? Was unterscheidet das Bruttonationalprodukt vom Nettonationalprodukt? Was versteht man unter Einkommensentstehung und -verwendung? Was sagt die Identität „Investition ist gleich den Ersparnissen“ im Rahmen der VGR aus?

Begriffe: Vorleistungen, Bruttoinlandsprodukt, Brutto- und Nettonationalprodukt, Abschreibungen, Volkseinkommen, Investitionen, Konsum, Sparen.

Die VGR soll die wirtschaftlichen Tätigkeiten in einer Periode erfassen. Wie aus dem einfachen Kreislaufschema der Abb. 2.4.1 in Kapitel 2 ersichtlich, werden realwirtschaftliche von monetären Strömen unterschieden. Realwirtschaftliche Vorgänge betreffen die Güterentstehung und -verwendung, während die monetären Vorgänge durch die Einkommensentstehung (bzw. -verteilung) und -verwendung beschrieben werden. In der VGR unterscheidet man vier Bereiche, nämlich die

- *Güterentstehung* (reale Zuflüsse des Unternehmenssektors),
- *Güterverteilung* (reale Abflüsse aus dem Unternehmenssektor),
- *Einkommensverwendung* (monetäre Zuflüsse des Unternehmenssektors),
- *Einkommensverteilung* (monetäre Abflüsse aus dem Unternehmenssektor)

an denen die statistische Erfassung ansetzen kann. Für jeden der vier Bereiche gibt es Konten, die zusammengefügt ein Kontensystem ergeben, in welchem die Konten durch das Prinzip der doppelten Buchführung verbunden sind. Um Erfolgskennziffern aus diesem Kontensystem abzuleiten, sind alle vier Bereiche als Ausgangspunkt wählbar. Hier wird aus Gründen der Anschaulichkeit von der Güterentstehung (so genanntes Produktionskonzept) ausgegangen.

Die VGR erfasst die in einem Lande getätigten Umsätze zu Marktpreisen, d.h. die Verkäufe der Unternehmen an die "Übrige Welt" (an Wirtschaftspartner, die im Ausland ihren Sitz haben: Exporte), an private Haushalte und an staatliche Stellen (Staat). Nicht alle in einer Volkswirtschaft produzierte Güter werden auch verkauft, wie Lagerbestände und Güter, die zur Stärkung der eigenen Leistungskraft dienen (selbsterstellte Anlagen). Letztere werden als Bruttoinvestition bezeichnet, sie bedeuten eine Vermögenszunahme, die produzierte, aber nicht konsumierte Güter darstellen.

Bestände der Unternehmen und selbsterstellte Anlagen bewertet man zu den Kosten ihrer Herstellung, sie ergeben zusammen mit den erfassten Umsätzen den *Produktionswert* einer Volkswirtschaft an. Exemplarisch sei die Ermittlung des

Produktionswertes anhand des Unternehmenssektors aufgezeigt. Betrachtet wird dabei ein Unternehmen, dessen Gewinn- und Verlustrechnung in Kontoform wie folgt veranschaulicht werden kann:

Aufwand	Ertrag
1. Vorleistungen aus dem Inland	1. Verkäufe von Konsumgütern an private Haushalte
2. Vorleistungen aus dem Ausland	2. Verkäufe nicht dauerhafter Produktionsgüter
2.1 Einfuhrabgaben	2.1 an den Staat
2.2 Einfuhrwert	2.2 an die Unternehmen
3. Produktionssteuern minus Subventionen	3. Bestandsänderungen an eigenen Erzeugnissen
4. Abschreibungen	4. Verkäufe an das Ausland
5. Mehrwertsteuer	5. Verkäufe an Investitionsgütern
	5.1 an die Unternehmen
	5.2 an den Staat
6. Löhne, Gehälter, Mieten	6. Selbsterstellte Anlagen
7. Gewinn (als Residualgröße)	
Summe der Aufwendungen	Summe der Erträge

Abb. 10.3.1 Gewinn- und Verlustrechnung eines Unternehmens

Für jedes Unternehmen werden die Aufwendungen für Vorleistungen, Arbeitsleistungen, Abschreibungen für den Verschleiß von Maschinen und Steuern den Erträgen aus den verkauften Gütern und Dienstleistungen an Haushalte und Unternehmen im Inland und Ausland, sowie an staatliche Stellen und selbsterstellte Anlagen gegenübergestellt.¹ Daraus werden die Gewinne als Residualgröße ermittelt. Sie entstehen, wenn die Erträge größer als die Aufwendungen sind. Aggregiert man alle Erträge von allen Unternehmen einer Volkswirtschaft, erhält man den nationalen Produktionswert. Bei den folgenden Ableitungen gesamtwirtschaftlicher Erfolgskennziffern werden wir zunächst die linke Seite (Güterentstehung) und dann die rechte Seite (Güterverwendung) des gesamtwirtschaftlichen nationalen Produktionskontos erklären, das die Produktionskonten der einzelnen Unternehmen zusammenfasst.

Nationales Produktionskonto	
Abschreibungen	Privater Konsum
indirekte Steuern - Subventionen	Staatsverbrauch
Faktoreinkommen (Löhne, Gehälter, Zinsen, Mieten, Pachten, Gewinne)	Bruttoinvestitionen
	Außenbeitrag (Exporte - Importe)

Abb. 10.3.2 Nationales Produktionskonto

¹ Die Begriffe werden in den folgenden Ausführungen erklärt.

Die Verwendung des Produktionswerts als Erfolgskennziffer für die wirtschaftliche Tätigkeit führt jedoch zu Verzerrungen, weil hierbei Mehrfachzählungen vorgenommen werden. Eine solche Mehrfachzählung ist die Folge eines mehrstufigen Produktionsprozesses. Die erfolgten Umsätze zwischen Unternehmen (Vorleistungen) verschiedener Produktionsstufen müssen herausaldiert werden, der Produktionswert muss also um diese Vorleistungen bereinigt werden. Die Vorleistungen würden sonst als Leistung des herstellenden und auch als Leistung des kaufenden Unternehmens doppelt erfasst. Ein Beispiel möge dies verdeutlichen:

Produktionskonto Bauer		Produktionskonto Mühle		Produktionskonto Brotfabrik		Produktionskonto Einzelhandel	
Löhne	Getreide	Vorleistungen	Mehl	Vorleistungen	Brot	Vorleistungen	Einzelhandelsverkaufswert
Gewinne							
		Löhne		Löhne		Löhne	
		Gewinne		Gewinne		Gewinne	

Abb. 10.3.3 Die Rolle der Vorleistungen in einem Produktionsprozess

Der Getreideanbau, die Tätigkeit der Mühle, die Brotproduktion und die Dienstleistung des Handels sind produktive Tätigkeiten. Addiert man nun alle Umsätze, erhält man den Produktionswert, also die Summe der Verkäufe von Getreide plus Mehl plus Brot plus Einzelhandelsverkaufswert. Die Getreideerzeugung wird dann viermal, die Mehlproduktion dreimal und die Brotproduktion doppelt erfasst. Je disaggregierter die vertikale Produktionsstruktur, desto höher die Umsätze. Die wirtschaftlichen Vorgänge werden nicht adäquat abgebildet. Wären die obigen Produktionsstufen alle in der Hand eines Konzerns, dann erhielte man nur den Einzelhandelsverkaufswert als Indikator der wirtschaftlichen Aktivitäten. Die Eigentumsverhältnisse sollen aber nicht das Niveau des Indikators beeinflussen.

An dieser Stelle sei darauf hingewiesen, dass das Produktionskonzept nur *neu erstellte* Güter und Dienstleistungen einer Periode erfasst. Damit steigern reine Vermögensübertragungen zwischen den Wirtschaftssubjekten nicht die Leistungskraft einer Volkswirtschaft (z.B. Stipendengewährung, Aktienerwerb), da lediglich die Verfügungsgewalt über das Vermögen geändert wird.

Subtrahiert man vom Produktionswert die Vorleistungen und unterstellte Bankgebühren, ergibt sich die (bereinigte) Bruttowertschöpfung. Dieses Konzept kann jedoch wegen der staatlichen Einflüsse Verzerrungen aufweisen. Von der Bruttowertschöpfung müssen daher noch die Einflüsse auf die Markttransaktionen, die durch Staatsinterventionen hervorgerufen werden, eliminiert werden. Der Staat erhebt einerseits Gütersteuern zu denen alle Steuern und ähnliche Abgaben gehören, die für gehandelte Waren und Dienstleistungen geleistet werden, und zahlt andererseits Gütersubventionen. So schlägt ein Kaufmann im Normalfall die

Mehrwertsteuer auf den Kaufpreis. Dadurch steigen in der gesamten Volkswirtschaft die Preise. Umgekehrt führen Gütersubventionen - staatliche Zuschüsse an Unternehmen - im Normalfall über verringerte Kosten zu sinkenden Preisen. Um die durch Steuern und Subventionen veränderten Markttransaktionen zu bereinigen, werden Gütersteuern abgezogen und die Gütersubventionen addiert. Durch diese Korrektur erhält man das *Bruttoinlandsprodukt (BIP)*. Schließlich gelangt man zum *Bruttonationaleinkommen*, wenn man zum Bruttoinlandsprodukt den Saldo der Primäreinkommen - wie z.B. Arbeitnehmerentgelte und Vermögenseinkommen - zwischen Inländern und der übrigen Welt abzieht (bzw. addiert).

Ist dies nun eine adäquate Größe, um den Wirtschaftsprozess abzubilden? Nein, denn es wird nicht der Kapitalverschleiß beachtet. Die Wertminderungen (z.B. Abnutzung von Anlagen), die als Abschreibungen bezeichnet werden, müssen abgezogen werden. Nach Abzug der Abschreibungen vom Bruttonationaleinkommen erhält man das *Nettonationaleinkommen (Primäreinkommen)*. Das *Volkseinkommen* ergibt sich, wenn man noch die Produktions- und Importabgaben an den Staat subtrahiert und die staatlichen Subventionen hinzufügt.

Graphisch veranschaulichen kann man sich die bisher aufgezeigten Zusammenhänge an der linken Seite der Abb. 10.3.4., die auch einen Eindruck von der Größenordnung der jeweiligen Kennziffern für das Jahr 2004 in Mrd. € vermittelt.

I. Entstehungsrechnung		II Verwendungsrechnung	
Produktionswert		Private Konsumausgaben	1 304,19
- Vorleistungen		+ Konsumausgaben des Staates	412,93
- unterstellte Bankgebühr		+ Bruttoanlageinvestitionen	379,52
= Bruttowertschöpfung (bereinigt)	1 994,84	+ Vorratsveränderungen	1,73
+ Gütersteuern abzgl. Gütersubventionen	212,40	+ Außenbeitrag (Exporte minus Importe)	108,87
<hr/>		<hr/>	
	= Bruttoinlandsprodukt		2 207,24
	+ Saldo der Primäreinkommen		- 10,55
	= Bruttonationaleinkommen		2 196,69
	- Abschreibungen		328,29
<hr/>		<hr/>	
III. Verteilungsrechnung			
	= Nettonationaleinkommen		1 868,40
	- Produktions- und Importabgaben abzgl. Subventionen		232,31
	= Volkseinkommen		1 636,09
	- Arbeitnehmerentgelt		1 134,30
	= Unternehmens- und Vermögenseinkommen		501,79

Quelle: In Anlehnung an Vierteljährliche Wirtschaftsindikatoren zu VGR, Statistisches Bundesamt Deutschland 2004, <http://www.destatis.de>

Abb. 10.3.4 Berechnungsarten der Volkswirtschaftlichen Gesamtrechnung (in Mrd. €)

In der Öffentlichkeit werden die folgenden Größen stark beachtet: Die Höhe des Bruttoinlandsprodukts, des Bruttonationaleinkommens und die Höhe des Volkseinkommens. Diese Größen werden zu laufenden Preisen berechnet, was für einen temporalen Vergleich neue Probleme aufwirft.

Das Bruttoinlandsprodukt erfasst den Wert der in einer Periode erzeugten Güter und Dienstleistungen, die im Inland entstanden sind. Damit erfasst es auch das Einkommen von Produktionsfaktoren im Inland, die im Besitz von Ausländern sind. Das Bruttonationaleinkommen ist ein „Inländer“-Produkt, da hierzu auch das Einkommen von Produktionsfaktoren im Ausland hinzugerechnet wird, die sich im Besitz von Inländern befinden. Das Volkseinkommen beschreibt alle wirtschaftlichen Zu- und Abflüsse in einer Periode und ist bereinigt von staatlichen preisverzerrenden Interventionen.

Nachdem nun die Entstehung des Volkseinkommens dargestellt wurde, schließt sich die Frage nach der *Einkommensverwendung* an. Diese Frage beantwortet uns die rechte Seite des nationalen Produktionskontos. Die Güter können vom Staat ausgegeben werden (G). Des Weiteren können sie privat konsumiert (C) oder investiert (I) werden. Mit Investitionen werden im Folgenden die Bruttoinvestitionen abzüglich der Abschreibungen bezeichnet. Auch sind Exporte (X), d.h. Güterabflüsse in das Ausland, möglich. Da wir eine nationale Erfolgsrechnung anstreben, interessieren uns die Importe, Güter, die im Ausland hergestellt werden, für die binnenwirtschaftliche Leistungskraft nicht. Sie werden deshalb von den Exporten subtrahiert. Formal ausgedrückt, ergibt sich das Volkseinkommen für eine offene Volkswirtschaft von der Verwendungsseite wie folgt:

$$(1) \quad Y = I + C + X - M + G.$$

Kommen wir nun zur monetären Seite. Bekanntlich entspricht jedem Güterstrom ein entgegengerichteter Geldstrom. Die fundamentale Identität, dass die Summe aller Geldströme *immer gleich* der Summe aller bewerteten Güterströme ist, zeigt uns, dass die güterwirtschaftlich entstandene Produktion dem Volkseinkommen entspricht. Es bleibt noch zu untersuchen wie das Volkseinkommen verteilt wird um im Anschluss daran nochmals auf die Verwendungsseite zurückzukommen.

Bei der *Einkommensverteilung* unterscheidet man zwischen dem Einkommen aus unselbständiger Arbeit (überwiegend Einkommen aus Löhnen und Gehältern) und dem Einkommen aus Unternehmertätigkeit und Vermögen (überwiegend Einkommen von Selbständigen sowie Dividenden).

Für zwei verschiedene Zwecke kann das Volkseinkommen verwendet werden. Die Wirtschaftssubjekte (Unternehmen, private Haushalte, Staat) können die ihnen zufließenden Einkommen Y in der Periode ihrer Entstehung wieder verbrauchen d.h. konsumieren (C), sie können das Einkommen aber auch dem Konsum entziehen und für zukünftige Perioden "aufheben"; man spricht von "Ersparnissen" (S). Algebraisch erhalten wir:

$$(2) \quad Y = C + S.$$

Um die Kreislaufbeziehungen in einer offenen Volkswirtschaft im Rahmen der VGR zu verdeutlichen, ermitteln wir aus den Gleichungen (1) und (2) durch Gleichsetzung folgende fundamentale Identität:

$$(3) \quad M + S = I + X + G.$$

Injektionen regen die wirtschaftlichen Aktivitäten an; Investitionen, Exporte (Nachfrage des Auslandes) und Staatsausgaben erhöhen die gesamtwirtschaftliche Nachfrage. Absickerverluste hingegen dämpfen, da Importe (Nachfrage nach ausländischen Gütern) und Ersparnisse die gesamtwirtschaftliche Nachfrage verringern. Vernachlässigen wir den Außenbeitrag und den staatlichen Einfluss, sind in einer geschlossenen Volkswirtschaft die Ersparnisse, das sind die "Absickerverluste" aus dem Wirtschaftskreislauf, *immer gleich* den Investitionen, d.h. den Injektionen in den Wirtschaftskreislauf. Diese fundamentale Beziehung ist eine rein buchhalterische (ex-post) Identität, die keine wirtschaftspolitischen Schlussfolgerungen ermöglicht, aber Ansatzpunkte (z.B. Erhöhung der Investitionen) zur Belebung des Wirtschaftskreislaufs anzeigt.

10.4 Methodische Probleme der VGR

Welche Probleme entstehen bei Längsschnittanalysen und wie werden sie beseitigt? Was versteht man unter einer Querschnittsanalyse? Was heißt Kaufkraftparität? Welche Probleme entstehen beim internationalen Vergleich von Volkseinkommen?

Begriffe: Längsschnittanalyse, Basisjahr, Querschnittsanalyse, Kaufkraftparität, reales und nominales Nationaleinkommen.

Die aus der VGR ermittelten Größen Volkseinkommen und das Bruttonationalprodukt werden sowohl national als auch international zu Vergleichen herangezogen. National werden z.B. die Änderungen des Volkseinkommens im Zeitablauf miteinander verglichen (so genannte Längsschnittanalysen), um Aussagen über die Entwicklung der wirtschaftlichen Aktivitäten zu gewinnen. Da Veränderungen prinzipiell auf zwei Ursachen zurückgeführt werden können, sind solche Längsschnittanalysen nicht unproblematisch.

Zum einen kann das Ausmaß der wirtschaftlichen Transaktionen, d.h. eine Veränderung des Niveaus der realwirtschaftlichen Güterproduktion, zum anderen ein verändertes Preisniveau die Ursache für statistisch ermittelte Volkseinkommensvariationen sein. Sollen die realwirtschaftlichen Vorgänge abgebildet werden, so folgt für eine Längsschnittanalyse, dass die Daten um Preisniveauänderungen bereinigt werden müssen. Die Bereinigung von Preisniveauänderungen wird mit Hilfe eines auf ein Basisjahr bezogenen Preisindex vorgenommen. Das Preisniveau des Basisjahres ist die Grundlage für die Berechnungen des von den Preisen bereinigten Volkseinkommens. Realwirtschaftliche Güterströme verschiedener

Jahre werden also mit den Preisen des Basisjahres multipliziert. Die sich hierdurch ergebenden Volkseinkommen unterscheiden sich dann nur noch durch Veränderungen der realwirtschaftlichen Größen und sind damit im Zeitablauf vergleichbar. Gesamtwirtschaftliche Aggregate, die mit Hilfe eines Basisjahres ermittelt werden, nennt man z.B. *reales* Volkseinkommen bzw. *reales* Bruttonationaleinkommen. Das *nominelle* Volkseinkommen bzw. *nominelle* Bruttonationaleinkommen bezeichnet Größen, die mit den jeweils in der Periode herrschenden Preisen berechnet werden.

Bei internationalen Analysen vergleicht man von mehreren Ländern die Volkseinkommen eines bestimmten Jahres miteinander (so genannte Querschnittsanalysen), um Aussagen über die unterschiedlichen Leistungsfähigkeiten der Volkswirtschaften zu machen. Problematisch bei diesen Querschnittsanalysen ist die Vergleichbarkeit der in verschiedenen Währungen errechneten Sozialprodukte. Um die Vergleichbarkeit herzustellen, werden die Sozialprodukte in eine einheitliche Währung - üblicherweise in US-Dollar - umgerechnet. Die Umrechnung erfolgt mit Hilfe des Wechselkurses, der angibt, wie viel man für eine Währung (z.B. Euro) bei Umtausch in eine andere Währung (z.B. Dollar) bekommt. Bildet der Wechselkurs das Verhältnis vom inländischen zum ausländischen Preisniveau korrekt ab (über den Markt), spricht man von der "*Kaufkraftparität*" einer Währung.

Stellen die Wechselkurse die Kaufkraftparität her, was allerdings wegen staatlicher Eingriffe unwahrscheinlich ist, können die Volkseinkommen verschiedener Länder miteinander verglichen werden, indem das des einen Landes in Währungseinheiten eines anderen Landes berechnet wird. In der Realität bilden sich die Wechselkurse oft aber nicht nach der Kaufkraftparität, sie werden vielmehr manchmal politisch festgelegt. Solche politisch festgelegten Wechselkurse entsprechen höchstens im Ausnahmefall den Kaufkraftparitäten. Kapitalströme können den Wechselkurs ebenfalls verzerren, so dass die in Fremdwährung umgerechneten Volkseinkommen beim Vergleich nicht die tatsächlichen einheimischen Werte widerspiegeln.

Da der Wechselkurs sich nur durch den Umtausch handelbarer Güter (und Kapitalströme) bildet, folgen daraus weitere Probleme für den internationalen Vergleich. In das Volkseinkommen fließen aber auch nicht-handelbare Güter (z.B. Verkäufe von neuerstellten Häusern, Dienstleistungen) ein, für die es in den Ländern unterschiedliche Preise geben kann, weil der Außenhandel nicht für einen Preisausgleich sorgt und was daher bei internationalen Vergleichen zu weiteren Verzerrungen führen kann. So sind die relativen Preise von international nicht gehandelten Gütern zu gehandelten Gütern in den Entwicklungsländern tendenziell niedriger als in den Industrieländern, woraus für die Entwicklungsländer niedrigere Volkseinkommen folgen.

Methodische Probleme für die Ermittlung des Bruttonationalprodukts ergeben sich auch bei der Verwendung des Produktionskonzeptes der VGR. Da nur die marktbeurteilten Transaktionen erfasst werden und viele Transaktionen der Wirtschaftssubjekte in den Entwicklungsländern nicht über den Markt abgewickelt

werden, wird das Volkseinkommen dort tendenziell zu niedrig ausgewiesen. Weitere Probleme ergeben sich aus der Schwarzarbeit, aus do-it-yourself-Handwerksleistungen oder nicht erfassten privaten Transaktionen (z.B. Verkäufe von selbst-erzeugtem Gemüse unter Privatleuten oder Babysitting). Beispielsweise erhöht die Tätigkeit einer angestellten Haushaltsgehilfin das Sozialprodukt, wenn sie dafür Lohn erhält. Heiratet diese Haushaltsgehilfin ihren Vorgesetzten und verrichtet damit die Haushaltsaufgaben unentgeltlich zum Wohl der Familie, sinkt das Sozialprodukt im Vergleich zur Ausgangslage.

Für ausgewählte Länder zeigt die Tab. 10.4.1 einen Querschnitt der Bruttonationaleinkommen für das Jahr 2003:

Tab. 10.4.1 Bruttonationaleinkommen verschiedener Länder

Land	Bruttonationaleinkommen	
	insgesamt (in Mio. US-\$)	Pro Kopf (in US-\$)
Äthiopien	6 355	90
Bolivien	7 924	900
Deutschland	2 085 464	25 270
Frankreich	1 521 613	24 730
Indien	570 760	540
Japan	4 360 824	34 180
Korea, Rep.	576 426	12 030
Mexiko	637 159	6 230
Nepal	5 868	240
Schweiz	298 975	40 680
United Kingdom	1 680 069	28 320
USA	11 012 597	37 870

Quelle: World Bank, World Development Indicators, Database 2003

10.5 Sozialprodukt als Wohlstandsindikator

Kann das Konzept des Nationaleinkommens als Wohlstandsindikator verwendet werden? Wieso sollte die Freizeit bei Nationaleinkommensvergleichen beachtet werden? Muss die Verteilung des Nationaleinkommens bei Wohlstandsvergleichen beachtet werden?

Begriffe: Multi- und eindimensionaler Indikator, externe Effekte, Zusatzrechnungen zur VGR (Sozialindikatoren).

Vielfach wird das Bruttonationaleinkommen pro Kopf der Bevölkerung zum internationalen Wohlstandsvergleich herangezogen. Nun stellt sich jedoch die Frage, ob mit Hilfe des Bruttonationaleinkommens Wohlstandsaussagen möglich sind. Bei der Ermittlung des Sozialproduktes erfassen wir lediglich die über den Markt

laufenden wirtschaftlichen Transaktionen. Stellen die Haushalte in einem Land viele Güter selber her (Entwicklungsländer: Brot wird selber gebacken, Wäsche selber gewaschen), während sie in anderen Ländern über den Markt zur Verfügung gestellt werden (USA: Bäcker backt Brot, Wäscherei wäscht Wäsche), so wird das Pro-Kopf-Einkommen zu niedrig ausgewiesen. Bei den Vergleichen müssten auch die jeweiligen Zeiteinsätze (Jahresarbeitsstunden) und die Nebenwirkungen (Umweltschäden) berücksichtigt werden.

Ein methodisches, aber auch bei Wohlstandsvergleichen anfallendes Problem sind die beim privaten Konsum und bei der Produktion anfallenden externen Effekte. Unter *externen Effekten* verstehen wir solche Wirkungen des Handelns eines Wirtschaftssubjektes auf ein anderes Wirtschaftssubjekt, die nicht in die Wirtschaftsrechnungen der Verursacher eingehen. Bei Unternehmen äußern sich solche externen Effekte in Kosten, die anderen auferlegt werden. Externe Kosten verursacht ein Unternehmen z.B. durch Verschmutzungen der Umwelt, die in seiner betriebswirtschaftlichen Kalkulation nicht enthalten sind. Auch durch Unternehmen induzierte Gesundheitsschäden oder die Kosten der regionalen Konzentration laufen nicht über den Markt und werden damit in der VGR nicht erfasst. Ebenso werden die schon in Kapitel 10.4. aufgeführten unentgeltlichen Haushaltsleistungen nicht erfasst, obwohl der Wohlstand eines Volkes unter Einbeziehung dieses Sachverhaltes größer ist.

Externe Nutzen von privaten Haushalten und von Unternehmen müssten zum Nationaleinkommen addiert, externe Kosten subtrahiert werden, denn die externen Nutzen stellen Wohlfahrtsgewinne einer Gesellschaft dar, hingegen die externen Kosten Wohlfahrtsverluste. So führt in der VGR die Beseitigung von Umweltschäden zu einem höheren Bruttonationaleinkommen; eigentlich müssten diese Ausgaben als Vorleistungen abgezogen werden.

Für einen aussagekräftigen Wohlstandsvergleich müsste auch die Freizeit monetär bewertet und in die VGR einbezogen werden. Würden z.B. zwei Länder ein gleich hohes Pro-Kopf-Einkommen bei unterschiedlicher Arbeitsleistung vorweisen, so sollte das Land mit der größeren Freizeit wohlstandsmäßig höher eingestuft werden.

Die Einkommensverteilung wirkt sich auch auf die Wohlfahrt eines Landes aus. Je weniger extrem die Verteilung ist, desto höher ist der Wohlstand eines Landes zu beurteilen. Im Jahre 1995 entfielen in Brasilien, als Extrembeispiel, 47,9% des gesamten Sozialproduktes auf 10% der Bevölkerung, die ärmsten 20% erhielten nur 2,5%. Verteilungsaspekte müssten daher beim Wohlstandsvergleich mit einbezogen werden. Die Berücksichtigung mehrerer Merkmale führt aber zu Gewichtungproblemen. Welches Gewicht soll der Verteilungsaspekt im Vergleich zum Pro-Kopf-Einkommen haben? Da die Gewichtungsprobleme nicht lösbar sind, dient das Pro-Kopf-Einkommen ersatzweise als Wohlstandsindikator.

Ferner werden in der VGR alle öffentlich bereitgestellten Güter (z.B. Bildung, Infrastruktur, Gesundheitswesen usw.) nur mit den Kosten ihrer Produktion erfasst, da für sie i.a. keine Marktpreise existieren. Kostensteigerungen (z.B. Erhö-

hung der Beamtengehälter) führen dann, obgleich keine realen Veränderungen vorliegen, zu einer Steigerung des Sozialproduktes. Des Weiteren haben Staatsleistungen häufig den Charakter von Vorleistungen und müssten eigentlich vom Bruttonationaleinkommen abgezogen werden. So sind etwa Bildungsausgaben und Ausgaben für die Infrastruktur Vorleistungen für nachgelagerte Aktivitäten (z.B. Erfindungen bei Bildungsausgaben), die, um Doppelzählungen zu vermeiden, subtrahiert werden müssten.

Summa summarum müsste man, um aus dem eindimensionalen Sozialprodukt ein multidimensionales "Wohlstandsprodukt" zu machen, alle sozialen Aspekte monetär bewerten und in die VGR integrieren. Es stellt sich allerdings die Frage, ob wirklich alle sozialen Fakten monetär bewertet werden können. Inwieweit sind Krankheiten beruflich bedingt, wieweit lassen sich die Schmerzen monetär bewerten? Die bisher durchgeführten Korrekturen haben sich bislang nicht durchsetzen können. Das Pro-Kopf-Einkommen ist als Wohlstandsindikator nur beschränkt tauglich - wir haben aber keinen besseren Indikator zur Verfügung. Da das Pro-Kopf-Einkommen die genannten Schwächen aufweist, sollten dieser Größe *Sozialindikatoren* zur Seite gestellt werden, die ein besseres Bild über den Wohlstand eines Landes vermitteln können. Sozialindikatoren sind bspw. Lebenserwartung bei der Geburt, tägliches Kalorienangebot pro Kopf in Prozent des Bedarfs, Einwohner je Arzt, u.v.m. Die vereinten Nationen ermitteln seit 1990 einen "Human Development Index", der in den jährlich erscheinenden „Berichten über die menschliche Entwicklung“ (Human Development Report) publiziert wird und die Indizes zur Lebenserwartung bei Geburt, der Bildung und des BIP zusammenfasst. Auch gesellschaftliche und politische Bedingungen bestimmen den Wohlstand eines Landes. Dafür aber wertfreie Indikatoren zu entwickeln, ist nicht unproblematisch und geht über die ökonomische Analyse hinaus.

Literatur:

- Brümmerhoff, D., Volkswirtschaftliche Gesamtrechnungen. Eine problemorientierte Einführung, 7. Auflage, München, Wien 2002.
- Frenkel M.; K.D. John, Volkswirtschaftliche Gesamtrechnung, 5. Auflage, München 2003.
- Haslinger, F., Volkswirtschaftliche Gesamtrechnung, 7. Auflage, München 1995.
- Hübl, L., Wirtschaftskreislauf und Gesamtwirtschaftliches Rechnungswesen in: D. Bender et al. (Hrsg.), Vahlens Kompendium der Wirtschaftstheorie und Wirtschaftspolitik. Bd. 1, 7. Auflage, München 1999. S. 49-86.
- Sachverständigenrat zur Begutachtung der gesamtwirtschaftlichen Entwicklung, Sachverständigenrat, Chancen auf einen höheren Wachstumspfad, Jahresgutachten 2000/2001, Stuttgart 2000.
- Stobbe, A., Volkswirtschaftliches Rechnungswesen, 8. Auflage, Berlin, Heidelberg 1994.

11 Ökonomische Schulmeinungen

11.1 Einführung

Begriffe: Fiskalismus (Fiskalisten), Monetarismus (Monetaristen).

Wir wollen nun - bevor wir uns mit Fragen der Wirtschaftspolitik beschäftigen - zunächst an das dogmengeschichtliche Kapitel (Kapitel 5) anschließen; dort ging es um den Wandel der ökonomischen Ansichten und Lehrsätze im historischen Zusammenhang und um immer wiederkehrende zentrale Fragen, wie die nach der Rolle des Staates oder nach dem Wesen des Geldes. Wir hatten die Entwicklung von der Klassik zur Neoklassik und zur "Keynesianischen Revolution" kurz nachgezeichnet und uns dann - in den anschließenden mikroökonomischen Kapiteln - im Rahmen der neoklassischen, individualistischen Gleichgewichtstheorie bewegt. In diesem Kapitel wollen wir nun anhand der Gegenüberstellung zweier herrschender Lehrmeinungen zeigen, dass die Wirtschaftswissenschaft immer noch in Bewegung ist, aber weit entfernt davon, unumstößliche, eindeutige Theorien oder Rezepte aufzustellen. Auch heute noch nehmen - wie wir sehen werden - o.g. Fragen eine zentrale Stellung ein.

Von der Mikroökonomik kommen wir nun zur Makroökonomik, also zur Analyse gesamtwirtschaftlicher Größen, deren Erfassung Thema des letzten Kapitels war. Die Wirtschaftspolitik, um die es in den dann folgenden Kapiteln geht, ist mit der gezielten Beeinflussung makroökonomischer Größen befasst. Um die unterschiedlichen wirtschaftspolitischen Ansätze verstehen und beurteilen zu können, wollen wir uns hier nun mit der theoretischen Fundierung der Wirtschaftspolitik beschäftigen. Es geht dabei nicht darum, unter den widerstreitenden Theorien eine „richtige“ und eine „falsche“ Theorie auszumachen; es gibt wohl kaum Kriterien, anhand derer sich der Streit zwischen verschiedenen Dogmen wissenschaftlich entscheiden ließe. Diejenige Theorie, die ein Problem von (momentan) hoher gesellschaftlicher Dringlichkeit thematisiert und zu lösen verspricht, scheint vielfach die überlegene zu sein - Werturteile und politische Kurz- bzw. Weitsichtigkeit spielen offensichtlich dabei eine nicht unerhebliche Rolle.

Im Folgenden unterscheiden wir zwischen "*Fiskalismus*" und "*Monetarismus*". Die Gegenüberstellung dieser beiden Denkrichtungen soll nicht bedeuten, dass wir jeden Ökonomen in die eine oder andere Schublade stecken können, zumal auch innerhalb dieser beiden Gruppen teilweise recht unterschiedliche Ansätze vertreten werden und sich die beiden Gruppierungen auch in einigen Punkten annähern; in den späten 60er und frühen 70er Jahren haben jedoch manche „Hardliner“ unter

den Monetaristen einerseits und den Fiskalisten andererseits erbitterte Gefechte ausgetragen, die während der weltweiten Inflationsbeschleunigung nach der Ölkrise einen Höhepunkt erreichten. Die Benennung soll auf das Schwergewicht und die Richtung der Denkweise hindeuten:

Wie der Namen andeutet, vertrauen die Monetaristen in der Wirtschaftspolitik insbesondere auf geldpolitische Maßnahmen (das Spektrum reicht von der Behauptung, dass es nur auf die Geldpolitik ankomme, bis hin zu der Ansicht, dass die Geldpolitik zumindest auch wichtig sei) und halten fiskalpolitische Maßnahmen (Ausgaben des Staates) für unwirksam bis schädlich. Die keynesianisch geprägten Fiskalisten bauen in ihren wirtschaftspolitischen Vorschlägen auf die Wirksamkeit der staatlichen Ausgabenpolitik (Fiskalpolitik) und stehen tendenziell der Wirksamkeit der Geldpolitik skeptisch gegenüber, obwohl einige sie nicht generell ablehnen.

11.2 Ursprung und Inhalt der Fiskalismus-Monetarismus-Kontroverse

Auf welche dogmengeschichtlichen Ansichten greifen die Monetaristen einerseits und die Fiskalisten andererseits zurück? Worin wird jeweils die Ursache wirtschaftlicher Schwankungen gesehen? Welche grundsätzlichen Fragen durchziehen die Fiskalismus-Monetarismus-Debatte?

Begriffe: Geldpolitik, Fiskalpolitik, Transmissionsmechanismus.

Obwohl schon vor dem Erscheinen von John Maynard Keynes bahnbrechendem Werk "The General Theory of Employment, Interest and Money" (1936) der Weltwirtschaftskrise und Massenarbeitslosigkeit allerorts mit staatlichen Ausgabenprogrammen zu begegnen versucht wurde, lieferte Keynes den theoretischen Rahmen für die Ablösung der (Neo)Klassischen Theorie, wonach die Marktkräfte allein imstande sind, zum Vollbeschäftigungsgleichgewicht zurückzuführen. Eine Bestätigung schien die keynesianische Theorie und die darauf aufbauende Politik in der Nachkriegszeit zu finden, bis mit der beschleunigten Inflation der hohen Staatsverschuldung, mit der Instabilität in den Wachstumsraten und mit dem Phänomen der Stagflation (Inflation plus Unterbeschäftigung) Probleme auftauchten, denen die keynesianisch geprägte Wirtschaftspolitik nicht gewachsen war.

Die Monetaristen - mit *Milton Friedman* als ihrem ersten Hauptvertreter - sahen die Ursache der neuen Krisen in der Einflussnahme des Staates auf das privatwirtschaftliche System. Sie griffen auf die klassische Argumentation des stabilen marktwirtschaftlichen Mechanismus zurück, die mit neuen Einsichten und aufwendigen empirischen Studien angereichert wurde. Der (reduzierte) *Kern der aufkommenden Kontroverse* lässt sich wie folgt zusammenfassen:

- Die *keynesianischen Fiskalisten* führen Krisen darauf zurück, dass das marktwirtschaftliche System aufgrund von Fehlentscheidungen und Irrtümern der Wirtschaftssubjekte instabil sei; der Staat müsse deshalb kompensierend - insbesondere durch Nachfragebelebung (Staatsausgaben) in Krisenzeiten - eingreifen. Keynes, auf dessen Analyse diese Argumentation beruht, hatte die fehlende Selbstheilungskraft des Marktes damit begründet, dass die Annahmen des Marktmodells (funktionierender Lohn-, Zins- und Preismechanismus) in der Realität nicht gegeben seien. Die Möglichkeit, Geld zu horten und damit der Wirtschaft Kaufkraft zu entziehen, führt zu - je nach den Zukunftsvorstellungen der Handelnden - konjunkturellen Schwankungen, die nachfragebedingt sind, und denen der Staat wirtschaftspolitisch (Stabilitäts- bzw. Stabilisierungspolitik) begegnen sollte.
- Dem setzten die *Monetaristen* entgegen, dass gerade die staatliche Wirtschaftspolitik mit unvermittelten Brems- und Beschleunigungsmanövern (Stop-and-Go-Politik) Konjunkturschwankungen auslöse; diese Politik würde aufgrund ihrer Unberechenbarkeit und Unstetigkeit die Privatwirtschaft verunsichern und somit Fehlentscheidungen und Irrtümer bei Konsum- und Investitionsentscheidungen erst auslösen. Einzige Aufgabe des Staates sei es (gemäß der klassischen Theorie), die Rahmenbedingungen zur Funktionsfähigkeit des an sich stabilen Marktmechanismus durch *stetige (Geld)Politik* und Ausdehnung des privaten Entscheidungsspielraums zu schaffen.

Als zentrale Fragen der Debatte können wir nun festhalten:

- *Wie stabil ist das Marktsystem?* Sind staatliche Eingriffe wirklich notwendig?
- Welche Maßnahmen üben einen stärkeren Einfluss auf die wirtschaftliche Aktivität und damit auf das Volkseinkommen aus - Maßnahmen der *Geldpolitik* oder der *Fiskalpolitik*?
- Wie werden geldpolitische oder fiskalische Impulse weitergeleitet, d.h. durch welchen Mechanismus oder Wirkungskomplex wird die Wirtschaftstätigkeit beeinflusst? (*Frage nach dem Transmissionsmechanismus wirtschaftspolitischer Maßnahmen.*)

Wir wollen nun zunächst die Theorien der "Väter der Kontroverse" - der Klassiker und Keynes' - kurz darstellen, um dann zu sehen, welche Elemente von Monetaristen und Fiskalisten übernommen wurden.

Unter fiskalischen Maßnahmen wollen wir Änderungen der Staatsausgaben und/oder der Steuern bei konstanter Geldmenge verstehen; Geldpolitik beinhaltet die Steuerung der im Umlauf befindlichen Geldmenge durch die Zentralbank.

11.3 Theoretischer Hintergrund: (Neo)Klassik ...

Wie werden Volkseinkommen und Beschäftigungsniveau im klassischen System bestimmt? Was besagt die "klassische Dichotomie"? Welche Rolle spielt das Geld in der Klassik? Was besagt "Vollbeschäftigung" und wie stellt sich das Vollbeschäftigungsgleichgewicht ein?

Begriffe: Freiwillige Arbeitslosigkeit, Say'sches Theorem, Neutralität des Geldes, Quantitätsgleichung.

Für eine kurze Darstellung der Grundzüge neoklassischer und keynesianischer Makrotheorie betrachten wir jeweils den aggregierten *Arbeits-, Geld-, Güter- und Kreditmarkt*. Wenn alle Märkte gleichzeitig (*simultan*) betrachtet werden, können wir das gesamtwirtschaftliche Gleichgewicht analysieren. Die Märkte und Marktseiten haben jedoch in der klassischen bzw. keynesianischen Theorie ein unterschiedliches Gewicht:

In der *klassischen Theorie* kommt der *Angebotsseite* und dem *Arbeitsmarkt* die größte Bedeutung zu; durch den Arbeitsmarkt werden die Höhe des Volkseinkommens und der Grad der Beschäftigung festgelegt - das Angebot schafft sich seine eigene Nachfrage. Hingegen werden Volkseinkommen und Beschäftigungsniveau bei *Keynes* durch den *Güter- und Geldmarkt* bestimmt; entscheidend ist dabei die gesamtwirtschaftliche Nachfrage.

Beginnen wir mit dem *neoklassischen Arbeitsmarkt*. Auch hier haben wir wieder - wie in den vergangenen Kapiteln - gewinnmaximierende, rational handelnde Individuen sowie die Bedingungen des vollkommenen Marktes, also auch auf dem Arbeitsmarkt funktionierende Preismechanismen. Die Nachfrage der Unternehmer nach Arbeitskräften (*Arbeitsnachfrage*), die wir mikroökonomisch in Kapitel 9 bereits abgeleitet haben, richtet sich an einer gesamtwirtschaftlichen Produktionsfunktion mit fallenden Grenzerträgen aus; mit steigendem Arbeitseinsatz wird bei konstantem Kapitaleinsatz das reale Sozialprodukt unterproportional erhöht, der Grenzertrag der Arbeitsleistung sinkt daher mit jeder weiteren Arbeitskraft. Der gewinnmaximierende Unternehmer setzt - wie gehabt - Arbeitskräfte gemäß der Regel Preis (Grenzlös) = Grenzkosten ein. Der Grenzlös der letzten eingesetzten Arbeitskraft ist deren Grenzertrag (oder, was das gleiche ist, Grenzprodukt, GP_A), bewertet mit dem Produktpreis, die Grenzkosten entsprechen dem Nominallohnsatz W . Bei gegebener Produktionsfunktion fragt der Unternehmer also entsprechend der Regel

Wertgrenzprodukt = Nominallohnsatz

$$p \cdot GP_A = W$$

$$\frac{\partial Y}{\partial A} = \frac{W}{p} = w$$

Grenzprodukt = Reallohnsatz

Arbeitskräfte nach und erstellt die entsprechende Gütermenge. Wie aus den Gleichungen ersichtlich, ändert sich an der Produktionsentscheidung nichts, wenn sich W und p gleichgerichtet und im selben Ausmaß verändern, es sind also die Preisverhältnisse und nicht die absoluten Preise entscheidend.

Das *Arbeitsangebot* der Haushalte entspricht dem Grenznutzenkalkül bzw. dem 2. Gossenschen Gesetz; es wird soviel Arbeit angeboten, bis der Grenznutzen von Freizeit und Lohn ausgeglichen ist. Auch diese optimale Position verändert sich nicht, wenn Güterpreise und Lohn gleichgerichtet und im selben Ausmaß variieren. Das Arbeitsangebot ist eine Funktion der relativen Preise bzw. des Reallohnsatzes, vgl. auch Kapitel 9, und nimmt mit steigendem Reallohn w zu. Wir erhalten graphisch:

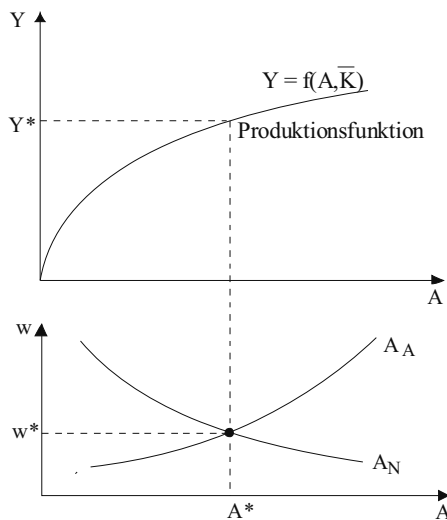


Abb. 11.3.1 Neoklassischer Arbeitsmarkt

Das *Vollbeschäftigungsgleichgewicht* beim Lohnsatz w^* besagt, dass jeder, der zu diesem Reallohn arbeiten will, auch beschäftigt wird. Verlangt er im Vergleich zum Gleichgewichtsreallohn einen höheren Reallohn, verlangt er mehr als den Wert seines Grenzproduktes - er gilt als *freiwillig arbeitslos*.

Steigen die Nominallöhne bei konstanten Preisen und konstanter Arbeitsproduktivität, so sind die Grenzkosten des Arbeitseinsatzes größer als der Grenzerlös; die Arbeitsnachfrage der Unternehmer sinkt (wodurch der Grenzertrag steigt), bis der Wert des Grenzprodukts wieder dem (gestiegenen) Nominallohnsatz entspricht. Wenn das Arbeitsangebot steigt (Verschiebung der A_A -Kurve nach rechts), werden die zusätzlichen Arbeitskräfte - vollkommene Konkurrenz und flexible Löhne unterstellt - bei einem geringeren Reallohnsatz für alle Arbeiter auch eingestellt, was sich bei niedrigeren Löhnen für die Unternehmen lohnt. Arbeitslosigkeit kann also nur vorübergehend auftreten, bis sich über die Anpassung des Preises für Ar-

beit - des Reallohnsatzes - Angebot und Nachfrage auf dem Arbeitsmarkt wieder im Gleichgewicht befinden. Die monetären Güterpreise haben einen Einfluss auf das Gleichgewicht am Arbeitsmarkt. Steigende Güterpreise bedeuten Reallohnsenkungen und damit einerseits einen Anstieg der Arbeitsnachfrage, andererseits einen Rückgang des Angebots. Die Konkurrenz unter den Unternehmen um das geringere Arbeitsangebot führt zu steigenden Nominallöhnen, bis der vorherige Gleichgewichtsreallohnsatz wieder hergestellt ist. Auf dem neoklassischen Arbeitsmarkt herrscht also immer eine Tendenz zur Vollbeschäftigung.

Wir kommen damit zum aggregierten *Gütermarkt*. Das erstellte Angebot in der dargestellten Gleichgewichtssituation beträgt Y^* , vgl. Ökonomische Schulmeinungen. Es wird durch die (kurzfristige) Produktionsfunktion und das Arbeitsmarktgleichgewicht anscheinend unabhängig von der gesamtwirtschaftlichen Nachfrage durch die Angebotsseite bestimmt.¹ Dieses Angebot schafft sich seine eigene Nachfrage (*Say'sches Theorem*): Güter werden nur angeboten, weil mit dem Erlös andere Güter nachgefragt werden sollen, Arbeitskraft wird angeboten, um mit dem Einkommen Konsumwünsche zu befriedigen. Das System ist im Gleichgewicht, weil jeder Anbieter mit seinem Erlös oder Lohn eine gleichwertige Nachfrage ausübt. Was passiert jedoch mit den Ersparnissen, die nicht direkt zum Konsum verwendet werden?

Diese Ersparnisse werden über den *Kreditmarkt* ($S =$ Kreditangebot) anderen Wirtschaftssubjekten zur Verfügung gestellt - wir nehmen an, zu Investitionszwecken ($I =$ Kreditnachfrage). Sparen bedeutet daher Nachfrageausfall nach Konsumgütern, aber auch eine vermehrte Nachfrage nach Investitionsgütern; nur die Aufteilung des Sozialproduktes Y auf Konsum C und Investition I ändert sich also!

Wir erinnern uns an die ex-post-Identitäten einer geschlossenen Wirtschaft ohne Staat (Kap 10.3).

$$(1) \quad Y = C + S \quad \text{bzw.} \quad Y = C + I,$$

woraus folgt:

$$(2) \quad S = I.$$

Die Klassiker unterstellen, dass sowohl die Ersparnisse als auch die Investitionen vom Realzinssatz (r) abhängen. Die geplanten Ersparnisse sind umso höher, je höher der Zinssatz ist. Je niedriger der Zinssatz ist, umso höher ist die geplante Nachfrage nach Krediten zur Finanzierung von Investitionen. Beim Gleichgewichtszins r^* sind die geplanten Ersparnisse gleich den geplanten Investitionen (also nicht nur die stets geltende ex-post-Gleichheit!), der Kreditmarkt ist im

¹ Die Nachfrage bestimmt die Absatzmöglichkeiten, die wiederum für die Arbeitsnachfrage der Unternehmen entscheidend sind. Von daher ergibt sich eine Interdependenz, die aus den Say'schen Theorem nicht deutlich wird.

Gleichgewicht. Dieses Gleichgewicht bedeutet, dass die Ressourcen ausgeschöpft oder „vollbeschäftigt“ sind, es gibt weder zu hohe Ersparnisse noch zu hohe Investitionen.

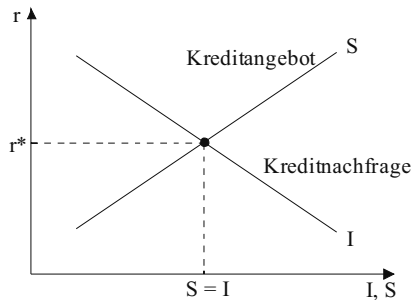


Abb. 11.3.2 Klassischer Kreditmarkt

Da der Gleichgewichtszinssatz die Höhe der Investitionen im Gleichgewicht bestimmt, muss nach der Logik dieses Modells bei vorgegebenem Volkseinkommen (das durch den Reallohnsatz und die Produktionsmöglichkeiten determiniert ist) die Konsumnachfrage vom Zinssatz abhängen. Dieses kuriose Ergebnis ist von Keynes kritisiert worden, der, wie wir im nächsten Kapitel sehen werden, die Konsumnachfrage einkommensabhängig macht. Die Investitionen haben keinen Einfluss auf die aggregierte Nachfrage, da sie vom Angebot her bestimmt ist und die Produktionsmöglichkeiten voll ausgeschöpft sind. Der Zinssatz kann nur eine Umverteilung zwischen Investitionen und Konsum hervorrufen. Höhere Investitionen führen in einem neoklassischen Modell dann nur zu höheren Wachstumsraten aber nicht zu einer höheren Beschäftigung!

Welche Rolle spielt nun aber im klassischen System das gesamtwirtschaftliche Preisniveau P , wenn es keinen Einfluss auf das Arbeitsmarktgleichgewicht und damit auch keinen Einfluss auf das (kurzfristige) Angebot hat, das wiederum seine eigene Nachfrage schafft? Die Klassiker gehen davon aus, dass sich die Wirtschaftssubjekte an realen Größen (Reallohn, Realzins) orientieren, dass sie also *keiner "Geldillusion"* unterliegen: der Preis - egal wie hoch oder niedrig er in monetären Größen ist - sagt nichts aus über das reale Tauschverhältnis zwischen den Gütern, auch der Nominallohn wird bei allen Entscheidungen stets um die Preisniveaumentwicklung korrigiert. Nominale Preise und damit das Geld haben keinen Einfluss auf die *Gleichgewichtswerte* von Arbeits- und Gütermarkt. Man spricht deshalb von der *Neutralität des Geldes* oder von *dessen realwirtschaftlicher Passivität*. Gelegentlich spricht man auch von einem "Geldschleier", der über die Realwerte der Wirtschaft geworfen wird. Es spielt also keine Rolle, ob alle Preise in Zloty, Rubel, Euro oder Kronen angegeben werden. Allein entscheidend sind die Preisverhältnisse. Rein technisch erscheinen die nominalen Größen nur in Quo-

tienten, die jeweils zwei nominale Variablen enthalten; der Quotient ist dann eine reale Größe.

$$(3) \quad \frac{W}{P} = w; \quad \frac{i}{P} = r.$$

Wenn sich Zähler und Nenner in gleichem Ausmaß und in gleicher Richtung verändern, bleibt der reale Wert der betrachteten Variablen konstant. Die Neutralität des Geldes beinhaltet, dass eben dies bei Geldmengenveränderung geschieht. Strukturveränderungen des Preissystems, die reale Auswirkungen haben, sind von reinen Niveauvariationen, die neutral wirken, zu unterscheiden.

Dies lässt sich anhand einer *Geldmarkt Betrachtung* verdeutlichen. Das *Geldangebot* (M) wird durch die Banken autonom bestimmt (s. auch Kap. 17). Die Wirtschaftssubjekte fragen Geld nach, um damit Transaktionen zu tätigen (auch wenn dies "ökonomischen Anfängern" seltsam anmutet, da man sich beim Einkauf doch eher als Geldanbieter empfindet - wir kommen darauf noch zurück). Diese *nachgefragte Geldmenge* - im klassischen System *nur für Transaktionszwecke nachgefragt* - ist der Kassenbestand der Wirtschaftssubjekte. Die Geldmenge M wird nun während eines bestimmten Zeitraums mehrfach für Transaktionen genutzt, jede Geldeinheit wird in einer Periode damit für die Abwicklung mehrerer Zahlungen eingesetzt und wechselt mit jeder Transaktion den Besitzer. Ist V die Transaktionshäufigkeit oder *Umlaufgeschwindigkeit des Geldes*, M der für die Transaktionen zur Verfügung stehende durchschnittliche Geldbetrag, so gilt

$$(4) \quad M \cdot V = P \cdot Y.$$

Das gesamte geldmäßige Transaktionsvolumen $M \cdot V$ entspricht also dem nominalen Sozialprodukt $P \cdot Y$. Gleichung (4) wird *Quantitätsgleichung* genannt, sie bildet einen wichtigen Baustein der klassischen Theorie. Sie ist zunächst nur eine dem Prinzip der doppelten Buchführung entsprechende Identität, die nichts anderes besagt, als dass definitionsgemäß das Produkt aus Geldmenge und Umlaufgeschwindigkeit $M \cdot V$ dem Geldbetrag entspricht, der für die Umsetzung der in Geld bewerteten Sozialprodukttransaktionen $P \cdot Y$ benötigt wird. Einleuchtend ist, dass, wenn die Geldmenge M verändert wird, sich mindestens eine der anderen drei Größen auch verändern muss; die Quantitätsgleichung wird zur *Quantitätstheorie*, wenn man Hypothesen über die Art dieser Veränderung aufstellt. Die Klassiker nehmen V als kurz- bis mittelfristig konstant an - d.h. die Zahlungsgewohnheiten ändern sich nicht. Ferner hatten wir im Sinne der klassischen Theorie über den Arbeitsmarkt ein ebenfalls kurzfristig konstantes reales Sozialprodukt Y ermittelt. Eine Geldmengenerhöhung beeinflusst dann also zunächst nur das Preisniveau P !

Die Geldnachfrage zu Transaktionszwecken L_T ist von der Höhe der Transaktionen (bzw. des nominalen Sozialprodukts) $P \cdot Y$, abhängig sowie von den Zah-

lungsgewohnheiten. Wenn die Geldmenge M als Nachfrage für Transaktionszwecke (L_T) interpretiert wird, $L_T = M$, erhalten wir nach Umformung der Quantitätsgleichung:

$$(5) \quad L_T = \frac{P \cdot \bar{Y}}{\bar{V}}.$$

Bei konstantem realem Sozialprodukt und konstanter Umlaufgeschwindigkeit - was die Querstriche über den Größen andeuten - ist die Geldnachfrage nur vom Preisniveau abhängig. Mit steigendem Preisniveau steigt auch die Geldnachfrage. Wir können nun auch das Gleichgewicht auf dem Geldmarkt darstellen, vgl. Abb. 11.3.3:

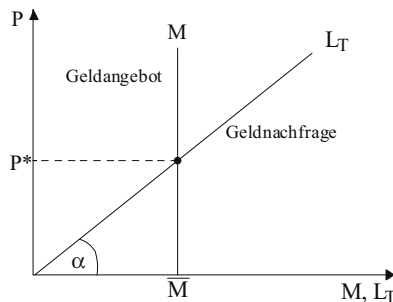


Abb. 11.3.3 Klassischer Geldmarkt

Die Steigung der Geldnachfragekurve wird durch die gegebene Höhe des Sozialprodukts und der Umlaufgeschwindigkeit bestimmt ($\tan \alpha = Y/V$) das Geldangebot wird durch die Zentralbankpolitik (exogen) vorgegeben. Wenn wir von einer gegebenen Geldnachfragefunktion ausgehen, führt eine Erhöhung der Geldmenge (Rechtsverschiebung der M-Kurve) nur zu einem Preisanstieg.

Damit haben wir nun die wichtigsten Bausteine des neoklassischen Systems dargestellt und fassen zusammen:

Auf dem Arbeitsmarkt bildet sich ein Gleichgewichtslohnsatz, zu dem Vollbeschäftigung herrscht (Vollbeschäftigungsgleichgewicht). Damit ist auch das reale Sozialprodukt (das gesamtwirtschaftliche Angebot) bestimmt, das sich selbst seine Nachfrage schafft (Saysches Theorem). Der Gleichgewichtszinssatz auf dem Kreditmarkt bringt geplante Investitionen und Ersparnisse in Übereinstimmung; der Kreditmarkt dient damit zur Bestimmung des Zinssatzes und zur Aufteilung des Sozialproduktes auf Konsum und Investitionen, was wiederum das Wachstum der Wirtschaft bestimmt. Letztlich führt bei gegebenem Güterpreisniveau die Anpassung auf den Faktormärkten (Arbeitsmarkt via Lohnsatz, Kreditmarkt via Zinssatz) zum Vollbeschäftigungsgleichgewicht. Der Geldmarkt dient zur Bestimmung des Preisniveaus und hat keinen Einfluss auf Beschäftigung und reales Volkseinkommen. Man spricht deshalb auch von "klassischer Dichotomie" (Zweiteilung zwischen realem und monetärem Bereich).

11.4 ... und Keynes

Worauf beruht das keynesianische Gleichgewicht bei Unterbeschäftigung? Welche Verbindung besteht bei Keynes zwischen Geld- und Gütermarkt, zwischen Arbeits- und Gütermarkt? Wodurch kann im Keynes'schen System Vollbeschäftigung erreicht werden?

Begriffe: Marginale/durchschnittliche Spar- und Konsumquote; Multiplikatoreffekt; Transaktions- und Spekulationskasse.

Im Gegensatz zu den Klassikern ist bei Keynes die *effektive (mit Kaufkraft versehene) Nachfrage auf dem Gütermarkt entscheidend für Beschäftigungs- und Produktionsniveau*. Keynes bezweifelte die Wirksamkeit der Mechanismen, die in der klassischen Theorie dafür sorgen, dass sich das Güterangebot automatisch seine eigene Nachfrage schafft; seine Diagnose der Weltwirtschaftskrise beinhaltete u.a., dass die Nachfrage weit entfernt davon war, das Angebotspotential auszuschöpfen. Wodurch ist dann aber die Nachfrage bestimmt - wenn nicht durch das Angebot und das daraus entstehende Volkseinkommen?

Bei der Nachfrage muss zwischen der privaten Konsumnachfrage, der Investitionsnachfrage und der des Staates und des Auslands unterschieden werden. Die Konsumnachfrage steht im Zentrum seiner Analyse. Keynes "*psychologisches Gesetz*" besagt: Zwar steigen bei zunehmendem Einkommen auch die Ausgaben, aber nicht in dem Maße wie die Einkommen; nur ein Teil der zusätzlichen Einkommen wird nachfragewirksam. Beschränken wir uns auf eine geschlossene Wirtschaft ohne Staatsaktivitäten, so erhalten wir - entsprechend der Sozialproduktmittlung von der Güterverwendungsseite her - die gesamtwirtschaftliche Nachfrage als

$$(6) \quad N = C + I.$$

Für das *Konsumverhalten* wird nun angenommen, dass - abgesehen von einem einkommensunabhängigen Basiskonsum (C^a) - dieser von der Höhe des Volkseinkommens abhängig ist und in Abhängigkeit von Y unterproportional zunimmt:²

$$(7) \quad C = C^a + cY \quad \text{mit} \quad C^a > 0; \quad 0 < c < 1.$$

Wegen

$$(8) \quad Y = C + S$$

² Bei den Klassikern war der Zins die entscheidende Größe, die auf dem Gütermarkt für die Aufteilung des Einkommens auf I und C sorgte.

ist durch die Konsumfunktion auch die Sparfunktion determiniert:

$$(9) \quad Y - C = S,$$

bzw. nach Umformung:

$$(10) \quad S = -C^a + (1 - c)Y.$$

Wenn wir

$$(11) \quad s = 1 - c$$

setzen, erhalten wir analog zur Konsumfunktion die *Sparfunktion*

$$(12) \quad S = -C^a + sY \quad \text{mit} \quad 0 < s < 1.$$

Damit sind die Ersparnisse - wie der Konsum - auch vom Einkommen abhängig und nicht, wie bei den Klassikern, vom Zinssatz. c und s werden als *marginale Konsumquote* und *marginale Sparquote* bezeichnet, da sie die Änderung des Konsums bzw. der Ersparnis bei einer Änderung des Volkseinkommens anzeigen:

$$(13) \quad c = \frac{dC}{dY} \quad \text{und} \quad s = \frac{dS}{dY}.$$

Durchschnittliche Konsum- bzw. Sparquote sind C/Y bzw. S/Y . Sie addieren sich, genau wie auch die marginalen Quoten, immer zu 1. Bzgl. der Investitionen gehen wir zunächst davon aus, dass sie unabhängig vom Einkommen vorgegeben sind.

Der Gütermarkt stellt sich dann graphisch wie in Abb. 11.4.1 gezeigt dar. Im klassischen System würde immer Gleichgewicht entlang der (gestrichelten) 45°-Linie herrschen, das Volkseinkommen Y (auf der Abszisse abgetragen) würde der aggregierten Nachfrage N (auf der Ordinate) entsprechen. Die 45°-Linie kann als Angebotsfunktion interpretiert werden: jeder Einkommenshöhe ist eine entsprechende Höhe der Produktion zugeordnet. Im oberen Quadranten ist die keynesianische Konsumfunktion abgetragen, ihre Steigung entspricht der marginalen Konsumquote. Die zinsunelastische Investitionsgüternachfrage ist vertikal zur Konsumnachfrage aufaddiert; genauso könnte man auch mit autonomen Staatsausgaben verfahren. Ferner haben wir die autonomen Investitionen noch einmal als Parallele zur Abszisse dargestellt, um die Gleichgewichtsbedingung $S = I$ separat zeigen zu können, wobei die Sparfunktion am negativen Ordinatenabschnitt ($-C^a$) ihren Ursprung hat und mit der Steigung entsprechend der marginalen Sparquote bei Y_0 positiv wird.

Ein Gleichgewicht liegt nun immer vor, wenn die geplante aggregierte Nachfrage der geplanten Produktion (45°-Linie) entspricht. Wenn bspw. das Angebot A_0 geplant ist und auch realisiert wird, entsteht Einkommen (Y_1) in gleicher Höhe. Wenn dieses Einkommen voll für die geplanten Konsum (C) und Investitionsgüteraussgaben (I) eingesetzt wird, ist das gesamte Güterangebot damit abgesetzt. Ferner ist hier, wie Abb. 11.4.1 zeigt, $S = I$.

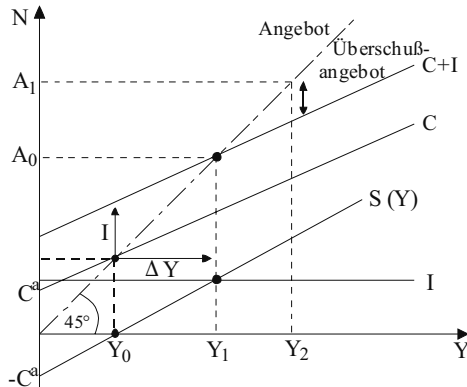


Abb. 11.4.1 Realwirtschaftliches Keynesmodell

Gleichgewicht herrscht aber keinesfalls automatisch. Entscheidungen über Produktion und Nachfrage werden zunächst unabhängig voneinander getroffen, die Produktions- und Nachfragepläne stimmen nicht überein. Rechts von Y_1 , bspw. ist das geplante Angebot größer als die gesamte geplante Nachfrage, die geplanten Ersparnisse sind größer als die geplanten Investitionen. Angenommen, das Vollbeschäftigungseinkommen wäre bei Y_2 . Im klassischen System würden bei $S > I$ die Zinsen sinken und die Investitionen zu Lasten der Konsumgüternachfrage ansteigen, bis $S = I$ bei Y_2 , die gesamtwirtschaftliche Nachfrage entspricht in ihrer Aufteilung dann wieder den Gleichgewichtsbedingungen.³

Bei Y_1 haben wir im realwirtschaftlichen Keynesmodell ein Gleichgewicht auf dem Gütermarkt (der Geldmarkt ist hier nicht integriert worden), jedoch ist dies ein Gleichgewicht bei Unterbeschäftigung auf dem Arbeitsmarkt. Es gibt nun keinen Mechanismus, der dazu führt, dass die Wirtschaft von alleine (ohne staatliche Intervention) zum Vollbeschäftigungsgleichgewicht Y_2 findet. Auch bei einer Erweiterung des keynesianischen Modells um zinsabhängige Investitionen würden Zinssenkungen nicht ausreichen, die Nachfrage soweit zu stimulieren, dass Vollbeschäftigung erreicht wird.

Man sieht an der Abb. 11.4.1 auch, dass die Höhe des Volkseinkommens - bei gegebener Konsumfunktion - von der Höhe der Investitionsnachfrage abhängt.

³ Im Grunde genommen lässt sich das klassische Modell nicht so ohne weiteres in dieses realwirtschaftliche Keynes-Modell einfügen, da bei der Klassik nicht die Nachfrage, sondern das Angebot die tatsächliche Produktion bestimmt.

Wenn diese größer wird, können mehr Investitions- und Konsumgüter abgesetzt werden; denn das durch die Produktion zusätzlicher Investitionsgüter geschaffene zusätzliche Einkommen fließt zu einem Teil wieder in Konsumausgaben. Wieder entsteht Einkommen, folgen Konsumausgaben ... Diese Kettenreaktion resultiert aus dem keynesianischen *Multiplikatoreffekt*, dessen Gesamtwirkung beim Übergang vom Gleichgewichtseinkommen Y_0 zum Gleichgewichtseinkommen Y_1 durch das Verhältnis der Investition (I) zum zusätzlich geschaffenen Einkommen (ΔY) gemessen wird. Ein solcher Multiplikatoreffekt resultiert auch aus der Erhöhung der autonomen Konsum- und/oder Staatsausgaben, wie wir später noch sehen werden. Für den *Gütermarkt* können wir zusammenfassen:

Vollbeschäftigung und Gleichgewicht auf dem Gütermarkt fallen, wenn überhaupt, nur zufällig zusammen, wenn die Wirtschaft dem Marktmechanismus überlassen bleibt; Gleichgewicht bei Vollbeschäftigung ist nur bei einer bestimmten Höhe der aggregierten Nachfrage möglich. Normal ist hingegen eine Unterbeschäftigung oder eine Nachfrangelücke.

Die anderen keynesianischen Märkte wollen wir nur kurz skizzieren: Der Geldmarkt unterscheidet sich vom klassischen Geldmarkt dadurch, dass nicht nur Geldnachfrage zu Transaktionszwecken zugelassen wird, sondern auch eine so genannte "*Nachfrage nach Spekulationskasse*", ferner dient der Geldmarkt - zusammen mit dem Gütermarkt - zur Bestimmung des Zinses und des Volkseinkommens und nicht, wie bei den Klassikern, zur Bestimmung des Preisniveaus.

Auf die unterschiedliche Zuordnung des Zinses auf die einzelnen Märkte bei den Klassikern und Keynesianern muss hingewiesen werden. Für die Klassik bestimmt sich der Zinssatz im Grunde genommen auf dem Kreditmarkt (und nicht im engeren Sinne auf dem Geldmarkt!). Der Geldmarkt bestimmt das Preisniveau. Die Inflationsrate ist in der Neoklassik der Preis für Geld (als dessen Alternativkosten). Im keynesianischen Modell steht hingegen die Liquidität im Vordergrund. Als Alternativkosten der Geldhaltung wird der entgangene Zins angesehen, so dass sich im keynesianischen Modell der Zins über den Geldmarkt bestimmt. Keynes hat eine größere Bandbreite des Geldes (er spricht von Liquiditätsvorliebe), die durch die Spekulationskasse deutlich wird.

Spekulationskasse wird gehalten, um dieses Geld - je nach Zinsentwicklung - irgendwann zum Kauf von Wertpapieren zu benutzen. Die Nachfrage nach Transaktionskasse (L_T) ist einkommensabhängig und damit zinsunelastisch, hingegen ist die Nachfrage nach Spekulationskasse (L_S) um so größer, je niedriger der Zins ist: Niedrige Zinsen bedeuten hohe Wertpapierkurse⁴, man geht davon aus, dass diese

⁴ An einem Beispiel kann der Zusammenhang von Wertpapierkurs und Zins verdeutlicht werden: Kauft ein Anleger ein Wertpapier mit unendlicher Laufzeit für 1.000 € mit einer festen Verzinsung von 5% p.a., so erhält er 50 € Zinsen im Jahr. Nehmen wir an, die Zinsen steigen auf 10% und bleiben auf diesem Niveau. Der Anleger möchte nun auch sein Geld mit 10% verzinsen. Dafür muss er zunächst sein bereits gekauftes Wertpapier liquidieren. Für seine 1.000 € bekommt er aber nunmehr nur 500 €, weil die Nachfrage nach Wertpapieren nur 10%-ige Verzinsungen akzeptieren (im Beispiel: 50 € von 500 € sind gleich 10%). Damit ist gezeigt, dass der

wahrscheinlich sinken werden; um Kurs- und Zinseinkommensverluste zu vermeiden, wird das Geld lieber in der Spekulationskasse gehalten als es anzulegen. Hieraus erklärt sich die Tatsache, dass Zinssenkungen nicht ihre volle Wirkung auf die Stimulierung der Nachfrage ausüben: ein Teil der Geldnachfrage wandert in die Spekulationskasse und ist damit nicht nachfragewirksam.

Die gesamte Geldnachfrage setzt sich zusammen aus $L_T + L_S$; im Gleichgewicht - wenn das exogene Geldangebot (M) der Nachfrage $L_T + L_S$ gleich ist, ergibt sich der Gleichgewichtszins r^* , der damit von den Dispositionen der Wirtschaftssubjekte über ihre Wertpapier- und Kassenhaltung und von der Geldmenge abhängig ist. Graphisch wird dieser Sachverhalt in Abb. 11.4.2 dargestellt.

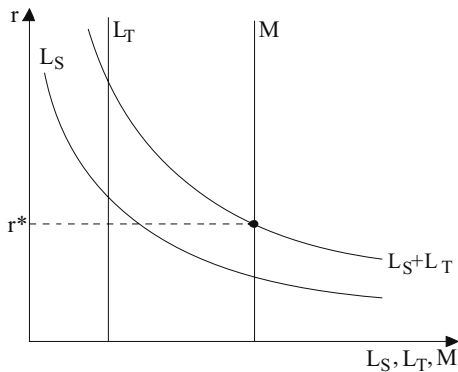


Abb. 11.4.2 Keynes'scher Geldmarkt

Im Gegensatz zur Klassik haben wir hier nun keine Dichotomie mehr, sondern wichtige *Verbindungen zwischen Geld- und Gütermarkt, insbesondere über den Zinssatz*. Der sich auf dem Geldmarkt bildende Zinssatz beeinflusst die Höhe der Investitionen (die umso niedriger sind, je höher der Zinssatz ist) und damit auch die gesamtwirtschaftliche Nachfrage. Je höher der Zins, umso niedriger ist c.p. das Gleichgewichtsvolkseinkommen, während bei den Klassikern der Zinssatz nur über die Aufteilung zwischen Konsum und Ersparnis bzw. - von der Güterverwendung her - zwischen Konsum und Investition entscheidet.

Das *Preisniveau* stellt sich im keynesianischen Modell auf dem Gütermarkt ein (Klassik: Geldmarkt!), vgl. Abb. 11.4.3:

Wertpapierkurs (von 1.000 € auf 500 €) bei steigendem Zins (von 5% auf 10%) sinkt - das gleiche gilt auch umgekehrt. Wertpapiere mit unendlicher Laufzeit (in England z.B. consols) sind die Ausnahme; bei endlicher Laufzeit werden die Berechnungen komplizierter - der Grundgedanke der obigen Ableitung bleibt aber erhalten.

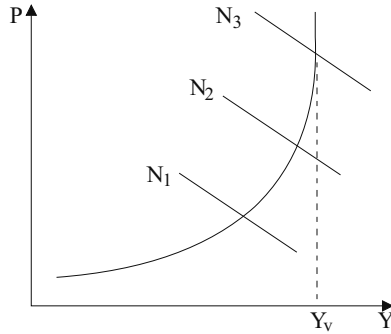


Abb. 11.4.3 Gesamtwirtschaftliche Angebots- und Nachfrage

Die gesamtwirtschaftliche Angebotsfunktion hat im Y/P -Diagramm die übliche Form; die Kapazitätsgrenze liegt bei Y_v . Das *reale* Volkseinkommen kann über das Vollbeschäftigungsniveau hinaus nicht ausgedehnt werden. Die aggregierten Nachfragefunktionen beziehen sich auf gegebene Ausgabensummen. Bei steigendem Preisniveau kann nur weniger gekauft werden (die Mengenkomponeute Y ist bei hohem P und konstanter monetärer Nachfrage kleiner) und umgekehrt. Eine Erhöhung der Nachfrage zeigt sich graphisch, vgl. Abb. 11.4.3, in einer Außenverschiebung der Nachfragekurve; entsprechend erhöht sich - wie auch in der einzelwirtschaftlichen Betrachtung - das Preisniveau. Wenn bei Y_v Vollbeschäftigung erreicht ist, kann die Mengenkomponeute nicht mehr gesteigert werden, eine weiter steigende Nachfrage führt nur noch zur Steigerung des Preisniveaus. Es bleibt der *Arbeitsmarkt* zu behandeln: Der wichtigste Unterschied zum klassischen System ist hier, dass die Löhne nicht (zumindest nicht nach unten) flexibel sind; Mindestlohnvorschriften o.ä. verhindern, dass der Arbeitsmarkt immer (über Lohnsatzveränderungen) zum Vollbeschäftigungsgleichgewicht hin tendiert.⁵

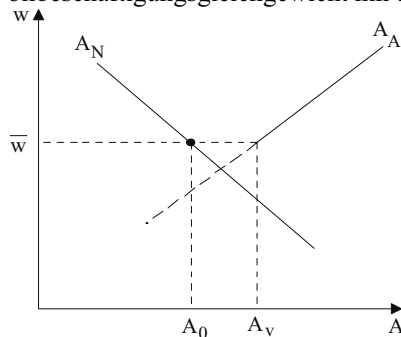


Abb. 11.4.4 Keynes'scher Arbeitsmarkt

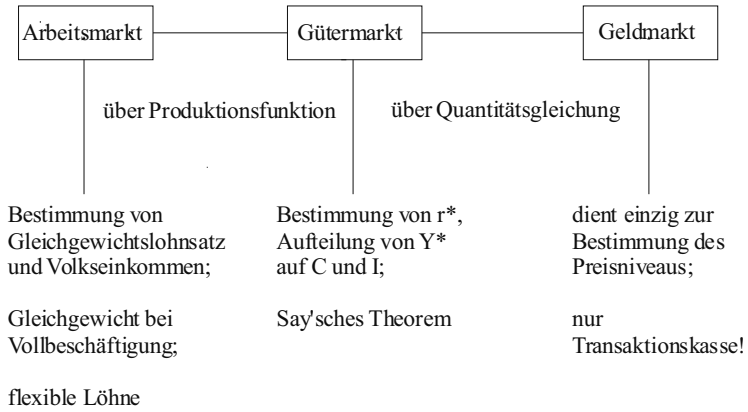
⁵ Für eine graphische Ableitung des IS-LM-Modells wird auf Anhang Kapitel 2 verwiesen.

Die Abb. 11.4.4 zeigt, dass der Arbeitsmarkt „im Prinzip“ immer „im Gleichgewicht“ ist - auch beim Mindestlohnsatz \bar{w} und dem Beschäftigungsniveau A_0 , das unterhalb des Vollbeschäftigungsniveaus A_v liegt. Hier herrscht Unterbeschäftigung in Höhe von $A_v - A_0$. Diese Unterbeschäftigung kann nur durch eine Ausdehnung der gesamtwirtschaftlichen Güternachfrage und eine daraus folgende Rechtsverschiebung der Arbeitsnachfragekurve beseitigt werden. Es gibt im keynesianischen Modell keine Rückkoppelung des Arbeitsmarktes auf die anderen Märkte; im Grunde genommen ist der Arbeitsmarkt im Keynes-Modell schwach modelliert, da er nur eine "Indikatorfunktion" ausübt, er zeigt die Höhe der Arbeitslosigkeit an - damit erschöpft sich seine Funktion.

Diese keynesianischen Vorstellungen spielen und spielten in der wirtschaftspolitischen Diskussion eine große Rolle. Sie stehen im Hintergrund der Forderung nach höheren Staatsausgaben und Zinssenkungen seitens der Zentralbank. Wir werden in Kapitel 16 (Fiskalpolitik) noch einmal darauf zu sprechen kommen. Selbst der deutsche Einspruch bei der Erfüllung der Maastricht-Kriterien beruht auf diesen Vorstellungen, dass der Staat mit Hilfe einer größeren Verschuldung die Nachfrage beeinflussen kann, die dann die Nachfrage nach Arbeit erhöht. Nach dem keynesianischen Modell wäre durch eine Zinssenkung und eine Erhöhung der Staatsausgaben c.p. die Arbeitslosigkeit bekämpfbar. Sowohl das Beispiel Japan (niedrige Zinsen und dennoch Stagnation!) als auch das Beispiel Deutschland (ansteigende Staatsverschuldung bei ansteigender Arbeitslosigkeit) zeigt, dass diese Vorstellungen im Grunde genommen falsifiziert worden sind. In dem wirtschaftspolitischen Teil werden wir uns noch intensiver mit dieser Problematik beschäftigen.

Die Abb. 11.4.5 stellt die Marktstrukturen des klassischen und des keynesianischen Modells noch einmal gegenüber.

Klassik:



Keynes:

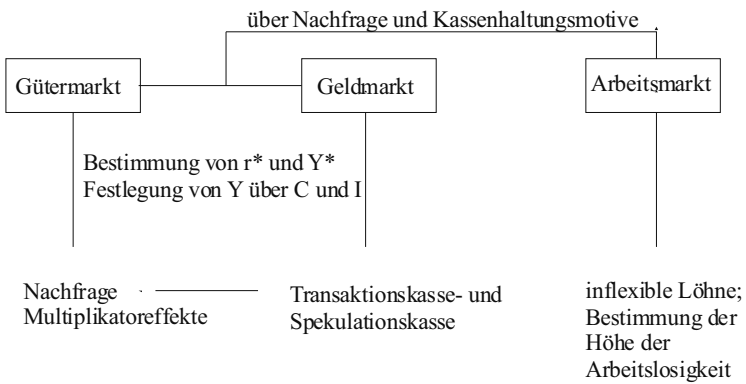


Abb. 11.4.5 Unterschied von Klassik und Keynes

11.5 Monetaristische und fiskalistische Wirtschaftstheorie

Wo zeigt der Monetarismus Unterschiede und Weiterentwicklungen im Verhältnis zur Neoklassik? Worin unterscheiden sich monetaristischer und fiskalistischer Transmissionsmechanismus? Welche Preis- bzw. Zinstheorie bieten Monetaristen einerseits und Fiskalisten andererseits an? Wie beurteilen Monetaristen und Fiskalisten Arbeitslosigkeit bzw. Inflation?

Begriffe: Dauereinkommenshypothese; Neoquantitätstheorie; Realkasseneffekt, Transmissionsmechanismus der relativen Preise.

Die *Monetaristen* leiten ihre Hypothesen aus der neoklassischen Theorie ab; die ihrer Analyse zugrunde liegenden Annahmen (hohes Wettbewerbsniveau, langfristiger Gleichgewichtszustand) bedingen einen *grundsätzlichen Stabilitätsoptimismus*. Von der neoklassischen Theorie unterscheiden sich die Monetaristen jedoch erheblich, was die Vorstellung zur Bedeutung des Geldes in der Wirtschaft betrifft: *kurzfristig sei der Geldmarkt entscheidend*, d.h. die Einflüsse der Geldmenge auf die Wirtschaft (Fiskalisten: Nachfrage!); langfristig würden sich allerdings *reale Faktoren* durchsetzen.

Ansatzpunkte für die monetaristische Theorie sind:

- Eine auf der *Lebenseinkommenshypothese*⁶ basierende Konsumtheorie, die keynesianische Multiplikatoreffekte, die von der Steuerung des laufenden Einkommens erwartet werden, widerlegen will;
- Die *Neoquantitätstheorie*: Während die ursprüngliche Quantitätstheorie den Prozess der Preisniveaubeeinflussung durch die Geldmenge nicht erklären konnte, kann die Neoquantitätstheorie als Geldnachfrage­theorie interpretiert werden; die Anpassungsprozesse in der Geldnachfrage bei Geldmengenänderungen sind die
- *Transmissionsmechanismen*, die die indirekten Wirkungen von Geldmengenänderungen auf das Sozialprodukt erklären.

Zunächst wird von den Monetaristen die keynesianische Konsumfunktion abgelehnt, die die laufenden Konsumausgaben als *stabile und vorhersehbare* Funktion der Höhe des laufenden Einkommens erklärt. Hieraus folgt (keynesianisch), dass eine Veränderung des Einkommens sofort zu einer Veränderung der Nachfrage führt. Friedman stellt dieser Hypothese entgegen, dass der Konsum von dem auf Dauer - d.h. mehrere Jahre - erwarteten Einkommen abhängig sei (andere Autoren gehen gar vom Lebenseinkommen aus: Ein Student bspw. hat in Erwartung eines höheren Einkommens in einigen Jahren während der Studienzzeit höhere Konsumausgaben, als es das gegenwärtige Einkommen allein erwarten ließe). Zusätzlich verfügbares Einkommen würde daher als vorübergehend (transitorisch) angesehen

⁶ Nicht nur die absolute Höhe des Gegenwartseinkommens, sondern auch das in der Vergangenheit erreichte, so wie das in der Zukunft erreichbare Einkommensniveau (Lebensstandard) bestimmen nach dieser Hypothese die laufenden Konsumausgaben.

- ein kurzfristiger Multiplikatoreffekt sei unsicher und auf jeden Fall geringer als ein langfristiger.

Das langfristig erwartete Realeinkommen ergibt sich aus dem Gesamtvermögen eines Wirtschaftssubjektes, das aus Geld, Wertpapieren, Sachvermögen und auch aus menschlichem Leistungsvermögen (Humankapital: Ausbildung, Qualifikation, berufliche Erfahrung) besteht. Der *vermögenstheoretische Ansatz* ist für den monetaristischen Transmissionsmechanismus wichtig, verstärkt aber auch die These der geringen Steuerbarkeit des Konsums durch die Beeinflussung des laufenden Einkommens, da auch der Konsum vom Vermögen abhängig ist und Veränderungen des laufenden Einkommens sich zunächst nicht merklich auf das Vermögen auswirken.

Die ursprüngliche Quantitätstheorie postulierte bei konstanter Umlaufgeschwindigkeit des Geldes und konstantem realen Sozialprodukt, dass eine Variation der exogenen, autonomen Geldmenge zur proportionalen Veränderung des Preisniveaus führt. Die klassische Geldnachfrage für Transaktionszwecke (L_T) war von der Höhe der Transaktionen $P \cdot \bar{Y}$ abhängig sowie von den institutionell bestimmten Zahlungsgewohnheiten \bar{V} . Friedman sieht nun in der Umlaufgeschwindigkeit eine Verhaltensgröße, die die *Nachfrage der Wirtschaftssubjekte nach Kassenhaltung* darstellt. Die Geldnachfrage richtet sich nach der Höhe der gewünschten realen Kassenhaltung, die nur eine Form der Vermögenshaltung ist; Geld ist also nicht mehr nur ein Tauschmedium. Gleichgewicht herrscht, wenn die tatsächliche reale Geldmenge (M/P) der von den Wirtschaftssubjekten gewünschten realen Kassenhaltung entspricht.

Wenn bspw. die Geldmenge erhöht wird, ist die tatsächliche Kassenhaltung größer als die gewünschte; die Wirtschaftssubjekte erhöhen ihre Ausgaben, um die überschüssige Kassenhaltung abzubauen. Bei Unterbeschäftigung - also in einer Situation, wo sich der reale Output noch steigern lässt - erfolgt die Anpassung dadurch, dass sich mit dem steigenden Volkseinkommen auch die gewünschte reale Kassenhaltung erhöht. *Langfristig folgen jedoch nur Preissteigerungen* (Nominallöhne, -einkommen und Preisniveau steigen), die Geldmengenerhöhung zeigt also nur eine "Schleierwirkung"; Anpassung an das Gleichgewicht erfolgt durch die Verminderung des Realwertes der gegebenen nominalen Geldmenge. Diese Erklärung der direkten Beziehung zwischen Geldmenge und Einkommen krankt jedoch daran, dass es nicht vorstellbar ist, warum plötzlich ohne Zutun der Wirtschaftssubjekte die tatsächliche Realkassenhaltung größer als die gewünschte sein soll.⁷

Diesem *Realkasseneffekt* wurde daher ein indirekter monetaristischer Transmissionsmechanismus entgegengesetzt - *der Transmissionsmechanismus der relativen Preise (oder Ertragsraten)*. Die Wirtschaftssubjekte treffen Entscheidungen über die Höhe der gewünschten realen Kassenhaltung im Rahmen der Optimierung ih-

⁷ Lakonisch meint Friedman, dass ein Helikopter Geld übers Land verstreue; Patinkin, ein israelischer Ökonom (kein Monetarist!) behilft sich mit dem Manna-Ereignis; alle Leute haben plötzlich (proportional gleich) mehr Geld in ihren Geldbörsen.

rer gesamten Vermögensstruktur - sie erstreben ein Gleichgewicht in der Zusammensetzung ihrer Vermögensobjekte (Geld, Sparbücher, Wertpapiere, Sachanlagen etc.). Dieses Gleichgewicht ist erreicht, wenn die relativen Grenznutzen (Verhältnis Grenznutzen zu Preis) aller Anlagearten - entsprechend dem zweiten Gossenschen Gesetz - gleich sind. Die Wirtschaftssubjekte verhalten sich also in neoklassischer Tradition rational und gewinnmaximierend. *Änderungen der Geldmenge wirken nun indirekt auf das Ausgabeverhalten, nämlich über eine Anpassung der Vermögensstruktur.* Eine Ausweitung der Geldmenge zerstört das finanzielle Gleichgewicht, die Realkassenhaltung ist im Vergleich zum Bestand an anderen Finanzanlagen zu groß - der Grenznutzen der Kassenhaltung ist gesunken. Die Kassenhaltung wird abgebaut, indem andere Aktiva zusätzlich nachgefragt werden; die Wertpapierkurse steigen, deren Realverzinsung - auf den jetzt geltenden Preis bezogen - sinkt. Die Wertpapiere mit gesunkenen Ertragsraten werden verstärkt verkauft und durch andere Finanzaktiva, deren „Verzinsung“ noch nicht gesunken ist, ersetzt, bis auch deren Ertragsrate sinkt. Schließlich wird von diesen Umschichtungsprozessen auch der reale Bereich betroffen. Wenn die Ertragsraten der Finanzanlagen im Vergleich zu denen realer Aktiva (Aktien, Investitionen) sinken, wird der Realkapitalbestand erhöht; die Investitionsnachfrage steigt, bis schließlich das Vermögensgleichgewicht wieder erreicht ist. Aus der vermehrten Sachkapitalnachfrage kann bei Unterbeschäftigung ein realer Expansionseffekt folgen, langfristig ist nur mit einem höheren Preisniveau zu rechnen.

Wie es zu einer Erhöhung der Geldmenge kommt, wird allerdings auch bei diesem indirekten Transmissionsmechanismus nicht geklärt. Die nominale Geldmenge (Geldangebot) fällt wie Manna vom Himmel, die reale Geldmenge erklärt sich als endogene Größe aus dem Wirtschaftsprozess; *Mengen und Preise passen sich quasi der Geldmenge an!*

Aus dem Geschilderten folgt, dass nach Ansicht der Monetaristen geld- und fiskalpolitische Maßnahmen nur auf das laufende Einkommen und auf das Gefüge der Ertragssätze einwirken können; Konsum- und Investitionsentscheidungen sind hingegen vom permanenten Einkommen und vom Vermögen abhängig.

Die Monetaristen versuchen ihre Theorie durch umfangreiche empirische Tests zu untermauern, auf die an dieser Stelle aber nicht eingegangen werden kann.

Die *fiskalistische Theorie* ist schnell erklärt:

Aus Geldmengenerhöhungen folgt bei den Fiskalisten (s. keynesianischer Geldmarkt!) eine Zinssenkung (*ceteris paribus*). Auch die Fiskalisten lassen ähnliche Vermögensumschichtungen wie die Monetaristen zu - hier sind sich die Theorien gar nicht so fremd. Entscheidend ist bei den Fiskalisten jedoch, dass der *Zins der Preis der Geldhaltung* ist (Monetaristen: Preisniveau); ein niedriger Zins bedeutet, dass Geldhaltung "billig" ist - dem Wirtschaftssubjekt entgeht kein großer Ertrag, wenn es statt anderer Finanzaktiva Geld hält. Bei zinselastischer Nachfrage nach Investitionsgütern - welche die Fiskalisten unterstellen - kommt es bei Zinssen-

kungen (durch Geldmengenerhöhung) verstärkt zu Investitionen, zu Beschäftigungseffekten und zu einem höheren Volkseinkommen (vgl. keynesianischer Gütermarkt). Die Geldpolitik spielt allerdings kurzfristig für die Fiskalisten kaum eine Rolle (wohl langfristig für die Wachstumspolitik!), wie wir noch sehen werden. *Kurzfristig wichtig ist für die Fiskalisten der keynesianische Einkommen-Ausgaben-Multiplikatoremechanismus*: Eine Erhöhung des laufenden Einkommens führt zu steigenden Ausgaben und damit zu Multiplikatoreffekten. Es kann auch zum Preisniveaustieg kommen; dem stehen die Fiskalisten jedoch gelassener gegenüber als die Monetaristen. Für die Fiskalisten ist Arbeitslosigkeit schlimmer als Inflation - was die Monetaristen genau umgekehrt sehen. Auf mögliche Zusammenhänge zwischen Arbeitslosigkeit und Inflation, die in der Phillipskurve Berücksichtigung finden, kommen wir noch in Kapitel 11.7 und 15 zurück.

Während die Monetaristen sich auf die Geldmenge als Indikator der Geldpolitik stützen, betonen die Fiskalisten die *Bedeutung des Zinsniveaus*. Der fiskalistische Transmissionsmechanismus überträgt geldpolitische Aktionen, die eine Veränderung des Zinsniveaus implizieren, über eben diese Zinsniveauveränderungen in den realen Bereich. Die *fiskalistische Zinstheorie* kann also als monetär bezeichnet werden (Monetaristen: realwirtschaftlich!); hingegen erklärt *sich das Preisniveau* bei den Fiskalisten aus *realwirtschaftlichen Anpassungen* (Monetaristen: monetär!)

11.6 Monetaristische und fiskalistische Wirtschaftspolitik

Worin sehen Monetaristen und Fiskalisten die Ursache von Wirtschaftskrisen? In welchem Rahmen besteht - gemäß den Theorien - Eingriffsnotwendigkeit seitens des Staates? Wie lauten die jeweiligen wirtschaftspolitischen Forderungen?

Begriffe: Prozyklische und antizyklische Fiskalpolitik.

Aus den beiden Theorien sollen nun die jeweiligen wirtschaftspolitischen Schlussfolgerungen abgeleitet werden. Da die wichtigsten Argumente schon genannt wurden, können wir uns hier kurz fassen.

Der *Grund für Wirtschaftskrisen* wird von den *Monetaristen*, wie schon mehrfach erwähnt, in der destabilisierenden Wirkung der Geld- und Fiskalpolitik gesehen. Zum einen wirke das Instrumentarium immer - wie auch empirische Studien belegen - mit einer Zeitverzögerung, so dass sich Staatsausgabenerhöhungen oder Geldmengenausweitungen (zur Nachfragebelebung) bspw. nicht in einer Rezession, wo sie wirken sollen, bemerkbar machen, sondern erst dann, wenn sich die Wirtschaft schon wieder zum Aufschwung „aufgerappelt“ hat. Die Politik wirke prozyklisch und nicht, wie gewünscht, antizyklisch, d.h. wirtschaftliche Schwankungen werden verstärkt und nicht geglättet. Zum anderen verpuffen die Maßnahmen, sobald sich die Wirtschaftssubjekte an die Änderung der makroökonomi-

schen Variablen angepasst haben: Bei steigenden Staatsausgaben werden Preissteigerungen erwartet und in Lohn-, Preis- und Zinsverhandlungen einbezogen; daraus folgen schließlich Preisniveausteigerungen und eine nominal höhere Nachfrage, aber kaum reale Effekte. Nur bei *Überraschungseffekten* sind kurzfristige Beschäftigungswirkungen zu erwarten; kurzfristige Überraschungseffekte verunsichern aber die Wirtschaft und haben deshalb langfristig negative Auswirkungen. *Fiskalisten* sehen hingegen den Grund für Wirtschaftskrisen in der Instabilität des privaten Sektors.

Eingriffsnotwendigkeit seitens des Staates sehen die *Monetaristen* kaum, da der private Sektor mit externen Schocks in der Regel selbst fertig werde. Staatseingriffe verunsichern nur; insbesondere diskretionäre - d.h. fallweise - Eingriffe sollen daher vermieden werden. Die *Fiskalisten* hingegen befürworten aufgrund der von ihnen angenommenen Instabilität des privaten Sektors auch kurzfristige konjunkturpolitische Steuerungen. Der Gefahr der Inflation in Hochkonjunkturphasen soll durch Nachfragedämpfung (staatliche Ausgabeneinschränkung, Steuererhöhung), der Gefährdung des Vollbeschäftigungsziels in Rezessionsphasen durch Nachfragebelebung (Steuersenkung, staatliche Ausgabenerhöhung) begegnet werden.

Die *Monetaristen* fordern daher weitgehenden Verzicht auf ad hoc betriebene Geld- und Fiskalpolitik zugunsten einer Verstetigung des Wachstums von Geldmenge und Staatshaushalt. Exogene Schocks und Verunsicherung der Privatwirtschaft werden dadurch vermieden. Das Geldvolumen soll genau um soviel gesteigert werden, wie zur Finanzierung des realen Sozialprodukts notwendig ist. *Fiskalisten* bleiben in keynesianischer Tradition dabei, dass kurzfristig die Geldpolitik zur Konjunktursteuerung weniger geeignet ist; allerdings spielen für das längerfristige Wachstum Stabilität und Höhe des Zinsniveaus eine Rolle. Für die kurzfristige Stabilisierungspolitik wird die staatliche Dosierung der gesamtwirtschaftlichen Nachfrage durch steuer- und oder budgetpolitische Maßnahmen propagiert. Vernachlässigt haben die Fiskalisten jedoch den Finanzierungsaspekt der Staatsausgaben. Über den Steuereinnahmen liegende Staatsausgaben erhöhen die Staatsverschuldung - mit den Auswirkungen hoher Zinsen (und damit einer Verdrängung privater Nachfrage, vornehmlich von für Wachstum notwendigen Investitionen), hoher Inflation (bei struktureller statt konjunktureller Arbeitslosigkeit) und fiskalischer Manövrierunfähigkeit (wegen des hohen Anteils der Zinsen auf die Staatsschuld, die im falschen Moment Budgetkürzungen zur Folge haben). Die folgende Tab. fasst die Position der Monetaristen und der Fiskalisten nochmals zusammen:

Tab. 10.6.1 Monetarismus versus Fiskalismus

Monetarismus	Fiskalismus
<p>(1) Ablehnung der keynesianischen Konsumfunktion: Konsum ist vom erwarteten Lebenseinkommen abhängig \Rightarrow geringe Steuerbarkeit des Konsums.</p> <p>(2) Neoquantitätstheorie: gewünschte reale Kassenhaltung wird im Rahmen der Optimierung der gesamten Vermögensstruktur bestimmt. \Rightarrow Gleichgewicht: relative Grenznutzen aller Anlagearten sind gleich \Rightarrow Geldmengenänderungen wirken über die Anpassung der Vermögensstruktur.</p> <p>(3) Inhärente Stabilität des privaten Sektors</p> <p>(4) Ihr Hauptinteresse gilt dem Geldmarkt (Klassik: Arbeitsmarkt) \Rightarrow Geldmengenregel, Geldwertstabilität</p> <p>(5) Preisniveau steht im Mittelpunkt - nicht die Entwicklung einzelner Preise \Rightarrow Preisniveau ist der Preis für die Geldhaltung.</p> <p>(6) Ablehnung der Phillips-Kurve: \Rightarrow Kein Zielkonflikt zwischen Arbeitslosigkeit und Inflation; langfristig vertikaler Verlauf.</p> <p>(7) Monetaristen sehen in der Inflation eine größere gesellschaftliche Gefahr als in der Arbeitslosigkeit.</p> <p>(8) Natürliche Rate der Unterbeschäftigung, kann durch stabilisierungspolitische Maßnahmen nicht beseitigt werden.</p> <p>(9) Zinselastizität der Geldnachfrage ist gering.</p>	<p>(1) Die effektive Nachfrage ist entscheidend.</p> <p>(2) Eine Geldmengenerhöhung bewirkt eine Zinssenkung, folglich steigen die Investitionen und das Volkseinkommen. Der Zins ist der Preis für die Geldhaltung.</p> <p>(3) Der private Sektor ist inhärent instabil \Rightarrow Notwendigkeit konjunktureller Steuerung.</p> <p>(4) Ähnliche Vermögensumschichtungen wie beim Monetarismus \Rightarrow Portfoliotheorie.</p> <p>(5) Keynesianischer Einkommen-Ausgaben-Multiplikator.</p> <p>(6) Preisniveauanstieg ist unproblematisch (Schutz durch Indexierung), schwieriger ist die Arbeitslosigkeit zu bewerten.</p> <p>(7) Trade-off zwischen Inflation und Arbeitslosigkeit findet in der Phillipskurve Berücksichtigung.</p> <p>(8) Kurzfristig ist die Geldpolitik i.d.R. zur Konjunktursteuerung nicht geeignet \Rightarrow Stabilisierungspolitik durch Steuerung der Nachfrage mittels steuer- und oder budgetpolitischen Maßnahmen.</p> <p>(9) Unterbeschäftigung ist konjunktureller Art und kann durch Stabilisierungspolitik beseitigt werden.</p>

11.7 Die Neuklassische Makroökonomik

Was bewirken rationale Erwartungen? Worin bestehen die Unterschiede zum Monetarismus? Welche wirtschaftspolitischen Empfehlungen ergeben sich aus der Neuklassischen Theorie?

Begriffe: Statische Erwartungen, adaptive Erwartungen, rationale Erwartungen, Phillipskurve, Stagflation, Lucas'sche Angebotsfunktion, Monetarismus der zweiten Art.

In den sechziger Jahren wurde von Seiten der Keynesianer mit Hilfe nominaler Lohnstarrheiten ein inverser Zusammenhang zwischen Arbeitslosigkeit und Inflationsrate begründet, der zur Entdeckung die Phillipskurve führte. Die Phillipskurve beschreibt einen trade-off zwischen Inflation und Arbeitslosigkeit. Auf die genaue Herleitung der Phillipskurve und deren Würdigung kommen wir in Kapitel 15 zu sprechen. Die herrschende keynesianische Vorstellung war, dass bei Kenntnis der Phillipskurve die Wirtschaftspolitik eine präferierte Kombination zwischen Inflationsrate und Arbeitslosenquote wählen kann. Die 70er Jahre waren jedoch durch eine Stagflation gekennzeichnet. Stagflation setzt sich aus den Begriffen Inflation und Stagnation zusammen und bezeichnet einen Zustand, in dem sowohl die Inflationsrate als auch die Arbeitslosenquote ansteigen. Diese Entwicklung stand im Widerspruch zu der als stabil angenommenen Phillipskurve, und ließ sich mit den keynesianischen Argumenten nicht erklären. Die Neuklassische Makroökonomik, die in diesen Jahren entstand, führte das Phänomen der Stagflation auf die Erwartungsbildung der Wirtschaftssubjekte zurück. Die Wirtschaftssubjekte bilden Erwartungen, weil die Zukunft unsicher ist. Dass Erwartungen eine wichtige Rolle bei der Erklärung ökonomischer Zusammenhänge spielen, ist schon von Keynes betont worden, der eine zu geringe Nachfrage in Zeiten der Rezession auf die pessimistischen Erwartungen der Unternehmer (*animal spirits*) zurückführte. Allerdings wurden die pessimistischen Erwartungen von Keynes nicht aus seinem Modell abgeleitet, sondern exogen eingeführt. Das Anliegen der Vertreter der Neuklassischen Makroökonomik war es, die Erwartungsbildung der Wirtschaftssubjekte zu endogenisieren und das Phänomen der Stagflation zu erklären.

Um die Hypothese der rationalen Erwartungen zu verstehen, wollen wir zunächst verschiedene Erwartungshypothesen einander gegenüberstellen:

Die Hypothese *statischer Erwartungen* haben wir bereits bei der Darstellung des Cobweb Theorems (Kapitel 6.3) implizit verwendet. Statische Erwartungen liegen vor, wenn bspw. der heute den Markt räumende Preis auch für die kommende Periode erwartet wird. Bei dem Anpassungsmechanismus in Abb. 6.3.1 ging der Anbieter immer vom gegenwärtigen Preis aus, um seine Produktionsmenge für die nächste Periode zu planen. In der Folgeperiode zeigte sich dann, dass die Preisermutungen nicht korrekt waren und die produzierte Menge entweder über oder

unter der Gleichgewichtsmenge lag. Eine Konvergenz zum Gleichgewicht ist, wie wir gesehen haben, von der Steigung der Angebots- und Nachfragekurve abhängig und nicht in jedem Fall sichergestellt.

Lernen die Anbieter aus den Schätzfehlern der Vorperiode und passen ihre Erwartungen dementsprechend an, spricht man von *adaptiven Erwartungen*. Die Akteure korrigieren also ihre Fehler. Überschätzt ein Anbieter bspw. den Preis, dann korrigiert er seine Preiserwartungen nach unten; hat er demgegenüber den Preis beim letzten Mal unterschätzt, korrigiert er seine Preiserwartungen nach oben. Die Monetaristen gingen von adaptiven Erwartungen der Wirtschaftssubjekte aus.

Die Hypothese *rationaler Erwartungen* geht noch ein Stück weiter.⁸ Haben die Wirtschaftssubjekte rationale Erwartungen, berücksichtigen sie alle verfügbaren Informationen über die Zukunft und ihre Erwartungen entsprechen unverzerrten Prognosen. Eine unverzerrte Prognose trifft im Durchschnitt, aber nicht unbedingt im Einzelfall zu. Mit der These rationaler Erwartungen wird nicht behauptet, dass die Akteure die Zukunft perfekt voraussagen können. Vielmehr soll ausgedrückt werden, dass sie keine systematischen Fehler begehen. Zufällige Schätzfehler einzelner Wirtschaftssubjekte sind jedoch durchaus möglich. Die Hypothese rationaler Erwartungen darf nicht mit der Annahme vollkommener Voraussicht verwechselt werden, die wir bei der Ableitung des Modells der vollkommenen Konkurrenz verwendet haben. Die Individuen kennen bei rationalen Erwartungen nicht alle handlungsrelevanten Informationen, setzen aber ihr Wissen über die Zukunft so ein, dass sie im Durchschnitt keine Erwartungsfehler begehen.

Neben rationalen Erwartungen liegen dem Modell der Neuklassischen Makroökonomik noch zwei weitere Annahmen zugrunde. Erstens werden die Preise in klassischer Tradition als vollkommen flexibel angesehen, so dass alle Märkte ständig geräumt werden. Zweitens unterliegt das Wirtschaftsgeschehen stochastischen exogenen Schocks, weshalb die Erwartungen der Wirtschaftssubjekte nicht immer zutreffen. Die Unternehmen richten ihre Produktionsmenge nach dem Preis für ihre eigenen Güter P_i und dem allgemeinen Preisniveau \bar{P} aus. Steigt das Verhältnis P_i/\bar{P} , erhöhen die Unternehmen in Erwartung wachsender Gewinne ihre Produktion. Folglich nimmt auch die Beschäftigung zu. Bei vollkommener Information kennt jeder Unternehmer neben seinem eigenen Preis auch das wahre gesamtwirtschaftliche Preisniveau. Im Gleichgewicht stellt sich daher das gleichgewichtige Produktionsniveau und Vollbeschäftigung ein. Der Neuklassische Ansatz unterstellt demgegenüber, dass die Unternehmer zwar ihre eigenen Preise kennen, aber nicht das gesamtwirtschaftliche Preisniveau. Infolgedessen müssen sie über das Preisniveau Erwartungen P^e bilden. Steigt der Preis für die Güter eines Unternehmens um 4% und erwartet der Unternehmer dagegen einen Preisniveauanstieg von $P^e = 2\%$, wird er seine Produktion ausdehnen. Falls das Preisniveau tatsächlich um $\bar{P} = 4\%$ steigt, beruhte seine Produktionserweiterung auf falschen Erwartungen. Infolge derartiger inkorrekt er Preiserwartungen kann es bei steigen-

⁸ Die Hypothese rationaler Erwartungen wurde 1961 erstmals von John F. Muth eingeführt.

der Inflation und konstanten relativen Preisen zu einer Produktionserhöhung bei sinkender Arbeitslosigkeit kommen. Die sich aus den Reaktionen der Unternehmen ergebende Angebotskurve wird nach dem Nobelpreisträger R. Lucas als *Lucassche Angebotskurve* bezeichnet und hat in der \bar{P}/Y -Ebene eine positive Steigung.⁹ Das Phänomen der Stagflation lässt sich nun wie folgt erklären: Die Unternehmen überschätzen die zukünftige Inflationsrate. Infolge dieser falschen Erwartungen schränken sie ihre Produktion ein, so dass es trotz steigender Preise zu einer Erhöhung der Arbeitslosigkeit kommt.

Fassen wir kurz zusammen: Eine antizipierte Preissteigerung bewirkt, dass die Produktion und die Beschäftigung auf ihrem gleichgewichtigen Niveau bleiben. Wird die Preissteigerung hingegen von den Unternehmen unterschätzt, steigt die Produktion und die Arbeitslosigkeit sinkt. Überschätzen die Unternehmen die Inflation, sinken Produktion und Beschäftigung.

Welche wirtschaftspolitischen Implikationen lassen sich aus dem Neuklassischen Modell ableiten? Wird die Geldmenge erhöht, steigt das allgemeine Preisniveau. Erwarteten die Unternehmen die expansive Geldpolitik nicht, lassen sich reale Effekte erzielen, Output und Beschäftigung nehmen zu. Antizipieren die Wirtschaftssubjekte jedoch die expansive Geldpolitik, bleiben Produktion und Beschäftigung auf dem alten Gleichgewichtsniveau, es kommt lediglich zu einer Inflation. Gleiches gilt für Angebots- und Nachfrageschocks sowie für Variationen der Staatsausgaben. Steigt als Folge fiskalpolitischer Maßnahmen die Staatsnachfrage und wird diese korrekt antizipiert, kommt es lediglich zu einer Erhöhung des Preisniveaus und damit zur Inflation. Nur wenn Schocks oder stabilitätspolitische Maßnahmen eine Abweichung des tatsächlichen Preisniveaus von dem erwarteten bewirken, können reale Effekte erzielt werden.

Was empfehlen die Vertreter der Neuklassischen Theorie bei exogenen Störungen, die durch zufällige Schocks hervorgerufen werden? Auch in diesem Fall ist eine antizyklische Wirtschaftspolitik nicht möglich, da sie voraussetzen würde, dass die Wirtschaftspolitiker besser informiert wären als die übrigen Wirtschaftssubjekte. Eine Rechtfertigung für wirtschaftspolitische Interventionen lässt sich somit nicht ableiten. Im Gegenteil, die Neuklassische Makroökonomie liefert Erklärungen dafür, dass die Eingriffe des Staates die Ursache gesamtwirtschaftlicher Instabilitäten sind. Insofern stimmen die Resultate der Neuklassischen Theorie mit denjenigen der Monetaristen überein, weshalb sie häufig auch als *Monetarismus der zweiten Art* bezeichnet wird. Allerdings kommt es im Gegensatz zu der monetaristischen Position nicht darauf an, ob die wirtschaftspolitischen Maßnahmen kurz- oder langfristig wirken. Vielmehr sind rationale Erwartungen das zentrale Kriterium zur Beurteilung der Wirksamkeit von wirtschaftspolitischen Maßnahmen, d.h. ob die Wirtschaftssubjekte die Änderung ökonomisch relevanter Größen

⁹ Robert E. Lucas Jr. (Chicago Universität) erhielt 1995 für seine Leistungen auf dem Gebiet der neueren Makroökonomik und der Neuen Wachstumstheorie den Nobelpreis für Wirtschaftswissenschaften. Auf ihn gehen Begriffe wie Lucas-Angebotsfunktion und Lucas-Kritik zurück.

korrekt prognostizieren oder nicht. Wirtschaftspolitisch bedeutet dies, dass reale Effekte nur durch Überraschungen, die die Wirtschaftssubjekte nicht antizipieren, erreicht werden, was irrational ist und der wirtschaftspolitischen Forderung nach Konstanz der Wirtschaftspolitik des Staates widerspricht (vgl. hierzu Band 2, Kapitel 2.1).

Die Neuklassische Theorie wurde stark kritisiert. Einige der Kritikpunkte wollen wir kurz aufführen. Ein Einwand ist, dass rationale Erwartungen "irrational" sein können. Rationale Erwartungen implizieren, dass die Wirtschaftssubjekte alle relevanten Informationen bei ihrer Erwartungsbildung berücksichtigen und das makroökonomische Modell kennen und akzeptieren. Die Kenntnis der Modellparameter dürfte indes mit enormen Kosten der Informationssuche verbunden sein. Gerade in vergleichsweise preisstabilen Ländern wie in Deutschland, wo die Inflationsrate in den vergangenen Jahren keinen starken Schwankungen unterlag, dürften folglich adaptive Erwartungen "rational" sein. Ebenso wird die Annahme flexibler Preise immer wieder kritisiert, da diese für viele (Teil-)Märkte, wie beispielsweise für den Arbeitsmarkt, nicht zutrifft. Unplausibel erscheint auch, dass sich die Wirtschaftssubjekte gerade bei der Prognose monetärer Aggregate wie dem gesamtwirtschaftlichen Preisniveau und der Geldmenge irren, da diese Daten monatlich veröffentlicht werden. Die Hypothesen der Neuen Klassischen Theorie konnten auch empirisch nicht bestätigt werden, weshalb die Modelle bald von den Ansätzen der Real Business Cycle Theorie abgelöst wurden, die weiter an der Hypothese rationaler Erwartungen festhält. Eine Darstellung dieser Ansätze würde den Rahmen dieses Lehrbuches sprengen. Daher muss auf die Literatur verwiesen werden.

Die Neuklassische Theorie ist einerseits eng mit der Hypothese rationaler Erwartungen verbunden, andererseits spielt die Annahme der ständigen Markträumung infolge flexibler Preise eine zentrale Rolle. Nach der Neuklassischen Theorie sind wirtschaftspolitische Maßnahmen ineffektiv, wenn diese von den Wirtschaftssubjekten antizipiert werden, d.h. nur durch ständige Überraschungen lassen sich reale Effekte erzeugen.

Literatur:

- Blanchard, O., *Macroeconomics*, Prentice Halle 2002.
 Burda, M.; Ch. Wyplosz, *Makroökonomik*, 2. Auflage München 2003.
 Dornbusch, R.; S. Fischer, *Makroökonomik*, 8. Auflage, München 2003.
 Felderer, B.; S. Homburg, *Makroökonomik und neue Makroökonomik*, 8. Auflage, Berlin 2002.
 Franz, W.; *Makroökonomische Kontroversen*, in: N. Berthold, *Allgemeine Wirtschaftstheorie*, München 1995, S. 131-162.
 Lachmann, W., *Fiskalpolitik*, Berlin 1987.
 Lachmann, W., *Wirtschaftspolitik im Ungleichgewicht*, Frankfurt a. Main 1983.
 Mankiw, G., *A Quick Refresher Course in Macroeconomics*, *Journal of Economic Literature* 28 1990, S. 1645-1660.
 Mankiw, G., *Makroökonomik*, 5. Auflage, Stuttgart 2003.
 Muth, J.F., *Rational Expectations and the Theory of Price Movements*, *Econometrica* 29, 1961, S. 315-335.

12 Verteilung

12.1 Arten der Einkommensverteilung

Wie lässt sich die Einkommensverteilung erklären? Welche Arten der Einkommensverteilung lassen sich unterscheiden?

Begriffe: Funktionelle Einkommensverteilung, Lohneinkommen, Gewinneinkommen, Personelle Einkommensverteilung, gesamtwirtschaftliches Arbeitseinkommen, Primärverteilung, Sekundärverteilung.

Der Verteilungskampf in Deutschland hat trotz kontinuierlich steigendem Einkommen nichts von seiner Schärfe eingebüßt. Um die Diskussion über die Verteilung besser zu verstehen, muss zunächst untersucht werden, nach welchen Kriterien das in einer Volkswirtschaft erwirtschaftete Einkommen verteilt wird. Die verschiedenen Arten der Einkommensverteilung werden in Abb. 12.1.1 klassifiziert.

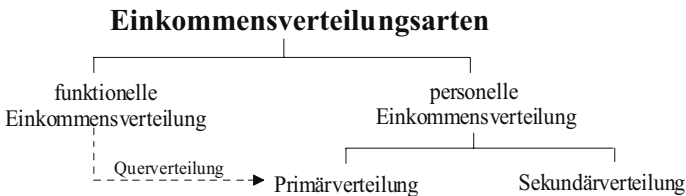


Abb. 12.1.1 Arten der Einkommensverteilung

Wird das erzielte Volkseinkommen auf die am Produktionsprozess beteiligten Produktionsfaktoren aufgeteilt, spricht man von *funktionaler Einkommensverteilung*. Im Rahmen der funktionalen Einkommensverteilung ordnet man dem Produktionsfaktor Arbeit die Löhne zu, dem Produktionsfaktor Kapital die Zins- und Vermögenseinkünfte und dem Boden das Pachteinkommen. Die Gewinne, die sich aus der Differenz des Volkseinkommens und der Faktorentlohnung ergeben, rechnet die Statistik den Einkünften aus Unternehmertätigkeit zu. Zins-, Pacht- und Gewinneinkommen werden häufig zusammengefasst, so dass man nur noch zwischen dem Einkommen aus unselbständiger Arbeit d.h. dem *Lohneinkommen* und dem Einkommen aus Unternehmertätigkeit und Vermögen, d.h. dem Profit- oder *Gewinneinkommen* unterscheidet. Um einen Eindruck von der Größenordnung der funktionalen Einkommensverteilung in der Bundesrepublik Deutschland zu vermitteln, sind in Tab. 12.1.1 die Werte für die Einkommensquellen und deren Entwicklung zusammengefasst:

Tab. 12.1.1 Funktionelle Einkommensverteilung

Jahr	Volkseinkommen insgesamt <i>Y</i>	Bruttoeinkommen aus				Lohnquote <i>W/Y</i>	bereinigte Lohnquote	Arbeits-einkommen ^{a)}
		unselbständiger Arbeit <i>W</i>	Unternehmertätigkeit und Vermögen		Arbeits-einkommen ^{a)}			
			Gesamt <i>G</i>	darunter. Kalkulatorischer Unternehmerlohn				
in Mrd. €					in %			
1950	40,1	23,4	16,8	13,5	36,9	58,2	71,0	92,0
1960	122,8	73,8	48,9	27,9	101,7	60,1	65,0	82,9
1970	274,7	184,9	89,8	47,8	232,7	67,3	68,0	85,6
1980	591,0	444,7	146,3	79,3	524,0	75,2	71,6	89,4
1990	987,2	689,1	298,1	112,0	801,1	69,8	65,0	81,2
1995 ^{b)}	1358,6	996,2	362,4	113,9	1110,0	73,3	73,9	81,7
2000	1508,5	1099,1	409,3	126,7	1225,7	72,8	72,4	81,3
2003	1572,6	1132,7	439,9	137,7	1270,4	72,1	72,1	80,8

^{a)}Summe aus Arbeitnehmerentgelt und kalkulatorischem Unternehmerlohn; ^{b)}ab 1995 Deutschland; Quelle: Statistisches Bundesamt; Institut der deutschen Wirtschaft Köln 2000, 2004.

Das Einkommen aus unselbständiger Arbeit - 2003 betrug es ca. 72,1% des gesamten Volkseinkommens - entspricht nicht dem gesamten erwirtschafteten Arbeitseinkommen. Das *gesamtwirtschaftliche Arbeitseinkommen* errechnet sich aus der Summe des Einkommens aus unselbständiger Arbeit und des geschätzten kalkulatorischen Unternehmerlohns und ist in der fünften Spalte der Tab. 12.1.1 als *Arbeitseinkommen* erfasst; 2003 betrug das nachrichtliche Arbeitseinkommen 80,8 % des Volkseinkommens. Ein Einkommensbezieher kann in der Statistik der Tab. 12.1.1 mehrfach vorkommen, falls sich seine Einkünfte aus mehreren Einkommenskategorien (z.B. aus Lohneinkommen und aus Vermietung und Verpachtung) zusammensetzt. Von der funktionellen Einkommensverteilung unterscheidet sich die *personelle Einkommensverteilung*, die Auskunft gibt, über welche Einkünfte die einzelne Person oder der betrachtete Haushalt verfügt, unabhängig davon, aus welchen Quellen ihnen diese zufließen. Da die Einkommensempfänger nach der Höhe ihrer Bezüge klassifiziert werden, ist jede Einkommensgruppe statistisch nur einmal erfasst. Will man Aussagen über eine gerechte Einkommensverteilung treffen, ist die personelle Einkommensverteilung von besonderer Bedeutung und daher meist Gegenstand verteilungspolitischer Diskussionen.

Lassen sich den einzelnen Haushalten im Produktionsprozess eindeutige Produktionsfaktoren zuordnen, bezieht also der Unternehmer nur Kapitaleinkommen und der Arbeiter ausschließlich Lohneinkommen, fallen personelle und funktionelle Einkommensverteilung zusammen. Jedoch umfasst das Einkommen eines Haushaltes üblicherweise verschiedene Einkommenskategorien, etwa Zins- und Lohneinkommen, ebenso wie der Unternehmer neben dem Kapitaleinkommen auch Lohneinkommen bezieht. Für den Sachverhalt, das Selbständige und Arbeitneh-

mer sowohl Gewinneinkommen als auch Lohneinkommen beziehen, wurde der Begriff *Querverteilung* geprägt. s. Abb. 12.1.1.

Die personelle Einkommensverteilung lässt sich wiederum in die *Primärverteilung* und die *Sekundärverteilung* untergliedern. Die primäre Einkommensverteilung ergibt sich innerhalb eines bestimmten Zeitraumes aus dem Marktgeschehen, welches der Staat durch die Festlegung von Eigentumsrechten beeinflusst. Sie beschreibt das aus dem Produktionsprozess direkt resultierende Einkommen. Damit wird deutlich, dass die funktionelle Verteilung stets Primärverteilung ist. Entspricht sie nicht den herrschenden Gerechtigkeitsvorstellungen einer Gesellschaft, werden von Interessensgruppen Umverteilungsmaßnahmen gefordert, die zur Sekundärverteilung führen. Zu den Umverteilungsmaßnahmen des Staates werden gerechnet: Gestaltung des Progressionsverlaufs der Einkommenssteuern, Sozialversicherung und Transfers sowie die Bereitstellung von öffentlichen Gütern.

Die Einkommensverteilungsarten unterscheiden sich anhand der Zuordnung des in einer Periode erwirtschafteten Nationalprodukts. Die funktionelle Einkommensverteilung stellt die Aufteilung des Volkseinkommens auf die Produktionsfaktoren in den Vordergrund, die personelle Einkommensverteilung untersucht die Verteilung des Einkommens auf die Einkommensempfänger. Das sich aus dem Marktprozess ergebende Volkseinkommen entspricht der Primärverteilung, unter Berücksichtigung der Umverteilungsmaßnahmen des Staates spricht man von der Sekundärverteilung.

12.2 Empirische Ermittlung der Einkommensverteilung

Wie lässt sich die funktionelle und die personelle Einkommensverteilung darstellen? Welche statistischen Indikatoren spielen in der Verteilungsdiskussion eine herausragende Rolle? Welche Schwierigkeiten ergeben sich bei der Analyse der Verteilung mit Hilfe der Lorenzkurve und des Gini-Koeffizienten?

Begriffe: Lohnquote, bereinigte Lohnquote, Pareto-Verteilung, Lorenzkurve, absolute Gleichverteilung, Gini-Koeffizient.

Die funktionelle und die personelle Einkommensverteilung lassen sich mit Hilfe unterschiedlicher Kennziffern und Graphiken veranschaulichen. Die funktionelle Einkommensverteilung findet ihre Ausprägung in der tatsächlichen (unbereinigten) *Lohnquote* und in der *bereinigten Lohnquote*. Da sich das Volkseinkommen Y aus dem Bruttoeinkommen aus Unternehmertätigkeit und Vermögen (Gewinneinkommen) G und dem Lohneinkommen W zusammensetzt, gelten folgende Relationen:

$$(1) \quad Y = W + G.$$

Teilt man die Gleichung (1) durch Y ergibt sich:

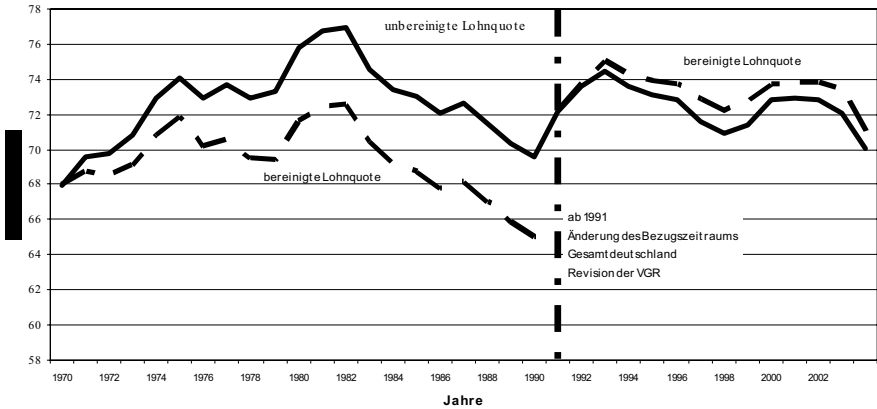
$$(2) \quad 1 = \underbrace{\frac{W}{Y}}_{\text{Lohnquote}} + \underbrace{\frac{G}{Y}}_{\text{Gewinnquote}}$$

Die (unbereinigte) Lohnquote gibt den Anteil des Bruttoeinkommens aus unselbständiger Arbeit am Volkseinkommen an, die Gewinnquote ist gleich dem Verhältnis von Gewinneinkommen und Volkseinkommen. Lohnquote und Gewinnquote ergänzen sich zu Eins (bzw. 100%). Die Lohnquote betrug 2003 72,1%, s. Tab. 12.1.1, die Gewinnquote für 2003 ergibt sich dann aus (1-Lohnquote) = 27,9%. Die Frage, ob die Lohnquote konstant ist oder steigt, steht immer wieder im Zentrum der Diskussionen zwischen Gewerkschaften und Arbeitgebern. An der Interpretation der Lohnquote ist problematisch, dass diese Kennziffer nichts über die tatsächliche Änderung des Lohneinkommens aussagt. Die Lohnquote kann steigen, ohne dass sich das durchschnittliche Einkommen eines Arbeitnehmers verbessert hat. Mögliche Gründe hierfür sind: (i) Mit zunehmender Industrialisierung steigt die Zahl der Arbeitnehmer und die Zahl der Selbständigen im landwirtschaftlichen Sektor geht stark zurück. (ii) Es ist eine Tendenz zu immer größeren Unternehmen und zu Kapitalgesellschaften zu beobachten, so dass immer mehr Arbeitnehmer im Zuge des strukturellen Wandels den Status des abhängig Erwerbstätigen erhalten, obwohl sie eigentlich Unternehmerfunktionen wahrnehmen. (iii) Die Lohnquote steigt ebenfalls, wenn in einer Rezession viele kleine Unternehmen Konkurs gehen und ehemalige selbständige Unternehmer einen Arbeitsplatz als abhängig Beschäftigte finden.

Um die Änderung der Beschäftigungsstruktur zu berücksichtigen, wird die *bereinigte Lohnquote* berechnet. Sie gibt Auskunft über die hypothetische Entwicklung der Lohnquote, wenn sich der Anteil der unselbständig Erwerbstätigen nicht verändert hätte:

$$(3) \quad \text{bereinigte Lohnquote} = \frac{W_1}{Y_1} \frac{N_0/E_0}{N_1/E_1}$$

Dabei bezeichnet N die Zahl der abhängig Beschäftigten und E die Gesamtzahl der Erwerbstätigen. Der Index 0 steht für das Basisjahr, der Index 1 für das jeweilige Bezugsjahr, so dass die Lohnquote des Bezugsjahres W_1/Y_1 um einen Korrekturfaktor bereinigt wird, der die Änderung der Struktur der Erwerbstätigen im Verhältnis zu dem Basisjahr angibt. Die Lohnquote und die bereinigte Lohnquote stimmen überein, wenn die Beschäftigungsstruktur konstant geblieben ist. Steigt die Arbeitnehmerquote N/E liegt die bereinigte unter der unbereinigten Lohnquote. Abb. 12.2.1 stellt die Entwicklung der beiden Lohnquoten gegenüber.



Quelle: Statistisches Bundesamt, Arbeits- und Sozialstatistik

Abb. 12.2.1 unbereinigte und bereinigte Lohnquote

Als Basisjahr für Abb. 12.2.1 wurde die Lohnquote für das Jahr 1970 bzw. 1991 gewählt, weshalb 1970 bzw. 1991 beide Lohnquoten zusammenfallen. Das neue Bezugsjahr 1991 wurde einerseits infolge der Revision der Volkswirtschaftlichen Gesamtrechnung (vgl. Kapitel 10) und infolge der Wiedervereinigung notwendig. Abb. 12.2.1 zeigt, dass die Lohnquoten kurzfristig mit den Konjunkturschwankungen variieren. Infolge langfristiger Arbeitsverträge, festgelegter Tarifverträge und Konkursen von Unternehmen läuft die Lohnquote hinter der tatsächlichen Konjunkturentwicklung her. Tendenziell steigt sie in der Rezession und fällt in der Hochkonjunktur. Beispielsweise waren die Lohnquoten in den Rezessionsjahren 1974/75 und 1981/82 jeweils höher als in den vorausgehenden Jahren.

Die Verwendung der Lohnquoten als Verteilungsmaße wird zunehmend kritisiert, da die Unterteilung des Nationalproduktes in die zwei Kategorien Lohn- und Gewinnquote als zu grob eingestuft wird. Wir haben auch gesehen, dass die Gewinnquote als Restgröße berechnet wird und somit nicht nur die Unternehmergewinne beinhaltet, sondern auch die Entlohnung des Produktionsfaktors Kapital. Deshalb hat der Sachverständigenrat zur Begutachtung der gesamtwirtschaftlichen Entwicklung neue Messgrößen entwickelt, die das hier dargestellte Lohnquotenkonzept verfeinern, die sich aber von der grundsätzlichen Überlegung nicht unterscheiden, weshalb auf sie nicht weiter eingegangen wird. Ferner lassen sich mit den beiden Kennziffern bereinigte und unbereinigte Lohnquote keinerlei Informationen über die Einkommensunterschiede innerhalb und zwischen Personengruppen ermitteln. Das Gehalt eines Konzernchefs oder des Bundeskanzlers wird zum Lohneinkommen gezählt, das Einkommen eines kleinen Bergbauern gehört zum Gewinneinkommen. Die Frage nach der Gleichheit oder Ungleichheit der Einkommensverteilung können beide Lohnquoten nicht beantworten. An diesen Fra-

gestellungen setzen die Indikatoren zur Erfassung der personellen Einkommensverteilung an.

Bereinigte und unbereinigte Lohnquote sind zwei Verteilungsmaße, die die funktionelle Einkommensverteilung erfassen. Die bereinigte Lohnquote korrigiert die unbereinigte Lohnquote um die Änderung der Beschäftigungsstruktur im Verhältnis zu einem Basisjahr.

Wie wirken nun staatliche Umverteilungsmaßnahmen auf die Verteilung der personellen Einkommen? Unter den zahlreichen Verteilungsmaßen, die einen Aufschluss über die personelle Einkommensverteilung liefern, werden im Folgenden die wichtigsten vorgestellt: Die Pareto-Verteilung, die Lorenzkurve und der Gini-Koeffizient. Um überhaupt Aussagen über die personelle Einkommensverteilung zu treffen, müssen die erfassten Einkommensbezieher in verschiedene Einkommensklassen eingeteilt werden. Empirisch hat sich gezeigt, dass die personelle Einkommensverteilung mit einer bestimmten Gesetzmäßigkeit einer rechts-schiefen Verteilung folgt:

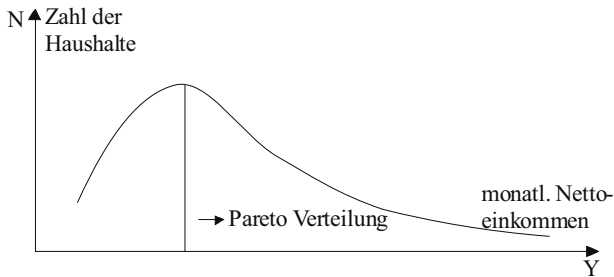


Abb. 12.2.2 Die Verteilung der Haushalte nach Einkommensklassen

An der Ordinate der Abb. 12.2.2 wird die Zahl der Haushalte (Einkommensbezieher) und an der Abszisse die Einkommenshöhe in Einkommensklassen zusammengefasst abgetragen. Die sich hieraus ergebende Verteilungskurve steigt zunächst steil zu einem Maximum an und verläuft mit einer geringeren Steigung in Richtung der höchsten Einkommen. Die unteren Einkommensklassen sind demnach stärker vertreten, so dass der größere Teil der Bevölkerung ein niedriges Einkommen bezieht. Die personelle Einkommensverteilung ist bis heute durch den rechts-schiefen Verlauf der in Abb. 12.2.2 dargestellte Kurve geprägt. Da die Gesetzmäßigkeit dieser Verteilung von Vilfredo Pareto (1848-1923) zuerst entdeckt wurde, spricht man auch von der *Pareto-Verteilung* bzw. dem Gesetz von Pareto. Durch Mängel des statistischen Materials, konnte Pareto nur die Verteilung oberhalb einer bestimmten Einkommenshöhe untersuchen. Die eigentliche Pareto-Verteilung hat daher einen hyperbolischen Verlauf, der mit dem rechten Ast der in Abb. 12.2.2 dargestellten Häufigkeitsverteilung übereinstimmt.

Der gebräuchlichste statistische Indikator zur Erfassung der personellen Einkommensverteilung ist die *Lorenzkurve*, die ein anschauliches Bild über die Verteilung

lungskonzentration vermittelt. Zur Konstruktion der Lorenzkurve wird in einem Koordinatensystem an der Ordinate der kumulierte Anteil des Einkommens, auf der Abszisse der kumulierte Anteil der Einkommensempfänger abgetragen. Die Einkommensempfänger werden mit der untersten Einkommensklasse beginnend addiert. In Abb. 12.2.3 sind verschiedene Lorenzkurven eingezeichnet. Untersuchen wir zunächst die Extremwerte: Haben alle Haushalte das gleiche Einkommen, fallen die kumulierten Anteile der Haushalte und des Einkommens zusammen. In diesem Fall entfallen auf 20 % der (ärmsten) Einkommensbezieher 20 % des Gesamteinkommens. Es tritt keine Konzentration auf, alle Punkte liegen auf der 45°-Linie, die dann der Lorenzkurve entspricht. Man spricht in diesem Fall auch von *absoluter Gleichverteilung*. Ist die Einkommensverteilung ungleich, erhalten beispielsweise die ärmsten 40 % der Haushalte nur 10% des Einkommens und 80 % der ärmsten Einkommensbezieher 40 % des Gesamteinkommens, verläuft die Lorenzkurve, wie in Abb. 12.2.3.a eingezeichnet, unterhalb der Diagonalen.

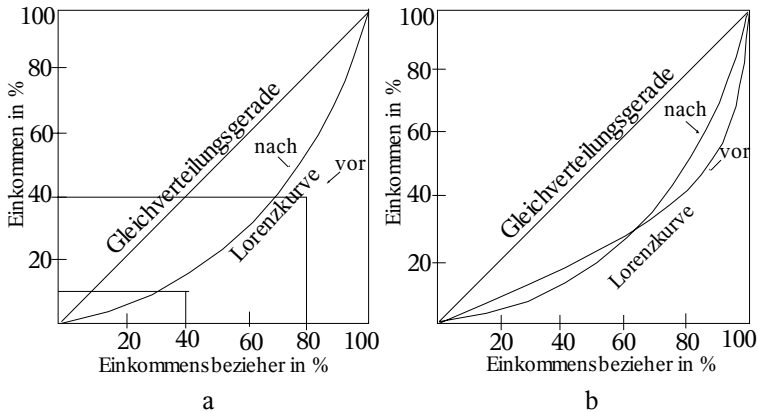


Abb. 12.2.3 Lorenzkurven

Jede Lorenzkurve beginnt im Nullpunkt, so dass 0% der Einkommensbezieher kein Einkommen erhalten. Gleiches gilt für den Endpunkt, 100% der Haushalte beziehen das gesamte Einkommen. Je stärker die Lorenzkurve gekrümmt ist, desto ungleicher ist das Einkommen verteilt. Erhält ein Einkommensbezieher allein das gesamte Einkommen, verläuft die Lorenzkurve entlang der Abszisse, bis sie vor der 100%-Marke der Einkommensbezieher auf 100% des Gesamteinkommens springt. Hat eine Umverteilungsmaßnahme das Ziel, die Einkommensverteilung einer egalitären (gleichen) Verteilung anzunähern, ist sie erfolgreich, wenn die Lorenzkurve anschließend näher an der Gleichverteilungsgeraden liegt. Die gestrichelte Kurve in Abb. 12.2.3.a zeigt eine Sekundärverteilung, die sich nach erfolgreicher Umverteilung ergibt. Der Erfolg einer Einkommensumverteilungsmaßnahme lässt sich nur feststellen, wenn sich die Lorenzkurven nach der Umverteilung nicht schneiden, wie in Abb. 12.2.3.a. Schneiden sich die Lorenzkurve nach

der Umverteilung, s. Abb. 12.2.3.b, lässt sich keine eindeutige Aussage über den Erfolg treffen. In einer solchen Situation kann es nützlich sein, den *Gini-Koeffizienten* zu berechnen. Der Gini-Koeffizient erfasst die durch die Lorenzkurve dargestellte Verteilung mit Hilfe eines *einzigen* Indikators. Er errechnet sich aus dem Quotienten der Fläche zwischen der Lorenzkurve und der Gleichverteilungslinie und dem gesamten Dreieck unterhalb der Gleichverteilungsgeraden. Der Gini-Koeffizient liegt zwischen Null und Eins. Je größer der Gini-Koeffizient, desto stärker weicht die Verteilung von der Gleichverteilung ab, liegt er bei Null, ist die Verteilung egalitär. In der

werden einige Gini-Koeffizienten ausgewählter Länder angegeben.

Tab. 12.2.1 Ausgewählte Gini-Koeffizienten

Gini-Koeffizienten einiger ausgewählter Länder	
Norwegen	0,26
Bundesrepublik Deutschland	0,28
Estland	0,37
Vereinigte Staaten	0,41
Russland	0,46
Kolumbien	0,58
Lesotho	0,63

Quelle: UN, Human Development Report 2004.

Beide Verteilungsmaße, der Gini-Koeffizient und die Lorenzkurve geben also Auskunft über den Egalitätsgrad der personellen Einkommensverteilung. Welches der beiden Maße ist nun vorzuziehen? Der Vorteil der Lorenzkurve besteht in der graphischen Darstellung, die einen schnellen Vergleich der Einkommensverteilungen zwischen zwei Zeitpunkten innerhalb eines Landes oder zwischen zwei Ländern ermöglicht. Schneiden sich die beiden Kurven, und hier liegt der entscheidende Nachteil der Darstellung der Verteilung mittels der Lorenzkurven, ist eine eindeutige Aussage nicht mehr möglich. Der Vorteil des Gini-Koeffizienten ist, dass er das Ausmaß der Ungleichheit durch einen einzigen Wert abbildet. Sein Nachteil ist jedoch, dass verschiedene Lorenzkurven den gleichen Gini-Koeffizienten haben können. Vergleicht man die Einkommensverteilung eines Landes zwischen zwei Zeitpunkten, trifft der Gini-Koeffizient keine Aussage darüber, welche Einkommensgruppe begünstigt und welche benachteiligt wurde, da er für diese Zwecke zu stark aggregiert ist. Für eine Regierung ist eine solche Information aber bedeutsam, wenn sie über die Festlegung der Steuersätze und Transfermaßnahmen die Verteilung der Gleichverteilung annähern möchte.

Nun wollen wir noch fragen, wie der Gini-Koeffizient interpretiert werden kann, d.h. was soll man sich unter diesem Wert vorstellen? Er gibt an, wie viel Prozent des Volkseinkommens umverteilt werden muss, so dass in einer Volkswirtschaft Gleichverteilung herrscht. Deshalb wird der Gini-Koeffizient in der Entwick-

lungspolitik oft auch als „maximale Umverteilungsrate“ bezeichnet.¹ Für die Bundesrepublik Deutschland bedeutet ein Gini-Koeffizient von 0,28, dass 28 % des deutschen Volkseinkommens den wohlhabenden Schichten abgenommen und den ärmeren Schichten gegeben werden müsste, so dass jeder deutsche Haushalt das gleiche Einkommen erzielt. Wegen dieser verständlichen Interpretation ist der Gini-Koeffizient als Verteilungsmaß sehr beliebt.

Empirisch hat sich gezeigt, dass die Häufigkeitsverteilung der personellen Einkommensverteilung mit einer bestimmten Gesetzmäßigkeit einen rechts-schiefen Verlauf hat. Die Lorenzkurve veranschaulicht die personelle Einkommensverteilung graphisch und gibt an, wie viel Prozent der Haushalte über wie viel Prozent des Einkommens verfügen. Hat die Lorenzkurve die Gestalt einer Geraden ist die Verteilung egalitär. Ein alternatives Maß, die Verteilung zu messen, ist der Gini-Koeffizient, der zwischen Null und Eins liegt. Nimmt der Gini-Koeffizient den Wert null an, ist das Einkommen gleich verteilt, liegt er nahe bei Eins, ist die Einkommensverteilung extrem ungleich. Der Gini-Koeffizient gibt an, welcher Anteil des Nationaleinkommens umverteilt werden muss um eine vollständige Gleichverteilung zu erreichen.

12.3 Theorien der funktionellen Einkommensverteilung

Begriffe: Makroökonomische Grenzproduktivitätstheorie, Ausschöpfungs- oder adding-up Theorem.

Fasst man die Einkommensverteilung funktionell auf, ergibt sich eine enge Beziehung zur Produktionstheorie. In der Produktionstheorie (Kapitel 8) haben wir untersucht, welchen Beitrag die Produktionsfaktoren bei der Güterproduktion liefern. In der funktionellen Verteilungstheorie fragen wir nun, wie das Produktionsergebnis auf die jeweiligen Produktionsfaktoren aufgeteilt wird. Mit der Lösung dieser Aufgabe befasst sich die von den Neoklassikern entwickelte „makroökonomische“ Grenzproduktivitätstheorie, die im Folgenden dargestellt wird. Anliegen der Grenzproduktivitätstheorie ist es also nicht nur, die funktionelle Einkommensverteilung zu beschreiben, sondern auch zu *erklären*, wobei sie insbesondere die Produktionsbedingungen in den Vordergrund stellt. Ihr liegen einige Annahmen zugrunde, die wir in den vorhergehenden Kapiteln bereits erläutert haben. In ihrer einfachsten Version unterstellt sie *vollständige Konkurrenz* auf den Faktormärkten. Darüber hinaus verhalten sich die Unternehmer als *Gewinnmaximierer*. Wir haben schon gesehen, dass diese beiden Annahmen implizieren, dass sich die Unternehmen als *Mengenanpasser* verhalten, so dass für sie der Preis eine von ihnen nicht beeinflussbare Größe ist. Außerdem sind noch einige Annahmen über die Produktionsfunktion zu berücksichtigen: In ihrer allgemeinen Form wird der Zusammenhang zwischen Faktoreinsatz und Produktionsmenge durch eine gesamt-

¹ Verwiesen sei auf W. Lachmann: Entwicklungspolitik. Band 1: Grundlagen, 2. Auflage München, Wien 2004, Kapitel 2.1.3, S. 32ff.

wirtschaftliche Produktionsfunktion erfasst, die wir bereits in Kapitel 8.2 in ihrer mikroökonomischen Version vorgestellt haben.

$$(4) \quad Y = F(A, K).$$

Die makroökonomische Produktionsfunktion gibt Auskunft über die eingesetzten Produktionstechniken. Gleichung (4) besagt, dass das Produktionsergebnis Y , das als Nationalprodukt interpretiert wird, mit Hilfe der beiden Produktionsfaktoren Arbeit A und Realkapital K hergestellt wird. Die Produktionsfaktoren Arbeit und Kapital sind substituierbar; die Produktionsfunktion wird anders als in Kapitel 8, bei dem der Ertrag zunächst über- dann unterproportional ansteigt, auf den Bereich abnehmender Grenzerträge beschränkt. Daher gilt:

$$(5) \quad \frac{\partial Y}{\partial A} > 0 \quad \frac{\partial Y}{\partial K} > 0 \quad \text{und} \quad \frac{\partial^2 Y}{\partial A^2} < 0 \quad \frac{\partial^2 Y}{\partial K^2} < 0.$$

Nach Gleichung (5) ist der Grenzertrag (= Grenzproduktivität) der Arbeit ($\partial Y/\partial A$) bzw. des Kapitals ($\partial Y/\partial K$) positiv, sinkt jedoch mit zunehmendem Einsatz des Produktionsfaktors, d.h. die zweite Ableitung ist negativ. Im Gleichgewicht des neoklassischen Arbeitsmarktes entspricht das Grenzprodukt der Arbeit dem Reallohn w . Auf dem Kapitalmarkt wird das Grenzprodukt des Kapitals im Gleichgewicht mit dem Realzinssatz r entlohnt.

$$(6) \quad \frac{\partial Y}{\partial A} = w \quad \text{und} \quad \frac{\partial Y}{\partial K} = r.$$

Weiterhin nehmen wir an, dass die Produktionsfunktion linear-homogen ist, d.h. dass die Skalenerträge konstant und die Skalanelastizität gleich Eins ist. Eine prozentuale Veränderung der Einsatzmenge aller Produktionsfaktoren bewirkt demnach eine ebenso große Änderung des Outputs. Das Gewinneinkommen ist Null, das Nationalprodukt wird unter den beiden Produktionsfaktoren Arbeit und Kapital vollständig aufgeteilt. Man spricht in diesem Fall vom *Ausschöpfungs- oder adding-up Theorem*, und es gilt:

$$(7) \quad Y = \frac{\partial Y}{\partial A} A + \frac{\partial Y}{\partial K} K.$$

Dividiert man Gleichung (7) durch Y und berücksichtigt man (6), erhält man

$$(8) \quad 1 = \frac{wA}{Y} + \frac{rK}{Y}.$$

Gleichung (8) beschreibt die funktionelle Verteilung der Einkommen auf die Produktionsfaktoren Arbeit und Kapital. Bei näherer Betrachtung sieht man, dass Gleichung (8) der funktionellen Einkommensverteilung entspricht, die wir in Kapitel 12.1 bereits definiert haben. Der erste Summand in (8) bezeichnet die Lohnquote, der zweite Summand ist der Anteil des Kapitaleinkommens am Gesamteinkommen Y . Mit vergleichsweise einfachen Annahmen über das Verhalten der Wirtschaftssubjekte und die Produktionsfunktion lässt sich also die funktionelle Einkommensverteilung mit Hilfe der Grenzproduktivitätstheorie erklären. Anhand des neoklassischen Arbeitsmarktes, s. Abb. 12.3.1, lässt sich die funktionelle Einkommensverteilung graphisch veranschaulichen.

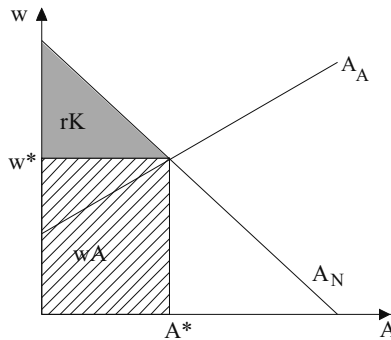


Abb. 12.3.1 Funktionale Einkommensverteilung am Arbeitsmarkt

An der Abszisse ist der Produktionsfaktor Arbeit A abgetragen, an der Ordinate der Reallohn w . Auf dem Arbeitsmarkt fragen die Unternehmen Arbeitskräfte nach, die Haushalte bieten Arbeit an. Der Unternehmer richtet sich bei seiner Arbeitsnachfrage (A_N) nach dem Grenzertrag der zuletzt eingesetzten Arbeitseinheit (das können Arbeitsstunden oder Arbeitnehmer sein). Bei w^* ist die gewinnmaximale Arbeitsnachfrage gleich A^* . Da der Grenzertrag der Arbeit mit steigendem Arbeitseinsatz sinkt, stellt der Unternehmer nur dann zusätzliche Arbeitskräfte ein, wenn der Reallohn fällt. Die Arbeitsnachfrage der gewinnmaximierenden Unternehmen hängt vom Reallohn ab und steigt mit sinkendem Reallohn.

Die Haushalte können die ihnen zur Verfügung stehende Zeit in Freizeit und in Arbeitszeit aufteilen. Im Nutzenmaximum bietet ein Arbeitnehmer soviel Arbeit an, bis der Grenzertrag, d.h. der Reallohn der zuletzt eingesetzten Einheit dem Arbeitsleid entspricht (vgl. Kapitel 8). Steigt der Reallohn, wird der Arbeitnehmer bereit sein, mehr Arbeit anzubieten. Folglich verläuft die Arbeitsangebotskurve normalerweise steigend.

Das *Gleichgewicht am Arbeitsmarkt* ergibt sich im Schnittpunkt der Arbeitsangebotskurve und der Arbeitsnachfragekurve bei A^* und w^* . Im Gleichgewicht herrscht Vollbeschäftigung in dem Sinne, dass alle Arbeitnehmer, die bereit sind zum Reallohn w^* zu arbeiten, auch eine Beschäftigung finden. Im Gegensatz zur mikroökonomischen Grenzproduktivitätstheorie, in der der Faktorpreis für die

einzelnen Produktionsfaktoren eine von außen vorgegebene Größe ist, wird er in der makroökonomischen Verteilungstheorie auf dem betreffenden Faktormarkt durch Angebot und Nachfrage bestimmt.

Der Output, der von A^* Arbeitern mit dem gegebenen Kapitalstock erzeugt wird, ist gleich der schraffierten Fläche unter der Arbeitsnachfragekurve. Von dem Gesamteinkommen wird nun das Lohneinkommen wA abgezogen. Wegen der unterstellten linear-homogenen Produktionsfunktion verbleibt als Restgröße das Kapitaleinkommen rK . Abb. 12.3.1 zeigt, dass das Lohneinkommen wA von der Lage der Arbeitsnachfrage- und der Arbeitsangebotskurve abhängt.

Die Lage der Arbeitsnachfragekurve wird vom eingesetzten Kapitalstock bestimmt. Steigt der Kapitalstock, verschiebt sich die A_N -Gerade nach außen. Die Steigung der Arbeitsnachfragekurve wird durch die Substitutionsmöglichkeiten der Produktionsfaktoren determiniert. Sie verläuft flach, wenn die Substitutionsmöglichkeiten zwischen Arbeit und Kapital groß ist; der Lohnsatz sinkt mit steigendem Arbeitseinsatz nur wenig. Die funktionelle Einkommensverteilung hängt ebenso von der Lage der Arbeitsangebotskurve A_A ab, die sich aus dem Optimierungskalkül der Haushalte ergibt. In Kapitel 9 haben wir bereits gesehen, dass die Wirkung einer Reallohnänderung auf das Arbeitsangebot von der Größe des Substitutions- und des Einkommenseffektes abhängt, eine eindeutige Aussage also nicht getroffen werden kann. Ferner bestimmt das Vermögen die Lage der Arbeitsangebotskurve (vgl. Kapitel 9). Mit zunehmenden Besitzeinkommen sinkt das Arbeitsangebot, die Kurve A_A verschiebt sich nach außen.

Die makroökonomische Grenzproduktivitätstheorie will die Aufteilung des Nationalproduktes auf die einzelnen Produktionsfaktoren erklären. Ist die Produktionsfunktion linear-homogen, wird das Volkseinkommen vollständig auf die Produktionsfaktoren entsprechend ihrem Grenzprodukt aufgeteilt.

12.4 Theorien der personellen Einkommensverteilung

Begriffe: Stochastischer Ansatz, Normalverteilung, Humankapitalansatz, Vererbungsmodell.

Die personelle Einkommensverteilung fragt nach der Höhe des Einkommens, das einzelne Personen innerhalb einer Zeitperiode erhalten. Dabei setzt sich das Einkommen einer Person, falls sie über verschiedene Produktionsfaktoren verfügt, aus mehreren Einkommensquellen zusammen. Mit Hilfe der verschiedenen Verteilungsmaße haben wir in Kapitel 12.2 die Verteilung der personellen Einkommen beschrieben. Ziel der verschiedenen personellen Einkommensverteilungstheorien ist es, diese empirisch beobachtete, rechts-schiefe Einkommensverteilung zu erklären. Aus der Vielzahl der Modelle, die alle das Anliegen verfolgen, die Determinanten der rechts-schiefen Einkommens- und Besitzverteilung zu erklären, werden nachfolgend drei Ansätze erläutert: Der stochastische Ansatz, der Humankapitalansatz, der auf Ausbildungsinvestitionen abstellt, und das Vererbungsmodell, dessen Ziel es ist, das unterschiedliche Kapitaleinkommen zu erklären.

Stochastischer Ansatz

Die ältesten Verteilungstheorien, die stochastischen Ansätze, postulieren, dass die in Abb. 12.2.2 dargestellte personelle Verteilung das Resultat des Zufalls sei. Ausgangspunkt ist die Beobachtung, dass der Faktor Arbeit nicht homogen ist. Die Qualität der Arbeit hängt von individuellen Zufallsfaktoren wie etwa Intelligenz, Begabung und Ausbildung der am Produktionsprozess beteiligten Arbeiter ab. Vorausgesetzt wird, dass die Zahl der Zufallsfaktoren, die zu einer unterschiedlichen Qualität der Arbeit beitragen, groß ist, dass die Faktoren in ihrer Wirkung voneinander unabhängig sind und die Einzelwirkung gegenüber dem Gesamteffekt gering ist. Sind diese Voraussetzungen erfüllt, und wirken die Zufallsfaktoren multiplikativ, nimmt die Verteilungsfunktion die in Abb. 12.2.2 gezeigte Gestalt an.

Dieser Zusammenhang lässt sich anhand des folgenden Beispiels illustrieren: Angenommen wird, dass die *Höhe des individuellen Einkommens* von nur zwei Zufallsfaktoren, dem Grad der Begabung und der Dauer der Ausbildung, abhängt. Ein Akteur kann also nur dann ein höheres Einkommen erzielen, wenn er beides in ausreichender Weise besitzt. Da nur zwei Größen betrachtet werden, wird neben der stochastischen Unabhängigkeit der Variablen vorausgesetzt, dass sie in der Bevölkerung normal verteilt sind. Die Normalverteilung ist eine glockenförmige Wahrscheinlichkeitsverteilung mit einer stetigen Zufallsvariable (z.B. Ausbildungszeit), die durch das arithmetische Mittel und die Standardabweichung eindeutig bestimmt ist. Eine Person kann beispielsweise zwischen den minimalen Ausbildungszeiten 9 Jahre (Hauptschule) und der maximalen Ausbildungszeit 17 Jahre (Universität) wählen. Die *Normalverteilung* gibt an, dass der Mittelwert einer Eigenschaft, also im Beispiel 13 Jahre Ausbildung, relativ häufig vorkommt. Die positive oder negative Abweichung (9 bzw. 17 Jahre) von diesem Mittelwert hingegen mit zunehmender Abweichung immer seltener beobachtet werden.

Zur Illustration gehen wir davon aus, dass die zwei betrachteten Zufallsvariablen nur zwei Ausprägungen annehmen können: Der Grad der Ausbildung kann durch die Ausbildungszeit gemessen

werden, z.B. lang oder kurz, die Begabung kann mit Hilfe des Intelligenzquotienten gemessen werden, der hoch oder niedrig sein kann. Es lassen sich dann vier Fälle unterscheiden: Hohe Begabung, lange Ausbildung oder hohe Begabung, kurze Ausbildung, bzw. niedrige Begabung, lange Ausbildung, und schließlich niedrige Begabung, kurze Ausbildung. Jede Eigenschaft soll nun in der Bevölkerung zufällig verteilt sein, so dass jeder Zufallsfaktor mit einem Anteil von 50% in der Bevölkerung vertreten ist. Bei beispielsweise 100 Mio. Arbeitnehmern besitzen also 50 Mio. Menschen einen hohen Ausbildungsgrad, und 50 Mio. haben einen hohen Intelligenzquotienten. Multipliziert man die Wahrscheinlichkeiten, mit der jeder Zufallsfaktor in der Erwerbsbevölkerung vorkommt, erfüllen somit nur 25% ($0,5 \cdot 0,5 = 0,25$) der Arbeitnehmer über beide Eigenschaften, hohe Begabung und lange Ausbildung. 50% (50 Mio.) werden eine der beiden Eigenschaften besitzen, also entweder lange Ausbildung oder eine hohe Begabung und 25 Mio. Arbeitnehmer besitzen keine der beiden Eigenschaften. Über beide Voraussetzungen, die nötig sind um ein hohes individuelles Einkommen zu erzielen, verfügen also nur 25% der Erwerbstätigen. Obwohl beide Zufallsvariablen in der Bevölkerung symmetrisch verteilt waren, ergibt sich eine Verteilung des Einkommens, die der rechts-schiefen Verteilung der beobachteten Daten entspricht.

Humankapitalansatz

Der Humankapitalansatz stellt die Entscheidung von Individuen über die Dauer ihrer Ausbildung in den Mittelpunkt. Jede Person betrachtet ihre Schulausbildung ebenso wie die Weiterbildung während der Berufstätigkeit als Investition. Mit zunehmender Dauer der Ausbildung akkumuliert ein Akteur wirtschaftlich verwertbares Wissen. Jedoch wird niemand in eine höhere Ausbildung investieren, ohne aus dieser Investition in Humankapital Erträge zu erwarten. Da während einer Ausbildung kein oder nur ein geringes Einkommen erzielt werden kann, wählt ein rationaler Akteur eine längere Ausbildungszeit nur dann, wenn er den Einkommensverlust, der ihm infolge der längeren Ausbildung entsteht, durch ein höheres Einkommen während der an die Ausbildung anschließenden Arbeitsperiode ausgleichen kann. Implizit wird also davon ausgegangen, dass ein Individuum bei der Wahl der Ausbildungsdauer das Lebenseinkommen berücksichtigt und maximiert. Der Akteur trifft die Wahl zwischen verschiedenen Ausbildungszeiten, indem er alle zukünftig zu erzielenden Einkommen und Ausgaben für die Ausbildung auf die Gegenwart mit einem einheitlichen Kalkulationszinssatz abzinst und deren Barwert vergleicht. Die Alternative mit dem höheren Gegenwartswert wird gewählt. Im langfristigen Gleichgewicht müssen daher unabhängig von der Dauer der Ausbildung die Barwerte aller Lebenseinkommen abzüglich der Barwerte der hierfür aufgewendeten Ausbildungskosten übereinstimmen. Wird die Ausbildungsdauer von dem Gegenwartswert des Lebenszeiteinkommens abzüglich des Barwertes aller Ausbildungskosten determiniert, müssen die Einkommen mit steigender Investition in die Ausbildung steigen, um die höhere Investitionen in das Humankapital zu decken. Zu berücksichtigen ist, dass der Humankapitalansatz nicht den Anspruch erhebt, alleine die Struktur der personellen Einkommensverteilung zu erklären. Vielmehr will er insbesondere auf die Bedeutung von Ausbildungsinvestitionen hinweisen, wobei andere Faktoren vernachlässigt werden.

Vererbungsmodell

Das Vererbungsmodell setzt nicht wie das Humankapitalmodell an der Erklärung des Lohneinkommens an, sondern richtet sich direkt auf die Erklärung der rechts-schiefen Verteilung des Vermögens. Da das Erbe die Grundlage für das erzielte Zins- bzw. Kapitaleinkommen ist, lassen sich auch die Zinseinkommen mittels Vererbung erklären. Im Ausgangspunkt besitzen alle Elternpaare ein gleich hohes Vermögen. Die vererbenden Ehepaare werden nach der Zahl ihrer Kinder in Klassen zusammengefasst. Dabei lässt sich nachweisen, dass die Häufigkeitsverteilung der Kinderzahl rechts-schief ist. Haushalte mit ein oder zwei Kindern sind am häufigsten. Haushalte mit einer großen Kinderzahl sind seltener. Teilt nun jedes Ehepaar sein Vermögen gleichmäßig auf alle Kinder auf, ergibt sich bereits nach der ersten Generation die beobachtete rechts-schiefe Verteilung des Vermögens, da Kinder aus kinderreichen Familien ein geringeres Erbe erhalten, als Kinder aus Familien mit wenig Nachwuchs.

Die Theorien der personellen Einkommensverteilung wollen den empirisch ermittelten rechts-schiefen Verlauf der Einkommensverteilung erklären. Dabei werden verschiedene Determinanten, wie die stochastische Ausstattung der Arbeitnehmer mit Einkommenserzielungschancen, das Ausbildungsniveau und die Kinderzahl als erklärende Variable untersucht.

12.5 Effizienz, Gerechtigkeit und gesellschaftliche Wohlfahrt

Was ist eine gerechte Verteilung? Welches der sich entlang der Nutzenmöglichkeitskurve ergebenden Pareto-Optima ist für eine Gesellschaft wünschenswert? Wie lassen sich die individuellen Präferenzen aggregieren? Wann ist die Wohlfahrt einer Gesellschaft maximiert?

Begriffe: Pareto-Effizienz, Nutzenmöglichkeitskurve, soziale Wohlfahrtsfunktion, Ungleichheitsaversion.

Bisher haben wir verschiedene Indikatoren entwickelt, um die Verteilung zu messen und versucht, die empirisch beobachtete Einkommensverteilung zu erklären. Hierbei kamen wir zu dem Ergebnis, dass die Verteilung *ungleich* ist. Auf die Frage ob sie *gerecht* ist, wurde bisher nicht eingegangen. Bevor ein Staat die sich aus dem Marktgeschehen ergebende Primärverteilung durch Änderung der Eigentumsrechte an Produktionsfaktoren beeinflusst oder das Einkommen umverteilt, muss gefragt werden, was eine gerechte Verteilung ist. Mit dem Begriff der Umverteilung und der Gerechtigkeit sind jedoch Wertungen verbunden (vgl. Bd. 2, Kap. 4). Deshalb sucht man nach Kriterien, die in der Menge der zulässigen die gerechten Verteilungen der Wohlfahrt auszeichnen und begründen. Bei der Beurteilung der Verteilungssituation in einer Gesellschaft sind jedoch neben Gerechtigkeitsaspekten auch Effizienzaspekte zu berücksichtigen. Eine gerechte Verteilung bei zu

niedrigem Einkommen ist ebenso wenig erstrebenswert, wie die Erstellung eines effizienten Güterangebotes bei extrem ungerechter Verteilung. Da uns die maximale Wohlfahrt einer Gesellschaft interessiert, müssen wir außerdem einen Weg finden, wie sich die individuellen Präferenzen der einzelnen Gesellschaftsmitglieder aggregieren lassen.

Was ist unter Effizienz zu verstehen? Das in der Wohlfahrtstheorie weitverbreitetste Effizienzkonzept ist das *Pareto-Kriterium*. Das Pareto-Kriterium trifft eine Aussage darüber, wann eine Faktorallokation optimal ist. Lässt sich die Situation eines Individuums verbessern, ohne dass sich die Lage eines anderen verschlechtert, ist noch kein pareto-optimaler Zustand erreicht. Ein Pareto-Optimum und damit die bestmögliche Verwendung der (Produktions-)Faktoren ist erst dann erreicht, wenn niemand mehr besser gestellt werden kann, ohne dass ein anderer schlechter gestellt wird. Allerdings ist zu berücksichtigen, dass eine pareto-effiziente Allokation nichts über die Verteilung der Ressourcen zwischen den einzelnen Individuen aussagt. Eine Verteilung kann extrem ungleich sein, und doch pareto-effizient.

Das Pareto-Kriterium lässt sich für eine Zwei-Personen-Gesellschaft anhand der Abb. 12.5.1 illustrieren. Im Folgenden wird vorausgesetzt, dass der Nutzen kardinal messbar und interpersonell vergleichbar ist. Angenommen der Nutzen des Akteurs i beträgt $u_i(y_i)$. Alle nutzenstiftenden Einflüsse auf den Akteur erfasst y_i , das sowohl als Güterbündel als auch, wie im folgenden, als Einkommen interpretiert werden kann. Der individuelle Nutzen ist eine Funktion des erzielten Einkommens, der Nutzen der anderen Gesellschaftsmitglieder geht in die eigene Nutzenfunktion nicht ein; es gibt also weder altruistisches Verhalten noch Neid.

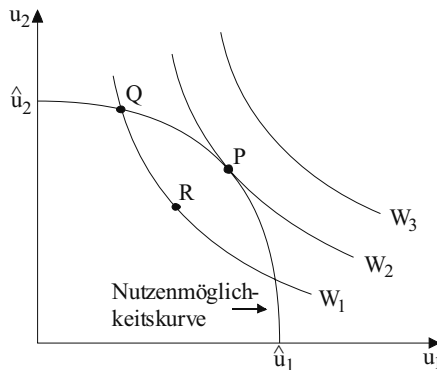


Abb. 12.5.1 Nutzenmöglichkeitskurve

An der Ordinate der Abb. 12.5.1 ist der Nutzen des Akteurs 2, an der Abszisse der Nutzen des Akteurs 1 abgetragen. Untersucht wird nun der Einfluss der Verteilung des Volkseinkommens auf die zwei Personen und der sich hieraus ergebende indi-

viduelle Nutzen. Erhält der Akteur 1 das gesamte in der Ökonomie erwirtschaftete Einkommen, dann beträgt sein Nutzen \hat{u}_1 , der des Akteurs 2 beträgt $u_2 = 0$. Umgekehrt erzielt der Akteur 2 einen Nutzen von \hat{u}_2 , falls das gesamte Einkommen an ihn fällt, und der Nutzen des Akteurs 1 ist Null. Bildet man alle möglichen Verteilungskombinationen der Einkommen und trägt die sich hierfür ergebenden maximalen Nutzenwerte für die zwei Akteure in das Diagramm ein, erhält man die in Abb. 12.5.1 dargestellte *Nutzenmöglichkeitskurve*. Sie stellt bei gegebenen Faktorbeständen in einer Gesellschaft alle realisierbaren Pareto-Optima dar und hat einen zum Ursprung hin konkaven Verlauf.

Die ineffizienten Situationen im Sinne des Pareto-Kriteriums entsprechen den Punkten unterhalb der Nutzenmöglichkeitskurve (z.B. Punkt R). Alle Punkte, die auf der Nutzenmöglichkeitskurve liegen (z.B. Punkt P, Q), sind pareto-effizient. Anhand der Abb. 12.5.1 wird deutlich, dass auch die Punkte extremer Ungleichverteilung wie \hat{u}_1 und \hat{u}_2 im Sinne des Pareto-Kriteriums effizient sind.

Wollen wir nun die gesellschaftliche Wohlfahrt bestimmen, müssen wir versuchen, die Präferenzen der Individuen zu aggregieren. Man erhält dann die *gesellschaftliche* oder *soziale* Wohlfahrtsfunktion, die die gesamtwirtschaftliche Wohlfahrt W in Abhängigkeit von dem individuellen Nutzen wiedergibt. Sie dient als Auswahlkriterium, um aus der Menge der Pareto-Optima dasjenige herauszufinden, das die gesellschaftliche Wohlfahrt maximiert.

Die sich aus einer Wohlfahrtsfunktion ergebenden sozialen Indifferenzlinien ($W_1; W_2; W_3$) sind in Abb. 12.5.1 eingezeichnet. Sie werden ähnlich wie in der Haushaltstheorie interpretiert und stellen Linien *konstanter gesellschaftlicher Wohlfahrt* dar. Da die Punkte R und Q auf der gleichen sozialen Indifferenzkurve W_1 liegen, ist das Wohlfahrtsniveau der Gesellschaft in beiden Punkten gleich. Der Punkt Q unterscheidet sich von R dadurch, dass er im Sinne des Pareto-Kriteriums effizient ist, R hingegen nicht. Je weiter nordöstlich eine Indifferenzkurve liegt, desto höher ist die gesamtwirtschaftliche Wohlfahrt. Das soziale Wohlfahrtsmaximum ist dort erreicht, wo eine Indifferenzlinie die Nutzenmöglichkeitskurve tangiert (Punkt P).

Die *soziale Wohlfahrtsfunktion* W wird auf der Grundlage des individuellen Nutzens bestimmt und ergibt sich in ihrer allgemeinen Form für n Individuen als eine Funktion des individuellen Nutzens.

$$(9) \quad w\left(u_1(y_1), \dots, u_i, \dots, u_n(y_n)\right) \quad \text{mit}$$

$$(10) \quad \partial W / \partial u_i > 0 \quad i = 1 \dots n \quad \text{und} \quad \partial u_i / \partial y_i > 0.$$

Gleichung (10) zeigt, dass die gesellschaftliche Wohlfahrt mit dem individuellen Nutzen steigt. Darüber hinaus wird unterstellt, dass auch der Nutzen des Individuums mit zunehmendem Einkommen steigt (1. Gossensche Gesetz). Mit der sozialen Wohlfahrtsfunktion lassen sich verschiedene Allokationen reihen, $W_1 < W_2 < W_3$. In der sozialen Wohlfahrtsfunktion kommen die Gerechtigkeitsvorstellungen

gen der Gesellschaftsmitglieder zum Ausdruck. Abhängig vom Grad der Ungleichheitsaversion werden die individuellen Nutzen verschieden aggregiert, so dass die Indifferenzkurven der sozialen Wohlfahrtsfunktionen verschiedene Formen annehmen:

Utilitaristische Wohlfahrtsfunktion

Im einfachsten Fall einer sozialen Wohlfahrtsfunktion werden alle individuellen Nutzen addiert.

$$(11) \quad W = u_1 + u_2 + \dots + u_i + \dots + u_n = \sum_{i=1}^n u_i.$$

Die Wohlfahrtsfunktion (12) wird als die *utilitaristische* Wohlfahrtsfunktion bezeichnet. Nach dem Philosophen Jeremy Bentham (1748-1832) wird sie auch als Bentham-Wohlfahrtsfunktion bezeichnet. Da die Nutzen der einzelnen Individuen ungewichtet summiert werden, ist in der Wohlfahrtsfunktion keine Aversion gegen Ungleichheit enthalten. Der Nutzen des Reichen wird gleich gewichtet, wie der Nutzen des Armen. Dahinter steht das utilitaristische Ideal vom „größten Glück der größten Zahl“. Die aus der utilitaristischen Wohlfahrtsfunktion abgeleiteten sozialen Indifferenzkurven sind in Abb. 12.5.2 eingezeichnet.

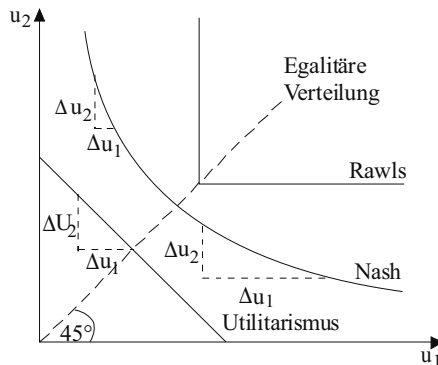


Abb. 12.5.2 soziale Wohlfahrtsfunktionen

Die sozialen Indifferenzkurven, die sich aus der utilitaristischen Wohlfahrtsfunktion ergeben, haben die Gestalt von Geraden mit einer Steigung von -1. Die fehlende Ungleichheitsaversion in der Wohlfahrtsfunktion lässt sich graphisch ableiten. Nimmt man eine Umverteilung zugunsten des Akteurs 1 vor, so dass der Akteur 2 eine Nutzeneinbuße in Höhe von Δu_2 erleidet, steigt der Nutzen des 1 um den gleichen Betrag Δu_1 . Die Wohlfahrt der Gesellschaft wird davon nicht berührt, da wir uns weiterhin auf der Indifferenzkurve befinden. Da gilt $\Delta u_2 = \Delta u_1$ enthält die Wohlfahrtsfunktion keine Ungleichheitsaversion. Von vielen utilitaristischen Philosophen wurde zusätzlich die Annahme getroffen, dass alle Akteure gleich sind,

bzw. gleich behandelt werden müssten. Diese Annahme impliziert jedoch eine gleiche Nutzenfunktion für alle Gesellschaftsmitglieder und somit eine Gleichverteilung des Einkommens.

Nash-Wohlfahrtsfunktion

Eine weitere Möglichkeit, die Nutzen der einzelnen Individuen zu aggregieren, besteht in der Multiplikation der individuellen Nutzen. Für die Wohlfahrtsfunktion ergibt sich dann:

$$(12) \quad W = u_1 \cdot u_2 \cdot \dots \cdot u_i \cdot \dots \cdot u_n = \prod_{i=1}^n u_i.$$

Diese Wohlfahrtsfunktion wird als *Nash-Wohlfahrtsfunktion* bezeichnet. Der Verlauf der Indifferenzkurve ist konvex zum Ursprung, vgl. Abb. 12.5.2 und unterscheidet sich in der Gestalt nicht von den Indifferenzkurven, die bereits aus der Haushaltstheorie bekannt sind. Dementsprechend gilt, dass der Nutzen von u_1 um so stärker steigt, je geringer der Nutzen des Akteurs 1 im Ausgangszustand ist. In Abb. 12.5.2 wird dies durch die Steigungsdreiecke deutlich, die an der konvex zum Ursprung verlaufenden Indifferenzkurve eingezeichnet sind.

Rawls-Wohlfahrtsfunktion

Bei extremer Ungleichheitsaversion hat die soziale Wohlfahrtsfunktion, die nach dem Philosophen John Rawls benannt ist, die Form:

$$(13) \quad W = \min \{u_1, u_2, \dots, u_i, \dots, u_n\}.$$

Die gesellschaftliche Wohlfahrt orientiert sich an dem Akteur mit dem niedrigsten Nutzen. Die Indifferenzkurven sind rechte Winkel an der 45°-Linie, die aus dem Ursprung kommt. Im Schnittpunkt mit der 45° Linie ist die Verteilung egalitär. Die soziale Wohlfahrt steigt nicht, wenn nur der Nutzen eines Haushalts erhöht wird, da das Referenzmaß immer der Nutzen des ärmsten ist.

Die divergierende Bewertung der Ungleichheit durch die verschiedenen Wohlfahrtsfunktionen lässt sich an einem Beispiel veranschaulichen. Angenommen die Nutzenverteilung in einer Zwei-Personen-Gesellschaft beträgt $(u_1; u_2) = (3; 8)$ und ändert sich infolge von Umverteilungsmaßnahmen zu $(u_1; u_2) = (4; 6)$. Nach der utilitaristischen Anschauung ist die gesellschaftliche Wohlfahrt gesunken, da die Summe der Nutzen gefallen ist ($11 > 10$). Wird der Nutzen multiplikativ verknüpft, wie von Nash vorgeschlagen, bleibt die soziale Wohlfahrt konstant. Rawls hingegen, der ja den Nutzen des ärmsten als Referenzpunkt wählt, käme zu dem Ergebnis, dass die Wohlfahrt in der Gesellschaft gestiegen ist. Eine objektive Bestimmung der Gerechtigkeit scheint, wie das Beispiel belegt, nicht möglich zu sein. Darüber hinaus wird gegen die Verwendung sozialer Wohlfahrtsfunktionen häufig eingewendet, dass der Nutzen weder kardinal messbar, noch interpersonell ver-

gleichbar ist. Im nächsten Abschnitt werden daher einige zusätzliche Aspekte der Verteilungsgerechtigkeit behandelt, die vor allem in der politischen Praxis ein großes Gewicht haben.

Das Verteilungsproblem lässt sich mittels der abgeleiteten Indifferenzkurven und der Nutzenmöglichkeitskurve nur bedingt lösen. Das gesellschaftliche Wohlfahrtsmaximum ist dort erreicht, wo die sozialen Indifferenzkurven die Nutzenmöglichkeitskurve tangieren. So überzeugend das Konzept der gesellschaftlichen Wohlfahrtsfunktionen auch sein mag, so lässt es sich für eine konkrete Wirtschaftspolitik nicht nutzen, da Nutzen weder interpersonell vergleichbar noch kardinal messbar ist. Darüber hinaus lässt sich einwenden, dass in einer Gesellschaft die Präferenzen sehr unterschiedlich sind. Auf die Frage, welche Wohlfahrtsfunktion vorzuziehen ist, bzw. welche Verteilung als gerecht anzusehen ist, erhält man keine wissenschaftlich begründete eindeutige Antwort.

12.6 Gerechtigkeitsregeln

Was ist eine gerechte Einkommensverteilung? Welche Verteilungsnormen gibt es? Hat die Einkommensverteilung Einfluss auf die Leistungsmotivation? Gibt es eine Leistungsnorm, die vorzuziehen ist?

Begriffe: Egalitäre Verteilung, Leistungsprinzip, Bedarfsprinzip.

Ziel der Wohlfahrtsökonomik, Kapitel 12.5, war es, Kriterien für eine gerechte Verteilung zu formulieren. Hierbei wurde nicht nur nach Gerechtigkeitsregeln gesucht sondern auch nach der optimalen Allokation von Ressourcen gefragt. Wir haben gesehen, dass Allokations- und Verteilungsprobleme eng zusammenhängen. Die Antwort auf die Frage, ob eine optimale Verteilung auch eine gerechte Verteilung ist, wurde von der Art der Wohlfahrtsfunktion abhängig gemacht. Im Folgenden stellen wir den normativen Aspekt der Gerechtigkeit stärker in den Vordergrund.² In der Wirtschaftsethik wird eine Vielzahl von Gerechtigkeitsregeln diskutiert. Die drei bekanntesten werden im Folgenden vorgestellt.

Gerechtigkeit durch Gleichverteilung

Die meisten Menschen verknüpfen Gerechtigkeit und Gleichheit eng miteinander. Ist die Verteilung *egalitär*, wird das Produktionsergebnis gleichmäßig auf die gesamte Bevölkerung aufgeteilt. Eine solche Verteilung kommt in der Lorenzkurve durch die Gleichverteilungsdiagonale zum Ausdruck, der Gini-Koeffizient nähert sich dem Wert Null. Jedoch müssen wir uns fragen, ob eine solche Verteilung überhaupt wünschenswert ist. Eine gleichmäßige Güterverteilung wird weniger

² Auf die Schwierigkeiten, die sich aus solchen Werturteilen in der Ökonomie ergeben, wird in Kapitel 1, Bd. 2 näher eingegangen; Gerechtigkeitsnormen werden intensiver im Kapitel 4.2 Bd. 2 diskutiert.

wünschenswert sein, da wir bereits gesehen haben, dass der Nutzen eines Gutes, je nach den Präferenzen des einzelnen, unterschiedlich sein kann.

Gleiche Aufteilung des Produktionsergebnisses kann ferner auf das Einkommen bezogen sein. Andere wiederum plädieren für die Gleichheit des absoluten Nutzens oder gar des Grenznutzens des Individuums. Es ist zu bezweifeln, ob eine egalitäre Verteilung überhaupt mit der marktwirtschaftlichen Ordnung vereinbar ist, da gerade die Differenzierung der Einkommen die Leistungsbereitschaft erhöht und somit die Effizienz des marktwirtschaftlichen Prozesses sicherstellt. Da bei einer egalitären Verteilung ein Erwerbstätiger unabhängig von der erbrachten Leistung immer das gleiche Einkommen erzielt, gehen die Leistungsanreize verloren. Hieran setzt das Leistungsprinzip an.

Leistungsgerechtigkeit

Nach dem *Leistungsprinzip* wird das Volkseinkommen nach der individuellen Leistung auf die einzelnen Wirtschaftssubjekte aufgeteilt. Gleiche Leistung soll auch gleich entlohnt werden. Bei dem in Kapitel 12.3 vorgestellten Grenzproduktivitätsansatz wurden die Produktionsfaktoren nach ihrer Grenzproduktivität entlohnt. Diese Art der Bewertung entspricht dem Leistungsprinzip.

Für ein Wirtschaftssystem, in dem das Prinzip der Leistungsgerechtigkeit verwirklicht ist, spricht, dass die Verteilung zugleich einen Leistungsanreiz enthält. Hohe Leistungsanreize bewirken hohe Wachstumsraten des Nationalproduktes, das dann verteilt werden kann. Jedoch scheidet die ausschließliche Verwendung des Leistungsprinzips an der Vergleichbarkeit der Tätigkeiten. In welchem Verhältnis sollen beispielsweise körperliche und geistige Tätigkeiten entlohnt werden? Das Leistungsgerechtigkeitsprinzip benachteiligt alle Personen, die nicht mit vergleichbaren physischen und psychischen Fähigkeiten ausgestattet sind, oder infolge ungleicher Startchancen weniger produktiv sind. Hieran knüpft das Bedarfsprinzip an.

Bedarfsgerechtigkeit

Nach dem Prinzip der Bedarfsgerechtigkeit soll das Nationalprodukt auf die Bevölkerung nach ihrem individuellen Bedarf verteilt werden. Gleichem Bedarf wird gleiches Einkommen zugeordnet. Probleme ergeben sich bei der Feststellung des individuellen Bedarfs. Nach welchen Kriterien soll der Bedarf ermittelt werden und wie ist ein Bedarf monetär zu bewerten? Eine objektive Basis zur Verteilung des Nationalproduktes wird sich auf der Grundlage der Bedarfsgerechtigkeit nicht finden lassen. Ferner fehlt bei der Verteilung des Nationalproduktes nach dem Bedarf wiederum jede Motivation zur Leistung.

Die Nachteile der einzelnen Verteilungsnormen führen dazu, dass verteilungspolitische Maßnahmen eines Staates nicht an einer einzigen Norm ausgerichtet sein können. Bei der Entscheidung über die Verteilung sind vielmehr unerwünschte soziale Zustände zu vermeiden, so dass der soziale Friede in einem Staat aufrecht

erhalten bleibt. Hierzu gehört, dass das physische und - wenn möglich - das soziale Existenzminimum der Bevölkerung gesichert ist. Ebenso wird immer wieder betont, dass Anreize zur Leistung aufrechterhalten werden müssen und nicht durch Verteilungsmaßnahmen - wie etwa durch zu hohe Steuerbelastungen - vernichtet werden dürfen.

Die Einkommensverteilung ist für die wirtschaftliche Dynamik eines Landes wichtig. In einer Bevölkerung, in der die Einkommen niedrig und gleich verteilt sind, ergeben sich kaum Anreize für Innovationen. Es fehlt eine Käuferschicht, die sich neue Produkte leisten kann. Eine Gesellschaft mit einer hohen Ungleichheit wird ebenfalls niedrige Wachstumsraten aufweisen, da es zwar eine kaufkräftige reiche Schicht gibt, jedoch die Luxusgüter importieren muss, da der einheimische Markt zu eng ist, um neue Güter im eigenen Lande zu produzieren. Am vorteilhaftesten für das Wachstum ist eine leicht ungleiche Einkommensverteilung mit starkem Mittelstand. In einem solchen Fall kommt es zu dem Phänomen, dass Luxusgüter nach einiger Zeit als Massenkonsumgüter allen zur Verfügung gestellt werden können.

Ende des letzten Jahrhunderts wurden CD-Player produziert, die sehr teuer waren. Nur einige Wohlhabende konnten sich anfänglich diese neue Hörtechnik leisten. Da es jedoch eine ausreichende Zahl von Nachfragern gab, stieg die Nachfrage, was zu einem Absinken der Durchschnittskosten führte, so dass bei sinkendem Preis weitere Schichten der Bevölkerung sich diese Hörtechnik leisten konnten.³

Literatur:

Bartmann, H., Verteilungstheorie, München 1996.

Külp, B., Verteilung Theorie und Politik, 3. Auflage, Stuttgart 1994.

Lachmann, W., Entwicklungspolitik 1. Grundlagen, 2. Auflage, München 2004.

Matsuyama, K., The rise of mass consumption societies, in: Journal of Political Economy 110:5, Oktober 2002, S. 1035-1070.

Schmitt-Rink, G., Verteilungstheorie, Tübingen 1978.

Siebke, J., Verteilung, in: Bender, B. et al (Hrsg.), Vahlens Kompendium der Wirtschaftstheorie und Wirtschaftspolitik, Bd. 1, 6. Auflage, München 1995, S. 383-416.

Varian, H., Grundzüge der Mikroökonomik, 6. Auflage, München 2003.

Woll, A., Allgemeine Volkswirtschaftslehre, 14. Auflage, München 2003.

³ Vgl. hierzu auch Lachmann (2004), Kapitel 3.2.6 sowie Matsuyama (2002).

13 Wachstumstheorie

13.1 Begriffe und Faktoren des Wachstums

Was versteht man unter Wirtschaftswachstum? Welche Indikatoren können zur Beschreibung des Wirtschaftswachstums herangezogen werden? Welche Faktoren bestimmen das wirtschaftliche Wachstum?

Begriffe: Wirtschaftswachstum, extensives versus intensives Wachstum, quantitatives versus qualitatives Wachstum, technischer Fortschritt, faktorgebundener technischer Fortschritt, faktorungebundener technischer Fortschritt, Invention, Innovation, Prozessinnovation, Produktinnovation, Solow-Residuum, Totale Faktorproduktivität.

Für die Beschreibung und Messung des Wirtschaftswachstums lassen sich verschiedene Produktionsbegriffe aus der volkswirtschaftlichen Gesamtrechnung, wie beispielsweise das Bruttoinlandsprodukt, das Bruttonationaleinkommen oder das Nettonationaleinkommen, heranziehen. Hinter der Verwendung dieser Indikatoren steht die Vorstellung, dass die Wohlfahrt der Bevölkerung mit steigender gesamtwirtschaftlicher Produktion wächst. Definiert man das wirtschaftliche Wachstum als Zunahme des realen Bruttoinlandsprodukts, ist das *Wachstum extensiv*. Das reale Bruttoinlandsprodukt Y in der Periode $t = 1$ übersteigt dann das reale Bruttoinlandsprodukt der Vorperiode $t = 0$: $Y_1 > Y_0$ bzw. die Wachstumsrate $(Y_1 - Y_0) / Y_0$ ist positiv. Neben der Produktion kann auch die Bevölkerung L wachsen. Nimmt man beispielsweise eine durchschnittliche jährliche Wachstumsrate des realen Bruttoinlandsprodukts von 4% innerhalb eines bestimmten Zeitraums an und wächst die Bevölkerung innerhalb der gleichen Zeitspanne um durchschnittlich 1%, dann entspricht die Zunahme der Produktion nicht in voller Höhe dem Zuwachs des durchschnittlichen Wohlstandes der Bevölkerung. Um eine wachsende Bevölkerung zu berücksichtigen, muss von der realen Wachstumsrate der Produktion die Wachstumsrate der Bevölkerung abgezogen werden. Die Wachstumsrate des Bruttoinlandsproduktes pro Kopf beträgt dann in unserem Beispiel 3%. Die Zunahme des Bruttoinlandsproduktes pro Kopf, $Y_1/L_1 > Y_0/L_0$, wird als *intensives Wachstum* bezeichnet.

Das Wachstum ist extensiv, wenn das gesamtwirtschaftliche Einkommen bei konstantem Pro-Kopf-Einkommen steigt. Wächst das Einkommen pro Kopf über den betrachteten Zeitraum, ist das Wachstum intensiv.

Im Laufe der deutschen Geschichte waren erhebliche Steigerungen des Lebensstandards zu beobachten. In Preisen von 1913 stieg das Volkseinkommen des Deutschen Reiches von 11,6 Mrd. Mark im Jahre 1860 auf 23,6 Mrd. Mark im Jahr 1890.¹ Damit konnte sich das Volkseinkommen innerhalb von dreißig Jahren mehr als verdoppeln. Auch in den sechziger und siebziger Jahren des letzten Jahrhunderts konnte ein hohes Wirtschaftswachstum realisiert werden: So verdoppelte sich das Bruttoinlandsprodukt in der Bundesrepublik Deutschland innerhalb von zwanzig Jahren in Preisen von 1991 gerechnet von 1.000 Mrd. DM im Jahr 1960 auf etwa 2.000 Mrd. DM im Jahre 1980. Eine Erhöhung des Bruttoinlandsprodukts um weitere 1.000 Mrd. DM innerhalb von fünfzehn Jahren ist in der Periode zwischen 1980 und 1995 mit ca. 3.000 Mrd. DM in Preisen von 1991 erreicht worden. Verglichen mit ihren Vorfahren konnte sich so jede Generation über eine Erhöhung des Lebensstandards freuen. Die Phase zwischen 1860 und 1890 war jedoch mit einem ebenso großen Bevölkerungswachstum verbunden. Hingegen konnten die meisten industrialisierten Länder in der Periode nach dem Zweiten Weltkrieg ein Wirtschaftswachstum realisieren, das auch mit einer Erhöhung des realen Bruttoinlandsprodukts pro Kopf verbunden war. In (West-)Deutschland stieg das reale Bruttoinlandsprodukt zwischen 1950 und 1995 ungefähr um das Fünffache, das reale Bruttoinlandsprodukt pro Kopf um das Vierfache.

An den bisher dargestellten Definitionen des Wirtschaftswachstums wird in den letzten Jahren zunehmend kritisiert, dass sich die Wirtschaftspolitik zu sehr auf das Wachstum des materiellen Wohlstandes der Bevölkerung konzentriert hat. Ein Versuch, sich bei der Ermittlung des Wirtschaftswachstums von der engen Bindung an das Bruttoinlandsprodukt zu lösen, stellt die Unterscheidung in *qualitatives* und *quantitatives* Wachstum dar. Anstelle des quantitativen Wachstums, das Auskunft über die materielle Wohlfahrt eines Landes gibt, käme es vielmehr auf das qualitative Wachstum an. Mit dem qualitativen Wachstum wird meistens eine höhere Lebensqualität verbunden, wobei die Schwierigkeit besteht, dafür einen geeigneten Wohlfahrtsindikator zu finden. Um zu beurteilen, ob die Wohlfahrt gestiegen ist, lassen sich Indikatoren verwenden, wie beispielsweise eine gestiegene Freizeit, eine Verbesserung der Umweltqualität, eine Verringerung der Säuglingssterblichkeit und eine Erhöhung der Alphabetisierungsquote. Insbesondere im Rahmen der Entwicklungspolitik haben solche *Sozialindikatoren* eine zunehmende Bedeutung erlangt. Der Nachteil solcher Indikatoren liegt in der unzureichenden Aggregierbarkeit der Einzelindikatoren und der nicht allgemein akzeptierten Bewertung. Es ist unmittelbar einsichtig, dass der Begriff des qualitativen Wachstums sehr viel umfassender ist als der des quantitativen, da er das gesamte wirtschaftliche, gesellschaftliche und politische Umfeld der Akteure in einer Volkswirtschaft umfasst. Zentrales Anliegen der Befürworter des qualitativen Wachs-

¹ Vgl. Hoffmann, W. G., Das Wachstum der deutschen Volkswirtschaft seit der Mitte des 19. Jahrhunderts, Berlin 1965, S. 454.

tums ist es zu zeigen, dass eine Wohlfahrtssteigerung auch ohne eine Erhöhung des Bruttoinlandsproduktes stattfinden kann.

Welche Faktoren bestimmen das Wachstum? Eine einheitliche und befriedigende Antwort ist bis heute noch nicht gefunden. Allerdings lassen sich in einem ersten Schritt einige Determinanten des Wachstums ausmachen, die Abb. 13.1.1 zusammenfasst:

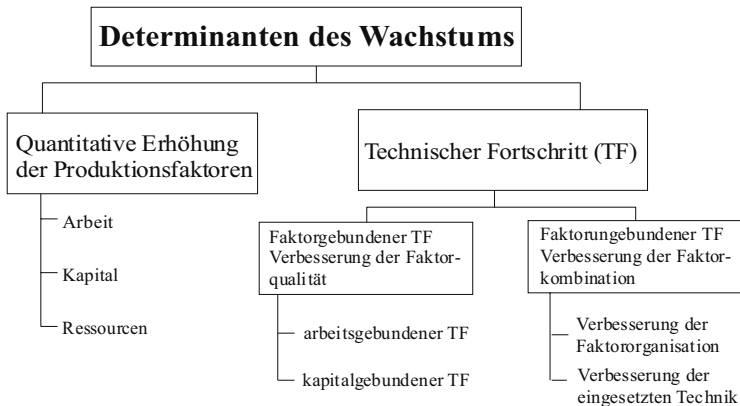


Abb. 13.1.1 Determinanten des Wachstums

Ein Weg, das wirtschaftliche Wachstum zu beeinflussen, besteht darin, den Einsatz der Produktionsfaktoren zu erhöhen. Anhaltende Investitionen bauen im Laufe der Zeit einen Kapitalstock auf. Diese Art der sukzessiven Erhöhung des Kapitalstocks wird auch *Kapitalakkumulation* genannt. Der Inputfaktor Arbeit vermehrt sich, falls beispielsweise die Frauenerwerbsquote steigt. Infolge der Knappheit der Produktionsfaktoren lassen sich die eingesetzten Faktormengen nicht unbegrenzt ausdehnen. Zugleich nimmt die Grenzleistungsfähigkeit eines zusätzlich eingesetzten Produktionsfaktors c.p. ab.

Eine weitere Quelle des Wachstums ist der *technische Fortschritt*. Abb. 13.1.1 zeigt, welche Aspekte zum technischen Fortschritt gerechnet werden. Die Produktionsfaktoren Arbeit, Boden und Kapital haben neben einer quantitativen auch eine qualitative Komponente. Die Qualität der Faktoren ist, wie z.B. beim Produktionsfaktor Arbeit durch Bildungsinvestitionen, erweiterbar und kann somit zu beachtlichen Wachstumsleistungen beitragen. Durch geeignete Bewirtschaftung lässt sich die Qualität des Bodens und damit dessen Ertrag steigern. Der technische Fortschritt beim Faktor Kapital schlägt sich beispielsweise in produktiveren Maschinen, die weniger Ausschuss produzieren, in kürzeren Verarbeitungszeiten und in einer höheren Produktionsgeschwindigkeit nieder. Steigt der *technische Fortschritt* durch eine zunehmende Faktorqualität, ist er *faktorgebunden*. Hiervon unterscheidet man den *faktorungebundenen technischen Fortschritt*, der sich in eine Verbesserung der Faktororganisation (z.B. verbessertes Management) und einer

Verbesserung der eingesetzten Technik unterteilen lässt. Letztere lässt sich genauer beschreiben, wenn man zwischen Invention und Innovation unterscheidet.

Als Invention wird jede Erfindung bezeichnet; aber nicht jede Erfindung wird auch tatsächlich im späteren Produktionsprozess eingesetzt. Erst wenn eine Erfindung ausgereift ist und im Produktionsprozess umgesetzt wird, spricht man von einer Innovation. Häufig wird darüber hinaus zwischen *Prozessinnovation* und *Produktinnovation* unterschieden. Während sich bei einer Prozessinnovation der Verfahrensablauf ändert, wie beispielsweise bei der Einführung des Fließbandes durch Henry Ford (1915), wird bei einer Produktinnovation ein neues Gut erfunden und erzeugt. Freilich leuchtet es sofort ein, dass zwischen beiden Arten des technischen Fortschritts keine eindeutigen Grenzen gezogen werden können.

■ Eine Erfindung (Invention) wird erst dann zu einer Innovation und damit zu technischem Fortschritt, wenn sie im Produktionsprozess eingesetzt wird. ■

Eine Verbesserung der Faktororganisation kann ebenfalls Wachstumserfolge zeitigen. Werden wirtschaftliche Rahmenbedingungen reorganisiert, eingefahrene Strukturen aufgelöst und Produktionsabläufe flexibler gestaltet, lässt sich die Produktion steigern, ohne dass die eingesetzten Produktionsfaktoren quantitativ oder qualitativ erhöht werden. Ähnliche Wirkungen können von einer vertrauenswürdigen Politik und funktionierenden Märkten, wie beispielsweise vertrauenswürdigen Kapitalmärkten, ausgehen.

Der technische Fortschritt ist sowohl empirisch als auch theoretisch einer der entscheidenden Wachstumsdeterminanten. Robert Solow hat 1957 das beobachtete Wachstum in dessen Komponenten zerlegt.² Ziel war es herauszufinden, ob das beobachtete Wirtschaftswachstum eher auf technischen Fortschritt oder eher auf vermehrten Faktoreinsatz zurückzuführen ist. Solow kam zu dem überraschenden Ergebnis, dass etwa 80% des beobachteten Wachstums der Arbeitsproduktivität dem technischen Fortschritt zuzurechnen waren. Da der technische Fortschritt (TF) als Differenz zwischen Produktionswachstum und dem Wachstum des Faktoreinsatzes berechnet wird, sammelt er alle unberücksichtigten Faktoren, also bspw. auch Messfehler, weshalb häufig vom *Solow-Residuum* gesprochen wird. Die Ergebnisse von Solow induzierten weitere groß angelegte Untersuchungen, die die Solowschen Ergebnisse insofern bestätigten, da als Beitrag des technischen Fortschritts zum wirtschaftlichen Wachstum in sechs großen OECD-Ländern für den Zeitraum 1913-1984 im Durchschnitt Zahlen zwischen 50% und 70% festgestellt wurden.³

² Solow, R., Technical Change and the Aggregate Production Funktion, Review of Economics and Statistics 1957, Vol. 39, S. 312-320.

³ Maddison, A., Growth and Slowdown in Advanced Capitalist Economies. Techniques of Quantitative Assessment. Journal of Economic Literature 1987, Vol. 25, S. 649-698.

Technischer Fortschritt liegt vor, wenn eine Erweiterung des technischen Wissens oder eine Verbesserung der Faktorkombination eine Erhöhung des Produktionsniveaus erlaubt, ohne den quantitativen Einsatz an Produktionsfaktoren zu ändern.

Um die Wirkungen der einzelnen Wachstumsquellen zu analysieren, müssen wir uns im folgenden mit der Wachstumstheorie auseinandersetzen, die die Zusammenhänge zwischen Faktorangebot, Outputwachstum, Ersparnissen und Investitionen im Wachstumsprozess erklärt.

Historisch gesehen lässt sich der Beginn der modernen Wachstumstheorie auf zwei postkeynesianische Ansätze zurückführen, die eng mit dem Namen Harrod (1939) und Domar (1946) verbunden sind. Beide Beiträge dynamisierten das kurzfristige Keynes-Modell mit Hilfe einer Angebotsseite, um Aussagen über die Determinanten des Wirtschaftswachstum zu erhalten. Der endgültige Durchbruch gelang der Wachstumstheorie jedoch mit der neoklassischen Wachstumstheorie, die das Wirtschaftswachstum auf der Grundlage einer allgemeinen neoklassischen Produktionsfunktion erklärte.⁴ Aus Platzgründen wollen wir uns daher auf die Darstellung des Solow-Modells beschränken.

13.2 Die neoklassische Wachstumstheorie - Das Solow-Modell

Wie nähert sich die Wirtschaft einem Gleichgewichtszustand? Wie hoch ist die gleichgewichtige Kapitalintensität?

Begriffe: Solow-Modell, Produktionsfunktion, Kapitalakkumulation, steady state, stationäres Gleichgewicht.

Die Analyse der Produktion sowie deren Verteilung und Verwendung in den vorangegangenen Kapiteln glich einer Zeitpunktbetrachtung: Es handelte sich um eine statische Analyse. Will man den steigenden Lebensstandard erklären, muss man die Änderung der wirtschaftlichen Variablen in der Zeit beschreiben. Hierzu ist es erforderlich, die Analyse zu dynamisieren. Die Aufgabe, die Lage des langfristigen Wachstumspfades zu bestimmen, auf dem der Kapitalstock und die Produktion mit derselben Rate wachsen, fällt der Wachstumstheorie zu. Was den Ökonomen interessiert, ist der Trend der langfristigen Entwicklung, saisonale oder konjunkturelle Schwankungen werden nicht betrachtet. Robert M. Solow erklärte 1956 als erster das Wirtschaftswachstum auf der Grundlage einer allgemeinen

⁴ Vgl. Solow, R., A Contribution to the Theory of Economic Growth, in: Quarterly Journal of Economics, 1956 Vol. 70, S. 65-84. Im selben Jahr hat Trevor Swan ebenfalls ein ähnliches Wachstumsmodell entwickelt, das allerdings auf die speziellere Cobb-Douglas-Produktionsfunktion aufbaut. Vgl. Swan, T., Economic Growth, and Capital Accumulation, in: Economic Record 1956, Vol. 32, 334-361. Wir stellen hier daher den allgemeineren Ansatz von R. Solow dar.

neoklassischen Produktionsfunktion.⁵ Das im folgenden dargestellte Wachstumsmodell wird zeigen, wie Ersparnisse, Investitionen, Bevölkerungswachstum und technischer Fortschritt das Wachstum einer Volkswirtschaft im Zeitablauf beeinflussen. Um die Analyse zu vereinfachen, wird zunächst ein Grundmodell dargestellt.

- Das Arbeitsangebot wächst mit exogen gegebener und konstanter Rate n . Da angenommen wird, dass die Erwerbsquote konstant ist, liegt die Bevölkerungswachstumsrate ebenfalls exogen fest und stimmt mit n überein. Im Grundmodell gilt: $n = 0$; d.h. Bevölkerung und Arbeitsangebot sind konstant.
- In der neoklassischen Theorie bewirkt die Annahme der vollkommenen Konkurrenz die Räumung von Güter- und Faktormärkten. Die Faktorpreise sind so flexibel, dass es bei Ungleichgewichten sofort zum Ausgleich über die entsprechenden Grenzprodukte kommt; es herrscht somit Vollbeschäftigung.
- Es gibt keinen technischen Fortschritt.
- Die Sparquote ist exogen festgelegt. Ein konstanter Teil des Einkommens sY wird gespart, der Rest des Einkommens $(1-s)Y$ wird konsumiert.
- Die Produktion wird durch eine neoklassische, linear-homogene Produktionsfunktion mit konstanten Skalenerträgen beschrieben. Die Produktionsfunktion ist konkav, die Grenzprodukte der Faktoren sind positiv und nehmen ab. Beide Produktionsfaktoren werden zur Erstellung der Produktion benötigt.
- Es wird nur ein einziges Gut erzeugt, das sowohl als Konsumgut als auch als Investitionsgut verwendet werden kann.

Das Güterangebot Y wird mit Hilfe der beiden Produktionsfaktoren Arbeit L und Kapital K erzeugt. Die Produktionsfunktion

$$(1) \quad Y = F(K, L)$$

beschreibt die Produktionsmöglichkeiten einer Volkswirtschaft. Die Produktionsfunktion weist konstante Skalenerträge auf, d.h. dass sich bei einer Verdoppelung aller Inputs die Ausbringungsmenge verdoppelt. Da das Arbeitsvolumen annahmegemäß exogen ist, kann nur über eine Erhöhung des Kapitalstocks die Produktion ausgedehnt werden. Drückt man Gleichung (1) in Pro-Kopf-Größen aus, indem man durch L teilt, erhält man (unter Beachtung der linear-homogenen Produktionsfunktion) die Produktion pro Kopf

$$(2) \quad Y/L = F(K/L, 1)$$

als Funktion des Kapitals pro Erwerbstätigen. Zur Vereinfachung der Schreibweise definieren wir $y = Y/L$ als die Produktion je Arbeitnehmer und $k = K/L$ als

⁵ Für seine Leistungen auf dem Gebiet der Wachstumstheorie wurde Robert Solow 1987 mit dem Nobelpreis für Ökonomie geehrt.

Kapitalintensität. Durch Setzung von $f(k) = F(k,1)$ lautet die *Produktionsfunktion in intensiver Form*

$$(3) \quad y = f(k).$$

Gleichung (3) gibt Auskunft über den Zusammenhang zwischen dem Kapitalstock pro Erwerbstätigen und dem Produktionsniveau pro Kopf, der in Abb. 13.2.1 graphisch dargestellt ist. Auf der Ordinate ist die Arbeitsproduktivität y und auf der Abszisse die Kapitalintensität abgetragen. Entsprechend der Annahme des positiven Grenzproduktes der Produktionsfaktoren, steigt die Pro-Kopf-Produktionsfunktion $f(k)$ monoton. Die Steigung entspricht dem Grenzprodukt des Kapitals und nimmt mit zunehmender Kapitalintensität k ab. Da bei vollkommener Konkurrenz das Grenzprodukt des Kapitals gleich dem Zins ist, sinkt der Zins, wenn der Kapitalstock wächst.

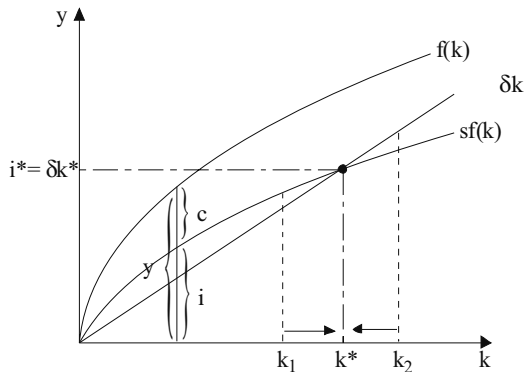


Abb. 13.2.1 Der Weg zum steady state

Die Güternachfrage y ergibt sich aus der Summe von Konsum und Bruttoinvestition. Definiert man c als Konsum pro Kopf und i als Investition pro Kopf, so lässt sich die Güternachfrage als

$$(4) \quad y = c + i$$

schreiben. Die Konsumfunktion ist aus den vorhergehenden Kapiteln bekannt:

$$(5) \quad c = (1 - s)y.$$

Die Sparquote, die zwischen 0 und 1 liegt, wird mit s bezeichnet. Der Konsum ist ebenso wie die Ersparnis proportional zum Einkommen y . Setzt man (5) in (4) ein,

ergibt sich nach Umformungen, dass die Bruttoinvestitionen mit den Ersparnissen übereinstimmen:

$$(6) \quad i = sy \quad \text{bzw.} \quad i = sf(k).$$

Die Kurve $sf(k)$, die unterhalb der Produktionsfunktion $f(k)$ verläuft, ist in Abb. 13.2.1 eingezeichnet. $sf(k)$ gibt den Teil der Produktion an, der gespart und investiert wird. Für jede Kapitalintensität k beträgt die Pro-Kopf-Produktion $f(k)$, die Bruttoinvestition $sf(k)$ und der Konsum pro Kopf ergibt sich aus der Differenz: $c = f(k) - sf(k)$. Jedoch erhöhen nicht alle Investitionen den Kapitalstock. Ein Kapitalstock veraltet im Laufe der Zeit und muss erneuert werden. Mit Hilfe der Abschreibungsrate δ kann man den Kapitalverzehr in das Modell integrieren. Hat ein Kapitalgut eine durchschnittliche Lebensdauer von zehn Jahren, beträgt die Abschreibungsrate 10% ($\delta = 0,1$) pro Jahr, der Kapitalverzehr pro Kopf somit δk ; die Abschreibungsfunktion verläuft linear, wie in Abb. 13.2.1 eingezeichnet. Die Nettoinvestitionen ergeben sich dann aus der Bruttoinvestition $sf(k)$ abzüglich der Abschreibung δk , so dass sich die Änderung der Kapitalintensität Δk als

$$(7) \quad \Delta k = sf(k) - \delta k$$

schreiben lässt. Ferner zeigt Abb. 13.2.1, dass es genau eine positive Kapitalintensität k^* gibt, bei der die Bruttoinvestitionen $sf(k)$ den Abschreibungen δk entsprechen, die Nettoinvestitionen also null sind. Dort schneiden sich die $sf(k)$ -Kurve und die δk -Gerade. Bei k^* hat die Volkswirtschaft den *steady state* erreicht, die Kapitalintensität k ändert sich nicht mehr. Der steady state oder das *dynamische Wachstumsgleichgewicht* verkörpert einen Zustand, zu dem eine Volkswirtschaft konvergiert, ungeachtet dessen, wo sie sich im Ausgangszustand befunden hat. Daher sagt man, das dynamische Wachstumsgleichgewicht sei stabil. Die Stabilität des Gleichgewichts lässt sich mit Hilfe der Abb. 13.2.1 untersuchen. Liegt die Kapitalintensität k_1 unter der gleichgewichteten Kapitalintensität k^* , sind die Nettoinvestitionen positiv $sf(k) > \delta k$. Der Kapitalstock wächst, bis er das stationäre Niveau k^* erreicht hat. Gilt $k_2 > k^*$, sind die Bruttoinvestitionen geringer als die Abschreibungen, $sf(k) < \delta k$, der Kapitalstock sinkt auf das stationäre Niveau der Kapitalintensität k^* . Folglich gilt bei k^* : $\Delta k = 0$ und $\Delta k/k = 0$. Im Zeitverlauf ändert sich der Kapitalstock sobald er k^* erreicht hat nicht mehr. Daher gilt auch für die Wachstumsrate des Kapitalstocks: $\Delta K/K = 0$. Darüber hinaus haben wir angenommen, dass die Wachstumsrate der Bevölkerung null ist $n = \Delta L/L = 0$, so dass auch das Einkommen nicht wächst:

$$(8) \quad \frac{\Delta Y}{Y} = \frac{\Delta K}{K} = 0.$$

Der steady state ist dadurch gekennzeichnet, dass die Wachstumsraten aller Pro-Kopf-Größen des Kapitalstocks und des Einkommens konstant sind. In dem hier

vorgestellten einfachsten Fall ohne technischen Fortschritt, bei dem wir außerdem von einer konstanten Bevölkerung ausgegangen sind, sind die Wachstumsraten null.⁶

Als nächstes soll das Grundmodell erweitert und damit untersucht werden, was geschieht, wenn sich einige exogenen Größen ändern.

Der steady state bzw. das dynamische Wachstumsgleichgewicht ist erreicht, wenn keine Nettoinvestitionen mehr getätigt werden und folglich der Kapitalstock konstant bleibt. Im dynamischen Wachstumsgleichgewicht ohne Bevölkerungswachstum und technischen Fortschritt sind das Einkommen und die Pro-Kopf-Größen konstant, d.h. deren Wachstumsraten sind null.

13.3 Die Quellen ökonomischen Wachstums

Welche Konsequenzen hat das Bevölkerungswachstum für den steady state? Welche Effekte hat eine Änderung der Bevölkerungswachstumsrate? Wie wirkt sich eine steigende Sparquote aus? Wie lautet die Goldene Regel der Kapitalakkumulation? Wie lässt sich der technische Fortschritt im Solow-Modell berücksichtigen?

Begriffe: Goldene Regel der Kapitalakkumulation, arbeitsvermehrender technischer Fortschritt, Konvergenzhypothese.

Welchen Effekt hat nun das Bevölkerungswachstum auf das Wachstumsgleichgewicht? Statt wie bisher davon auszugehen, dass die Zahl der Erwerbstätigen konstant bleibt, wird nun angenommen, dass die Arbeitsbevölkerung mit einer konstanten positiven Rate $n > 0$ wächst. Beeinflusst das Bevölkerungswachstum in Verbindung mit den Investitionen und den Abschreibungen die Kapitalintensität? Investitionen erhöhen den Kapitalstock pro Kopf, Abschreibungen vermindern ihn. Steigt bei konstantem Kapitalstock K die Bevölkerung L , fällt der Kapitalstock pro Kopf K/L , d.h. die Kapitalintensität sinkt. Formal kann das Wachstum der Bevölkerung in Gleichung (7) berücksichtigt werden, wenn man von der Än-

⁶ Für den analytisch interessierten Leser eine kleine Hilfestellung: Für das Rechnen mit Wachstumsraten sind folgende Regeln hilfreich: (i) Falls $y = \alpha x$, so gilt für die Wachstumsraten $\Delta y/y = \Delta x/x$ und (ii) für $y = x/z$ ergibt sich $\Delta y/y = \Delta x/x - \Delta z/z$. Für die Wachstumsrate der Kapitalintensität gilt: $\Delta k/k = 0$. Das impliziert aber auch, da s und δ exogene Größen sind, dass $f(k)/k = \delta/s = konst.$ Folglich ist k wegen der neoklassischen Eigenschaften der Produktionsfunktion eindeutig bestimmt. Damit gilt aber auch $f(k)/k = Y/K$. Nach Regel (ii) erhält man für die Wachstumsrate des Einkommens $\Delta Y/Y = \Delta K/K = konst.$ Da $k = K/L$ ergibt sich wegen Regel (ii), dass $\Delta k/k = \Delta K/K - \Delta L/L = 0$. Da wir angenommen haben, dass die Bevölkerung nicht wächst, ergibt sich im speziellen Fall: $\Delta Y/Y = \Delta K/K = 0$.

derung des Kapitalstocks das Wachstum der Erwerbstätigen nk abzieht. Die Kapitalintensität verändert sich gemäß

$$(9) \quad \Delta k = sf(k) - \delta k - nk \quad \text{bzw.} \quad \Delta k = sf(k) - (\delta + n)k.$$

Gleichung (9) zeigt, dass ein konstantes Bevölkerungswachstum mit der Rate n die Kapitalakkumulation in ähnlicher Weise reduziert wie die Abschreibungen, da nun ein gegebener Kapitalstock auf eine größere Zahl von Erwerbstätigen aufgeteilt werden muss. Der Term $(\delta + n)k$ bezeichnet diejenige Investitionsmenge, die erforderlich ist, um den Kapitalstock pro Kopf aufrecht zu erhalten. Die Bruttoinvestitionen erfüllen nun zwei Aufgaben. Einerseits gleichen sie den Verzehr des Kapitalstocks aus, andererseits tragen sie dazu bei, die hinzugekommenen Arbeitnehmer mit dem erforderlichen Kapital auszustatten.

Wie wirkt sich eine konstante Bevölkerungswachstumsrate auf den steady state aus? Wir haben bereits gesehen, dass im steady state die Kapitalintensität konstant bleibt, ebenso wie sich das Produktionsniveau pro Kopf y nicht mehr ändert. Ein konstanter Kapitalstock pro Kopf bei wachsender Bevölkerung impliziert aber, dass das Kapital mit der gleichen Rate wachsen muss wie die Bevölkerung. Das Wachstum des Kapitalstocks ist notwendig, um die steigende Bevölkerung mit Kapital auszustatten, so dass die Kapitalintensität konstant bleibt. Somit muss im steady state für die Änderung des Kapitalstocks und des Einkommens gelten:

$$(10) \quad \frac{\Delta Y}{Y} = \frac{\Delta K}{K} = n.$$

Das konstante Bevölkerungswachstum mit der Rate n_1 ist in Abb. 13.3.1 durch die $(\delta + n_1)k$ -Linie dargestellt. Da die Zahl der Arbeitnehmer mit der Rate n_1 wächst, muss im dynamischen Wachstumsgleichgewicht der gesamte Kapitalstock, sowie die gesamtwirtschaftliche Produktion mit der gleichen Rate n_1 zunehmen. Im steady state ändert sich jedoch bei konstanter Bevölkerungswachstumsrate n_1 die Kapitalintensität k und das Pro-Kopf-Einkommen y nicht.

Ein konstantes Bevölkerungswachstum kann das dauerhafte Wachstum des Produktionsniveaus und des Kapitalstocks mit der Rate n erklären, aber nicht eine Zunahme der Pro-Kopf-Produktion.

Bisher haben wir die Wirkungen eines konstanten Bevölkerungswachstums untersucht, d.h. den Fall, bei dem die Wachstumsrate der Bevölkerung um bspw. 1% wächst. Welchen Effekt hat eine Änderung der Bevölkerungswachstumsrate, etwa von 1% auf 2%, auf die Produktion und den Kapitalstock? Abb. 13.3.1 illustriert die Konsequenzen einer Erhöhung der Wachstumsrate der Erwerbstätigen.

Eine Zunahme der Bevölkerungswachstumsrate von n_1 auf n_2 dreht die Gerade $(\delta + n_1)k$ nach oben auf $(\delta + n_2)k$. Der steady state befindet sich im neuen Schnittpunkt B der $(\delta + n_2)k$ -Kurve mit der $sf(k)$ -Kurve. Steigt die Bevölke-

runzungswachstumsrate bei unveränderter Ersparnis und Investition, wächst der Kapitalstock nicht genug, um das Bevölkerungswachstum und den Kapitalverschleiß auszugleichen. Die Kapitalintensität nimmt daher so lange ab, bis ein neues dynamisches Wachstumsgleichgewicht erreicht ist. Im neuen steady state ist der Kapitalstock so niedrig, dass die Ersparnisse wieder die Investitionen ausgleichen. Abb. 13.3.1 macht deutlich, dass ein Anstieg der Wachstumsrate der Bevölkerung von n_1 auf n_2 die gleichgewichtige Kapitalintensität von k_1^* auf k_2^* und das Produktionsniveau pro Kopf von y_1^* auf y_2^* reduziert.

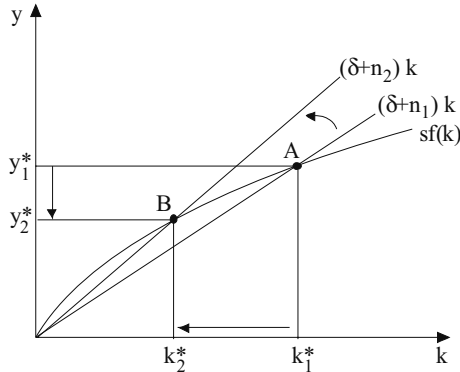


Abb. 13.3.1 Bevölkerungswachstums im Solow-Modell

Die Analyse zeigt die Schwierigkeiten, die sich in Entwicklungsländern mit einer steigenden Bevölkerungswachstumsrate ergeben. Eine zunehmende Wachstumsrate der Bevölkerung führt bei einer gegebenen Sparquote zu einem niedrigeren Pro-Kopf-Einkommen. Die Ersparnisse sind zu niedrig, um den Kapitalstock aufrecht zu erhalten oder sogar zu erhöhen. Ein befriedigendes Pro-Kopf-Einkommen kann kaum erreicht werden. Daher ist es nicht verwunderlich, dass von vielen Entwicklungspolitikern eine Verringerung der Wachstumsrate der Bevölkerung gefordert wird, um ein höheres Pro-Kopf-Einkommen im langfristigen Gleichgewicht zu erreichen. Fassen wir zusammen:

Im steady state führt eine Zunahme der Wachstumsrate der Bevölkerung c.p. zu einer Reduzierung der Kapitalintensität und zu einem niedrigeren Outputniveau pro Kopf.

Welchen Einfluss hat eine Änderung der Sparquote auf das Wachstumsgleichgewicht? Ausgangspunkt ist wiederum der steady state. Die Abb. 13.3.2.a analysiert, wie sich eine Änderung der Sparquote auf den steady state auswirkt.

Bei einer Erhöhung der Sparquote von s_1 auf s_2 dreht sich die $sf(k)$ -Kurve von $s_1f(k)$ nach $s_2f(k)$. Im ursprünglichen Wachstumsgleichgewicht bei der Kapitalintensität k_1^* werden keine Nettoinvestitionen mehr getätigt. Infolge der Erhöhung der Sparquote auf s_2 steigen kurzfristig die Nettoinvestitionen. Da mehr gespart wird, als notwendig ist, um den Kapitalstock aufrechtzuerhalten und die Arbeit-

nehmer mit Kapital auszustatten, nimmt der Kapitalstock zu, bis die Ökonomie das neue stationäre Gleichgewicht k_2^* erreicht hat.

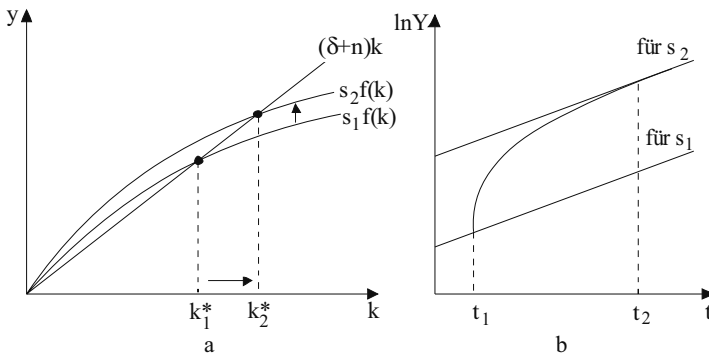


Abb. 13.3.2 Zunahme der Sparquote

Im Gleichgewicht k_2^* sind die Ersparnisse ebenso wie die Bruttoinvestitionen gestiegen. Nach der Anpassung zum neuen stationären Gleichgewicht k_2^* haben zwar Produktionsniveau pro Kopf und Kapitalintensität zugenommen, wie Abb. 13.3.2.a zeigt, deren Wachstumsrate ist jedoch konstant geblieben.

Der Übergang zum neuen steady state lässt sich mit Hilfe eines Zeitpfades veranschaulichen. Einen solchen Anpassungspfad illustriert Abb. 13.3.2.b. Bis zum Zeitpunkt t_1 befindet sich die Wirtschaft auf dem der Sparquote s_1 zugeordneten gleichgewichtigen Wachstumspfad. Das Einkommen wächst mit der konstanten Rate n . In t_1 wird die Sparquote von s_1 auf s_2 erhöht. Aufgrund der induzierten Kapitalakkumulation nimmt die Produktion zu. Während des Übergangs vom stationären Zustand in t_1 zu demjenigen in t_2 bewirkt das geänderte Sparverhalten eine höhere gesamtwirtschaftliche Wachstumsrate des Einkommens. Nach der Anpassung in t_2 hat die Ökonomie wieder die gleiche Wachstumsrate wie im Ausgangszustand erreicht, jedoch auf dem Gleichgewichts-Wachstumspfad, der s_2 zugeordnet ist. Zwar wird nun eine höhere Produktion pro Kopf erzielt, die Sparquote beeinflusst die langfristige Wachstumsrate der Produktion jedoch nicht.

Steigt die Sparquote, steigen das Pro-Kopf-Produktionsniveau und die Kapitalintensität. Die langfristige Wachstumsrate des Einkommens wird jedoch nicht beeinflusst. Zwar bestimmt das Sparverhalten die Lage des Wachstumspfad, langfristig wachsen jedoch Pro-Kopf-Einkommen und Kapitalintensität mit konstanter Rate n . Die Irrelevanz des Sparverhaltens für die Wachstumsrate gilt jedoch nicht für die Übergangsphase zum steady state. Kurzfristig induziert eine Erhöhung der Sparquote ein höheres Wachstum.

Gibt es eine optimale Höhe des Kapitalstocks? Es wurde gezeigt, dass eine Variation der Sparquote die Ökonomie in ein neues Wachstumsgleichgewicht führt. Bei der Wahl des steady states wird davon ausgegangen, dass das Ziel einer Regierung darin besteht, die Wohlfahrt und damit den Konsum der einzelnen Mitglieder der Gesellschaft zu maximieren. Da ein Wirtschaftssubjekt sein Einkommen vollstän-

dig in Konsum und Sparen aufteilt, ist eine höhere Sparquote c.p. nur durch Konsumverzicht erreichbar. Gesucht wird also jene Sparquote, bei der der Konsum pro Kopf maximal ist. Um den optimalen Konsum zu finden, lösen wir die Gleichung für die Güternachfrage (4) nach c auf. Unter Berücksichtigung von $y = f(k)$, $n > 0$ und der Tatsache, dass im stationären Gleichgewicht gilt: $i = (\delta + n)k$, lässt sich das Konsumniveau im steady state als

$$(11) \quad c^* = f(k) - (\delta + n)k$$

schreiben. Der Konsum c^* im Wachstumsgleichgewicht entspricht der Differenz zwischen dem stationären Produktionsniveau und dem Kapitalverzehr infolge der Abschreibungen und des Bevölkerungswachstums. Steigt der Kapitalstock, steigt auch die Produktion pro Kopf, jedoch wird ein immer größerer Teil der Produktion dafür benötigt, den veralteten Kapitalstock zu ersetzen. Die maximale Höhe des Konsums lässt sich auch aus Abb. 13.3.3 ableiten.

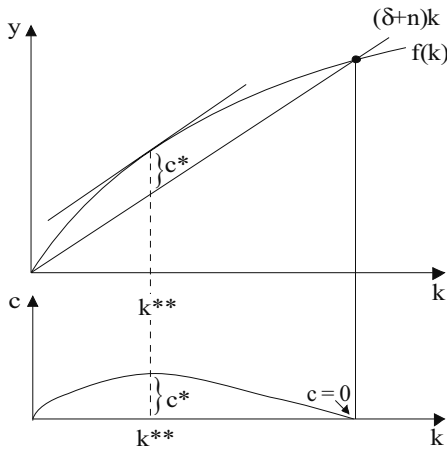


Abb. 13.3.3 Goldene Regel der Kapitalakkumulation

Im oberen Teil der Abb. 13.3.3 ist auf der Abszisse die Kapitalintensität k abgetragen, auf der Ordinate das Produktionsniveau pro Kopf. Im unteren Teil der Graphik bezeichnet die Ordinate den Konsum pro Kopf. Ferner sind die Produktionsfunktion $f(k)$ und die $(\delta + n)k$ -Linie eingezeichnet. Gleichung (11) zeigt, dass der Konsum pro Kopf maximal ist, wenn die Differenz der beiden Funktionen am größten ist. Der steady state, bei dem der stationäre Konsum maximal ist, wird als steady state der *Goldenen Regel der Kapitalakkumulation* bezeichnet. Der dazugehörige Kapitalstock beträgt k^{**} , s. Abb. 13.3.3. Ist der Kapitalstock einer Ökonomie kleiner als der Kapitalstock der Goldenen Regel und nimmt die Sparquote zu, dann überschreiten die hierdurch ausgelösten Outputzuwächse die zusätzlich notwendigen Abschreibungen, so dass der Konsum wächst. Liegt der tatsächliche

Kapitalstock über dem Kapitalstock der Goldenen Regel, dann führt eine weitere Vergrößerung des Kapitalstocks zu sinkendem Konsum, da die induzierte Produktionserhöhung unter den zusätzlich benötigten Abschreibungen liegt. Im steady state der Goldenen Regel stimmt die Steigung der Produktionsfunktion mit der Steigung der $(\delta+n)k$ -Linie überein, die Tangente an die Produktionsfunktion $f(k)$ verläuft parallel zu der Geraden $(\delta+n)k$. Da die Steigung der Produktionsfunktion der Grenzproduktivität des Kapitals entspricht (vgl. Kapitel 9), muss im Optimum der Realzins der gleichgewichtigen Wachstumsrate entsprechen. Es ist also ein weit verbreitetes Missverständnis, Wohlfahrtsmaximierung mit einem maximalen Pro-Kopf-Einkommen gleichzusetzen. Im Schnittpunkt von $f(k)$ und $(\delta+n)k$ müssten alle Akteure ihr gesamtes Einkommen sparen, um den Kapitalstock aufrecht zu erhalten und die neuen Arbeitnehmer mit Kapital zu versorgen. Für den Konsum bliebe dann, wie Abb. 13.3.3 zeigt, kein Einkommen mehr.

Nach der Goldenen Regel der Kapitalakkumulation ist ein maximaler Konsum pro Kopf dann erreicht, wenn Realzins (= Grenzprodukt des Kapitals) und Wachstumsrate des Einkommens übereinstimmen.

Die dritte Quelle ökonomischen Wachstums im Solow-Modell ist der *technische Fortschritt*. Welchen Einfluss hat der technische Fortschritt auf die Wachstumsrate des Produktionsniveaus? Wie muss das Solow-Modell modifiziert werden, um den technischen Fortschritt zu berücksichtigen? Zur Vereinfachung der Argumentation betrachten wir nur einen *arbeitsvermehrenden* technischen Fortschritt, d.h. die Kapitalproduktivität bleibt unverändert, während die Arbeitsproduktivität infolge des technischen Fortschritts steigt.⁷ Hierzu führen wir die Arbeitseffizienz A als neue Variable ein. Die Arbeitseffizienz hängt von verschiedenen Faktoren ab, wie etwa der Ausbildung, dem Wissen, der Geschicklichkeit im Produktionsprozess (learning by doing) und individuellen Fähigkeiten. Multipliziert man den Arbeitseinsatz L mit dem Effizienzparameter A , erhält man den in Effizienzeinheiten gemessenen Arbeitseinsatz AL , der sowohl die Zahl der Erwerbstätigen, als auch deren Effizienz berücksichtigt. Die Produktionsfunktion lautet dann:

$$(12) \quad Y = F(K, AL).$$

Das gesamtwirtschaftliche Produktionsniveau Y ist eine Funktion des eingesetzten Kapitalstocks und des in Effizienzeinheiten gemessenen Arbeitseinsatzes. Der Einfachheit halber gelte nun: $\delta=0$. Wächst die Effizienz mit einer konstanten Rate g und das Arbeitsvolumen mit der Rate n , erhöht sich die in Effizienzein-

⁷ Diese Annahme erklärt die allgemeine Beobachtung, dass der Realzins, der der Kapitalproduktivität gleicht, über lange Zeiträume im Durchschnitt konstant ist, trotz erheblicher Ausweitung des Kapitalstocks (eine Erhöhung des Kapitalbestandes würde eine Abnahme der Kapitalproduktivität erwarten lassen). Gleichzeitig beobachtet man einen ständigen Anstieg der Löhne, die der Arbeitsproduktivität im neoklassischen Modell entspricht. Ein arbeitsvermehrender technischer Fortschritt ist in der Lage, diese beiden Phänomene zufrieden stellend zu erklären.

ten gemessene Arbeitsmenge um $(n+g)$. Bezeichnet man den *Kapitalstock pro Effizienzeinheiten* mit $\hat{k} = K/AL$ und das Produktionsniveau pro Effizienzeinheiten mit $\hat{y} = Y/AL$, können wir die Änderung der Kapitalintensität im Zeitablauf als

$$(13) \quad \Delta\hat{k} = sf(\hat{k}) - (n+g)\hat{k}$$

schreiben. Bei großem g , d.h. bei einer hohen Wachstumsrate der Arbeitsproduktivität, sinkt der Kapitalstock pro Effizienzeinheit. Der steady state stellt sich wiederum im Schnittpunkt der $sf(\hat{k})$ -Kurve mit der $(n+g)\hat{k}$ -Geraden ein, in dem die Produktion pro Effizienzeinheit und der Kapitalstock pro Effizienzeinheit konstant sind. Die gesamte Produktion wächst im steady state nun mit der Rate $n+g$. Technischer Fortschritt erhöht also die Wachstumsrate des gesamtwirtschaftlichen Inlandsprodukts.

Im Unterschied zur bisherigen Analyse wächst die Produktivität eines Arbeitnehmers ebenfalls mit der exogenen Rate g und somit auch der Pro-Kopf-Output y . Durch die Berücksichtigung des technischen Fortschritts lässt sich also die Erhöhung des *Produktionsniveaus pro Kopf* mit einer konstanten Rate g erklären. Während eine Zunahme der Sparquote nur kurzfristiges Wachstum begründen kann, führt technologischer Fortschritt zu dauerhaftem Wachstum der Pro-Kopf-Produktion und damit zu einem intensiven Wachstum. Woher der technische Fortschritt eigentlich kommt und wie er gegebenenfalls zu beeinflussen wäre, wird allerdings im Modell nicht gesagt, da der technische Fortschritt als exogener Parameter in die Analyse eingeführt wird und von der Wirtschaftspolitik nicht beeinflusst werden kann.

Aus diesen Resultaten haben Vertreter der neuen Wachstumstheorie einige weitere Schlussfolgerungen gezogen. Dabei nehmen sie an, dass der technische Fortschritt exogen und ein öffentliches Gut ist, also allen Ländern weltweit gleichermaßen zur Verfügung steht. Geht man davon aus, dass Entwicklungsländer eine niedrigere Kapitalintensität aufweisen als Industrienationen, impliziert das neoklassische Modell, dass arme Länder gegenüber reichen Ländern aufholen können. Gilt das Gesetz vom abnehmenden Grenzertrag des Kapitals, ist die Grenzproduktivität des Kapitals und somit der Zins um so höher, je niedriger die Kapitalintensität ist. Somit besteht in einem armen Land bei niedriger Pro-Kopf Kapitalausstattung ein höherer Anreiz zu investieren. Folglich müsste ein kapitalarmes Land in der Übergangsphase zum steady state solange schneller wachsen als ein reiches Land, bis Pro-Kopf-Einkommen und Kapitalausstattung beider Länder - bei gleichem Bevölkerungswachstum und gleicher Sparquote - im steady state konvergieren. Diese Folgerung aus dem Modell von Solow ist als *Konvergenzhypothese* in die Diskussion der Wachstumstheorie eingegangen, auf die wir im Kapitel 13.4 noch zurückkommen werden.

Zusammenfassung der wichtigsten Resultate der neoklassischen Wachstumstheorie:

- Im Solow-Modell bestimmen langfristig Bevölkerungswachstum und arbeitssparender technischer Fortschritt die *gesamtwirtschaftliche Wachstumsrate des Einkommens*, die somit von der Spar- bzw. Investitionsquote unabhängig ist.
- Die Spar- und Investitionsentscheidung spielt nur dann eine Rolle, wenn sich die Volkswirtschaft nicht auf dem gleichgewichtigen Wachstumspfad befindet. Kurzfristig kann die Wachstumsrate der Produktion durch das Sparverhalten beeinflusst werden.
- Langfristig bestimmt die exogene Rate des technischen Fortschritts die *Wachstumsrate des Pro-Kopf-Einkommens*.
- Haben alle Länder Zugang zur gleichen Produktionstechnologie, müsste eine weltweite Konvergenz der Einkommensniveaus aller Volkswirtschaften zu beobachten sein, sofern die Bevölkerungswachstumsraten und die Sparquoten in allen Ländern das gleiche Niveau haben.

13.4 Neue Wachstumstheorie - Solow and beyond

Welche Einwände führten zum Niedergang der traditionellen neoklassischen Wachstumstheorie? Was will die Neue Wachstumstheorie ändern? Welche Faktoren bestimmen die langfristige Wachstumsrate einer Volkswirtschaft und welche Rolle spielt dabei die Wirtschaftspolitik eines Landes?

Begriffe: Konvergenz, Divergenz, endogene Wachstumsrate, Humankapitalakkumulation.

Auf Basis der grundlegenden Arbeit von Solow hat sich eine breit gefächerte Literatur zur Wachstumstheorie entwickelt, die zu Beginn der siebziger Jahre ins Stocken geriet. Eine immer deutlicher hervortretende Schwäche des traditionellen neoklassischen Modells - nämlich die Inkonsistenz der theoretischen Aussagen mit empirischen Beobachtungen - hat zu dieser Entwicklung beigetragen: Die Kritik setzt insbesondere an den steady state Aussagen der neoklassischen Wachstumstheorie an. Einerseits wird die implizit behauptete Konvergenz der Wachstumsraten einzelner Volkswirtschaften in Zweifel gezogen, andererseits ist die von der neoklassischen Wachstumstheorie hervorgehobene Irrelevanz von Spar- und Investitionsquote für die Höhe der Wachstumsrate von Pro-Kopf-Einkommen und Produktivität in Misskredit geraten.

Tatsächlich deutet, wie noch gezeigt wird, die rasante Entwicklung einzelner Länder wie beispielsweise in Südostasien auf eine Bestätigung der Konvergenzhypothese hin, während die ausbleibenden Aufholerfolge vieler Entwicklungsländer nicht zu den Modellergebnissen passen. Schließlich ist empirisch der überwiegende Teil des beobachteten Pro-Kopf-Einkommenswachstums in den Industrieländern auf eine Steigerung des technischen Fortschritts zurückzuführen. Zuwächse bei der Arbeitsproduktivität entstehen offenbar nicht durch Kapitalakkumulation, sondern überwiegend aufgrund der Substitution *alter* durch *neue* Produktions-

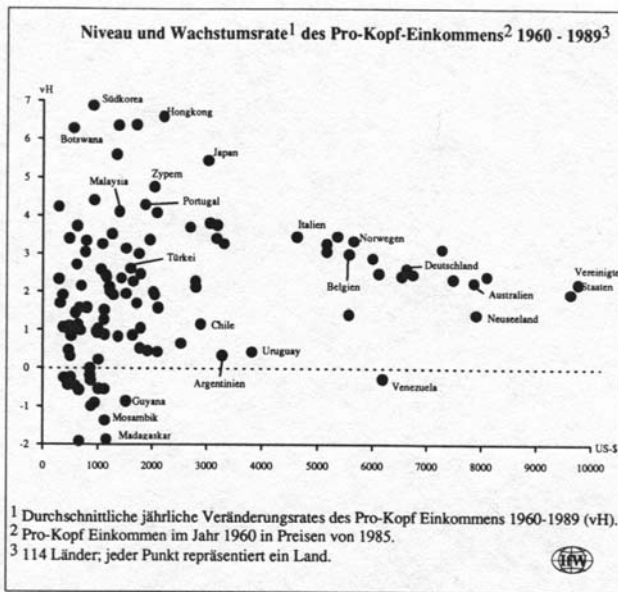
prozesse. Nicht die Akkumulation von physischem Kapital, sondern von technischem Wissen war die Triebfeder des wirtschaftlichen Wachstums.

Ein weiterer wichtiger Punkt, der in der Diskussion der unterschiedlichen Wachstumsraten genannt wurde, liegt in der Wirtschaftspolitik und dem Ordnungsrahmen einer Wirtschaft. Die Wachstumsrate ist nicht nur von den Produktionsfaktoren abhängig, sondern auch vom politischen Management einer Gesellschaft. Während der Zeit als Ludwig Erhard Bundeswirtschaftsminister war und eine ordnungspolitisch geprägte Wirtschaftspolitik für einen längeren Zeitraum durchsetzen konnte, erlebte Deutschland das so genannte „Wirtschaftswunder“. Bei ähnlicher Kapitalausstattung inklusive Humankapital ist Deutschland unter den OECD-Staaten zurückgefallen. Dies lässt sich durch das neoklassische Modell nur dann erklären, wenn die Qualität der Wirtschaftspolitik als ein wesentlicher Faktor für das Wirtschaftswachstum berücksichtigt wird.

Darüber hinaus wird das traditionelle neoklassische Modell wegen der fehlenden Erklärung des technischen Fortschritts kritisiert. Die Frage danach, welche Faktoren die langfristige Wachstumsrate einer Volkswirtschaft bestimmen, und welche Rolle dabei die Wirtschaftspolitik eines Landes spielt, scheint immer noch nicht gelöst. Hieran knüpfen die Ansätze der Neuen Wachstumstheorie an, indem sie auf einer theoretischen Grundlage den empirischen Ergebnissen Rechnung tragen wollen. Bevor die Struktur der Ansätze der Neuen Wachstumstheorie nachgezeichnet wird, sollen einige empirische Ergebnisse der Wachstumsforschung im Zusammenhang mit der Konvergenzhypothese dargestellt werden.

Wie wir gesehen haben, impliziert das traditionelle Modell, dass arme Länder gegenüber reichen Ländern aufholen können, falls sie Zugang zur gleichen Produktionstechnologie haben. Die Argumentation lautete wie folgt: Infolge der gesunkenen Grenzleistungsfähigkeit des Kapitals in den reichen Ländern wandert das Kapital in arme Länder, in denen der Kapitalstock noch gering und somit die Grenzleistungsfähigkeit des Kapitals hoch ist. Da davon ausgegangen wird, dass der technische Fortschritt öffentlichen Gutscharakter hat, kostet es wenig, das benötigte Wissen zu importieren. Ein armes Land mit einer niedrigen Pro-Kopf-Kapitalausstattung zieht solange ausländische Investitionen an und akkumuliert Kapital, bis es die Kapitalausstattung des reichen Landes erreicht hat. Während dieses Aufholprozesses müssten Länder mit einem niedrigen Kapitalstock schneller wachsen als reiche Länder. Im Laufe der Zeit müssten folglich die Wachstumsraten der Pro-Kopf-Einkommen der Länder konvergieren. Abb. 13.4.1 zeigt die Korrelation zwischen dem BIP pro Kopf und der durchschnittlichen Wachstumsrate des Bruttoinlandsproduktes pro Kopf zwischen 1960 und 1989 für 114 Länder.

Nach der Konvergenzhypothese wäre zu erwarten, dass zwischen beiden Variablen ein enger Zusammenhang besteht, so dass die Werte um eine Gerade mit negativer Steigung streuen. Tatsächlich sind die Werte in Abb. 13.4.1 weit verteilt. Die Konvergenzhypothese gilt, wie Abb. 13.4.1 zeigt, lediglich für die westlichen Industrieländer und einige südasiatische Länder. Die ärmeren Länder scheinen an dem Aufholprozess, entgegen der Konvergenzhypothese, nicht zu partizipieren.



Quelle: Gundlach, E. (1993)

Abb. 13.4.1 Die Konvergenzhypothese

Die neuen Ansätze der Wachstumstheorie stellen nun länderspezifische Charakteristika als Determinanten des Wirtschaftswachstums in den Vordergrund ihrer Analyse, die die Ergebnisse der Abb. 13.4.1 bestätigen. Die von der neuen Wachstumstheorie hervorgehobenen Einflussfaktoren auf das Wirtschaftswachstum zeigen, dass insbesondere unterschiedliche Wirtschaftspolitiken eine entscheidende Rolle bei der Erklärung der gezeigten Divergenz spielen.

Eine Reihe alternativer Untersuchungen bestätigen die Konvergenzhypothese, wenn man den positiven Einfluss des Bestandes an Humankapital und der Investition in Sachkapital sowie den negativen Einfluss der politischen Instabilität und des staatlichen Interventionismus auf die Wachstumsrate berücksichtigt. Ziel der neueren Ansätze ist es also, eine Antwort auf die Frage zu finden: Welche Bedingungen müssen vorliegen, um das Zustandekommen einer langfristig *endogenen, wirtschaftspolitisch beeinflussbaren* Wachstumsrate zu ermöglichen?

Allen Ansätzen ist gemeinsam, dass sie die individuellen Entscheidungen der Konsumenten und Unternehmer bei der Ableitung eines optimalen Wachstumspfades berücksichtigen. Eine einheitliche Systematisierung der neueren Modelle steht bisher noch aus. Jedoch ist es sinnvoll, die neueren Ansätze wiederum nach den Determinanten des Wachstums zu unterscheiden: Humankapitalakkumulation, steigende Skalenerträge sowie Innovationen als Resultat von Forschungs- und Entwicklungsaktivitäten. Das Ziel der Modelle, die steigende Skalenerträge und Innovationen in den Mittelpunkt ihrer Analyse stellen, ist die Rate des technischen

Fortschritts zu endogenisieren. Nach den Humankapitalmodellen liegt das größte Wachstumspotential in der Förderung von Aus- und Fortbildung.

Im Zentrum der Humankapitalansätze steht die Überlegung, den Produktionsfaktor Kapital zu erweitern. Kapital beinhaltet nicht mehr nur Sachkapital, sondern auch das in Form von Patenten vorhandene Wissenskapital sowie das an Personen gebundene Humankapital. Humankapital umfasst dabei die Ausbildung, die Kenntnisse und Fähigkeiten, die Erwerbspersonen im Laufe Ihres Lebens angesammelt haben.

Untersucht man die Politikempfehlungen des Sachverständigenrates[§], zeigt sich, dass sich die aktuellen wirtschaftspolitischen Empfehlungen mit Hilfe der Neuen Wachstumstheorie begründen lassen. Im technischen Fortschritt wird nach wie vor der entscheidende Motor für Wachstums- und Beschäftigungspolitik gesehen. Darüber hinaus wird betont, dass den Unternehmen der Zugang zu neuem technischen Wissen erleichtert werden muss. Das größte Wachstumspotential liegt jedoch, nach Meinung vieler Ökonomen, in der Entwicklung und Förderung von Humankapital, d.h. in der aktiven Unterstützung der Ausbildung. Allerdings wird in neuester Zeit auch auf die Qualität der Wirtschaftspolitik als zusätzlich wichtige Voraussetzung hohen Wachstums hingewiesen.

Ziel der Neuen Wachstumstheorie ist es, mit Hilfe einiger Modifikationen des Solow-Modells der Inkonsistenz von Theorie und Empirie Rechnung zu tragen. Ein Grund für das zunehmende Interesse an der Neuen Wachstumstheorie ist, dass wirtschaftspolitische Maßnahmen in diesen Modellen Einfluss auf die langfristige Wachstumsrate von Pro-Kopf-Einkommen und Produktivität haben.

13.5 Die Grenzen des Wachstums

Ist die Wachstumsrate in den industrialisierten Ländern in den letzten 25 Jahren kontinuierlich gestiegen? Wie ist der Rückgang des Wirtschaftswachstums seit Beginn der 70er Jahre zu erklären?

Seit den 70er Jahren wuchsen weltweit viele Ökonomien mit einer geringeren Wachstumsrate als in der unmittelbaren Nachkriegszeit. So ging die durchschnittliche Wachstumsrate in den USA von 2,2% (zwischen 1948-72) auf 1,7% (1972-1988) zurück. Die Wachstumsrate in Deutschland sank im gleichen Zeitraum von 5,7% auf 2,2%. Technischer Fortschritt sei daher, so die daraus abgeleitete These, begrenzt. Die Weltwirtschaft befindet sich in einer Periode mit sinkendem technischen Fortschritt. Von Ökonomen wurden eine Reihe unterschiedlicher Erklärungen für das niedrige Produktivitätswachstum geliefert. Diese Erklärungsansätze

[§] Sachverständigenrat zur Begutachtung der gesamtwirtschaftlichen Entwicklung, Den Aufschwung sichern - Arbeitsplätze schaffen, Jahresgutachten 1994/95, Stuttgart Mainz.

sind sehr heterogen, so dass sie im Folgenden nur stichpunktartig abgehandelt werden:

- Die Grenzen des Wachstums sind bald erreicht, da sich die Menschheit durch Bevölkerungswachstum und Produktionswachstum nach und nach die Lebensgrundlage entzieht. Die Knappheiten der natürlichen Ressourcen und die Anzeichen für die Erwärmung des globalen Klimas führen zur Beschränkung der Produktivkräfte und somit zu einer sinkenden Rate des Produktivitätswachstums.
- Mit der Baby-Boom-Generation hat sich Anfang der siebziger Jahre die Zusammensetzung des Arbeitsangebots geändert. Ein anderer Altersaufbau hat die Produktivität des Produktionsfaktors Arbeit sinken lassen.
- Eine generelle Verlangsamung der Innovationsrate. Allerdings steht diesem Argument die elektronische Revolution Ende der 80er Jahre entgegen, in der sich der Einsatz von Computern stark verbreitete, ebenso wie in diesem Zeitraum spektakuläre Entwicklungen in der Biotechnologie zu verzeichnen waren.
- Zusätzliche Regulierungen, wie etwa Umweltauflagen, zwingen die Unternehmen dazu, weniger produktive Technologien zu verwenden. Dazu zählen auch Kündigungsvorschriften für die Entlassung von Arbeitnehmern, die die Kosten der Reallokation des Produktionsfaktors Arbeit erhöhen. Staatliche Regulierungen und die daraus resultierende Macht von Interessengruppen werden insbesondere für den Rückgang des europäischen Wachstums verantwortlich gemacht.
- Die beiden Ölpreisschocks von 1973/74 und 1979/80 führten in den siebziger Jahren zu einem Strukturwandel, so dass der aufgebaute Kapitalstock vorzeitig vernichtet wurde. Anstatt die produktiven Kapazitäten zu erweitern, wurden neue Investitionen erforderlich, die das existierende Kapital ersetzen.

Im Verlauf dieses Kapitels wurde gezeigt, dass es viele Erklärungen für Wachstum gibt. Zu fragen bleibt, weshalb die Einkommensunterschiede zwischen den Ländern so groß sind. Die vom traditionellen Solow-Modell postulierte Konvergenz trifft sicherlich für viele OECD Staaten zu. Hingegen bietet die Neue Wachstumstheorie gerade eine Erklärung für die größeren Einkommensdivergenzen zwischen den Industriestaaten und den Entwicklungsländern. Eine einheitliche Erklärung der Ursachen und Gründe des Wachstums scheint bisher noch nicht gefunden zu sein. Festzuhalten bleibt jedoch, dass der technische Fortschritt und die Investitionen in Humankapital entscheidende Bedingungen für das wirtschaftliche Wachstum darstellen. Allerdings spielen auch die politische Gegebenheit und der Einfluss von Interessengruppen für den Verlust der Wachstumsdynamik eine wichtige Rolle (Olson).

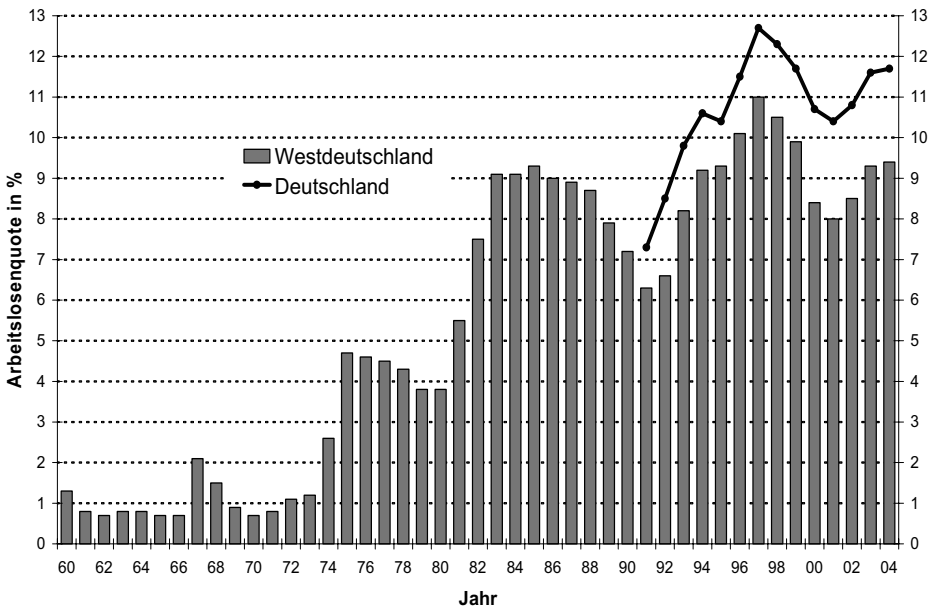
Literatur:

- Barro, R.; X. Sala-i-Martin, *Economic Growth*, 2nd Edition, New York 2003.
- Burmeister, E.; A.R. Dobell, *Mathematical Theories of Economic Growth*, New York 1970.
- Cezanne, W., *Allgemeine Volkswirtschaftslehre*, 6. Auflage, München 2005.
- Denison, E.F., *Why Growth Rates Differ? Postwar Experience in Nine Western Countries*, Washington 1967.
- Dornbusch, R.; S. Fischer, *Makroökonomik*, 8. Auflage, München 2003.
- Frenkel, M.; H.-R. Hemmer, *Grundlagen der Wachstumstheorie*, München 1999.
- Gabisch, G., *Konjunktur und Wachstum*, in: D. Bender (Hrsg.), *Vahlens Kompendium der Wirtschaftstheorie und Wirtschaftspolitik*, Bd. 1, 7. Auflage, München 1999, S. 323-383.
- Gundlach, E., *Determinanten des Wirtschaftswachstums: Hypothesen und empirische Evidenz*, in: *Die Weltwirtschaft 1993*, S. 466-498.
- Hemmer, H.-R.; A. Lorenz, *Grundlagen der Wachstumsempirie*, München 2004.
- Hoffmann, W. G., *Das Wachstum der deutschen Volkswirtschaft seit der Mitte des 19. Jahrhunderts*, Berlin 1965.
- Jahn, E.; T. Wagner, *Wachstum und Konvergenz*, *Wirtschaftsstudium*, Jg. 25, 1996, S. 775-781.
- Maddison, A., *Growth and Slowdown in Advanced Capitalist Economies. Techniques of Quantitative Assessment*, in: *Journal of Economic Literature* 1987, Vol. 25, S. 649-698.
- Mankiw, G., *Makroökonomik*, 5. Auflage, Wiesbaden 2003.
- Maußner, A.; R. Klump, *Wachstumstheorie*, Berlin et al. 1996.
- Olson, M., *Aufstieg und Niedergang von Nationen*, 2. Auflage, Tübingen 1991.
- Olson, M., *Macht und Wohlstand*, Tübingen 2002.
- Ramser, H. J., *Grundlagen der "neuen" Wachstumstheorie*, *WiSt* 1993, S. 117-123.
- Sachverständigenrat zur Begutachtung der gesamtwirtschaftlichen Entwicklung, *Den Aufschwung sichern - Arbeitsplätze schaffen, Jahresgutachten 1994/95*, Stuttgart/Mainz.
- Seiter, S., „Neue“ Ansätze der Wachstumstheorie, in: J. Flemmig (Hrsg.), *Moderne Makroökonomik - Eine kritische Bestandsaufnahme*, Marburg 1995, S. 91-133.
- Solow, R., *A Contribution to the Theory of Economic Growth*, in: *Quarterly Journal of Economics* 1956, Vol. 70, S. 65-84.
- Solow, R., *Technical Change and the Aggregate Production Funktion*, *Review of Economics and Statistics* 1957, Vol. 39, S. 312-320.
- Swan, T., *Economic Growth, and Capital Accumulation*, in: *Economic Record*, 1956, Vol. 32, S. 334-361.
- Wan, H.Y., *Economic Growth*, New York et al. 1971.

14 Ursachen der Arbeitslosigkeit

14.1 Das Problem

Ein mittlerweile zentrales Thema in der wirtschaftspolitischen Diskussion in Deutschland ist das Problem der Massenarbeitslosigkeit. Eine wirkungsvolle Bekämpfung ist wegen der wirtschaftlichen, politischen und sozialen Konsequenzen inzwischen dringend geboten. Besonders problematisch ist der Anteil der Langzeitarbeitslosen in Deutschland, der etwa ein Drittel der registrierten Arbeitslosen ausmacht und stetig zunimmt. Die zeitliche Entwicklung der Arbeitslosigkeit für Deutschland stellt Abb. 14.1.1 dar.



Quelle: Bundesanstalt für Arbeit

Abb. 14.1.1 Entwicklung der Arbeitslosenquote

In den sechziger und zu Beginn der siebziger Jahre schwankte die Arbeitslosenquote um 1 %. Infolge des ersten Ölpreisschocks (1973/74) stieg die Arbeitslosenquote auf knapp 5% (1975), verharrte dann aber zu Beginn der 80er Jahre auf höherem Niveau. Auch die zweite Ölpreiskrise (1979/80) war von einem Beschäftigungsrückgang begleitet; die Arbeitslosenquote überschritt infolgedessen 1983

erstmalig die 9% Marke. Zwischen 1983 und 1988 verweilte die Arbeitslosigkeit auf unverändert hohem Stand und sank erst infolge der durch die Wiedervereinigung hervorgerufenen Hochkonjunktur zu Beginn der 90er Jahre - allerdings nicht mehr auf ihr ursprüngliches Niveau. Im Zuge der Rezession 1992/93 fiel die Beschäftigung wieder auf Werte, die zuletzt zu Beginn der 80er Jahre erreicht wurden. Offensichtlich kehrte die Arbeitslosigkeit seit den sechziger Jahren nach einem konjunkturell bedingten Anstieg nicht mehr in die Nähe ihres Ausgangsniveaus zurück, sondern verharrte auf einem höheren Wert. Es scheint, dass die gegenwärtige Arbeitslosigkeit mit der Arbeitslosigkeit der Vergangenheit korreliert ist, was als *Hysterese-Effekt* bezeichnet wird. Die Ursachen für Hysterese-Effekte am Arbeitsmarkt können vielfältig sein. Häufig wird die Entwertung des von der Arbeitslosigkeit betroffenen Humankapitals sowie Entmutigungs- und Stigmatisierungseffekte angegeben.

Die Einschätzung des Problems der Arbeitslosigkeit variiert zwischen den Extremen des Verdachts der Arbeitsunwilligkeit (wer arbeiten will, findet auch Arbeit) einerseits und der Heraufbeschwörung einer "Neuen Armut" andererseits. Die *negativen Folgen der Arbeitslosigkeit* sind auch ohne jede emotionale Überspitzung sowohl für den einzelnen als auch für die Gesellschaft gravierend. Neben der materiellen Not, die mit Arbeitslosigkeit verbunden sein kann¹, ist die subjektiv empfundene Not häufig noch schlimmer; das Gefühl der Nutzlosigkeit, Zukunftsangst und gesellschaftliche Isolation führen zu großen psychischen Belastungen bis hin zu extremen Verdrängungs- oder Bewältigungsstrategien (Alkoholismus, Kriminalität). Für den einzelnen und für die Gesellschaft ist ferner der Verlust an Humankapital negativ zu verbuchen. Die Tab. 14.1.1 zeigt, dass die Beschäftigungslage nicht nur in Deutschland zu den großen Problemen der Wirtschaftspolitik zählt.

Tab. 14.1.1 Internationale Übersicht der Arbeitslosigkeit

Länder	1990	1995	2000	2002	2003	2004
Belgien	6,7	9,9	7	7,3	7,9	7,8
Deutschland	4,8	8,2	10,7	10,8	11,6	11,7
Frankreich	9	11,7	9,5	8,9	9,5	9,7
Großbritannien	7,1	8,7	5,5	5,1	5	4,6
Italien	9,1	11,9	10,5	8,6	8,4	8
Luxemburg	1,7	2,9	2,2	2,8	3,7	4,2
Niederlande	6,2	6,9	2,8	2,8	3,7	4,6
Österreich	5,4	3,9	3,7	4,2	4,3	4,5
Spanien	16,2	22,9	14,1	11,4	11,5	10,9
Schweiz	0,5	3,5	3	3,2	4,2	4,4
USA	5,6	5,6	4	5,8	6	5,5
Japan	2,1	3,2	4,7	5,4	5,3	4,7

Quelle: OECD Employment Outlook, versch. Jahrgänge

¹ Für Instrumente zur Bekämpfung der Arbeitslosigkeit vgl. Band 2, Kapitel 6.1.

Die meisten Länder haben mit hohen Arbeitslosenquoten zu kämpfen. Um die Arbeitslosigkeit international zu vergleichen, muss für alle Länder eine einheitliche Definition der Arbeitslosigkeit verwendet werden. Der am häufigsten verwendete Indikator ist die "standardisierte Arbeitslosenquote" der OECD, die auch der Tab. 14.1.1 zugrunde gelegt wurde.² Die Daten der Abb. 14.1.1 und der Tab. 14.1.1 sind somit nur im Verlauf, nicht aber in den Werten vergleichbar, da jeweils andere Messkonzepte zugrunde liegen.

Direkte Kosten fallen für die öffentlichen Haushalte durch Arbeitslosengeld bzw. Arbeitslosenhilfe für unterstützungsberechtigte Arbeitslose an; wenn ferner auch die entgangenen Steuern und Beiträge zur Rentenversicherung berücksichtigt werden, kostet ein unterstützter Arbeitsloser die Gemeinschaft durchschnittlich ca. 14 000 € pro Jahr.

So ist das Ziel eines "hohen Beschäftigungsstandes" als eines der vorrangigen Ziele der staatlichen Wirtschaftspolitik auch im Stabilitätsgesetz (vgl. Kapitel 15) festgelegt. Bevor wir uns in Band 2 mit den Vorschlägen zur Überwindung der Arbeitslosigkeit beschäftigen, gilt es jedoch, die möglichen Arten der Arbeitslosigkeit darzustellen und für die derzeitige Beschäftigungskrise eine Diagnose zu erstellen -, erst dann kann man sich der Therapie zuwenden.

14.2 Arten der Arbeitslosigkeit

Wie wird die Arbeitslosenquote ermittelt? Welche Arten der Arbeitslosigkeit sind relativ unbedenklich? Wie werden konjunkturelle und strukturelle Arbeitslosigkeit unterschieden? Wodurch kann strukturelle Arbeitslosigkeit bedingt sein?

Begriffe: Versteckte, offene, saisonale, friktionelle, konjunkturelle und strukturelle Arbeitslosigkeit; Arbeitslosenquote.

Das oben genannte Ziel eines hohen Beschäftigungsstandes impliziert schon, dass ein völliger Abbau der Arbeitslosigkeit nicht zu erreichen ist; gewisse Arten der Arbeitslosigkeit sind unvermeidlich und auch noch nicht weiter bedenklich - wie die friktionelle oder Fluktuationsarbeitslosigkeit (bei Arbeitsplatzwechsel) und die saisonale Arbeitslosigkeit (bspw. in der Landwirtschaft oder Bauwirtschaft).

Das Vollbeschäftigungsziel kann mit Hilfe der Arbeitslosenquote angegeben werden, wobei sich keine wissenschaftlich begründeten Zahlen für die Vollbe-

² Die Abweichungen ergeben sich, da bei den Arbeitslosenquoten der Bundesagentur für Arbeit im Nenner die *abhängigen Erwerbspersonen* stehen, hingegen berücksichtigt die OECD die *Gesamtzahl der Erwerbspersonen*. Folglich liegen die OECD-Arbeitslosenquoten unter den von der Bundesagentur für Arbeit ausgewiesenen Werten für Deutschland.

schäftigung bestimmen lassen. *Die Arbeitslosenquote* benennt den Anteil der bei den Arbeitsämtern *registrierten* Arbeitslosen an der Gesamtzahl der *abhängigen* zivilen Erwerbspersonen. Damit ist das tatsächliche Ausmaß der Arbeitslosigkeit nicht erfasst, da die *versteckte Arbeitslosigkeit* oder "Stille Reserve" - wenn diese Größe ermittelt werden könnte - die Quote erhöhen würde, s. Abb. 14.2.1.

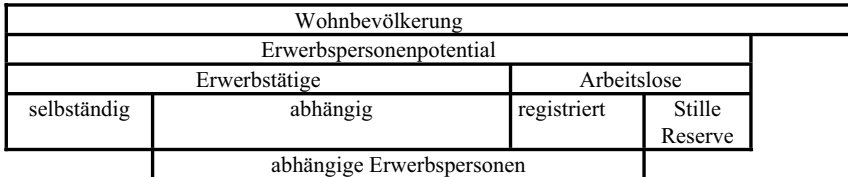


Abb. 14.2.1 Komponenten des Arbeitspotentials

Zur "Stillen Reserve" gehören alle diejenigen arbeitslosen Personen, die eine Arbeit aufnehmen wollen, sich aber nicht beim Arbeitsamt melden - sei es, weil sie noch keine Ansprüche auf Unterstützungsleistungen haben (Berufsanfänger, Schul- und Hochschulabgänger) oder die Ansprüche verloren haben und/oder weil sie auf die selbständige Stellensuche ohne Vermittlung des Arbeitsamtes setzen. Andererseits will auch nicht jeder, der keinen Arbeitsplatz hat, eine Beschäftigung vermittelt bekommen: Nach Angaben der Internationale Arbeitsorganisation (ILO) entspricht die Zahl der in der "*Schattenwirtschaft*" tätigen "*Schwarzarbeiter*" - die nur grob geschätzt werden kann, da es sich hierbei um illegale Beschäftigungen handelt - in Deutschland in etwa der Zahl der registrierten Arbeitslosen, wobei sich die beiden Gruppen zwar überschneiden, jedoch nicht identisch sind: Neben Arbeitslosen gehen auch Erwerbstätige, Rentner, Schüler und Studenten einer Beschäftigung "ohne Steuerkarte" nach, die von gelegentlichen Aushilfs- oder Nebentätigkeiten bis hin zur organisierten Schwarzarbeit (insbesondere im Bausektor) mit illegaler Arbeitsvermittlung reichen kann. Darauf, ob Schwarzarbeit volkswirtschaftlich schädlich ist bzw. ob nicht ihr Beitrag zur Lockerung von sozialen Spannungen in Krisenzeiten positiv einzuschätzen ist, werden wir noch zurückkommen.

Neben offener/registrierter und versteckter Arbeitslosigkeit unterscheidet man zwischen

- saisonaler,
- friktioneller,
- konjunktureller und
- struktureller Arbeitslosigkeit.

Die saisonale Arbeitslosigkeit wurde schon als unvermeidlich und relativ unbedenklich beschrieben. Erfahrungsgemäß hat sie (witterungsbedingt) ihren Höhepunkt in den Monaten Januar/Februar und erreicht den niedrigsten Stand im September. In der Arbeitslosenstatistik werden neben den unbereinigten Ursprungs-

werten auch saisonbereinigte Werte ausgewiesen, da die saisonalen Einflüsse das Bild der gesamtwirtschaftlichen Situation verzerren.

Friktionelle Arbeitslosigkeit bei Arbeitsplatzwechsel - bedingt durch den Such- und Informationsprozess - ist kurzfristiger Natur und gilt insofern als "normal", als dies eine Begleiterscheinung der Arbeitsvertragsfreiheit und der Anpassungsprozesse am Arbeitsmarkt ist. Allerdings dürfte bei angespannter Arbeitsmarktlage und damit ungünstigen Voraussetzungen für einen freiwilligen Arbeitsplatzwechsel die Fluktuationsarbeitslosigkeit eine geringere Rolle spielen als bei hohem Beschäftigungsgrad.

Konjunkturelle Arbeitslosigkeit ist durch zyklische Nachfrageschwankungen bzw. durch den mit einer Rezession verbundenen *generellen Nachfragerückgang* bedingt. Die gesamtwirtschaftliche Güternachfrage reicht dann nicht aus, die eigentlich vorhandenen Arbeitsplätze zu besetzen bzw. besetzt zu halten. Vielfach werden konjunkturelle Einbrüche auch von Kurzarbeit begleitet; im Konjunkturaufschwung, wenn die Nachfrage wieder steigt - evtl. durch eine nachfragebelebende Wirtschaftspolitik initiiert - nimmt das Beschäftigungsniveau wieder zu.

Die strukturelle Arbeitslosigkeit ist hiervon leichter theoretisch als praktisch zu unterscheiden; insbesondere ist sie nicht durch Nachfragebelebung im Aufschwung abzubauen, sie kann sogar in Aufschwungsphasen erst auftreten. Strukturelle Arbeitslosigkeit äußert sich in *qualitativen Beschäftigungsungleichgewichten*, bei konjunktureller Arbeitslosigkeit liegen hingegen *globale Beschäftigungsungleichgewichte* vor. Qualitative Beschäftigungsungleichgewichte äußern sich darin, dass im wirtschaftlichen Strukturwandel Arbeitsplätze in bestimmten Sektoren (bspw. Textilindustrie, Bergbau) abgebaut werden; ferner stimmt die sich verändernde Nachfrage nach Arbeitskräften in qualitativer oder regionaler Hinsicht nicht mit der regionalen und beruflichen Struktur des verfügbaren Arbeitskräftepotentials überein. Ein Überangebot an Lehrern steht beispielsweise einem hohen Bedarf an Datenverarbeitungsfachleuten gegenüber; eine hohe Arbeitslosenquote im Saarland geht einher mit vorhandenen Beschäftigungsmöglichkeiten in Baden-Württemberg. Wenngleich Arbeitsplätze prinzipiell vorhanden sein können, so können diese durch die gleichzeitig Arbeitslosen aufgrund von *Merkmalsdiskrepanzen* nicht besetzt werden.

Neben der *beruflichen* und der *regionalen* strukturellen Arbeitslosigkeit muss noch die *institutionell bedingte strukturelle Arbeitslosigkeit* genannt werden, von der man spricht, wenn etwa aufgrund von gesetzlichen oder tarifrechtlichen Bestimmungen oder aus betriebsorganisatorischen Gründen Arbeitswillige nicht eingestellt werden können - bspw. Teilzeitarbeitsuchende. Auch Personen, die wegen geringer Leistungsfähigkeit nicht zum Tariflohn eingestellt werden können, aber zu einem unterhalb des Tariflohnsatzes liegenden Lohn arbeiten würden, es aber nicht dürfen, sind institutionell bedingt arbeitslos.

Als Bodensatzarbeitslosigkeit bezeichnet man die "unechte Arbeitslosigkeit", d.h. die Arbeitslosigkeit von als arbeitslos registrierten Personen, die nicht ernsthaft an der Aufnahme eines Beschäftigungsverhältnisses interessiert sind.

14.3 Arbeitslosigkeit in der BRD

Durch welche strukturellen Merkmale ist die Arbeitslosigkeit derzeit geprägt? Welche Wachstumsfaktoren der Nachkriegszeit - die damals Nachfrageüberschuss nach Arbeitskräften begründeten sind heute nicht mehr gegeben? Welche allgemeinen strukturellen Ursachen sind heute für die Arbeitslosigkeit verantwortlich? Warum schuf der technische Fortschritt früher Arbeitsplätze und gilt heute als "Job-Killer"? Wodurch kann Nachfrageschwäche begründet sein? Wodurch kann die staatliche Haushaltspolitik (Einnahmen und Ausgaben) zur Arbeitslosigkeit beitragen? Wie können Lohnniveau und Lohnstruktur Arbeitslosigkeit hervorrufen? Welche Probleme ergeben sich durch eine ausgeprägte soziale Sicherung? Welche außenwirtschaftlichen Gründe gibt es für die Arbeitslosigkeit?

Die Unterteilung der Arbeitslosigkeit in verschiedene Arten in Kapitel 14.2 erweckt leicht den Eindruck, dass es eindeutige Erklärungen für das Phänomen der Arbeitslosigkeit gäbe; diese in den Lehrbüchern übliche Einteilung der Arten der Arbeitslosigkeit erfasst aber kaum die komplexen Zusammenhänge. Dies gilt auch für manche "Stammtischweisheiten", die häufig gerade in Krisenzeiten schnelle Verbreitung finden und gesellschaftlich auch gefährlich werden können. So kann eine Überbetonung des technologischen Aspektes der Arbeitslosigkeit zur irrationalen Technologiefeindlichkeit führen, die monokausale Erklärung der Arbeitslosigkeit als tariflohnbedingt kann dazu führen, die Tarifautonomie in Frage zu stellen, und latente Ausländerfeindlichkeit kann offen zutage treten, mit dem Argument, die Gastarbeiter würden "unsere" Arbeitsplätze besetzt halten. Um die aktuelle Situation zu untersuchen, ist es sinnvoll, sich zunächst die Arbeitslosenstatistik unter strukturellen Gesichtspunkten etwas näher anzusehen, vgl. Tab. 14.3.1.

Die Langzeitarbeitslosigkeit (ein Jahr und länger) hat stetig zugenommen. Sie macht knapp ein Drittel der Gesamtarbeitslosigkeit aus; entsprechend ist der Anteil der Bezieher von Arbeitslosengeld gesunken und der Anteil derjenigen, die Arbeitslosenhilfe bzw. keine Leistungen (mehr) beziehen, gestiegen. Auch die Anzahl/der Anteil älterer Arbeitsloser hat sich ständig erhöht. Weitere Problemgruppen sind Arbeitslose mit gesundheitlichen Einschränkungen sowie solche ohne abgeschlossene Berufsausbildung, deren Anteil unter den Arbeitslosen im Verhältnis zu ihrem Anteil an der Erwerbsbevölkerung überproportional hoch ist. Auch beruflich fehlende Qualifikation bedeutet ein hohes Risiko, arbeitslos zu werden und auch zu bleiben; häufig treten mehrere Merkmale gleichzeitig auf und bedingen sich auch gegenseitig.

Warum werden diese Arbeitskräfte nicht mehr gebraucht? Offensichtlich ist der Bedarf an Arbeitsleistung geringer geworden und/oder hat sich in seiner Struktur verändert. Die Tab. 14.3.2 zeigt, dass jedoch trotz hoher Arbeitslosigkeit, Stellen unbesetzt bleiben.

Tab. 14.3.1 Struktur der Arbeitslosigkeit

Arbeitslose	September ²⁾									
	1995		1997		1999		2001		2003	
	1000	%	1000	%	1000	%	1000	%	1000	%
Insgesamt¹⁾	3521	10,4	4308	12,5	3943	11,7	3743	10,4	4207	11,6
nach Geschlecht										
Männer	1765	50,1	2221	51,5	2013	51,1	1961		2296	54,6
Frauen	1756	49,9	2088	48,5	1930	48,9	1781		1911	45,1
nach Nationalität										
Deutsche	3108	88,3	3778	87,7	3461	87,8	3289	87,9	3679	87,4
Ausländer/-innen	413	11,7	530	12,3	483	12,2	454	12,1	528	12,6
nach Dauer der Arbeitslosigkeit										
unter 1 Monat	419	11,9	473	11,0	455	11,5	448	12,0	465	11,1
1 ☉ 6 Monate	1264	35,9	1423	33,0	1366	34,6	1316	35,2	1344	31,9
6 ☉ 12 Monate	713	20,2	945	21,9	744	18,9	724	19,4	867	20,6
1 > 2 Jahre	582	16,5	812	18,9	621	15,8	573	15,3	786	18,7
≥ 2 Jahre	543	15,4	654	15,2	757	19,2	681	18,2	74,5	17,7
nach Alter										
unter 20 Jahre	107	3,0	138	3,2	121	3,1	117	3,1	92	2,2
20 >35 Jahre	1205	34,2	1388	32,2	1127	28,6	1113	29,7	1348	31,8
35 >50 Jahre	1080	30,7	1437	33,3	1370	35,8	1404	37,5	1747	41,6
≥ 50 Jahre	1128	32,0	1346	31,3	1325	33,6	1109	29,6	1029	24,5
nach Berufsausbildung										
mit Abschluss	2147	61,0	2679	62,2	2461	62,4	2357	63,0	2760	65,6
ohne Abschluss	1374	39,0	1630	37,8	1482	37,6	1386	37,0	1446	34,4

¹⁾ Arbeitslosenquote in % der abhängigen zivilen Erwerbspersonen ²⁾Ergebnis der Strukturanalyse der Arbeitslosen und gemeldeten Stellen im September des jeweiligen Jahres
Quelle: Statistisches Bundesamt: Statistisches Jahrbuch für die BRD, versch. Jahrgänge

In den 50er Jahren wurde die zunächst hohe Arbeitslosigkeit durch Wiederaufbau und große Wachstumsleistungen kontinuierlich abgebaut; bis 1965 stieg der Bedarf an Arbeitskräften stetig an und konnte nicht einmal durch den starken Zustrom angeworbener Gastarbeiter gedeckt werden. Während dieser Zeit waren die Löhne im Grunde genommen zu niedrig; statt zu rationalisieren (Vermeidung hoher Löhne) importierte man Arbeitskräfte. In der zweiten Hälfte der 60er Jahre kam es zu einer ersten konjunkturellen Stockung. Durch Beschäftigungsprogramme wurde die Krise 1967 rasch überwunden³⁾; doch seit Anfang der 70er Jahre stiegen die Arbeitslosenzahlen wieder an. Einen neuen Höchststand in der Geschichte der Bundesrepublik Deutschland hatte die Zahl der Arbeitslosen sowohl 1997 als auch 2003 mit 4,38 Mio. erreicht. Lag die Arbeitslosenquote 1997 noch bei 12,7 %, so ist sie trotz gleicher Zahl der Arbeitslosen (dafür aber einer Erhöhung der Zahl der abhängigen zivilen Erwerbstätigen) im Jahr 2003 auf 11,6 % gesunken. In den neuen Bundesländern lag sie 2003 mit 20,1 % noch immer weit

³⁾ Allein 1967 erhöhte sich die Staatsverschuldung um 17,2% (zweithöchster Zuwachs seit Bestehen der Bundesrepublik Deutschland; 1975: Zunahme 36,9 %); Die Schuldenquote erhöhte sich von 18,9% des Bruttosozialprodukts im Jahr 1966 auf 21.1% im Jahr 1967!

über dem Wert der alten Bundesländer, die eine Arbeitslosenquote von 9,3 % zu verzeichnen hatten.

Tab. 14.3.2 Bewegungsvorgänge am Arbeitsmarkt

Bewegungsvorgänge ^{a)} (in 1.000.)	1990		1999		2001		2003	
	West	Ost ^{b)}	West	Ost	West	Ost	West	Ost
Zugang an Arbeitslosen	3.703	657	4.835	2.383	4.791	2.244	5.168	2.454
Abgang an Arbeitslosen	3.971	157	5.030	2.338	4.612	2.246	5.066	2.468
Zugang an offenen Stellen	2.297	107	2.968	1.076	2.804	926	1.830	637
Abgang in Beschäftigung	2.367	80	2.721	1.018	1.969	1.061	2.033	1.088

^{a)}Summe aller Zu- und Abgänge an Arbeitslosen sowie aller Abgänge in Beschäftigung ^{b)}Summen nur für 2. Halbjahr verfügbar.
Quelle: Institut der deutschen Wirtschaft Köln; Amtliche Nachrichten der Bundesagentur für Arbeit (versch. Jahrgänge)

Im Vergleich der Wachstumsfaktoren in den 50er und 60er Jahren mit heute werden folgende Argumente zur Erklärung der hohen Arbeitslosigkeit vorgetragen:

- Während in der Nachkriegszeit ein erheblicher Nachholbedarf an Konsumgütern und Investitionen und entsprechende Nachfrage bestand, sind viele Märkte heute gesättigt (*Übersättigungsthese*), so dass höchstens noch Ersatzbedarf besteht. 95 % der Haushalte haben einen Kühlschrank, 85% eine Waschmaschine. In den Staaten der Dritten Welt, wo Bedarf vorhanden ist, fehlt hingegen die Kaufkraft. Eine generelle Übersättigung trifft aber wohl kaum zu; eher hat sich die Bedarfsstruktur gewandelt (bspw. hin zu gehobenen Freizeitgütern). Selbst wenn manche Wirtschaftszweige und folglich auch die Arbeitsplätze dort weichen müssen, müsste theoretisch der Strukturwandel in anderen, neuen Wirtschaftszweigen Arbeitsplätze hervorbringen.⁴
- Aufgrund einer hohen Kapitalproduktivität und hoher Gewinne und Gewinnerwartungen waren in den 50er und 60er Jahren auch die Investitionsanreize und die Innovationsneigung hoch. Mit dem Wachstum stieg das Lohnniveau, der Wohlstand brachte auch seitens des Staates hohe Sozialausgaben für ein aufwendiges Sicherungsnetz mit sich. Gleichzeitig entwickelten sich die so genannten Billiglohnländer zu ernstzunehmenden Konkurrenten auf einigen Märkten. Kostenanstiege und Absatzprobleme zu denen (auch weltweit) die Ölpreisschocks von 1973/74 und 1979/80 mit beitrugen - verschlechterten Gewinne und Gewinnerwartungen, was zur Investitionsschwäche führte und dazu, dass Innovationen und Investitionen hauptsächlich darauf konzentriert werden, die Produktionsprozesse durch Einsparung von Kosten und Arbeitskräften zu rationalisieren.

⁴ Eine generelle Übersättigung würde bedeuten, dass die Nachfrage nach Einkommen sinkt; davon kann keine Rede sein; jeder möchte ein höheres Einkommen erzielen, da er genug Nachfragefelder hat.

- Während früher Krisen in einem Land durch verstärkte Exporte in prosperierende Länder bewältigt werden konnten (diese Länder übernahmen dann eine Lokomotivenfunktion), führten die Ölpreisschocks, von denen alle ölimportierenden Länder betroffen waren, zu einem weltweiten konjunkturellen Tief, inländische Nachfrageschwäche konnte also nicht durch erhöhte Exporte kompensiert werden. Wir beobachteten zudem eine Gleichschaltung der konjunkturellen Entwicklung in den bedeutendsten Wirtschaftsnationen.
- In den frühen Wachstumsphasen führte der technische Fortschritt hauptsächlich zur Outputsteigerung; heute dient er eher zur Inputeinsparung, insbesondere zur Einsparung von teuer gewordener Arbeitskraft.
- In der Nachkriegszeit bestand noch erheblicher Industrialisierungsspielraum und auch -bedarf, das Wachstum des Industriesektors verlangsamte sich nun in allen industrialisierten Ländern. Die historische Erfahrung zeigt, dass auf die Industriegesellschaft die Dienstleistungsgesellschaft folgt (vgl. Kap. 8.2 Strukturpolitik in Band 2); aber selbst wenn durch die Expansion des Dienstleistungssektors andere Beschäftigungsmöglichkeiten entstehen, so wird insgesamt der technische Fortschritt zur weiteren Einsparung des Faktors menschliche Arbeit bei gleichem Output führen.

Vor diesem Hintergrund können nun die Gründe für die derzeitige Arbeitslosigkeit systematisiert werden. Aus der obigen Schilderung geht hervor, dass die *Ursachen* überwiegend *struktureller* Art sind. Wir wollen hier unterscheiden zwischen 1) allgemein strukturellen, 2) binnenwirtschaftlichen und 3) außenwirtschaftlichen Ursachen der Arbeitslosigkeit.

1) *Allgemeine strukturelle Ursachen:*

- a) Die oben geschilderte *Veränderung der Rahmenbedingungen* - Ölpreisschocks, technischer Wandel und Veränderung der Bedürfnis- und Konsumstrukturen hätten, um die negativen Beschäftigungseffekte in Grenzen zu halten, rechtzeitig Anpassungsprozesse auslösen müssen. Diese blieben jedoch aus bzw. vollziehen sich nur schleppend. Die Diskussion um Energiesubstitute wurde erst durch die Ölkrise ausgelöst; anstatt sich im Anschluss an die Ölpreisschocks schnellstens an die neuen Rahmendaten anzupassen und eine konsequente, langfristig ausgerichtete Strukturpolitik zu betreiben, die den neuen Datenkranz in Rechnung gestellt hätte, hat man in den Industrieländern kurzfristige Politiken der Nachfrageausweitung und Subventionierung betrieben, die im Endeffekt nur eine hohe Staatsverschuldung und hohe Inflationsraten brachten. Notwendige Anpassungen an die neuen technischen Gegebenheiten (bspw. durch Berufsbildung, Arbeitszeitgestaltung etc.) kommen erst langsam in Gang, und all jene Faktoren, die die allgemeine Investitionsschwäche begründen (s.u.), verhindern auch die Anpassung der Investitions- und Konsumgüterproduktion. Zu einem

großen Teil ist diese fehlende Anpassungsflexibilität der Arbeitsmärkte durch die staatliche Wirtschaftspolitik bedingt gewesen.

- b) Zur *technologisch bedingten Arbeitslosigkeit*: Rationalisierungen und Effizienzsteigerungen durch technischen Fortschritt sind nichts Neues, man denke nur an die Auswirkungen des Einsatzes von Webmaschinen oder der Fließbandproduktion. Mikroelektronik und Industrieroboter wirken partiell als "Job-Killer" - auch im Dienstleistungsbereich (Büroautomation, Informationsverarbeitung) - schaffen aber auch zusätzliche Arbeitsplätze. Bei flexiblen Arbeitsmärkten ergeben sich strukturelle Anpassungen. In den letzten 200 Jahren sind 95% der Arbeitsplätze wegrationalisiert worden - mit dem Ergebnis, das wir noch nie so viele gut bezahlte Arbeitsplätze hatten. Dort wo die Automation eingesetzt wird, werden aufgrund der besseren Wettbewerbsfähigkeit die verbleibenden Arbeitsplätze sicherer; neue Arbeitsplätze in der Entwicklung und Produktion von Mikroprozessoren und Robotern entstehen aber z.Zt. hauptsächlich in Japan und in den USA, weil dort bessere Rahmenbedingungen vorliegen. Da auch der Dienstleistungsbereich von der "elektronischen Revolution" stark betroffen ist (ein Drittel aller Büroarbeiten können etwa automatisiert werden), kann dieser die vom Industriesektor freigesetzten Arbeitskräfte ohne strukturelle Anpassungen kaum auffangen.

Quantitative Prognosen bzgl. der mittel- und langfristigen Auswirkungen sind hier schwierig. Betroffen davon waren auf jeden Fall zunächst Arbeitsfelder, die geringere Qualifikationsanforderungen stellen (Montagearbeiten am Fließband, Hilfstätigkeiten, aber auch Schreibarbeiten im Büro). Die Dringlichkeit beruflicher Qualifikation und Fortbildung - auch des Wandels der Qualifikationsstrukturen - ist damit offensichtlich, um diese Arbeitslosen wieder zu integrieren.

Vor diesem Hintergrund erscheint die demographische Entwicklung als recht günstig (von Problemen für die Rentenversicherung wollen wir hier absehen). Zurzeit steigt das Erwerbspersonenpotential noch an - bedingt durch den Eintritt der geburtenstarken Jahrgänge bis etwa 1967 ins Erwerbsleben und der Migration. Diese starke Belastung für den Arbeitsmarkt hat sich nicht verringert, obwohl ein Rückgang des Erwerbspersonenpotentials ab 1990 („Pillen-Knick“, Rückgang der Geburtenzahlen ab ca. 1966) erwartet wurde.

2) *Binnenwirtschaftliche Ursachen:*

- a) Die Nachfrageschwäche wird von keynesianischer Seite auf eine Konsumschwäche zurückgeführt. Einerseits spielen hierbei die durch die Arbeitslosigkeit sinkenden Einkommen eine Rolle, andererseits aber auch eine aufgrund von unsicheren Erwartungen sinkende Konsumquote bzw. steigende Sparquote (Nachfrageausfall!).

Andere Ökonomen (tendenziell mehr ordnungspolitischer Provenienz) betonen den Nachfrageausfall durch die Investitionsschwäche (d.h. vermin-

derte Nachfrage nach Investitionsgütern) und damit gleichzeitig auch eine bzgl. der Beschäftigungsmöglichkeiten zu geringe Realkapitalausstattung (neoklassische Erklärung der Arbeitslosigkeit). Die Investitionsschwäche ist dadurch bedingt, dass überzogene Löhne, Sozialabgaben (Lohnnebenkosten) und die Steuerlast die Gewinne geschmälert haben; hohe Zinsen verhindern die Finanzierung der Investitionen über Kredite. 28,0% des Volkseinkommens von 2003 entstand aus Unternehmertätigkeit; in den 60er Jahren waren es noch 40%.

Unsichere Gewinnerwartungen, Bürokratisierung und das starke Einmischen des Staates hemmen ebenfalls die Risikobereitschaft und Investitionslust der Unternehmer.

Neben Konsum- und Investitionsschwäche besteht eine weitere Nachfrage-lücke durch die Haushaltskonsolidierung des Staates: die Rückführung der Staatsverschuldung verlangt Ausgabeneinsparungen - so beim Personal, aber auch bei Transferzahlungen. Der Ausfall der Konsumausgaben der Transferempfänger macht sich ebenso bemerkbar wie sinkende staatliche Investitionsnachfrage.

- b) Eine weitere binnenwirtschaftliche Ursache der Arbeitslosigkeit kann in der Kreditverknappung gesehen werden: Reduziertes Geldmengenwachstum zur Wahrung der Geldwertstabilität führte zu einer Verteuerung und Verknappung von Krediten. Zu dem ist die Kapitalmarktbeanspruchung durch den Staat sehr hoch - Kredite, die von Unternehmen benötigt werden, beansprucht der Staat für sich und verdrängt damit letztlich private Investitionen (Crowding-Out-These).
- c) Der sog. "Babyboom" der 60er Jahre wurde als eine Ursache schon genannt; das dadurch sehr hohe Angebot an Arbeitskräften verstärkte die ohnehin schon bestehenden Arbeitsmarktprobleme. Er verliert nun zunehmend an Bedeutung.
- d) Sehr wichtige, ebenfalls schon erwähnte Ursachen sind im überzogenen Lohnniveau und in der nivellierenden Lohnstruktur zu sehen: Die Ansprüche der Arbeitnehmer, die sie im Verteilungskampf - teilweise in konjunkturell besseren Jahren - errungen haben, wirken nun wie ein Bumerang auf die Nachfrage nach Arbeitskräften. Da die Kosten der Arbeit zu hoch sind, bemühen sich die Unternehmen zu rationalisieren und verschieben Neueinstellungen. Zusätzlich ist von den Gewerkschaften eine stärkere Nivellierung der Löhne angestrebt worden, so dass weniger produktive Arbeitskräfte es besonders schwer haben, einen Arbeitsplatz zu finden (nicht marktgerechte Lohnstruktur). Ein Blick auf den "klassischen Arbeitsmarkt" (Kapitel 9 und 11) verdeutlicht diese - allerdings partialanalytische - Argumentation.
- e) Als letztes sei eine marktinkonforme und in manchen Bereichen überzogene Sozialpolitik erwähnt, die dazu geführt hat, dass Anpassungszwängen nicht mehr in dem Maße wie früher nachgegeben wird. Das soziale Netz ist

stellenweise so dicht geknüpft, dass es die Marktkräfte "fesselt": staatliche Vorsorge lässt private Vorsorge als nicht notwendig erscheinen und bremst damit die Vermögens- und Kapitalbildung, Arbeitnehmerschutzbestimmungen (z.B. Kündigungsschutz) und hohe Personalnebenkosten werden häufig als Grund für unterlassene Neueinstellungen genannt, und auch ein Missbrauch der Arbeitslosenversicherung infolge der nun für den einzelnen weniger dringlichen Mobilität ist nicht auszuschließen. Die Notwendigkeit sozialpolitischer Sicherungsmaßnahmen soll nicht in Frage gestellt werden - ab einem gewissen Grade haben sie jedoch langfristig unsoziale Nebenwirkungen; das Anspruchsdenken wird gefördert und der Leistungswille untergraben. Ähnliches gilt für manche wirtschaftspolitischen Maßnahmen - so für steigende Steuerlasten und für die hohen Strukturhaltungssubventionen (Bergbau, Stahl, Werften, Landwirtschaft).

3) *Außenwirtschaftliche Ursachen:*

- a) Hier ist zunächst die schon erwähnte Schwellenländerkonkurrenz zu nennen. Einigen Ländern (bspw. Taiwan, Korea, Brasilien, Israel) ist es im Zuge der Industrialisierung gelungen, bei manchen Produkten wettbewerbsfähiger zu sein als die heimischen Produzenten. Hiermit drängen sie auf unseren Binnenmarkt und sind zugleich Konkurrenten auf Drittmärkten, wodurch insgesamt die Nachfrage nach inländischen Produkten (und damit auch seitens der Produzenten nach Arbeitskräften) zurückgeht. Zu erwähnen ist in diesem Zusammenhang auch die japanische Exportoffensive. Allerdings sollte darauf hingewiesen werden, dass Deutschland in den letzten Jahren „Exportweltmeister“ war.
- b) Auch die Zahlungsunfähigkeit mancher Schwellen- und Entwicklungsländer sowie ehemaliger Comecon-Staaten - bedingt durch hohe Verschuldung - lässt Nachfrage bei uns ausfallen. Weitere Kredite bekommen diese Länder nicht mehr, es sei denn, sie zeigen ernsthafte Konsolidierungsbemühungen, die aber wiederum zu weiteren Nachfrageeinbußen unserer Exporte führen.
- c) Eine gravierende Ursache konnte ferner in der Wirtschaftspolitik der USA in den 80er Jahren des letzten Jahrhunderts gesehen werden. Im Zuge einer monetaristischen Politik wurde dort lange Zeit eine extrem restriktive Geldpolitik betrieben, die aber gleichzeitig mit einer lockeren Finanzpolitik des Staates verbunden war. Die hohen Budgetdefizite des amerikanischen Bundeshaushaltes brachten den USA einen Nachfrageboom und einen Beschäftigungsrekord. Die dadurch bedingten Leistungsbilanzdefizite ließen sich nur durch hohe Zinsen finanzieren. Auslandskapital strömte in die USA; zur Sicherung des Wechselkurses benötigte die Bundesrepublik ebenfalls höhere Zinsen als gesamtwirtschaftlich erwünscht, womit weitere hiesige Investitionsnachfrageausfälle begründet werden. Im Gegensatz zu den zuvor genannten Ursachen überwiegend struktureller Art ist dies jedoch eher eine konjunkturell bedingte Ursache.

14.4 Einige ordnungspolitische Überlegungen

Welches ordnungspolitische Konzept herrscht in der Bundesrepublik Deutschland vor?

Es wurde schon mehrfach erwähnt, dass die mangelhafte strukturelle Anpassungsfähigkeit und damit auch ein großer Teil der Arbeitslosigkeit auf Versäumnisse und Fehlentscheidungen in der Wirtschafts- und Sozialpolitik zurückzuführen sind; offensichtlich hat die Politik die Anpassungsfähigkeit des Marktmechanismus nicht stärken können, sondern hat statt dessen die notwendige Flexibilität gar gebremst und die Selbstheilungskräfte geschwächt.

Das ordnungspolitische Konzept der BRD - oder auch das wirtschaftspolitische Leitbild - ist die Soziale Marktwirtschaft. Einer ihrer Begründer, Müller-Armack, betonte, dass die Leistungsfähigkeit der Marktwirtschaft ein tragfähiges Fundament für die Sozialpolitik sei; der Marktmechanismus garantiere die ökonomische Effizienz, die Sozialpolitik sei für den nachträglichen Ausgleich der sozial unerwünschten Marktergebnisse verantwortlich. Nun werden politische Entscheidungen aber in den seltensten Fällen in Anlehnung an ein Konzept getroffen, das von allen Parteien und Interessengruppen getragen wird; in der Regel beruhen politische Maßnahmen auf einem oft langwierigen Verhandlungsprozess verschiedener Interessengruppen (Parteien, Arbeitgeberverbände, Gewerkschaften), die jeweils für ihre Klientel den Anteil am "Kuchen" zu vergrößern suchen. Im Zuge solcher Verhandlungen hat sich schließlich auch ein falsches Verständnis - oder besser die falsche Auslegung und Handhabung - des Konzeptes der Sozialen Marktwirtschaft durchgesetzt, das nun anscheinend als eine sozial verpflichtete Marktwirtschaft, in der der Markt sozial gemacht werden soll, interpretiert wird.

Statt einer ursachenadäquaten oder ordnungspolitischen Antwort hat der Staat zu häufig in den Marktprozess eingegriffen, und damit Flexibilität und Effizienz gemindert sowie die Motivation untergraben. "In einer geschlossenen Gesellschaft von Taschendieben profitiert keiner", stellte Herbert Giersch fest. Langfristig unbewegliche Systeme (Eurosklерose) bringen immer die Gefahr erhöhter Arbeitslosigkeit.

Literatur:

- Berthold, N.; R. Fehm, Arbeitsmarkttheorie, in: N. Berthold, Allgemeine Wirtschaftstheorie, München 1995, S. 187-209.
- Franz, W., Arbeitsmarktökonomik, 5. Auflage, Berlin 2003.
- Lachmann, W., Möglichkeiten und Grenzen ursachenadäquater Bekämpfung der Arbeitslosigkeit, in: Aus Politik und Zeitgeschichte, B 34-35/91 (16. August 1991), S. 36-46.
- Lachmann, W. (Hg.), Die Arbeitsgesellschaft in der Krise. Konsequenzen für den einzelnen und die Volkswirtschaft, Münster 1995.
- Sachverständigenrat, Jahresgutachten 1995/1996, Im Standortwettbewerb, Stuttgart 1995.
- Wagner, T., E.J. Jahn, Neue Arbeitsmarkttheorien, 2. Auflage Düsseldorf 2004.

15 Die Ziele der Wirtschaftspolitik

15.1 Allgemeine Einführung

Welche Zusammenhänge bestehen zwischen der konkreten Wirtschaftspolitik, der Theorie der Wirtschaftspolitik und der Volkswirtschaftstheorie? Was wird unter einer "rationalen Wirtschaftspolitik" verstanden? Welche normativen Elemente enthält diese?

Begriffe: Rationale Wirtschaftspolitik; positive/normative Ökonomik.

Schon im ersten Kapitel hatten wir folgende Zusammenhänge zwischen der Volkswirtschaftstheorie, der Theorie der Wirtschaftspolitik und der konkreten Wirtschaftspolitik angesprochen:

Die *Wirtschaftspolitik* will ökonomische Größen beeinflussen. Über Gesetzmäßigkeiten zwischen dem Einsatz wirtschaftspolitischer Instrumente und deren Einfluss auf wirtschaftspolitische Ziele liefert *die Theorie der Wirtschaftspolitik* die notwendigen Informationen; diese wiederum fußt auf der *Volkswirtschaftstheorie*, die sich mit der Darstellung und Analyse grundsätzlicher wirtschaftlicher Zusammenhänge befasst. Quantitative Vorgaben werden mit Hilfe der Ökonometrie gewonnen.

Bisher haben wir uns hauptsächlich mit der Volkswirtschaftstheorie befasst. Allerdings zeigte das Kapitel 11, das die ökonomischen Schulmeinungen zusammenfasst, bereits, wie aus unterschiedlichen Interpretationen wirtschaftlicher Zusammenhänge in der Volkswirtschaftstheorie konkurrierende Theorien der Wirtschaftspolitik und entsprechend auch unterschiedliche Auffassungen über die konkrete Wirtschaftspolitik erwachsen. Während bezüglich der in diesem Kapitel behandelten Ziele der Wirtschaftspolitik grundsätzlich noch weitgehend Einigkeit besteht (allerdings weniger bzgl. deren Rangordnung), werden wir in den folgenden Kapiteln - wenn das Instrumentarium behandelt wird - auch häufig darauf eingehen müssen, welche unterschiedlichen Instrumente zur Erreichung eines Ziels von den verschiedenen Schulen präferiert werden.

Dabei nehmen alle Schulen für sich in Anspruch, das Rüstzeug für *eine rationale Wirtschaftspolitik* zu liefern. Einer Denkrichtung das Gegenteil nachzuweisen ist solange unmöglich, wie die theoretischen Zusammenhänge, die der jeweiligen wirtschaftspolitischen Empfehlung zugrunde liegen, empirisch noch nicht widerlegt sind.

Wenn wir zuvor die Forderung erhoben haben, der Wissenschaftler sollte sich auf intersubjektiv überprüfbare Aussagen beschränken, so werden nun die Grenzen

solch einer werturteilsfreien Analyse deutlich. Wie die obige Auflistung zeigt, enthält eine rationale Wirtschaftspolitik sowohl Elemente der *positiven*, d.h. der objektiv erklärenden *Ökonomik*, als auch Elemente einer *normativen*, also wertenden *Ökonomik*. Alle Aussagen, die sich auf die Ziele der Wirtschaftspolitik beziehen, enthalten Werturteile. Insbesondere bei Zielprioritäten bspw. bei einer Höherbewertung der landwirtschaftlichen Einkommenssicherung gegenüber einer preiswerten Nahrungsmittelversorgung der Verbraucher - lassen sich wirtschaftspolitische Entscheidungen selten wissenschaftlich begründen. Um so wichtiger ist es daher, die Ziele offen zu legen, sie klar und eindeutig zu formulieren und Aussagen über die Zielzusammenhänge zu machen, d.h. eine Antwort auf die Frage zu finden, ob sich die Ziele logisch und praktisch vereinbaren lassen. Die Theorie der Wirtschaftspolitik geht in ihrer Analyse i.d.R. von gegebenen Zielen aus - unter der Annahme, dass diese einem politischen Konsens entsprechen. Bevor wir uns, dieser Vorgehensweise folgend, mit einzelnen Teilbereichen der Wirtschaftspolitik beschäftigen, wollen wir uns der wirtschaftspolitischen Zielbildung widmen.

Eine Wirtschaftspolitik wollen wir dann als rational bezeichnen, wenn ihr zugrunde liegt,

- eine systematische Analyse der Ausgangssituation,
- die Kenntnis der Zielzusammenhänge und eine eindeutige Zielformulierung,
- die Kenntnis des Instrumentariums sowie der Wirkungszusammenhänge beim Einsatz des Instrumentariums und
- der Einsatz des Instrumentariums gemäß dem ökonomischen Prinzip.

15.2 Warum Wirtschaftspolitik?

Warum sind die Voraussetzungen für ein reibungsloses Marktgeschehen nicht immer gegeben? Wodurch kann eine stetige Wirtschaftsentwicklung gefährdet sein? Wann spricht man von Marktversagen? Warum sind häufig auch wirtschaftlich effiziente Marktergebnisse korrekturbedürftig?

Begriffe: Öffentliche Güter, meritorische Güter, Marktversagen, Soziale Marktwirtschaft.

Die Frage, warum überhaupt Wirtschaftspolitik betrieben wird, steht noch im Raum und ist deshalb an dieser Stelle zu behandeln, weil die Tatsache, dass Wirtschaftspolitik betrieben wird, impliziert, dass es gesellschaftliche und gesamtwirtschaftliche Ziele geben muss, die durch das Marktgeschehen allein nicht erreicht werden (können), bzw. dass das Marktgeschehen zu Ergebnissen führt, die nicht der gesellschaftlichen Zielsetzung entsprechen und deshalb korrigiert werden müssen.

Wirtschaftspolitik muss zunächst deshalb betrieben werden, um die *Voraussetzungen für die Funktionsfähigkeit des Marktes zu schaffen*. Wettbewerb ist nur unter Gleichen möglich; der Staat muss durch die Rechtsordnung Wettbewerb ermöglichen, schützen und überwachen (Wettbewerbspolitik als Ordnungspolitik), denn der Markt ist ein Kulturprodukt und keine Naturpflanze. Aber auch wenn ein funktionsfähiger Markt vorliegt, kann, begründet durch wirtschaftspolitische Zielsetzungen, der Markt in eine gewünschte Richtung beeinflusst werden.

Mit Giersch wollen wir unter *Wirtschaftspolitik* die Gesamtheit aller Handlungen, Bestrebungen und Maßnahmen verstehen, die zielbezogen den Ablauf des Wirtschaftsgeschehens in einem Bereich oder Gebiet ordnen.

Die klassische Theorie ging noch davon aus, dass sich die Wirtschaft bei entsprechendem Ordnungsrahmen auch ohne staatliche Eingriffe stetig entwickeln könnte. Wir hatten schon gesehen, dass die Überwindung des direkten Tausches durch die Geldwirtschaft reale Nachfrangelücken entstehen lassen kann, die zur Unterauslastung der Ressourcen und damit zur Arbeitslosigkeit führen.

Nach Keynes sind die Unternehmer diejenigen Wirtschaftssubjekte, deren Investitionsgüternachfrageverhalten Konjunkturschwankungen hervorruft. Die entstehenden Nachfrangelücken soll der Staat ausfüllen, bzw. der Staat soll durch entsprechende wirtschaftspolitische Maßnahmen dafür Sorge tragen, dass die private Nachfrage belebt wird, damit das allgemeine gesamtwirtschaftliche Ziel einer *stetigen Wirtschaftsentwicklung* nicht gefährdet wird.

Auch die Bereitstellung bestimmter, gesellschaftlich wichtiger Güter kann der Markt nicht leisten. Hierzu zählen all jene (auch immateriellen) Güter, von deren Konsum auch diejenigen nicht ausgeschlossen werden können, die dafür keinen Preis bieten - bspw. kann von der Landesverteidigung niemand ausgeschlossen werden - und bei denen folglich das Angebots-Nachfrage-Prinzip versagen muss. *Öffentliche Güter* werden häufig vom Staat bereitgestellt, genauso wie diejenigen Güter, deren gesamtgesellschaftlicher Nutzen größer ist als der Gewinn, der sich in der privaten Produktion erzielen lässt. Um also die vom gesellschaftlichen Standpunkt aus zu geringe Bereitstellung *dieser meritorischen Güter* (bspw. Schulwesen) auszudehnen, muss der Staat selbst produzieren oder durch geeignete Maßnahmen (wie z.B. die Übernahme der Finanzierung) Anreize zur Produktionsausweitung schaffen. Mit diesen Fällen des *Marktversagens* bzw. der Korrekturbedürftigkeit des Marktergebnisses, die die *staatliche Bereitstellung bestimmter Güter* betreffen, werden wir uns im 8. Kapitel des 2. Bandes befassen.

Aber auch wenn sich das Ergebnis privater Wirtschaftstätigkeit vom rein wirtschaftlichen Standpunkt aus als effizient erweist, kann es dennoch korrekturbedürftig sein, weil der Markt auf übergeordnete Ziele sozialer Art (soziale Gerechtigkeit, soziale Sicherheit, sozialer Friede) keine Rücksicht nimmt.¹ Hier muss die Sozialpolitik diejenigen schützen, die, aus welchen Gründen (ob einer aus Faulheit oder Krankheit kein ausreichendes Einkommen erzielt; es wird ihm Sozialhilfe

¹ Einige paläoliberaler Vertreter lehnen Korrekturen der Marktergebnisse generell ab.

gewährt) auch immer, nicht in der Lage sind, an den Marktergebnissen ausreichend teilzuhaben; die Finanzpolitik wird daher zur Korrektur der Ungleichgewichte der Einkommensverteilung eingesetzt. Zusammenfassend können wir also festhalten:

Wirtschaftspolitik wird betrieben, um

- die Voraussetzungen für die Funktionsfähigkeit des Marktmechanismus (Wettbewerbspolitik) zu schaffen,
- eine stetige Wirtschaftsentwicklung (Stabilisierungspolitik) zu gewährleisten,
- Marktversagen (Ursachen: externe Effekte, öffentliche Güter, natürliches Monopol, asymmetrische Informationen, anormale Angebotsreaktionen) auszugleichen und
- gesellschaftlich unerwünschte Marktergebnisse (Sozialpolitik) zu korrigieren.

Das Leitbild der Wirtschaftspolitik der BRD ist das von Müller-Armack begründete und durch Ludwig Erhard geprägte Konzept der *Sozialen Marktwirtschaft*. Dabei geht es im Wesentlichen darum, das Prinzip der Freiheit auf dem Markt mit einer Komponente des sozialen Ausgleichs zu verbinden. Dieses Leitbild soll auch Grundlage unserer folgenden wirtschaftspolitischen Überlegung sein (vgl. hierzu Bd. 2, Kap. 2.1).

15.3 Gesellschafts- und wirtschaftspolitische Ziele

In welchem Zusammenhang stehen wichtige wirtschaftspolitische Ziele und gesellschaftspolitische Grundziele? Lassen sich wirtschaftspolitische Ziele im Rahmen der positiven Ökonomie logisch ableiten? Wie tragen Wachstum und Stabilität zur gesellschaftlichen Wohlfahrt bei? Welches Gerechtigkeitspostulat charakterisiert eine Marktwirtschaft?

Begriffe: Stabilitätsziel, Wachstumsziel, Verteilungsziel.

Ohne hier noch einmal auf den normativen Charakter jeder Zielsetzung oder auf die Mehrdeutigkeit von Begriffen wie Freiheit, Frieden etc. einzugehen, können doch gesellschaftliche Grundwerte benannt werden, die sich im Zusammenleben durch freiwillige, rationale Übereinkommen herausgebildet haben. Als *gesellschaftspolitische Grundziele* gelten

- *Freiheit* - bspw. die Freiheit des einzelnen, selbstgesetzte Ziele mit selbstgewählten Mitteln zu verfolgen, unter der Nebenbedingung, dass dadurch die Freiheit anderer nicht übermäßig eingeschränkt wird;
- *Gerechtigkeit* - als Forderung nach Gleichheit der formalen Freiheit (Freiheit vor dem Gesetz) und Chancengleichheit unumstritten, hingegen widerstreitend

in den Interpretationen als Verteilungsnormen, nach dem Leistungsprinzip, dem Bedarfsprinzip oder dem Egalitätsprinzip, vgl. Kapitel 12;

- *Sicherheit und Frieden* - d.h. Abwesenheit offener Konflikte jeder Art, Deckung der Grundbedürfnisse sowie Beschränkung der Existenzrisiken auf ein zumutbares Maß.

Das Oberziel der *Maximierung der gesellschaftlichen Wohlfahrt* beinhaltet neben der Verwirklichung der genannten gesellschaftspolitischen Grundziele ferner die *ökonomische Wohlstandssteigerung*, kurzfristig verstanden als optimale Ausnutzung gegebener Möglichkeiten (optimale Faktorallokation), langfristig als wirtschaftliches Wachstum (Einkommens- und Vermögenssteigerung).

Die Konkretisierung des Ziels "Maximierung der gesellschaftlichen Wohlfahrt" lässt sich formal nicht lösen. Es bleibt also nur, auf der Basis der genannten Grundziele mittelbare - in unserem Zusammenhang wirtschaftliche - Ziele festzulegen, die zur Annäherung an das Oberziel verhelfen können. Dabei sind verschiedene Klassifizierungen denkbar, da eine direkte Ableitung von Unterzielen kaum möglich ist.

Wir wollen hier die genannten Grundziele auf den ökonomischen Bereich beziehen und kommen damit zu den folgenden *wirtschaftspolitischen Zielen*:

- Die *Wahrung wirtschaftlichen Freiheitsspielraums* impliziert als Ziel der Wirtschaftspolitik die grundsätzliche Entscheidung für ein marktwirtschaftliches Ordnungssystem, das jedoch - wie schon gezeigt - durch die Gewährung von Rechtssicherheit (Eigentumsrechte), durch die Aufrechterhaltung des Wettbewerbs (Wettbewerbspolitik) sowie durch die Sicherung des Geldsystems und der Währung zu schützen ist.
- *Wirtschaftliche Gerechtigkeit als Verteilungsgerechtigkeit* betrifft das Anliegen, das Produktionsergebnis nach einem mit der grundsätzlichen Ordnungsform konsistenten Kriterium auf die Gesellschaftsmitglieder zu verteilen. In der Marktwirtschaft erfolgt die Entlohnung grundsätzlich nach dem Leistungsprinzip, d.h. nach dem Marktwert der erbrachten Leistung. Diese Primärverteilung ist jedoch, wie schon erläutert, im Rahmen der Sozial- und Finanzpolitik entsprechend sozialetischer Oberziele zu korrigieren.
- Im engen Zusammenhang hiermit stehen die wirtschaftspolitischen Ziele der *sozialen Sicherheit und des sozialen Friedens*. Hiermit ist die soziale Ausgleichskomponente des Konzepts der Sozialen Marktwirtschaft angesprochen.
- Fortschritt in Richtung ökonomischer Wohlstandssteigerung ist wirtschaftspolitisch mit dem *Wachstumsziel* verbunden. Ökonomischer Wohlstand ermöglicht auch Fortschritt im Sinne einer Annäherung an das gesellschaftliche Wohlfahrtsziel, da die Ziele der Verteilungsgerechtigkeit und der sozialen Sicherheit bei Einkommenswachstum eher zu verwirklichen sind als bei Stagnation.
- Ein weiteres wirtschaftspolitisches Ziel, das nicht nur der ökonomischen Wohlstandssteigerung dient, ist das *Stabilitätsziel: Vollbeschäftigung* der Pro-

duktionsfaktoren, *Geldwertstabilität und Zahlungsbilanzausgleich* sind zum einen Bedingungen einer stetigen Wirtschaftsentwicklung; deren Nichterfüllung kann aber auch der Erfüllung gesellschaftlicher Oberziele entgegenstehen. So wird die Arbeitslosigkeit der Problemgruppen als Verstoß gegen das Gerechtigkeitspostulat empfunden, ebenso eine Inflation, die unerwünschte Verteilungseffekte mit sich bringt und dem Sicherheitsziel widerspricht; außenwirtschaftliche Ungleichgewichte haben komplexe Auswirkungen auf Wachstum, Beschäftigung und Preisniveau und können dadurch dem Ziel der Wohlstandssteigerung auf vielfältige Weise entgegenwirken.

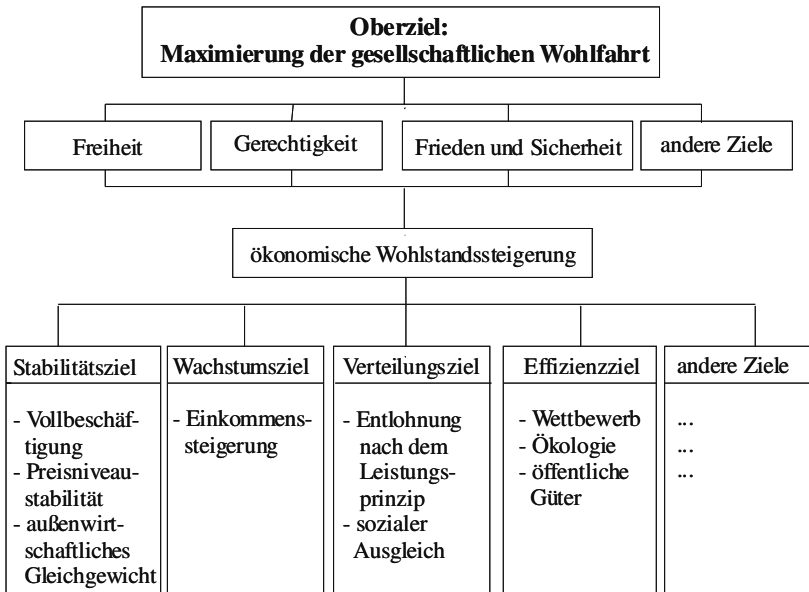


Abb. 15.3.1 Wohlfahrtsmaximierung

Die Abb. 15.3.1 ist - ohne Anspruch auf Vollständigkeit - ein Versuch der Systematisierung der genannten Ziele, wobei aber bedacht werden muss, dass die Ableitung der wirtschaftspolitischen Ziele nicht logisch zwingend ist und dass die vielfältigen Wechselwirkungen im gesamten Zielsystem nicht dargestellt werden können. Die grundsätzliche Entscheidung zugunsten eines marktlichen Ordnungssystems und damit zugunsten der Wahrung wirtschaftlichen Freiheitsspielraums wird dabei vorausgesetzt und nicht explizit aufgeführt.

Abschließend soll noch auf die *Träger der Wirtschaftspolitik* hingewiesen werden. Dazu gehören jene Instanzen, die innerhalb der politischen Ordnung rechtlich befugt sind, Herrschaftsfunktion auszuüben. Max Weber spricht vom "Monopol legitimen physischen Zwanges".

In demokratischen Gesellschaften sind es Entscheidungsträger auf den verschiedenen staatlichen Ebenen, wobei zwischen "Entscheidungsträgern der Wirt-

schaftspolitik" und *"Einflussträgern der Wirtschaftspolitik"* zu unterscheiden ist. Erstere bestehen aus Institutionen und Personen, denen die verfassungsmäßige Ordnung die Befugnis erteilt hat, wirtschaftspolitische Entscheidungen zu treffen. Als Träger der Wirtschaftspolitik sind legitimiert:

- Exekutive und Legislative auf den verschiedenen staatlichen Ebenen (Bund, Länder, Gemeinden),
- die von diesen Organisationen dafür beauftragten Verwaltungsorgane (z.B. Ministerien),
- die Judikative, die im Rahmen ihrer Befugnisse zur Rechtsfindung und ihrer Fortschreibung die Rechtmäßigkeit des Handelns von Legislative und Exekutive kontrolliert,
- die Europäische Zentralbank im Rahmen ihrer geldpolitischen Befugnisse,
- internationale Institutionen, soweit ihnen wirtschaftspolitische Kompetenzen übertragen worden sind.

Damit wollen wir nur staatliche Instanzen als *Träger der Wirtschaftspolitik* verstehen, Verbände und organisierte Interessengruppen, die Macht ausüben können, aber nicht die Kompetenz zur wirtschaftspolitischen Entscheidung haben, sollen nicht als Träger der Wirtschaftspolitik angesehen werden.

Die wirtschaftspolitische Trägerschaft kann allgemein an folgenden Kriterien festgestellt werden:

- formale Entscheidungsbefugnis,
- faktische Entscheidungsgewalt,
- faktische Durchsetzungsmacht,
- dauernde Einwirkungsmöglichkeit.

Nur wenn alle vier Kriterien erfüllt sind, ist eine wirtschaftspolitische Trägerschaft gegeben. Obgleich Verbände in unserer pluralistischen Gesellschaft legitimerweise versuchen, ihr Partialinteresse gegen das Gemeinwohl durchzusetzen, mangelt es ihnen doch an wesentlichen Trägereigenschaften. Sie haben weder die formale Befugnis noch die materielle Gewalt, da die wirtschaftspolitischen Entscheidungen den staatlichen Hoheitsträgern vorbehalten sind.

15.4 Die Ziele des Stabilitäts- und Wachstumsgesetzes

Warum müssen wirtschaftspolitische Ziele operationalisiert werden? Welche Indikatoren sind jeweils zur Messung der Zielerreichung heranzuziehen? Wie aussagefähig sind diese Indikatoren? Kann mit der Operationalisierung die Wirtschaftspolitik der politischen Willkür entrissen werden?

Begriffe: Preisindex, Zahlungsbilanz, außenwirtschaftliches Gleichgewicht

Das Konzept der Sozialen Marktwirtschaft ist mit einer bewussten Politik des wirtschaftlichen Wachstums und seiner Stabilisierung (Konjunkturpolitik), soweit es im marktlichen Rahmen geschieht, vereinbar. Dieser wirtschaftspolitische Freiraum wurde im Krisenjahr 1967 (verlangsamte Wachstumstendenzen, starker Preisanstieg) für die gesetzliche Verankerung eines breit angelegten Instrumentariums zur Konjunktursteuerung genutzt, das im Wesentlichen auf der damals vorherrschenden keynesianischen Makrotheorie fußte. In diesem "*Gesetz zur Förderung der Stabilität und des Wachstums der Wirtschaft*" (StWG) - kurz Stabilitäts- und Wachstumsgesetz - heißt es in § 1:

"Bund und Länder haben bei ihren wirtschafts- und finanzpolitischen Maßnahmen die Erfordernisse des gesamtwirtschaftlichen Gleichgewichts zu beachten. Die Maßnahmen sind so zu treffen, dass sie im Rahmen der marktwirtschaftlichen Ordnung gleichzeitig zur Stabilität des Preisniveaus, zu einem hohen Beschäftigungsstand und außenwirtschaftlichem Gleichgewicht bei stetigem angemessenem Wirtschaftswachstum beitragen."

Im StWG werden damit vier Ziele der Wirtschaftspolitik aufgeführt, die jedoch schwierig zu erreichen sind, weshalb man vom "magischen Viereck" der Wirtschaftspolitik spricht. Trotz der Zielkonflikte, die vorliegen können, hat der Gesetzgeber die gleichzeitige Erfüllung der vier Ziele vorgeschrieben. Damit werden die Ziele als gleichrangig angesehen.

In § 2 des Gesetzes über die Bildung eines Sachverständigenrates zur Begutachtung der gesamtwirtschaftlichen Entwicklung vom 14.8.1963 (zuletzt geändert durch das StWG) heißt es in Satz 3 (in Satz 2 werden die Ziele aus § 1 StWG wiederholt):

In die Untersuchung sollen auch die Bildung und die Verteilung von Einkommen und Vermögen einbezogen werden.

Auch das Verteilungsziel erfährt damit „offizielle Anerkennung“. Durch die Benennung sind die Ziele jedoch noch nicht operationalisiert. Die eingangs geforderte klare und eindeutige Zielformulierung verlangt *die Festlegung von Indikatoren und Grenzwerten*, damit der Zielerreichungsgrad beurteilt werden kann.

„Stabilität des Preisniveaus“

Hiermit ist nicht die Konstanz aller Preise gemeint, sondern die Stabilität des Durchschnitts aller Preise. Die einzelnen Preise müssen nach oben und unten flexibel sein, damit sie ihre Lenkungen erfüllen; während einige Güter qualitativ besser und gleichzeitig billiger werden (bspw. Computer), steigt der Preis für andere Güter. Als Meßplatte für die mittlere Preissteigerung werden deshalb *Preisindizes* ermittelt, die die Kaufkraft des Geldes ausdrücken sollen und zum räumlichen und zeitlichen Vergleich herangezogen werden können. Hierzu wird bspw. ein Warenkorb mit denjenigen Arten und Mengen von Waren und Dienstleistungen zusammengestellt, die ein Arbeitnehmerhaushalt mit vier Personen und mittlerem Einkommen im Durchschnitt verbraucht; die Kosten dieses (vorerst konstant gehaltenen) Warenkorbes werden auf ein Basisjahr bezogen, für das die Ausgaben für diesen Warenkorb gleich 100 gesetzt werden. Eine Steigerung des Index auf bspw. 108 zeigt dann eine mittlere Preissteigerungsrate von 8% an.²

In einem Gutachten der Bundesbank von 1965 heißt es, dass der Preisindex für die Lebenshaltung des eben geschilderten Haushaltes nicht um mehr als 1% steigen darf, damit Geldwertstabilität gewährleistet ist. Selbst bei einer Erhöhung zwischen 1 und 2% könne nicht von einer Geldentwertung gesprochen werden. Positive - in den genannten Grenzen unbedenkliche - Werte der Preissteigerungsrate ergeben sich im Wesentlichen durch Qualitätsverbesserungen und Strukturveränderungen zugunsten höherer Qualität. Auf Grund der Tatsache, dass solch niedrige Zielvorgaben nur in wenigen Ausnahmehahren (1953 - 1954, 1967 - 69, 1986 - 88) erreicht wurden, wird politisch oft ein höherer Wert toleriert (1989: 3%; 1985: 2,2%; 1984: 2,4%). Die höchsten Preissteigerungen ergaben sich mit 7,0% für 1973 und 1974.³

„Hoher Beschäftigungsstand“

Auf den gebräuchlichen Indikator - *die Arbeitslosenquote* - wurde bereits im letzten Kapitel eingegangen. Lange Zeit galt eine Quote zwischen 0,8 und 1,2% als Zeichen der Zielerreichung; da aber nur in den Jahren zwischen 1961 und 1971 das Ziel, die Arbeitslosenquote unter 1 % zu drücken, erreicht wurde, wurden die politischen Zielgrößen den tatsächlichen, ansteigenden Arbeitslosenquoten angepasst. 1984 und 1985 wurden Arbeitslosenquoten von unter 9% angestrebt; selbst bei Erreichung solcher Werte würde aber wohl niemand davon sprechen, dass damit auch das Beschäftigungsziel erfüllt sei.

Die Arbeitslosenquote sagt nichts über die Struktur der Arbeitslosigkeit aus und ist, auch aufgrund verschiedener Verzerrungen, in ihrer Aussagefähigkeit zu relativieren. Verzerrungen ergeben sich bspw. aus der Rückkehr ausländischer Arbeitnehmer in ihre Heimat bei Arbeitslosigkeit (deren Verbleiben im Inland würde die Arbeitslosenquote erhöhen), aus Kurzarbeit oder aufgrund versteckter Unterbeschäftigung. Versteckte Unterbeschäftigung liegt vor, wenn Arbeitnehmer unter-

² Für weitere Preisindizes und beispielhafte Berechnungen s. Kapitel 6 des 2. Bandes.

³ Preissteigerungsrate für die Lebenshaltung der privaten Haushalte.

qualifiziert beschäftigt sind oder wenn Arbeitskräfte im Warten auf bessere Zeiten vorerst nicht entlassen werden. Auch Personen, die sich nur deshalb weiterbilden, weil sie keine Lehrstelle gefunden haben, müssten im Grunde als Arbeitslose aufgefasst werden und die Arbeitslosenquote erhöhen; genauso bspw. auch Hausfrauen, die bei besserer Arbeitsmarktlage lieber außer Haus ihrem erlernten Beruf nachgehen würden. Allerdings gibt die Arbeitslosenquote immerhin die Tendenz auf dem Arbeitsmarkt wieder.

„Außenwirtschaftliches Gleichgewicht“

Vereinfacht kann man von einem außenwirtschaftlichen Gleichgewicht dann sprechen, wenn mittelfristig gleich hohe Zahlungsströme das Inland verlassen, wie andererseits vom Ausland einfließen. Ein Indikator außenwirtschaftlichen Gleichgewichts ist daher die *Devisenbilanz*, deren *Saldo* bei gleich hohen Zu- und Abflüssen von Devisen *Null* ist, so dass sich die Währungsreserven in ihrer Menge nicht verändert haben. Allerdings ist dies nur eine kurzfristige Sicht, da Leistungsbilanzdefizite nicht ständig mit Krediten finanziert werden können. Langfristig müsste also ein Ausgleich von Exporten und Importen angestrebt werden, d.h. ein Ausgleich der Leistungsbilanz. Die recht komplizierte außenwirtschaftliche Buchführung, die den Warenhandel, den Im- und Export von Dienstleistungen, Transferzahlungen und den Kapitalverkehr umfasst - all das zusammen ergibt die *Zahlungsbilanz* - werden wir im Kapitel 19 behandeln; es wird sich dann zeigen, dass *verschiedene Gleichgewichtsdefinitionen* möglich sind, je nachdem, welche Bilanzpositionen entsprechend des Erkenntnisziels herangezogen werden.

Möglicherweise fragt man sich, warum als wirtschaftspolitisches Ziel ein Ausgleich der Außenhandelsbeziehungen und nicht etwa die Maximierung der Exporte gewählt wird. Dagegen ist folgendes einzuwenden: Überschüsse mögen zwar vordergründig die Leistungsfähigkeit einer Wirtschaft anzeigen, sie bedeuten aber auch gleichzeitig Defizite anderer Länder, die finanziert werden müssen, was nur durch Stützungen zum Ausgleich der Leistungsbilanz möglich ist. Während inländische Güter und Dienstleistungen an das Ausland verkauft werden, häufen sich im Inland Devisenbestände an, die unter Umständen (die noch zu erläutern sind) eine "importierte Inflation" bewirken können. Bei unterbewerteter inländischer Währung kann ein Überschuss/Defizit langfristig auch gegen das Wachstumsziel wirken, da Unternehmen, die eigentlich international nicht wettbewerbsfähig sind, auf dem Markt bleiben und notwendige Strukturanpassungen unterbleiben.

An dieser Stelle soll es vorerst ausreichen zu betonen, dass sich unausgeglichene Außenwirtschaftsbeziehungen bei der heutigen weltweiten Verflechtung und Reaktionsverbundenheit negativ auf die Möglichkeiten der Erreichung anderer wirtschaftspolitischer Ziele auswirken können.

„Angemessenes und stetiges Wachstum“

Auf die Bedeutung wirtschaftlichen Wachstums wurde schon mehrfach eingegangen. Wachstumseinbußen führen zu Problemen auf dem Arbeitsmarkt, bei der sozialen Sicherung und bei der Finanzierung öffentlicher Haushalte, zur Minderung internationaler Wettbewerbsfähigkeit und zu wachsenden Verteilungskonflikten. Wie im Kapitel zur Volkswirtschaftlichen Gesamtrechnung gezeigt wurde, sind quantitative Wachstumsindikatoren nicht unbedingt auch Wohlstandsindikatoren;

das *Bruttosozialprodukt* oder das *Volkseinkommen* sowie deren *Veränderungen* zeigen jedoch an, was produziert wurde, wie sich die gesamtwirtschaftliche Produktion entwickelt und was daher zur Verteilung ansteht. Welche Wachstumsraten als angemessen bzw. als Zielgröße gelten, hängt - ähnlich wie bei der Arbeitslosenquote - von der tatsächlichen wirtschaftlichen Entwicklung ab.

„Gerechte Einkommens- und Vermögensverteilung“

Unter einer gerechten Verteilung soll - ohne hier noch einmal auf den normativen Charakter des Begriffs einzugehen - eine leistungsgerechte Verteilung bei Abwesenheit extremer Ungleichheiten verstanden werden. In Kapitel 12 hatten wir einige Indikatoren (z.B. Gini-Koeffizient, Lorenzkurve) behandelt. Grenzwerte davon werden in der politischen Diskussion nicht behandelt.

15.5 Zielbeziehungen

Welche Beziehungen können grundsätzlich zwischen wirtschaftspolitischen Zielen bestehen? Wie lässt sich die Phillips-Kurve interpretieren? Wirkt Inflation wachstumshemmend oder wachstumsfördernd? Welche Auswirkungen können Verteilungskämpfe für Wachstum und Stabilität haben? Wann kann ein Zielkonflikt zwischen außenwirtschaftlicher und binnenwirtschaftlicher Stabilität bestehen?

Begriffe: Zielneutralität, Zielkomplementarität und Zielkonflikt; Phillips-Kurve Bargaining-Theorie.

Neben der Offenlegung und Konkretisierung wirtschaftspolitischer Ziele hatten wir eingangs auch Aussagen über die Zielzusammenhänge gefordert. Hier sind grundsätzlich drei Konstellationen denkbar:

Zielneutralität besteht dann, wenn die Ziele unabhängig voneinander angesteuert werden können, d.h. wenn der Einsatz des wirtschaftspolitischen Instrumentariums zur Beeinflussung einer Zielgröße keinen Einfluss auf andere Ziele hat. Wenn die Verfolgung eines Ziels auch gleichzeitig der Annäherung an ein anderes Ziel nutzt, spricht man von *Zielkomplementarität*; ein *Zielkonflikt* liegt vor, wenn sich ein Ziel nur auf Kosten eines anderen Ziels erreichen lässt.

Die "Magie" des wirtschaftspolitischen Vier- oder Fünfecks besteht darin, bei gegebenen, begrenzten ökonomischen Möglichkeiten eine Vielzahl von sich teilweise entgegenstehenden Interessen und Forderungen miteinander zu versöhnen - d.h. ein Gleichgewicht oder Kompromiss bei der Zielsetzung und -verfolgung anzustreben. Wir wollen uns deshalb hier in erster Linie möglichen Zielkonflikten widmen, weil

Zielneutralität und -komplementarität für die Wirtschaftspolitik keine Probleme aufwerfen.

Ein grundsätzlicher den hier herausgearbeiteten Zielen übergeordneter *Zielkonflikt* kann zwischen *Effizienz und Wettbewerb* bestehen: Die Effizienz der Produktion verlangt häufig Mindestbetriebsgrößen zur Realisierung von Skalenerträgen, während andererseits die Aufrechterhaltung des Wettbewerbs eher bei kleineren Produktionseinheiten gewährleistet ist; kostenoptimale Unternehmensgrößen führen dann zu wettbewerbspolitischen Problemen, und wettbewerbsoptimale Unternehmensgrößen sind mit Ineffizienzen verbunden. Wenn die wettbewerbsoptimale Unternehmensgröße geringer ist als die kostenoptimale, und diese nur wenige (oder gar nur ein einziges) Unternehmen zulässt, kann durch eine Öffnung der Volkswirtschaft für das Ausland oder durch Integration einzelner Staaten dieser Konflikt durch Markterweiterung gelöst werden: Die Zahl der Anbieter vergrößert sich, ohne dass auf die Vorteile der Massenproduktion verzichtet werden muss.

Innerhalb des Zielkatalogs des StWG wird vorrangig ein *Zielkonflikt zwischen Preisniveaustabilität und Vollbeschäftigung* herausgestellt. Die Argumentation wird von der *Phillips-Kurve* gestützt. Der englische Ökonom Phillips hatte für den Zeitraum zwischen 1862 und 1957 einen negativen Zusammenhang zwischen dem Anstieg der Geldlöhne und der Arbeitslosenquote beobachtet; dieser Zusammenhang wurde später auf das Preisniveau einerseits und die Arbeitslosenquote andererseits übertragen (modifizierte Phillipskurve).

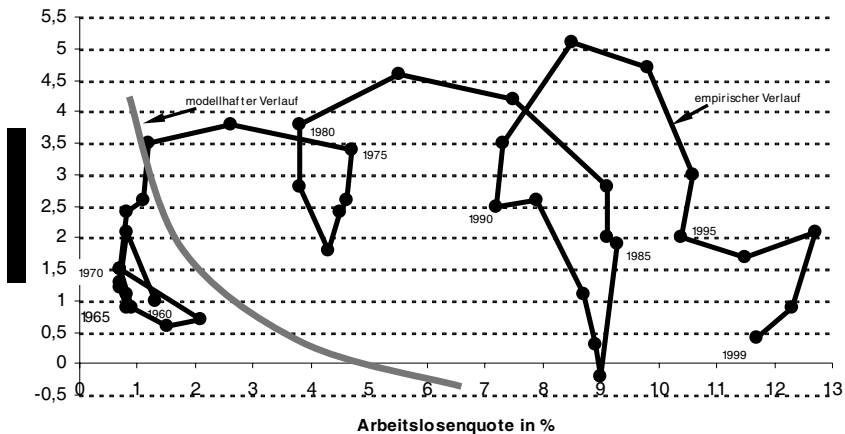


Abb. 15.5.1 Phillipskurve für die Bundesrepublik Deutschland

Die Kurve wird i.a. so interpretiert, dass bei günstiger Wirtschaftslage und entsprechend niedriger Arbeitslosigkeit die Gewerkschaften in der Lage seien, höhere Lohnforderungen durchzusetzen, die von den Unternehmen auf die Preise abgewälzt würden (*Bargaining-Theorie*). Ein anderer Ansatz (*allgemeine Markttheorie*)

interpretiert eine niedrige Arbeitslosenquote bei relativ großen Preissteigerungsraten als Überschussnachfrage auf dem Arbeitsmarkt in guten Zeiten, was stärkere Lohn- und entsprechende Preissteigerungen bedingt.

Die Phillips-Kurve suggeriert, dass sich ein stabiles Preisniveau durch eine relativ hohe Arbeitslosenquote erkaufen lässt, bzw. dass das Preisstabilitätsziel nur auf Kosten des Beschäftigungsziels erreicht werden kann. Die tatsächlichen Kombinationen von Arbeitslosenquoten und Preissteigerungsraten in der BRD (wie aus Abb. 15.5.1 ersichtlich) zeigen jedoch, dass die Existenz der Phillipskurve - zumindest in dem abgebildeten Zeitraum und für die BRD - bestreitbar ist ("Phillips-Illusion"). Offensichtlich sind die Zusammenhänge komplizierter, d.h. die Wirtschaftspolitik kann nicht, wie bei einer Speisekarte, zwischen Preisstabilität und Vollbeschäftigung bzw. zwischen alternativen Kombinationen von Inflationsraten und Arbeitslosenquoten auswählen.

Ein ähnlicher Konflikt kann zwischen dem *Wachstumsziel* und dem *Ziel der Preisniveaustabilität* bestehen. Es ist möglich, dass Inflation den Strukturwandel erleichtert und damit dem Wachstum dient - wenn sich bei allgemeinen Preissteigerungen die Lohnerhöhungen verzögern und die Unternehmer daher kurzfristig Gewinne realisieren können, die sie zu Investitionszwecken verwenden. Andererseits können die Gewerkschaften bei den Lohnverhandlungen aber auch die erwarteten Preissteigerungen von vornherein einkalkulieren (antizipieren); wenn ferner mit der Inflation die Zinsen steigen, vermindert sich die Realkapitalbildung, die Inflation wirkt wachstumshemmend. Der theoretische Sachverhalt gibt also keine eindeutige Antwort.

Auch zwischen dem *Wachstums-* und dem *Verteilungsziel* kann es Konflikte geben: grundsätzlich besteht das Problem, wer im wirtschaftlichen Aufschwung profitieren und wer in der Rezession zur Kasse gebeten werden soll. Bei hohen Wachstumsraten des Sozialprodukts sinkt die bereinigte Lohnquote, vgl. Kapitel 12, weil zunächst die Gewinne steigen und die Löhne erst später angepasst werden. In der Rezession steigt die bereinigte Lohnquote hingegen an. Wengleich die Lohnquote langfristig relativ stabil ist, scheint kurzfristig ein Konflikt zwischen Wachstum und Verteilung zu bestehen. Dieser Konflikt tritt auch dann zutage, wenn eine verteilungspolitisch motivierte Unternehmensteuererhöhung die Investitionsbereitschaft senkt.

Der Streit um Verteilungskonsequenzen kann schließlich auch *stabilitätspolitische Maßnahmen blockieren*, so, wenn der Staat aus Rücksicht auf verschiedene Interessengruppen vor Ausgabenkürzungen zurückschreckt oder wenn die gewerkschaftliche Lohnpolitik einer notwendigen Preisstabilisierung entgegensteht.

Als letztes Beispiel soll ein möglicher Zielkonflikt zwischen *Preisniveaustabilität* und *außenwirtschaftlichem Gleichgewicht* genannt werden. Bemüht sich das Inland um Preisstabilisierung und steigt im Ausland das Preisniveau stärker an als im Inland, kommt es bei festen Wechselkursen zum Ansteigen der Exportüberschüsse, die wiederum negative Auswirkungen auf das Preisniveau im Inland haben können. Selbst bei flexiblen Wechselkursen kann es zu Einflüssen auf das

inländische Preisniveau kommen, wenn das Land von Rohstoffimporten abhängig ist. Preis- und Wechselkursänderungen wirken auf die Produktionskosten und damit auf das heimische Preisniveau. Kein Zielkonflikt besteht hingegen, wenn in der Ausgangssituation eine negative Außenhandelsbilanz vorliegt und die Preisstabilisierungspolitik wegen steigender Preise im Ausland einen Exportanstieg ermöglicht.

15.6 Von den Zielen zu den Instrumenten

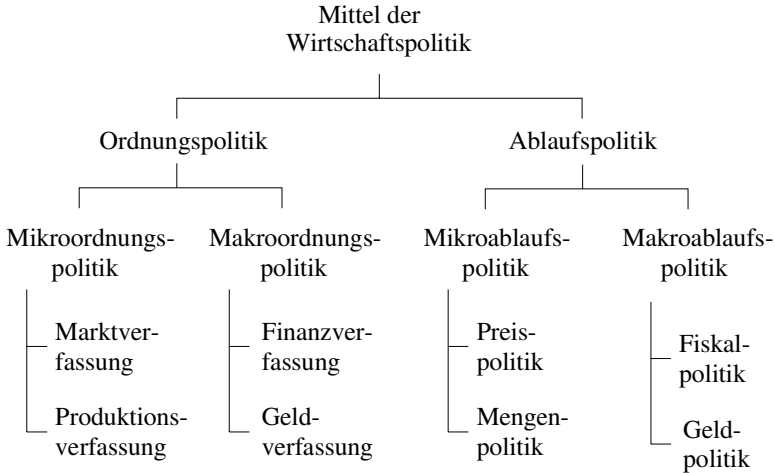
Was sind wirtschaftspolitische Instrumente? Wie lassen sich diese Instrumente systematisieren? Was „ordnet“ die Ordnungspolitik? Sind die verschiedenen Politikbereiche eindeutig als Ordnungs- bzw. Prozesspolitik zu bezeichnen?

Begriffe: Ordnungs- und Prozesspolitik; globale und diskretionäre Prozesspolitik.

Als *Instrument der Wirtschaftspolitik* wollen wir die *Bestimmung, Kontrolle oder Veränderung ökonomischer Sachverhalte* durch die Träger der Wirtschaftspolitik (i.d.R. öffentliche Instanzen sowie gesetzlich legitimierte Verbände und Organe wie die Zentralbank, Arbeitgeberverbände und Gewerkschaften etc.) bezeichnen: Die Wettbewerbspolitik bspw. zielt zunächst auf die Bestimmung einer Wettbewerbsordnung, die Geldpolitik kann auf die Kontrolle der Geldmenge abzielen - im Rahmen der Geldpolitik kann die Zinspolitik Veränderungen der Kreditkonditionen und damit Änderungen im Investitionsverhalten herbeiführen.

Wenngleich auch hier alle Versuche der Systematisierung des Instrumentariums willkürlich sind, so hat sich dennoch eine grundsätzliche Einteilung durchgesetzt: Es wird zwischen Ordnungspolitik und Prozesspolitik unterschieden. Die *Ordnungspolitik* betrifft die Rahmenbedingungen des Wirtschaftens, in einer Marktwirtschaft also die Wahrung wirtschaftlichen Freiheitsspielraums. Die *Prozess-* oder *Ablaufpolitik* ist auf die direkte Beeinflussung des Wirtschaftsprozesses gerichtet - entweder global oder diskretionär (fallweise).

Das zuvor genannte Ziel der Wirtschaftspolitik, die Voraussetzungen zur Funktionsfähigkeit des Marktes zu schaffen und die wirtschaftliche Freiheit durch die Aufrechterhaltung des Wettbewerbs, durch Sicherung des Geldsystems und der Währung zu schützen, fällt demnach zunächst der *Ordnungspolitik* zu. Die Ordnungspolitik umfasst die *rechtliche Ordnung* (z.B. Handelsgesetze, Gesetz gegen Wettbewerbsbeschränkung, Mitbestimmungsregelungen) sowie die *institutionelle Ordnung* (Sozialversicherungssystem, Aufbau des Bankwesens, Finanzverfassung).



Quelle: In Anlehnung an Tuchtfield, E., Wirtschaftspolitik, in: W. Albers (Hrsg.), Handwörterbuch der Wirtschaftspolitik, Bd. 9, Stuttgart 1988, S.178.

Abb. 15.6.1 Ordnungspolitik und Ablaufpolitik

Globale Prozesspolitik bezieht sich meist auf die Beeinflussung makroökonomischer Variablen (Fiskalpolitik: Staatseinnahmen und -ausgaben; Geldpolitik: Geldmenge, Zins); *diskretionäre Prozesspolitik* will hingegen fallweise und selektiv auf bestimmte Regionen, Branchen usw. in eine bestimmte Richtung einwirken (bspw. selektive Kreditpolitik zur Förderung bestimmter Wirtschaftsaktivitäten, Regionalpolitik).

Die in diesem Buch behandelten Politikbereiche (wie auch andere, hier nicht angesprochene) können nicht eindeutig entweder der Ordnungs- oder der Prozesspolitik zugeordnet werden, lediglich die Wettbewerbspolitik ist überwiegend Ordnungspolitik. In allen anderen Bereichen gibt es sowohl ordnungs- als auch prozesspolitische Elemente, wie wir noch sehen werden. Die Geldpolitik etwa umfasst sowohl die Aufrechterhaltung und Sicherung des Geldsystems (Ordnungspolitik) als auch die Offenmarktpolitik zur Beeinflussung des Geldumlaufs (globale Prozesspolitik) sowie bestimmte selektive kreditpolitische Maßnahmen (diskretionäre Prozesspolitik). Auf die jeweiligen ordnungs- und prozesspolitischen Elemente werden wir in den einzelnen Kapiteln zu sprechen kommen.

Der Einsatz von wirtschaftspolitischen Instrumenten wird als "wirtschaftspolitische Maßnahme" bezeichnet. Die Implementierung einer wirtschaftspolitischen Maßnahme unterliegt in der Demokratie einem schwierigen politischen Entscheidungsprozeß, der sich in unterschiedliche Phasen einteilen lässt. Das Erkennen des wirtschaftspolitischen Handlungsbedarfs bis zur verwaltungsmäßigen Durchführung bedarf Zeit. Der wirtschaftspolitische Entscheidungsträger benötigt Informationen, muss verschiedene Instrumente in ihrer Wirksamkeit überprüfen und ihre Implementierung planen. Nach der Entscheidung über ihren Einsatz benötigt auch die Durchführung noch administrative Maßnahmeplanungen sowie abschließend

eine Kontrolle des eingesetzten wirtschaftspolitischen Instrumentariums. Grob untergliedert lassen sich also folgende Phasen bei den wirtschaftspolitischen Maßnahmen unterscheiden:

- Lageanalyse,
- Maßnahmenplanung,
- Realisierung und Kontrolle.

Die einzelnen Phasen stehen jedoch in einem interdependenten Zusammenhang und können nicht strikt getrennt werden.

In der ersten Phase muss sich der Entscheidungsträger Informationen beschaffen und eine Ursachenanalyse durchführen, wobei vorausgesetzt wird, dass der wirtschaftspolitische Status Quo gesellschaftspolitisch nicht erwünscht ist. Eine Status-Quo-Prognose muss durchgeführt werden, um festzustellen, ob sich die beobachtete Problematik von alleine (über das Wirken von Marktkräften) löst oder ob Handlungsbedarf vorliegt. Wird Handlungsbedarf gesehen, muss eine Maßnahmenplanung durchgeführt werden, die mit einer Wirkungsanalyse beginnt. Entscheidungsmodelle werden programmiert und die einzelnen Auswirkungen und Nebenwirkungen sowie Kosten abgewogen. Nach der Entscheidung erfolgt eine Programmformulierung, die meist durch das Parlament abgesegnet werden muss und eine Programmrealisierung, die von der dafür zuständigen Verwaltung durchgeführt werden muss. Eine Ergebniskontrolle zeigt dann, ob die wirtschaftspolitische Maßnahme zum Erfolg geführt hat. Kommt es zu einer Abweichungsanzeige, dann muss eine Abweichungsanalyse durchgeführt werden und der Entscheidungsprozess beginnt von neuem.

Der Einsatz eines wirtschaftspolitischen Instruments wird als "wirtschaftspolitische Maßnahme" bezeichnet. Sie ist das Ergebnis eines mehrphasigen wirtschaftspolitischen Entscheidungsprozesses, wobei folgende Phasen unterschieden werden können: Lageanalyse, Maßnahmenplanung, Realisierung und Kontrolle.

Literatur:

- Altmann, J., Wirtschaftspolitik, 7. Auflage, Stuttgart, Jena 2000.
- Berg, H.; D. Cassel, Theorie der Wirtschaftspolitik, in: D. Bender et al (Hrsg.) Vahlens Kompendium der Wirtschaftstheorie und Wirtschaftspolitik, Bd. 2, 7. Auflage, München 1999, S. 163-238.
- Fritsch, M.; Th. Wein; H.-J. Ewers, Marktversagen und Wirtschaftspolitik, 6. Auflage, München 2005.
- Giersch, H., Allgemeine Wirtschaftspolitik, Grundlagen, Bd. 1, Wiesbaden 1961.
- Peters, H.-R., Wirtschaftspolitik, 3. Auflage, München, Wien 2000.
- Streit, M. E., Theorie der Wirtschaftspolitik, 6. Auflage, Düsseldorf 2005.
- Tuchtfeld, E., Wirtschaftspolitik, in: W. Albers (Hrsg.), Handwörterbuch der Wirtschaftspolitik, Bd. 9, Stuttgart 1988.
- Weimann, J., Wirtschaftspolitik, 3. Auflage, Berlin et al, 2004.
- Welfens, P., Grundlagen der Wirtschaftspolitik, 2. Auflage, Berlin 2005.
- Woll, A., Wirtschaftspolitik, München 1984.

16 Stabilisierung durch Fiskalpolitik

16.1 Die Unstetigkeit der Wirtschaftsentwicklung

Welche wirtschaftlichen Phänomene sind Objekt der Stabilisierungspolitik? Welche Phasen durchläuft ein Konjunkturzyklus? Entsprechen die Konjunkturzyklen einer Gesetzmäßigkeit? Welche Instrumente können zur Stabilisierung eingesetzt werden? Welche Zusammenhänge bestehen zwischen Konjunktur und Wachstum?

Begriffe: Konjunkturzyklen, Konjunkturschwankungen.

Wirtschaftspolitik wird - wie im vorhergehenden Kapitel festgestellt wurde - u.a. betrieben, um eine stetige Wirtschaftsentwicklung zu gewährleisten. Als Bedingung einer stetigen Wirtschaftsentwicklung wurde die Erreichung des Stabilitätsziels genannt, das die Ziele der Vollbeschäftigung der Produktionsfaktoren, der Geldwertstabilität sowie des Zahlungsbilanzausgleichs bzw. außenwirtschaftlichen Gleichgewichts zusammenfasst. Die Verfolgung des Stabilitätsziels bedeutet also, wirtschaftlichen Schwankungen, die sich primär als Schwankungen im Auslastungsgrad der Produktionsfaktoren sowie des Geldwerts äußern, entgegenzuwirken. Die außenwirtschaftliche Absicherung der binnenwirtschaftlichen Entwicklung sehen wir zunächst als notwendige Voraussetzung zur Erreichung der binnenwirtschaftlichen Ziele an und beschäftigen uns damit erst im Kapitel 19.

Wirtschaftliche Schwankungen und Instabilitäten werden als *Konjunkturzyklen* bezeichnet, vgl. Abb. 16.1.1.

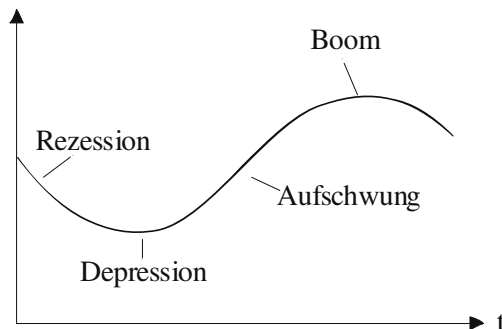


Abb. 16.1.1 Der Konjunkturzyklus

Modellhaft lässt sich das Auf und Ab der Wirtschaft wie folgt beschreiben: Ein wirtschaftlicher *Aufschwung* bzw. eine Expansion ist dadurch gekennzeichnet, dass Nachfrage, Produktion und Absatz und damit auch der Beschäftigungsgrad und die Wachstumsrate des Bruttoinlandsprodukts ansteigen; steigende Löhne und Preise folgen dieser realen Expansion mit einer Verzögerung - sobald reale Engpässe auftreten.¹

Eine *Hochkonjunktur* ("Boom") zeigt relativ hohe Wachstumsraten, steigende Aktienkurse, Vollbeschäftigung und möglicherweise inflationäre Preisschübe. In der *Rezession* kommt es zu Nachfragerückgängen, Wachstumsverlangsamungen und rückläufiger Produktion, die schließlich in eine *Depression* (*Krise*) münden, in der Entlassungen vorgenommen werden, Aktienkurse fallen und Volkseinkommen, Löhne und Preise einen Tiefpunkt erreichen.

Wie der tatsächliche Verlauf einiger der genannten Größen in der Bundesrepublik zeigt, lassen sich solche Zyklen mit einer Dauer von 4 bis 5 Jahren beobachten, s. Abb. 16.1.2. Allerdings entspricht die Beschäftigungs-, Lohn- und Preisentwicklung heute weniger dem modellhaften Zyklus als die Produktionsentwicklung: die Beweglichkeit der Löhne und Preise nach unten ist nahezu ausgeschlossen, und eine ansteigende Produktion bedeutet nicht unbedingt auch ein höheres Beschäftigungsniveau. Die hohe Arbeitslosigkeit hat zu Beginn dieses neuen Jahrhunderts die Position der Gewerkschaften etwas geschwächt, so dass in Hochlohnsektoren eine geringe Beweglichkeit der Löhne nach unten beobachtet wird (z. B. in der Kfz-Industrie).

Um eine Erklärung dieser zyklischen Schwankungen bemüht sich die *Konjunkturtheorie*. Da allerdings der Konjunkturverlauf die für eine Theoriebildung notwendigen Gesetzmäßigkeiten kaum aufweist - von einer bestimmten Konstellation gesamtwirtschaftlicher Daten lässt sich nicht zwingend auf die eine oder andere Konjunkturphase schließen und vor allem nicht auf die weitere Konjunkturentwicklung -, kann der dynamische Prozess in seiner Gesamtheit bis heute nicht mit letzter Sicherheit erklärt werden. Auch die Frage, ob sich die Entwicklung ohne staatliche Eingriffe prinzipiell stabil oder instabil vollzieht, ist noch offen und lässt sich, auch angesichts der Eingriffsintensität in den meisten Wirtschaften, kaum in nächster Zukunft klären. Die Konjunkturtheorie bietet aber für einzelne Phänomene des Konjunkturverlaufs Erklärungen, wenngleich auch diese entsprechend dem zugrunde liegenden wirtschaftstheoretischen Dogma differieren.

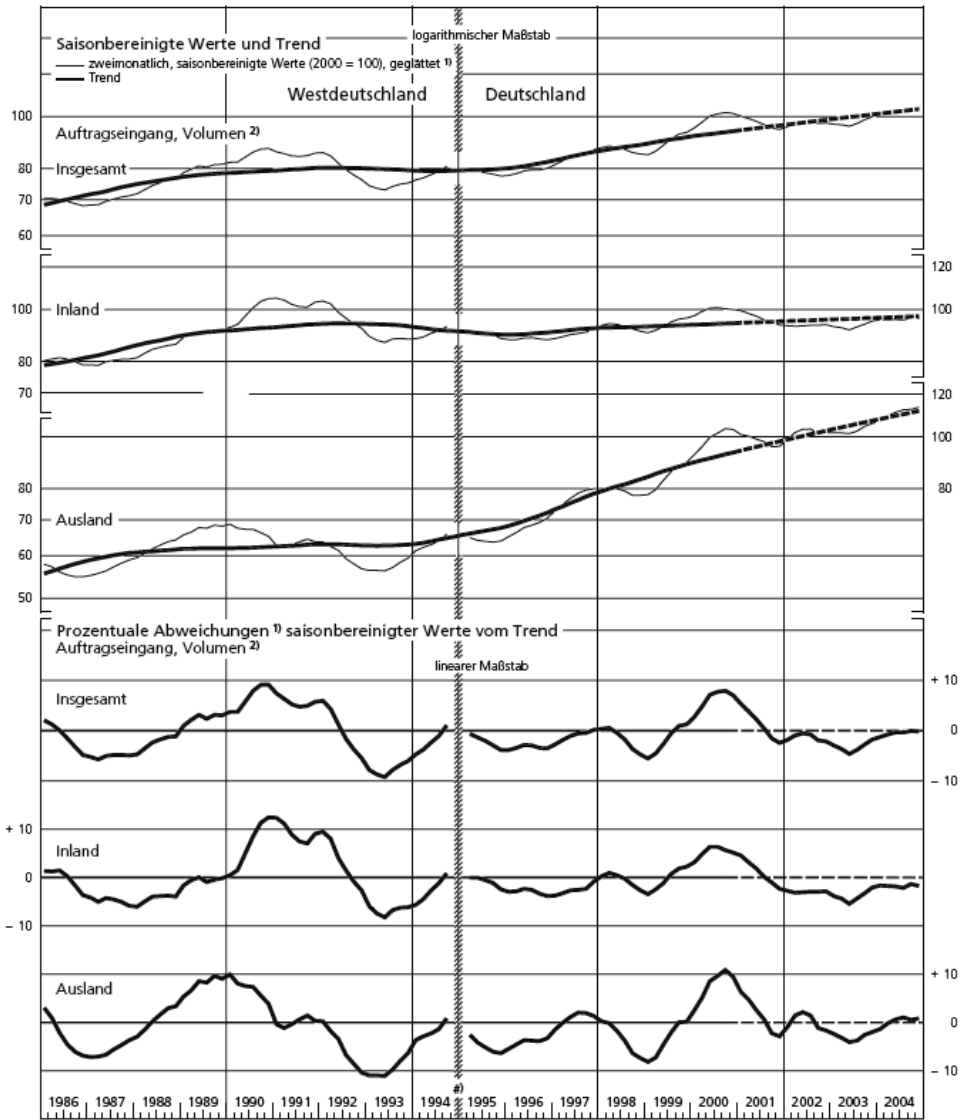
Um uns auf relativ Eindeutiges zu beschränken, wollen wir hier die Definition des Sachverständigenrats übernehmen:

Als *Konjunkturschwankungen* werden Schwankungen im Auslastungsgrad des gesamtwirtschaftlichen Produktionspotentials bezeichnet. Diese Schwankungen treten unabhängig vom Wachstumstrend - d.h. von der Zunahme des gesamtwirtschaftlichen Produktionspotentials - auf. Ein Aufschwung ist dadurch gekennzeichnet, dass die gesamtwirtschaftliche Nachfrage schneller steigt, als das Produktionspotential wächst; im Abschwung sinkt die Nachfrage bzw. nimmt nicht so schnell zu wie die Produktionskapazitäten.

¹ Diese Zusammenhänge werden in Kapitel 6 des 2. Bandes behandelt.

IV. Trendbereinigte Indikatoren

1. Industriekonjunktur ¹⁾ – Nachfrage



* Wirtschaftszweige des Verarbeitenden Gewerbes, insbesondere ohne Ernährungsgewerbe, Tabakverarbeitung sowie Mineralölverarbeitung. Indizes für Westdeutschland und für Deutschland über Jahresdurchschnitt 1995 verkettet. Trend bzw. Trendabweichungen im besonders markierten Bereich am Reiheneende wegen der erforderlichen Trendextrapolation unsicher. —

¹⁾ Zweimonatsdurchschnitte, mit einem gleitenden Dreiperiodendurchschnitt geglättet. — 2 In Preisen von 2000. — # Vergleichbarkeit wegen Umstellung der Erhebung auf eine EU-einheitliche Wirtschaftszweigsystematik gestört.

Quelle: Deutsche Bundesbank, Statistische Beihefte Reihe 4, April 2001, S. 80.

Abb. 16.1.2 Konjunkturindikatoren

Die Stabilisierungsinstrumente des Staates werden üblicherweise mit den bereits eingeführten Begriffen Fiskalpolitik einerseits sowie Geldpolitik andererseits umschrieben.

Die Fiskalpolitik zielt darauf ab, durch Ausgaben- und Einnahmenvariationen des Staates die effektive gesamtwirtschaftliche Nachfrage und damit auch die Auslastung der Produktionsfaktoren direkt zu beeinflussen.

Hingegen ist die *Geldpolitik* darauf gerichtet, über die Steuerung der Geld- und Kreditversorgung indirekt Impulse für die Abläufe in der realen Sphäre zu setzen bzw. die monetären Rahmenbedingungen so zu gestalten, dass von der geldwirtschaftlichen Seite her keine Störungen auf güterwirtschaftliche Prozesse ausgehen. Für das Stabilitätsziel der Aufrechterhaltung des Geldwertes ist in erster Linie die Geldpolitik zuständig. Wenngleich die möglicherweise gravierenden Auswirkungen der Fiskalpolitik auf den monetären Bereich nicht vernachlässigt werden dürfen (man denke nur an das Problem der Staatsausgabenfinanzierung), hat das Ziel der Preisniveaustabilität für die Fiskalpolitik zunächst den Charakter einer Nebenbedingung. Auf die Notwendigkeit einer geschickten Koordinierung von Geld- und Fiskalpolitik, die schon hier deutlich wird, ist später noch einzugehen.

16.2 Staatliche Einnahmen und Ausgaben im gesamtwirtschaftlichen Zusammenhang

Wie kann der Staat die gesamtwirtschaftliche Nachfrage beeinflussen? Wie sollen die Staatsausgaben finanziert werden, um konjunkturell wirksam zu sein? Was ist eine „eingebaute Stabilisierung“? Welche Möglichkeiten diskretionären Eingreifens gibt es im Rahmen der Steuerpolitik?

Begriffe: Deficit-Spending; prozyklische/antizyklische Politik; automatische Stabilisatoren.

Wie uns aus dem Kapitel „Volkswirtschaftliche Gesamtrechnung“ bekannt ist, ist auch der Staat eine Einkommen erzielende, Ausgaben tätige, konsumierende und auch produzierende Wirtschaftseinheit. Abgesehen von der staatlichen Unternehmertätigkeit bezieht der Staat Einnahmen aus direkten (z.B. Einkommensteuer) und indirekten Steuern (z.B. Mehrwertsteuer) sowie Gebühren, und tätigt Ausgaben für Übertragungen an Haushalte (Kinder-, Wohngeld), Staatsverbrauch (Konsum: unentgeltlich bereitgestellte Güter und Dienstleistungen) und Anlageinvestitionen für zivile Zwecke. Die Wissenschaft der öffentlichen Finanzen - *kurz: Finanzwissenschaft* - befasst sich mit allen ökonomischen und institutionellen Aspekten des staatlichen Budgets; bei der *Fiskalpolitik* steht der Aspekt der konjunk-

tuellen Wirkungen staatlicher Einnahmen und Ausgaben im Vordergrund. Die *gesamtwirtschaftliche Nachfrage* setzt sich, wie die Ermittlung des Bruttoinlandsprodukts entsprechend der Güterverwendung zeigt, zusammen aus

$$(1) \quad BIP = C_{St} + C_H + I_{St}^b + I_U^b + X - M ,$$

wobei C_{St} den Staatsverbrauch, C_H den Konsum der privaten Haushalte, I_{St}^b die Nachfrage nach Investitionsgütern seitens des Staates (Nettoinvestitionen + Ersatzinvestitionen) und I_U^b die Investitionsnachfrage der Unternehmen bezeichnen. Der Saldo des Außenbeitrages, d.h. Exporte - Importe beträgt $X - M$.

Der Staat kann nun in einer Rezession die eigenen Ausgaben C_{St}, I_{St}^b , also die *öffentliche Nachfrage*, erhöhen und dies durch Kreditaufnahme bei Geschäftsbanken finanzieren; immerhin hat der Anteil des Staates (öffentl. Hände und Sozialversicherungen) am BIP 2003 mit bspw. 48,9% (*Staatsquote*) einen gravierenden Stellenwert im Rahmen der Gesamtnachfrage. Entsprechend kann (theoretisch) die öffentliche Nachfrage im Boom zurückgeschraubt werden, wobei dann die freigeordneten Mittel entweder zur Schuldentilgung bei den Banken oder als *Konjunkturausgleichsrücklage* verwendet werden sollen, um sie bei letzterem dem Wirtschaftskreislauf zu entziehen.

Mit der öffentlichen Kreditaufnahme beschäftigt sich das Kapitel 6.3 des 2. Bandes; allerdings soll an dieser Stelle schon erwähnt werden, warum zusätzliche Staatsausgaben durch Kredite des Finanzsektors finanziert, bzw. warum freigeordnete Mittel stillgelegt und an die Notenbank zurückgegeben werden sollten, damit die Ausgabenvariation des Staates konjunkturell wirksam sein kann:

- In einer *Rezession* sinken die Staatseinnahmen. Wenn aus stabilitätspolitischen Gründen die Ausgaben erhöht werden sollen, muss also ein Haushaltsdefizit in Kauf genommen werden ("*Deficit Spending*"). Die Finanzierung des Haushaltsdefizits über die Notenbank kann die Gefährdung der Preisstabilität bedeuten. Daher durfte die Deutsche Bundesbank seit Jahresbeginn 1994 keine Kassenkredite mehr gewähren (§ 20 Abs. 1 des Gesetzes über die Deutsche Bundesbank). Vor 1994 war die Kreditvergabe an den Staat bereits streng begrenzt. Der Kreditplafond des Bundes betrug lediglich 6 Mrd. DM und der der Länder (einschl. neue Bundesländer) zuletzt 3,3 Mrd. DM. Diese Kredite durften auch nur als kurzfristige Kassenkredite verwendet werden, d.h. zur Überbrückung von kurzfristigen Fehlbeträgen im Verlaufe des Haushaltsvollzuges und nicht zur Finanzierung eines Haushaltsdefizits.

Durch die Verschuldung der öffentlichen Hände gegenüber den Geschäftsbanken wird das Kreditvolumen für den privaten Sektor beschnitten, was ebenfalls Auswirkungen auf das Zinsniveau und auf private Investitionen haben kann. Aus gleichen Gründen sind auch Steuererhöhungen abzulehnen. Private Ausga-

ben können durch öffentliche verdrängt werden. In einer Rezession ist aber nicht mit hohen Zinssteigerungen zu rechnen.

- Im *Boom* steigen i.d.R. die Staatseinnahmen. Wenn aus stabilitätspolitischen Gründen die Ausgaben gesenkt werden sollen, muss also ein Haushaltsüberschuss angestrebt werden. Wird dieser Überschuss zur Rückzahlung von Schulden an das Bankensystem genutzt, kann durch den gewonnenen Spielraum die private Nachfrage wiederum angeheizt werden.

Auch Steuersenkungen werden nachfragefördernd wirken. Deshalb sollten im Boom Haushaltsüberschüsse bei der Bundesbank (Konjunkturausgleichsrücklage) verbleiben, damit der finanzielle Spielraum des Kreditgewerbes gesenkt wird.

Von *prozyklischer Politik* oder *Parallelpolitik* spricht man, wenn durch die staatliche Haushaltspolitik die Konjunkturausschläge verstärkt werden; eine *antizyklische Fiskalpolitik* sieht vor, dass durch expansive Wirkungen des staatlichen Haushaltsdefizits bzw. durch kontraktive Wirkungen eines Haushaltsüberschusses einer Rezession bzw. einem Boom entgegengewirkt wird.

Durch § 6 Abs. 2 StWG wird der Bundesregierung die Möglichkeit gegeben, bei einer Abschwächung der allgemeinen Wirtschaftstätigkeit Ausgabenerhöhungen vorzunehmen. Dabei soll zur Deckung der Ausgaben zunächst die Konjunkturausgleichsrücklage aufgelöst werden. Ihre Inanspruchnahme setzt Zentralbankgeld frei und vermeidet einen Rückgriff auf Kredite der Geschäftsbanken, die zinserhöhend wirken. Der § 11 des StWG besagt, dass die Ausgaben vorrangig zur Beschleunigung von geplanten Investitionen und zur Vergabe von Aufträgen an die Privatwirtschaft genutzt werden sollen. Im Falle einer „die volkswirtschaftliche Leistungsfähigkeit übersteigenden Nachfrageausweitung“ können gemäß § 6 Abs. 1 staatliche Ausgaben von der Zustimmung des Finanzministers abhängig gemacht werden; als kontraktiv wirkende Maßnahme ist bspw. die Streckung von öffentlichen Baumaßnahmen bei Stilllegung der freiwerdenden Gelder vorgesehen.

Während die *Nachfrage des Auslands* kaum bzw. nur unter bestimmten Umständen im Rahmen der Währungspolitik beeinflusst werden kann, ist eine *Beeinflussung der privaten Nachfrage nach Konsum- und Investitionsgütern* - abgesehen von einer Erhöhung oder Senkung der *Transferausgaben* - über die *Einnahmenseite* des Staatshaushaltes möglich. Staatliche Einnahmepolitik ist im wesentlichen *Steuerpolitik*; im konjunkturpolitischen Zusammenhang drosseln Steuererhöhungen die private Nachfrage, während Steuersenkungen die Nachfrage anregen.

Von einer eingebauten oder *automatischen Stabilisierung* ("built in stabilizer") spricht man, wenn sich ohne wirtschaftspolitisches Eingreifen (Veränderung der Steuerbemessungsgrundlage oder der Steuersätze) das Gesamtvolumen der Steuern oder Transferzahlungen bei Schwankungen des Sozialprodukts konjunkturstabilisierend verändert. Bei konjunkturabhängiger Bemessungsgrundlage (bspw. Gewinne) und/oder progressivem Steuertarif (Einkommensteuer) steigen die Steuereinnahmen im Boom automatisch (bei der Einkommensteuer überproportional) stark an, was eine Dämpfung der Nachfrage bedeuten kann. Im Falle einer Rezession und sinkender Bruttoeinkommen sinken die Einkommensteuereinnahmen überproportional - das verfügbare Einkommen sinkt weniger stark, was nachfragebelebend wirken kann. Eine automatische Stabilisierung ist nur möglich, wenn die

Ausgaben nicht an die Einnahmen angepasst werden, d.h. bei sprudelnden Steuerquellen besteht leicht die Gefahr, die Staatsausgaben zu erhöhen. In letzter Zeit beobachten wir bei sinkenden Steuereinnahmen Konsolidierungsmaßnahmen des Staates, die dann zu einer Nachfragedämpfung führen (Einhaltung der Maastricht-Vereinbarung). Auf der Ausgabenseite des Staatshaushalts haben manche Transferausgaben eine eingebaute Stabilisierungswirkung: Transfers für Arbeitslose und Sozialhilfe werden im Boom weniger in Anspruch genommen als in der Rezession. Auch hier müssen die Beitragssätze für die Arbeitslosenversicherung konstant bleiben, so dass es zu einer automatischen Stabilisierung kommt. Werden die Beitragssätze an die Ausgaben angepasst, wie es in der letzten Zeit üblich war, dann entfällt der stabilisierende Effekt!

Fallweises bzw. diskretionäres Eingreifen im Rahmen der Steuerpolitik kann sich auf Steuersatzänderungen, auf eine Gewährung bzw. Aufhebung von Abzügen bei der Steuerschuld und auf Änderungen der Steuerbemessungsgrundlagen beziehen.

Zur *Rezessionsbekämpfung* sind die folgenden Möglichkeiten im bundesdeutschen Stabilitätsgesetz (StWG) vorgesehen:

Konsumbelebung

Herabsetzung der Einkommenssteuer um bis zu 10% für höchstens ein Jahr (§ 26 (3) StWG)

Zeitliches Hinausschieben der Einkommenssteuervorauszahlung (§ 26 (1,2) StWG)

Investitionsbelebung

Herabsetzung der Körperschaftsteuer um bis zu 10% für höchstens ein Jahr (§ 26 (3) StWG)

Zeitliches Hinausschieben der Körperschafts- und Gewerbesteuvorauszahlung (§§ 27, 28 StWG)

Abzugsmöglichkeiten von der Steuerschuld (Investitionsprämien) bis zu 7,5% der Anschaffungs- oder Herstellungskosten (§ 26 (3) StWG)

Aufhebung von Beschränkungen der Abschreibungsmöglichkeiten (erhöhte Abschreibungen/ Sonderabschreibungen) mindern zu versteuern den Gewinn (§ 26 (3) StWG)

Zur *Drosselung der privaten Nachfrage im Boom* können die folgenden steuerpolitischen Maßnahmen ergriffen werden:

Konsumbekämpfung

Entsprechend der Konsumbelebung: Heraufsetzung der Einkommensteuer um bis zu 10% für höchstens ein Jahr, zeitliches Vorziehen der Einkommenssteuervorauszahlung (§ 26 StWG)

Investitionsbeschränkung

Entsprechend der Investitionsbelebung: Steuersatzerhöhungen (§ 26 (3) StWG), Einschränkungen der Abschreibungsmöglichkeiten (§ 26 (3) StWG), zeitliches Vorziehen der Steuervorauszahlungen (KSt, GewSt, §§ 27, 28 StWG)

16.3 Zur neueren Entwicklung der Fiskalpolitik

Worin sah die vorkeynesianische Tradition die Aufgabe der staatlichen Haushaltsführung? Welche Auswirkungen muss ein unbedingter (jährlicher) Haushaltsausgleich auf den Konjunkturverlauf haben? Inwiefern kann ein zyklischer Budgetausgleich - auch ohne aktive Stabilisierungspolitik - schon eine (wenngleich geringe) Stabilisierungswirkung zeigen?

Begriffe: Haushaltsgrundsatz der Ausgeglichenheit, Bedarfsdeckungsfinanz, zyklischer Budgetausgleich.

Einnahmen und Ausgaben der öffentlichen Hand sind budgetwirksame Staatstätigkeiten. Das *öffentliche Budget* lässt sich - vereinfacht - in Form der folgenden Gleichung darstellen:

$$(2) \quad G + Z = T + D,$$

wobei die Staatsausgaben ($G = C_{St} + I_{St}$; Z steht für Transferausgaben) durch entsprechende Steuereinnahmen (T) gedeckt werden müssen. Eine Deckungslücke (wenn $T < G + Z$) wird durch Kredite (Zunahme der Staatsschuld, Neuverschuldung) finanziert (D). Wenn ein Überschuss entsteht ($T > G + Z$), wird die Staatsschuld abgetragen.

In welchem Ausmaß - wenn überhaupt - sind nun Überschüsse und Defizite „erlaubt“? Wäre es nicht vernünftiger, einen Haushaltsausgleich - d.h. die Deckung der Ausgaben mit Hilfe der üblichen Staatseinnahmen (Steuern und Gebühren) anzustreben? Innerhalb welches Zeitraums sollte das Staatsbudget ausgeglichen sein?

Bis zur Weltwirtschaftskrise (1929) wurde kein Zusammenhang zwischen staatlicher Finanzpolitik einerseits und der konjunkturellen Entwicklung andererseits gesehen. Zwar konnten auch damals schon steigende (sinkende) Staatseinnahmen im Aufschwung (Abschwung) beobachtet werden; aber das theoretische Wissen hinsichtlich des bewussten wirtschaftspolitischen Einsatzes des Budgets war noch nicht entwickelt. Man strebte ein wirtschaftspolitisch neutrales Handeln des Staates an. Im Sinne der klassisch-liberalen Tradition galt der *Haushaltsgrundsatz der Ausgeglichenheit des Budgets*: Der Zweck der staatlichen Einnahmenpolitik wurde darin gesehen, die Finanzmittel für die staatlichen Ausgaben bereitzustellen; Ziel war also die reine Deckung des staatlichen Finanzbedarfs (*Bedarfsdeckungsprinzip, Bedarfsdeckungsfinanz*). Das Staatsbudget sollte sich gesamtwirtschaftlich neutral verhalten; hohe Staatsausgaben sollten vermieden werden, da diese i.d.R. als unproduktiv angesehen wurden.

Alle regelmäßigen Ausgaben waren mit regulären Einnahmen (Steuern, Abgaben, Vermögenserträge) zu finanzieren, nur für öffentliche, produktive Investitio-

nen war Kreditfinanzierung vorgesehen. Während für den ersten Bereich ein *ordentlicher Haushalt* aufgestellt wurde, der jährlich ausgeglichen zu sein hatte, galt für den *außerordentlichen Haushalt*, dass die Kredite für produktive Investitionen (Zinsen und Tilgung) aus den Investitionserträgen finanziert werden sollten: Da auch spätere Generationen von diesen Investitionen profitieren würden, sollten sie auch finanziell daran beteiligt werden.

Die Finanzpolitik in diesem Sinne war konjunkturgebunden und also eine die Konjunkturzyklen verstärkende *Parallelpolitik*. Der notwendige Haushaltsausgleich musste in der Hochkonjunktur entweder durch Steuersenkungen (die aber auch eine Nachfragebelebung bewirkten) oder durch zusätzliche (nachfragebelebende) Staatsausgaben angestrebt werden; in der Rezession verursachten Steuerausfälle Ausgabenkürzungen bzw. Steuererhöhungen, die beide mit einem zusätzlichen gesamtwirtschaftlichen Nachfragerückgang verbunden waren.

Als der Verstärkungseffekt der staatlichen Finanzpolitik deutlich erkannt worden war, forderte man - insbesondere seitens der Keynesianer - eine *antizyklische Fiskalpolitik*. An die Stelle des unbedingten Haushaltsausgleichs trat der *zyklische Budgetausgleich*: Während einer Boomphase sollte der Staat Überschüsse ansammeln (Kaufkraft abschöpfen), und während einer Rezession Defizite in Kauf nehmen (Kaufkraft erhöhen); ein Budgetausgleich sollte im Verlauf eines Konjunkturzykluses eintreten.

Diese Politik ist anfänglich allerdings als eine *passive Politik* verstanden worden, d.h. man verließ sich auf die *automatischen Stabilisatoren* (Arbeitslosenversicherung, progressive Einkommensteuer). Die rechtlichen Grundlagen für eine aktive, auf der keynesianischen Theorie beruhenden Kontrapolitik wurden für die Bundesrepublik mit dem Stabilitätsgesetz (StWG) von 1967 geschaffen. Weiterhin legen die Artikel 110 und 115 GG die Grundsätze der Haushaltsfinanzierung fest, wobei nach Art. 110 Grundgesetz (GG) das Prinzip des ausgeglichenen Haushalts gelten soll. Allerdings wurde durch die Haushaltsreform von 1969/70 der Art. 115 GG, der in der alten Fassung eine Objektbezogenheit der Verschuldung verlangte, dahingehend verändert, dass die „Einnahmen aus Krediten ... die Summe der im Haushaltsplan veranschlagten Ausgaben für Investitionen nicht überschreiten“ dürfen und dass „Ausnahmen nur zur Abwehr eines gesamtwirtschaftlichen Ungleichgewichts zulässig“ seien. Damit wurde ein Wechsel von der objektbezogenen zur konjunkturbezogenen Schuldenpolitik vollzogen.

Um die Probleme, die ein föderativer Staatsaufbau bei der Koordinierung der Fiskalpolitik mit sich bringt, zu minimieren, wurde ferner der Art. 109 GG erweitert: Die Selbständigkeit und Unabhängigkeit der Länder in ihrer Haushaltswirtschaft wurde eingeschränkt; durch Bundesgesetz, das der Zustimmung des Bundesrats bedarf, können für Bund und Länder gemeinsam geltende Grundsätze für das Haushaltsrecht, für eine konjunkturgerechte Haushaltswirtschaft und für eine mehrjährige Finanzplanung aufgestellt werden (Abs. 3). Finanzplanungsrat und Konjunkturrat sollen die Fiskalpolitik von Bund, Ländern und Gemeinden koordinieren. § 16 StWG verpflichtet die Gemeinden, die Ziele des § 1 des StWG zu beachten.

16.4 Die Wirkungsweise einiger fiskalpolitischer Instrumente

Warum ist die marginale Konsumquote so entscheidend für die Wirkung der fiskalpolitischen Instrumente? Warum sind die Staats-, Investitions- und Konsumausgabenmultiplikatoren größer als der Steuer- bzw. der Transferausgabenmultiplikator? Unter welcher Voraussetzung ergibt sich netto ein Expansionseffekt bei steuerfinanzierten Staatsausgaben?

Begriffe: Staats-, Investitions - und Konsumausgabenmultiplikator; Steuermultiplikator; Transferausgabenmultiplikator; Haavelmo-Theorem; Akzeleratorprozesse.

Die theoretische Begründung für die stabilisierende, die gesamtwirtschaftliche Nachfrage beeinflussende staatliche Einnahmen- und Ausgabenpolitik liefert die *keynesianische makroökonomische Theorie*, die bereits im Kapitel 11.4 beschrieben wurde. Für die Fiskalpolitik sind die dort schon im Zusammenhang mit Investitionen angedeuteten *Multiplikatorwirkungen* maßgeblich. Das Prinzip soll hier noch einmal - zunächst anhand der privaten Konsumausgaben - erläutert werden.

Keynes zeigte, dass die Konsumausgaben vornehmlich einkommensabhängig sind; bei einer Einkommenssteigerung wird ein gewisser Anteil der zusätzlichen Einkommen nachfragewirksam. Wenn beispielsweise 90% des zusätzlichen Einkommens für zusätzliche Konsumausgaben verwendet werden (erinnert sei an die *marginale Konsumquote* c , die dann 0,9 beträgt), fließen bei einer Erhöhung des Einkommens um 1 000 € zusätzlich 900 € in den Konsum. Diese Nachfrage schafft wiederum 900 € Einkommen, die dann eine zusätzliche Nachfrage von $0,9 \cdot 900 \text{ €} = 810 \text{ €}$ implizieren, usw. Dieser Prozess führt schließlich zu einer gesamten zusätzlichen Nachfrage von 10 000 €; eine einmalige Injektion (hier um 1 000 €) führt damit zu einer vielfachen (hier 10-fachen) Zunahme (Multiplikation) des Volkseinkommens. Ist die Injektion permanent, steigt das Gleichgewichtsvolkseinkommen um das vielfache dieser ständigen Erhöhung der autonomen Ausgaben. Das gleiche gilt auch umgekehrt: Eine Reduzierung der verfügbaren Einkommen (bspw. durch eine Steuererhöhung) und die daraus folgende Reduzierung der Konsumgüternachfrage führt zu einer vielfachen Abnahme des Volkseinkommens. Zu berücksichtigen sind natürlich in beiden Fällen auch die alternativen, nun entfallenden Verwendungsmöglichkeiten (Opportunitätskosten). Entscheidend für das Ausmaß der Multiplikatorwirkung ist die marginale Konsumquote (oder *marginale Konsumneigung*) der von der Erhöhung und/oder Senkung des verfügbaren Einkommens betroffenen Wirtschaftssubjekte.

Zur algebraischen Darstellung gehen wir von der gesamtwirtschaftlichen Nachfrage (hier vom Nettoneationaleinkommen; Abschreibungen, also Ersatzinvestitionen, werden sinnvollerweise ausgeschlossen) einer Wirtschaft ohne Außenbeziehungen aus:

$$(3) \quad Y = G + I_U + C_H.$$

Die Investitionen I (der Index U wird im Folgenden weggelassen), Staatsausgaben (G), Steuern (T) und Subventionen (Z) werden als autonom - d.h. einkommensunabhängig - betrachtet:

$$(4) \quad I = I^a,$$

$$(5) \quad G = G^a,$$

$$(6) \quad T = T^a,$$

$$(7) \quad Z = Z^a, \quad \text{wobei } T^a > Z^a \text{ sei.}$$

Ferner gilt die übliche *keynesianische Konsumfunktion*

$$(8) \quad C = C^a + cY^v$$

mit Y^v als dem verfügbaren Einkommen:

$$(9) \quad Y^v = Y - T + Z.$$

Wir haben damit ein Gleichungssystem mit 7 Gleichungen und den 7 endogenen (zu bestimmenden) Variablen Y, I, G, T, Z, C und Y^v . (9), (6) und (7) in (8) eingesetzt ergibt für den Haushaltskonsum

$$(10) \quad C = C^a + cY - cT^a + cZ^a.$$

(10), (4) und (5) in (3) eingesetzt ergibt

$$(11) \quad Y = G^a + I^a + C^a + cY - cT^a + cZ^a.$$

Wir formen um und lösen die Gleichung (11) nach Y auf:

$$(12) \quad Y = \frac{1}{1-c} \left(G^a + I^a + C^a \right) - \frac{c}{1-c} T^a + \frac{c}{1-c} Z^a.$$

Hieraus können wir nun für jede, aus Vereinfachungsgründen autonome, Ausgabenart den jeweiligen Multiplikator ableiten.

Staatsausgabenmultiplikator:

Wenn alle anderen Ausgabenarten konstant gehalten werden, erhalten wir bei Differenzbildung

$$(13) \quad \Delta Y = \frac{1}{1-c} \Delta G^a$$

für eine Änderung der autonomen Staatsausgaben; d.h. bspw., dass bei einer Konsumneigung von 0,9 der Multiplikator den Wert 10 annimmt und das Volkseinkommen um das 10-fache von ΔG^a erhöht.

Der gleiche Multiplikator ergibt sich für die autonomen Investitionen und für den autonomen Konsum, wir sprechen von *Investitions- bzw. Konsumausgabenmultiplikator*.

Steuermultiplikator:

$$(14) \quad \Delta Y = -\frac{c}{1-c} \Delta T^a .$$

Eine Steuersenkung - ΔT^a ist dann negativ, womit der gesamte rechte Ausdruck positiv wird - führt zu einem Multiplikator von $c/(1-c)$, der bei einer marginalen Konsumquote, die kleiner als Eins ist, geringere Wirkung hat als die bisher genannten Multiplikatoren (bei $c = 0,9$ folgt bspw. eine Verneunfachung des Volkseinkommens). Dies liegt daran, dass bei den Staatsausgaben bei der Einkommenserzielung schon Volkseinkommen geschaffen wurde, während dieser Effekt der 1. Runde beim Steuermultiplikator fehlt. Eine Steuererhöhung um ΔT^a führt zu einem entsprechenden Nachfrageausfall und zur Reduzierung von Y , wobei wiederum die Verminderung von Y etwas geringer ist als bei einer Einschränkung der autonomen Konsumausgaben, weil die Steuererhöhung noch nicht sofort volkseinkommensreduzierend wirksam ist, sondern nur mit dem Konsumanteil neue Nachfrage verdrängt.

Transferausgabenmultiplikator:

$$(15) \quad \Delta Y = \frac{c}{1-c} \Delta Z^a .$$

Zusätzliche Transferausgaben haben die gleiche quantitative Auswirkung auf das Volkseinkommen wie eine Steuersenkung; der Multiplikator ist kleiner als der Konsumausgabenmultiplikator, Transfers erhöhen (nur) das Einkommen, das gemäß der marginalen Konsumneigung Nachfrageerhöhungen bewirkt.

Bei den genannten Multiplikatoren wurde bisher angenommen, dass die zusätzlichen Staats- und Transferausgaben über Kredite finanziert und zusätzliche Steuereinnahmen „stillgelegt“ werden. Was passiert nun, wenn Steuererhöhungen zur Finanzierung zusätzlicher Staatsausgaben in gleicher Höhe, also

$$(16) \quad \Delta G^a = \Delta T^a$$

eingesetzt werden? Wir erhalten

$$(17) \quad \Delta Y = \left(\frac{1}{1-c} - \frac{c}{1-c} \right) \Delta G^a$$

und damit einen Multiplikator von 1, da $\Delta Y = \Delta G^a$. Obwohl die Steuererhöhung im privaten Bereich einen nachfragesenkenden Effekt hat, ergibt sich netto eine Nachfragesteigerung in Höhe der zusätzlichen Staatsausgaben. Die Staatsausgaben bewirken (1. Runde) eine Erhöhung des Volkseinkommens, ab der zweiten Runde gleichen sich die durch die Staatsausgaben induzierten Nachfragesteigerungen mit den nachfragesenkenden Effekten der Steuererhöhung aus. Dies ist das *Haavelmo-Theorem*. Bei einkommensabhängigen Steuern, einkommensabhängigen Investitionen, insgesamt bei Einführung realistischerer, aber komplizierter zu modellierenden Annahmen wird natürlich auch die Multiplikatorbetrachtung schwieriger. Es sind dann ferner nicht nur Multiplikator-, sondern auch verstärkende *Akzeleratorprozesse*² zu beachten: Konsumsteigerungen führen bspw. zu nachfrageinduzierten Investitionssteigerungen, die wiederum Einkommenssteigerungen und damit Konsumsteigerungen induzieren etc.

16.5 Die Grenzen der diskretionären Fiskalpolitik

Welche Verzögerungen sind mit der Durchführung der Fiskalpolitik verbunden? Inwiefern kann man von einer Durchsetzungsasymmetrie bei fiskalpolitischen Maßnahmen sprechen? Warum spielt die richtige Einschätzung wirtschaftlicher Probleme für die Fiskalpolitik eine wichtige Rolle? Warum - und wie - sollte die Fiskalpolitik verstetigt werden?

Begriffe: Recognition lag; decision lag, instrumental lag, inside lag, outside lag, potentialorientierte Fiskalpolitik.

Einige der zentralen Argumente, die i.A. zur Vorsicht bei der Anwendung der diskretionären Fiskalpolitik mahnen, wurden bereits im Kapitel 11.6 (monetaristische und fiskalistische Wirtschaftspolitik) angeschnitten; das Stichwort einer destabilisierenden Wirkung der "Stop-and-Go-Politik" soll deshalb hier genügen. Die dort genannte zeitliche Verzögerung im Rahmen der Durchführung der Fiskalpolitik lässt sich anhand der in Abb. 16.5.1 zusammengefassten "*Verzögerungsphasen*" (die übrigens auch für die Geldpolitik gelten) verdeutlichen:

² Akzeleratorprinzip: Eine Zunahme des Volkseinkommens bewirkt eine verstärkte Investitionstätigkeit.

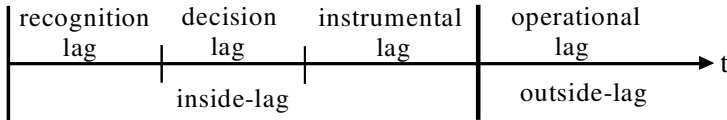


Abb. 16.5.1 Wirkungsverzögerungen

- Zunächst braucht es einige Zeit, bis die konjunkturelle Situation oder die sich abzeichnende Entwicklung überhaupt erkannt wird (*Erkenntnisverzögerungsphase* oder „*recognition lag*“).
- Ist die Lage erkannt, bedarf es einer häufig recht langwierigen Entscheidungsfindung über die zu ergreifenden Maßnahmen (*Entscheidungsverzögerungsphase* oder „*decision lag*“).
- Mit der Entscheidung darüber, dass gewisse Maßnahmen zu ergreifen sind, sind die fiskalpolitischen Maßnahmen aber noch nicht installiert: Sie müssen erst parlamentarisch legitimiert werden und den administrativen Durchführungsprozess durchlaufen („*instrumental lag*“).
- Dann kommt es auf die Reaktionsbereitschaft der Wirtschaftssubjekte an, die - je nach "Marktstimmung" mehr oder weniger verhalten - auf die gebotenen Anreize reagieren (*Operationalisierungsverzögerung*).

Während die ersten drei Verzögerungsphasen den (wirtschafts-) politischen Entscheidungs- und Implementierungsprozess betreffen - man spricht deshalb auch von „*inside lags*“ -, geht es bei der letztgenannten Verzögerung um die Transmission der Impulse („*outside lag*“).

Im Bereich des *decision lag* besteht häufig eine *Durchsetzungsasymmetrie*: Bei der Überwindung einer Rezession liegt Interessenidentität aller Beteiligten vor, wohingegen beim Versuch der Konjunkturdämpfung (Ausgabenkürzungen) häufig massiver Widerstand der betroffenen Gruppen besteht; zwischen sozialpolitischen Zielen einerseits und konjunkturpolitischen Zielen andererseits besteht in Boomphasen oft ein Konflikt. Abgesehen davon kann es durchaus passieren, dass die Addition der Wirkungsverzögerungen eine konjunkturpolitische Maßnahme erst dann wirksam werden lässt, wenn der Konjunkturzyklus bereits wieder eine andere Richtung genommen hat - die Maßnahme wirkt dann prozyklisch.

Weitere Probleme:

- Eine allgemeine Nachfrageanregung kann nicht über *Strukturprobleme* hinweg helfen. Zwischen strukturellen und konjunkturellen Problemen muss unterschieden werden.
- Zur Bekämpfung einer *Inflation* können nachfragedämpfende Instrumente nur dann wirksam sein, wenn die Inflation tatsächlich nachfrageinduziert ist - und nicht etwa kosteninduziert.

- Auch ein *Rückgang der Exportnachfrage* kann konjunkturpolitisch nicht ohne weiteres bekämpft werden, da es schwierig ist, mit fiskalpolitischen Maßnahmen die inländische Nachfrage genau dort zu erhöhen, wo die ausländische Nachfrage ausfällt.
- Eine Nachfrageausweitung kann auch dazu führen, dass seitens der Produzenten *nur Preissteigerungen* vorgenommen werden, und dass ein Kapazitätsausbau oder/und die Schaffung von Arbeitsplätzen unterbleiben. Dies ist insbesondere dann der Fall, wenn die Unternehmen erwarten, dass einem erhöhten Angebot langfristig keine entsprechende Nachfrage gegenübersteht (pessimistische Erwartungen).

All dies weist darauf hin, dass die Ursachen der wirtschaftlichen Probleme klar erkannt werden müssen und dass Fehleinschätzungen und Programmfehler die Fiskalpolitik unwirksam und manchmal gar volkswirtschaftlich schädlich machen können.

Um die erratischen Einflüsse einer diskretionären Fiskalpolitik zu mindern, um langwierige Entscheidungsprozesse abzukürzen und um die Wirtschaftspolitik verlässlicher zu gestalten, geht es bei dem Ziel der *Verstetigung der Fiskalpolitik*. Neben den automatischen Regelmechanismen (Arbeitslosenversicherung, konjunkturereagible Steuereinnahmen) ist hier das Konzept der *potentialorientierten Fiskalpolitik* zu nennen. Das Konzept des *konjunkturneutralen Haushalts* - entworfen vom Sachverständigenrat zur Begutachtung der gesamtwirtschaftlichen Lage - sieht vor, dass die Staatsausgaben im gleichen Maße wachsen wie das Produktionspotential der Wirtschaft. Soll die Staatsquote erhöht werden, muss der Staat für eine Abschöpfung der Einkommen sorgen, so dass durch steuerliche Entzugseffekte im privaten Sektor die Erhöhung der Staatsquote wieder kompensiert wird. Auch die Einnahmen sollen in Abhängigkeit vom Produktionspotential wachsen; wenn die Steuereinnahmen aufgrund des progressiven Steuertarifs schneller ansteigen als die Staatsausgaben („fiscal drag“), sind, um einen konjunkturneutralen Haushalt einzuhalten, Steuersenkungen erforderlich. Ein Wachstum der Steuereinnahmen führt damit ceteris paribus zu einem Entzug von Kaufkraft und damit zu einer Konjunkturabschwächung. Der Staat muss durch eine Korrektur des Steuertarifs immer wieder versuchen, diese Entzugseffekte zu mindern bzw. seine Ausgaben erhöhen. Dieses Konzept zielt jedoch auf eine konstante Staatsquote, was nicht ohne weiteres begründet werden kann.

Abschließend soll noch auf ein weiteres generelles Problem der Wirtschaftspolitik hingewiesen werden, das auch im Bereich der Fiskalpolitik zu beobachten ist. Bei der Darstellung der Wirtschaftspolitik wird, gemäß den Vorstellungen der Wohlfahrtsökonomik, bei dem Politiker von einem "seelenlosen" wohlmeinenden Diktator ausgegangen, der dem Gemeinwohl verpflichtet ist. Dieser Diktator will für die Bürger das Beste und hat dafür vollkommene Handlungsfreiheit. So ist es seine Aufgabe, unbefriedigende Marktergebnisse (Marktversagen) im Hinblick auf

das Problem der Stabilisierung und der Verteilungsgerechtigkeit zu korrigieren. Diese Vorstellungen entsprechen nicht der beobachteten Wirklichkeit.

Als Alternative zu diesem wohlfahrtsökonomischen Ansatz wird das mikroökonomische Instrumentarium auch für die Handlungsweise der Politik verwendet. Die *ökonomische Theorie der Politik* oder *Public Choice-Theorie*, oftmals auch *Neue Politische Ökonomik* genannt, wendet das ökonomische Paradigma des Rationalverhaltens auch auf den politischen Bereich an.³ Dabei wird unterstellt, dass der Politiker ein Eigeninteresse hat (Geld, Ideologie, Macht, Prestige), das er verfolgt. Zweitens wird beobachtet, dass der Politiker nicht in der Lage ist, seine Ziele ohne weiteres durchzusetzen. Er steht in einem demokratischen Prozess und muss versuchen, die wirtschaftspolitischen Ziele durchzusetzen. Drittens wird analog zum Marktmechanismus der Politiker als Nutzenmaximierer dargestellt, der auf dem politischen Markt (Wahlen) versucht, einen höchstmöglichen Anteil der Stimmzettel der Wähler zu erhalten.⁴

Statt eines wohlwollenden Diktators finden wir nun einen auf Eigenziele ausgerichteten Demokraten, der auch als "politischer Unternehmer" bezeichnet wird. Dieser ist bemüht, seine persönlichen Ziele (Machterhaltung) unter Berücksichtigung des Interesses der Bürger durchzusetzen. Dazu muss er Kompromisse und Koalitionen eingehen, immer auf der Suche nach Mehrheitsentscheidungen. So darf es dann nicht wundern, dass die wissenschaftlich ausgearbeiteten Konzepte zur Verstetigung der Konjunktur über eine antizyklische Fiskalpolitik in einer Demokratie nicht ohne weitere Verwässerung durchsetzbar sind. Die Wirtschaftspolitik wird also endogenisiert, steht nicht als ohne Weiteres dem Politiker exogen vorgegebenes Instrument zur Verfügung, so dass deren Anwendung und Wirksamkeit nicht den Vorstellungen der Theorie der Wirtschaftspolitik in der Praxis entspricht.

Literatur:

Hesse, H., Theoretische Grundlagen der „Fiscal Policy“, 2. Auflage, München 1998.

Lachmann, W., Wirtschaftspolitik im Ungleichgewicht, Frankfurt/Main 1983.

Lachmann, W., Fiskalpolitik, Berlin 1987.

Mankiw, G., Makroökonomik, 5. Auflage, München 2003.

Wagner, H., Stabilitätspolitik, Theoretische Grundlagen und institutionelle Alternativen, 7. Auflage, München 2004.

Woll, A., Allgemeine Volkswirtschaftslehre, 14. Auflage, München 2003.

³ Verwiesen sei auf die Darstellung des Modells der NPÖ im Anhang.

⁴ Eine kurze Skizzierung des NPÖ-Ansatzes findet sich im Anhang Kapitel 3.

17 Geldpolitik

17.1 Wesen und Funktionen des Geldes

Was ist Geld? Welche Eigenschaften muss Geld haben? Welche Funktionen muss Geld erfüllen? Welche Vorteile hat eine Geldwirtschaft gegenüber einer Naturalwirtschaft? Wie unterscheiden sich die üblichen Geldmengendefinitionen?

Begriffe: Warengeld, Zeichengeld, Kreditgeld; Tausch- und Zahlungsmittelfunktion, Wertaufbewahrungsfunktion, Preisausdrucksfunktion; M1, M2, M3.

Eine der umstrittensten und wichtigsten Fragen der Ökonomie ist die nach der Bedeutung des Geldes. Geld scheint - auf den ersten Blick - über Armut und Reichtum zu entscheiden, demnach müsste es die wichtigste ökonomische Größe sein. Dieses Missverständnis wird schnell als solches erkannt, wenn man sich noch einmal die Quellen des Wohlstands und der steigenden Güterproduktion vor Augen hält - nämlich Arbeitsteilung, steigende Arbeitsqualität (Faktor Humankapital), eine wachsende Kapitalausstattung (Realkapital, also Produktionsgüter) und technischer Fortschritt. Dies heißt wiederum nicht, dass das Geld, wie die Klassiker meinten, nur wie ein Schleier über den realen Vorgängen liegt. Geld kann als wichtiges "Schmiermittel" des Wirtschaftsprozesses verstanden werden, wobei, um in diesem Bild zu bleiben, die Dosierung mit über die Funktionsfähigkeit entscheidet.

Die Gelddefinition setzt weniger an den konkreten Erscheinungsformen dieses Mediums an als an den Geldfunktionen; *alles, was Geldfunktionen ausübt, ist Geld*. Dabei ist natürlich auch die Geldfunktion historischen Wandlungen unterworfen: Während ursprünglich bestimmte, schwer beschaffbare Gegenstände zur Dokumentation der sozialen Stellung dienten (Schmuck-, Prestige- oder Prunkgeld) oder sakralen Charakter hatten, führte die Zunahme des Handelsverkehrs dazu, dass bestimmte Güter auch zusätzlich eine Tauschfunktion ausübten; so ist bspw. das lateinische Wort „pecunia“ für Geld auf „pecus“ = Rindvieh zurückzuführen, die indische Währungseinheit „Rupie“ bedeutete ursprünglich „rupa“ = Viehherde. Dieses Warengeld musste mit der Handelsausweitung leichter und teilbarer werden (Perlen, Muscheln etc.) und entwickelte sich zum Sach- oder Symbolgeld ohne eigenen Nutzen. Daneben trat das Wägegeld auf - abgewogene Metall- oder Edelmetallmengen, die schließlich in der genormten Form (Zeichengeld)

als Münzen in Umlauf kamen. Während bei diesen Münzen der Wert des Geldes durch den Stoffwert gedeckt war (Kurantgeld), sind die heute im Zahlungsverkehr üblichen Münzen unterwertig ausgeprägt (Scheidemünzen). Allgemein unterscheidet man entsprechend zwischen vollwertigem Geld und Kreditgeld; beim Kreditgeld ist der Wert als Zahlungsmittel höher als der Stoffwert. Die Entwicklung von Münzgeld über Papiergeld/Banknoten bis hin zum bargeldlosen Zahlungsverkehr (Buchgeld) war auch mit der Ausweitung des Kreditgeldes verbunden; wir werden hierauf im Abschnitt 17.3 zurückkommen.

In den genannten Erscheinungsformen erfüllen die verschiedenen Gegenstände Geldfunktionen - zunächst die der *Wertaufbewahrung* oder des Wertspeichers (Hortung), später hauptsächlich die eines *Tauschmittels* oder Wertüberträgers. Beide Funktionen setzen voraus, dass gleichzeitig auch die Funktion als *Wertmesser* erfüllt werden kann. Wichtig sind *Homogenität, Teilbarkeit, Haltbarkeit und Seltenheit* des Geldstoffes: die Einheiten müssen austauschbar (fungibel) und auch in möglichst kleine Mengen aufteilbar sowie möglichst ohne Wertverlust lagerfähig sein; Seltenheit oder Knappheit gewährleistet einen hohen Tauschwert (viel Kaufkraft) bei wenig Gewicht, Ausmaß etc.

Im Allgemeinen unterscheidet man die folgenden Funktionen des Geldes:

- *Tausch- und Zahlungsmittelfunktion*: In einer Naturalwirtschaft wird Ware gegen Ware getauscht. Es ist jedoch ein großer Zufall, jemanden zu finden, der genau den entsprechenden Tauschwunsch äußert (doppelte Koinzidenz der Wünsche); ist dies nicht der Fall, so erfordert die Befriedigung eines bestimmten Tauschwunsches einen umfassenden Ringtausch. Geld als allgemeines Tauschmittel reduziert die "Transaktionskosten" - d.h. die mit der Tauschpartnersuche und dem Tauschakt verbundenen Lasten, indem es die Notwendigkeit des direkten Tausches aufhebt, indirekte Tauschbeziehungen (Verkauf eines Gutes gegen Geld und Kauf eines anderen Gutes mit dem erworbenen Geld) und damit auch in größerem Ausmaß Arbeitsteilung zulässt. Allerdings muss Geld hierfür allgemein als Tauschmittel anerkannt sein (Massengewohnheit der Annahme). Die *Zahlungsmittelfunktion* des Geldes umfasst - weitgehender als die Tauschmittelfunktion - auch die Rolle des Geldes bei Kreditbeziehungen, nämlich allgemeine Kaufkraft zu verleihen.
- *Wertaufbewahrungsfunktion*: Werte lassen sich in Form von Edelmetallen, Immobilien, Aktien und anderen Vermögensobjekten speichern. Hierzu tritt Geld in Konkurrenz. Wenngleich die Gefahr der Wertverschlechterung¹ bei Geld eher gegeben ist als bei Sachwerten, hat Geld als Wertaufbewahrungsmittel diesen gegenüber den *Vorteil der Liquidität*: Es kann sofort jederzeit zum Tausch verwendet werden, während andere Wertaufbewahrungsmittel vorher in Geld umgewandelt werden müssen. Durch die Wertaufbewahrungsfunktion des Geldes

¹ Auf die Probleme, die im Zusammenhang mit der Inflation entstehen, wird im 2. Band eingegangen (Kap. 6.2).

ergeben sich allerdings auch Konjunkturprobleme, die ohne die Existenz von Geld nicht denkbar sind; wenn Kauf- und Verkaufsakt in einem größeren Rahmen zeitlich auseinander fallen, Verkäufer also nicht gleichzeitig kaufen, kann es zu Konjunkturschwankungen auslösenden Nachfrageschwankungen kommen.

- *Geld als Recheneinheit*: Geld ist die Rechenskala für wirtschaftliches Handeln, der gemeinsame Nenner, Wertmesser oder der „numéraire“, der für die Statistik, für die Buchhaltung der Unternehmen oder die Volkswirtschaftliche Gesamtrechnung unentbehrlich ist. Hiermit hängt auch die *Preisausdrucksfunktion* des Geldes zusammen. Die Preise der Güter ergeben sich durch ihre Tauschrelationen; bei 4 Gütern ergeben sich im Naturaltausch bspw. 6 Tauschverhältnisse (für die Güter A, B, C, D nämlich A zu B, A zu C, A zu D, C zu B, C zu D, B zu D), bei 10 Gütern 45 Austauschrelationen, bei 1 000 Gütern 499 500 Tauschverhältnisse; allgemein beträgt bei n Gütern die Zahl der Tauschverhältnisse $n(n-1)/2$. Durch die Preisausdrucksfunktion des Geldes wird die Anzahl der Preise auf höchstens die Anzahl der Güter reduziert. Natürlich sollte diese Recheneinheit wertbeständig sein.
- Ferner wird häufig noch die Funktion des Geldes als *gesetzliches Zahlungsmittel* genannt; Geld muss von den Gläubigern mit schuldenbefreiender Wirkung akzeptiert werden.

"Geld ist was gilt" - was Geldfunktionen ausübt. Geld hilft, den Wirtschaftskreislauf abzuwickeln, den Einsatz von Ressourcen bei der Abwicklung des Tausches zu minimieren und die Tauschhandlungen zu synchronisieren. Damit zählt alles das als Geld, was Tausch-, Zahlungsmittel- sowie Wertaufbewahrungsfunktionen erfüllt und als allgemeine Recheneinheit anerkannt ist; hierzu muss Geld homogen, teilbar, haltbar und selten sein. Die genannten Funktionen wurden zunächst vom Warengeld und später von eindeutig als Geld identifizierbarem Zeichengeld erfüllt; heute ist das Warengeld nahezu vollständig durch stoffwertloses Buchgeld und stoffwertarmes Zeichengeld (Banknoten, Scheidemünzen) ersetzt.

Nun gibt es allerdings Geldarten, die eine Funktion mehr, eine andere Funktion hingegen weniger erfüllen; als vollkommen liquide zählen nur solche Zahlungsmittel, über die unmittelbar verfügt werden kann, die also nicht zwecks Wertaufbewahrung mittel- bis längerfristig festgelegt werden. Hiermit wird die Abgrenzung dessen, was Geldfunktion ausübt, schwierig. Zu analytischen Zwecken werden deshalb verschiedene *Geldmengendefinitionen* herangezogen, und zwar entsprechend der jeweiligen Funktion, die für die Wirtschaftssubjekte bei der Geldhaltung entscheidend ist - als Zahlungsmittel, als temporäre Kaufkraftaufbewahrung oder als Wertaufbewahrungsmittel.

Seit der Übernahme der Geldpolitik durch das Europäische System der Zentralbanken (ESZB), die von der *Europäischen Zentralbank* (EZB) durchgeführt wird, zählen zum Geldmengenbegriff zum einen die liquiden Mittel der inländischen Nichtbanken bei Banken (einschl. Bausparkassen) und Investmentfonds, die zusammen mit den Banken als Monetäre Finanzinstitute (MFI) bezeichnet werden,

zum anderen rechnen zu den Geldbeständen nicht mehr nur die Anlagen bei inländischen MFI, sondern bei allen MFI des Euro-Währungsgebietes.

Die engste Geldmengenabgrenzung der EZB - M_1 genannt - umfasst den gesamten Bargeldumlauf (Z) im Nichtbankensektor (Banknoten und Münzen ohne Kassenbestände der MFI) sowie die Sichteinlagen (D) inländischer Nichtbanken bei den MFI (Giroguthaben):

$$(1) \quad M_1 = D + Z.$$

Im Juni 2005 betrug beispielsweise die Geldmenge M_1 im Euro-Währungsgebiet 3 025,8 Mrd. Euro, der Bargeldumlauf $Z = 481,4$ Mrd. Euro und die Sichteinlagen $D = 2 544,4$ Mrd. Euro.

Bei dieser Definition steht also die Zahlungsmittelfunktion des Geldes, die direkte Verwendbarkeit im Vordergrund. Für die Geldpolitik ist diese Geldmenge deshalb wichtig, weil sie direkt nachfragewirksam werden kann - im Gegensatz bspw. zu so genannten Termineinlagen mit bestimmter Kündigungsfrist, die im Falle von Zahlungen erst in Zahlungsmittel umgewandelt werden müssen.

Eine weitere Geldmengenabgrenzung - M_2 - enthält ferner auch diese befristeten Bankguthaben (Termineinlagen T mit einer Befristung bis zu zwei Jahren, Spareinlagen S mit dreimonatiger Kündigungsfrist), die hauptsächlich von Unternehmen und öffentlichen Haushalten zum Ausgleich vorhersehbarer Einnahmen und Ausgabenschwankungen gehalten werden und also der temporären Kaufkraftaufbewahrung dienen:

$$(2) \quad M_2 = M_1 + T + S.$$

Im Juni 2005 betragen die Termineinlagen im Euro-Währungsgebiet 1 030,8 Mrd. Euro und die Spareinlagen 1 662,9 Mrd. Euro, so dass sich M_2 auf 5 719,5 Mrd. Euro belief.

Das Geldmengenaggregat M_3 , das zur Beurteilung der monetären Situation der Geldpolitik im Vordergrund steht, setzt sich zusammen aus der Geldmenge M_2 zuzüglich Anteilen an in- und ausländischen Geldmarktfonds, Geldmarktpapiere, Repoverbindlichkeiten (d.h. Pensionsgeschäfte bei denen Kreditinstitute als Pensionsgeber auftreten) sowie Schuldverschreibungen mit einer Laufzeit bis zu zwei Jahren. In der Geldmenge M_3 sind zunehmend auch diejenigen Mittel berücksichtigt, die von den Wirtschaftssubjekten mehr aus Gründen der Ersparnisbildung gehalten werden. Ob die Anlage in Geldmarktfonds jedoch ein enges Substitut für die Termin- und Spareinlagen sind und somit zu Transaktionszwecken oder als längerfristige Vermögensanlage dient, lässt sich nicht mehr eindeutig feststellen. Diese Konzepte können sukzessive erweitert werden, wobei immer geldfernere Wertaufbewahrungsmittel (Quasigeld mit geringerer Liquidität) einbezogen werden. Die unterschiedlichen verwendungsorientierten Konzepte der Gelddefinition spielen bei Planung, Durchführung und Wirkungsanalyse der Geldpolitik der EZB

eine Rolle. Die Struktur der Geldmengenaggregate für das Jahr 2005 lassen sich der folgenden Tab. 17.1.1 entnehmen:

Tab. 17.1.1 Struktur der Geldmengenaggregate in Mrd. Euro bzw. %

Geldmenge	Insgesamt	Bar-geld- umlauf Z	Täglich fällige Einlagen D	Termin- gelder T	Sparein- lagen S	Repo- geschäfte	Geldmark- fonds- anteile und - papiere	Schuldver- schreibungen von bis zu 2 Jahren
M1	3025,8 100%	481,4 15,9%	2544,4 84,1%					
M2	5719,5 100%	481,4 8,4%	2544,4 44,5%	1030,8 18,0%	1662,9 29,1%			
M3	6676,0 100%	481,4 7,2%	2544,4 38,1%	1030,8 15,4%	1662,9 24,9%	217,5 3,3%	617,9 9,3%	121,1 1,8%

Quelle: Europäische Zentralbank, Monatsbericht Juni 2005, S. 98, Stand zum Monatsende April 2005.

17.2 Geldnachfrage

Was versteht man unter der „Geldnachfrage“? Aus welchen Gründen zeigen Wirtschaftssubjekte Liquiditätspräferenz? Um welche Motive ergänzte Keynes die klassische Geldnachfrage?

Begriffe: Transaktionskassen-, Vorsichtskassen-, Spekulations- und Finanzierungsmotiv; Portfoliooptimierungsentscheidung.

Wegen der Liquiditätseigenschaften (Geld ist in nutzenstiftende Güter umtauschbar) stiftet Geld indirekt Nutzen; der Wunsch der Wirtschaftssubjekte, aus diesem Grunde eine bestimmte Geldsumme als Kasse zu halten (oder mit einem Begriff von Keynes: die *Liquiditätspräferenz*) führt zur Geldnachfrage. Der zunächst merkwürdig anmutende Begriff „Geldnachfrage“ stellt auf die *Motive der Geldhaltung* ab. Aus der Vielzahl der geldnachfragetheoretischen Ansätze, die sich hauptsächlich in der Gewichtung und Zahl verschiedener Einflussgrößen sowie in den jeweiligen Annahmen bezüglich deren Stabilität im Zeitablauf unterscheiden, soll hier die keynesianische Geldnachfragetheorie herausgegriffen werden. Keynes grenzte folgende Motive der Geldnachfrage voneinander ab:

- Das *Transaktionskassenmotiv* stellt Geld als Tauschmittel in den Vordergrund; in Abhängigkeit von Einkommen (und unabhängig vom Zinssatz) wird Geld zur Finanzierung von Transaktionen gehalten. Für die Klassiker war dies das einzige Geldhaltungsmotiv.

- Das *Vorsichtskassenmotiv* stellt ebenfalls auf die Tauschmittelfunktion des Geldes ab. Allerdings besteht Unsicherheit bezüglich des Transaktionskassenbedarfs (Risiko der Illiquidität im Notfall); Unsicherheit bei der Planung hinsichtlich Zahlungseingängen und Zahlungsmittelbedarf lässt die Wirtschafts-subjekte Vorsichtskasse halten.
- Auch beim *Spekulationsmotiv* spielt das Risiko eine Rolle: In Abhängigkeit von den Erwartungen bezüglich der Zinsentwicklung (Wertpapierrendite) wird Geld gehalten, um dieses bei günstiger Gelegenheit für den Kauf von Wertpapieren und damit zur Wertaufbewahrung einzusetzen.
- Das *Finanzierungsmotiv* schließlich wurde von Keynes selbst als krönender Abschlussstein (coping-stone) seiner Theorie bezeichnet. Hierbei geht es um die vorsorgliche Geldhaltung für zusätzliche Investitionen. Eine (gedankliche) Unterscheidung vom Transaktionsmotiv ist deshalb sinnvoll, weil es sich bei Investitionen um zukunftsgerichtete Ausgaben handelt; bei gegebenem Einkommen und gegebenen Zinssätzen ist die Geldhaltung für Investitionszwecke abhängig von den Gewinnerwartungen. Hier lassen sich leicht Bezüge zum Konjunkturverlauf herstellen.

Neuere Geldnachfragetheorien stellen die *Portfolio-Optimierungs-Entscheidung* der Wirtschaftssubjekte in den Vordergrund: Vorteile und Risiken der Kassenhaltung werden demnach abgewogen gegenüber den Risiken und Ertragsaussichten alternativer Anlageformen (wobei es bspw. auch um eine Minimierung des mit der Kassenhaltung verbundenen Zinsentgangs geht), bis das richtige Mischverhältnis eingerichtet ist.

17.3 Geld- und Kreditangebot

Wie kommt Geld in Umlauf? In welchem Ausmaß kann Geschäftsbankengeld geschaffen werden? Worauf beruht der "multiple Geldschöpfungsprozess"? Wovon sind die Geldschöpfungsmöglichkeiten der Geschäftsbanken abhängig? Welche Zusammenhänge bestehen zwischen der monetären Basis und der Geldmenge in ihren verschiedenen Abgrenzungen?

Begriffe: Zentralbankgeld, Geschäftsbankengeld, monetäre Basis; Mindestreserve, Kreditschöpfungsmultiplikator.

Prinzipiell kommt Geld in Umlauf, wenn das Bankensystem (Zentralbank und Geschäftsbanken) *Aktiva monetarisiert*, d.h. Kredite gegen Sicherheiten gewährt, Devisen kauft oder andere Nichtzahlungsmittel darstellende Werte entgegen-

nimmt; theoretisch stehen der Geldschöpfung damit reale Werte bzw. das Versprechen, diese zu schaffen, gegenüber.

Die Zentralbank hat nun die Aufgabe, die Geldversorgung des Landes zu steuern; i.d.R. gewährt sie keine Kredite an Unternehmen und private Haushalte, sondern an das Ausland (internationale Organisationen) und (gegen Sicherheiten) an die Geschäftsbanken, die dadurch Unternehmen und Haushalte mit Krediten versorgen können. Es wird daher unterschieden zwischen der *Schaffung von Zentralbankgeld* seitens der Notenbank und der *Schaffung von Giralgeld* seitens der Geschäftsbanken. Als Zentralbankgeld zählen die Guthaben der Geschäftsbanken bei der Notenbank (Mindestreserven und freie Überschussreserven) sowie die Bargeldbestände der Wirtschaft (genauer spricht man, wenn die Guthaben der öffentlichen und privaten Nichtbanken bei der Zentralbank mit einbezogen werden, von der monetären Basis); das Zentralbankgeld betrug im Juni 2005 481,4 Mrd. Euro. Sichtguthaben der Nichtbanken bei den Geschäftsbanken (Giralgeld, Buchgeld) stellen das Geschäftsbankengeld dar. Die Geldmenge M_1 enthält also Zentralbankgeld und Geschäftsbankengeld.

Neues Zentralbankgeld wird geschaffen, indem die Zentralbank den Geschäftsbanken Kredite gewährt oder Devisen, Gold und Wertpapiere zur Geldmarktpflege aufkauft. Zentralbankgeld wird vernichtet, wenn die Notenbank die genannten Aktiva verkauft.

Der Vorrat an Zentralbankgeld beschränkt den Spielraum der Geschäftsbanken bei der Kreditvergabe - also bei der *Schaffung von Geschäftsbankengeld*. Die Geschäftsbanken können jedoch weit über die vorhandene Zentralbankgeldmenge hinaus Geld schaffen (also Sichtguthaben einräumen), wobei die Beschränkung darin liegt, dass letztlich Zahlungen von der Geschäftsbank (bspw. bei Barabhebung vom Girokonto) mit einem Zahlungsmittel - nämlich Zentralbankgeld - geleistet werden müssen, das die Geschäftsbank selbst nicht schaffen kann. Außerdem haben die Geschäftsbanken auf ihre Verbindlichkeiten (Guthaben der Nichtbanken) Guthaben bei der Zentralbank zu halten (Mindestreserven).

Da mit einem "Run" auf die Banken, also damit, dass gleichzeitig alle Wirtschaftssubjekte über Zentralbankgeld verfügen wollen, in normal stabilen Zeiten nicht zu rechnen ist, genügt es für die Geschäftsbanken, wenn sie einen Teil der Einlagen als Zentralbankgeld halten, um den Zahlungsverpflichtungen nachkommen zu können. Die Zentralbank bestimmt den Prozentsatz an *Mindestreserve*, die als Sichtguthaben bei der Notenbank zu halten ist. Die Ausdehnung des Geldangebots um ein Vielfaches der Zentralbankgeldmenge wird als *Prozess der multiplen Geldschöpfung* bezeichnet. Solch ein *Multiplikatorprozess* kann sich wie folgt vollziehen, vgl. Tab. 17.3.1.

Eine Auslandsüberweisung in Höhe von 1 000 Euro bei der Bank A, die auf dem Girokonto eines Kunden gutgeschrieben wird, bewirkt eine *passive Schaffung von Geschäftsbankengeld*; 1 000 Euro werden als Giralgeld geschaffen, 1 000 Euro stehen als Zentralbankgeld der Bank zur Verfügung. 2% dieser Sichteinlagen muss die Bank als Mindestreserve bei der Notenbank halten (Mindestreservesatz

$r = 0,02$), so dass die Bank über 980 Euro *Überschussreserve* (\ddot{U}) verfügen kann. Diese Überschussreserve kann für einen anderen Kunden als Kredit bereitgestellt werden. In diesem Falle liegt eine *aktive Schaffung von Geschäftsbankengeld* vor, weil sich durch den Kredit die gesamte Geldmenge erhöht hat.

Tab. 17.3.1 Der Geldschöpfungsprozess

Bank	passive Depo- siten (Geld- schöpfung)	Mindestreserve	Überschussre- serve	aktive Deposi- ten (Kredit- schöpfung)	Bargeldabfluss
A	1 000,00	20,00	980,00	980,00	196,00
B	784,00	15,68	768,32	768,32	153,66
C	614,67	12,29	602,38	602,38	120,48
D	481,90	9,64	472,26	472,26	94,45
...
Summe	4629,63	92,59		4537,04	907,41

Nun wird davon ausgegangen, dass der Kunde den Kredit teilweise - zu 20% - als Bargeld abhebt; die restlichen 784 Euro werden zur Begleichung einer Rechnung auf ein Girokonto bei der Bank B überwiesen. Entsprechend den Zahlungssitten wird also ein bestimmter Prozentsatz, der mittelfristig als konstant angesehen werden kann - die Barauszahlungsquote ("Versickerungsquote"), hier $c = 0,2$ -, dem Bankensystem entzogen, während 80% der Kreditschöpfung im Bankensystem verbleiben. Bei der Bank B liegt wiederum zunächst eine Schaffung von passiven Depositen vor, von denen 2% als Mindestreserve zu halten sind (15,68 Euro); die Überschussreserve von 768,32 Euro kann nun Bank B wieder als Kredit zur Verfügung stellen. Der Prozess läuft theoretisch über unendlich viele Perioden und lässt sich mathematisch als eine unendliche geometrische Reihe darstellen:

$$1000 + 1000(1-0,2)(1-0,2) + 1000(1-0,02)^2(1-0,02)^2 \dots$$

bzw. allgemein

$$(4) \quad Dp + Dp(1-r)(1-c) + Dp(1-r)^2(1-c)^2 \dots$$

Eine einmalige Auslandsüberweisung (Dp) bei der Bank A führt nach Abzug der Reservehaltung und der Barauszahlung zu einer Geldschöpfung bei der Bank B in Höhe von $Dp(1-r)(1-c) = 784$; die Bank C kann unter Berücksichtigung der Mindestreserve und des Bargeldabflusses wiederum $Dp(1-r)^2(1-c)^2 = 614,67$ Euro Geld schöpfen, usw. Die Summe dieser unendlichen geometrischen Reihe berechnet sich als

$$1000 \cdot \frac{1}{1 - (1-0,02)(1-0,2)} = 4629,63$$

bzw. allgemein

$$(5) \quad Dp \cdot \frac{1}{1 - [(1-r)(1-c)]}$$

Der *Geldschöpfungsmultiplikator* m beträgt

$$m = \frac{1}{1 - [(1-r)(1-c)]}$$

und das *Geldschöpfungspotential*

$$(6) \quad Gp = \frac{Dp}{1 - [(1-r)(1-c)]} \quad \text{bzw.} \quad Gp = m \cdot \ddot{U}$$

Im vorliegenden Fall kann damit das *gesamte Bankensystem* den überwiesenen Betrag in Höhe von 1 000 Euro theoretisch zur Geldschöpfung in Höhe von 4 629,63 Euro nutzen. Wird von Bargeldabflüssen abgesehen, entfällt im Nenner der Term $(1-c)$, d.h. wir erhalten, wenn das Bankensystem kein Zentralbankgeld an den Nichtbankensektor verliert, maximal Kreditschöpfungsmöglichkeiten von 50 000 Euro. Der Geldschöpfungsspielraum erhöht sich, wenn der Mindestreservesatz r gesenkt wird. Beträgt dieser bspw. 10%, kann das Bankensystem ohne Bargeldabsorption die Geldschöpfung nur bis zu 10 000 Euro ausdehnen.

Diese mechanistische Betrachtungsweise des Geldschöpfungsprozesses gibt nur das Maximum der potentiellen Geldschöpfung an. Wichtige Elemente der realen Kreditgewährung werden hierbei vernachlässigt.

Es ist strikt zwischen dem Giralgeldschöpfungspotential des gesamten Geschäftsbankensystems und dem Geldschöpfungspotential der einzelnen Banken zu unterscheiden. Eine einzelne Bank ist nur in der Lage, in Höhe ihrer Überschussreserven Kredite und damit Geld den Nichtbanken zur Verfügung zu stellen. Sie muss damit rechnen, dass der zur Verfügung gestellte Kredit die Liquidität senkt, d.h. abgezogen wird. Nur bei der Betrachtung des gesamten Geschäftsbankensystems werden die Transfers der Bank A bei einer anderen Bank wiederum als Liquidität zur Verfügung stehen, so dass der Geldschöpfungsmultiplikator einsetzt.

Das Geschäftsbankensystem kann als Ganzes im Prozess der multiplen Giralgeldschöpfung die gesamte verfügbare Geldmenge um ein Vielfaches der von der Zentralbank bereitgestellten Zentralbankgeldmenge ausweiten. Dabei sind die Geldschöpfungsmöglichkeiten umso größer (kleiner), je geringer (höher) die verpflichtende Mindestreservehaltung ist und umso geringer (größer) die Präferenz der Nichtbanken für die Bargeldhaltung ist. Eine einzelne Bank kann nur Kredite (Geld) in Höhe ihrer Überschussreserve schaffen.

Das Schaubild 17.3.1 verdeutlicht die Zusammenhänge zwischen der Zentralbankgeldmenge (bzw. genauer der monetären Basis) und der volkswirtschaftlich verfügbaren Geldmenge in den verschiedenen Abgrenzungen.

Die *monetäre Basis* setzt sich zusammen aus dem Bargeldumlauf und den Zentralbankguthaben der Geschäftsbanken. Letztere bestehen im wesentlichen aus den bei der Notenbank zu haltenden Pflichtreserven; im Beispiel der Abb. 17.3.1 wurden die Mindestreservesätze der EZB unterstellt - d.h. Mindestreserven von insgesamt 15 Geldeinheiten. Die Abb. 17.3.1 zeigt, dass eine monetäre Basis von bspw. 50 Geldeinheiten mit unterschiedlichen Geldmengen (je nach Definition) verbunden sein kann.

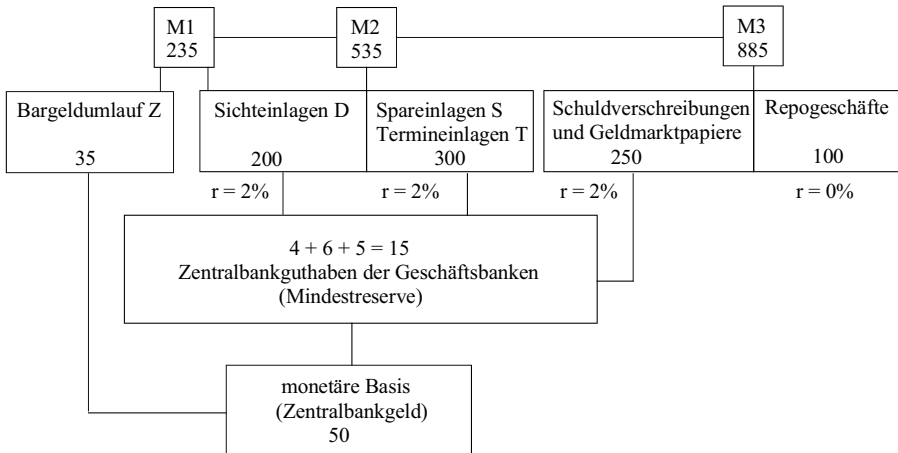


Abb. 17.3.1 Zusammenhänge zwischen den Geldmengenkonzepten

Auch die folgenden beispielhaften Zusammenhänge werden hier deutlich

- Die Gutschrift einer Bareinzahlung auf Sichtguthaben verändert die Geldmenge M_1 nicht; es wird passiv Geschäftsbankengeld geschaffen. Zwar steigen aufgrund der erhöhten Mindestreserve die Zentralbankguthaben der Geschäftsbanken, jedoch um weniger als der Bargeldumlauf reduziert wird. Kommt es zu einer Senkung der Barabzugsquote, erhöht sich der Kreditschöpfungsspielraum der Banken.
- Eine Umbuchung vom Girokonto auf ein Terminkonto beeinflusst M_2 nicht, aber reduziert die Geldmenge M_1 . Die Mindestreserveverpflichtung der Geschäftsbanken ändert sich nicht, das Bankensystem kann keine vermehrten Kredite bereitstellen.

Die Geldmenge M3, die bei der Geldpolitik der EZB im Vordergrund steht, umfasst Bargeld, Sichteinlagen, Termineinlagen mit einer Befristung bis zu zwei Jahren, Spareinlagen mit dreimonatiger Kündigungsfrist, Anteile an Geldmarktfonds und Geldmarktpapiere, Reperformlichkeiten sowie Schuldverschreibungen mit einer Laufzeit bis zu zwei Jahren. Die Höhe des Zentralbankgeldes und der Barabzugsquote begrenzen den Geldschöpfungsspielraum der Kreditinstitute.

17.4 Geldpolitik: Geldversorgung und monetäre Steuerung

Welche Aufgaben hat die Geldpolitik bzw. die Zentralbank als Träger der Geldpolitik? Welche Instrumente werden der Zinspolitik zugerechnet, welche der Liquiditätspolitik? Wie beeinflussen Zins und Liquiditätspolitik die volkswirtschaftlich verfügbare Geldmenge?

Begriffe: Preisstabilität, Zwei-Säulen-Strategie der EZB, Mindestreservpolitik, Offenmarktpolitik, Ständige Fazilitäten.

Die Europäische Zentralbank (EZB) als Trägerin der Geldpolitik hat vornehmlich die Aufgabe, für die Erhaltung der Geldwertstabilität im Euro-Währungsgebiet zu sorgen und erst dann die Verfolgung der anderen wirtschaftspolitischen Ziele (außenwirtschaftliches Gleichgewicht, Vollbeschäftigung, Wachstum) durch ihre geldpolitischen Maßnahmen zu unterstützen. Als Zentralbank der Bundesrepublik Deutschland ist die Deutsche Bundesbank integraler Bestandteil des Europäischen Systems der Zentralbanken. Sie wirkt an der Erfüllung seiner Aufgaben mit dem vorrangigen Ziel mit, die Preisstabilität zu gewährleisten, und sorgt für die bankmäßige Abwicklung des Zahlungsverkehrs. Damit führt die Deutsche Bundesbank als nationale Zentralbank die gemeinsame Geldpolitik des ESZB in Deutschland durch. Bevor auf die Probleme eingegangen wird, die mit der Einbindung des Ziels der Geldwertstabilität in das magische Zielviereck verbunden sein können - bspw. kann zur Erhaltung der Geldwertstabilität eine Einengung des Kreditschöpfungsspielraums notwendig sein, während möglicherweise gleichzeitig auftretende Stagnationstendenzen durch "knappes Geld" verschärft werden können - wird diskutiert, was man unter Preisstabilität versteht.

Preisstabilität ist nach der Definition der EZB erreicht, wenn der Anstieg des Harmonisierten Verbraucherpreisindex (HVPI) im Vergleich zum Vorjahr unter 2% liegt, und wenn diese Preisstabilität mittelfristig beibehalten werden kann. Um Preisstabilität zu gewährleisten, muss die EZB ihre geldpolitischen Maßnahmen vorausschauend gestalten. Hierzu sind einerseits regelmäßige Auswertungen von Wirtschafts- und Finanzmarktindikatoren erforderlich, andererseits weist die EZB der Entwicklung der Geldmenge eine wichtige Bedeutung zu. Diese zwei Verfahren zur Beurteilung der Risiken für die Preisstabilität werden daher auch als die *zwei Säulen der geldpolitischen Strategie* der EZB bezeichnet.

Die *erste Säule* der geldpolitischen Strategie besteht in der Bekanntgabe eines quantitativen Referenzwertes für das Wachstum der Geldmenge M3, so dass die Strategie im Rahmen der ersten Säule auf monetäre Indikatoren ausgelegt ist. Zurzeit wird eine jährliche Wachstumsrate der Geldmenge M3 von 4,5% verfolgt. Der Referenzwert wird jährlich überprüft. Hinter der Bekanntgabe des Referenzwertes steht die Einsicht, dass die Inflation langfristig ein monetäres Phänomen ist (vgl. Kapitel 11). Um eventuell entstehende Risiken für die Preisstabilität frühzeitig

erkennen zu können, nimmt die EZB parallel zur Analyse des Geldmengenwachstums eine Beurteilung der Preisentwicklung im Euro-Währungsgebiet vor, wobei sie hierfür eine Reihe von Konjunktur- und Finanzmarktindikatoren heranzieht. Dabei stützt sich die EZB auf Inflationsmodelle, die vor allem realwirtschaftliche Variablen auswerten. Diese Beurteilung wird als *zweite Säule* der geldpolitischen Strategie bezeichnet. Die beiden Säulen sind jedoch als Hilfsmittel bei der Erreichung der Preisstabilität zu interpretieren und stellen keine eigenständigen Zielsetzungen dar. So betont die EZB ausdrücklich, dass die erste Säule nicht als "Geldmengenziel" und die zweite Säule nicht als "Inflationsziel" zu interpretieren sind. Vielmehr bilden die beiden Säulen die Grundlage für die Analyse und Darstellung von Informationen, auf deren Basis geldpolitische Entscheidungen getroffen werden.

Allgemein versucht die EZB die Geldversorgung den wirtschaftlichen Bedürfnissen anzupassen. Wird bspw. aus konjunkturpolitischen Gründen eine Ausweitung der gesamtwirtschaftlichen Nachfrage als notwendig erachtet, sollte das geldpolitische Instrumentarium so eingesetzt werden, dass über eine Erhöhung der Bankenliquidität - d.h. der Kreditschöpfungsspielräume - potentielle Nachfrage zum Zuge kommen kann. Andererseits kann es in Boomphasen, wenn Preisanstiege auf eine überzogene Nachfrage hindeuten, notwendig werden, die "Geldbremse" zu ziehen. Zwar kann die EZB nicht direkt Bankkredite oder Marktzinssätze kontrollieren; es sind ihr jedoch eine Reihe von Instrumenten an die Hand gegeben, um einerseits die Zinsen und andererseits die Geldmenge indirekt zu beeinflussen. Im ersten Fall wird von *Zinspolitik* gesprochen, im zweiten Fall von *Liquiditätspolitik*, wobei sich Geldmenge und Zinssatz natürlich auch gegenseitig beeinflussen.

Die Steuerung der Geldmenge setzt bei der Beeinflussung der Bankenliquidität an, d.h. bei der Beeinflussung des Geldschöpfungspotentials der Geschäftsbanken. Zunächst ist hier die *Mindestreservepolitik* zu nennen: Wie auch an der Formel des Kreditschöpfungsmultiplikators abzulesen ist, sinkt (steigt) dieser, wenn der Mindestreservesatz steigt (fällt). Die Mindestreservepolitik dient in erster Linie dazu, die Geldmarktzinsen zu stabilisieren und eine strukturelle Liquiditätsknappheit herbeizuführen oder zu vergrößern. Die Reservepflicht des einzelnen Kreditinstituts wird anhand bestimmter Bilanzpositionen festgelegt. Das zu diesem Zweck bei den nationalen Notenbanken zu unterhaltende Guthaben wird zum durchschnittlichen Zinssatz der Hauptrefinanzierungsgeschäfte über die einmonatige Mindestreserveerfüllungsperiode verzinst.

Als weiteres liquiditätspolitisches Instrument stehen der EZB zwei *ständige Fazilitäten* zur Verfügung. Die Geschäftsbanken können die *Spitzenrefinanzierungsfazilität* nutzen, um sich von den nationalen Notenbanken Übernachtliquidität gegen refinanzierungsfähige Sicherheiten zu beschaffen. Die *Einlagefazilität* können die Kreditinstitute nutzen, um bei den nationalen Zentralbanken Guthaben bis zum nächsten Tag anzulegen. Die Zinssätze der Spitzen- bzw. Einlagefazilität stecken

die Ober- und Untergrenze der Geldmarktsätze für Tagesgeld ab und setzen Signale bezüglich des allgemeinen Kurses der Geldpolitik.

Das wichtigste Instrument der EZB ist die *Offenmarktpolitik*, die eingesetzt wird, um die Zinssätze und die Liquidität am Markt zu steuern und Signale über den zukünftigen geldpolitischen Kurs zu geben. Zur Durchführung stehen vier Transaktionsarten zur Verfügung: *befristete Transaktionen*, *endgültige Käufe und Verkäufe*, die *Emission von Schuldverschreibungen*, *Devisenswapgeschäfte* und die *Hereinnahme von Termineinlagen*.

Im Hinblick auf ihre Zielsetzung, den Rhythmus und die Verfahren können die Offenmarktgeschäfte in vier Kategorien unterteilt werden. Dabei kommt die Schlüsselrolle den *Hauptrefinanzierungsgeschäften* zu, die als befristete Transaktionen durchgeführt werden. Bei den befristeten Transaktionen kauft die EZB refinanzierungsfähige Sicherheiten im Rahmen von Rückkaufsvereinbarungen, d.h. die Geschäftsbanken verpflichten sich gleichzeitig diese Vermögensgegenstände zu einem bestimmten Preis und einem festgelegten Zeitpunkt zurückzukaufen. Dadurch erhöht die EZB die umlaufende Geldmenge und die Bankenliquidität. Hauptrefinanzierungsgeschäfte werden im wöchentlichen Abstand mit einer Laufzeit von zwei Wochen durchgeführt. Über dieses Instrument wird dem Finanzsektor der größte Teil des Finanzierungsvolumens zur Verfügung gestellt. Die Liquiditätsbereitstellung mittels *längerfristiger Refinanzierungsgeschäfte* erfolgt ebenfalls über befristete Transaktionen. Im Unterschied zu den Hauptfinanzierungsgeschäften beträgt die Laufzeit jedoch drei Monate und die Geschäfte werden in monatlichen Abständen ausgeschrieben. *Feinststeuerungsoperationen* werden nur von Fall zu Fall durchgeführt. Sie werden genutzt um unerwartete Liquiditätsschwankungen auf die Zinssätze auszugleichen und können als befristete Transaktionen aber auch in Form von endgültigen Käufen und Verkäufen, Devisenswapgeschäften und der Hereinnahme von Termineinlagen erfolgen. Schließlich werden *strukturelle Operationen* in unregelmäßigen Abständen zur Beeinflussung der strukturellen Liquiditätsposition des Eurosystems gegenüber dem Finanzsektor über die Emission von Schuldverschreibungen, vermittels befristeter Transaktionen und durch endgültige Käufe und Verkäufe durchgeführt.

Während die Liquiditätspolitik auch Auswirkungen auf die Marktzinssätze hat - eine Eingrenzung der Bankenliquidität führt bspw. bei konstanter oder steigender Kreditnachfrage zu steigenden Kreditzinsen - kann die EZB über die Zinspolitik relativ unmittelbar auf die Geldmarktzinssätze einwirken. Als wichtigste Politikvariable ist hier der *Hauptrefinanzierungssatz* zu nennen: Eine Erhöhung des *Hauptrefinanzierungssatzes* bedeutet, dass die Kreditgewährung der EZB gegenüber den Geschäftsbanken teurer wird. Eine teurere Refinanzierung der Geschäftsbanken bedeutet auch ein insgesamt steigendes Zinsniveau, damit sinkende Kreditnachfrage - wenn deren Zinsreagibilität unterstellt wird - und zusätzliche Sparanreize, wodurch die gesamtwirtschaftliche Nachfrage gedämpft werden kann.

17.5 Probleme der Geldpolitik

Welche geldpolitischen Strategien lassen sich unterscheiden? Welche geldpolitische Strategie verfolgt die EZB? Welche Funktionsstörungen können die Effizienz der Geldpolitik behindern? Was spricht für eine Verstetigung der Geldpolitik? Wie lässt sich die Autonomie der EZB begründen?

Konjunkturpolitisch wirken kann die Geldpolitik natürlich nur, wenn die Geschäftsbanken die Impulse der Zentralbank weiterleiten können; hierzu bedarf es wiederum entsprechender Reaktionen der Wirtschaftssubjekte - das Geld- und Kreditangebot ist eben nur eine Seite der Medaille. So geht die monetaristische Geldtheorie davon aus, dass sich das reale Volkseinkommen langfristig nicht durch die Geldpolitik beeinflussen lässt, und dass bspw. eine expansive Geldpolitik (Ausweitung des Kreditangebots) lediglich zu Preissteigerungen führt.

Eine *monetaristische geldpolitische Strategie* setzt daher auf Verstetigung des Geldmengenwachstums ohne Berücksichtigung konjunktureller Schwankungen. Für Keynes war die Höhe des Zinses entscheidend für das Investitions- und Konsumverhalten und für die Geldnachfrage; *eine post-keynesianische Strategie* unterstellt folglich eine hohe Zinsreagibilität der privaten Wirtschaft (insbesondere der Investoren) und sucht deshalb das Zinsniveau zu beeinflussen.

Die grundlegende Kontroverse der Geldpolitik lässt sich in der Frage zusammenfassen, ob eine *diskretionäre* oder eine *regelgebundene* Geldpolitik betrieben werden soll. Während eine strikte Regelbindung bestenfalls solche Störungen ausschließen kann, die von der Geldpolitik selbst ausgehen, spricht gegen eine diskretionäre Politik, dass die Zusammenhänge zwischen Maßnahmen und Wirkungen (die geldpolitischen *Transmissionsmechanismen*) keineswegs gewiss sind: Investoren reagieren bspw. nicht auf Zinssenkungen mit zusätzlichen Investitionen, wenn ihre Zukunftserwartungen pessimistisch sind; in diesem Fall ist auch denkbar, dass Konsumenten, statt Kredite nachzufragen, die Sparneigung erhöhen. Eine restriktive Geldpolitik kann bspw. dadurch umgangen werden, dass die Wirtschaftssubjekte Kassenbestände auflösen oder dass sich aufgrund von Lieferantenkrediten die Umlaufgeschwindigkeit des Geldes erhöht. Auch in der Geldpolitik ist ferner mit den bereits im letzten Kapitel beschriebenen *Wirkungsverzögerungen*² zu rechnen, und die jeweils notwendige *Dosierung* des Instrumenteneinsatzes ist ungewiss.

Da sich die Wirkung der Geldpolitik auf die gesamtwirtschaftlichen Schlüsselgrößen nicht von anderen Einflüssen isoliert betrachten lässt, und da ferner primäres Ziel die Sicherung der Preisstabilität ist, gilt die *längerfristige Preisentwicklung als wichtigstes Erfolgskriterium* der Geldpolitik. Die Deutsche Bundesbank ist bezüglich der Preisstabilisierung recht erfolgreich gewesen, was als eine Bestä-

² Bei der Wirkungsverzögerung der Geldpolitik unterscheidet man bei den Notenbanken den inside lag (information lag, recognition lag, decision lag), bei den Kreditinstituten den intermediale lag und bei den Nichtbanken den outside lag.

tigung der von ihr verfolgten *Verstetigungspolitik* interpretiert werden kann. Über den Erfolg der Geldpolitik der EZB lässt sich heute noch keine Aussage treffen, jedoch verfolgt sie ebenfalls eine Verstetigungspolitik. Ebenso wie die Deutsche Bundesbank sieht sich jedoch auch die EZB der Kritik ausgesetzt, mit der konsequenten Verfolgung des Zieles der Geldwertstabilität anderen wirtschaftspolitischen Zielen entgegenzuwirken; die Inflationsbekämpfung würde sich zu Lasten der Investitionen und des Vollbeschäftigungsziels auswirken, unter außenwirtschaftlichen Zwängen ergriffene Maßnahmen (Kreditverknappung zur Abwehr von Inflationsimport, s. Kapitel 19) würden den binnenwirtschaftlichen Erfordernissen nicht entsprechen.

Mit der Betonung dieser *Zielkonflikte* ist implizit auch eine Kritik an der *Unabhängigkeit der EZB* verbunden. Nach Art. 107 des Maastricht-Vertrages darf weder die EZB noch eine nationale Zentralbank noch ein Mitglied ihrer Beschlussorgane bei der Wahrnehmung der ihr übertragenen Befugnisse, Aufgaben und Pflichten Weisungen von Organen oder Einrichtungen der Gemeinschaft oder von Regierungen der Mitgliedstaaten entgegennehmen. Für die Autonomie der Zentralbank spricht, dass dadurch eine Gegenmacht zu allzu spendablen „Staatsorganen“, die das Ziel der Geldwertstabilität nicht so ernst nehmen, geschaffen wird. Sowohl mögliche Zielkonflikte als auch die Funktionsdefizite der Geldpolitik insbesondere hinsichtlich der realwirtschaftlichen Ziele (Wachstum, Vollbeschäftigung) legen eine sorgfältige Abstimmung mit den nationalen Wirtschafts- und Finanzpolitiken nahe.

Länder mit unabhängigen Zentralbanken waren in letzter Zeit, insbesondere bei der Inflationsbekämpfung, aber auch bei der Bekämpfung der Arbeitslosigkeit, i.a. erfolgreicher als Länder, in denen die Zentralbanken staatlichen Direktiven unterliegen; Schweiz, Österreich und Deutschland bildeten gewissermaßen Inseln der Stabilität. Eine autonome Geldpolitik wird allerdings durch Finanzinnovationen und zunehmende internationale Interdependenzen auf den Weltfinanzmärkten erschwert. Zusammenfassend lässt sich festhalten, dass ein stabiler Geldwert langfristig auch dem Ziel der Vollbeschäftigung dient, obwohl kurzfristig ein Zielkonflikt auftreten kann. Preisstabilität hilft also, andere wirtschaftspolitische Ziele erreichbar zu machen.

Literatur:

- Borchert, M., Geld- und Kredit, Einführung in die Geldtheorie und Geldpolitik, 8. Auflage, München 2003.
- Görgens, E.; K. Ruckriegel; F. Seitz, Europäische Geldpolitik, 4. Auflage, Stuttgart 2004.
- Junius, K.; Kater, U.; Merer, C.-P.; Müller, H., Handbuch Europäische Zentralbank, Beobachtung, Analyse, Prognose, Bad Soden/Ts. 2002.
- Woll, A., Allgemeine Volkswirtschaftslehre, 14. Auflage, München 2003.

18 Sozialpolitik

18.1 Begründung der Sozialpolitik

Wie entwickelte sich die Sozialpolitik? Welche Intentionen lagen ersten sozialpolitischen Maßnahmen zugrunde? Welches Leitbild wurde der Sozialpolitik der Bundesrepublik zugrunde gelegt? Wie lässt sich die sozialpolitische Entwicklung von der Schutzpolitik zur umfassenden Gesellschaftspolitik erklären? Welche Zielrichtung lässt sich für die Sozialpolitik ausmachen? Warum müssen sozialpolitische Korrekturen des Marktergebnisses vorgenommen werden?

Ausgangspunkt der sozialpolitischen Entwicklung war die *soziale Frage des 19. Jahrhunderts*: Während die Industrialisierung einerseits den Grundstein für die Beseitigung der Massenarmut und für steigenden Wohlstand legte, waren damit andererseits zunächst Lebens- und Arbeitsumstände verbunden, die die Arbeiterschaft aus gewachsenen Strukturen, Verbänden und Abhängigkeiten (bspw. Zünfte, Feudalsystem) herauslösten und vorindustrielle Massenarmut durch proletarisches, städtisches Elend ersetzten. Der einzige Besitz der Arbeiter - die Arbeitskraft - war im Gegensatz zum Sachkapital nicht rechtlich geschützt; die absolute Vertragsfreiheit ließ bei einem Überangebot an Arbeitskraft und Angebotszwang seitens der Arbeiter Raum für menschenunwürdige, ausbeuterische Arbeitsverhältnisse. *Erste, heute als sozialpolitisch bezeichnete gesetzgeberische Maßnahmen* waren jedoch weniger auf die Linderung des Elends und auf den Schutz der Arbeiterschaft gerichtet als darauf, die bestehende Staats- und Gesellschaftsordnung zu erhalten: So war die Motivation des ersten preußischen Kinderschutzgesetzes (1839), das die Arbeit von Kindern unter neun Jahren verbot und ferner Jugendlichen unter 16 Jahren neben dem Verbot der Nacht- und Sonntagsarbeit eine Tagesarbeitszeit von höchstens 10 Stunden vorschrieb, wehrpolitischer Art. Kinder, die schon mit vier Jahren in Manufakturen arbeiten mussten, waren nicht mehr wehrtauglich. Nach der Gründung des Deutschen Reiches (1871) versuchte Bismarck, die Arbeiterschaft mit dem Reich zu versöhnen. In seiner Thronrede versprach Kaiser Wilhelm I. (1881) daher mit Rechtsanspruch versehene Sozialleistungen; dieses Versprechen wurde als Komplement für das „Gesetz gegen die gemeingefährlichen Bestrebungen der Sozialdemokratie“ (Sozialistengesetz) gegeben.

Dessen ungeachtet bedeuteten die *ersten Maßnahmen des Arbeitnehmerschutzes* (Krankenversicherungsgesetz: 1883; Unfallversicherungsgesetz: 1884; Invaliditäts- und Alterssicherungsgesetz: 1889) natürlich einen beachtlichen Fortschritt. Wilhelm II. bemühte sich um die Weiterentwicklung des Arbeitnehmerschutzes und

der Sozialversicherung und legte den Grundstein für die Arbeitsgerichtsbarkeit; betriebliche Mitspracherechte sollten zunächst der Aufrechterhaltung der Kriegsproduktion dienen. Während der Weimarer Republik wurden schließlich wichtige arbeitnehmerschutzpolitische Ergänzungen vorgenommen (Mutterschutz, Kündigungsschutz, Arbeitszeitregelungen), das soziale Sicherungssystem ausgebaut (Arbeitslosenversicherung: 1927), arbeitsmarkt- und betriebsverfassungspolitisch wichtige Gesetze erlassen (Betriebsrätegesetz: 1920) und die Wohnungspolitik ins Leben gerufen; insgesamt vollzog sich - auch durch die Aufwertung der Gewerkschaften - eine Demokratisierung der Sozialpolitik. Insbesondere hier brachte der Nationalsozialismus schlimme Rückschläge mit sich.

Die sozialpolitische Herausforderung des ersten deutschen Bundestages lag zunächst in der Beseitigung der Kriegsfolgen; ferner galt es, die totalitäre Sozialordnung des Nationalsozialismus durch *sozialpolitische Regelungen entsprechend der im Grundgesetz festgelegten Prinzipien* (Persönlichkeits- und Gleichbehandlungsrechte, Versammlungs- und Koalitionsfreiheit sowie das *Sozialstaatsprinzip* - Art. 20 GG) zu ersetzen, wobei teilweise auf die Weimarer Gesetzgebung zurückgegriffen wurde. In diese Zeit fielen bspw. die Bestätigung der Tarifautonomie sowie das Betriebsverfassungsgesetz (1952), das Kündigungsschutzgesetz (1951) und das Mutterschutzgesetz.

Während bis zu den zwanziger Jahren die Sozialpolitik hauptsächlich *Schutzpolitik* war, mit deren Hilfe die Arbeitnehmer in erster Linie vor Gesundheits- und Unfallgefährdung sowie vor den wirtschaftlichen Risiken der Krankheit, des Unfalls, der Invalidität, des Alters und der Arbeitslosigkeit geschützt wurden, wurde in der Sozialpolitik nach den beiden Weltkriegen mit der Entwicklung der Familienpolitik, der sozialen Wohnungspolitik, der Vermögens- und Bildungspolitik sowie mit dem Ausbau der gruppenbezogenen Politik (Mittelstands-, Jugend-, Altenhilfe-, Randgruppen-, Landwirtschaftspolitik) eine *gesellschaftspolitische Ausrichtung* begonnen, die durch eine fast alle sozialen Gruppen erfassende Politik des tendenziellen Ausgleichs von Start-, Einkommens-, Vermögens und Belastungsunterschieden gekennzeichnet ist.

Trotz ständiger Wohlstandssteigerung sind damit immer neue Bereiche zum Gegenstand der Sozialpolitik gemacht worden; die quantitative Ausweitung (bzw. die seit Ende der 70er Jahre verfolgte relative Eindämmung) des Sozialbudgets sowie seine Aufteilung ist der

Tab. 18.1.1 zu entnehmen. Eine wertfreie Aussage über das "optimale Ausmaß" an Sozialleistungen lässt sich nicht treffen. Das Dilemma besteht darin, dass sich Sozialleistungen nur schwer abbauen lassen, ohne den sozialen Frieden zu gefährden - und dass andererseits mit der Ausweitung der Leistungen die Hoffnung auf zusätzliche Wählerstimmen verbunden ist. Auch ändern sich mit zunehmendem Wohlstand die Normen dessen, was als sozial erwünscht bzw. andererseits als untragbar angesehen wird.

Aus diesem Grunde sind *allgemeine Zielformulierungen* bezüglich der Sozialpolitik wie bspw. *Gewährleistung sozialer Gerechtigkeit, sozialer Sicherheit und des sozialen Friedens* immer nur im Zusammenhang der jeweiligen gesellschaftlichen und wirtschaftlichen Situation zu sehen und erst anhand der daraus folgenden sozi-

apolitischen Folgerungen einzuordnen. Selbst Ziele wie der Schutz und die Wiederherstellung der Gesundheit oder die Sicherung und Verbesserung der Berufs- und Erwerbsfähigkeit sind relativer Art und im konkreten Forderungskatalog zu spezifizieren.

Als *Zielrichtung* der Sozialpolitik - die hier definiert werden soll als die Menge jener staatlichen Maßnahmen, die zur Korrektur von ökonomischen marktlichen Ergebnissen aus humanitären und sozialetischen Gründen ergriffen werden - kann gelten:

- die Stellung solcher Personengruppen aufzuwerten, die (aus welchen Gründen auch immer) als wirtschaftlich und/oder sozial schwach gelten;
- existenzgefährdende Risiken zu mildern, d.h. akute, durch das Eintreten existenzgefährdender Tatbestände bedingte Notlagen zu beheben und bei kalkulierbaren Risiken prophylaktisch einzugreifen.

Tab. 18.1.1 Sozialleistungen ausgewählter Jahre

Jahr	Leistungen in Mrd. €	Anteil am BIP in % (Sozial- leistungs- quote)	Sozialbudget nach Funktionen (Anteil am BIP in %)				
			Alter und Hinter- bliebene	Gesund- heit	Ehe und Familie	Beschäf- tigung	Übrige ^{b)}
1960	33,57	21,7	9,6	6,0	3,6	0,6	1,9
1970	89,91	26,0	11,0	7,5	4,7	0,9	1,8
1980	242,23	32,2	12,8	10,3	4,9	2,0	2,3
1990 ^{a)}	373,68	29,0	11,7	9,9	3,7	2,5	1,2
2000	644,86	31,3	11,8	10,7	4,7	3,0	1,1
2002	685,10	31,9	12,1	10,9	4,7	3,1	1,1

^{a)} 1990 (2. Halbjahr) einschl. neuer Bundesländer, ^{b)} Folgen politischer Ereignisse, Wohnen, Sparförderung, Allgemeine Lebenshilfen, Angaben nur eingeschränkt mit Vorjahren vergleichbar
Quelle: Bundesministerium für Arbeits- und Sozialordnung: Arbeits- und Sozialstatistik, versch. Jahrgänge

Sozialpolitische Korrekturen des Marktergebnisses sind angebracht, weil

- das wirtschaftliche Ergebnis einer Marktwirtschaft entscheidend von der Vermögensverteilung abhängt. Der Markt ist nicht in der Lage, Ungleichheiten, die sich aus ungleichen Startchancen ergeben, auszugleichen. Auch eine Chancengleichheit beim Zugang zur Bildung, zur Einkommenserzielung und zur Vermögensbildung kann der Markt nicht gewährleisten;
- im Marktsystem die Existenz des Arbeitnehmers nur durch den Verkauf seiner Arbeitskraft gesichert werden kann. Diese ist jedoch durch Krankheit, Alter, Arbeitslosigkeit etc. gefährdet;
- ein rein marktliches System durch reine Leistungsentlohnung gekennzeichnet ist. Die Leistungsfähigkeit kann jedoch bspw. durch Behinderungen, dauerhafte Krankheit etc. eingeschränkt sein; im Extremfall würde die marktwirtschaftliche Lösung das Ausscheiden eines Wirtschaftssubjektes aus dem Markt (durch Tod) verlangen, was ethisch nicht akzeptabel wäre.

18.2 Sozialpolitische Aktionsfelder

Welche Instrumente werden im Rahmen der Sozialpolitik eingesetzt? Gibt es allein für die Sozialpolitik reservierte Instrumente? Welche verschiedenen Aktionsfelder der Sozialpolitik lassen sich ausmachen? Welche Bereiche sind als direkte, welche als indirekte Umverteilungspolitik zu verstehen? Welche Bereiche der Sozialpolitik sind als Schutzpolitik, welche als Ausgleichs- und/oder Gesellschaftspolitik zu bezeichnen?

Die Sozialpolitik verfügt über ein reichhaltiges Arsenal von *Instrumenten*: Einerseits rechtspolitisch zwingende Mittel, wie Verbote und Gebote - bspw. bezüglich des Arbeitnehmerschutzes, und andererseits Anreize wie z.B. Ausbildungsbeihilfen; qualitative Regelungen wie den Kündigungsschutz und quantitative Zuwendungen in Form von Geld- und Sachleistungen. Viele im Rahmen der allgemeinen Wirtschaftspolitik mit Mitteln der Fiskal- oder Geldpolitik verfolgte Ziele berühren auch sozialpolitische Bereiche - wie die Vollbeschäftigungs- und die Stabilisierungspolitik, und allgemeine wirtschaftspolitische Instrumente insbesondere finanzpolitischer Art (Steuern, Transferzahlungen) werden gezielt auch sozialpolitisch eingesetzt. Folglich ist eine klare Trennung in Mittel der allgemeinen Wirtschaftspolitik und solche der Sozialpolitik häufig nicht möglich. Auch hieraus ergibt sich die Notwendigkeit einer ökonomischen Analyse der Sozialpolitik.

Zuvor sollen die *Aktionsfelder der Sozialpolitik* kurz aufgelistet werden, wobei die hier vorgenommene Einteilung und Benennung der Bereiche keineswegs zwingend ist.

- Die *Arbeitnehmerschutzpolitik* umfasst insbesondere gesetzliche Regelungen wie bspw. zur Arbeitszeit, den Kündigungsschutz, Urlaubs-, Mutterschutzregelungen etc. Hingegen will die *Arbeitsmarktpolitik*, die jüngeren Datums ist, die Funktionsprobleme des Arbeitsmarktes, die durch das Institut der Tarifautonomie hervorgerufen werden, durch Maßnahmen im Rahmen des Arbeitsförderungsgesetzes (quasi Arbeitsvermittlungsmonopol der Bundesagentur für Arbeit, Ausbildungs- und Mobilitätsförderung) verringern. Die *Betriebs- und Unternehmensverfassungspolitik* schließlich betrifft Fragen der Arbeitnehmer-Mitbestimmung (Betriebsverfassungsgesetz, Mitbestimmungsgesetz etc.).
- Zur *Sozialversicherung* zählen heute die Gesetzliche Krankenversicherung, die Gesetzliche Unfallversicherung, Rentenversicherung und Beamtenversorgung sowie die Arbeitslosenversicherung und seit 1995 die Pflegeversicherung.
- Die *Sozialhilfe und Fürsorgepolitik* - die frühere Armenpflege - stellt Hilfe für solche Personengruppen bereit, die ihren Lebensunterhalt nicht selbst aus Arbeitseinkommen, Vermögen oder aus Ansprüchen gegen die Sozialversicherung bestreiten können oder die in besonderen Notlagen sind.

- Zur staatlichen *Ausgleichspolitik* zählt die *Familienpolitik*: Diese soll der Institution der Familie ermöglichen, ihre gesellschaftlich wichtigen Funktionen (Reproduktions-, Sozialisations- und Regenerationsfunktion) mit möglichst geringen Beeinträchtigungen erfüllen zu können. Sie umfasst bspw. steuerliche Entlastungen und Kindergeldzahlungen, Mutterschaftsurlaub, Wohngeldzahlungen und Erziehungshilfen (Ausbildungsförderung). Die beiden letztgenannten Instrumente sind jedoch auch der Wohnungs- bzw. der Bildungspolitik zuzuordnen. Die *Wohnungspolitik* sieht im Rahmen der Förderung von Wohnraumschaffung bspw. Bausparprämien und Steuervergünstigungen vor, während die Wohnungsbestandspolitik neben dem Wohngeld auch den Mieterschutz umfasst.
- Während die Sozialversicherung und die geschilderte Ausgleichspolitik als direkte (Transfers, Wohngeld) oder indirekte (Krankenversicherung) Umverteilungspolitik zu verstehen sind, wird die *Bildungspolitik* häufig als Korrektur der Primärverteilung verstanden. Durch eine Angleichung der Chancen im Bildungsbereich (unentgeltliche Bereitstellung von Bildungsgütern, Ausbildungsdarlehen) können die Startchancen zur Einkommenserzielung nivelliert werden; ähnlich will die *Vermögenspolitik* bspw. durch Sparprämien die Chancen zum Vermögenserwerb auch für Bezieher niedriger Einkommen verbessern.

18.3 Sozialpolitik als ökonomische Disziplin?

Welche Berührungspunkte lassen sich zwischen der „reinen“ Ökonomie und sozialen Belangen ausmachen? Welche Nebenwirkungen - positiver und negativer Art - ergeben sich aus der Sozialpolitik für die Wirtschaft? Welche Bedingungen ergeben sich daraus für die Gestaltung sozialpolitischer Maßnahmen? Welche Kosten können, neben den direkten Budgetkosten, mit einer Sozialpolitik verbunden sein, die den Bedingungen der Zielkonformität, der Systemkonformität und der Wirtschaftlichkeit nicht genügt?

Begriffe: Rationalitätenfalle, Zielkonformität, Systemkonformität.

Die Sozialpolitik ist nicht nur geschichtlich mit der Entwicklung der Industriegesellschaft verbunden, die einerseits aufgrund der damit verbundenen Arbeitsteilung und infolge der gesellschaftlichen Wandlungen den Bedarf nach staatlichen Sozialmaßnahmen wachsen ließ, und andererseits mit der wachsenden ökonomischen Leistungsfähigkeit die Möglichkeiten verbesserte, Mittel für die Sozialpolitik einzusetzen. Auch inhaltlich ergeben sich zahlreiche Berührungen, Überschneidungen und Wechselwirkungen, die Ziele und Mittel der politischen Gestaltung betreffend,

aus denen sich die *Notwendigkeit des Einbezugs der Sozialpolitik in die ökonomische Analyse* ergibt.

Sozialpolitischer Handlungsbedarf ergibt sich aus dem Prozess des Wirtschaftens - Korrektur der Marktergebnisse, Schutz der Arbeitskraft, Linderung der mit Arbeitslosigkeit verbundenen Probleme, Wohnungsmarktprobleme; sozialpolitisches Handeln wirkt andererseits auf den Wirtschaftsprozess zurück: Zu nennen sind bspw. im positiven Sinne die verbesserten produktiven menschlichen Fähigkeiten aufgrund der Bildungs- und Gesundheitspolitik, im negativen Sinne möglicherweise Einschränkungen der unternehmerischen Freiheit bei allzu rigiden Arbeitnehmerschutz- und Arbeitsmarktregelungen. Folglich sind beim Einsatz wirtschaftspolitischer Instrumente im Rahmen der Sozialpolitik immer die *Neben- und Fernwirkungen* zu beachten. Insbesondere ist zu bedenken,

- *dass eine überzogene Sozialpolitik leistungshemmend wirken kann*; d.h. dass die Bereitschaft, eigene Marktleistung zu erbringen und selbstverantwortlich vorzusorgen, bei einer wachsenden Anspruchshaltung gegenüber dem Staat untergraben werden kann;
- *dass eine gut gemeinte Sozialpolitik letztlich die Probleme verschärfen kann*, nämlich bspw. im Falle des Kündigungsschutzes für bestimmte Personenkreise, deren Einstellungschancen dadurch sinken, und allgemein dann, wenn durch eine Erhöhung der unternehmerischen Belastung mit Arbeitnehmerbeiträgen *ceteris paribus* die Produktionskosten steigen, was im schlimmsten Falle zu Beschäftigungsrückgang und Preissteigerungen führen kann; dem sind jedoch die positiven Effekte einer durch die Sozialpolitik stabilisierten Gesamtnachfrage, des leistungsfähigeren Arbeitskräftepotentials und des sozialen Friedens entgegenzustellen;
- *dass sich aufgrund der erwähnten Anspruchshaltung die Sozialpolitik kostentreibend verselbständigen kann*: Steigende Beiträge - bspw. in der gesetzlichen Krankenversicherung - führen zu einer steigenden Inanspruchnahme der Leistungen, weil sich jeder einzelne in einer "*Rationalitätenfalle*" befindet: Er durchschaut zwar die ökonomischen Zusammenhänge, reduziert seine Ansprüche jedoch nicht, weil er nicht davon ausgehen kann, dass andere ihm folgen.

Auch in der Sozialpolitik muss mit knappen Mitteln gewirtschaftet werden, wobei nicht nur die direkten Budgetbelastungen als direkte Kosten, sondern auch die genannten negativen Nebenwirkungen als indirekte Kosten dem Nutzen der Sozialpolitik entgegenzustellen sind. Eine vernünftige Sozialpolitik muss daher wie alle anderen wirtschaftspolitischen Maßnahmen auf Entscheidungskriterien beruhen, die neben der Zielkonformität und der Systemkonformität auch die Wirtschaftlichkeit der jeweiligen Maßnahme einbeziehen.

- Als *zielkonform* gilt eine Maßnahme dann, wenn aus der Gesamtheit der zur Verfügung stehenden Mittel jenes ausgewählt wird, das unter Beachtung aller möglichen Nebenwirkungen eine optimale Zielverwirklichung gewährleistet.
- *Systemkonformität* liegt vor, wenn von einem marktwirtschaftlichen System ausgegangen wird, sofern Einschränkungen der persönlichen Freiheit und Eingriffe in den Preismechanismus vermieden werden. Anreize sind also Geboten und Verboten und direkte Transfers sind Preisbindungen vorzuziehen.
- Dem *ökonomischen Prinzip* genügen bei festliegendem Ziel solche Maßnahmen, die mit den geringsten - auch indirekten! - Kosten verbunden sind.

Als Richtschnur für eine rationale Sozialpolitik kann damit formuliert werden:

Bei der Entscheidung über sozialpolitische Maßnahmen ist zu bedenken, dass aufgrund deren Verknüpfung mit der allgemeinen Wirtschaftspolitik und aufgrund der Anbindung sozialer Belange an die Ökonomie die Instrumente so zu wählen sind, dass die gesamtwirtschaftlichen Kosten minimiert werden. Dazu gehört, dass die Bereitschaft zur Eigenverantwortung nicht untergraben wird, dass die wirtschaftlichen Allokationsmechanismen nicht gestört werden und dass „Trittbrettfahren“ möglichst vermieden wird.

18.4 Sicherungsprinzipien

Welche extremen Ordnungsprinzipien der Daseinsvorsorge lassen sich unterscheiden? Warum sollte der Staat in die Milderung existenzgefährdender Risiken einbezogen werden? In welchem Verhältnis stehen das Subsidiaritäts- und das Solidaritätsprinzip? Wie kann die gesetzlich verfügte Vorsorge gestaltet werden?

Begriffe: Individualprinzip, Äquivalenzprinzip, Solidaritätsprinzip, Subsidiaritätsprinzip, Sozialprinzip, Versicherungs-, Versorgungs- und Fürsorgeprinzip.

In welchem Ausmaß der Staat in die Milderung existenzgefährdender Risiken einzubeziehen ist, ist eine ordnungspolitische (und auch normative) Frage; allerdings kann eine Durchleuchtung verschiedener theoretisch möglicher Sicherungssysteme Entscheidungshilfen dafür geben, welches System eine gegebene Gesellschafts- und Wirtschaftsordnung am wenigsten gefährdet und somit als systemkonform gelten kann.

Möglich wäre einerseits ein reines *Versicherungssystem*, andererseits ein *Steuer-Transfer-System*:

- Im ersten Fall wird das *Individualprinzip* betont; private Vorsorge erfolgt selbstverantwortlich durch freiwilliges Sparen oder durch Versicherungs-

abschluss. Bei einem individuellen Versicherungsabschluss erfolgt ein Risikoausgleich zwischen den Mitgliedern der Versichertengruppe.

- Die Leistungen werden nach dem *Äquivalenzprinzip* gewährt - d.h. die Leistungen der Versicherung sind gekoppelt an die zuvor entrichteten *risikoproportionalen Prämien*. Damit ist das System durch eine *intertemporale Einkommensumverteilung* gekennzeichnet.
- Das Steuer-Transfer-System am anderen Ende der Skala betont das *Solidaritätsprinzip* in der Form der kollektiven Verantwortung der Gesellschaft. Eine solche Staatsbürgerversorgung zielt ab auf eine *interpersonelle Einkommensumverteilung*, indem bspw. Steuern nach dem Prinzip der (einkommensmäßigen) Leistungsfähigkeit erhoben und *Transfers unter Bedarfsgesichtspunkten* gewährt werden.

Viele Argumente sprechen dafür, ein Sicherungssystem zwischen diesen beiden Extremen zu konstruieren. Die Daseinsvorsorge kann nicht völlig der privaten Initiative überlassen bleiben: Nicht alle Risiken sind versicherbar, nicht jeder ist zur individuellen Vorsorge bereit, und nicht alle sind zur individuellen Vorsorge in der Lage. Auch die Gemeinschaft profitiert in Form von positiven externen Effekten von einer gesunden, erwerbsfähigen Bevölkerung - und nicht individuell verschuldete Risiken (bspw. des Arbeitslebens) hat die Gesellschaft zu tragen. Andererseits sollte die große Gemeinschaft (der Staat) erst dann belastet und einbezogen werden, wenn ein kleinerer Verband (Familie, Gemeinde) nicht mehr helfen kann: Die Qualität und Leistungsfähigkeit einer Gemeinschaft hängt von deren solidarischem Verhalten ab, und dieses sinkt erfahrungsgemäß mit der Größe der Gemeinschaft. Wenn der individuelle Nutzen von Abgaben u.ä. nicht mehr klar erkennbar ist, wie beim Steuer-Transfer-System, sinkt die Akzeptanz des Systems; einerseits treten Leistungswiderstände, andererseits Trittbrettfahrerverhalten auf.

Die katholische Soziallehre hat eine Lösung dieser Probleme in der Formulierung des *Subsidiaritätsprinzips* zusammengefasst. In der engen Auslegung bedeutet dies, dass immer eine Rangordnung der Hilfeleistung einzelner Sozialkörper einzuhalten ist: Zunächst soll sich der einzelne selbst helfen; wenn er dazu nicht in der Lage ist, muss der Familienverband einspringen, dann die nächsthöhere Sozialkörperschaft (Kommune) etc. Aufgrund vielfältiger gesellschaftlicher Veränderungen können heute aber viele Aufgaben, die bisher leicht von kleineren Gemeinwesen bewältigt wurden, von diesen nicht mehr wahrgenommen werden; folglich verlangt das Subsidiaritätsprinzip in einer angepassten Auslegung, dass die Gemeinschaft die Individuen und kleineren Gemeinden instand setzt, sich möglichst weitgehend selbstverantwortlich zu schützen und zu entwickeln. Das Subsidiaritätsprinzip legt die Zuordnung von Solidarität und Eigenverantwortlichkeit fest. Zwischen dem Subsidiaritätsprinzip und dem *Solidaritätsprinzip* besteht daher kein Widerspruch. Das Subsidiaritätsprinzip ist als Zuordnungsregel dem Solidaritätsprinzip übergeordnet. Solidarität meint auch nicht notwendigerweise die der gesamten Gesellschaft, sondern allgemein die gruppenbildende gegenseitige

Verbundenheit des Schicksals, die aus einer Übereinstimmung der Lebenslagen resultiert und durch Interessenkonvergenz und Zusammengehörigkeitsgefühl verstärkt wird. In der Selbsthilfebewegung (Genossenschaften, Gewerkschaften), in der Fürsorge und in der Sozialpolitik hat das Solidaritätsprinzip immer eine große Rolle gespielt: Sowohl die Bildung von Solidargemeinschaften zur Abwehr von Risiken und zum Ausgleich wirtschaftlicher und sozialer Schwächen (wie in kleinen berufsständischen Organisationen früherer Zeit und in den Versicherungsgemeinschaften der Arbeiter und Angestellten) als auch der Gedanke der Staatsbürgerversorgung gehen von der Existenz einer Solidarität aus. Die Chance der intensiven solidarischen Zuordnung der Glieder zueinander ist umso größer, je kleiner die Gemeinschaft ist. Mit fortschreitender Größe der Gemeinschaft sinkt der Wille zur Solidarität, die Gefahr der Ausnutzung der solidaren Versicherungsgemeinschaft durch einzelne steigt (Rationalitätenfalle).

Ordnungspolitisch betrachtet muss für solche Fälle, in denen die Daseinsvorsorge nicht der privaten Vorsorge überlassen bleiben kann, ein staatlicher Zwang vorgesehen werden. Wenn die generelle Anerkennung eines sozialen Bedürfnisses zur gesetzlich verfügbaren Vorsorge führt, wird vom *Sozialprinzip* gesprochen. Damit ist jedoch noch nicht entschieden, wie diese staatliche Vorsorge ausgestaltet wird. Grundsätzlich unterscheidet man zwischen dem Versicherungsprinzip, dem Versorgungsprinzip und dem Fürsorgeprinzip:

- Das *Versicherungsprinzip* richtet sich nach dem Äquivalenzprinzip. Gegenüber diesem unterscheidet sich das (Sozial-)Versicherungsprinzip jedoch durch eine Versicherungspflicht, Kassenzwang (nicht jeder Schutzsuchende kann jeder Versicherung beitreten), durch die Bemessung der Beiträge anhand der finanziellen Leistungsfähigkeit (also nicht anhand des individuellen Risikos) und dadurch, dass die unabhängig von der Beitragshöhe erbrachten Leistungen teilweise auch vom Staat aus allgemeinen Steuermitteln finanziert werden. Je nach Versicherungsart wird das Äquivalenzprinzip gegenüber dem Solidarprinzip mehr oder weniger verdrängt; im Bereich der Rentenversicherung ist es in der Bundesrepublik noch stärker erhalten als im Bereich der Krankenversicherung, wo es fast völlig verdrängt wurde.
- Das *Versorgungsprinzip* enthält keine Äquivalenzgedanken: Die Leistungen werden durch besondere Nachteile oder besonderen Bedarf begründet und aus allgemeinen Haushaltsmitteln erbracht. Für Deutschland sind bspw. Entschädigungsleistungen (Kriegsopferversorgung), Lastenausgleichsleistungen (Vertriebene), ... Kindergeld etc. zu nennen, aber auch die Beamtenversorgung.
- Das *Fürsorgeprinzip* schließlich soll im Einzelfall individueller Notlage zum Tragen kommen. Dabei wird - bspw. im Falle der Sozialhilfe in Deutschland - das Subsidiaritätsprinzip angewandt: Hilfe wird erst nach Ausschöpfung aller anderen Möglichkeiten (insbesondere der Unterhaltspflicht von Verwandten) gewährt und zwar durch allgemeine Deckungsmittel der Gemeinden.

Schematisch können die Zusammenhänge zwischen den geschilderten Sicherungsprinzipien wie in Abb. 18.4.1 dargestellt werden.

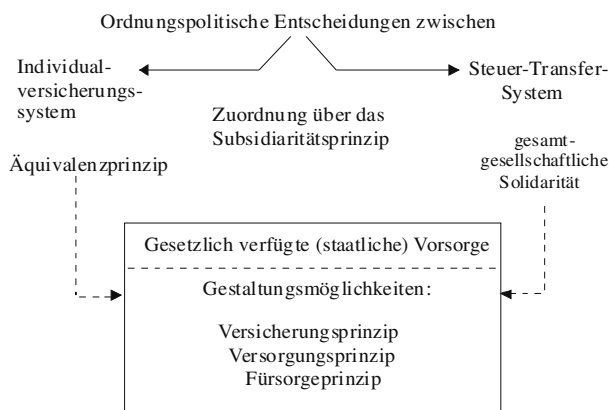


Abb. 18.4.1 Sozialpolitische Sicherungsprinzipien

18.5 Soziale Sicherungssysteme der BRD: Alterssicherung ...

Welche Zielsetzung liegt unserem Rentensystem zugrunde? Welchem Sicherungsprinzip wird dabei gefolgt? Warum wird zwischen anrechnungsfähigen Versicherungsjahren und der Versicherungszeit unterschieden? Welche Faktoren werden bei der Berechnung der individuellen Rente berücksichtigt? Wer "bezahlt" schließlich die Renten?

Begriffe: Rentenformel, "dynamische Rente", Generationenvertrag, Umlage- und Kapitaldeckungsverfahren.

Ohne an dieser Stelle auf die aktuellen Probleme der Rentenversicherung einzugehen - diese werden, wie auch die Probleme des im folgenden Abschnitt beschriebenen Gesundheitswesens - ausführlicher im 2. Band behandelt - sollen hier nur die Grundzüge der Alterssicherung in Deutschland dargestellt werden.

Während die Bismarcksche Rentenversicherung noch von einer lediglich verminderten Leistungsfähigkeit im Alter ausging und von einer grundsätzlichen Bestreitung des Lebensunterhalts aus eigenen Mitteln - Zuschüsse sollten den Eintritt völliger Erwerbsunfähigkeit hinausschieben und keinesfalls höher sein als die Invaliditätsrente - wird heute davon ausgegangen, dass Rentenbezüge das Arbeitseinkommen ersetzen und zudem auch im Alter die Teilhabe an allgemeinen

Einkommenssteigerungen gewährleisten sollen. Die *einkommensabhängige Alterssicherung* (Berufs- bzw. Erwerbsunfähigkeits- und Hinterbliebenenrenten werden hier nicht behandelt) unterstellt, dass der Lebensstandard bei einer Rente unterhalb des Erwerbseinkommens erhalten bleibt; durch die Erwerbstätigkeit bedingte Ausgaben entfallen im Alter, und solche für langlebige Konsumgüter werden reduziert.

Die individuellen Versicherungsleistungen sind orientiert an der Höhe des zuvor erzielten Erwerbseinkommens und an der jeweiligen Versicherungsdauer (Zahl der Beitragsjahre); grundsätzlich folgt damit die Alterssicherung dem *Versicherungs- bzw. Äquivalenzprinzip*. Zur gesetzlichen Rentenversicherung verpflichtet sind alle abhängig Beschäftigten; selbst Selbständige und freiberuflich Tätige können, sofern hier nicht gesetzliche Sonderregelungen gelten (Rentenversicherung der Handwerker und Landwirte), der Pflichtversicherung beitreten. Die Alterssicherung der Beamten wird entsprechend dem Versorgungsprinzip von öffentlichen Körperschaften getragen.

Nach dem Äquivalenzprinzip hat jeder Versicherte über den Arbeitgeber einen bestimmten Prozentsatz des Arbeitsentgelts an die entsprechende Landesversicherungsanstalt bzw. an die Bundesversicherungsanstalt (2005 = 19,5%) zu zahlen, wobei die Hälfte vom Arbeitgeber getragen wird. Hieraus ergibt sich nach einer bestimmten Anzahl anrechnungsfähiger Versicherungsjahre und nach einer bestimmten Versicherungszeit mit Erreichung der gesetzlichen Altersgrenze ein Anspruch auf Altersruhegeld.

Mit der Unterscheidung zwischen *anrechnungsfähigen Versicherungsjahren* und der *Versicherungszeit* werden bei der Rentenberechnung entsprechend dem *Solidaritätsprinzip* auch soziale Faktoren berücksichtigt. Anrechnungsfähige Versicherungsjahre umfassen neben der Versicherungszeit (Beitragszeiten, Kindererziehungszeiten und sog. Ersatzzeiten - insbesondere Militärdienst) auch durch Krankheit, Ausbildung, Arbeitslosigkeit und Mutterschaft bedingte Ausfallzeiten sowie bei Frühinvalidität - sog. Zurechnungszeiten.

Das individuelle Jahresruhegeld (R_t) wird mit Hilfe einer *Rentenformel* ermittelt. Diese erhält zunächst die *persönliche Bemessungsgrundlage* (P) - den Äquivalenzfaktor, der als prozentualer Punktwert den Anteil des individuellen Arbeitsentgelts für jedes Beitragsjahr an dem durchschnittlichen Bruttoarbeitsentgelt aller Versicherten, bezogen auf die Zahl der Beitragsjahre, ausdrückt. Die Stellung des einzelnen im Einkommensgefüge wird also für das Rentengefüge fortgeschrieben, die relative Einkommensposition bleibt erhalten. Die absolute Höhe der Rente wird durch die Multiplikation dieser relativen Größe mit der *allgemeinen Bemessungsgrundlage* (B_t) ermittelt. B ist ein €-Betrag, der dem durchschnittlichen Bruttoarbeitsentgelt aller Versicherten entspricht und jährlich mit der jeweiligen Veränderungsrate angepasst wird. Durch die Berücksichtigung dieses Faktors werden die Renten der allgemeinen Lohnentwicklung und damit dem allgemeinen Lebensstandard angepasst ("*dynamische Rente*"). Seit kurzem wird dieser Satz politisch festgelegt. Neben der *Zahl der Versicherungsjahre* (J) wird schließlich noch der Rentenartfaktor (R) in der Rentenformel berücksichtigt, der die Versicherungsjahre

gewichtet. Die Höhe dieses Rentenartfaktors beträgt 1,0 für Alters- und Erwerbsunfähigkeitsrenten und 0,5 für Renten wegen teilweiser Erwerbsminderung. Die Rentenformel ergibt sich damit als

$$(1) \quad R_t = P \cdot B_t \cdot J \cdot R.$$

Berechnungsbeispiel:

Das durchschnittliche Bruttojahresarbeitsentgelt aller Versicherten Betrag im Jahr 2000 54.956 DM. Wird angenommen, dass ein Versicherter, der ab 2001 Rente bezieht, 2000 ein persönliches Einkommen von DM 60.452 bezog, ergibt sich damit für dieses Jahr ein persönlicher Prozentsatz von 1,1. Für alle Beitragsjahre wird dieser Prozentsatz ermittelt, addiert und schließlich durch die Zahl der Beitragsjahre dividiert. Annahmegemäß ist $P = 1,1$. Die allgemeine Bemessungsgrundlage bzw. der aktuelle Rentenwert (B_{00}) wurde 2000 administrativ in Höhe von monatlich 48,58 DM festgelegt. Als Zahl der Versicherungsjahre J wird 45 angenommen. Bei Anwendung eines Rentenartfaktors von 1,0 ergibt sich somit für 2001 eine Monatsrente von.

$$R_{01} = 1,1 * 48,58 * 45 * 1,0 = 2404,71$$

d.h. ein monatliches Ruhegeld in Höhe von 2404,71 DM.

Häufig wird unser Alterssicherungssystem als "*Vertrag zwischen den Generationen*" bezeichnet. Damit ist gemeint, dass die Finanzierung aktuell anfallender Renten durch die laufend anfallenden Beitragszahlungen der versicherten Erwerbstätigen erfolgt - die allerdings durch Bundeszuschüsse ergänzt werden. Die jüngeren Generationen finanzieren die Renten der Älteren. Im Gegensatz zu diesem *Umlageverfahren* ist auch die Anwendung des *Kapitaldeckungsverfahrens* möglich - was ursprünglich auch in der deutschen Rentenversicherung praktiziert wurde. Dabei werden Beiträge angesammelt und zinsbringend in Wertpapieren, Immobilien etc. angelegt, so dass die Erträge schließlich die Ansprüche der Versicherten abdecken. Eine Anspruchsbefriedigung kann langfristig bei diesem Verfahren jedoch nur bei ökonomisch stabilen Rahmenbedingungen erfolgen. Da die Renten immer nur aus dem erwirtschafteten Volkseinkommen finanziert werden können, wurde auf das Umlageverfahren umgestellt. Hierbei gilt nun, dass für jede Periode die Rentenausgaben (A_R) durch die Beitragseinnahmen (E_B) begrenzt sind:

$$(2) \quad E_B = A_R.$$

Die Einnahmen werden durch die Zahl der Versicherungspflichtigen (V), durch den durchschnittlichen Lohnsatz (L_v) und durch den Versicherungsbeitragsatz (b) - als Prozentsatz des Lohnes - bestimmt; die Ausgaben durch die Zahl der Rentner (ZR) und die durchschnittliche Rentenhöhe (r). Somit muss gelten:

$$E_B = V \cdot L_v \cdot b,$$

$$A_R = ZR \cdot r.$$

Wird diese Gleichung umgeformt zu

$$\frac{ZR}{V} = \frac{L_v \cdot b}{r}$$

ist ablesbar, dass bei einem steigenden *Altenlastquotienten* (ZR/V) und als konstant angenommenen Renten- und Lohnsätzen auch die Beitragssätze der aktiven Versicherten steigen müssen. Anpassungen sind über Rentenkürzungen, Beitragserhöhungen und Lebensarbeitszeitverlängerungen möglich. Auf die damit zusammenhängenden Probleme wird im 2. Band (Kap. 9.2) eingegangen.

18.6 . . . und Gesundheitswesen

Welchem Sicherungsprinzip folgt das Gesundheitswesen der BRD? Welche Umverteilungseffekte sind damit verbunden? Wie erfolgt die Leistungsverrechnung im deutschen Gesundheitssystem? Welche Vorteile hat ein Kostenerstattungsprinzip gegenüber dem Sachleistungsprinzip? Wie werden Nachfrage und Angebot im deutschen Gesundheitssystem bestimmt?

Zum Beitritt zur Gesetzlichen Krankenversicherung (GKV) verpflichtet sind grundsätzlich alle Arbeiter, Rentner, Studenten, Arbeitslose, Landwirte, Künstler, Publizisten und Angestellte bis zu einem bestimmten Einkommen. Angestellte mit einem Einkommen oberhalb der Beitragsbemessungsgrenze der Reichsversicherungsordnung (RVO) (2005: 42.300 Euro Jahreseinkommen) sowie Selbständige sind versicherungsfrei und können den Versicherungsschutz der Privatkrankenversicherung (PKV) in Anspruch nehmen.

Während in der PKV die Beiträge in Abhängigkeit vom individuellen Risiko erhoben werden (Äquivalenzprinzip), folgt die Beitragsfixierung der GKV nach der individuellen Leistungsfähigkeit - ein bestimmter Prozentsatz des Einkommens ist, wie bei der Rentenversicherung, zu entrichten. Dieser wird von der jeweiligen Kasse festgelegt. Da die Leistungen jedoch unabhängig von dem entrichteten Beitrag in Anspruch genommen werden können und Familienmitglieder mitversichert sind, sind hiermit Umverteilungswirkungen verbunden; das Gesundheitswesen entspricht damit tendenziell dem *Solidaritätsprinzip*. Umverteilt wird zwischen verschiedenen Einkommensklassen (Einkommensstarke haben bei gleichen Leistungen höhere Beiträge zu entrichten als Einkommensschwache), zwischen Jungen und Alten (bei gleichen Beiträgen nehmen Junge weniger Leistungen in Anspruch als Alte), zwischen chronisch Kranken und normalen Risiken sowie im Rahmen des Familienlastenausgleichs (Ledige zahlen für Kinderreiche), da Familienangehörige der Versicherten beitragsfrei mitversichert sind.

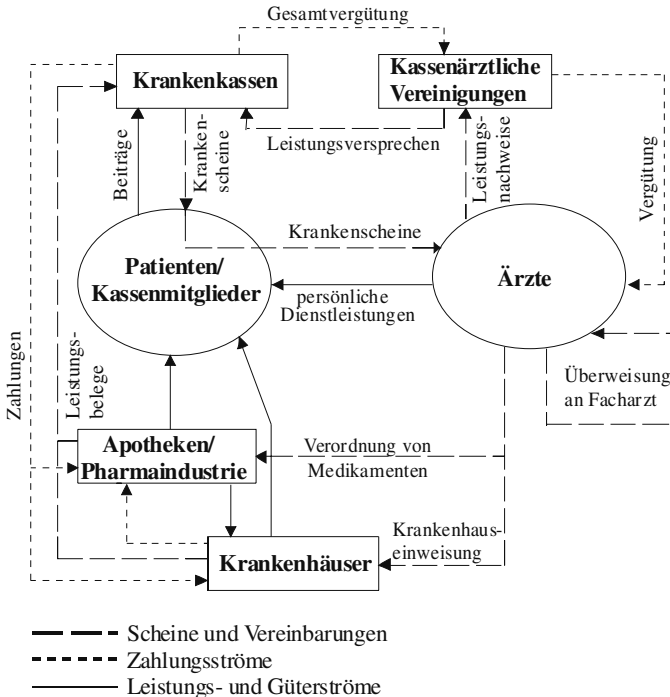
Die Leistungen der GKV umfassen neben den Leistungen im Krankheitsfall (ärztliche Behandlung, Versorgung mit Arznei- und Heilmitteln etc., Krankenhauspflege) auch solche zur Krankheitsverhütung (bspw. Vorsorgeuntersuchungen), Mutterschaftshilfe und Mutterschaftsgeld, Krankengeld von der siebten Woche einer Krankheit an sowie in bestimmten Fällen Leistungen zur Beschaffung einer Ersatzkraft zur Haushaltsführung beim Ausfall der Hausfrau. Durch das Gesundheitsreformgesetz wurden die Sterbegeldleistungen (mit Übergangsfristen) ausklammert und Pflegefälle in die neu eingerichtete Pflegeversicherung neu aufgenommen.

Im Gegensatz zu den meisten Tarifen der PKV (z.B. Beihilfeberechtigte) trägt die GKV die Kosten der Leistungen nahezu vollständig (Vollversicherung). Die Leistungsverrechnung erfolgt zum großen Teil nach dem *Sachleistungsprinzip*, d.h. die Abrechnung des Verbrauchs an Gesundheitsleistungen erfolgt nicht monetär, sondern über Scheine (Ausnahme: Zahnersatz). Demgegenüber erstattet die PKV den Versicherten nach der Inanspruchnahme von Gesundheitsleistungen gemäß dem vereinbarten Prozentsatz die daraus entstandenen, zunächst selbst getragenen Kosten (Kostenerstattungsprinzip). Für viele Pflichtversicherte (Ausnahme: Angestellte) war eine Wahlmöglichkeit zwischen den verschiedenen Trägern der GKV (Orts-, Betriebs-, Innungs- und Ersatzkassen) nur bedingt gegeben. Allerdings haben seit 1997 alle Versicherten generelle Wahlfreiheit, die z.T. schon 1996 gewährt wurde. Zusätzlich wurde ein Budgetausgleich (Risikoausgleich) zwischen den einzelnen Kassenarten 1996 eingeführt. Krankenkassen mit typisch hohen Risiken, wie z.B. die Allgemeinen Ortskrankenkassen, erhalten für die schlechten Risiken einen Ausgleich, zum größten Teil von den Betriebs- und Innungskrankenkassen. Dieser z.T. berechnete Risikoausgleich kann allerdings zu einem moral hazard führen, wenn jetzt Innungskrankenkassen nicht einsehen, dass sie sparen, um dann ihre Mittel den Krankenkassen zu übertragen, die nicht so sparsam mit ihren Mitteln wirtschaften. Die gesetzliche Regelung versucht aber, den Risikoausgleich an objektiven Kriterien festzulegen.

Zur Veranschaulichung der Funktionsweise unseres Gesundheitssystems soll die Übersicht Abb. 18.6.1 dienen.

Akteure in diesem System sind die Versicherten bzw. Patienten, Krankenkassen, Ärzte, Apotheken, Krankenhäuser sowie die kassenärztlichen Vereinigungen, die die Ansprüche der Ärzte gegenüber den Versicherungen vertreten. Zwischen diesen Polen fließen Geldströme, Sach- und Dienstleistungsströme sowie bestimmte Vereinbarungen bzw. diese Vereinbarungen ausdrückende „Scheine“ (neuerdings als Chipkarte). Der Patient versichert sich durch einen bestimmten Betrag; sein Anspruch auf die Leistungen des Systems wird ihm durch die Ausstellung des Krankenscheins bzw. der Versicherungskarte gesichert. Gegen ihre Vorlage beim Arzt bezieht der Patient neben den Dienstleistungen des Arztes Krankenseinweisungen, Facharztüberweisungen und Rezepte, die wiederum gegen Vorlage zu entsprechenden Leistungsbezügen führen. Krankenhäuser (deren Investitionskosten übrigens vom Land getragen werden) und Apotheken lassen sich durch Vorlage

ihrer verbrieften Ansprüche ihre Leistungen vergüten (Pflegesätze bzw. Preisentgelte). Die kassenärztlichen Vereinigungen (KV) handeln mit den Krankenkassen eine Gesamtvergütung gegen ein Leistungsversprechen aus; gegen Nachweis der Leistungen (zur Abrechnung vorgelegte Krankenscheine) bezieht der Arzt seine Vergütung von den kassenärztlichen Vereinigungen.



Quelle: In Anlehnung an Lampert, H., Lehrbuch der Sozialpolitik, 5. Auflage, Berlin, Heidelberg, 1998, S. 247.

Abb. 18.6.1 Funktionsweise des Gesundheitssystems

Kennzeichnend für dieses System sind damit die folgenden Merkmale:

Das Gesundheitssystem der BRD entspricht tendenziell einem Steuer-Transfersystem, da Beiträge einkommensabhängig und Leistungen mit einer interpersonellen Umverteilung verbunden sind. Die Leistungserstellung erfolgt für den Patienten weitgehend entgeltlos - ein Abstimmungsmechanismus entfällt somit für den Gesundheitsmarkt. Die Nachfrage nach Gesundheitsleistungen wird letztlich mangels Sachkenntnis der Patienten durch die Ärzte bestimmt, die wiederum durch Leistungssteigerungen ihr eigenes Einkommen verbessern können.

Bis auf wenige Ausnahmen (private Versicherungen) ist das Regulativ der marktlichen Steuerung für alle Beteiligten (Patienten, Anbieter d.h. Ärzte, Krankenhäuser und Versicherer) außer Kraft gesetzt. Daraus resultieren folgende Probleme:

- Der Patient hat keine Information über die tatsächlichen Kosten und empfängt die Leistung quasi zum Nulltarif. Folglich wird er die Nachfrage bis zur Sättigungsmenge ausdehnen.
- Der Arzt hat ebenfalls kein Interesse daran, die Leistungen und damit die Kosten zu reduzieren, da jede zusätzliche Leistung für ihn zusätzliche Gewinnmöglichkeiten eröffnet. Seine Situation als „Experte“, auf dessen Rat der Nachfrager angewiesen ist, eröffnet ihm darüber hinaus die Möglichkeit, die Nachfrage nach seinen eigenen Leistungen zu erhöhen. Ähnliches gilt auch für die anderen Anbieter.
- Auch die Krankenkassen haben keinen Anreiz, Kosten oder Leistungen zu begrenzen, da sie die Kosten über die Beiträge finanzieren. Da es bisher kaum Wettbewerb unter den Krankenkassen gab und die freie Tarifgestaltung nicht möglich ist, konnte die Beitragshöhe nicht als Wettbewerbsparameter eingesetzt werden.

Durch die nichtmarktliche Gestaltung des Gesundheitssystems hervorgerufene überzogene Beanspruchung von Gesundheitsleistungen führte zu steigenden Kosten und damit zu steigenden Versicherungsbeiträgen, die einen politischen Handlungsbedarf schaffen.

In den Gesundheitsreformgesetzen (1988, 1992, 1996, 1997, 2003) versuchte man, die Kosten- und Leistungssteigerungen zu begrenzen. Allerdings wurden auch in diesen Gesetzen keine marktlichen Steuerungsmechanismen eingebaut, sondern man setzte auf neue, nicht marktkonforme Reglementierungen. Die Folgen davon sowie Vorschläge für eine effiziente Gestaltung des Gesundheitswesens werden im 2. Band (Kap. 9.1) behandelt.

Literatur:

Lampert, H., Lehrbuch der Sozialpolitik, 7. Auflage, Berlin, Heidelberg 2004.

Frerich, J., Sozialpolitik, 3. Auflage, München 1996.

Frerich, J.; M. Frey (Hrsg.), Handbuch der Geschichte der Sozialpolitik, 2. Auflage, 3 Bände, München 1996.

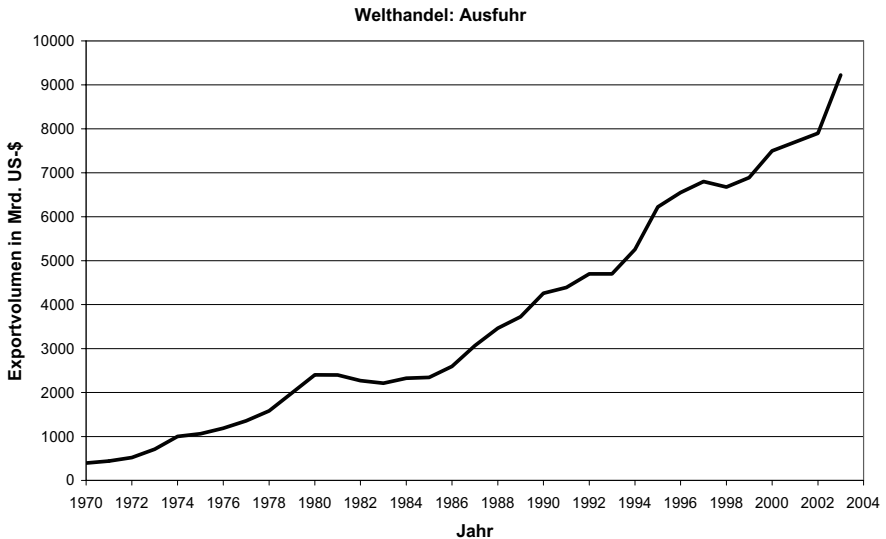
19 Internationaler Handel

19.1 Vorteilhaftigkeit (und Risiken) des internationalen Handels

Warum ist internationaler Handel für alle Handelspartner sinnvoll? Warum lohnt sich Handel auch dann, wenn einer von zwei Handelspartnern in allen Bereichen kostenmäßig überlegen ist? Welche Güter wird dann das "unterlegene" Land exportieren? Welche Risiken sind mit Freihandel verbunden?

Begriffe: Absolute und komparative Kostenunterschiede (Theorie der komparativen Kosten).

Der internationale Handel ist in den Jahren zwischen 1970 und 2003 um das 23-fache gestiegen - gemessen am gesamten Exportvolumen, vgl. Abb. 19.1.1.



Quelle: IMF, World Economic Outlook

Abb. 19.1.1 Welthandelwachstum (Exportvolumen in Mrd. US \$)

Während vor etwa 150 Jahren die Welthandelsflotte ca. 5 Mio. Tonnen Güter verschiffte, betrug im Jahre 2003 eine Tonnage von 840 Mio. BRT (tons dead weight). Für den einzelnen Verbraucher bedeutet der Welthandel mehr Wohlstand

aufgrund der Verfügbarkeit einer breiteren Güterpalette, die zudem in weiten Teilen auch für den Durchschnittskonsumenten "erschwinglich" ist, da prinzipiell für den Ausgleich von Weltangebot und Weltnachfrage die gleichen Preismechanismen gelten wie für das nationale Güterangebot. Der Südfrüchteverzehr betrug so bspw. um 1800 in Preußen 70 Gramm pro Kopf und Jahr. 1998/99 verzehrte jeder Bundesbürger p.A. 32,4 Kilogramm. Die arabischen Ölvorkommen verwandeln sich erst durch Handel in Wohlstand und die Vorteile der Massenproduktion lassen sich häufig erst durch den Export von Industrieprodukten nutzen.

Bei der wirtschaftlichen Analyse eines Landes geht es primär um Faktorwanderungen - Kapital und Arbeit sind national mobil und werden in jenen Bereichen eingesetzt, die hohe Gewinnaussichten anzeigen. Demgegenüber nimmt die Außenhandelstheorie zu einem großen Teil die Immobilität der Produktionsfaktoren an und befasst sich mit den Fragen, warum internationale "Güterwanderungen" stattfinden und worin die Spezialisierung auf bestimmte Produktionszweige begründet ist.

Das *Verfügbarkeitsargument* als Begründung für internationalen Handel wurde bereits angeschnitten. Ein Land wird zunächst jene Güter importieren, die aufgrund der natürlichen Umweltbedingungen in einem anderen Land bereitgestellt oder erzeugt werden können, wie Rohstoffe, bestimmte Agrarprodukte, Fischereierzeugnisse und vieles mehr. Darüber hinaus werden manche Bedürfnisse erst durch die Möglichkeit des internationalen Handels geweckt. Dies gilt zum einen für Industrieprodukte, die bspw. aufgrund eines geringeren Entwicklungsstandes noch nicht im Lande hergestellt werden können, zum anderen aber auch für Geschmackspräferenzen (italienische Sportwagen, schweizer Uhren). Das Verfügbarkeitsargument stellt auf die übliche Angebots-Nachfragetheorie ab.

Wichtiger - auch für die Begründung der Spezialisierung - sind jedoch *Kostenargumente*, die teilweise auf dem Verfügbarkeitsargument beruhen. Demnach werden jene Güter exportiert (importiert), die billiger (teurer) als im Ausland hergestellt werden können. Handel und Spezialisierung auf die Produktion solcher Güter ergeben sich aus Kostenunterschieden, die auf unterschiedlichen *Mengen und Qualitäten der verfügbaren Produktionsfaktoren* beruhen. Dies gilt für alle Produktionsfaktoren: Umwelt und Boden, Arbeitskraft (Ausbildungsstand und Leistungsbereitschaft) und Kapital (bspw. technischer Stand der Produktionsanlagen). Zudem und teilweise mengen- und qualitätsbedingt bestehen erhebliche Unterschiede in der *Faktorentlohnung* (= Preise für die Produktionsfaktoren: Mieten, Löhne, Zinsen).

Bei den Kostenunterschieden ist nun zu differenzieren zwischen *absoluten* und *relativen* (= *komparativen*) *Kosten*. Der Klassiker Adam Smith (1723-1790) ging davon aus, dass sich Handel dann lohnt, wenn ein Gut in einem Land kostengünstiger hergestellt werden kann als im Ausland. Darüber hinaus hat David Ricardo, ein englischer Nationalökonom und Politiker (1772-1823), auf ein Phänomen hingewiesen, das zunächst weniger einleuchtet: Handel ist auch dann vorteilhaft, wenn eines der beiden betrachteten Länder alle Produkte billiger anbieten kann

(= Theorie der komparativen Kosten). Er argumentiert anhand von realen Tauschverhältnissen (an den klassischen Geldschleier sei hier erinnert!). Noch heute wird daher zwischen der "reinen" und der "monetären" Außenwirtschaftstheorie unterschieden.

Anhand eines einfachen Beispiels kann dieses Phänomen verdeutlicht werden. Zwei Länder (I und A) produzieren Weizen (W) und Tuch (T), wobei das Inland (I) pro Zeiteinheit und unter Einsatz aller Produktionsfaktoren maximal 50 Einheiten Weizen oder 100 Einheiten Tuch herstellen kann; das Ausland (A) hingegen 100 Einheiten Weizen bzw. 120 Einheiten Tuch, s. Abb. 19.1.2.

	absolute Arbeitskosten		Verhältnis der absoluten Arbeitskosten		Opportunitätskosten von T, ausge- drückt in W von W, aus- gedrückt in T	
	T	W	T_I/T_A	W_I/W_A	T/W	W/T
I	1/100	1/50	$\frac{1/100}{1/120}$	$\frac{1/50}{1/100}$	$\frac{1/100}{1/50} = 0,5$	$\frac{1/50}{1/100} = 2$
A	1/120	1/100	= 1,2	= 2	$\frac{1/120}{1/100} = 5/6$	$\frac{1/100}{1/120} = 1,2$
	A hat absolute Vorteile: Bei beiden Produkten geringere Arbeitskosten, d.h. weniger Zeiteinsatz.		A bietet pro Zeiteinheit die doppelte Menge Weizen an, aber „nur“ die 1,2-fache Menge an Tuch. Seine Überlegenheit ist bei Weizen am größten!		I hat niedrigere Opportunitätskosten bei Tuch (ausgedrückt in Weizeneinheiten) ⇒ Spezialisierung auf Tuch. A hat niedrigere Opportunitätskosten bei Weizen (ausgedrückt in Tucheinheiten) ⇒ Spezialisierung auf Weizen.	

Abb. 19.1.2 Absolute und relative (komparative) Kostenunterschiede

In der ersten Spalte sind die absoluten Arbeitskosten eingetragen: I braucht zur Produktion einer Einheit Tuch bspw. 1/100 Zeiteinheiten. Hier zeigen sich die *absoluten Vorteile* von A: Für beide Güter wird hier ein geringerer Arbeitszeiteinsatz benötigt als bei I. Aus der zweiten Spalte ist ersichtlich, dass der Vorsprung von A nicht bei beiden Gütern gleich groß ist, sondern größer (geringer) bei der Weizen- (Tuch-) Produktion. D.h. A hat in der Weizenproduktion einen *komparativen Vorteil*, in der Tuchproduktion hingegen einen *komparativen Nachteil*. Betrachten wir in der dritten Spalte die Opportunitätskosten bei der Produktion beider Güter in beiden Ländern (auf wie viel Einheiten eines Gutes muss jeweils verzichtet werden bei der Produktion des anderen Gutes?), zeigt sich, dass im Inland bei der Tuchproduktion (eine Einheit) auf 1/2 Einheit Weizen verzichtet werden muss; im Ausland „kostet“ die Tuchproduktion mehr, nämlich 5/6 Einheiten Weizen. Das Inland hat also in der Tuchproduktion die geringeren Verzichtskosten (Ausland: bei Weizen, $6/5 < 2$) und wird sich darauf spezialisieren.

Nehmen wir an, I bekommt von einem dritten Land einen Auftrag zur Lieferung von 500 Einheiten Weizen. Die Bereitstellung bedeutet Verzicht auf 1.000 Einhei-

ten Tuch. I wird Tuch produzieren, wenn es dafür mehr als 500 Einheiten Weizen bei A eintauschen kann - bspw. 700. I könnte dann den Auftrag erfüllen und zusätzlich 200 Einheiten Weizen verbrauchen. A braucht für 700 Einheiten Weizen sieben Zeiteinheiten (500 Einheiten Weizen würden I zehn Zeiteinheiten kosten!), in denen es „nur“ 840 Einheiten Tuch herstellen kann. Der Handel lohnt sich also für beide! Allgemein gilt:

Ein Land besitzt gegenüber einem anderen Land einen *absoluten Kostenvorteil*, wenn es in der Lage ist, ein bestimmtes Gut mit absolut geringeren Produktionskosten zu erzeugen als ein anderes Land.
 Ein Land besitzt gegenüber einem anderen Land einen *komparativen Kostenvorteil*, wenn es in der Lage ist, ein Gut mit geringeren Opportunitätskosten bereitzustellen als ein anderes Land.
 Nach dem *Theorem der komparativen Kosten* wird ein Land immer jenes Gut exportieren (importieren), dessen komparative Kosten niedriger (größer) sind als die der Produktion des Gutes in einem anderen Land. Bestehen keine komparativen Kostenunterschiede, besteht bei gleichen Nachfragepräferenzen auch kein Anreiz zum Handel.

Der *Nutzen der internationalen Arbeitsteilung* liegt darin, dass bei quantitativ gleichem, aber insgesamt effizienterem Faktoreinsatz *Tausch- und Spezialisierungsgewinne* ermöglicht werden, die ein erhöhtes Weltsozialprodukt zur Folge haben. Auch diese Handelsgewinne lassen sich anhand des genannten Beispiels verdeutlichen.

	Erzeugte Einheiten vor Handelsaufnahme		Kosten in Arbeitseinheiten	Erzeugte Einheiten nach Handelsaufnahme	
	T	W		T	W
I	100	50	$1 + 1 = 2$	200	—
A	120	100	$1 + 1 = 2$	60	150
ges.	220	150		260	150

Abb. 19.1.3 Handelsgewinne

Die beiden Länder produzieren vor Handelsaufnahme zusammen 220 Einheiten Tuch bzw. 150 Einheiten Weizen während jeweils zwei Arbeitszeiteinheiten. Spezialisiert sich A nun auf Weizen entsprechend seinen komparativen Vorteilen, kann es die gesamte Weizenproduktion von 150 Einheiten in $3/2$ Zeiteinheiten bewerkstelligen und zusätzlich noch die restliche Arbeitszeit ($1/2$ Zeiteinheiten) nutzen zur Produktion von 60 Einheiten Tuch. I spezialisiert sich auf Tuch und erstellt 200 Einheiten in der vorgegebenen Zeit. In Tucheinheiten ausgedrückt ergibt sich somit ein *Handelsgewinn* von 40 Einheiten.

Warum gibt es dennoch Handelsbeschränkungen, wo der Nutzen der internationalen Arbeitsteilung so offensichtlich ist? Die Risiken des internationalen Handels liegen darin, dass sich die nationalen Wirtschaften in *Abhängigkeiten* begeben,

wenn sich ein freier Welthandel entsprechend den jeweiligen komparativen Kostenvorteilen durchsetzen würde.¹ Als wesentliche Argumente sind hier zu nennen:

- Der Verzicht auf die eigene Produktion bestimmter Branchen zugunsten von Importen aus Ländern, die komparative Kostenvorteile in diesem Bereich aufweisen, bedeutet gleichzeitig Verzicht auf Arbeitsplätze in bestimmten Branchen. Als Beispiel zu nennen ist hier die bundesdeutsche Werftindustrie, auch die einst durch das Welttextilabkommen geschützte Textilbranche. Zwar würden bei Freihandel und Außenhandelsgleichgewicht in anderen Bereichen Arbeitsplätze durch den Export geschaffen; aber die notwendigen Anpassungen sind *politisch* nicht durchsetzbar.
- Die einseitige Spezialisierung auf bestimmte Produktions- und Exportstrukturen kann dazu führen, dass sich das exportierende Land in die Unsicherheit schwankender Weltmarktpreise und damit schwankender Exporterlöse begibt. Hier sind manche Entwicklungsländer zu nennen, deren Wirtschaften stark abhängig sind von einigen wenigen exportierten Primärprodukten.
- Kein Land wird sich in die völlige Importabhängigkeit von bestimmten „sensiblen“ Gütern wie Nahrungsmittel oder Energieträger begeben. Um ein gewisses Maß an Autarkie zu bewahren, werden solche Branchen - auch wenn dies ökonomisch nicht immer sinnvoll ist -, falls notwendig, auch mit Hilfe von Subventionen aufrechterhalten. Als Beispiel können für die Bundesrepublik Deutschland die Bereiche Kohle und Stahl genannt werden. Die Frage, wie ein ökonomisch vertretbarer Kompromiss zwischen Freihandel einerseits und auf Sicherheitsüberlegungen beruhende Handelsbeschränkungen andererseits aussehen könnten, wird im zweiten Band (Kap. 10.2) behandelt.

19.2 Außenwirtschaftliches Gleichgewicht

Warum werden alle internationalen Transaktionen in der Zahlungsbilanz doppelt verbucht? Welche Transaktionen führen zu einer Zunahme (Abnahme) des Devisenbestandes? Warum ist die gesamte Zahlungsbilanz rechnerisch immer ausgeglichen? Wie lässt sich kurzfristiges (langfristiges) außenwirtschaftliches Gleichgewicht definieren?

Begriffe: Zahlungsbilanz, Leistungsbilanz, Vermögensübertragungen, Kapitalbilanz, Devisenbilanz, Außenbeitrag.

Das Ziel „außenwirtschaftliches Gleichgewicht“ kennen wir als Element des „magnetischen Vierecks“ der Wirtschaftspolitik. Um seine Bedeutung zu ergründen, soll zunächst auf das Konzept der Zahlungsbilanz eingegangen werden.

¹ Zu den Chancen und Grenzen der Globalisierung vgl. Anhang Kapitel 21.4.

Die Zahlungsbilanz - ein Element der Volkswirtschaftlichen Gesamtrechnung - ist die wertmäßige Aufstellung aller ökonomischen Transaktionen, die zwischen Inländern und Ausländern innerhalb einer bestimmten Periode vorgenommen worden sind. Es handelt sich dabei um eine Stromgrößen-, d.h. Veränderungsrechnung - nicht um eine Bestandsrechnung.

Die *Zahlungsbilanz*, deren Aufbau sich 1995 geändert hat, besteht aus sog. Aktiv- und Passivposten.² Alle Transaktionen, die zu Zahlungseingängen führen, werden grundsätzlich auf der Aktivseite verbucht - Transaktionen, die mit Zahlungsausgängen verbunden sind, stehen auf der Passivseite.

Position	2000	2003
in Mrd. €		
I. Leistungsbilanz	-6,7	6,4
1. Außenhandel	1,2	10,4
2. Ergänzungen zum Warenverkehr	-0,8	-0,7
3. Dienstleistungen	-3	-0,7
4. Erwerbs- u. Vermögenseinkommen	-1,9	-1,1
5. Laufende Übertragungen	-2,2	-1,5
II. Vermögensübertragungen	-0,1	0
III. Kapitalbilanz	-9,9	-11,0
1. Direktinvestitionen	-12,3	-4
2. Wertpapiere ^{b)}	2,5	-1,2
3. Finanzderivate	0,3	-2
3. Kreditverkehr ^{b)}	-0,4	-3,5
5. Sonst. Kapitalanlagen	-0,1	-0,3
IV. Restposten^{c)}	15,7	3,8
V. Devisenbilanz	1	0,9

a) Ergebnisse durch Änderung in der Erfassung des Außenhandels mit größerer Unsicherheit behaftet. b) Ohne Direktinvestitionen. c) Saldo der stat. nicht aufgegliederten Transaktionen.
Quelle: Deutsche Bundesbank: Monatsbericht, verschiedene Ausgaben.

Abb. 19.2.1 Die Zahlungsbilanzsalden der Bundesrepublik Deutschland

Die *Leistungsbilanz* umfasst die Außenhandelsbilanz, die Dienstleistungsbilanz, die Erwerbs- und Vermögenseinkommen und die Bilanz der laufenden Übertragungen, wobei die Salden des Warenhandels und der Dienstleistungen zum *Außenbeitrag* zusammengefasst werden. In der *Außenhandels- und Dienstleistungsbilanz* werden auf der Aktivseite die Exporte erfasst, d.h. Einnahmen für eigene Waren, Importe (auf der Passivseite) sind mit Ausgaben für fremde Waren verbunden. Werden die durch Exporte erzielten Devisen in DM umgewechselt, erhöht sich der Devisenbestand der Bundesbank, andererseits vermindert der Devisenbedarf für Importe die Bestände.

Die *Dienstleistungsbilanz* ("unsichtbare" Exporte und Importe) enthält bspw. Einnahmen aus dem Reiseverkehr und aus Transportleistungen, die gleichzeitig Deviseneinnahmen bedeuten, die analogen Leistungen des Auslands (bspw. für

² Die Zahlungsbilanz wird nun entsprechend den Empfehlungen des Internationalen Währungsfonds aus dem Jahre 1993 gegliedert.

bundesdeutsche Touristen) führen zu Ausgaben und zur Verringerung des Devisenbestandes. Die Bilanz der laufenden Übertragungen, erfasst schließlich einseitige Güter- oder Geldleistungen an das (vom) Ausland, entsprechende Abflüsse sind bspw. Überweisungen ausländischer Arbeitnehmer in ihre Heimatländer, Leistungen an Entwicklungsländer, Beiträge zu internationalen Organisationen (z.B. Zahlungen an die EU) und Wiedergutmachungsleistungen. Vermögensübertragungen d.h. einmalige Transfers sind darin nicht enthalten.

Beispiele für *Vermögensübertragungen* sind Schenkungen, Erbschaften sowie Vermögensmitnahmen von Aus- bzw. Einwanderern, die in einer gesonderten Kategorie, den Vermögensübertragungen, erfasst werden. Kapitalerträge (Zinszahlungen) und Einkommen aus unselbständiger Arbeit werden in der Kategorie Erwerbs- und Vermögenseinkommen zusammengefasst. Werden die genannten Teilbilanzen miteinander verrechnet, ergibt sich als Saldo ein *Leistungsbilanzüberschuss*, sofern die Summe der Zahlungseingänge größer ist als die der Zahlungsausgänge; im umgekehrten Fall spricht man von einem Leistungsbilanzdefizit. Auf die Aussagefähigkeit dieser Größe wird noch einzugehen sein. Addiert man den Saldo der Leistungsbilanz und den Saldo der Vermögensübertragungen, gelangt man zur *transaktionsbedingten Veränderung des Netto-Auslandsvermögens*.

Die *Kapitalbilanz* (besser: Kapitalverkehrsbilanz) erfasst die Veränderungen der Forderungen und Verbindlichkeiten zwischen In- und Ausland, außerdem Forderungen und Verbindlichkeiten der Zentralbank, die in der Devisenbilanz erfasst werden. Während bisher der Kapitalverkehr in lang- und kurzfristige Transaktionen untergliedert wurde, wird nun eine funktionale Unterteilung gewählt. Die Kapitalbilanz wird in folgende Kategorien untergliedert: Direktinvestitionen, Wertpapieranlagen, Kreditverkehr, der weiterhin in kurzfristige und langfristige Transaktionen aufgespalten wird, sowie in sonstige Transaktionen. Die Direktinvestitionen enthalten neben Beteiligungen (Aktien und Kapitalanteile) und langfristigen Darlehen auch kurzfristige Finanzbeziehungen verbundener Unternehmen sowie den grenzüberschreitenden Erwerb und die Veräußerung von Immobilien. In den Wertpapieranlagen werden Anteile an Geldmarktfonds, Geldmarktpapiere und Finanzderivate berücksichtigt. Dass Kapitalimporte (-exporte) auf der Aktivseite (Passivseite) verbucht werden, erklärt sich dadurch, dass Kapitalimporte (-exporte) mit Zahlungen aus dem (an das) Ausland verbunden sind. Eine insgesamt positive Kapitalbilanz liegt vor, wenn die Nettozunahme der Verbindlichkeiten gegenüber dem Ausland insgesamt größer ist als die Zunahme der Forderungen an das Ausland. Im umgekehrten Fall weist die Kapitalbilanz ein Defizit auf. Eine Zunahme der Verbindlichkeiten (Forderungen) bedeutet eine Verminderung (Erhöhung) des Nettoauslandsvermögens.

Die *Veränderung der Nettoauslandsposition der Bundesbank* enthält neben den Veränderungen der Devisenbestände (*Devisenbilanz*) - genauer: alle Auslandsaktiva der Bundesbank - noch eine Position *Ausgleichs- und Restposten*, in der Wertberichtigungen der Währungsreserven aufgrund von Auf- und Abwertungen vorgenommen werden; auch die Verbuchung von Sonderziehungsrechten des Internationalen Währungsfonds erfolgt hier.

Da alle in der Leistungs- und in der Kapitalbilanz erfassten Transaktionen gleichzeitig auf der Gegenseite der Devisenbilanz verbucht werden, muss die gesamte Zahlungsbilanz damit rechnerisch immer ausgeglichen sein: Der Überschuss der Einnahmen über die Ausgaben bzw. der Ausgaben über die Einnahmen wird durch die Zunahme bzw. Abnahme der Devisenbestände abgedeckt. So wurden bspw. in der Bundesrepublik 2003, s., die Nettoausgaben des Leistungsverkehrs in Höhe von 6,4 Mrd. € durch Kapitalimporte von 11 Mrd. € kompensiert; zuzüglich der Abflüsse an statistisch nicht aufgliederbaren Transaktionen in Höhe von 3,8 Mrd. € nahmen die Auslandsaktiva der Bundesbank damit um 0,9 Mrd. € zu.

Zur Analyse der Zahlungsbilanzsituation empfiehlt es sich, einzelne Teilbilanzen zu betrachten. Die deutsche *Leistungsbilanz* (Auslandsposition) war seit den 50er Jahren mit Ausnahme der Jahre 1962, 1965, und 1979-1981 positiv. Seit 1991 ist die Leistungsbilanz negativ. Der Einbruch 1979 bis 1981 ist bspw. darauf zurückzuführen, dass neben stagnierenden Ausfuhren die internationalen Preise vor allem für Öl und andere Rohstoffe erheblich stärker anstiegen als die Preise eigener Exporte; zudem sorgte ein ab 1980 steigender Dollarkurs für eine in DM noch höher ausfallende Einfuhrrechnung. Die noch verbleibenden Überschüsse der Handelsbilanz reichten nicht aus, um die steigenden Defizite der Dienstleistungsbilanz und der Bilanz der laufenden Übertragungen auszugleichen: Ersteres rührte vor allem von den steigenden Ausgaben für Auslandsreisen deutscher Touristen her, die negative Übertragungsbilanz hängt mit den Überweisungen ausländischer Arbeitnehmer in ihre Heimat und mit Zahlungen an internationale Organisationen zusammen. Die Devisenbestände der Bundesbank nahmen folglich stark ab, wobei Kapitalimporte den Trend noch bremsen.

Entspricht der Saldo der Leistungsbilanz dem der Kapitalbilanz mit umgekehrtem Vorzeichen - d.h. werden Leistungsbilanzüberschüsse für Kapitalexporte genutzt bzw. Leistungsbilanzdefizite durch Kapitalimporte "finanziert" -, bleiben die Währungsreserven der Bundesbank konstant; Devisenzuflüsse und -abflüsse sind gleich hoch. Es gilt daher *kurzfristig*:

Von einem *kurzfristigen* außenwirtschaftlichen Gleichgewicht wird gesprochen, wenn der Saldo der *Devisenbilanz* gleich null ist. Langfristig lässt sich ein Leistungsbilanzdefizit jedoch nicht über Kapitalimporte finanzieren (Überschuldung des Landes - vgl. Kapitel 20).

Ein langfristig positiver Außenbeitrag suggeriert zwar wirtschaftliche Stärke eines Landes, bedeutet aber auch, dass den Überschüssen im Inland Defizite im Ausland mit entsprechenden Zahlungs- und Währungsproblemen gegenüberstehen - möglicherweise folgen daraus im Ausland Importbeschränkungen. Andererseits ist ein positiver Außenbeitrag notwendig, wenn ein negativer Saldo der Bilanz der laufenden Übertragungen (bspw. aufgrund von Entwicklungshilfe) besteht. Auch kann ein positiver Außenbeitrag (und ein Leistungsbilanzüberschuss) dann sinnvoll sein, wenn höhere Kapitalerträge im Ausland Kapitalexporte zur optimalen Allokation des Weltkapitalstocks erfordern. Ein *langfristiges außenwirtschaftliches Gleichgewicht* impliziert einen *Saldo der Leistungsbilanz von null*, d.h. die inländischen Ausgaben in fremder Währung (für Importe, Übertragungen) ent-

sprechen den inländischen Einnahmen in fremder Währung (aus Exporten, Übertragungen). Für den Ausgleich zuständig ist auch hier wieder ein Preismechanismus. Im Laufe des Entwicklungsprozesses wird ein Land sich, wegen des Importes notwendiger Investitionsgüter, verschulden müssen und einen Ausgleich der Devisenbilanz über Kapitalimporte anstreben; im Reifestadium wird sich der Trend umkehren (Leistungsbilanzüberschüsse und positive Kapitalexporte wegen der Rückzahlung der Kredite).

19.3 Feste oder flexible Wechselkurse?

Wie kommt es bei flexiblen Wechselkursen "automatisch" zu einem Ausgleich der Devisenbilanz? Welcher Vorteil (Nachteil) ist mit festen Wechselkursen verbunden? Wie wird ein fester Wechselkurs aufrechterhalten? Wie vollziehen sich außenwirtschaftliche Anpassungen bei flexiblen (festen) Wechselkursen? Warum gelten feste Wechselkurse als integrationsfördernd?

Begriffe: Fester und flexibler Wechselkurs; „importierte Inflation“.

Den in inländischer Währung ausgedrückten Preis, der für eine fremde Währung bezahlt werden muss, bezeichnet man als Wechselkurs.

Bildet sich der Wechselkurs marktlich aus dem Angebot von und der Nachfrage nach ausländischer Währung, führt dieser Marktmechanismus zu einer ausgeglichenen Devisenbilanz. Man spricht in diesem Fall der marktlichen Wechselkursbildung von *flexiblen Wechselkursen*; wird der Wechselkurs durch die währungspolitischen Instanzen festgelegt und entsprechend festgehalten, liegen *feste Wechselkurse* vor.

Anhand der bekannten Angebots- und Nachfragekurven lässt sich zeigen, wie es zu einem gleichgewichtigen Wechselkurs, damit zum Ausgleich von Angebot und Nachfrage nach Devisen (bspw. US-\$) und zu einer ausgeglichenen Devisenbilanz kommt, s. Abb. 19.3.1.

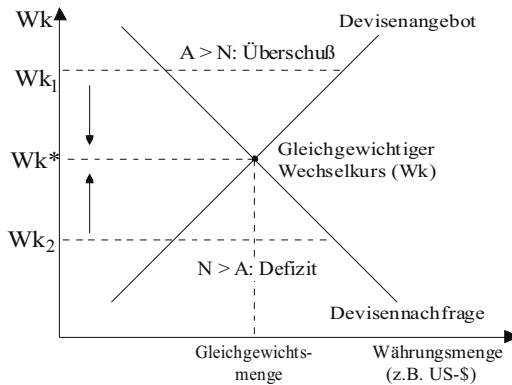


Abb. 19.3.1 Flexible Wechselkurse

Die Nachfragekurve stellt bspw. die Nachfrage nach US-\$ dar; diese ergibt sich aus geplanten Warenimporten, Dienstleistungsimporten (Tourismus), Kapitalausföhren (bspw. Kredite an das Ausland) und Übertragungen. Je niedriger der Wechselkurs (im Bsp.: \$-Kurs), desto größer c.p. die Nachfrage, die zudem natürlich auch durch andere Faktoren wie Güterpreise im Ausland und relatives ausländisches Zinsniveau bestimmt wird. Das Dollarangebot röhrt von Einnahmen aus Waren und Dienstleistungsexporten, Kapitaleinföhren und Übertragungszuföhren her.

- Ist das Angebot größer als die Dollarnachfrage (bei Wk_1) weist die Devisenbilanz einen Überschuss auf. Der Preis für die ausländische Währung - der *Wechselkurs* - *sinkt*, sofern die Marktkräfte wirken können; gegenüber dem Dollar wird die *heimische Währung* dadurch *aufgewertet* (für eine Einheit heimischer Währung erhält man mehr Einheiten fremder Währung).
- Ist die Nachfrage größer als das Dollarangebot (bei Wk_2), weist die *Devisenbilanz* ein *Defizit* auf. Der *Wechselkurs steigt* (d.h. der Dollar wird teurer); die *heimische Währung* wird dadurch *abgewertet* (für eine Einheit heimischer Währung erhält man weniger Einheiten fremder Währung).

Bei flexiblen Wechselkursen wird ein Devisenbilanzüberschuss (-defizit) dadurch abgebaut, dass der Wechselkurs sinkt (steigt) und die heimische Währung aufgewertet (abgewertet) wird. Angebot und Nachfrage passen sich an, so dass es automatisch zu einem Devisenbilanzausgleich kommt.

Das Niveau der Wechselkurse wird bei Wechselkursflexibilität indirekt auch durch die nationalen Politiken (z.B. Zinspolitik) beeinflusst. Ein hohes Zinsniveau im Ausland föhrt zu einer starken Nachfrage nach ausländischer Währung zwecks Kapitalexport. Aufwertung der ausländischen Währung bzw. Abwertung der heimischen Währung ist die Folge. Die hohen Zahlungsbilanzdefizite der USA und das Defizit des amerikanischen Haushalts wurden bspw. vom Ausland finanziert, indem das amerikanische Schatzamt ausländischen Anliegern hohe Zinsen bot.

Um die Wechselkurse annähernd konstant zu halten, mussten in der Folge auch die Zinsen im Rest der Welt ansteigen.

Ein *Nachteil flexibler Wechselkurse* wird vor allem von der im Außenhandel engagierten Wirtschaft darin gesehen, dass Kursschwankungen und -risiken längerfristige Planungen auf einen unsicheren Boden stellen. Demgegenüber bieten *feste Wechselkurse* eine sichere Kalkulationsgrundlage für Importeure und Exporteure; fehlende Kursrisiken wirken sich positiv auf den internationalen Waren-, Dienstleistungs- und Kapitalverkehr aus.

In einem System fester Wechselkurse verpflichten sich die Zentralbanken der beteiligten Länder, die Devisenpreise auf einer vereinbarten Höhe bzw. in einer vereinbarten Bandbreite „festzuhalten“. Dies geschieht dadurch, dass die Zentralbanken als zusätzliche Anbieter oder Nachfrager auf dem Devisenmarkt auftreten, indem sie eigene Währung anbieten oder kaufen.

Soll der Wechselkurs innerhalb der durch die gestrichelten Linien bei Wk_1 und Wk_3 angegebenen Bandbreite gehalten werden (Abb. 19.3.2) und bildet sich ohne Interventionen bei den Angebots- und Nachfragekurven A_0 und N_0 der Wechselkurs Wk_0 , so wird die Zentralbank durch zusätzliche Nachfrage (Interventionsmenge AB) dafür sorgen, dass sich bei einer Gesamtnachfrage von N_1 ein Wechselkurs von Wk_1 einstellt.

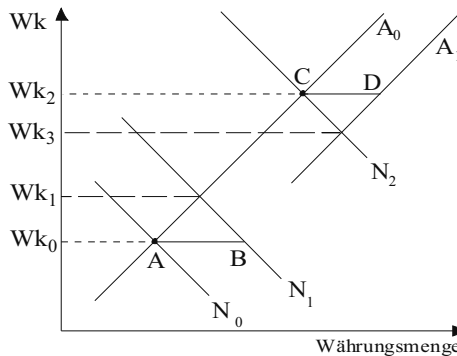


Abb. 19.3.2 Interventionen im System fester Wechselkurse

Bildet sich andererseits durch A_0 und N_2 ein als zu hoch empfundener Wechselkurs Wk_2 so muss die Zentralbank durch zusätzliches Devisenangebot (CD) das Gesamtangebot auf A_1 steigern, so dass sich ein niedrigerer Wechselkurs (Wk_3) ergibt.

Bei festen Wechselkursen erfolgt der Devisenbilanzausgleich nicht automatisch. Das Ziel „außenwirtschaftliches Gleichgewicht“ muss mit interventionistischen Maßnahmen verfolgt werden, die möglicherweise binnenwirtschaftlichen Zielen entgegenwirken. Eine eigenständige Wirtschaftspolitik wird damit erschwert.

Zur Verdeutlichung sollen zwei Länder betrachtet und notwendige Anpassungsprozesse bei flexiblen Wechselkursen, s. Abb. 19.3.3, bzw. bei festen Wechselkursen, s. Abb. 19.3.4 gegenübergestellt werden.

Jenes Land (B), dessen Wirtschaftspolitik auf Preisstabilität ausgerichtet ist, hat gegenüber dem anderen Land mit Inflationsproblemen (A) einen Preisvorteil, der zu einem Handelsbilanzüberschuss (Land A: Defizit) führt. Durch die hohen Exporte steigt im Land B das Angebot an der Währung des Landes A, was zu einer Abwertung der A-Währung führt. Dadurch, dass die Währung billiger wird, kann der Preisnachteil des Landes A kompensiert werden, dessen Exporte nach B dann ansteigen. Umgekehrt werden die Importe des Landes A aus dem Land B dadurch gebremst, dass die Verteuerung der B-Währung Preisvorteile der B-Waren kompensiert. Der Zahlungsbilanzausgleich erfolgt also automatisch.

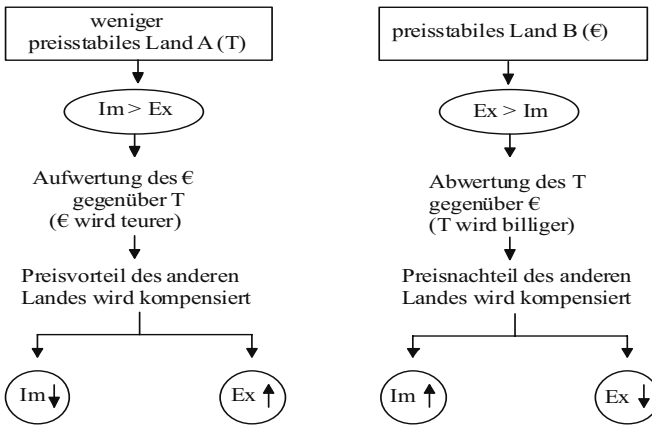


Abb. 19.3.3 Anpassungsprozesse bei flexiblen Wechselkursen

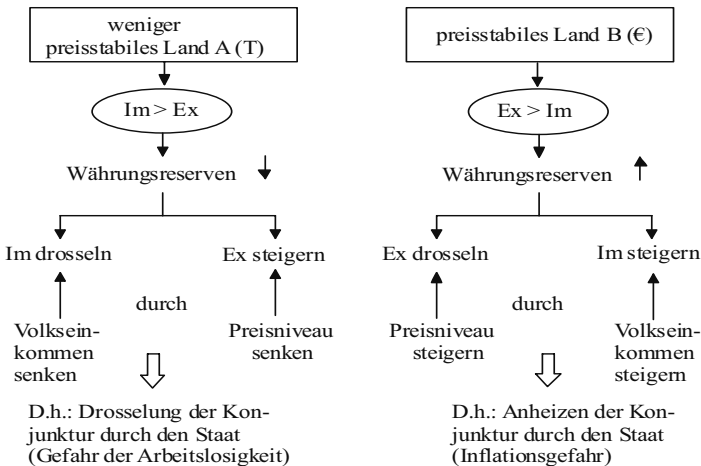


Abb. 19.3.4 Anpassungsprozesse bei festen Wechselkursen

Bei festen Wechselkursen müsste die Zentralbank des preisstabilen Landes B, um einer Abwertung der A-Währung entgegenzuwirken, die Nachfrage nach T steigern und, um die „überschüssige“ Menge T vom Markt zu nehmen, dafür zusätzliche DM ausgeben.

Diese "Geldschwemme" (Liquiditätseffekt) kann die Preisstabilität zunichte machen ("*importierte Inflation*"), zumal die dann steigende Inlandsnachfrage aufgrund der hohen Exporte auf ein knappes inländisches Angebot treffen kann.

Auf Dauer lassen sich permanente Interventionen am Devisenmarkt nicht durchführen. Das Finanzierungsproblem im weniger preisstabilen Land mit einem Leistungsbilanzdefizit kann nur dadurch gelöst werden, dass wirtschaftspolitische Maßnahmen zur Konjunkturdrosselung ergriffen werden. Eine Eindämmung der Importe lässt sich bspw. durch Reduzierung der Geldmenge und der Staatsausgaben, und durch Erhöhung der Zinsen und der Steuern erreichen. Andererseits muss das Land B mit Leistungsbilanzüberschüssen, um außenwirtschaftliches Gleichgewicht zu erlangen, durch Steigerung der Geldmenge und der Staatsausgaben sowie durch Zins- und Steuersenkungen Importe und Konjunktur „ankurbeln“. Die nationale Wirtschaftspolitik kann im Falle fester Wechselkurse damit durch außenwirtschaftliche Zwänge diktiert sein; die internationale Konjunkturabhängigkeit ist in diesem Fall groß. Das Überschussland kann jedoch eine positive Leistungsbilanz lange hinnehmen, wenn die dadurch angeschwollene Geldmenge von der Notenbank durch geldpolitische Maßnahmen vom Markt genommen wird. International wird jedoch politisch Druck ausgeübt, die Konjunktur anzukurbeln.

Wichtige Bedingung dafür, dass ein System fester Wechselkurse mit dem Vorteil berechenbarer Planungsgrundlage für grenzüberschreitenden Handel funktioniert, ist die Abstimmung der nationalen Wirtschaftspolitiken. Dies gilt vor allem hinsichtlich der Preisniveaustabilität: Ein Land, das isoliert das Ziel der Preisniveaustabilität verfolgt, kann bei festen Wechselkursen leicht Inflation von außen „aufgedrängt“ bekommen, was die nationale Geldpolitik verhindern sollte.

Bei fixierten Wechselkursen kann ein Staat durch Abwertung versuchen, seine internationale Wettbewerbsposition zu verbessern (beggar-thy-neighbor-Politiken). Um Abwertungswettläufe zu vermeiden wurde nach dem Zweiten Weltkrieg ein System fester Wechselkurse in Bretton-Woods (New Hampshire, USA) vereinbart. Feste Wechselkurse sind auf Dauer nur haltbar, wenn gleiche Inflationsraten vorliegen. Da dies nicht der Fall war, brach das System von Bretton-Woods in den 70er Jahren zusammen. Seitdem haben wir international wieder flexible Wechselkurse.

Da feste Wechselkurse als integrationsfördernd gelten, weil sie Druck auf die Koordination der nationalen Wirtschaftspolitiken ausüben, waren Währungsverbände wie das Europäische Währungssystem (EWS) wichtiger Bestandteil von Integrationsbemühungen, auf die im zweiten Band (Kap. 10.3) noch zurückzukommen ist.

19.4 Außenwirtschaftspolitik

Welchen Zielkonflikten ist die Außenwirtschaftspolitik ausgesetzt?

Ähnlich dem „magischen Viereck“ der allgemeinen Wirtschaftspolitik lässt sich ein "magisches Dreieck" der Außenwirtschaftspolitik konstruieren:

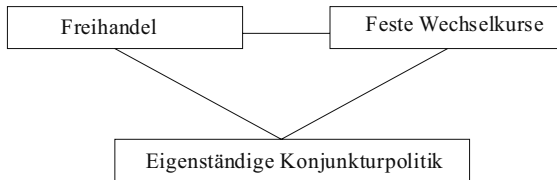


Abb. 19.4.1 Das magische Dreieck der Außenwirtschaftspolitik

- Das Ziel des *Freihandels* zu verfolgen, würde aufgrund der geschilderten Vorteile einer marktlichen internationalen Arbeitsteilung entsprechend den komparativen Vorteilen der verschiedenen Länder Nutzen für alle Beteiligten bringen.
- Feste *Wechselkurse* anzustreben, kann zur Ausweitung des internationalen Handels von Vorteil sein, da für die längerfristige Planung der Wirtschaft ein fester, berechenbarer Rahmen größere Sicherheit bietet als sich ständig verändernde Rahmendaten. Jedoch gibt es auch marktwirtschaftliche Instrumente mit denen sich eine größere Wechselkurssicherheit erreichen lässt, z.B. über Terminmärkte. Immerhin ist es interessant zu beobachten, dass sich seit der größeren Flexibilisierung der Wechselkurse der Welthandel weiterhin enorm ausgeweitet hat. *Der Welthandel unterliegt bei flexiblen Wechselkursen anscheinend geringeren Restriktionen als bei festen Wechselkursen*, die oft auch Anlass zu protektionistischen Maßnahmen für Defizitländer geben.
- Eine eigenständige *Konjunkturpolitik* betreiben zu können, ist aufgrund unterschiedlicher wirtschaftspolitischer Prioritäten für jedes einzelne Land wichtig, unterschiedliche Auffassungen der Handelspartner hinsichtlich der Wertigkeit bspw. der Ziele Vollbeschäftigung und Preisniveaustabilität sind die Regel. Im europäischen Zusammenhang ist bspw. die Bundesrepublik Deutschland dasjenige Land, das dem Ziel der Preisniveaustabilität größte Bedeutung beimisst.

Diese Ziele lassen sich nun nicht leicht gleichzeitig verwirklichen:

- Auf feste Wechselkurse muss verzichtet werden, wenn einem Land *Freihandel und eigenständige Konjunkturpolitik* wichtig sind: So bedarf es, um Freihandel aufrechterhalten zu können, einer Anpassung der Wechselkurse bei unterschiedlichen Preisniveauentwicklungen, feste Wechselkurse können eine Anti-Inflationspolitik konterkarieren.

- Eine eigenständige Konjunkturpolitik kann bei festen Wechselkursen nur verfolgt werden, wenn die Nachteile einer Freihandelsaufgabe (Protektionismus) in Kauf genommen werden. Unterschiedliche Inflationsraten führen zu Zahlungsbilanzungleichgewichten; sind Wechselkursanpassungen ausgeschlossen und ist ein Land nicht bereit, seine Wirtschaftspolitik dem Diktat der Zahlungsbilanz zu unterwerfen, wird es (bspw. zur Importdrosselung, siehe Land A in Abb. 19.3.4) handelsbeschränkende Maßnahmen ergreifen (Schutzzölle) - bis hin zur Devisenbewirtschaftung.
- *Freihandel und feste Wechselkurse* sind miteinander vereinbar, wenn internationale Beschäftigungs- und vor allem Inflationsübertragungen in Kauf genommen werden.
- Bei *freien Kapitalmärkten* ist eine eigenständige *Zinspolitik* kaum möglich. Möchte ein Land eine eigenständige Zinspolitik betreiben, muss es sich von den internationalen Kapitalmärkten abschotten können (Protektionismus).

Die Realität der westlichen Industrieländer ist durch *Kompromisse* gekennzeichnet: Weder gibt es Freihandel - eher wachsenden Protektionismus - noch gänzlich feste Wechselkurse, und auch im Rahmen der Konjunkturpolitik betreibt wohl keines der wichtigen Welthandelsländer einen völligen Alleingang. Wie mit solchen Kompromissen zu leben ist, wird im korrespondierenden Kapitel des zweiten Bandes thematisiert.

Literatur:

- Altman, J., Außenwirtschaft für Unternehmen. Europäischer Binnenmarkt und Weltmarkt, 2. Auflage, Stuttgart, Jena 2001.
- Borchert, M., Außenwirtschaftslehre, 7. Auflage, Berlin 2001.
- Ethier, W.J., Moderne Außenwirtschaftstheorie, 4. Auflage, München, Wien 2002.
- Farmer, K., T. Vlk, Internationale Ökonomik, Wien 2005.
- Gandolfo, G., International Economics, Bd. I, The Pure Theory of International Trade, 2. Auflage, Berlin 1994.
- Gandolfo, G., International Economics, Bd. II, International Monetary Theory and Open-Economy Macroeconomics, 2. Auflage, Berlin 1995.
- Glismann, H.; E.-J. Horn; S. Nehring; R. Vaubel, Weltwirtschaftslehre. Eine Problemorientierte Einführung, Bd. 1 Außenhandels- und Währungspolitik, 4. Auflage, Göttingen 1992.
- Jarchow, H.-J.; P. Rühmann, Internationale Währungspolitik, 4. Auflage, Göttingen 1997.
- Jarchow, H.-J.; P. Rühmann, Monetäre Außenwirtschaftstheorie, 5. Auflage, Göttingen 2000.
- Krugman, P.; M. Obstfeld, Internationale Wirtschaft. Theorie und Politik der Außenwirtschaft, 6. Auflage, München 2004.
- Rose, K.; K. Sauernheimer, Theorie der Außenwirtschaft, 13. Auflage, München 1999.
- Siebert, H., Außenwirtschaft, 7. Auflage, Stuttgart 2000.

20 Entwicklungspolitik

20.1 Merkmale der Unterentwicklung

Welche Indikatoren können zur Beschreibung des Entwicklungsstandes eines Landes herangezogen werden? Wie aussagefähig sind diese Entwicklungsindikatoren? Welche gesellschaftlichen und wirtschaftlichen Disparitäten sind typisch für Entwicklungsländer?

Begriffe: Relative und absolute Armut, Subsistenzproduktion, Dualismus.

In den "Entwicklungsländern" leben etwa drei Viertel der Weltbevölkerung, die aber insgesamt nur über ein Viertel des Welteinkommens verfügen. Üblicherweise wird als erster Anhaltspunkt zur Definition des Zustands „Unterentwicklung“ das durchschnittliche Pro-Kopf-Einkommen eines Landes herangezogen. Entsprechend wurden von der Weltbank für das Jahr 2003 Länder mit niedrigem Einkommen (bis etwa 735 US-\$), Länder mit mittlerem Einkommen (bis etwa 2935 US-\$) und Schwellenländer (bis etwa 10 000 US-\$) unterschieden. Das durchschnittliche Pro-Kopf-Einkommen in den 24 Ländern mit hohem Einkommen (meist marktwirtschaftliche Industrieländer) betrug demgegenüber 2003 20 550 US-\$; das eine Siebtel der Weltbevölkerung, das in diesen Staaten lebt, beansprucht über zwei Drittel des Welteinkommens für sich. Über vierzig Prozent der Weltbevölkerung leben in den ärmsten 42 Staaten - und erwirtschaften nur 4% des Welteinkommens.

Ein Merkmal wirtschaftlicher Unterentwicklung ist also ein niedriges *Pro-Kopf-Einkommen*. Ermittlung und Vergleichbarkeit dieses Indikators sind jedoch nicht unproblematisch (siehe das Kapitel zur Volkswirtschaftlichen Gesamtrechnung); hier sei nur daran erinnert, dass der in armen Ländern recht große Selbstversorgungsanteil (Subsistenzproduktion) darin nicht erfasst werden kann und dass dieser Durchschnittswert über die Einkommensverteilung innerhalb eines Landes nichts aussagt. Auch die qualitativen Dimensionen der Unterentwicklung bleiben unberücksichtigt.

Zusätzlich heranzuziehende *Verteilungsindikatoren* geben bspw. an, welcher Anteil des gesamten Einkommens auf die reichsten (ärmsten) Haushalte entfällt. Während in Kenia 1994 (Brasilien 1995) die 20% ärmsten Haushalte 5,0% (2,5%) des Einkommens und die 10% reichsten Haushalte 34,9% (47,9%) für sich beanspruchen können, ist die Verteilung in den marktwirtschaftlichen Industrieländern tendenziell gleicher; für Deutschland lauteten die entsprechenden Werte 1994 bspw. 6,8% (unterste 20%) und 32,5% (höchste 10%).

Sozialindikatoren geben schließlich Auskunft über die Ernährungslage (bspw. durchschnittliche Kalorienaufnahme pro Tag), den Gesundheitszustand (Lebenserwartung bei Geburt, Kindersterblichkeitsrate bis zum vierten Lebensjahr, Säuglinge mit Untergewicht bei der Geburt) und den Ausbildungsstand (Prozentsatz der jeweiligen Altersgruppe an Grundschulen, an weiterführenden Schulen und an höheren Schulen/Universitäten, Anteil des Analphabetismus unter der erwachsenen Bevölkerung). Zusammen mit Indikatoren zur Beschäftigungslage (Arbeitslosenquote), zum Produktionswachstum, zum Bevölkerungswachstum, zur sektoralen Verteilung des Bruttoinlandsprodukts, zum Investitions- und Sparverhalten, zur Struktur des Warenhandels (Ein- und Ausfuhren) u.v.m. ergibt sich erst ein relativ aussagefähiges Bild eines Landes oder einer Ländergruppe, das zu Vergleichen herangezogen werden kann.

Ein typisches Entwicklungsland ist demnach durch die folgenden Merkmale gekennzeichnet:

- Niedriges Pro-Kopf-Einkommen,
- Geringer Ausbildungsstand und mangelndes technisches Know how,
- Vorherrschaft des primären Sektors, gemessen an dem Anteil der Beschäftigten in diesem Sektor, am Anteil an der Erstellung des Inlandsprodukts und an der Ausfuhr - wohingegen Industriegüter überwiegend importiert werden,
- allgemein geringer Lebensstandard - gemessen mit Hilfe von Sozialindikatoren,
- große Wohlstandsdisparitäten, die sich vor allem in einem starken Stadt-Land-Gefälle hinsichtlich Einkommen, Infrastruktur und allgemeinen Lebensbedingungen bemerkbar machen.

In der entwicklungspolitischen Diskussion unterscheidet man relative von absoluter Armut. Die *relative Armut* charakterisiert den Entwicklungsrückstand der Entwicklungsländer gegenüber den Industrieländern sowie das Wohlstandsgefälle innerhalb der Entwicklungsländer zwischen den Regionen und sozialen Schichten. Unter *absoluter Armut* versteht man einen Zustand entwürdigender Lebensbedingungen (Unterernährung, Krankheiten, Analphabetentum, u.a.m.) in den unterentwickelten Ländern. Dort ist des Weiteren oft eine Spaltung des Wirtschafts- und Gesellschaftssystems in unterentwickelte, so genannte traditionelle, und entwickelte, so genannte moderne Bereiche festzustellen, was in der entwicklungspolitischen Debatte als *Dualismus* bezeichnet wird.

Entwicklungsländer sind gekennzeichnet durch ein niedriges Pro-Kopf-Einkommen, geringes Ausbildungsniveau, mangelndes technisches Know-how, einen geringen Lebensstandard sowie durch große Wohlstandsdisparitäten.

20.2 Ursachen der Unterentwicklung

Welchen Erklärungsgehalt hat die "Dualismusthese" für den Fortbestand der Unterentwicklung? Aufgrund welcher Mechanismen kann Kapitalmangel als Ursache und auch Folge der Unterentwicklung angesehen werden? In welchem Zusammenhang stehen Bevölkerungswachstum und Armut? Welche außenhandelsbedingten Faktoren hemmen die Entwicklung?

Begriff: Teufelskreise.

Häufig werden Dualismen als eine Ursache der Unterentwicklung angeführt: Da die geringen vorhandenen Ressourcen (Sach- und Humankapital, technisches Wissen etc.) im modernen Bereich eingesetzt werden und deren Prosperität weitere Faktorwanderungen vom traditionellen in den modernen Bereich hervorruft, kommt es zu einer sich selbst verstärkenden Scherentwicklung. Im modernen Bereich kommt es zu immer mehr Wohlstand, der sich auf eine kleine Oberschicht konzentriert; der größere traditionelle Bereich wird „ausgeblutet“ und verarmt immer mehr.

Während einige Entwicklungstheoretiker von der Unumkehrbarkeit dieses Prozesses ausgehen, wird andererseits die These vertreten, dass solche Entwicklungs- und Verteilungsungleichgewichte Übergangsstadien auf dem Wege hin zur Entwicklung seien; langfristig würde der Wohlstand des modernen Wachstumssektors auch in den traditionellen Bereich „durchsickern“.

Solche Sickerereffekte sind umstritten. Dennoch kann man das Wohlergehen des einen Bereiches nicht für die Unterentwicklung des anderen verantwortlich machen, sondern allenfalls nationale Wirtschaftspolitiken, die die rückständigen Bereiche vernachlässigen und den Industriesektor weiter unverhältnismäßig fördern.

Kapitalmangel ist unbestritten eine wichtige Ursache für die Unterentwicklung - aber auch eine Folge der Unterentwicklung, was sowohl für die *Sachkapitalausstattung* als auch für die Ausstattung mit *Humankapital* gilt. Solche Ursache-Wirkungs-Zusammenhänge, die sich als geschlossene Kreisläufe darstellen, werden als *Teufelskreise* (oder *circuli vitiosi*) bezeichnet.

Der Teufelskreis der (Sach-)Kapitalknappheit (s. Abb. 20.2.1) beginnt und endet mit niedrigem Einkommen, das aufgrund zu geringer Nachfrage und Sparfähigkeit auch nur ein geringes Investitionsniveau und folglich ein niedriges Sachkapitalniveau zulässt. Wird dieses geringe Sachkapital mit dem (hinreichend vorhandenen) Faktor Arbeit kombiniert, ist das Arbeitsergebnis (die Arbeitsproduktivität), verglichen mit dem möglichen Ergebnis bei besserer Sach- und/oder Humankapitalausstattung, dürftig. Der Teufelskreis schließt sich mit folglich niedrigem Einkommen.

Der geringe Humankapitalbestand ist Ursache der Unterentwicklung, weil zu geringe Motivations- und Fähigkeitsniveaus die Initiative für Neuerungen und Pro-

duktivitätssteigerungen jeder Art lähmen und damit viele Möglichkeiten zur Einkommenssteigerung ungenutzt lassen. Andererseits folgt ein geringer Humankapitalbestand auch aus der Unterentwicklung: Niedrige Einkommen sind zum einen verbunden mit Hunger und Krankheit und führen via geringer Antriebskraft mit geringer Lern- und Arbeitsleistung wiederum zur Einkommensstagnation; zum anderen ist das Besteuerungspotential bei niedrigem Einkommen gering, so dass auch seitens des Staates die Möglichkeit zur Erhöhung des Humankapitalbestandes (Erziehungs- und Bildungssystem, Gesundheitssystem) beschränkt ist.

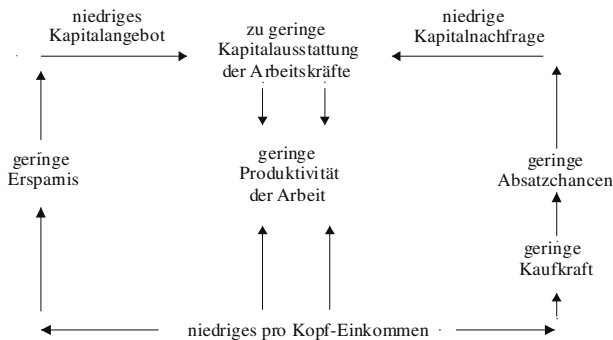


Abb. 20.2.1 Teufelskreis der Kapitalknappheit

Auch das Bevölkerungswachstum kann Ursache und Folge der Unterentwicklung sein. Selbst wenn das Bruttosozialprodukt steigt, sinkt das Pro-Kopf-Einkommen, solange die Wachstumsrate des Sozialprodukts geringer ist als die Wachstumsrate der Bevölkerung. Letztere kann vorübergehend sogar ansteigen, da die Geburtenrate erst mit größerer Zeitverzögerung auf Wohlstandssteigerungen reagiert, während die Sterberate als Folge besserer Ernährung und des Imports des medizinischen Fortschritts relativ schnell sinken kann. Eine steigende oder konstant hohe Wachstumsrate der Bevölkerung wirkt damit als Entwicklungshemmnis auch bei an sich befriedigenden Wachstumsraten des Sozialprodukts. Stagniert das Pro-Kopf-Einkommen auf niedrigem Niveau oder sinkt es gar, belassen sozialpsychologische Ursachen die Geburtenziffer auf hohem Niveau. In manchen Teilen der Welt (z.B. in weiten Teilen Afrikas) ist allerdings die Bevölkerung noch nicht ausreichend groß genug, um die vorhandenen Landflächen effizient zu nutzen. Eine optimale Bevölkerungsdichte zu erreichen, ist eine wichtige Voraussetzung, damit eine arbeitsteilige Wirtschaft funktionieren kann. So verwundert es nicht, dass sich insbesondere in Stadtstaaten (bspw. Hongkong, Singapur) arbeitsteilige Volkswirtschaften entwickeln, die zu wirtschaftlichem Aufschwung verhalten.

Auch außenhandelsbedingte *Probleme* sind als Ursache (und Folge!) der Unterentwicklung zu nennen. Ein geringer Entwicklungs- und Industrialisierungsstand geht einher mit einem hohen Primärgüteranteil an den Exporten. Entsprechend

verletzlich sind die Länder hinsichtlich Preis- und Nachfrageschwankungen in den Industrieländern. Bei großen Exporterlösschwankungen, andererseits aber hohem Industriegüterimportbedarf leiden die Entwicklungsländer an chronischer Devisenknappheit; wachsende Auslandsverschuldung und sinkende Importkapazität sind die Folge. Da ohne den Import von Kapitalgütern auch nicht industrialisiert werden kann, kann auch die Exportstruktur nicht diversifiziert werden, die Abhängigkeit von den (unsicheren) Primärgüterexporten bleibt bestehen.

In diesem Zusammenhang wird häufig die Schuld der Industrieländer an der Unterentwicklung angeführt, die sich vom Kolonialismus über die Aktivitäten der transnationalen Unternehmen bis hin zum Protektionismus erstreckte und quasi einen sich selbst verstärkenden Dualismus auf internationaler Ebene zur Folge habe. Ohne die damit zusammenhängenden Probleme verniedlichen zu wollen, sei hier zu einer differenzierten Sichtweise ermahnt. Weder lässt sich heute klären, welche Entwicklung die Länder ohne den Kolonialismus genommen hätten, noch lassen sich auch positive Effekte ausländischer Direktinvestitionen (Kapitalbildung, Arbeitsplatzschaffung u.v.m.) leugnen.¹ Schließlich sei auch erwähnt, dass häufig die *nationale Wirtschafts- und Entwicklungspolitik* nicht gerade entwicklungsförderlich ist: Die Bevorzugung des Industriesektors, u.a. durch künstlich verbilligte Kredite (trotz Kapitalknappheit) und folglich eine unangemessene Kapitalintensität, falsche Anreize durch festgesetzte Nahrungsmittelpreise² und die konsumtive Verwendung der Auslandskredite sind hier als Beispiele zu nennen.

Zinsen wurden niedrig festgelegt, um damit die Investitionsnachfrage zu fördern. Daher wurde kaum gespart, so dass Investitionen nicht durch heimische Ersparnisse finanziert werden konnten. Niedrige Agrarpreise sollten den Armen ermöglichen, die notwendigen Nahrungsmittel zu kaufen; gleichzeitig erlaubten sie niedrige Löhne für den Industriesektor, um die internationale Wettbewerbsfähigkeit zu stärken. Wiederum wurde die Angebotsseite vernachlässigt. Bei niedrigen Agrarpreisen hatten die Landwirte kein Interesse, mehr als die notwendigen Nahrungsmittel zu produzieren (Subsistenzlandwirtschaft), so dass sie importiert werden mussten. Somit lässt sich die Wirtschaftspolitik der Entwicklungsländer mit als verursachend für das Entwicklungsdefizit ansehen.

Die Ursachen der Unterentwicklung sind binnenwirtschaftlicher (z.B. falsche Wirtschaftspolitik, Kapitalmangel, Bevölkerungswachstum) und außenwirtschaftlicher Art (Protektionismus der Industrieländer).

¹ Zum Protektionismus siehe ausführlich das Kap. 10 des zweiten Bandes.

² Siehe hierzu ausführlich Kap. 3 des zweiten Bandes.

20.3 Entwicklungspolitische Strategien

Welche Ziele verfolgt die Entwicklungspolitik? Wie lassen sich Wachstumsstrategien zur Entwicklungsförderung begründen? Welche Wachstumsstrategien können unterschieden werden? Welche Vor- und Nachteile sind mit den Strategien der Importsubstitution und der Exportförderung bzw. -diversifizierung jeweils verbunden? Welche „optimale“ Industrialisierungssequenz folgt daraus? Welche Bedeutung kommt der „Grundbedürfnisstrategie“ und der Ordnungspolitik zu?

Begriffe: Ausgewogenes und unausgewogenes Wachstum, Importsubstitution, Exportförderung und Exportdiversifizierung, Grundbedürfnisstrategie.

Die angeschnittenen Probleme deuten daraufhin, dass es im Rahmen der Entwicklungspolitik gehen muss um

- die *Beseitigung der absoluten Armut* - durch die Schaffung und Verbesserung der Möglichkeiten zur Einkommenserzielung und durch angemessene sozialpolitische Maßnahmen (vor allem im Bildungs- und Gesundheitsbereich),
- die *Beseitigung der Dualismen* - vor allem durch „Aufholhilfen“ für rückständige Bereiche, um Faktorabwanderungen zu verhindern und auch dort die Grundlage für produktiven Faktoreinsatz zu schaffen (Agrarpolitik, Regionalpolitik),
- die *Beseitigung des Sachkapitalmangels* - durch die Erhöhung des Investitionsniveaus; dies ist möglich durch die Steigerung der Kapitalimporte, aber vor allem auch durch eine Erhöhung der Sparquote, was allerdings auch Einkommenssteigerungen und die Entwicklung von Finanzmärkten bzw. attraktiver Finanzaktiva voraussetzt,
- die *Beseitigung des Humankapitalmangels* - durch staatliche und private Initiativen zur Investition in Humankapital, was allerdings sowohl auf der Angebotsseite (Staat) als auch auf der Nachfrageseite in der Regel auch ein gewisses Einkommensniveau voraussetzt,
- die *Reduzierung des Bevölkerungswachstums* - oder aber sehr hoher Wachstumsraten des Volkseinkommens, die das Bevölkerungswachstum tragbar machen könnten.

Entwicklungsstrategisch stellt sich die Frage, wie die äußerst knapp bemessenen Mittel nutzenmaximal eingesetzt werden sollten. Soll primär das Wachstum gefördert oder sollen zunächst die wichtigsten Grundbedürfnisse befriedigt werden (*Wachstums- versus Grundbedürfnisstrategie*)? Welcher Sektor sollte besondere Förderung erfahren (*Agrar- oder Industriesektor*)? Ist es sinnvoller, die Abhängigkeit von den Industrieländern zu reduzieren oder aber die Integration in den Weltmarkt zu suchen (*Autozentrierte Entwicklung oder Integration*)?

Die meisten Entwicklungsländer präferieren Wachstumsstrategien, weil davon ausgegangen wird, dass eine Erhöhung des Sozialprodukts letztlich auch zur Verwirklichung der anderen genannten Ziele beiträgt. Hiervon ging übrigens auch die Entwicklungshilfepolitik der Industrieländer in den 50er Jahren, begründet auf *wachstumstheoretischen* Überlegungen, aus. Demnach wird die Kapitalakkumulation als Motor der Entwicklung angesehen, da Kapital gegenüber Arbeit und Boden der knappe Produktionsfaktor ist und das niedrige Volkseinkommen aus zu geringem Sparen und Investieren resultiert. Da die Einkommen der Bauern und Lohnarbeiter meistens nahezu vollständig konsumiert werden, bestehe die einzige Möglichkeit zur Kapitalbildung, neben Kapitalimporten und ausländischen Direktinvestitionen, in einer Steigerung des Anteils der Gewinne am Volkseinkommen, die wieder zur Kapitalbildung verwendet würden.

Wachstum vollzieht sich demnach im *industriellen Sektor*, der gefördert werden muss. Die Strategie des *ausgewogenen Wachstums* (balanced growth) geht davon aus, dass die Marktengpass in den Entwicklungsländern der Grund für die fehlende Investitionsbereitschaft der Unternehmer ist. Sie soll dadurch durchbrochen werden, dass sich durch die gleichzeitige horizontale und vertikale Expansion aller Branchen Arbeitsproduktivität und Realeinkommen erhöhen. Die so initiierte größere Nachfrage ist Anreiz für die Schaffung eines ausgedehnten Konsumgütermarkts. Demgegenüber geht die Strategie des *unausgewogenen Wachstums* (unbalanced growth) von der Leitfunktion einer oder mehrerer Schlüsselindustrien aus, die durch starke intersektorale Interdependenzen geprägt sind. Große Ungleichgewichte, d.h. Angebots- und Nachfrageüberschüsse, sollen die vor- und nachgelagerten Produktionsstufen zu weiteren Investitionen anreizen, Überschuss- und Knappheitsanreize sollen brachliegende Ressourcen und schlummerndes Unternehmerpotential mobilisieren. Die Beseitigung des Ungleichgewichts führt ihrerseits wieder zu einem Ungleichgewicht in einem anderen Sektor, was wiederum neue Investitionen nach sich zieht.

Da der gleichzeitige Aufbau aller Industriezweige unrealistisch ist (hohe Mindestgrößen der Produktion, häufig begrenzte Inlandsnachfrage und riesiger Kapitalaufwand) und einen großen staatlichen Planungsaufwand impliziert, konzentriert sich die Entwicklungspolitik zumeist auf *Schlüsselindustrien*, wobei deren Auswahl allerdings einen „spill-over“ auf andere Bereiche (bspw. Zulieferungsindustrien) - so bei kapitalintensiven und stark importabhängigen Industrien - nicht immer zulässt.

Die Berücksichtigung des internationalen Handels führt zur Unterscheidung zwischen den *Strategien der Importsubstitution* (tendenziell eher bei Bestrebungen zur Reduzierung der außenwirtschaftlichen Abhängigkeit) und der *Exportförderung*.

Die *Importsubstitutionspolitik* zielt darauf ab, bisher importierte Güter im Land selbst zu produzieren, dadurch Devisen einzusparen und außenwirtschaftliche Abhängigkeiten zu reduzieren. Das Instrumentarium hierfür sind Subventionen jeder Art, Importzölle und -beschränkungen und die Wechselkurspolitik (unterschiedlich festgelegte Wechselkurse für verschiedene Importgüter). Zunächst wird es dabei

um die Substitution von Konsumgüterimporten gehen. Der Vorteil besteht darin, dass der Markt für diese Güter bereits besteht und die Nachfrage bekannt ist. Allerdings ist eine solche Strategie auf längere Sicht nicht unproblematisch. Abgesehen davon, dass häufig zusätzliche Importe von Kapitalgütern dafür notwendig werden, ist nicht immer gewährleistet, dass das Land wirklich komparative Vorteile bei der Produktion der substituierten Güter hat oder entwickeln kann; ist dies nicht der Fall, so wäre der Import der Güter langfristig sinnvoller. Dass in der geförderten Industrie ineffizient produziert wird, ist nicht unwahrscheinlich. Wenn kein Konkurrenzdruck besteht, etwa weil prohibitive Importzölle ausländische Produkte vom Markt fernhalten, wird die Industrie kaum konkurrenzfähig und ist auf andauernden Schutz angewiesen.

Andererseits ist es jedoch notwendig, dass ein Land, bevor es seine Produkte auf dem Weltmarkt anbietet, Erfahrungen auf dem Inlandsmarkt gesammelt hat. Als Vorstufe für eine erfolgreiche *Exportdiversifizierungsstrategie* hat die Importsubstitution daher durchaus ihre Berechtigung (siehe bspw. Israel, Brasilien, Korea, Indien). Während Exportförderung auch kurzfristig allein auf eine Erhöhung der Deviseneinnahmen abzielen kann, bedeutet Exportdiversifizierung die Weiterentwicklung und Veränderung der Exportstruktur im Hinblick auf die langfristige Einbindung in die internationale Arbeitsteilung mit allen ihren Vorteilen. Verharrt ein Land beim Export von Primärprodukten, muss es mit stark schwankenden und langfristig sinkenden Exporterlösen rechnen; Exportdiversifizierung wird hingegen, wie viele Ländererfahrungen gezeigt haben, die eigene industrielle Entwicklung und das Wachstum vorantreiben. Instrumente hierfür sind wiederum vor allem Subventionen sowie die Wechselkurspolitik. Als am günstigsten hat sich dabei erwiesen, sich zunächst auf rohstoff- und arbeitsintensive Industrieprodukte zu spezialisieren (bspw. Lederwaren, Textilien), und dann, sobald auch die Arbeitskräfte ein höheres Qualifikationsniveau erreicht haben, Produkte mit einfachen, aber ausgereiften Techniken herzustellen und zu exportieren. Solche Produkte (bspw. der Elektrotechnik) weisen in der Regel auch höhere Einkommenselastizitäten der Nachfrage auf als jene Produkte der ersten Kategorie, so dass der Absatz längerfristig gesichert ist. Beschäftigungs- und Wachstumsmöglichkeiten steigen damit ebenso wie die Importkapazität. Eine Strategie der Importsubstitution darf nicht zu lange verfolgt werden, um die geschützte heimische Industrie wettbewerbsfähig zu halten.

Gemäß einer Studie von 1976 wären bei einer reinen Wachstumsstrategie jährlich Wachstumsraten von 9-11% notwendig, um die Grundbedürfnisse der ärmsten 20% zu befriedigen - d.h. um von einem Durchsickern der Wachstumseffekte ausgehen zu können. Da dies nicht erwartet werden kann, wandte sich die Entwicklungstheorie und die Entwicklungshilfepolitik - weniger die Entwicklungspolitik der betroffenen Länder selbst - in den 70er Jahren dem *Grundbedürfnisansatz* zu. Grundlagen für eine nachhaltige, eigenständige Entwicklung sei es, die Armen direkt in die Lage zu versetzen, Einkommen zu erzielen und am Entwicklungsprozess zu partizipieren. Neben einer unmittelbaren Befriedigung der Grundbedürfnis-

se mit Hilfe von sozialpolitischen Maßnahmen gelten vor allem der landwirtschaftliche Bereich sowie Kleinindustrie und Handwerk als Förderungsschwerpunkte. Das Wachstumsziel wird dadurch langfristig angestrebt; zunächst steht das Verteilungsziel im Vordergrund. Vor allem die internationale Entwicklungshilfepolitik hat sich diesem Ansatz in den 70er und frühen 80er Jahren verschrieben gehabt. Die Entwicklungsländer selbst sind hingegen eher skeptisch. Sie befürchteten, dass die Industrieländer versuchen, die Industrialisierung der Entwicklungsländer zu behindern bzw. Entwicklungshilfe für Industrialisierungsmaßnahmen verweigern zu wollen. Die Befriedigung der Grundbedürfnisse ist u.E. keine Entwicklungsstrategie an sich, (der Außenhandelsaspekt wird bei dieser „Strategie“ übrigens völlig vernachlässigt), sondern ein Ziel, das mit den verschiedensten Entwicklungsstrategien zu erreichen ist. Die Exportdiversifizierung scheint dabei die größten Erfolgchancen zu haben.

Auch zeigt sich, dass der *ordnungspolitische Rahmen* große Bedeutung hat: Gegenüber zentraler Entwicklungsplanung, die unternehmerische Initiative tendenziell lähmt, und häufig lediglich zur Bereicherung der herrschenden Klasse führt, scheinen Preisanreize und die Beschränkung der Staatstätigkeit auf wachstumsfördernde Infrastrukturmaßnahmen, auf Stabilisierungspolitik, Sozialpolitik und Außenwirtschaftspolitik bessere Entwicklungsergebnisse zu bringen. Eine Ordnungspolitik, die Anreize zur Entfaltung der unternehmerischen Fähigkeiten in allen Bereichen (auch in der Landwirtschaft) setzt, und die durch eine angemessene, möglicherweise extern finanzierte Sozialpolitik flankiert wird, birgt, nach allen Erfahrungen, wohl die besten Chancen zur Ausrottung der weltweiten Armut.

20.4 Entwicklungshilfe

Welche Vorteile hat die private Entwicklungshilfe gegenüber der öffentlichen Hilfe? Wodurch ist öffentliche Entwicklungshilfe gekennzeichnet? Welche Vor- und Nachteile sind mit Lieferbindung, Bilateralität bzw. Multilateralität, Projekt- bzw. Programmhilfe verbunden?

Begriffe: Bilaterale und multilaterale Entwicklungshilfe, technische und finanzielle Zusammenarbeit, Lieferbindung, Projekt- und Programmhilfe.

Ein Ressourcentransfer durch ein Geberland oder durch eine multinationale Organisation in ein Entwicklungsland, der zu Sonderkonditionen (d.h. nicht zu Marktkonditionen) erfolgt, wird als Entwicklungshilfe bezeichnet. Im ersten Fall spricht man von *bilateraler Hilfe*, im zweiten Fall von *multilateraler Entwicklungshilfe* (bspw. durch die Weltbankgruppe oder die Vereinten Nationen). Humanitäre, soziale, politische und wirtschaftliche Motive spielen dabei eine Rolle; vor allem die

Sicherung des Weltfriedens sowie die Hoffnung auf das „Heranwachsen“ der Entwicklungsländer zu Absatzmärkten und Handelspartnern stehen im Vordergrund.

Private Entwicklungshilfe wird durch eine Vielzahl von nicht-staatlichen Institutionen (*NGOs - Non-Governmental Organisations*), zumeist in Form von Schenkungen und auf humanitärer Basis, geleistet. Träger sind vor allem die Kirchen, die sich im Landwirtschafts-, Bildungs- und Gesundheitsbereich engagieren, politische Stiftungen, die bspw. Selbsthilfebewegungen und ähnliches fördern, sowie andere freie Träger mit unterschiedlichen Arbeitsschwerpunkten. Wichtig ist die private Entwicklungshilfe deshalb, weil sie unbelastet von politischen Zwängen und unter Umgehung der offiziellen Wege direkte Hilfe leisten kann, während die öffentliche Entwicklungshilfe (*ODA - Official Development Assistance*) oft langwierige Dienstwege einhalten muss.

Die steuerfinanzierte ODA wird als solche erst dann bezeichnet, wenn sie ein sog. Zuschusselement von mindestens 25% enthält, das sich aus dem Wert eines Kredites, seiner Laufzeit, dem Zinssatz u.ä. ermitteln lässt. Je größer die Abweichung von den Marktkonditionen, desto größer ist auch das Zuschusselement. Die deutsche ODA betrug 2002 5,3 Mrd. US\$ (die private Entwicklungshilfe 874 Mio. Euro). Im Jahr 2000 wurden ca. 66% bilateral vergeben. Neben der ODA wird noch öffentliche Hilfe an Übergangsländer in Höhe von 5,65 Mrd. Euro geleistet. Während die sog. *technische Zusammenarbeit oder technische Hilfe*, die personelle Maßnahmen wie die Entsendung von Fachkräften, aber auch die Lieferung von Ausrüstungen und Material, technische Unterstützung, Beratungsdienste und vieles mehr umfasst, normalerweise als Zuschuss gestaltet wird, besteht die *finanzielle Zusammenarbeit oder Kapitalhilfe* in der Regel aus vergünstigten Darlehen, aber auch aus reinen Zuschüssen. In der Bundesrepublik ist für die Abwicklung der technischen Zusammenarbeit (2000: 27% der bilateralen Mittel) die deutsche Gesellschaft für technische Zusammenarbeit (GTZ) zuständig, für die finanzielle Zusammenarbeit die Kreditanstalt für Wiederaufbau (KfW).

Häufig, in der Bundesrepublik allerdings nur sehr beschränkt, wird die finanzielle bilaterale Hilfe mit einer *Lieferbindung* verknüpft. Dies bedeutet, dass sich das entsprechende Entwicklungsland verpflichten muss, die Kredite für den Bezug von Waren und Dienstleistungen aus dem Geberland zu nutzen. Das Geberland kann durch solche Abnahmegarantien eigene, auch unrentable Branchen und Arbeitskräfte aufrechterhalten. Insgesamt ist die Lieferbindung allerdings negativ zu beurteilen, da die Nehmerländer dadurch gezwungen werden, „zu teuer“ zu importieren. Eine solche Handelsumlenkung zugunsten der Geberländer (möglicherweise wurden die Güter zuvor woanders billiger bezogen) bedeutet nichts anderes als eine Verzerrung internationaler Handelsströme.

Was spricht ohne die Lieferbindung für bilaterale Hilfe? Vor allem Argumente aus der Sicht des Gebers. Eigene Interessen können stärker berücksichtigt werden, sei es auf wirtschaftlicher Ebene, die das entsprechende Land als Handelspartner in den Vordergrund stellt, oder auf politischer Ebene. Gegenüber dem Steuerzahler ist bilaterale Hilfe leichter durchzusetzen, da Empfänger und Verwendung der Mittel selbst festgelegt werden können und da der Verwaltungsaufwand normalerweise

geringer ist als im Rahmen der multilateralen Hilfe. Aus Sicht der Entwicklungsländer spricht jedoch die Mehrzahl dieser Vorteile gegen bilaterale und für multilaterale Hilfe: Sie haben ein Interesse an einer Kontinuität der Leistungen, die seitens der multilateralen Organisationen eher geleistet werden kann als seitens einzelner Partnerländer, deren Budgetverwendung häufig politischen, kurzfristigen Entscheidungen unterworfen ist. Ferner wird die Abhängigkeit gegenüber einer multilateralen Organisation als weniger drückend empfunden als die Abhängigkeit von direkten Geberländern, denen größere Einmischung und Kontrolle unterstellt wird.

Ferner haben die Nehmerländer natürlich auch ein Interesse daran, die Mittel möglichst selbständig zu verplanen. Dazu lässt ihnen die *Programmhilfe* größeren Spielraum als die *Projekthilfe*. Letztere legt den Einsatz der (bilateralen oder multilateralen) Entwicklungshilfe relativ eng auf ein abgegrenztes Investitionsvorhaben fest (Musterfarm, Straße von A nach B, Düngemittelfabrik o.ä.), während Programmhilfe größere Förderungsbereiche (bspw. Agrar- und Kleinindustrieförderung in einer bestimmten Region, was als *integrierte ländliche Entwicklung* bezeichnet wird) umfasst. Wird Projekthilfe gegeben, kann es sein, dass bspw. ein Staudamm nur deshalb gebaut wird, weil es dafür Projekthilfe gibt. Andererseits spricht das Kontrollierbarkeitsargument seitens der Geber für Projekthilfe. Da die Programmhilfe jedoch den Vorteil hat, die Förderungsmittel koordinierter einzusetzen, wird sie auch von den Geberländern in letzter Zeit wieder verstärkt eingesetzt. Eine Form der Programmhilfe ist die Nahrungsmittelhilfe, die im 2. Band (Kapitel 3.3) behandelt wird.

Summa summarum ist der große Entwicklungsenthusiasmus der 50er Jahre, man ging damals von der Möglichkeit einer schnellen Entwicklung innerhalb eines kurzen Zeitraums aus, einem derzeitigen Entwicklungspessimismus gewichen. So verfasste der amerikanische Nationalökonom Hirschman in jüngster Zeit einen „Nachruf auf die Entwicklungspolitik“. Unseres Erachtens trifft diese Sichtweise nicht zu. Die Entwicklungspolitik ist keinesfalls zu „beerdigen“; im Gegenteil, sie ist reifer geworden. Die Probleme werden heute differenzierter gesehen und analysiert, was auch in die Politikberatung (insbesondere internationaler Institutionen wie der Weltbank und des IWF) eingeflossen ist. Das Scheitern entwicklungspolitischer Bemühungen ist nicht nur den wirtschaftspolitischen Maßnahmen der Ratgeber, sondern auch den Entwicklungsländern selbst und politischen Faktoren zuzuschreiben. Auf einige Ursachen von Fehlentwicklungen, wie z.B. das Verschuldungsproblem, und die dafür notwendigen Maßnahmen kommen wir im zweiten Band (Kap. 11) zurück.

Literatur:

- Hammer, H.-R., *Wirtschaftsprobleme der Entwicklungsländer*, 3. Auflage, München 2002.
 Lachmann, W., *Entwicklungspolitik*, Bd. 1, Grundlagen, 2. Auflage, München 2004.
 Lachmann, W., *Entwicklungspolitik*, Bd. 2, Binnenwirtschaftliche Aspekte, München 1997.
 Lachmann, W., *Entwicklungspolitik*, Bd. 3, Außenwirtschaftliche Aspekte, München 1994.
 Lachmann, W., *Entwicklungspolitik*, Bd. 4, Entwicklungshilfe, München 1999.
 Lynn, St.R., *Economic Development*, Upper Saddle River. N.J. 2003.

Anhänge

Anhang 1 Slutsky-Gleichung

In Kapitel 7 haben wir uns mit den Auswirkungen von Preisänderungen und Einkommensänderungen beschäftigt. Bei Preisänderungen unterscheiden wir zwischen komplementären und substitutiven Gütern. Komplementäre Güter (Extremfall: Rechter und linker Handschuh) können als ein Gut analysiert werden, so dass für unsere Analyse substitutive Güter von Interesse sind. Bei substitutiven Gütern gilt, dass bei steigendem Preis des Gutes A die Nachfrage des Gutes B steigt. Der Substitutionseffekt ist bei substitutiven Gütern stets negativ, d.h. Preisänderungen und Mengenänderungen gehen in unterschiedliche Richtungen. Jede Preiserhöhung führt c.p. zu einer geringeren Nachfrage eines Gutes und umgekehrt!

Bei der Einkommenselastizität hatten wir die Güter wie folgt klassifiziert:

Neutrale Güter hatten eine Einkommenselastizität von $\eta = 0$

Normale Güter eine Einkommenselastizität zwischen 0 und 1 ($0 < \eta < 1$)

Superiore Güter (Luxusgüter) haben eine Einkommenselastizität von größer 1 ($\eta > 1$)

Inferiore Güter besitzen eine negative Einkommenselastizität ($\eta < 0$).

Es stellt sich nun die Frage, ob die Einkommenseffekte und die Substitutionseffekte immer in die gleiche Richtung gehen. Eine Preissenkung bedeutet für den Haushalt, dass er die gleiche Menge Güter kaufen kann wie bisher und dennoch Einkommen übrig hat. Dieses Einkommen kann er nun zum Kauf anderer Güter verwenden. Eine Preissenkung hat demzufolge immer einen Einkommenseffekt zur Folge. Wie verhalten sich Substitutions- und Einkommenseffekt zueinander?

Folgende drei Fälle sind möglich:

- a) *Bei einem normalen bzw. superioren Gut gehen Substitutions- und Einkommenseffekt in die gleiche Richtung:* Unterstellt sei, dass ein Haushalt Äpfel und Brötchen nachfragt. Der Preis der Brötchen sinkt, so dass der Haushalt die gleiche Menge Brötchen nachfragen kann und Einkommen übrig hat, das er für den Kauf von Brötchen und Äpfeln ausgibt. Diese Situation eines normalen Gutes ist in Abb. 21.1.1 dargestellt. Der Substitutionseffekt gibt die Bewegung von Y_0 auf Y' an; der Einkommenseffekt bezeichnet die Bewegung von Y' auf Y_1 . Der Haushalt fragt also aus zweifachen Gründen mehr Brötchen nach. Auf der einen Seite weil sie günstiger geworden sind; er substituiert Äpfel durch Brötchen. Da er wohlhabender geworden ist (implizite Einkommenserhöhung) fragt er noch zusätzlich Brötchen nach. Das gleiche ließe sich auch für die Äp-

felnachfrage herleiten. Die Preissenkung von Brötchen führt zu einer gestiegenen Nachfrage nach Brötchen und Äpfeln.

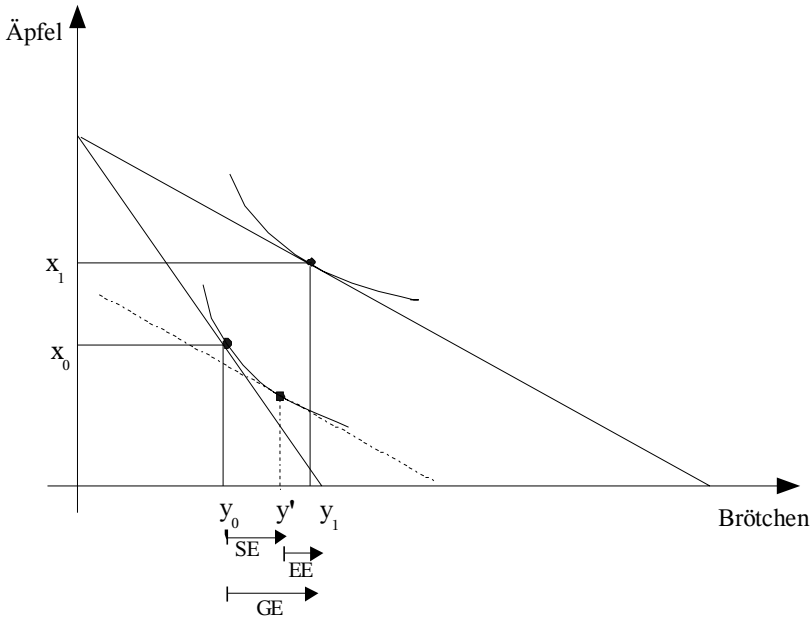


Abb. 1.1 Normales Gut

- b) Bei einem inferioren Gut wirken Substitutionseffekt und Einkommenseffekt in unterschiedlichen Richtungen; der Substitutionseffekt dominiert: Wir unterstellen, dass der Haushalt Gemüse und Reis nachfragt (Abb. 21.1.2). Durch eine Preissenkung von Reis steigt die Nachfrage nach Reis zunächst von Y_0 auf Y' . Der Haushalt betrachtet Reis als ein inferiores Gut und demzufolge bedeutet die Einkommenserhöhung eine Reduzierung des Kaufes an Reis. Der Einkommenseffekt lässt sich feststellen durch die rückgängige Bewegung von Y' auf Y_1 . Der Gesamteffekt bleibt jedoch positiv, d.h. die Preissenkung führt insgesamt dazu, dass mehr Reis nachgefragt wird. Gleichzeitig wird auch mehr Gemüse nachgefragt.

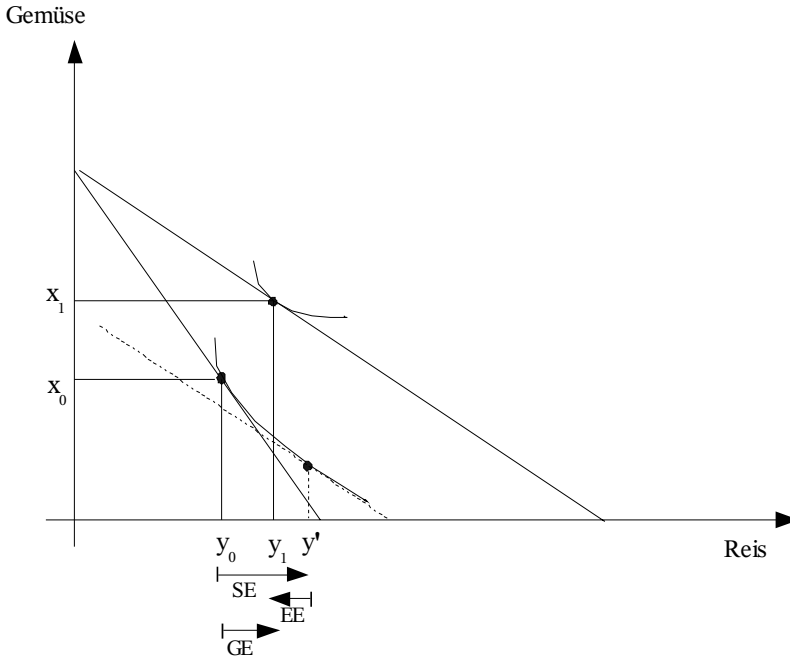


Abb. 1.2 Inferiores Gut

- c) Ein seltener Fall ist das so genannte **Giffen Gut**: Bei einem Giffen Gut wirken Einkommenseffekt und Substitutionseffekt in unterschiedliche Richtungen; in diesem Fall dominiert der Einkommenseffekt über den Substitutionseffekt. Der Giffen Fall ist in Abb. 21.1.3 dargestellt. Ein Haushalt kaufe X_0 Fleisch und Y_0 Kartoffeln. Der Haushalt ist ein armer Haushalt und benötigt für den Kalorien-erwerb eine große Menge Kartoffeln. Die Preissenkung an Kartoffeln bedeutet nun, dass der Haushalt die gleiche Menge Kartoffeln kaufen kann und eine große Menge Einkommen übrig hält. So ergibt sich ein Substitutionseffekt von Y_0 auf Y' , der bekanntlich zu einer Ausweitung der Kartoffelnachfrage führt. Da Kartoffeln ein inferiores Gut darstellen, senkt der Haushalt wegen des Einkommenseffekts eine Nachfrage von Y' auf Y_1 . Wie zu ersehen übersteigt der Einkommenseffekt den Substitutionseffekt, so dass trotz Preissenkung die Nachfrage nach Kartoffeln sinkt; der Gesamteffekt ist negativ und wird durch die Bewegung Y_0 in Richtung Y_1 angezeigt.

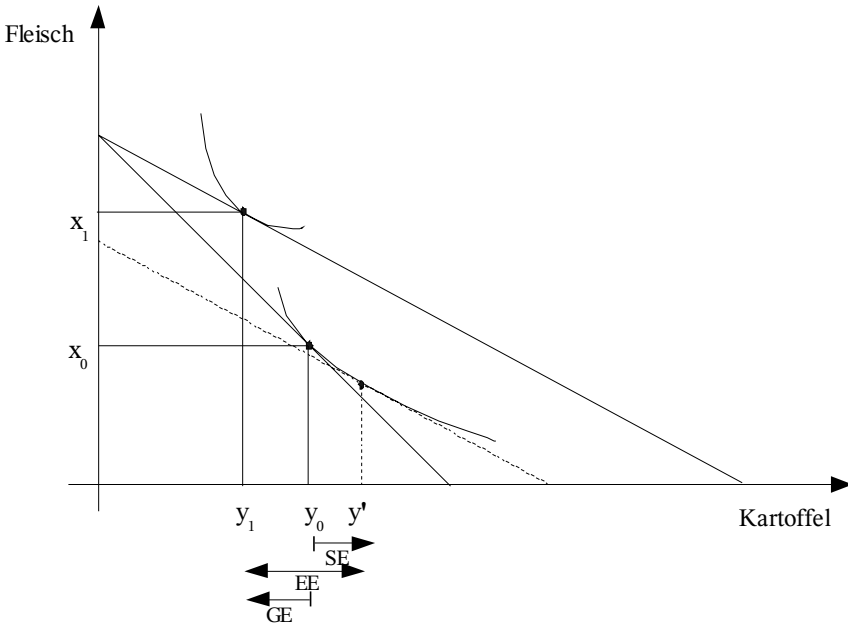


Abb. 1.3 Giffen Gut

Dieser Effekt ist von Sir Giffen in Irland beobachtet worden. Der Giffen-Fall kommt nur dann vor, wenn der Haushalt einen großen Teil seines Einkommens für ein Gut verwendet. Preisänderungen für dieses Gut haben dann eine hohe Auswirkung auf die Einkommensveränderung. Würde beispielsweise der Kartoffelpreis ansteigen, dann müsste der Haushalt mehr Kartoffeln nachfragen, den Fleischkonsum reduzieren und die durch den reduzierten Fleischkonsum verlorenen Kalorien durch ein mehr an Kartoffeln ausgleichen. Solch ein Giffen-Fall liegt bei lebensnotwendigen Gütern armer Bevölkerungsschichten möglicherweise vor. Es sei wiederholt: Dieser Fall ist mehr theoretisch, ist kaum in der Wirklichkeit zu beobachten.

Die Analysen der Gesamteffekte von Preisänderungen werden mit Hilfe der **Slutsky-Gleichung** dargestellt. Ohne auf die mathematische Ableitung einzugehen, können wir die Slutsky-Gleichung wie folgt schreiben:

$$\frac{\partial x_i}{\partial p_i} = \left(\frac{\partial x_i}{\partial p_i} \right)^{-} + x_i \frac{\partial x_i}{\partial y}$$

Links der Gleichung steht der Gesamteffekt. Auf der rechten Seite steht zuerst der Substitutionseffekt. Dies ist die Änderung der Nachfrage bei Preisänderung unter der Voraussetzung, dass der Haushalt auf der gleichen Indifferenzkurve bleibt (deshalb ist u konstant). Der zweite Effekt ist der Einkommenseffekt. Er gibt die Änderung der Nachfrage aufgrund der Einkommensänderung an, wobei die nachgefragte Menge von großer Bedeutung ist. Wird von einem Gut viel nachgefragt (Kartoffeln), dann wirkt sich ein hoher negativer Einkommenseffekt (X_1 ist groß!) auf den Gesamteffekt aus und kann den Substitutionseffekt übersteigen (Giffen-Fall).

Wir fassen zusammen: Preisänderungen können zerlegt werden in Substitutions- und Einkommenseffekte. Im Normalfall weisen diese Effekte in die gleiche Richtung. Im Falle eines inferioren Gutes ist im Allgemeinen der Substitutionseffekt größer als der Einkommenseffekt, so dass bei Preissenkungen von diesem Gut mehr nachgefragt wird. In dem seltenen Fall, dass bei einem inferioren Gut der Einkommenseffekt größer ist als der Substitutionseffekt, kann es zum **Giffen-Fall** kommen, d.h. trotz Preissenkungen wird von einem Gut weniger gekauft, bzw. trotz einer Preissteigerung sinkt seine Nachfrage.

Diese Technik kann nun auf ein steuerrechtliches Problem angewendet werden. Ein Finanzminister überlege, ob er eine bestimmte Steuer über eine Einkommenssteuer oder über eine bestimmte Verbrauchssteuer (Tabaksteuern) erheben möchte.

Es soll gefragt werden, was für die Bevölkerung wohlfahrtstheoretisch die bessere Lösung sei. Auch hier können wir die Auswirkung der Preissteigerung durch die Steuer durch eine Verschiebung der Budgetgerade (von B_0 auf B_1) feststellen. Beim neuen Haushaltsoptimum (u_{11}) beobachten wir einen Substitutions- und einen Einkommenseffekt (die Bürger sind ärmer geworden). Hätte der Staat eine Einkommenssteuer erhoben (Parallele zur ursprünglichen Budget-Restriktion B_1), hätten die Bürger ein höheres Wohlfahrtsniveau (eine höhere Indifferenzkurve u_{12}) erreicht.

Dies deutet darauf hin, dass eine generelle Einkommenssteuer weniger verzerrend wirkt als eine Verbrauchssteuer.

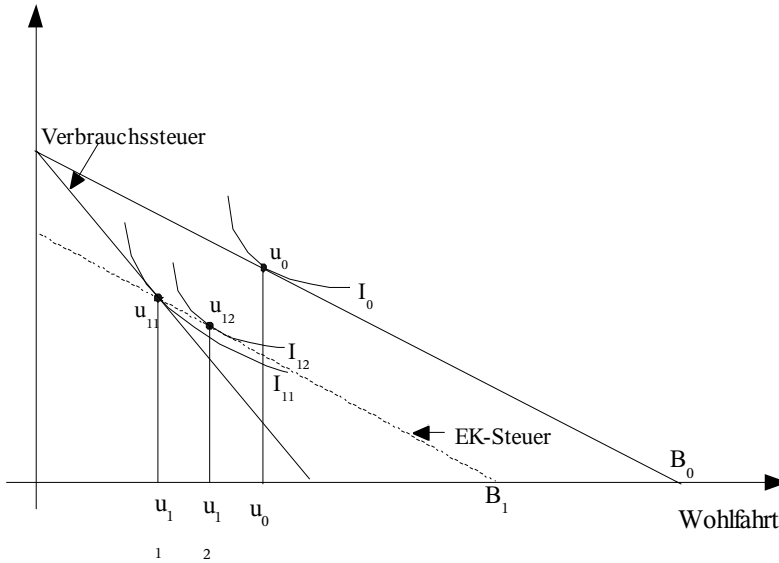


Abb. 1.4 Einkommens- vs. Verbrauchssteuer

Literatur:

- Bergstrom, T.C.; Varian H.R., Trainingsbuch zu Varian, Grundzüge der Mikroökonomik, 5. Auflage München, Wien 2001.
 Henderson, J. M.; Quandt, R. E., Mikroökonomische Theorie. Eine mathematische Darstellung, 5. Auflage, München 1998.
 Stocker, F., Spaß mit Mikro. Einführung in die Mikroökonomik, 6. Auflage, München, Wien 2001.
 Varian, H. R., Grundzüge der Mikroökonomik, 6. Auflage, München, Wien 2003.

Anhang 2 Das IS-LM-Modell von Hicks/Keynes

Im Jahr 1936 veröffentlichte John Maynard Keynes sein Werk „The general theory of employment, interest and money“, das zur so genannten keynesianischen Revolution führte und den Beginn der Makroökonomik darstellt. Auf dem Treffen der Econometric Society vom September 1936 schlug John Hicks eine Interpretation der Analyse von Keynes vor, die lange Zeit als die autorisierte Interpretation des Modells von Keynes angesehen wurde.¹ Dieser damals vorgetragenen Interpretation durch Hicks hatte Keynes zugestimmt. Sie ist die bis heute von den meisten Ökonomen akzeptierte Interpretation der keynesianischen Theorie.

¹ Die Buchrezension hatte den Titel „Mr. Keynes and the „classics: A suggested interpretation.“

Zuerst wollen wir dieses IS-LM-Modell darstellen und dann die Wirkung von Staatsausgaben und geldpolitischen Maßnahmen untersuchen.

Anhang 2.1 Ableitung des IS-LM-Modells

Das Keynes-Modell in der Hicks'schen Version wird durch das folgende Gleichungssystem dargestellt²:

$$Y = C + I + G \quad (\text{aggregierte Nachfrage}) \quad \text{A.2.1}$$

$$C = C(Y) = a + b \cdot Y \quad (\text{Konsumfunktion}) \quad \text{A.2.2}$$

$$I = I(r) = d - e \cdot r \quad (\text{Investitionsfunktion}) \quad \text{A.2.3}$$

$$G = \bar{G} \quad (\text{autonome Staatsausgaben}) \quad \text{A.2.4}$$

$$Y^S = Y \quad (\text{Gütermarktgleichgewicht}) \quad \text{A.2.5}$$

$$M^D = L(Y, r) = L_T(Y) + L_S(r) \quad (\text{Geldnachfrage}) \quad \text{A.2.6}$$

$$M^S = \bar{M} \quad (\text{exogenes Geldangebot}) \quad \text{A.2.7}$$

$$M^S = M^D \quad (\text{Geldmarktgleichgewicht}) \quad \text{A.2.8}$$

Das keynesianische Modell unterstellt, der damaligen Zeit entsprechend, ein elastisches Angebot des Volkseinkommens (A.2.5). Es fehlt im Grunde genommen eine Angebotsfunktion und damit, wie in Kapitel 11.4 erwähnt, die Möglichkeit, einen Arbeitsmarkt zu integrieren, da die Produktionsfaktoren nicht in das Modell aufgenommen werden. Somit fehlt auch ein aggregiertes Preisniveau.

Im Gegensatz zur klassischen Auffassung sieht Keynes die Höhe des Konsums nur als vom Einkommen abhängig. Lediglich die Investitions- und Geldnachfrage reagieren auf den Zinssatz, wobei die Geldmenge zudem von der Höhe des Einkommens abhängig ist. Staatsausgaben und Geldangebot sind die beiden unabhängigen Parameter, die als Politikvariable exogen in das Modell eingefügt werden.

Die ersten fünf Gleichungen können zum Gütermarkt aggregiert werden zu

² In meinen Ausführungen schließe ich mich eng an W. Lachmann: Fiskalpolitik, Berlin et al 1987, Kapitel 7, S. 88ff an.

$$Y = a + bY + d - er + G, \text{ oder} \quad (\text{A.2.9})$$

$$Y = \mu \cdot (a + d - e \cdot r + \overline{G}), \text{ wobei} \quad (\text{A.2.9}')$$

$\mu = (1/(1 - b))$ den bereits bekannten Multiplikator darstellt.

Die beiden letzten Gleichungen werden zum Geldmarkt zusammengefasst als

$$L_T(Y) + L_S(r) = \overline{M} \quad (\text{A.2.10})$$

Wir erhalten somit zwei Gleichungen mit den beiden Unbekannten Y und r . Jede dieser Gleichungen hat mehrere Wertepaare, die sie jeweils erfüllen. Mathematisch gesprochen besteht die Lösung jeder der beiden Gleichungen aus einer Hyperebene der Dimension 1, d.h. einer Line. Wir werden sehen, dass sowohl Güter- als auch Geldmarktgleichgewicht durch einen Kurvenverlauf dargestellt werden können, dessen Schnittpunkt dann die eindeutige Lösung des keynesianischen Modells beinhaltet.

Die Gleichung A.2.9' bestimmt somit das Gleichgewicht auf dem Gütermarkt, und zwar für Y in Abhängigkeit von r . Die Gleichung A.2.10 determiniert ebenfalls Y in Abhängigkeit von r ; sie bezeichnet damit die Gleichgewichtskombinationen auf dem Geldmarkt. Nur eine bestimmte Kombination von Y und r erfüllt beide Gleichgewichtsbedingungen und stellt somit das allgemeine Gleichgewicht in diesem keynesianischen Modell dar. Wie in Kapitel 11.4 ausgeführt, könnte nun eine Produktionsfunktion die notwendige Beschäftigung für das Gleichgewicht Volkseinkommen ermitteln, wodurch die Arbeitslosenquote festgestellt werden kann, wenn man die Nachfrage nach Beschäftigung von der Zahl der Arbeitssuchenden abzieht. Allerdings hat die Arbeitslosigkeit keine Rückkopplungseffekte auf die beiden anderen Märkte. In Kapitel 11.4 hatten wir erwähnt, dass der „allmächtige“ Arbeitsmarkt der Neoklassik in der keynesianischen Theorie zu einer Indikatorfunktion verkümmerte. Da eine hohe Arbeitslosigkeit das Gleichgewicht der beiden anderen Märkte nicht beeinflusst, spricht man in diesem Zusammenhang von einem Gleichgewicht bei Unterbeschäftigung.

Graphisch lässt sich das IS-LM-Modell wie folgt ableiten:

a) Gütermarkt

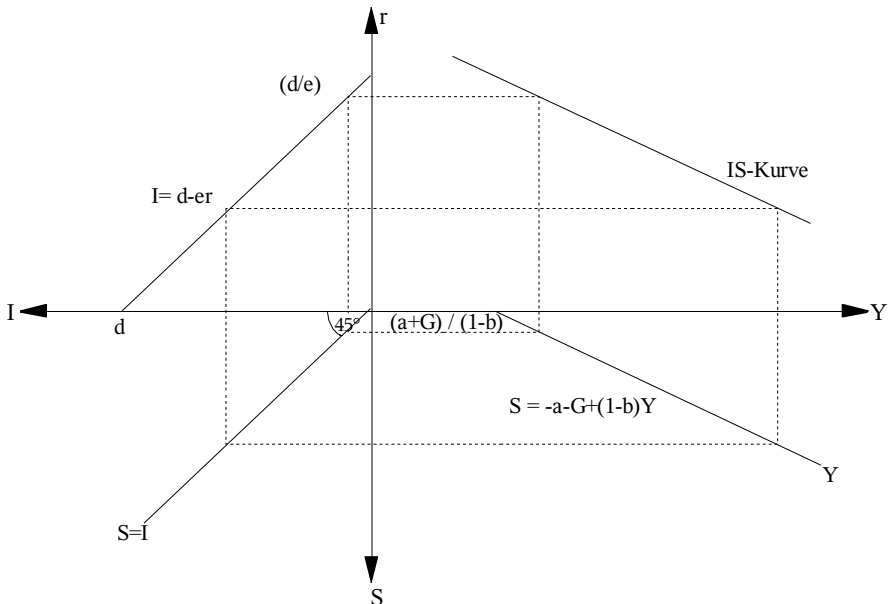


Abb. 2.1 Ableitung der IS-Kurve

Im 2. Quadranten werden die Investitionen (I) in Abhängigkeit vom Zinssatz (r) dargestellt, wobei wir aus Vereinfachungsgründen eine linearisierte Form der Investitionsfunktion unterstellen. d sind die maximalen Investitionen, die bei einem Zinssatz von null durchgeführt werden. d/e ist der limitierende Zinssatz, bei dem keine Investitionen mehr stattfinden.

Der 3. Quadrant gibt die Gleichgewichtsbedingung wieder. Mit Hilfe der 45°-Linie werden die Investitionen auf die Ersparnisse (S) gespiegelt, wobei $S = Y - C - G$ die private Ersparnis darstellt.

Im 4. Quadranten tragen wir die Sparfunktion ab. Bei einem Einkommen von null wird $a+G$ konsumiert, also $-a-G$ gespart. Die Steigung der Sparfunktion bestimmt den Multiplikator (μ). Für jeden vorgegebenen Zinssatz lässt sich im 2. Quadranten dann die Höhe der Investitionen festlegen. Aus dem 4. Quadranten ersehen wir nun die Höhe des Volkseinkommens, das Ersparnisse in Höhe der erwünschten Investitionen erbringt. Der Ort aller Gleichgewichtspunkte auf dem Gütermarkt wird als IS-Kurve bezeichnet und hat den typischen fallenden Verlauf.

Es lässt sich leicht ersehen, dass eine Erhöhung der Staatsausgaben die IS-Kurve nach rechts verlagert, weil sich die Sparfunktion im 4. Quadranten nach rechts verschiebt. Höhere Staatsausgaben bedeuten einen niedrigeren freiwilligen (privaten) Konsum. Die höheren Staatsausgaben müssen durch freiwillige (private) Er-

sparnisse finanziert werden. Eine Erhöhung der Staatsausgaben geht somit einher mit höheren Zinssätzen und einem höheren Volkseinkommen, das notwendig ist, um die höheren privaten Ersparnisse zu generieren, wenn es nicht zu einer Substitution von Investitionen durch die Erhöhung der Staatsausgaben kommen soll.

Je steiler Investitions- und Sparfunktion, desto steiler verläuft die IS-Kurve. Bei zinselastischen Investitionen, d.h. bei vertikaler Investitionsfunktion, erhalten wir ebenso eine vertikale IS-Kurve.

b) Geldmarkt

Für den Geldmarkt lässt sich eine ähnliche geometrische Konstruktion finden (siehe Abb. 2.2).

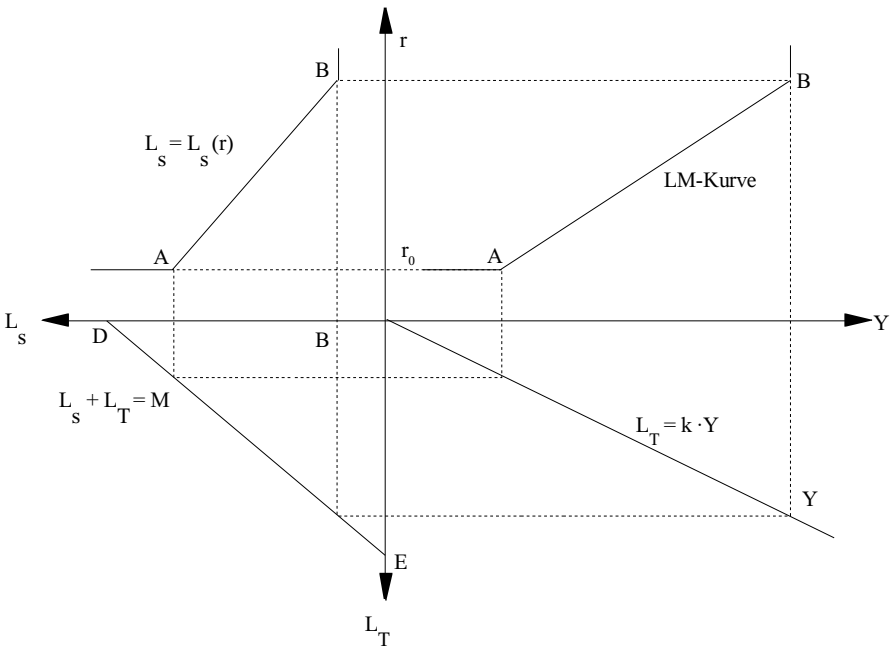


Abb. 2.2 Ableitung der LM-Kurve

Im 2. Quadranten wird die „Spekulationskasse“ dargestellt, also der zinselastische Teil der Geldnachfrage. Hierbei wird unterstellt, dass der Zinssatz nicht unter r_0 fallen kann. Links von A haben wir die so genannte Liquiditätsfalle. Jede Erhöhung der Geldmenge geht ab diesem Punkt in die Spekulationskasse und der Transaktionskasse werden keine weiteren Mittel zugeführt. Der Zinssatz hat also eine untere Grenze, weil die Marktteilnehmer vermuten, dass er in Kürze wieder

ansteigen wird. Um Kapitalverluste zu vermeiden, erhalten die Bürger Geldbestände in Form von so genannter Spekulationskasse.

Im Punkt B wird das Minimum der Spekulationskasse erreicht; jede Geldmengenerhöhung wandert nun ganz in die Transaktionskasse. Ab Punkt B wird deshalb die LM-Kurve vertikal und erreicht damit den so genannten klassischen Bereich.

Im 3. Quadranten wird die Höhe des Geldangebots abgetragen. D gibt eine Situation wieder, in der alles Geld in Form von Spekulationskasse gehalten wird und E bezeichnet den (hypothetischen!) Punkt, wenn alles Geld für Transaktionszwecke verwendet würde. Eine Erhöhung von \bar{M} führt zu einer Linksverschiebung der M-Kurve.

Im 4. Quadranten wird die Nachfrage nach Transaktionskasse dargestellt. Der Form nach entspricht diese Funktion der reinen Quantitätstheorie, der folgende Gleichung zugrunde liegt:

$$L_T = k \cdot Y \quad (\text{A 2.11})$$

Analog zum Gütermarktgleichgewicht erhalten wir für jeden Zinssatz ein korrespondierendes Volkseinkommen, das ein Gleichgewicht auf dem Geldmarkt garantiert. Der geometrische Ort dieses Gleichgewichts wird als LM-Kurve bezeichnet. Sie besteht aus drei Segmenten, dem Keynes-Bereich (Liquiditätsfalle: Links von A) dem Normalbereich (der Strecke AB) und dem klassischen Bereich (oberhalb von B). Zwischen A und B hat die Kurve eine endliche positive Steigung.

Es wird nun die Frage gestellt, wie sich eine Geldmengenerhöhung ($\Delta \bar{M} > 0$) auswirkt. Die LM-Kurve verschiebt sich nach rechts. Für jedes Gleichgewichtsvolkseinkommen erhalten wir einen niedrigeren Zinssatz. Die Bewegung resultiert aus der Linksverschiebung der Kurve im 3. Quadranten. Eine expansive Geldpolitik führt damit zu einem sinkenden Realzinssatz (im keynesianischen Modell wird ein konstantes Preisniveau unterstellt) und einem potentiell steigenden Volkseinkommen. Nur links von A gibt es keinerlei Veränderungen.

Wie ist dieses Ergebnis ökonomisch zu erklären? Durch die Erhöhung der Geldmenge ist die Volkswirtschaft in der Lage, ein höheres Transaktionsvolumen zu finanzieren. Bei gleichem Zins und gleicher Spekulationskasse steht der Wirtschaft damit mehr Liquidität (Transaktionskasse) zur Verfügung, was ceteris paribus zu einer Erhöhung des Volkseinkommens im Gleichgewicht führen muss. Nur ein höheres Volkseinkommen absorbiert eine höhere Geldmenge.

Wie schon angedeutet, stellen beide Kurven Gleichgewichtskombinationen dar, eine unendliche Menge von Gleichgewichten auf den jeweiligen Märkten. Um ein eindeutiges Gleichgewicht zu erhalten (globales Gleichgewicht) werden IS- und LM-Kurven in ein gemeinsames Diagramm eingezeichnet.

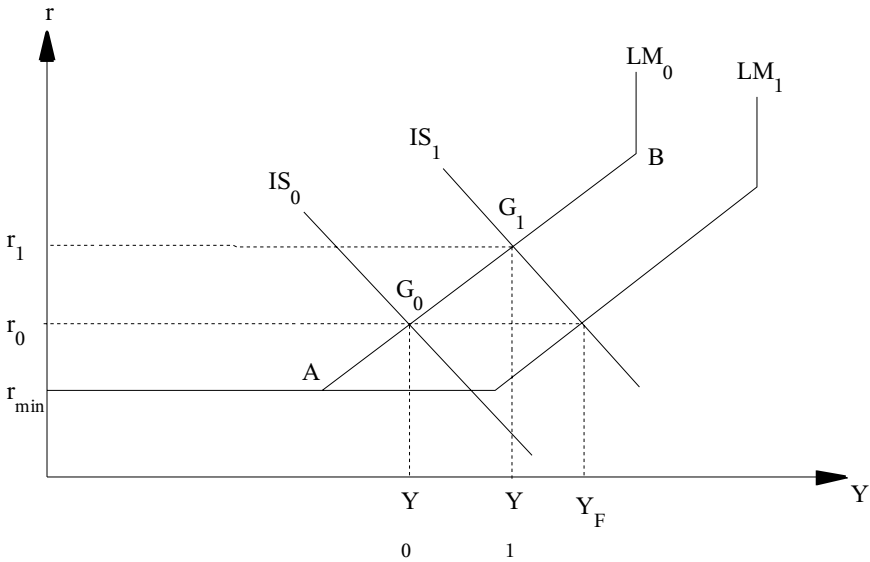


Abb. 2.3 Vollständiges Gleichgewicht

Der Schnittpunkt dieser beiden Kurven gibt nun die Bedingungen für ein gleichzeitiges Gleichgewicht auf beiden Märkten an, wobei wir untersuchen müssen, welche Auswirkungen nun Erhöhungen der Staatsausgaben und der Geldmenge auf das Gleichgewicht haben.

Werden die Staatsausgaben erhöht, verschiebt sich im Normalfall die IS-Kurve nach rechts. Es kommt bei einer positiven Steigung der IS-Kurve zu Zins- und Einkommensanstiegen.

Für die qualitativen Auswirkungen einer Staatsausgabenerhöhung ist der Verlauf der LM-Kurve entscheidend. Links von A wirkt eine Erhöhung der Staatsausgaben am stärksten auf das Volkseinkommen. Im so genannten Keynesfall (Liquiditätsfalle) befindet sich die Wirtschaft in einer rezessiven Phase. Da Finanzmittel reichlich vorhanden sind (sie werden aus der Spekulationskasse freigesetzt), kommt es zu keinen Zinserhöhungen und somit erhalten wir den vollen Multiplikator!

Anders verhält es sich im Normalbereich. Eine Erhöhung der Staatsausgaben möge die IS-Kurve nach rechts verschieben. Der volle Multiplikator wäre nun als $Y_F - Y_0$ ermittelbar. Wegen der Konkurrenz mit der Wirtschaft um knappe Ersparnisse steigen die Zinsen an. Durch diesen Zinsanstieg sind die Privaten bereit, Ersparnisse an den Staat abzutreten. Die erhöhten Zinsen senken aber die Investitionen um $Y_F = Y_1$. Im neuen Gleichgewicht Y_1 erhalten wir eine Erhöhung des Volkseinkommens nur noch von $Y_1 - Y_0$. Die Berücksichtigung des monetären Bereichs zeigt, dass der Multiplikator nicht die Größe aus der realen Analyse erreicht. Die Transaktionskasse kann nur durch Zinserhöhungen Mittel aus der Spe-

kulationskasse erhalten. Aus monetären Gründen ist durch die Staatsausgabenerhöhung ein Teil der Privatinvestitionen verdrängt worden (**crowding out**).

Im klassischen Kurvenabschnitt bleibt eine Erhöhung der Staatsausgaben ohne Wirkung. Hier führt eine Verschiebung der IS-Kurve nur zu einer Erhöhung des Realzinssatzes, die oft als Inflation interpretiert wird. Das reale Volkseinkommen verändert sich in diesem Falle nicht!

Meist wird angenommen, dass die Volkswirtschaft sich zwischen A und B, also im normalen Bereich befindet. Fiskalische Maßnahmen würden dann zu einer Erhöhung des Volkseinkommens führen. Somit kann eine Erhöhung der Staatsausgaben zur Bekämpfung der Arbeitslosigkeit verwendet werden.

Zur Vervollständigung des IS-LM-Modells ermitteln wir mit Hilfe einer Produktionsfunktion $Y^S(K, N)$ die zur Produktion notwendigen Arbeitskräfte, hier N_0 .

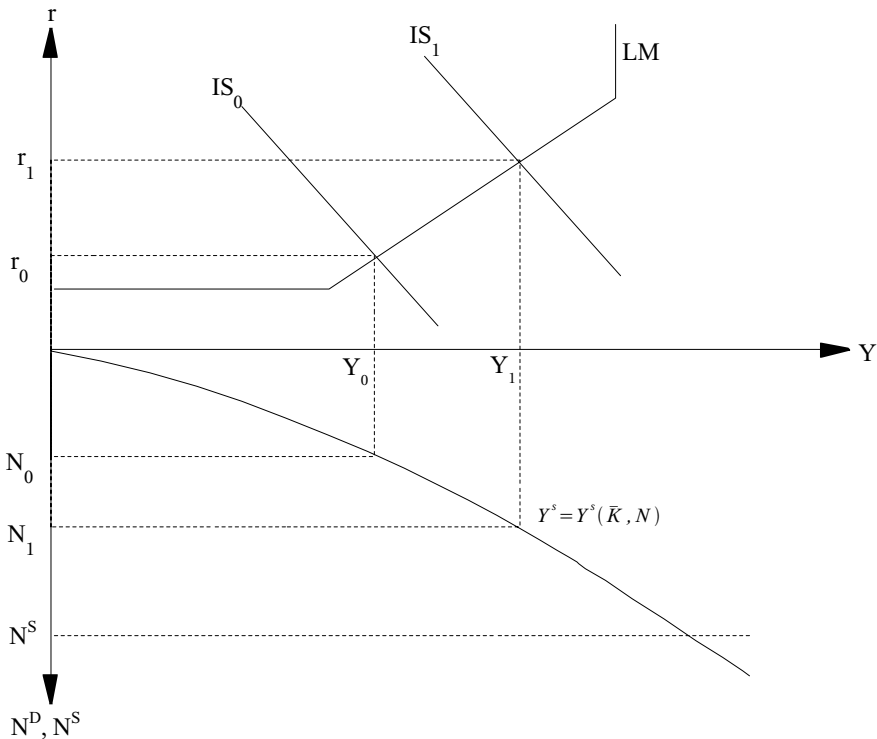


Abb. 2.4 Vollständiges Gleichgewicht mit Arbeitsmarkt

Die Differenz $N^S - N_0$ zeigt die Höhe der Arbeitslosigkeit an. Um die vorliegende Arbeitslosigkeit zu bekämpfen wird in einem solchen Fall eine Erhöhung der Staatsausgaben empfohlen, so dass Y_1 und damit das Beschäftigungsniveau N_1 erreicht werden kann.

Im Kapitel zur Fiskalpolitik (Kap. 16) haben wir darauf hingewiesen, dass diese naiven Vorstellungen in der gesellschaftlichen Wirklichkeit leider nicht eintraten. Wegen des mechanistischen Ansatzes wird dieses Modell auch oft als „keynesianische Hydraulik“ bezeichnet. Man pumpe Staatsausgaben in die Wirtschaft und bekämpfe damit die Arbeitslosigkeit. In der wirtschaftspolitischen Wirklichkeit wurden die wirtschaftspolitischen Maßnahmen nicht im Sinne Keynes durchgeführt; wegen der Unverständlichkeit des Modells traten auch die erwünschten Ergebnisse nicht ein. Die hohe Staatsverschuldung der westlichen Industrieländer lässt sich z.T. als Ergebnis einer Politik, der dieses einfache Modell zugrunde lag, zurückführen.

Anhang 2.2 Geldpolitik im keynesianischen Modell

Im Normalfall läuft die geldpolitische Sequenz wie folgt: Die Zentralbank erhöht die Geldmenge; dadurch kommt es zu einer Senkung der Zinssätze; aus diesem Grunde werden höhere Investitionen von den Unternehmen durchgeführt, so dass die Nachfrage steigt, der Multiplikator wirkt, das Volkseinkommen sich erhöht und die Arbeitslosigkeit abgebaut wird, da durch das höhere Volkseinkommen nur über mehr Beschäftigung produziert werden kann.

Hier gibt es jedoch drei Ausnahmen, drei so genannte Fallen.

Die erste Falle ist die bekannte Liquiditätsfalle. Sie wird dargestellt durch die LM-Kurven und die IS_1 -Kurve. An diesem Schnittpunkt A kommt es zu keinerlei Veränderungen des Volkseinkommens. Das ganze Geld wird in der Spekulationskasse gehalten, so dass es zu keiner Zinssenkung kommt. Ohne Zinssenkung sind auch die anderen Konsequenzen nicht möglich.

Investitionsfalle. Die Investitionsfalle lässt sich darstellen durch die IS_2 -Kurve und die LM-Kurven. Eine Erhöhung der Geldmenge führt zu einem Absinken des Zinssatzes (von i_0 auf i_1). Wegen pessimistischer Zukunftserwartungen investieren Unternehmen aber nicht. Die Zinssenkungen verpuffen und es kommt nicht zu einer Erhöhung der Nachfrage und damit auch nicht zu einem Anstieg des Volkseinkommens bzw. der Beschäftigung.

Produktivitätsfalle. Der dritte Fall lässt sich darstellen durch die IS_3 -Kurve und die LM-Kurven. In diesem Fall wirkt die Geldmengenerhöhung wie erwartet. Die Zinsen sinken, die Nachfrage steigt, das Volkseinkommen erhöht sich. Jedoch sind Investitionen arbeitssparend. Durch die höheren Investitionen verschiebt sich die Nachfragekurve nach Arbeit von $Y^S(N)^0$ auf $Y^S(N)^3$. Während in der Ausgangsposition die Nachfrage nach Beschäftigung N_0 beträgt, ist nach der Erhöhung der

Investitionen durch die Zinssenkung mit einer geringeren Nachfrage nach Beschäftigung zu rechnen, da durch arbeitssparende Investitionen nur noch eine geringere Anzahl Arbeitnehmer zur Erstellung des Volkseinkommens notwendig wird. Die Nachfrage nach Arbeitskräften sinkt auf N^3 .

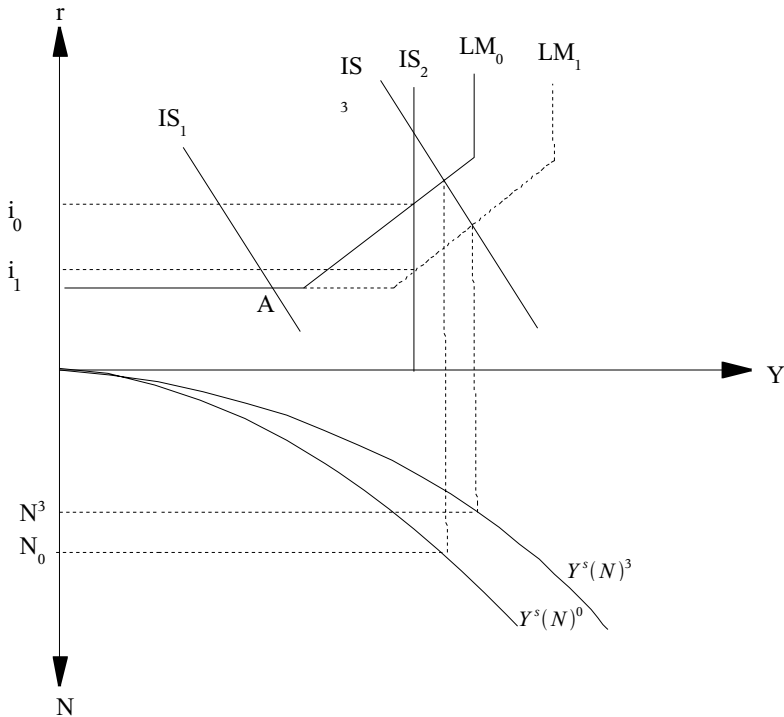


Abb. 2.5 Produktivitätsfalle

Hiermit wird deutlich, dass eine Senkung der Zinsen kein Allheilmittel zur Bekämpfung der Arbeitslosigkeit darstellt – auch nicht die Erhöhung der Staatsausgaben!

Literatur:

- De Vroey; K. D. Houver, The IS-LM-model, Durham, London 2004 (Duke UP).
 Hesse, H., Theoretische Grundlagen der „fiscal policy“, 2. Auflage, München 1998.
 Lachmann, W., Fiskalpolitik, Berlin et al 1987 (Springer), Kapitel 7.

Anhang 3 Grundgedanken der Neuen Politischen Ökonomik (NPÖ)

In der makroökonomischen Analyse der Wirtschaftspolitik dient der Staat allein dem gesamtgesellschaftlichen Interesse. Der Staat wird gewissermaßen als ein „guter Diktator“ eingeführt, der vollständige Informationen über die Wünsche der Bevölkerung hat und das Ziel verfolgt, die Gesamtwohlfahrt zu maximieren. Der Staat wird nicht genau definiert, er hat also kein Eigenleben, die staatlichen Akteure werden nicht analysiert, Informations- und Kooperationsprobleme werden außer Betracht gelassen, es handelt sich eigentlich um eine utopische Welt. Die makroökonomisch orientierte Wirtschaftspolitik passt demzufolge mehr auf eine planwirtschaftliche oder sozialistische Wirtschaftsordnung; sie entspricht nicht der Wirklichkeit westlicher Demokratien. Makroökonomisch orientierte Wirtschaftspolitik leitet nur gesellschaftliche Optimalbedingungen ab, ohne sich stärker mit ihrer Implementierung zu beschäftigen. Insbesondere werden Ausweichreaktionen der Wirtschaftssubjekte nicht betrachtet, weil empirische abgeleitete Koeffizienten nur vergangenheitsorientiert sind und zukünftige Verhaltensänderungen nicht leicht modelliert werden können.

In den letzten Jahrzehnten sind diese wirtschaftspolitischen Vorstellungen zu Recht hinterfragt worden. Neue Politische Ökonomik und Neue Institutionenökonomik haben die wirtschaftspolitische Analyse bereichert. Bürokratien, politische Parteien usw. werden in dieser Theorie mikroökonomisch analysiert. Das Gemeininteresse steht nicht mehr im Mittelpunkt dieser Institutionen. Auch die Schwierigkeit, ordnungspolitisch notwendige Politiken durchzusetzen (das Problem der meisten parlamentarischen Demokratien!) wird erörtert. In der NPÖ lassen sich grob zwei Richtungen unterscheiden, eine ökonomische Analyse der politisch-staatlichen Institutionen und eine ökonomische Theorie der Politik in der Demokratie.

Während das einzelne Individuum einen langen Planungshorizont hat, leidet die demokratische Wirtschaftspolitik an ihrer Kurzfristigkeit und an der Status-Quo-Orientierung. Die einzelnen Wirtschaftssubjekte haben also eine relativ lange Sichtweise und versuchen durch ihre persönlichen ökonomischen Entscheidungen langfristig ihren Wohlstand zu vermehren und zu erhalten. Dies gilt auch für Unternehmen.

Wettbewerb bewirkt Veränderungen, denen man sich widersetzt. Da die Produzenten einer Branche gleiche Interessen haben, also von einer hohen Homogenität ihrer Vorstellungen auszugehen ist, werden sie sich leicht zu Interessengruppen zusammenschließen und versuchen, über gemeinsames Lobbying die Wirtschaftspolitik zu beeinflussen. Ihr Ziel ist, sich dem Strukturwandel zu entziehen. Kollektiv werden sich die Unternehmen beispielsweise einer Preissenkung widersetzen und protektionistische Maßnahmen fordern bzw. Kartellabsprachen bilden, obgleich sie ein Interesse daran haben, diese Vereinbarungen zu unterlaufen. Sie be-

finden sich gewissermaßen in einer Dilemmasituation. Was für alle gut ist, muss für den Einzelnen nicht gut sein, da das Unternehmen vielleicht seine Produktion reduzieren muss. Weiten jedoch alle ihre Produktion aus, kommt es zu einem Preisverfall, der alle schädigen kann. Daher versuchen die Lobbyisten, sich dieser Dilemmasituation mit Hilfe des Staates zu entziehen.

Die Politiker sind von den Wählern delegiert worden um **kurzfristig** Leitungsfunktionen auszuüben. Delegiertes Handeln verschiebt aber stets das Handeln in eine stärkere Kurzfristigkeit (im Gegensatz zum eigenverantwortlichen Handeln für die eigene Zukunft). Der Mechanismus des wirtschaftspolitischen Handelns als delegiertes Handeln und damit als kurzfristig orientiertes Handeln muss deshalb bei den Überlegungen, warum die Wirtschaftspolitik der parlamentarischen Demokratien es schwer hat ordnungspolitisch erforderliche Entscheidungen zu treffen, berücksichtigt werden.

Als Letztes werden wir uns mit dem Problem zu beschäftigen haben, warum in einer parlamentarischen Demokratie die Mehrheit ihre wirtschaftspolitischen Zielsetzungen nicht so leicht verfolgen kann wie eine gut organisierte Minderheit. Da die meisten Bürger Steuern zahlen, müsste der Bund der Steuerzahler eine mächtige wirtschaftspolitische Organisation darstellen; in der Realität ist sein Einfluss gering. Die Landwirte, die nur noch einen geringen Anteil an der Gesamtbevölkerung darstellen, haben demgegenüber einen viel größeren Einfluss. Auch dieses Problem lässt sich mit Hilfe der NPÖ analysieren.

Anhang 3.1 Ökonomische Analyse der politisch-staatlichen Institutionen

Institutionen sind in der Wirtschaftstheorie lange als außerökonomische Größen (als Daten) betrachtet worden. Im Rahmen der Institutionenökonomik erfolgt nun eine Endogenisierung institutioneller Prozesse. Institutionen sollen damit ökonomisch erklärt werden, wobei Transaktions- und Informationskosten den wesentlichen Schlüssel der Analyse darstellen.

In der Mikroökonomik wurde bei der Ermittlung des allgemeinen Gleichgewichts stets unterstellt, dass die handelnden Agenten vollständig informiert sind und mit unendlich schneller Geschwindigkeit auf Datenänderung reagieren (vgl. Kap. 6.3). Somit konnte eine komparativ-statische Analyse durchgeführt werden. Zwei Gleichgewichte werden miteinander verglichen, wobei angenommen wird, dass nach einer „Störung“ das neue Gleichgewicht rasch erreicht wird.

Diese Annahme ist äußerst unrealistisch. Die Wirtschaftsagenten sind nicht vollständig informiert; Informationsermittlung verursacht Kosten, ebenso wie die Transaktionen Kosten verursachen. Institutionen sind notwendig, um Informations- und Transaktionskosten zu reduzieren.

Beim Ansatz der Institutionenökonomik geht man vom methodologischen Individualismus aus. Auch Vorstellungen der „Theorie der Property Rights“ (Verfügungsrechte über Eigentum) spielen in der Analyse der Neuen Institutionenöko-

nomik (NIÖ) eine wichtige Rolle. NPÖ und NIÖ sind aber nicht deckungsgleich. NIÖ untersucht einen viel größeren Rahmen von Institutionen. Wir werden uns nur mit dem Bereich der NIÖ beschäftigen, der sich mit wirtschaftspolitischen Institutionen (Staat, Bürokratie, Interessengruppen) befasst. Durch die NPÖ lässt sich erklären, warum der Staat in einem so hohen Maße in das wirtschaftliche Geschehen eingreift, wie wir das in den gegenwärtigen Demokratien beobachten. Die neoklassische Sicht überträgt dem Staat nur einige Grundaufgaben, die zu einem reibungslosen Ablauf der ökonomischen Transaktionen notwendig sind.

Die Soziale Marktwirtschaft dagegen billigt dem Staat einige wesentliche Aufgaben zu.

- Schutz von Eigentums- und Verfügungsrechten,
- Bereitstellung von öffentlichen Gütern,
- Regulierung beim Marktversagen,
- Sozialpolitischer Ausgleich.

In der gesellschaftlichen Wirklichkeit geht die Wirtschaftspolitik noch über die genannten Bereiche hinaus. Die Staatstätigkeit wird oft über das erforderliche Maß hinaus ausgedehnt. In einer parlamentarischen Demokratie gibt es nämlich keinen effektiven institutionellen Regelmechanismus, der verhindert, dass marktwirtschaftlich lösbare Probleme auch tatsächlich in den Aufgabenbereich des Marktes fallen und bleiben. Die NPÖ hilft zu erklären, warum viele Bereiche der Wirtschaftspolitik durch den Staat übernommen und damit politisiert werden.³

Der politische Unternehmer ist kaum in der Lage, eine allokationstheoretisch begründete Ordnungspolitik zu verfolgen, wie ihn die Theorie der Wirtschaftspolitik herausarbeitet. Eine marktwirtschaftlich geprägte Ordnungspolitik erlaubt kaum den Gewinn von Wählerstimmen. Politiker ziehen dem zufolge wohlfahrtsstaatliche Interventionen vor, um bestimmten Zielgruppen, denen sie politisch nahe stehen, Vergünstigungen zu verschaffen. Dadurch gerät der Staat in die Gefahr, zu einer Verteilungsagentur zu entarten und wesentliche Aufgaben als Ordnungsinstanz zu verlieren. Er bleibt nicht mehr Schiedsrichter im wirtschaftlichen Geschehen und damit auch nicht Beschützer der sozial Schwachen. Durch seine Interventionen unterstützt die Politik das rentensuchende Verhalten der Interessengruppen.

Ogleich der Staat nach der Konzeption der Sozialen Marktwirtschaft den Wettbewerb zum Wohle Aller schützen sollte, entmachtet er sich durch die ablaufpolitisch orientierte Wirtschaftspolitik selbst und kapituliert vor der Macht der Verbände. Verteilungsentscheidungen werden vom Markt leistungsorientiert und damit „gerechter“ durchgeführt als bei zunehmender Politisierung, bei der die Auswirkungen wirtschaftspolitischer Entscheidungen immer weniger berechenbar sind, noch berücksichtigt werden.

³ Vgl. Peters (2000), Kapitel 10.

Die „Staatsbürokratie“ hat Max Weber als legale Herrschaft in einer Gesellschaft in idealistischer Weise dargestellt. Sie ist eine rationale Form legaler Herrschaftsausübung aufgrund ihrer „Präzision, Stetigkeit, Disziplin, Straffheit und Verlässlichkeit“.⁴ Eine bürokratische Verwaltung ist nach ihm von höchster Zweckmäßigkeit und optimaler Funktionsfähigkeit. Nach ihm waltet der ideale Beamte seines Amtes ohne Hast und Leidenschaft, ohne Liebe und Enthusiasmus, schlicht unter der Maxime der Pflichterfüllung, ohne Ansehen der Person. Das hohe Fachwissen gibt der Staatsbürokratie eine starke Machtstellung in der Gesellschaft. Bürokratische Verwaltung bedeutet Herrschaft kraft Wissens! Neben dem Fachwissen spielt insbesondere das „Dienstwissen“ (aktenkundiges Tatsachenwissen) eine entscheidende Rolle für ihren Einfluss.

In der modernen wirtschaftspolitischen Analyse der NPÖ lassen sich nun zwei Hauptansätze unterscheiden. Die Staatsbürokratie wird entweder als Nutzenmaximierer oder als Budgetmaximierer angesehen. Der Amtsinhaber hat nach **Downs** ein komplexes Zielbündel, da er sich insbesondere nach Bequemlichkeit, hohem Einkommen, Loyalität, Macht, Prestige und Sicherheit orientiert. Er ist stolz auf ausgezeichnete Arbeit und hat den Wunsch, dem öffentlichen Wohl so zu dienen, *wie er es versteht*. Dabei wird zwischen rein eigennützigem Amtsinhabern und gemischtmotivierten Amtsinhabern unterschieden. Alle Bürokraten gelten als Nutzenmaximierer, die auf rationale Weise ihre Ziele erreichen wollen, wofür sie Zeit, Mühe und Kosten aufwenden.

Die Bürokratietheorie von Downs beschäftigt sich mit den internen Strukturen der Bürokratien. Das Verhältnis zu den Interessenverbänden wird kaum problematisiert. In der Realität entwickeln sich jedoch Kooperationen zwischen Verbändevertretern und Behördenvertretern. Fachabteilungen der Ministerien werden in ihrem Bemühen, ihr Budget auszuweiten, von den Verbänden der betreuten Wirtschaftszweige tatkräftig unterstützt. So gelingt es dann sowohl den ministeriellen Fachreferenten und auch den Branchenvertretern, das staatliche Budget auszuweiten. Da die für ordnungspolitische Fragen zuständige wirtschaftspolitische Grundabteilung seit Jahrzehnten oft schwach besetzt ist, führt eine zunehmende Strukturpolitik nur zu einer Gruppenbegünstigungspolitik!

Nach **Niskanen** bemisst sich das Interesse eines Amtsinhabers nach der Höhe des ihm zur Verfügung stehenden Budgets. Bürokraten wollen ihr Budget maximieren; deshalb bietet die Bürokratie ihren Output zu einem Gesamtbudget an. Da das Parlament auf die Informationen der Bürokraten angewiesen ist und die Bürokratien selbst keine Finanzierungsalternativen haben, kommt es zu einem Tausch zwischen diesen beiden Institutionen. Eine Bürokratie ist also mit einer Finanzierungsagentur (Parlament bzw. Regierung) in Form eines bilateralen Monopols verbunden. Die Bürokratie handelt demzufolge als **monopolistischer Optionsfi-xierer**, der sowohl den Angebotspreis, als auch die zu diesem Preis angebotene

⁴ Vgl. Max Weber: *Wirtschaft und Gesellschaft. Grundriss der verstehenden Soziologie*, Tübingen 1980, Studienausgabe (5. Auflage revidiert von Johannes Winkelmann), S. 128.

Gütermenge fixiert und dem Optionsempfänger nur die Wahl lässt, das Angebot anzunehmen oder abzulehnen. Parlamenten bzw. Ministerien sind die Grenzkosten der bürokratischen Dienstleistungen nicht bekannt. Demzufolge versagen die bekannten Optimierungsregeln. Die Bürokratie versucht durch Leistungsausweitung ein höheres Budget zu erhalten, d.h. es kommt zu einer Überproduktion des bürokratischen Angebots, wobei sie ihr Budget restlos ausschöpfen müssen, da vorhandene Budgetüberschüsse am Ende des Jahres im Allgemeinen an den allgemeinen Staatshaushalt zurücküberwiesen werden müssen. Durch diese Theorie von Niskanen lässt sich der stetig steigende Anteil des Staates am Bruttonationaleinkommen erklären, ein Phänomen, das in den letzten Jahrzehnten in allen parlamentarischen Industrieländern zu beobachten war.

In Niskanens Theorie der Staatsbürokratie werden Verhaltensstrategien bei schwieriger Budgetsituation unberücksichtigt gelassen. Oft werden staatliche Regulierungen ausgebaut, die mit Wettbewerbsbeschränkungen verbunden sind, so dass den Branchen zu Lasten Dritter (meist der Konsumenten) Vergünstigungen gewährt werden, die sich nicht im Budget niederschlagen. Daher werden sie von der Öffentlichkeit kaum wahrgenommen. Oft wird eine protektionistische Maßnahme noch mit einem Hinweis auf die Förderung des Gemeinwohls verteidigt.

Anhang 3.2 Ökonomische Analyse der Politik in einer Demokratie

Die Strukturelemente werden von der ökonomischen Theorie der Politik im ökonomischen und politischen Systembereich ähnlich beurteilt. Zur Analyse der wahlpolitischen Willensbildung und politischen Entscheidungsprozessen werden daher Denkmuster und Instrumente der mikroökonomischen Wirtschaftstheorie verwendet, wobei folgende Analogien bestehen (Peters, S. 294).:

- Dem Konsumenten im Wirtschaftssystem entspricht der Wähler im politischen System, der seine Stimme gegen eine politische Wohltat tauscht.
- Analog zum gewinnmaximierenden Unternehmer gilt der **politische Unternehmer** (Politiker) als Stimmenmaximierer, der mit Hilfe attraktiver Wahlprogramme und Wahlgeschenke Wählerstimmen gewinnen möchte, um seine politische Macht zu erhalten.
- Dem Wettbewerb auf den Gütermärkten entsprechen die Märkte der Wählerstimmen, auf denen Politiker miteinander konkurrieren. Die Nachfrage-seite ist durch atomistische Strukturen geprägt, die Anbieterseite durch ein Oligopol. Den vielen Wählern stehen nur wenige Parteien gegenüber, so dass oligopoltheoretische Analysen angebracht sind. Auf den Gütermärkten herrscht meistens nur eine beschränkte Markttransparenz; das gleiche gilt für die politischen Märkte. Der Wähler ist jedoch nicht vollständig über seine Alternativen informiert.

Die Aufwendungen für eine vollkommene Marktübersicht sind sehr hoch, so dass es unter dem Gesichtspunkt hoher Informationskosten rational ist, auf vollkommene Marktübersicht zu verzichten. Dieses Problem des Konsumenten finden wir auch im politischen Bereich. Ein hoher Kostenaufwand zur Verbesserung der Information über das Programm der verschiedenen Parteien lohnt sich für den einzelnen Wähler nicht, da er mit einer einzigen Stimme bei der Wahl wenig bewegen kann. Daher findet man ein geringes Interesse und eine niedrige Nachfrage nach politischen Informationen vor.

Nach **Downs** besteht der Hauptzweck einer Wahl in den Demokratien in der Abwahl der Regierung. Dazu gehören folgende Rahmenbedingungen (Peters, S. 296):

- Es muss ein Mehrparteiensystem vorausgesetzt werden, wobei die siegreiche Gruppierung bis zur nächsten Wahl die Regierung stellt.
- Die unterlegenen Parteien versuchen, die Regierung in Schwierigkeiten zu bringen, wobei ungesetzliche Mittel nicht verwendet werden. Allerdings versuchen sie mit legalen Mitteln Amtsübernahme und Amtsausübung zu beschränken.
- Die Regierungen und ihre sie tragenden Parteien erlauben gemäß der Verfassung der Opposition gewisse Freiheiten.
- Die regierende Parteiengruppierung verfügt über unbegrenzte Handlungsfreiheiten innerhalb der durch die Verfassung gesetzten Grenzen.

Eine Partei wird von Downs als eine Gruppe von Menschen aufgefasst, die den Regierungsapparat mit Hilfe von Wahlen in die Hand bekommen möchte. Motive sind das persönliche Verlangen nach Einkünften, Prestige und Macht, das mit staatlichen Ämtern verbunden ist. In der Erfüllung sozialer Wünsche der Wähler sehen sie eine Möglichkeit, auch private Ambitionen zu erreichen.

Ideologien dienen den Parteien dazu, bestimmte Wählerschichten zu gewinnen. Wegen der großen Heterogenität der Wähler existieren unterschiedliche Parteien, so dass man mit Hilfe einer bestimmten Ideologie eine soziale Gruppe ansprechen möchte, deren Ziele von anderen Gruppen jedoch abgelehnt wird.

Politische Parteien neigen dazu, ihre ideologische Linie längerfristig zu verfolgen, da ein Ideologiewechsel mit persönlichen Veränderungen an der Parteispitze verbunden ist und die Pfründe der Parteifunktionäre bedroht sind. Nur bei schweren Niederlagen ergeben sich Ideologieänderungen, so dass die unterlegene Partei sich der Ideologie der Siegerpartei anpasst. Die Ideologien sind jedoch oft nur Lippenbekenntnisse. So kann die angebliche Hinwendung zur Marktwirtschaft und zum Wettbewerb als wahltaktisches und scheinideologisches Lippenbekenntnis verstanden werden. Jedoch muss sich eine Partei davor hüten, nicht ernst gemeinte Ideologien vorzuspielen, um das Vertrauen in der Bevölkerung nicht zu verlieren. So beobachten wir in der letzten Zeit ein starkes Desinteresse an der Politik und einen hohen Vertrauensverlust gegenüber den Politikern.

Die Wähler bevorzugen diejenige Partei, die ihnen ihrer Ansicht nach den höchsten Nutzen bringt. Zwischen Bürger und Parteien schieben sich organisierte Interessengruppen, die primär das Interesse ihrer Mitglieder vertreten. Der Regierung und der Öffentlichkeit suggerieren sie die These, dass ihre Partialinteressen der Gesamtwohlfahrt entsprechen.

Der ökonomischen Theorie der Demokratie ist es gelungen, die Wettbewerbstheorie auf die Parteienkonkurrenz mit den bewährten wirtschaftstheoretischen Methoden fruchtbar zu machen. Zu kritisieren wäre allerdings die postulierte Homogenität von Parteien. Der Ansatz beruht auf den methodologischen Individualismus, der allerdings keine kollektiven Entscheidungen erklärt. Olson hat nun durch seine **Theorie des kollektiven Handelns** zum Verständnis der Interessengruppen beigetragen.

Anhang 3.3 Theorie des kollektiven Handelns

Organisierte Interessengruppen (Lobbyisten) wie Gewerkschaften oder Produzentenverbände spielen in einer pluralistischen Demokratie eine wichtige Rolle und beeinflussen in einem hohen Maße die staatliche Wirtschaftspolitik. Mancur Olson wendet die wirtschaftstheoretische Methode auf gruppensoziologische Probleme an, wobei er die Handlungsfähigkeit der Gruppen mit ökonomischer Zielsetzung überprüft und überraschend feststellt, dass das Gruppenhandeln nicht immer identisch ist mit dem Interesse der einzelnen Mitglieder. Hängt das Verhalten der Mitglieder einer Gruppe von individuellen Nutzenmaximierern und individuellen Kostenminimierern ab, so kann es für die einzelnen Gruppenangehörigen rational sein, ihren Kostenbeitrag zur Erreichung des Gruppenziels zu verweigern, solange sie damit rechnen können, dass ihre Verweigerung die Durchsetzungsfähigkeit der Gruppe nicht wesentlich beeinträchtigt. Daraus folgt, dass sich kleine Interessengruppen spontan zusammenschließen, um ihre wirtschaftspolitischen Ziele zu erreichen. Ein Zusammenschluss von großen Interessengruppen, die in einer Gesellschaft eine wichtige Rolle spielen sollten (Verbraucher, Steuerzahler), ist kaum möglich. Die Verwirklichung der Gruppenziele hängt von der Organisierbarkeit und dem Grad der Gruppendisziplin ab – *nicht von der Größe der potentiellen Gruppen!*

Kollektives und individuelles Interesse kann nämlich konfliktieren. Die Verfolgung von Eigeninteressen kann zu Lasten des gemeinsamen Interesses gehen, das dann jedoch wiederum der Zielerreichung des eigenen Interesses zuwiderläuft. Das Kollektivgut, das eine Branche ihren Mitgliedern zur Verfügung stellt, ist nur durch einen schlagkräftigen Organisationsgrad der Branchenmitglieder erreichbar. Je höher die Zahl der Branchenmitglieder, desto schwieriger ihre Abstimmung. Eine solche Branche befindet sich schnell in einer **Rationalitätenfalle**: Es ist für das einzelne Mitglied rational, seinen Bedarf am Kollektivgut zu befriedigen, zum

anderen ist es für das einzelne Mitglied ebenso rational, eine **Trittbrettfahrerposition** einzunehmen und den Kostenbeitrag zu verweigern, wenn das Kollektivgut trotzdem erstellt wird. So kommt es zu dem paradoxen Ergebnis: Alle wünschen sich ein Kollektivgut und verhindern durch ihr Verhalten seine Herstellung. Wenn alle Trittbrett fahren, wird kein Zug bereitgestellt!

In kleinen Gruppen kann aufgrund sozialer Überwachung Trittbrett fahren verhindert werden. Ein Anglerverein lässt sich daher leicht organisieren. Die Mitglieder werden das Kollektiv nicht so leicht ausbeuten können, da eine soziale Überwachung der Beiträge jedes Mitglieds zum Gruppenziel möglich ist. Jedes Mitglied einer kleinen Gruppe kennt die Kosten des kollektiven Handelns und sieht seinen Nutzen, so dass es zur gemeinsamen Produktion des Kollektivguts kommt.

Das Interesse organisierter aktiver kleiner Gruppen obsiegt über das Interesse von nicht-organisierten und nicht-geschützten großen Gruppen. Relativ kleine Gruppen können so über protektionistische Maßnahmen und Steuererleichterungen auf Kosten von Millionen von Verbrauchern und Steuerzahlern einen Vorteil erreichen, da sich im politischen Entscheidungsprozess ihre speziellen Vergünstigungen leichter durchsetzen lassen. Die Vergünstigungen spürt die kleine Gruppe, die große Gruppe kann die zunehmende geringe Belastung nicht eindeutig zuordnen. Viele kleine Nachteile lassen aber auch spürbare Belastungen entstehen, die wirtschaftspolitische Gefahren mit sich bringen können.

Die Gruppentheorie von Olson leistet einen wichtigen Beitrag zur Analyse kollektiven Handelns. Sie erklärt (Peters, S. 312)

- warum es im Marktprozess unter Kostengesichtspunkten zur Bereitstellung eines Kollektivgutes kommt. Die Grenzkosten für die einzelnen Gruppenmitglieder müssen geringer sein als die individuellen Grenznutzen aus der Bereitstellung des Kollektivgutes,
- warum nicht-marktorganisierte Gruppen eine möglichst hohe Mitgliederzahl anstreben (um die Durchschnittskosten der Mitglieder zu senken!), wobei das Kollektivgut von jedem Gruppenmitglied ohne Beeinträchtigung anderer Mitglieder genutzt werden kann (beispielsweise beim ADAC),
- warum es in großen Gruppen (hohe Mitgliederzahlen) auch bei homogenen Präferenzen in Folge des Trittbrettverhaltens nur geringe Anreize zur Gruppensolidarität gibt,
- warum große Gruppen bei der Versorgung mit Kollektivgütern Schwierigkeiten haben (**Olson-Dilemma**). Zur Überwindung dieses Problems bieten sich Zwang, selektive Anreize, Sanktionen und die Bildung kleiner Untergruppen an. Daher bieten Gewerkschaften neben dem Kollektivgut auch Privatgüter für Gewerkschaftsmitglieder an (wie günstige Urlaubsreisen oder juristische Beratung),
- warum der Staat, da er als größte gesellschaftliche Gruppe angesehen werden kann, für die Bereitstellung mancher Kollektivgüter alleine zuständig ist (beispielsweise äußere Sicherheit),

- warum es relativ kleinen Gruppen gelingt, große unorganisierte Gruppen auszubeuten. Als Beispiel dienen die „Fluglotsen“, die als kleine Gruppe leicht organisierbar sind, ein hohes Störpotential für den internationalen Luftverkehr darstellen, und daher in der Lage sind, die Allgemeinheit durch ihre Tarifforderungen zu erpressen.

Kritisch zu vermerken wäre, dass die Annahme des Fabelwesens „homo oeconomicus“ der Wirklichkeit nicht immer entspricht. Religiöse und soziale Bewegungen sind oft durch soziale Verantwortung und religiöse Überzeugung geprägt, weniger durch das unterstellte Kalkül des Eigennutzes.

Interessengruppen müssen jedoch organisations- und konfliktfähig sein, um ihre Interessen durchzusetzen. Latente Gruppen sind nur kurzfristig organisierbar und haben damit geringen politischen Einfluss. Es ist nun zu hinterfragen, wie sich die kleineren Interessengruppen verhalten können.

Ein Stimmentausch kann Minderheiten in einer Demokratie die Möglichkeit geben, sich als mehrere Minderheiten eine Mehrheit zu sichern. Solche Abmachungen führen oft zu einer Ausweitung der Staatsausgaben, da die Interessengruppen versuchen, ihre Präferenzen durchzusetzen. Nur wenn sie sich gegenseitig ihre Projekte unterstützen, können sie auch ihr eigenes Projekt durchsetzen. Dadurch werden die nicht am Stimmentausch beteiligten Wähler ausgebeutet.

Weitere Probleme entstehen durch selektive Informationspolitiken. Der Lobbyist gibt nur die positiven Auswirkungen der Aktivität bekannt und verschweigt die negativen. Im politischen Prozess ist es zudem ratsam, die Aktivitäten nicht deutlich sichtbar zu machen, damit andere Interessengruppen nicht auf diese Tätigkeit aufmerksam werden und ebenfalls lobbyistisch tätig werden.

Forderungen einer Interessengruppe lassen sich leichter durchsetzen, wenn sie die wirtschaftliche Lage der besonders bedürftigen Gruppen hervorheben und dadurch ihren Umverteilungsforderungen Glaubwürdigkeit verleihen. Dies ist im landwirtschaftlichen Bereich zu beobachten, wo mit dem Argument armer Bergbauern Maßnahmen durchgesetzt werden, von denen die größeren landwirtschaftlichen Betriebe profitieren.

Die Einbindung der Interessengruppen in die Wirtschaftspolitik wird als **Korporatismus** bezeichnet, der mit schweren Nachteilen verbunden ist. Konsumenten und Steuerzahler lassen sich nicht leicht organisieren und haben daher die Nachteile dieser Lobbyistentätigkeit zu tragen.

Die Möglichkeit, ein Nichtleistungseinkommen zu erzielen (man spricht von „rent seeking“), macht kollektives Handeln für Interessengruppen interessant. Unter ihrem Einfluss sinkt jedoch die Flexibilität einer Volkswirtschaft. Staaten mit flexiblen Strukturen haben höhere Wachstumsraten als Staaten mit einem großen Einfluss der Interessengruppen, die nur ihre „Pfründe“ verteidigen, was zu einer Sklerose der Wirtschaft (Eurosklerose) führt. So lässt sich die Abnahme des wirtschaftlichen Wachstums in den Industrieländern erklären. Deutschland, einst als Wirtschaftswunderland gepriesen, ist durch die verfolgte Wirtschaftspolitik

zum Schlusslicht der Industrieländer geworden, eine zwingende Folge der unzureichenden gesellschaftspolitischen Rahmenbedingungen. Somit stellt sich die Frage, wie sich eine Gesellschaft vor den negativen Folgen einer von Interessengruppen beeinflussten Wirtschaftspolitik schützt. Welche Sanktionsmechanismen sind möglich um Politiker zu zwingen, verstärkt das Gemeinwohl und nicht ihr Gruppeninteresse zu verfolgen?

Dies werden die wichtigen Fragen sein, die die Theorie der Wirtschaftspolitik zu lösen hat. In einem demokratischen Prozess ist das Wissen der Wähler in diesem Zusammenhang von großer Wichtigkeit. Je leichter der Wähler manipuliert werden kann, desto stärker können sich die Interessengruppen durchsetzen, je leichter wird den Versprechungen der Politiker geglaubt. Einer volkswirtschaftlich besser aufgeklärten Bevölkerung kann man so leicht kein x für ein u vormachen, so dass sie die wirtschaftspolitischen Versprechungen der Parteien hinterfragen und es somit langfristiger möglich ist, eine mehr in Richtung Gemeinwohl orientierte Wirtschaftspolitik durchzuführen. Dazu ist es aber notwendig, dass sowohl die Medien als auch die Bevölkerung ein tieferes Wissen über volkswirtschaftliche Zusammenhänge erhält.

Literatur:

- Frey, B.S.; E. Kirchgässner, Demokratische Wirtschaftspolitik. Theorie und Anwendung, München 2002, 3. Auflage.
- Olson, M., Die Logik des kollektiven Handelns, Tübingen 1985, 2. Auflage.
- Peter, H.-R., Wirtschaftspolitik, München und Wien 2000, 3. Auflage.
- Richter, R.; E.G. Furubotn, Neue Institutionenökonomik. Eine Einführung und kritische Würdigung, Tübingen 2003, 3. Auflage.
- Weimann, J., Wirtschaftspolitik. Allokation und kollektive Entscheidung, Berlin et al 2004, 3. Auflage.

Anhang 4 Das Problem der Globalisierung

Globalisierung ist zu einem Modewort geworden. Die einen lehnen sie vehement ab und verbinden damit soziale Ungerechtigkeiten im Inland und Ausland; andere sehen dadurch marktliche Elemente wieder belebt und erhoffen sich eine größere gesellschaftliche Freiheit und die Lösung ökonomischer Probleme.

Im Grunde genommen geht es wieder um die alte Streitfrage, ob man dem Wettbewerbsmechanismus des Marktes mit seiner Gewinnerorientierung die Lösung ökonomischer Probleme anvertrauen sollte, oder dem wohlmeinenden Politiker, der die Interessen der Schwachen vertritt und eine Korrektur zu dem Profitinteresse des „ausbeutenden internationalen Kapitals“ darstellt.

In den wirtschaftlichen Theorievorstellungen schlägt das Pendel hin und her zwischen mehr Liberalisierung im Außenhandel und mehr Protektionismus. Wirtschaftsgeschichtliche Studien haben herausgearbeitet, dass Zeiten einer Liberalisierung immer mit einer Zunahme des Wohlstands verbunden waren – aber auch zu sozialen Problemen Anlass gaben.

Erfolgreiche Globalisierung erfordert eine **Ordnungsmacht**. So wie in einer marktwirtschaftlichen Ordnung der Staat als Schiedsrichter und Regelüberwacher tätig ist, so benötigt eine erfolgreiche Globalisierung und Internationalisierung des Warenaustauschs eine Instanz, die für gerechte Regeln beim internationalen Austausch sorgt. Vor 2000 Jahren waren es die Römer mit ihrer *pax romana*, die zu einer tieferen Arbeitsteilung Anlass gab und im Römischen Reich zu hohem Wohlstand führte. Vor 120 Jahren waren es die Briten. Während der *pax britannica* setzte sich britisches Recht durch, das britische Pfund wurde zur internationalen Währung, die Welt erlebte einen Wohlfahrtssprung in den Staaten, die sich an dieser „Globalisierung“ beteiligten. Nach dem Zweiten Weltkrieg waren es für eine kurze Zeit die US-Amerikaner, die Freihandel förderten. Man sprach von einer *pax americana*. Die Ordnungsmacht muss bestimmte Aufgaben übernehmen, damit der internationale Handel funktionsfähig bleibt.

Die bisherigen Epochen zunehmenden internationalen Warenaustausches werden oft als liberale Epochen bezeichnet. Der Begriff „Globalisierung“ entstand erst Ende des letzten Jahrhunderts. Im Gegensatz zur früheren Liberalisierung des Außenhandels, in welchem Produktionsfaktoren (Rohstoffe, Menschen, Kapital) und Waren sowie Dienstleistungen international gehandelt wurden, bedeutet Globalisierung heute, dass der Produktionsprozess selbst internationalisiert wird. Die Firmen suchen sich für die einzelnen Produktionsprozesse die günstigsten Standorte. Firmen werden denationalisiert und verlieren dadurch ihre nationale Identität.

Was sind die Probleme der zunehmenden Globalisierung? Wie bei jedem marktlichen Wettbewerb gibt es Gewinner als auch Verlierer. Stets sind Konsumenten Gewinner, da sie eine größere Auswahl an Produkten zu günstigeren Preisen vorfinden. Sie bekommen eine Konsumentenrente! Auf der Anbieterseite sind jene Produktionsfaktoren Gewinner, die in ihrem Lande reichlicher vorhanden sind als im Durchschnitt auf der Welt. Sie treffen dadurch auf eine höhere Nachfrage, was zu einem Anstieg ihrer Entlohnung führt. Verlierer sind diejenigen Produktionsfaktoren, die in einem Lande knapper sind als im Weltvergleich; sie müssen Einkommenseinbußen hinnehmen. Nach dem Zweiten Weltkrieg war der Sozialstaat in der Lage, die Verlierer mit sozialpolitischen Maßnahmen zu kompensieren. Seit der Staat sich budgetmäßig verausgabt hat, ist es nicht mehr so einfach, die Verlierer der Globalisierung zu entschädigen, so dass die Bevölkerung sich vor zunehmender Globalisierung fürchtet, weil sie vor dem Verlust ihres Wohlstands und ihrer Arbeitsplätze Angst hat.

Was sind die Argumente in der **Globalisierungsdebatte**? Die Diskussion ist sehr vielfältig und wird sehr emotional geführt. So spricht man von einer „Globalisie-

rungsfälle“, der Markt soll seine Kinder fressen usw. Aus der großen Anzahl kontroverser Punkte sollen an dieser Stelle nur fünf behandelt werden.

Konsequenzen für die Dritte Welt: Die Industriestaaten, so die Globalisierungsgegner, beuten die Menschen in der Dritten Welt aus, die unter unsagbar schlechten sozialen Bedingungen und zu niedrigen Löhnen für die Wohlhabenden in den Industriestaaten arbeiten müssen. Die mächtigen Konzerne erlauben den Ländern der Dritten Welt nicht den Anschluss in ihrer wirtschaftlichen Entwicklung an den Wohlstand der Industrieländer. Auf der anderen Seite fürchten die Arbeitnehmer der Industrieländer die Wettbewerbsfähigkeit der Menschen in der Dritten Welt. So erschien kürzlich ein Aufsatz mit der Überschrift „Are our wages set in Beijing?“. Man fürchtet Lohneinbußen und Arbeitslosigkeit und sieht den Arbeiter der Dritten Welt als direkten Konkurrenten und möchte sich durch Protektionismus vor ihm schützen.

Hier liegt ein gewisser Widerspruch vor. Selbstverständlich werden die Standortentscheidungen nach den komparativen Vorteilen gefällt. Wenn Länder der Dritten Welt günstigere Lohnkosten aufweisen (Verhältnis von Arbeitslohn zu Produktivität), dann gehört es zur Logik einer verstärkten Effizienz und zum Erhalt der Wettbewerbsfähigkeit, dass diese komparativen Vorteile zum Vorteil der Konsumenten auch genutzt werden. Vor 30 Jahren schienen die Kritiker des freien Handels die Dritte Welt vor den raubgierigen Kapitalisten schützen zu müssen; heutzutage scheinen die armen Arbeitnehmer in den Industriestaaten Schutz vor den wettbewerbsfähigen Menschen der Dritten Welt zu benötigen.

Die Globalisierung habe negative Folgen für die Ökologie. Im Großen und Ganzen sind Umweltentscheidungen nationale Entscheidungen. Bei internationalen öffentlichen Gütern können Industriestaaten eine Vorreiterrolle übernehmen; es ist jedoch die amerikanische Energiepolitik, die die ökologischen Konsequenzen des hohen Verbrauchs der Energie nicht berücksichtigt. Die Nachfrage nach einer sauberen Umwelt ist abhängig vom Wohlstand (Einkommen) einer Gesellschaft. Arme Länder können sich noch keinen Umweltschutz leisten, wenn sie mit der Frage des Überlebens heute gegenüber der Überlebensfähigkeit späterer Generationen konfrontiert wird. Erst wenn eine gewisse Einkommenshöhe erzielt wird, möchten die Menschen bessere ökologische Bedingungen vorfinden und sind bereit, dafür einen Teil ihres Einkommens einzusetzen. Das Gleiche gilt auch für die soziale Absicherung, die ebenfalls durch das Wohlfahrtsniveau eines Landes bestimmt wird. Demzufolge ist es „ungerecht“, wenn man den armen Entwicklungsländern gleiche Sozialstandards wie in den Industriestaaten aufbürdet mit dem Ziel, die eigene Wettbewerbsposition zu verbessern.

Die Politiker in den Industriestaaten haben in der Globalisierung einen Sündenbock gefunden, auf den sie ihre Politikverfehlungen abwälzen können. Ein Sozialabbau ist nötig, weil ausländische Firmen wettbewerbsfähiger sind und es einen „race to the bottom“ gibt. Im harten Kampf erworbene Errungenschaften der sozialen Sicherung müssen nun aufgegeben werden, fürchten sie. Bisher haben empirische Studien diesen „race to the bottom“ nicht bestätigt. Durch eine erfolgreiche

Bildungspolitik ist es nämlich möglich, dass die Arbeitnehmer wegen der hohen Produktivität gegenüber den geringer bezahlten (und auch weniger produktiven) Arbeitnehmern der Dritten Welt konkurrenzfähig bleiben.

Bekämpfung der hohen Arbeitslosigkeit in den OECD-Staaten: Niedrigere Sozialstandards und Umweltstandards geben Anlass zur Befürchtung, dass die Menschen in den Industrieländern nicht mehr wettbewerbsfähig sind und demzufolge eine höhere Arbeitslosigkeit in Kauf zu nehmen haben.

Auch dies ist nicht unbedingt eine Folge der Globalisierung. Der Lohnsatz muss in einem ausgewogenen Verhältnis zur Arbeitsproduktivität stehen. Durch höhere Arbeitsproduktivität und Bildungsinvestitionen können wir unseren Vorsprung halten. Management- und Dienstleistungen werden hoch bezahlt. Nur einfache Arbeit, die in den Industrieländern sowieso mehr und mehr von Robotern übernommen werden, ist gefährdet. Die nationale Antwort wäre eine bessere Bildungspolitik und nicht eine Abschottung mit den gravierenden Folgen einer ökonomischen Katastrophe in der Dritten Welt.

Ebenfalls fürchten Globalisierungskritiker einen *Finanzcrash*. In der Tat liegt hier ein ungeklärtes Feld vor. Wenn in kürzester Zeit Milliarden von Dollar von einem ins andere Land unbeschränkt fließen können, kann jedes Finanzsystem zerrüttet werden. Allerdings liegen die Ursachen solcher Finanzbewegungen oft in einer fehlerhaften Geld- und Währungspolitik der Staaten. Jedoch werden noch Lösungen gesucht, um zu stabilen Verhältnissen auf den Finanzmärkten zu kommen. In diesem Zusammenhang spricht man von der Notwendigkeit einer neuen Weltfinanzordnung. So wird beispielsweise eine Steuer auf internationale Finanztransaktionen vorgeschlagen (**Tobin-Steuer**). Damit möchte man die Kosten der internationalen Transaktionen erhöhen. Hiergegen ist jedoch einzuwenden, dass die Besteuerung von Finanztransaktionen sehr hoch sein muss, um Spekulanten von Spekulationen abzuhalten. Die Nebenwirkung läge in einer Erschwerung und Verteuerung des Außenhandels, der zu Wohlfahrtsverlusten Anlass gäbe (Verringerung der internationalen Arbeitsteilung). Auch lässt sich bei Finanztransfers schlecht zwischen reinen Finanztransfers und solchen, die zur Bezahlung eines Realhandels notwendig sind, unterscheiden. Generell wird es als sehr schwierig angesehen, eine solche Tobin-Steuer international durchzusetzen. Alle Staaten der Erde müssten sich daran beteiligen. Geklärt werden müsste, wo und wie diese Tobin-Steuer erhoben werden soll. Hier liegt noch erheblicher Forschungsbedarf, so dass der Einwand möglicher Instabilitäten durch die volatilen Finanzmärkte ernst zu nehmen ist.

Die Vertreter der Globalisierung weisen auf die Konvergenz wirtschaftlicher Entwicklung hin. In der Tat hat es zwischen Nordeuropa und Westeuropa sowie den USA eine größere wirtschaftliche Konvergenz gegeben. Die skandinavischen Länder, später auch Deutschland, konnten gegenüber den Vereinigten Staaten aufholen. Auch andere Länder haben es durch eine kluge Wirtschaftspolitik geschafft, mit Hilfe einer liberalen Außenhandelspolitik wohlfahrtsmäßig Anschluss an die

Industriestaaten zu erhalten (Hongkong, Taiwan, Korea, Singapur). Mittlerweile folgen immer mehr Staaten dem Beispiel dieser „Tigerstaaten“.

Heftig umstritten ist die *Rolle des Staates im Globalisierungsprozess*. Auf der einen Seite wird oft behauptet, dass der Staat ohnmächtig wird. In der Tat kann der Staat nicht mehr so leicht unsachliche wirtschaftspolitische Maßnahmen ergreifen.

Der Staat ist lange Zeit der letzte Monopolist in einem Land gewesen. Er konnte die Bevölkerung gegenüber dem Rest der Welt abschotten, was in einigen Ländern zu katastrophalen ökonomischen und sozialen Bedingungen geführt hat (Kuba, Nordkorea und ehemalige Sowjetrepubliken). Durch Globalisierung steht die Wirtschaftspolitik aller Länder im Wettbewerb um den knappen Faktor Kapital. Dadurch werden die Wirtschaftspolitik und damit der Staat wichtiger für den Erhalt der internationalen Wettbewerbsfähigkeit der Firmen und Menschen eines Landes. Anders gewendet, die Behauptung, der Staat wird ohnmächtig, stimmt nur, soweit der Staat eine nicht ordnungspolitisch basierte Wirtschaftspolitik betreibt, d.h. er sich gegen wirtschaftliche Gesetze Maßnahmen durchsetzt, die die Wettbewerbsfähigkeit der Bürger gefährdet. Der Staat ist nicht ohnmächtig, er wird im Gegenteil wirtschaftspolitisch herausgefordert, da eine ordnungspolitisch basierte, die ökonomischen Anreize beachtende Wirtschaftspolitik dem Land die Wettbewerbsfähigkeit erhält und damit die Wohlfahrt erhöhen kann. Eine ökonomisch fundierte Wirtschaftspolitik ist für die wirtschaftliche Entwicklung unerlässlich.

So ist es verständlich, dass die Vertreter der Globalisierung den positiven Aspekt einer stärkeren Demokratisierung betonen. Durch Globalisierung haben die Menschen eines Landes nicht nur die Möglichkeit im demokratischen Prozess (voice) sich artikulieren, sie können auch das Land verlassen und auswandern (exit). In einer Diktatur haben die Menschen weder voice- noch exit-Möglichkeiten. In einer Demokratie mit protektionistischer Politik bleibt nur die voice-Option. Bei stärkerer Globalisierung wird der Freiraum der Bürger erhöht.

Allerdings werden dem Staat die finanziellen Grenzen enger gezogen. Er kann nicht mehr so leichtfertig eine Anti-Wettbewerbspolitik durchführen. Er ist nicht mehr uneingeschränkt Herr im Hause. Utopische und sozialromantische Vorstellungen lassen sich nicht lange durchhalten, da dem Staat die finanziellen Mittel ausgehen. In dieser Beziehung ist die Globalisierung ein Feind solcher demokratischen Kräfte, die gegen Marktgesetze ökonomische Regeln durchsetzen wollen. Wie der Vergleich westlichen Industriestaaten und sowjetischer Zentralplangesellschaften zeigt, sind die Staaten, die den internationalen Wettbewerb nicht annahmen, wirtschaftlich zurückgeblieben, so dass langfristig unökonomische demokratische Entscheidungen nicht die ökonomischen Gesetze außer Kraft setzen können. Von daher wäre es für die deutsche Wirtschaftspolitik langfristig günstiger, sich den Herausforderungen der Globalisierung zu stellen, so dass Deutschland nicht weiterhin das Schlusslicht der OECD-Staaten bleibt und vielleicht aus dem „Club der Wohlfahrt“ der reichen Industrieländer absteigt, sondern durch Wettbewerb und Erhöhung der Wettbewerbsfähigkeit Deutschlands sowie Verbesserung der

Standortqualität und Verbesserung der Bildungschancen die deutsche Bevölkerung davor schützt, in eine Armutsfalle und in weitere größere Arbeitslosigkeit zu geraten.

Literatur:

- Balser, M.; M. Bauchmüller, Die 10 Irrtümer der Globalisierungsgegner – wie man Ideologie mit Fakten widerlegt, Frankfurt/Main 2003.
- Bhagwati, J., In defense of globalization, Oxford 2004.
- Boxberger, G.; H. Klimenta, Die 10 Globalisierungslügen. Alternativen zur Allmacht des Marktes. 3. Auflage, München 1998.
- Lachmann, W., Ordnungspolitische Aspekte der Globalisierung, in: W. Lachmann et al (Hg.): Globalisierung: Arbeitsteilung oder Wohlstandsteilung?, Münster 1998, S. 97-119.
- Lachmann, W., Brauchen wir eine Welt-Ordnungspolitik?, in: W. Lachmann et al: Globalisierung der Wirtschaft. Segen oder Fluch?, Münster 2005.
- Mander, J.; E. Goldsmith, Schwarzbuch Globalisierung. Eine fatale Entwicklung mit vielen Verlierern und wenigen Gewinnern, München 2004.
- Martin, H.-P.; H. Schumann, Die Globalisierungsfalle. Der Angriff auf Demokratie und Wohlstand, 15. Auflage, Reinbeck 1997.
- Weizsäcker, C. C. v., Logik der Globalisierung, 3. Auflage, Göttingen 2003.
- Wolf, M., Why globalization works? Newhaven/London 2004.

Sachverzeichnis

- Ablaufspolitik 231
- Abschreibungen 120, 126, 128
- Aggregation 7
 - des Angebots 101
 - der Nachfrage 82
 - horizontale - 82, 100
- Akzeleratorprinzip 246
- Alterslastquotient 277
- Analyse 188
 - statische - 188
 - dynamische - 188
- Angebotsfunktion 100, 101
- Angebotskurve 59 ff.
- Arbeitnehmerschutz 268
- Arbeitsangebot 107 ff., 189
- Arbeitslosenquote 207 ff., 226
 - standardisierte - 207
- Arbeitslosigkeit 205 ff.
 - außenwirtschaftlich bedingte - 216
 - Arten der - 207 ff.
 - binnenwirtschaftlich bedingte - 214 ff.
 - friktionelle - 208 f.
 - konjunkturelle - 209
 - strukturelle - 213, 209
 - saisonale - 208
 - versteckte - 208
 - Ursachen der - 213 ff.
- Arbeitsmarkt 106 ff., 139, 150
- Arbeitsnachfrage 111 ff., 138
- Arbeitsproduktivität 190, 197
- Arbeitsteilung 11 ff., 269
 - technische - 11
 - internationale - 12, 284
- Aristoteles* 33, 45 f.
- Armut
 - absolute - 297, 301
 - relative - 297
- Aufschwung 235
- Auslandsposition 288
- Außenbeitrag 126, 238, 286
- Außenhandelsbilanz 286
- Außenwirtschaftliches Gleichgewicht 227, 231, 285 ff.
- Außenwirtschaftspolitik 294 f.
- Außenwirtschaftstheorie 282
 - monetäre - 282
 - reine - 282
- Ausschöpfungstheorem 171
- Äquivalenzprinzip 272, 273, 275, 277

- Bargeldumlauf 253
- Bargaining-Theorie 229
- Barwert 117
- Bedarfsdeckungsprinzip 241
- Bedarfsdeckungsfinanz 241
- Bedarfsgerechtigkeit 182, 221
- Bemessungsgrundlage 275
- Bentham, J.* 178
- Besitzindividualismus 51
- Betriebsminimum 96
- Betriebsoptimum 96
- Bevölkerungswachstum 189, 193 ff., 297, 299, 301
- Bildungspolitik 266, 269
- Boom 235, 239 f., 247
- Bruttoinlandsprodukt 128 f., 184
- Bruttoinvestitionen 125, 128
- Bruttonationaleinkommen 128, 184
- Bruttowertschöpfung 128
- Buchgeld 251
- Budgetausgleich 241
 - zyklischer - 242
- Budgetgerade 72, 108, 117
- Budgetrestriktion (s. Budgetgerade)
- Budgetbeschränkung (s. Budgetgerade)

- ceteris paribus-Bedingung 4, 79
- Cobweb-Theorem 63
- Crowding-Out-These 215

- Deduktion 4
- Deficit-Spending 238
- Depression 235
- Deskriptive Ethik 34
- Devisenbilanz 227, 286 ff.
- Devisenwapengeschäfte 262
- Dienstleistungsbilanz 286, 288
- Domar, E.* 188
- Dualismus 297 ff.
- Durchschnittsertrag 92 f.

- Effizienz 176, 229
 - der Arbeit 197
- Einkommenseffekt 109 f.
- Einkommensentstehung 129
- Einkommenselastizität der Nachfrage 81
- Einkommensverteilung 125, 129, 133,
 - 162 ff., 228, 272
 - funktionelle - 162 f.
 - personelle - 162 f.
- Einkommensverteilungstheorien 173 ff.
- Einkommensvariation, kompensierende 109
- Einkommensverwendung 125, 129
- Einlagenfazilität 261
- Endwert 116
- Entstehungsrechnung 128
- Entwicklung
 - autozentrierte - 302
 - integrative - 302
- Entwicklungshilfe 304 ff.
 - bilaterale - 304, 306
 - multilaterale - 304, 306
 - öffentliche - 305
 - private - 305
- Entwicklungspolitik 296 ff.
- Erhard, L.* 221
- Erlös 85
- Ertragsgesetz 91, 93, 98
- Erwartungen
 - statische - 158
 - adaptive - 159
 - rationale - 159
- Ethik 33 ff.

- Ethos 34
- Eucken, W.* 22, 55
- Europäische Zentralbank 252 ff., 258 ff.
- Europäisches System der Zentralbanken 252
- Exportdiversifizierung 303
- Exporte 129, 227, 285, 286
- Exportförderung 302
- externe Effekte 133

- Faktorallokation, optimale 222
- Faktormärkte 26, 106 ff.
- Faktorvariation
 - totale - 88
 - partielle - 88
- Faktororganisation 187
- Familienpolitik 266, 269
- Fazilitäten, ständige 261
- Feinsteuerooperationen 262
- Finanzierungsmotiv 255
- Finanzpolitik 221, 241
- Finanzwissenschaft 237
- Fiskalismus 135 f., 154 ff.
- Fiskalpolitik 137, 237 ff.
 - antizyklische - 239, 242
 - potentialorientierte - 248
 - prozyklische - 239
- Fourier, Ch.* 53
- Freizeit 107
- Friedman, M.* 136, 153
- Fürsorgeprinzip 273

- Geldangebot 142
- Geldnachfrage 254
- Geldfunktionen 250, 252
- Geldkreislauf 14
- Geldmengendefinitionen 253
- Geldpolitik 137, 231, 237, 260 ff.
- Geldpolitische Strategien 263
 - der EZB - 260
 - diskretionäre - 263
 - liquiditätspolitische - 263
 - potentialorientierte - 263
 - regelgebundene - 263

- Geldschöpfungsmultiplikator 257 f.
 Generationenvertrag 276
 Gerechtigkeitsregel 181
 Gesinnungsethik 34 f.
 Gesundheitswesen 277 ff.
 Gewinneinkommen 162
 Gewinnmaximum 85 f.
 Gewinnquote 165
Giersch, H. 217
 Giffen-Gut 309
 Gini-Koeffizient 169
 Giralgeld 256
 Gleichgewicht 62 f., 74, 191
 instabiles - 63
 stabiles - 63, 191
 Gleichgewichtsanalyse 55
 Gleichgewichtsmenge 60 ff.
 Gleichgewichtspreis 60 ff.
 Gleichverteilung 168, 181
 Globalisierungsdebatte 333
Gossen, H.H. 54, 68
 Gossensche Gesetze 54, 68 ff. 75, 139
 Grenzerlös 87, 102, 105
 Grenzertrag 91 ff.
 Grenzkosten 86, 95 ff., 105
 Grenznutzen 54, 69 ff.
 Grenznutzenschule 54 f.
 Grenzprodukt 189 f.
 - der Arbeit 112
 - des Kapitals 198
 Grenzproduktivitätstheorie 170
 Grenzrate der Substitution 71, 118
 Grenzrate der Transformation 20
 Grundbedürfnisstrategie 301, 303
 Güter
 - freie 10
 - inferiore 81
 - meritorische 220
 - öffentliche 30, 220
 - superiore 81
 Güterbeziehungen 79 f.
 Güterentstehung 125
 Güterkreislauf 14
 Güterverteilung 125
 Haavelmo-Theorem 246
 Haushalt 7
 ausgeglichener - 242
 außerordentlicher - 242
 ordentlicher - 242
 Harmonisierter Verbraucherpreisindex 260
Harrod, R.F. 188
Hayek, F.A. 56
 Hauptrefinanzierungsfazilitäten 262
 Haushaltskonsolidierung 215
Hirschman, A. 306
 Historische Schule 53 f.
Hobbes, T. 47 f., 51
 Humankapital 16, 174 f., 201, 206, 250, 298
 Hysterese-Effekt 206
 Imperialismustheorie 53
 Importe 129, 227, 285, 286
 Importsubstitution 302
 Indifferenzkurve 70 ff.
 intertemporale - 117
 soziale - 178
 Individualethik 34 f.
 Individualprinzip 271
 Inflation 230, 260 f.
 importierte - 293
 Innovation 187, 201, 212
 Invention 187
 Investitionen 121 f., 186, 191 ff., 240
 Investitionsfalle 320
 Isoquanten 89 f.
 Isogewinnlinie 113
Jevons, W. S. 54
 Kameralismus 48
 Kapitalakkumulation 186, 302
 Goldene Regel der - 197
 Kapitalangebot 118 ff.
 Kapitalbilanz 287 f.
 Kapitaldeckungsverfahren 276

- Kapitalintensität 190 ff.
- Kapitalmangel 298, 301
- Kapitalmarkt 106, 120
- Kapitalnachfrage 118 ff.
- Kapitalstock 190 ff.
- Kapitalverkehrsbilanz 287
- Kapitalwert 121
- Kasuistik 35
- Kaufkraftparität 131
- Keynes, J.M.* 55, 136, 144 ff.
- Keynesianische Revolution 55
- Klassik 50 ff., 138 ff.
- Klassische Dichotomie 144
- Konjunkturausgleichsrücklage 238
- konjunkturneutraler Haushalt 248
- Konjunkturpolitik 225, 294
- Konjunkturtheorie 235
- Konjunkturzyklus 234 f.
- Konkurrenz, vollständige 57 f., 85, 87, 189
- Konsum 140, 145, 190
 - intertemporaler - 115 ff.
- Konsumentensouveränität 26
- Konsumfunktion 145, 190, 244
- Konsumgütermärkte 26
- Konsumquote
 - marginale - 145, 243
 - durchschnittliche - 145
- Konvergenzhypothese 199 f.
- Korporatismus 330
- Kosten
 - fixe - 85, 94 ff.
 - variable - 85, 94 ff.
- Kostenerstattungsprinzip 278
- Kostenfunktion 94 ff.
- Kostenvorteile
 - absolute - 282, 284
 - komparative - 282, 284
- Kreditangebot 140
- Kreditnachfrage 140
- Kreditgeld 251
- Kreislaufaxiom 13 f.
- Kreuzpreiselastizität 79 f.
- Längsschnittanalyse 130
- Lebenseinkommenshypothese 152
- Leistungsbilanz 286, 288 f.
- Leistungsbilanzdefizit 227
- Leistungsbilanzüberschuss 227
- Leistungsgerechtigkeit 182, 221
- Lieferbindung 305
- Liquiditätsfalle 320
- Liquiditätspolitik 260 f.
- Liquiditätspräferenz 254
- List, F.* 54
- Locke, J.* 47 ff.
- Lohneinkommen 162
- Lohnquote 165
- Lombardkredit 256
- Lorenzkurve 168
- Lucas, R. E.* 160
- Lucassche Angebotsfunktion 160
- Mandeville, B. de* 51
- Markt, vollkommener 66, 85
- Marktformen 66 f.
- Marktstruktur 64 ff.
- Marktverhalten 66 f.
- Marktversagen 220 f., 248
- Marktwirtschaft 26 ff., 267
 - Freie - 40 ff.
 - Soziale - 40 ff., 55, 217, 221
- Marshall, A.* 55
- Marx, K.* 12, 46, 53 f.
- Massenarbeitslosigkeit 205
- Max -Weber-These 38 f.
- Menger, C.* 54
- Merkantilismus 48 f.
- Methodologischer Individualismus 54
- Mill, J. S.* 52 f.
- Mindestreserve 256 ff., 260
- Mindestreservpolitik 260
- monetäre Basis 256, 258
- Monetäre Finanzinstitute 252 f.
- Monetarismus 135 f., 152 ff.
- Monetarismus der zweiten Art 160
- Monopol 66, 101 ff.

- Monopson 66
Morus, T. 46
 Motivationsethik 34
Müller-Armack, A. 56, 217, 221
 Multiplikatoreffekt 147
 Multiplikatoren
 fiskalische - 242 ff.
 geldpolitische - 296 ff.
Muth, J. 159

 Nachfrage 9, 77 f.
 vollkommen elastische - 77 f.
 vollkommen unelastische - 78
 Nachfragefunktion 77
 generelle - 79
 spezielle - 77 ff.
 Nachfragekurve 59 ff., 76 ff.
 Nahrungsmittel 306
 Nationalprodukt 16
 Naturrechtsgedanke 45 f.
 Naturrechtsphilosophie 48
 Neoklassik 55 f.
 Neoquantitätstheorie 152
 Neoliberalismus 56
 Neomarxisten 53
 Nettonationaleinkommen 128, 184
 Neue Politische Ökonomie 249
 Neutralität des Geldes 141
 Normenethik 35
 normative Ethik 34
 Nutzenfunktion 68
 Nutzenmaximum 74, 108 ff.
 intertemporale - 115 ff.
 Nutzenmöglichkeitskurve 177

 Offenmarktpolitik 262
 Ökonometrie 6, 218
 ökonomisches Prinzip 10, 16, 271
 Oligopol 66, 105
 Oligopson 66
 Olson-Dilemma 329
 Opportunitätskosten 19 f., 71 f., 283
 Ordnungsformen 24 f.
 Ordnungsmacht 332
 Ordnungspolitik 217 f., 231 f., 304
 Ordoliberalismus 55
Owen, R. 53

 Pareto-Kriterium 176
 Pareto-Optimum 176
Pareto, V. 167
 Pareto-Verteilung 167
Phillips, A. N. 229
 Phillips-Kurve 158, 229 f.
 Physiokratie 45, 49 f.
Platon 11, 44 f.
 Polypol 66, 101
 positive Ökonomik 219
 Preisausdrucksfunktion 64, 252
 Preiselastizität der Nachfrage 77 f.
 Preisfestsetzung, staatliche 25
 Preisfunktionen 64 f.
 Preis-Konsum-Kurve 76
 Preisindex der Lebenshaltung 226
 Preisstabilität 230 f., 237, 260, 294
 Primärverteilung 164
 Produktion 15 f.
 Produktionsfaktoren 16 ff., 186
 Produktionsfunktion 16 ff., 87 ff., 95, 188 ff.
 limitationale - 89, 91
 substitutional - 90, 91
 Produktionskonto 126 ff.
 Produktionsmöglichkeiten 17 ff., 88
 Produktionsprozess 16, 84
 Produktionswert 125, 128
 Produktivitätsfalle 320
 Produzentenfreiheit 26
 Programmhilfe 306
 Prohibitivpreis 60
 Projekthilfe 306
 Prozesspolitik 231 f.
 Public-Choice-Theorie 249

 Quantitätsgleichung 142
 Quantitätstheorie 142, 152
 Querschnittsanalyse 131

- Querverteilung 164
Quesnay, F. 13 f., 49 f.

Raiffeisen, F. W. 53
Rawls, J. 180
 Rationalitätenfalle 37, 42, 270, 273, 328
 Rationalprinzip 7
 Realkapital 16, 119
 Realkasseneffekt 153
 Recheneinheitfunktion des Geldes 252
 Referenzwert 260
 Refinanzierungspolitik 262 f.
 Rendite 120
 Rente, dynamische 275
 Rentenartfaktor 275
 Rentenformel 275 f.
 Rentenversicherung 275
 Rentenwert 276
 Rent-seeking 330
 Rezession 230, 235, 238, 240, 242, 247
 Risikoausgleich 278
Ricardo, D. 51, 282

 Sachkapital 16, 119, 298
 Sachleistungsprinzip 278
 Sättigungsmenge 60, 280
 Say'sches Theorem 140
Say, J.B. 51
 Schlafmützenkonkurrenz 67
Schmoller, G. 54
 Scholastik 33, 45
 Schuldverschreibungen 262
 Sekundärverteilung 164
 Sichteinlagen 253, 256, 259
 Situationsethik 35
 Skalenerträge 90 f., 189, 201, 229
 Slutsky-Gleichung 310
Smith, A. 11, 39, 50 ff., 282
 Solidaritätsprinzip 272, 275, 277
 Solow-Modell 188 ff.
 Solow-Residuum 187
 Solow, R. M. 187
 Sozialethik 34

 Sozialhilfe 268
 Sozialindikatoren 134, 185, 297
 Sozialismus 41, 52 f.
 utopischer - 52
 wissenschaftlicher - 52 f.
 Sozialpolitik 215, 217, 220, 265 ff.
 rationale - 271
 systemkonforme - 271
 zielkonforme - 270
 Sozialprinzip 273
 Sozialstaatsprinzip 31, 266
 Spareinlagen 253, 259
 Sparfunktion 145
 Sparquote 189 f., 145, 194 ff.
 marginale - 145
 durchschnittliche - 145
 Spekulationskasse 147, 148, 255
 Spezialisierung 11 ff., 284
 Spitzenrefinanzierungsfazität 261
 Staat 7
 Staatserrichtungsvertrag 48
 Stabilitätsgesetz 207, 225 ff., 239, 242
 Stabilisierung, automatische 239, 242
 Stabilitätsoptimismus 152
 Stabilitätsziel 222
Stackelberg, H. v. 66
 Stagflation 136, 158
 steady state 191 ff.
 Steuer-Transfersystem 271
 Stückkosten 95, 96
 Subjektivistische Wertlehre 54
 Subsidiaritätsprinzip 43, 272
 Subsistenzproduktion 296
 Substitutionseffekt 109 f.
Swan, T. 188
 Symbolgeld 250

 Tauschmittelfunktion des Geldes 251
 Technischer Fortschritt 16, 186 f., 188,
 197 ff., 250
 arbeitsvermehrender - 197
 faktorgebunden - 186
 faktorungebunden - 187

- Technische Zusammenarbeit 305
 Termineinlagen 253, 259, 262
 Teufelskreise der Kapitalknappheit 298 f.
 Tobin-Steuer 334
 Transaktionen, befristete 261
 Transaktionskosten 251
 Transaktionskasse 147, 254
 Transferausgaben 240 f. 245, 268
 Transformationskurve 17 ff.
 Transmissionsmechanismus 152, 153, 263
 Überschussangebot 60 f.
 Überschussnachfrage 60 f.
 Umlageverfahren 276
 Umlaufgeschwindigkeit des Geldes 142, 153
 Unersättlichkeit 69
 Unterentwicklung 296, 299 f.
 Unterwerfungsvertrag 47

 Verantwortungsethik 34 f.
 Vermögen 109
 Vermögenspolitik 266, 269
 Vermögensübertragungen, Bilanz der 286
 Versicherungsprinzip 273, 275
 Versicherungssystem 271 f.
 Versorgungsprinzip 273
 Verteilungsgerechtigkeit 222
 Verteilungsindikatoren 166, 296, 298
 Verteilungsrechnung 128
 Verwendungsrechnung 128
 Volkseinkommen 128 ff., 228
 Volkswirtschaftliche Gesamtrechnung 123 ff.
 237
 Vollbeschäftigung 140, 147, 264, 226
 Vorleistungen 125, 127 f.
 Vorsichtskasse 255

 Wachstum 184 ff., 222, 227, 230
 ausgewogenes - 302
 Determinanten des - 186 ff.
 extensives - 184
 intensives - 184, 198
 qualitatives - 185
 quantitatives - 185
 unausgewogenes - 302
 Wachstumsgleichgewicht 191
 Wachstumspfad 188
 Wachstumsstrategie 302
 Wachstumstheorie 188 ff.
Walras, L. 54
 Warengeld 250, 252
 Wechselkurse 289 ff.
 flexible - 289 ff.
 feste - 289 ff.
 Wertaufbewahrungsfunktion 251
 Wertgrenzprodukt 112, 138
 Wertlehre
 objektivistische - 68 f.
 subjektivistische - 68 f.
 Wettbewerb 30, 229
 ökonomischer - 51
 vollständiger - 57 f.
 Wettbewerbspolitik 220, 222, 231, 232
 Wirkungsverzögerungen 246 f.
 Wirtschaftsordnung 22 f., 41
 Wirtschaftspolitik 5, 218 ff. 229
 antizyklische - 160
 Instrumente der - 231
 rationale - 219
 Träger der 223 f., 231
 Wirtschaftsprozess 6
 Wirtschaftssubjekt 6
 Wirtschaftssystem 22, 30 ff.
 Wirtschaftstheorie 6, 7
 Wirtschaftsverfassung 23
 Wohlfahrtsfunktion 177 ff.
 Nash - 179
 soziale - 177
 Rawls - 180
 utilitaristische - 178
 Wohlfahrtsindikator 185
 Wohlfahrtsmaximum 178, 197, 222
 Wohnungspolitik 266, 269

 Zahlungsbilanz 227, 285 ff.
 Zahlungsmittelfunktion 251, 253
 Zeichengeld 250, 252

Zeitpräferenzrate 118

Zentralbankgeld 256, 258 f.

Zentralverwaltungswirtschaft 27 ff., 40 ff.

Zielbeziehungen 228 ff.

Zielkomplementarität 228

Zielkonflikt 228 f., 264

Zielneutralität 228

Zins, interner 122

Zinspolitik 231, 261